

Speth
Hug
Kaier
Waltermann

Volks- und
Betriebswirtschaftslehre
mit Rechnungswesen
für Wirtschaftsschulen
Band 2



Band 2

Merkur 
Verlag Rinteln

Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

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

Verfasser:

Dr. Hermann Speth, Dipl.-Handelslehrer

Hartmut Hug, Dipl.-Handelslehrer

Alfons Kaier, Dipl.-Handelslehrer

Aloys Waltermann, Dipl.-Kaufmann Dipl.-Handelslehrer

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

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

* * * * *

9. Auflage 2019

© 1999 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

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

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

ISBN 978-3-8120-0529-6

Abschnitt 6: Geschäftsprozess Einkauf (Beschaffungsprozess)

1 Aufgaben, Gegenstände und Ziele der Beschaffung

(1) Problemstellung

Eine alte kaufmännische Redensart lautet: „Das Geld wird im Einkauf verdient!“ Dies bedeutet, dass Bemühungen um günstige Einkaufspreise am wirkungsvollsten zu einer Verbesserung der Gewinnsituation beitragen. In Amerika bezeichnet man den Einkauf daher auch als einen „Profit-making-Job“ – einen „Job“, mit dem man Geld verdienen kann.

Beispiel:

	Vorher (in EUR)	Nachher (in EUR)
Umsatzerlös	110,00	110,00
– Bezugspreis	50,00	48,00
– Handlungskosten	50,00	50,00
= Gewinn	<u>10,00</u>	<u>12,00</u>
Gewinnzuschlag in %	$= \frac{10,00 \cdot 100}{100,00} = \underline{10\%}$	$= \frac{12,00 \cdot 100}{98,00} = \underline{12,25\%}$

Erläuterungen:

Die Minderung des Bezugspreises um 2,00 EUR entspricht einer Preissenkung von 4%. Eine solche Senkung des Bezugspreises ermöglicht eine Erhöhung des Gewinnzuschlagssatzes von 10% auf 12,25%. Der Gewinn kann durch die gesunkenen Kosten um 2,00 EUR oder 22,5% gesteigert werden.¹

(2) Aufgaben der Beschaffung

Die Beschaffung hat in erster Linie die Aufgabe, folgende Fragen zu klären:

- Welche **Güter (Art, Qualität)** sollen gekauft werden?
- Welche **Menge** wird benötigt?
- Zu welchem **Zeitpunkt** werden die Güter benötigt?

Sind diese Fragen geklärt, muss die Beschaffung durchgeführt werden. Außerdem ist es Aufgabe der Beschaffung, die bezogenen Güter sachgerecht zu lagern und sie dann zeitgerecht zum Angebotsort zu befördern. Damit dient die Beschaffung zugleich der Sicherung der Lieferbereitschaft im eigenen Betrieb.

1 Nachher:	Gewinn bei 100,00 EUR Kosten	12,25 EUR
Vorher:	Gewinn bei 100,00 EUR Kosten	10,00 EUR
	Gewinnerhöhung	<u>2,25 EUR</u>

Alter Gewinn 10,00 EUR $\hat{=}$ 100 %
Gewinnerhöhung 2,25 EUR $\hat{=}$ x %

$$x = \frac{2,25 \cdot 100}{10} = \underline{22,5\%}$$

(3) Gegenstände der Beschaffung

Gegenstände der Beschaffung sind in einem Handelsbetrieb in erster Linie Waren, die zum Verkauf angeboten werden. Zusätzlich werden auch Anlagegüter und Dienstleistungen bezogen, wie z. B. Ladentheke, Kassenterminal, Beratung, Instandhaltung, Software.

(4) Ziele der Beschaffung

Die Ziele der Beschaffung bestehen darin, sicherzustellen,

- dass die benötigten Waren in der **erforderlichen Menge** vorhanden sind.
- dass die **günstigsten Einkaufspreise** erzielt werden.
- dass die beschafften Güter die **erforderliche Qualität** aufweisen. Dabei hat sich der Betrieb an den Anforderungen der Kunden zu orientieren. Wird die Qualitätserwartung der Kunden unterschritten, sind diese enttäuscht. Sie wandern ab, die Ware bleibt liegen und muss letztlich zu einem niedrigeren Preis verkauft werden. Eine Qualitätsüberhöhung führt zu höheren Verkaufspreisen, die vom Kunden u. U. nicht akzeptiert werden. Auch hier sucht der Kunde nach passenderen Alternativen. Die Folgen sind vergleichbar.
- dass durch den Bezug umweltschonender Materialien die **Abfallbelastung vermindert** wird.
- dass die notwendigen Güter zum **richtigen Zeitpunkt** beschafft werden.
- dass in den vorhandenen Vorräten **möglichst wenig Kapital gebunden** ist und gleichzeitig die vom Kunden gewünschte vielfältige Auswahl und die notwendige Lieferbereitschaft gewährleistet ist.
- dass die **Kosten der Beschaffung** selbst **gering gehalten** werden.

Zwischen den einzelnen Zielen der Beschaffung bestehen i. d. R. **Zielkonflikte**. Von einem Konflikt spricht man, wenn die Verfolgung des einen Zieles zwangsläufig die Erreichung eines anderen Zieles benachteiligt. Da die Ziele untereinander in einem Wettbewerb stehen, spricht man auch von **konkurrierenden Zielen**.

Beispiele:

- Wird der Lagerbestand sehr niedrig bemessen, um die Kapitalbindung möglichst gering zu halten, kann dies zulasten der Lieferbereitschaft gehen.
- Preisgünstige Einkäufe können dem Ziel, eine entsprechende Qualität sicherzustellen, entgegenstehen.

Zielkonflikte können nur durch Kompromisse¹ gelöst werden. Dabei sollte der Kompromiss eine bestmögliche (optimale) Lösung darstellen. Beispiele für solche Kompromisse sind der qualitative Angebotsvergleich (S. 19f.) und die Ermittlung der optimalen Bestellmenge (vgl. S. 54f.).

¹ **Kompromiss** (lat.): Übereinkunft auf der Grundlage gegenseitiger Zugeständnisse.

2 Einbettung des Einkaufsprozesses in das Gesamtsystem betrieblicher Geschäftsprozesse

Stellt der Lagerverwalter fest, dass der Vorrat für ein bestimmtes Produkt den **Meldebestand**¹ erreicht hat, verständigt er den Einkauf. Damit wird der **Kernprozess Einkauf** in Gang gesetzt. Dieser umfasst drei Teilprozesse. Die nachfolgende Übersicht grenzt die einzelnen Teilprozesse voneinander ab und ordnet ihnen deren jeweilige **betriebswirtschaftliche Inhalte** zu.

Teilprozesse	Erläuterungen	Betriebswirtschaftliche Inhalte
Beschaffungsmarktforschung	Das Unternehmen hat systematisch Informationen über die anbietenden Lieferanten, die angebotenen Materialien und die Beschaffungskonkurrenten einzuholen.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Begriff ■ Informationsquellen ■ Aufbereitung der Informationen
Einkaufsprozess durchführen <ul style="list-style-type: none"> ■ Angebotsvergleich durchführen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Unternehmen verschickt an einen oder mehrere Lieferanten eine Anfrage, um Angebote einzuholen. ■ Die eingetroffenen Angebote werden verglichen und die Entscheidung zugunsten eines Lieferanten wird gefällt. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Anfrage ■ Einkaufskalkulation ■ Einfaktorenvergleich ■ Mehrfaktorenvergleich (Entscheidungsbewertungstabelle)
<ul style="list-style-type: none"> ■ Bestellung abwickeln 	Die ausgewählte Ware wird bestellt.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Begriff ■ Bestellüberwachung ■ Terminüberwachung ■ E-Commerce
<ul style="list-style-type: none"> ■ Wareneingang kontrollieren 	Trifft die Ware ein, wird sie zunächst kontrolliert und gegebenenfalls an das Lager weitergeleitet.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wareneingangskontrolle ■ Warenabnahme, Warenannahme ■ Warenprüfung
<ul style="list-style-type: none"> ■ Zahlung abwickeln 	Die eingegangene Rechnung wird fristgerecht bezahlt.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Prüfen der Eingangsrechnung ■ Ausgleich des Rechnungsbetrags
Vertragsstörungen lösen	Wird die Ware nicht rechtzeitig oder fehlerhaft geliefert, dann müssen Maßnahmen getroffen werden, um die Störung zu beseitigen und die eigenen Ansprüche geltend zu machen.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mangelhafte Lieferung (Schlechtleistung) ■ Lieferungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Lieferung)

¹ Der Meldebestand ist die Lagermenge, bei deren Erreichen dem Einkauf Meldung zur Auffüllung des Warenlagers zu machen ist (siehe auch S. 63).

3 Beschaffungsmarktforschung (Bezugsquellenermittlung)

3.1 Begriff Beschaffungsmarktforschung

Sollen neue Materialien bzw. neue Dienstleistungen beschafft werden, muss man sich auf jeden Fall über die möglichen Bezugsquellen (Lieferer) informieren. Aber auch dann, wenn ein Unternehmen schon über längere Zeit hinweg bestimmte Lieferer hat, kann es sich lohnen, andere Lieferer ausfindig zu machen, deren Angebote einzuholen und diese Angebote mit denen der bisherigen Lieferer zu vergleichen. Aus Gewohnheit und/oder Bequemlichkeit immer beim gleichen Lieferer einzukaufen, kann teuer werden.

Beschaffungsmarktforschung ist die systematische Beschaffung von Informationen über die **Verhältnisse auf den Beschaffungsmärkten** des Unternehmens, die **anbietenden Lieferer**, die **Beschaffungskonkurrenten** und die **angebotenen Materialien**.

Aufgrund des Lehrplans beschränken wir uns im Folgenden auf die Erhebung von **Informationen über die Lieferer** und die Erfassung von möglichen **Informationsquellen**.

3.2 Informationsquellen

(1) Interne Informationen

Wurden die zu beschaffenden Güter bereits früher schon einmal eingekauft, sind die Bezugsquellen bekannt. Die erforderlichen Informationen können im Betrieb selbst (intern) beschafft werden, sofern die organisatorischen Voraussetzungen vorliegen, z. B. die entsprechende Datenbank angelegt wurden.

Dateien (Tabellen), die bei der internen Informationsbeschaffung benutzt werden:

Dateien mit internen Bezugsquelleninformationen	
Warendatei	Sie enthält alle Informationen über die Waren, wie z.B. Warennummer, Bezeichnung, Preis, Lagerbestand, Meldebestand.
Liefererdatei	Sie enthält alle Informationen über die Lieferer, wie z.B. Lieferernummer, Name, Straße, Postleitzahl, Ort.
Konditionendatei	In ihr werden die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen (Konditionen) der Lieferer erfasst.
Bezugsquellendatei	Sie ist die elektronische Ausgabe des „Wer liefert was?“ und gibt dem Sachbearbeiter des Einkaufs darüber Auskunft, welche Lieferer für eine bestimmte Ware infrage kommen. Sie stellt also eine Verbindung her zwischen der Warendatei und der Liefererdatei.

Beispiel für eine Liefererdatei:¹

(2) Externe Informationen

Ist man mit den bisherigen Lieferanten nicht mehr zufrieden oder müssen bisher noch nicht bezogene Waren beschafft werden, weil das Sortiment geändert wurde, müssen die Bezugsquellen außerhalb des Betriebs (extern) ermittelt werden.

Bei den **externen Informationsquellen** kann man zwischen **primären** und **sekundären Informationsquellen** unterscheiden.

Informationsquellen	Beispiele
<p>Primäre (direkte, unmittelbare) Informationsquellen</p> <p>Die zur Beschaffung erforderlichen Informationen werden direkt auf den Beschaffungsmärkten eingeholt.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Schriftliche Informationen, telefonische Anfragen und/oder persönliche Gespräche bei Lieferanten und Kunden, ■ Besuche von Messen und Ausstellungen, ■ Berichte der Einkaufs- und Verkaufreisenden sowie der selbstständigen Absatzvermittler,² ■ Betriebsbesichtigungen bei Lieferanten und Kunden, ■ Testanzeigen (für Kauf und Verkauf), ■ Vertreterbesuche.

¹ Screenshot aus Microsoft Dynamics NAV®

² Selbstständige Absatzvermittler sind z.B. die Handelsvertreter (siehe §§ 84 ff. HGB), die Kommissionäre (siehe §§ 383 ff. HGB) und die Handelsmakler (siehe §§ 93 ff. HGB).

Informationsquellen	Beispiele
<p>Sekundäre (indirekte, mittelbare) Informationsquellen</p> <p>Hier werden keine speziellen Erhebungen durchgeführt, sondern zu anderen Zwecken erfolgte Aufzeichnungen zur Beschaffung ausgewertet.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Statistiken (z. B. Umsatz- und Preisstatistiken der Verbände, des Statistischen Bundesamts, der Deutschen Bundesbank und der Europäischen Zentralbank, der Ministerien, Statistiken über die Kostenstruktur/Materialanteile), ■ Adressbücher, Branchenhandbücher, Einkaufsführer (z.B. „Wer liefert was?“, „Einkaufs-1x1 der deutschen Industrie“, „ABC der deutschen Wirtschaft“ usw.), „Gelbe Seiten“ der Deutschen Telekom Medien GmbH, ■ Fachbücher und Fachzeitschriften, Verkaufskataloge, -prospekte, Markt- und Börsenberichte, Geschäftsberichte, Hauszeitschriften, Messekataloge, Tages- und Wirtschaftszeitungen, ■ Einschaltung ausländischer Handelskammern und deutscher Handelsmissionen im Ausland, ■ Internetseiten (z. B. http://www.gelbeseiten.de; http://www.werliefertwas.de).

Dateien von externen Bezugsquelleninformationen können vom Betrieb selbst angelegt werden. Solche Datensammlungen können aber auch von entsprechenden Dienstleistern gekauft werden.

3.3 Aufbereitung der Informationen über Lieferer

Besteht Bedarf nach bereits geführten bzw. neu einzuführenden Waren, muss sich der Einkäufer zunächst darüber klar werden, bei welchen Lieferern (sofern mehrere auf dem Markt sind) er anfragen möchte. Diese **Vorauswahl** trifft der Einkäufer nicht nur danach, welche Lieferer erfahrungsgemäß am **preisgünstigsten** sind. Vielmehr kommt es auch entscheidend darauf an, welche Lieferer bisher die **kürzesten Lieferfristen** und die besten **Qualitäten** angeboten haben. Ein weiteres wichtiges Entscheidungskriterium sind darüber hinaus die Erfahrungen, die mit der **Zuverlässigkeit** der Lieferer gemacht wurden.

Bei der Liefererauswahl können **Checklisten** und **Punktebewertungstabellen** Entscheidungshilfen geben.

Checkliste	
Alter und Image des Unternehmens	<ul style="list-style-type: none"> ■ Seit wann besteht das Unternehmen? ■ Welchen Ruf genießt das Unternehmen? ■ Seit wann bestehen Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen?
Konkurrenzverhältnisse	<ul style="list-style-type: none"> ■ Welche Lieferer haben wir derzeit? ■ Welche anderen Lieferer kommen derzeit in Betracht?
Leistungsfähigkeit und -bereitschaft, Aktualität und Kreativität	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entsprechen die Produktqualitäten – auch hinsichtlich ihrer Umweltfreundlichkeit – unseren Anforderungen? ■ Sind ausreichende Lieferkapazitäten vorhanden? ■ Kann der Lieferer auf Abruf liefern? ■ Entspricht das Personal unseren Anforderungen (Beratung, Lösungsvorschläge bei bestimmten technischen Problemen)? ■ In welchem Umfang werden Kundendienstleistungen angeboten?

	<ul style="list-style-type: none"> ■ Werden vorhandene Produkte weiterentwickelt? ■ Werden neue Produkte entwickelt?
Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit	<ul style="list-style-type: none"> ■ Werden vereinbarte Lieferfristen eingehalten? ■ Werden die zugesagten Qualitäten eingehalten? ■ Welche Qualitätsgarantien werden übernommen?
Preise und Zahlungsziele	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie hoch sind die Bezugspreise im Vergleich zu den Bezugspreisen anderer Lieferer? ■ Welche Zahlungsziele werden gewährt? ■ Können günstigere Konditionen durch Verhandlungen erreicht werden (z. B. Sonderrabatte, Mengenrabatte)? ■ Werden Sonderangebote unterbreitet?
Einhalten von Sozialstandards	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dient das Warenangebot der Verbesserung der Situation von Beschäftigten und dem Schutz der Umwelt? ■ Sind die Waren, die aus einem Entwicklungsland bezogen werden, mit einem sozialen Gütesiegel ausgestattet?
Sonstige Beurteilungskriterien	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wo befinden sich Gerichtsstand und Leistungsort? ■ Gibt es Haftungsausschlüsse?

Die aufgrund der obigen Checkliste ermittelten Bewertungspunkte werden in einer **Punktebewertungstabelle (Entscheidungsbewertungstabelle)** festgehalten.¹

Zusammenfassung

- Der Einkauf (die Beschaffung) trägt in entscheidendem Maße zur Ertragskraft eines Unternehmens bei. „Der Gewinn liegt im Einkauf.“
- Zu den zu beschaffenden Gegenständen gehören Waren, Dienstleistungen und Anlagegüter.
- Die Beschaffung verfolgt die Ziele, dass die benötigten Güter
 - in der erforderlichen Menge,
 - zum günstigsten Preis,
 - in der richtigen Qualität,
 - mit der geringsten Abfallbelastung,
 - zum richtigen Zeitpunkt beschafft werden,
 - eine möglichst geringe Kapitalbindung des in den Lagervorräten investierten Kapitals verursachen und
 - gleichzeitig jederzeit geliefert werden können.
- Zwischen den einzelnen Zielen der Beschaffung bestehen in der Regel Zielkonflikte.
- Sollen Materialien neu beschafft werden, muss man sich in jedem Fall über neue Bezugsquellen informieren.

¹ Ein ausführliches Beispiel finden Sie auf S. 21.

Aufgaben zur Sicherung und Vertiefung des Lernerfolgs

- 1 Herr Merk, der Einkaufsleiter des Elektronikmarktes MEGATRINIC GmbH, möchte den Lagerbestand an Computern, Notebooks, Handys und weiteren Elektronik-Zubehörteilen möglichst niedrig halten. Der Leiter des Bereichs Verkauf, Herr Hausen, will indessen möglichst weitreichende Lagerbestände.

Aufgaben:

1. Geben Sie an, welche Ziele Herr Merk im Rahmen des Einkaufs verfolgt!
 2. Nennen Sie die Ziele von Herrn Hausen!
 3. Erläutern Sie einen weiteren Zielkonflikt, der zwischen dem Bereich Einkauf und Verkauf bestehen kann!
- 2 Die Geschäftsleitung des Elektronikmarktes MEGATRINIC GmbH überlegt sich, wie die Lieferantenauswahl wirkungsvoller organisiert werden kann. Im Gespräch ist die Einführung von Checklisten.

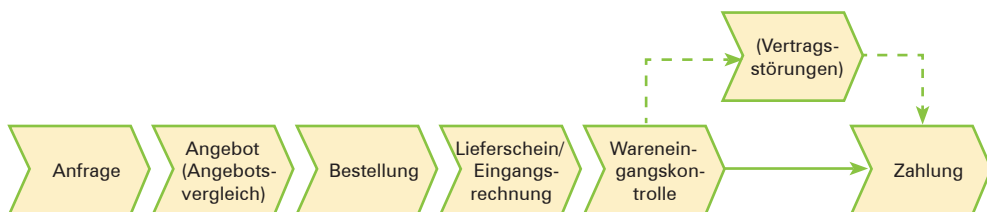
Aufgaben:

1. Begründen Sie, warum Checklisten ein wesentliches Hilfsmittel bei der Lieferantenauswahl sein können!
2. Man unterscheidet zwischen internen und externen Bezugsquelleninformationen. Erklären Sie diese Begriffe und nennen Sie je zwei Beispiele!
3. Recherchieren Sie unter www.wlw.de, welche Lieferanten für Handy-Taschen es in Baden-Württemberg gibt!

4 Einkaufsprozess durchführen

4.1 Grundsätzliches

Die Abwicklung des Einkaufsprozesses gehört zu den Kernprozessen eines Handelsunternehmens. Der Einkaufsprozess könnte wie folgt ablaufen:



Die Durchführung des Einkaufsprozesses entspricht in weiten Bereichen spiegelbildlich der Abwicklung des Verkaufsprozesses. Dieser wurde bereits ausführlich in Band 1, Abschnitt 2, Kapitel 2 beschrieben. Auf eine Wiederholung deckungsgleicher Lerninhalte wird daher verzichtet.¹

¹ Zu Inhalt und rechtlicher Wirkung von Anfrage und Angebot siehe Band 1, Abschnitt 2, Kapitel 4.

4.2 Angebotsvergleich durchführen

4.2.1 Notwendigkeit des Angebotsvergleichs

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen die Unternehmen die Chancen auf den Beschaffungsmärkten nutzen und gleichzeitig versuchen, Marktrisiken zu vermeiden. Konkret bedeutet dies, stets die Augen offen zu halten in Bezug auf neue Lieferanten, aktuelle Artikel mit neuer Technologie und/oder Materialien. Der Aufbau künftiger und die Pflege bestehender Geschäftsbeziehungen insbesondere im Hinblick auf aktuelle Preise verlangt, dass Angebote eingeholt, geprüft und miteinander verglichen werden, um den günstigsten bzw. den optimalen Lieferanten zu ermitteln. Das hierfür erforderliche Instrument ist der Angebotsvergleich.

4.2.2 Einkaufskalkulation als rechnerische Grundlage für den Angebotsvergleich

(1) Grundlegendes

Holt ein Unternehmen für eine bestimmte Ware Angebote bei verschiedenen Herstellern ein, lässt sich nicht auf Anhieb erkennen, wie hoch der Einstandspreis für eine Einheit (Stück, kg, Liter usw.) dieses Produktes ist. Diese Information ist aber grundlegende Voraussetzung, um den günstigsten Lieferer ermitteln zu können. Die Ursache für die anfängliche Unvergleichbarkeit liegt darin, dass die Hersteller nicht zu identischen¹ Bedingungen anbieten. Der eine Lieferer bietet z. B. bei einem höheren Listeneinkaufspreis einen höheren Rabatt, der andere Lieferer z. B. bei einem geringeren Rabatt noch die Möglichkeit des Skontoabzuges. Um die Angebote eindeutig vergleichbar zu machen, werden sie einem bestimmten Schema, der sogenannten Einkaufskalkulation unterworfen.²

(2) Einfaktorenvergleich

Legt man nur einen einzigen Auswahl Gesichtspunkt (ein Auswahlkriterium) zugrunde, dann kommt man sehr rasch zu einer Auswahlentscheidung. Solche Einfaktorenvergleiche (**quantitative Vergleiche**) beziehen sich in aller Regel auf den Preis als alleiniges Kriterium.

Beispiel:

Der Konstanzer Bootsvermieter Happy Marina GmbH benötigt für die regelmäßige Wartung der Boote 25 kg wasserfesten Bootslack. Zwei Angebote in vergleichbarer Lackqualität liegen vor:

1. Anbieter: Rheinische Lackfabrik AG

Listeneinkaufspreis je kg 19,00 EUR, 15% Rabatt, 2% Skonto; für Fracht, Anfuhrkosten und Transportversicherung werden 35,00 EUR in Rechnung gestellt.

2. Anbieter: Chemische Werke Oldenburg GmbH

Listeneinkaufspreis je kg 21,80 EUR, 15% Rabatt, dieser erhöht sich auf 20% bei einem Listeneinkaufspreis von 500,00 EUR, 3% Skonto, Lieferung frei Haus.

Aufgaben:

1. Berechnen Sie von jedem Anbieter den Einstandspreis je kg Bootslack!

¹ **Identisch:** völlig gleich.

² Siehe hierzu im Band 1, Abschnitt 2, Kapitel 7.3.2.1.

2. Ermitteln Sie, welchen Betrag die Happy Marina GmbH spart, wenn sie den Lack beim günstigeren Anbieter bestellt!

Lösungen:

Zu 1.

		Rheinische Lackfabrik AG	Chemische Werke Oldenburg GmbH
–	Listeneinkaufspreis	475,00 EUR	545,00 EUR
	Liefererrabatt	15 % 71,25 EUR	20 % 109,00 EUR
=	Zieleinkaufspreis	403,75 EUR	436,00 EUR
–	Liefererskonto	2 % 8,08 EUR	3 % 13,08 EUR
=	Bareinkaufspreis	395,67 EUR	422,92 EUR
+	Bezugskosten	35,00 EUR	0,00 EUR
=	Einstandspreis, gesamt	430,67 EUR	422,92 EUR
=	Einstandspreis je kg	<u>17,23 EUR</u>	<u>16,92 EUR</u>

Zu 2. Das Angebot der Chemischen Werke Oldenburg GmbH ist um 7,75 EUR (25 kg · 0,31 EUR) günstiger.

4.2.3 Mehrfaktorenvergleich (Scoring-Modell)

Von einem Mehrfaktorenvergleich (**qualitativen Vergleich**) spricht man, wenn bei der Auswahl eines Lieferanten mehrere Faktoren zu berücksichtigen sind, wie z. B. die Qualität, die Lieferfrist, die Zuverlässigkeit, der Bekanntheitsgrad der Lieferermarke usw. Damit entsteht schnell eine sehr undurchschaubare Situation, da die Kriterien einander unter Umständen zuwider laufen, wie z. B. Qualität und Preis. Ein günstiger Preis ist zumeist mit geringerer Qualität verbunden und umgekehrt. Es besteht die Gefahr, dass man solche Konfliktsituationen „aus dem Bauch heraus“ entscheidet oder die Ware „wie immer“ bestellt.

Derart komplexe¹ Situationen sind kennzeichnend für unternehmerische Entscheidungen und treten relativ häufig auf. Um für diese schwer durchschaubaren Situationen dennoch tragfähige Lösungen zu finden, benötigt man ein Instrumentarium, das die Entscheidung unabhängig macht von Vorurteilen und sie auf nachvollziehbare Argumente stützt. Damit wird die Entscheidung zugunsten eines bestimmten Lieferanten auch nachträglich begründbar und kontrollierbar.

Ein Instrument, um einen Angebotsvergleich unter Berücksichtigung mehrerer Kriterien durchzuführen, ist die Entscheidungsbewertungstabelle (**Scoring-Modell**²). Dabei werden den Auswahlkriterien (Spalte 1) zunächst Gewichtungen zugeordnet (Spalte 2), die für alle Lieferanten gleichermaßen gelten. Soll das Auswahlkriterium eine hohe Bedeutung haben und damit einen starken Einfluss auf die Entscheidung, wird die Gewichtung hoch angesetzt. Weniger bedeutende Kriterien werden entsprechend geringer bewertet. Nach der Gewichtung der Auswahlkriterien werden die Lieferanten einzeln dahingehend überprüft, inwieweit sie die Auswahlkriterien erfüllen. Hierfür werden Punkte vergeben, z. B. 5 = hohe Zielerfüllung, 0 = keine Zielerfüllung (z. B. Spalte 3). Durch Multiplikation der Gewichtungen mit den einzelnen Punkten erhält man je Auswahlkriterium die gewichteten Punkte (z. B. Spalte 4). Ausgewählt wird jener Lieferant, dessen Summe der gewichteten Punkte den höchsten Wert erreicht.

¹ **Komplex:** vielfältig verflochten.

² **Scoring-Modell** kann übersetzt werden mit Punktebewertungsmodell.

Beispiel:

Zur Auswahl stehen die drei Lieferanten Abel, Bebel und Krüger. Als Entscheidungsfaktoren spielen die Qualität, der Preis, die Liefertreue, der technische Kundendienst und die Unterstützung bei Problemlösungen eine Rolle. Die Gewichtungen für die Entscheidungsfaktoren sind der Spalte 2 zu entnehmen. Eine Beurteilung der Lieferanten ergab jeweils die in den Spalten 3, 5 und 7 dargestellten Punkte.

Auswahlkriterien	Gewichtung	Abel		Bebel		Krüger	
		Punkte Abel	Gewichtete Punkte Abel	Punkte Bebel	Gewichtete Punkte Bebel	Punkte Krüger	Gewichtete Punkte Krüger
(1)	(2)	(3)	$(4) = (2) \cdot (3)$	(5)	$(6) = (2) \cdot (5)$	(7)	$(8) = (2) \cdot (7)$
Qualität	30	5	150	4	120	3	90
Preis	30	4	120	5	150	5	150
Liefertreue und Lieferzeit	10	3	30	4	40	5	50
Technischer Kundendienst	20	5	100	3	60	4	80
Unterstützung bei Problemlösungen	10	2	20	2	20	3	30
Summe der Punkte	100		420		390		400

Erläuterung (am Beispiel Abel):

Die zeilenweise Multiplikation der Gewichtungen mit den Punkten Abels für die einzelnen Kriterien ergibt jeweils die gewichteten Punkte. Deren Summe beträgt bei Abel 420. Bebel und Krüger erhielten je 390 bzw. 400 Punkte. Somit fällt die Entscheidung zugunsten von Abel.

Mit dem Scoring-Modell lassen sich auch betriebswirtschaftliche Konfliktsituationen aus anderen Unternehmensbereichen lösen, z. B. die Standortbestimmung für eine neue Filiale oder die Auswahl eines neuen Mitarbeiters usw. Dieses Verfahren hat den Vorteil, dass neben rein mengenmäßigen (quantitativen) Größen (z. B. Preise) auch die Einbeziehung von qualitativen Kriterien (z. B. Qualität, Liefertreue usw.) möglich ist.

Zusammenfassung

- Die **Beschaffungsmarktforschung** beschäftigt sich mit der Aufgabe, mögliche Lieferer zu ermitteln.
- Für die **Liefererbewertung** kann ein **einziges Kriterium (quantitative Liefererbewertung)** oder eine **Summe von Kriterien (qualitative Liefererbewertung)** herangezogen werden.
- Ein **Einfaktorenvergleich** (quantitativer Vergleich) berücksichtigt nur ein **einzelnes Auswahlkriterium**, in der Regel den Einstandspreis. Er wird durch die **Bezugskalkulation** ermittelt.
- Ein **Mehrfaktorenvergleich** erlaubt es, neben quantitativen auch qualitative Faktoren zu berücksichtigen. Eines dieser Verfahren ist das sogenannte **Scoring-Modell**. Das Scoring-Modell ermöglicht eine Auswahlentscheidung. Dabei werden gleichzeitig mehrere konkurrierende Ziele berücksichtigt.
- Welche **Gründe für die Einkaufsentscheidung** maßgebend sind (z. B. der besonders niedrige Angebotspreis, die Lieferzeit oder Qualität der Waren), hängt vor allem von der **Dringlichkeit des Bedarfs** und der **Art der einzukaufenden Waren** ab.

Aufgaben zur Sicherung und Vertiefung des Lernerfolgs

Bevor Sie die Aufgaben bearbeiten, wiederholen Sie bitte die ausführlichen Darstellungen zu den Themen Anfrage und Angebot (Band 1, Abschnitt 2)!

- 3**
1. Beschreiben Sie die betriebswirtschaftliche Aufgabe des Angebotsvergleichs!
 2. Nennen Sie vier wichtige Inhaltspunkte der einzelnen Angebote, die ein Einkäufer zu vergleichen hat!
 3. Definieren Sie den Begriff Rabatt und nennen Sie vier verschiedene Rabattarten!
 4. Erläutern Sie den Unterschied zwischen Rabatt und Bonus!
 5. Erklären Sie den Begriff Skonto!
 6. In einem Angebot ist über die Zahlungsfristen nichts gesagt.

Aufgaben:

- 6.1 Ermitteln Sie den Fälligkeitszeitpunkt für die Zahlung!
- 6.2 Nennen Sie mindestens drei mögliche Zahlungsbedingungen, die von der gesetzlichen Regelung abweichen!

- 4** Unter qualitativ gleichwertigen Artikeln gleich zuverlässiger Lieferer soll ein rechnerischer Angebotsvergleich vorgenommen werden. Folgende Angebote liegen vor:

Lieferer Nr. 3102: 3500,00 EUR frei Haus, Ziel 2 Monate, 3 % Skonto innerhalb 3 Wochen;

Lieferer Nr. 3103: 3360,00 EUR frachtfrei, zahlbar netto Kasse;

Lieferer Nr. 3108: 3700,00 EUR ab Bahnhof des Lieferers, 12 $\frac{1}{2}$ % Rabatt und 2 % Skonto innerhalb 14 Tagen, Ziel vier Wochen.

Die Fracht beträgt 200,00 EUR, die Kosten für die An- und Zulieferung belaufen sich auf je 30,00 EUR.

Aufgaben:

1. Ermitteln Sie mithilfe einer Tabellenkalkulation das günstigste Angebot!
2. Mit dem teuersten Anbieter soll verhandelt werden, um dessen Rabattangebot zu verbessern.
 - 2.1 Ermitteln Sie unter Verwendung der Tabellenkalkulation, welchen Rabattsatz der teuerste Lieferer gewähren muss, damit sein Einstandspreis (Bezugspreis) genauso günstig ist, wie der des günstigsten Anbieters!
 - 2.2 Beschreiben Sie Ihr Vorgehen!
3. Es wird beim rechnerisch günstigsten Verkäufer bestellt. Da es sich um Gattungsware handelt, werden lediglich Vereinbarungen über die zu liefernden Mengen und Preise getroffen.
 - 3.1 Begründen Sie, wer bei fehlenden vertraglichen Vereinbarungen die Verpackungsaufwendungen und wer die Beförderungsaufwendungen trägt!
 - 3.2 Ermitteln Sie, binnen welcher Frist nach dem BGB bei einem Kaufvertrag zu liefern und zu zahlen ist!
 - 3.3 Geben Sie an, welche weiteren Vereinbarungen in einem Kaufvertrag beispielsweise hinsichtlich der Verpackungs- und Beförderungsaufwendungen getroffen werden können!

5 Fallstudie: Angebotsvergleich

Der Elektronikgroßhändler Topsyound GmbH, Überlingen, erhält von einem Internetshop am 10. Januar 20.. einen Auftrag über 4000 Stück des Transistors TC472. Da der Lagervorrat nur noch 300 Stück beträgt, sollen insgesamt 5000 Stück bestellt werden. Dem Einkauf liegen bis heute drei Angebote vor:

(1) *Elektronik Werke Freiburg AG, vom 15. Januar 20..*

„Wir bieten Ihnen, befristet bis zum 15. Februar 20.., Transistoren TC472 für 2,87 EUR/Stück ab Werk an. Wir gewähren 5% Mengenrabatt und ab 5000 Stück 10%. Die Zahlung soll erfolgen innerhalb von 10 Tagen nach Rechnungserhalt unter Abzug von 2% Skonto oder innerhalb 30 Tagen netto Kasse.“ Hinweis: Die Frachtkosten von Freiburg bis Überlingen betragen für 5000 Stück 200,00 EUR.

(2) *Elektroteile Überlingen GmbH, vom 27. Januar 20..*

Lieferung für 3,10 EUR/Stück, frei Haus, innerhalb vier Wochen nach Bestelleingang; Mengenrabatt 15%, ab 5000 Stück 20%; zahlbar innerhalb 20 Tagen unter Abzug von 2% Skonto oder innerhalb 60 Tagen rein netto.

(3) *Hans Haas e. Kfm., Köln, vom 25. Januar 20..*

Sonderangebot bis 10. Februar 20.. gültig. Bei Lieferung von 500 oder mehr Transistoren 3,00 EUR/Stück, frei Haus. Bei Abnahme von weniger als 500 Stück werden für Verpackung, Fracht und Bearbeitungsgebühr 50,00 EUR gesondert in Rechnung gestellt. Mengenrabatt 10%, ab 4000 Stück 15%; Rechnungen sind zahlbar innerhalb von 30 Tagen ohne Abzug.

Um die optimale Bezugsquelle zu ermitteln, werden vom Lager und vom Einkauf Berichte¹ über die Geschäftsverbindung mit den Verkäufern zusammengestellt. Den Qualitätsanforderungen (mindestens vier von acht Punkten) genügen alle Anbieter:

Elektronik Werke Freiburg AG

Die Qualität ist mit acht von zehn Punkten sehr hoch. Geliefert wurde meistens fehlerfrei, nur einmal enthielt eine Lieferung einen beachtlichen Teil falscher Artikel. Die verwaltungstechnische Abwicklung der Einkäufe verlief stets ohne Beanstandungen. Liefertermine wurden allerdings mehrmals nicht eingehalten; einmal mussten sogar drei Mahnungen gesandt werden. Verpackung und Auslieferung hingegen waren makellos. Die technische Beratung seitens der Elektronik Werke Freiburg AG lässt zu wünschen übrig. Direkte, persönliche Auskünfte sind nicht zu erhalten; der zuständige Fachmann ist „nie zu erreichen“. Auch werden Rückfragen nachlässig behandelt. Die Elektronik Werke Freiburg AG liefert frei Haus ab 150 km Entfernung an.

Elektroteile Überlingen GmbH

Die Elektroteile Überlingen GmbH, praktisch in Sichtweite gelegen, hat die Produktion erst vor etwa 15 Monaten aufgenommen. Die Qualitätsstufe ist 6 von 10 Punkten. Angenehm ist die räumliche Nähe bei Rückfragen und technische Beratung. Letztere allerdings ist nicht allzu qualifiziert. Auch der Fax- und Telefonverkehr ist billig. Aufgrund der geografischen Nähe legt die Elektroteile Überlingen GmbH keinen Wert auf Verpackung bei Anlieferung. Lieferzusagen werden eingehalten. Bei schriftlichen Unterlagen (Auftragsbestätigung, Rechnung etc.) sind jedoch fast immer Beanstandungen aufgetreten, manchmal sogar sehr ärgerliche. Auf den schriftlichen Informationsverkehr ist wenig Verlass.

¹ Diese Berichte sind einer Fallstudie von Dr. Wolfram Neumaier entnommen.

Hans Haas e. Kfm.

Köln ist 460 km entfernt. Obwohl die Qualität mit 7 von 10 Punkten hoch ist, reicht die schriftlich angeforderte Beratung nicht aus. Dafür werden Verpackung und Anlieferung stets besonders gelobt. Auch Liefertermine wurden – ausgenommen einer unverschuldeten Verzögerung – pünktlich eingehalten. Rückfragen jeder Art werden schnell bearbeitet und beantwortet. In zwei Fällen musste die Auftragsbestätigung angemahnt werden. Sonst waren keine besonderen Beanstandungen festgestellt worden.

Aufgaben:

1. Führen Sie zunächst mithilfe einer Tabellenkalkulation einen Einfaktorenvergleich durch, um den preisgünstigsten Lieferer zu ermitteln!
2. Verwenden Sie zur Festlegung des Rabattsatzes die WENN-Funktion! Wie würde sich der Angebotsvergleich ändern, falls nur 4000 Stück gekauft würden?
3. Führen Sie anhand der Entscheidungsbewertungstabelle einen qualitativen Angebotsvergleich zur Ermittlung des optimalen Lieferanten durch!

Hinweise:

- (1) Neben dem Preis und der Qualität sind von Ihnen für den Vergleich anhand des Informationsmaterials weitere Kriterien festzulegen.
- (2) Bei der Kriteriengewichtung sind im ersten Schritt aus einer Zehnerstaffel (10, 20, ...) entsprechend der „Wichtigkeit“ Punkte zu verteilen. Die Punktsomme ist auf 100 anzupassen.
- (3) Bewerten Sie für jeden Lieferer, wie er die vorgegebenen Kriterien erfüllt. Sie haben einen Spielraum zwischen 1 (schlecht) und 5 (sehr gut) Punkten. Dabei muss die als beste angesehene Bezugsquelle nicht unbedingt volle 5 Punkte und die als schlechteste betrachtete Bezugsquelle nicht unbedingt 1 Punkt bekommen.
- (4) Die gewichteten Punkte erhalten Sie durch Multiplikation der Punkte mit der Kriteriengewichtung.
- (5) Bilden Sie nach Abschluss der Bewertung die Summen der gewichteten Punkte.

4.3 Bestellung abwickeln

4.3.1 Begriff und rechtlicher Gehalt der Bestellung

Hinweis:

Bitte wiederholen Sie den Begriff und die rechtlichen Bestimmungen der Bestellung im Band 1, Abschnitt 2.

Eine Bestellung läuft wie folgt ab:

Die Bestellunterlagen werden an den Lieferer geschickt. In einem herkömmlichen Bestellverfahren (ohne IUS-Unterstützung) wird jeweils eine Kopie

- an das Lager weitergeleitet, um im Rahmen der späteren **Wareneingangskontrolle** die gelieferte Ware mit der bestellten zu vergleichen.
- in einem Terminordner abgelegt, um (in einem manuellen Verfahren) die **Terminüberwachung** sicherzustellen.
- in der Einkaufsabteilung aufbewahrt, um die Auftragsbestätigung des Lieferers mit der Bestellung abzugleichen (**Bestellüberwachung**). Stimmen Bestellung und Auftragsbestätigung nicht überein, muss mit dem Lieferer Kontakt aufgenommen werden.

4.3.2 Electronic Commerce (E-Commerce)

(1) Begriff¹ E-Commerce

Electronic Commerce (elektronische Geschäftstätigkeit) ist jede Art von geschäftlichen Transaktionen (Recherche mittels Suchmaschinen, elektronischer Handel, Werbung im Netz, Onlinebanking und Datentausch), bei denen die Beteiligten auf elektronischem Wege über das Internet miteinander verkehren.



■ Internet als Informationsquelle

Hier wird das Internet als universelles Nachschlagewerk genutzt, über das nahezu jede gewünschte Information zu erhalten ist. Der Zugang erfolgt entweder über

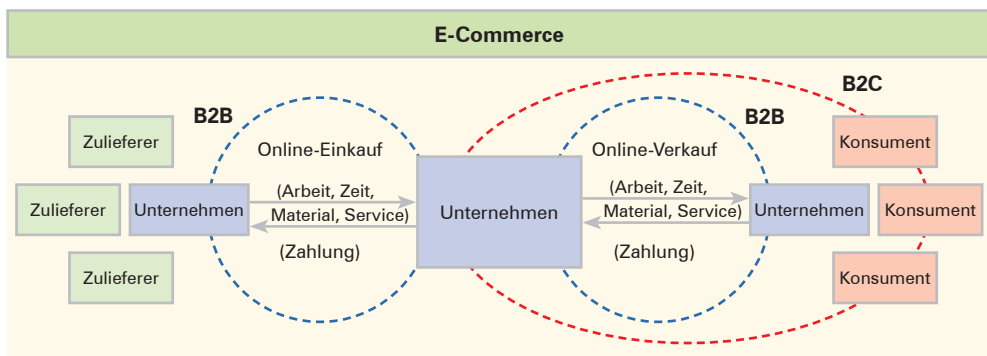
- **spezialisierte Informationsanbieter** (Beispiele hierfür sind die Fahrplanauskünfte der Deutschen Bahn AG, Telefonnummernsuche, Wetterdienste, Börsen- und Wirtschaftsinformationen) oder über
- **Suchmaschinen** (z. B. Google, Bing).

■ Webvertising

Web-Advertising heißt sinngemäß Werbung im Netz. Hierbei wird das Internet genutzt als Instrument zur Information der Kunden und zur Kommunikation zwischen Lieferer und Kunde. Das Unternehmen stellt seine Produkte im Internet dar, bietet E-Mail- und Kontaktadressen, Gästebücher und ein Forum zum Austausch von Meinungen und Fragen an.

(2) Elektronischer Handel durch Onlineshops²

Die Umsätze der Onlineshops hatten in den letzten Jahren jeweils zweistellige Zuwachsraten. Zu Recht bezeichnet man diese Internetportale auch als „Kaufhäuser der Zukunft“. Je nach Vertragspartner unterscheidet man Geschäfte zwischen Business to Business (B2B) oder Business to Consumer (B2C):



1 Die rechtlichen Aspekte des E-Commerce bei Geschäften mit Verbrauchern werden im Kapitel 8.3.3, S. 76 ff. dargestellt. Bei Geschäften zwischen Unternehmen gelten die Bestimmungen des Kaufvertrags bzw. die vom Verkäufer geschaffenen „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ (vgl. hierzu Kapitel 8.2, S. 72 ff.).

2 Vgl. hierzu BITKOM (Hrsg.): Praxisleitfaden E-Commerce, E-Commerce-Projekte erfolgreich vorbereiten und realisieren, Berlin 2009, S. 7 ff.

Beispiele:

Business to Business (B2B) – Einkauf

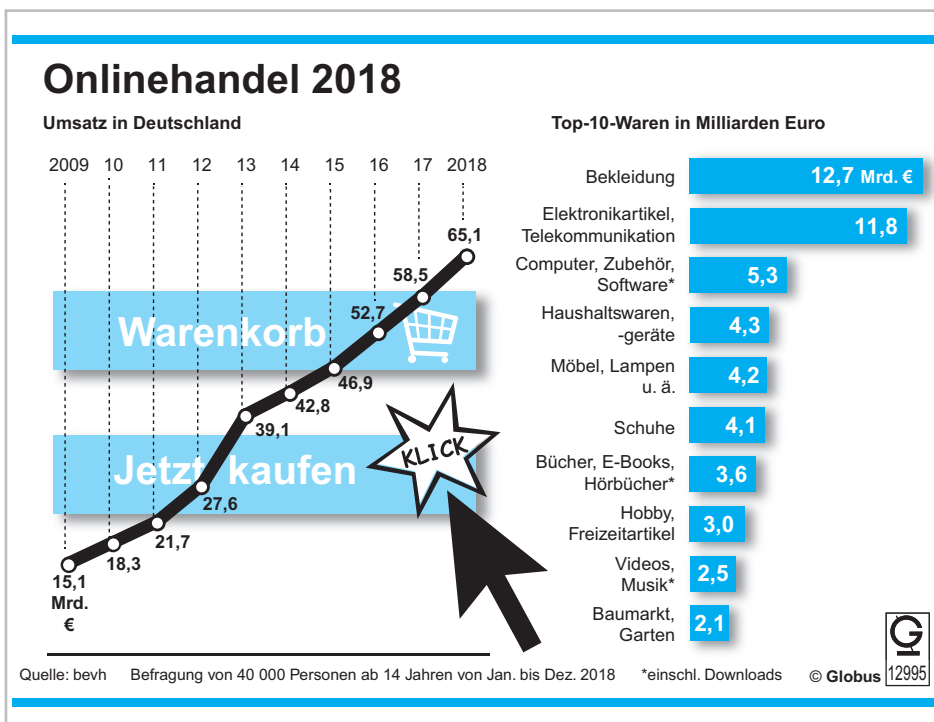
Das Unternehmen bietet seine Produkte einem geschlossenen Kundenkreis über einen mit Log-in geschützten Webshop an. Im Gegensatz zu einem Endkunden-Shop werden kundenspezifische Kataloge und Preise präsentiert, die neben der Auftragsanlage auch die Anlage von Angeboten oder Warenkorb-Vorlagen für wiederkehrende Bestellungen und eine Bestellhistorie anbieten. Typisches Bezahlverfahren ist die Überweisung nach Wareneingang.

Business to Consumer (B2C) – Verkauf

Ein Unternehmen möchte seine Produkte öffentlich präsentieren und verkaufen. Die entsprechenden Marketing- und Vertriebsaktivitäten beinhalten zum Beispiel die Produktpräsentation, den Vertragsabschluss, den Bezahlvorgang bis hin zur nachvertraglichen Kundenbetreuung. Als Bezahlverfahren werden neben der Überweisung auch Lastschrift, Kreditkarten oder andere Online-Zahlverfahren angeboten.

Man unterscheidet folgende wichtige **Partner-Beziehungen**:

B2C	Business to Consumer. Die Geschäftsbeziehung berührt auf der Verkäuferseite ein Unternehmen, auf der Käuferseite eine Privatperson.
B2B	Business to Business. Beide Partner sind Unternehmen.



(3) Vor- und Nachteile des E-Commerce

	Für den Käufer	Für den Verkäufer
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ Permanente Öffnungszeiten ■ rasche Suche nach Waren durch Shop-eigene Suchmaschinen ■ umfangreiches Angebot ■ bequem von zu Hause/vom Betrieb aus erreichbar, keine Fahrten notwendig, keine Parkplatzsuche, Ware wird ins Haus gebracht ■ einfache Preisvergleiche ■ große Auswahl 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Weltweites Absatzgebiet ■ keine Ladenöffnungszeiten ■ Kunden hinterlassen – quasi als Abfallprodukt – ihre elektronisch gespeicherten Daten. Sie können daher in der Folgezeit wirkungsvoll direkt und warenbezogen beworben werden („One-to-one“-Marketing) ■ Automatisierung des Verkaufs- und Zahlungsverkehrs ■ aufwendige Warenpräsentation und Ladeneinrichtung entfällt ■ Kostenersparnis beim Verkaufspersonal
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ In Deutschland noch weitgehend Befangenheit bezüglich der Sicherheit beim Zahlungsvorgang ■ Einkaufserlebnis entfällt ■ kein Berühren/Prüfen der Waren möglich 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hohe Unsicherheit ■ hohe Anfangsinvestitionen

Zu den rechtlichen Aspekten siehe Kapitel 8.3.3, S. 76 ff. (Fernabsatzverträge).

4.4 Wareneingang kontrollieren

4.4.1 Lieferschein und Eingangsrechnung

Hinweis:

Wiederholen Sie hierzu die Ausführungen in Band 1, Abschnitt 2, Kapitel 6.1 (Lieferschein) und die entsprechenden Ausführungen in Band 1, Abschnitt 2, Kapitel 6.2 (Ausgangsrechnung).

4.4.2 Kontrolle des Wareneingangs

(1) Warenabnahme und Warenannahme¹

Vertragsgemäß gelieferte Waren und Werkstoffe muss der Käufer **abnehmen** (körperliche Entgegennahme). Für die Warenabnahme sind meistens die verantwortlichen Lagerverwalter zuständig. In größeren Unternehmen ist hierfür aus Gründen der Kostenersparnis

¹ Die Abnahme und Annahme des Kaufgegenstandes ist rechtlich scharf zu trennen.

- Die **Abnahme** ist die tatsächliche Entgegennahme der Ware, wodurch der Käufer unmittelbar Besitz erlangt.
- Die **Annahme** des Kaufgegenstandes ist hingegen eine Willenserklärung und bedeutet die Erklärung der vertragsmäßigen Erfüllung des Kaufvertrags. Auf die Annahme der Leistung durch den Käufer hat der Verkäufer keinen Anspruch.

(Rationalisierungsgründen) in der Regel eine besondere **Warenabnahmestelle** eingerichtet. Von dieser werden dann alle angelieferten Waren in Empfang genommen und nach deren Prüfung an das Lager weitergeleitet.

Die erfolgte oder die geplante Versendung der Ware teilen die Verkäufer dem Käufer meist durch eine **Lieferanzeige** mit. Dadurch kann der Käufer rechtzeitig die zur Warenabnahme erforderlichen Vorkehrungen treffen (z.B. Anmieten eines Kranes bei schweren Gütern, Räumen des Lagers für die neuen Waren).



Bereits bei der Übergabe der Ware muss die Abnahmestelle die Unversehrtheit der Verpackung, die Übereinstimmung der gelieferten Stückzahlen, Gewichte und/oder Volumeneinheiten mit den auf den Warenbegleitpapieren (Lieferscheine, Frachtbriefe) angegebenen Zahlen und, soweit möglich, die unverpackten Waren selbst prüfen.

Zur ordnungsgemäßen Warenabnahme gehört auch das **Ausfüllen eines Wareneingangsscheins** mit einem Durchschlag.

Ist von vornherein erkennbar, dass die Ware beschädigt oder unvollständig ist, ist die Abnahme zu verweigern. In diesem Fall wird vom Überbringer eine Bescheinigung über den festgestellten Mangel verlangt (Tatbestandsaufnahme).

(2) Warenprüfung

Alle übergebenen Waren müssen vor ihrer endgültigen Einlagerung **unverzüglich** einer genauen Prüfung unterzogen werden. Nur dadurch kann vermieden werden, dass mangelhafte Waren auf Lager genommen werden.

- Die **Warenprüfung** erstreckt sich z.B. auf Liefermenge, Art, Güte, Beschaffenheit und Funktionsfähigkeit der Ware.
- **Unterlagen für die Warenprüfung** sind Warenbegleitpapiere (z.B. Packzettel, Lieferscheine, Versandanzeigen, Frachtbriefe), Bestelldurchschriften und Auftragsbestätigungen, Rechnungen, Muster und Proben, besondere Prüfvorschriften, die vor allem bei den sogenannten „Stichproben“ oft mit dem Verkäufer abgestimmt sind.

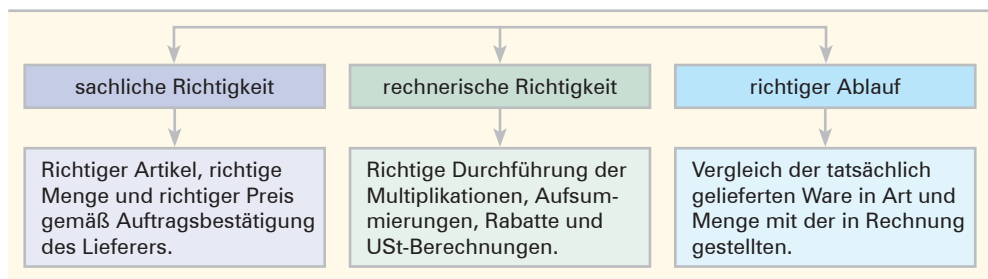


Da die Warenprüfung meistens während der Übergabe der Ware zeitlich nicht abgeschlossen werden kann, ist es angebracht, eine Empfangsbestätigung stets mit einem Vermerk zu versehen, der darauf hinweist, dass mit dieser Bestätigung nicht die vertragsgemäße (ordnungsgemäße) Lieferung bescheinigt wird (übliche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

4.5 Zahlung abwickeln

(1) Prüfung der Eingangsrechnung

Die eingehende Rechnung ist sorgfältig zu prüfen. Die Rechnungsprüfung bezieht sich in der Regel auf folgende Prüfungsvorschläge:



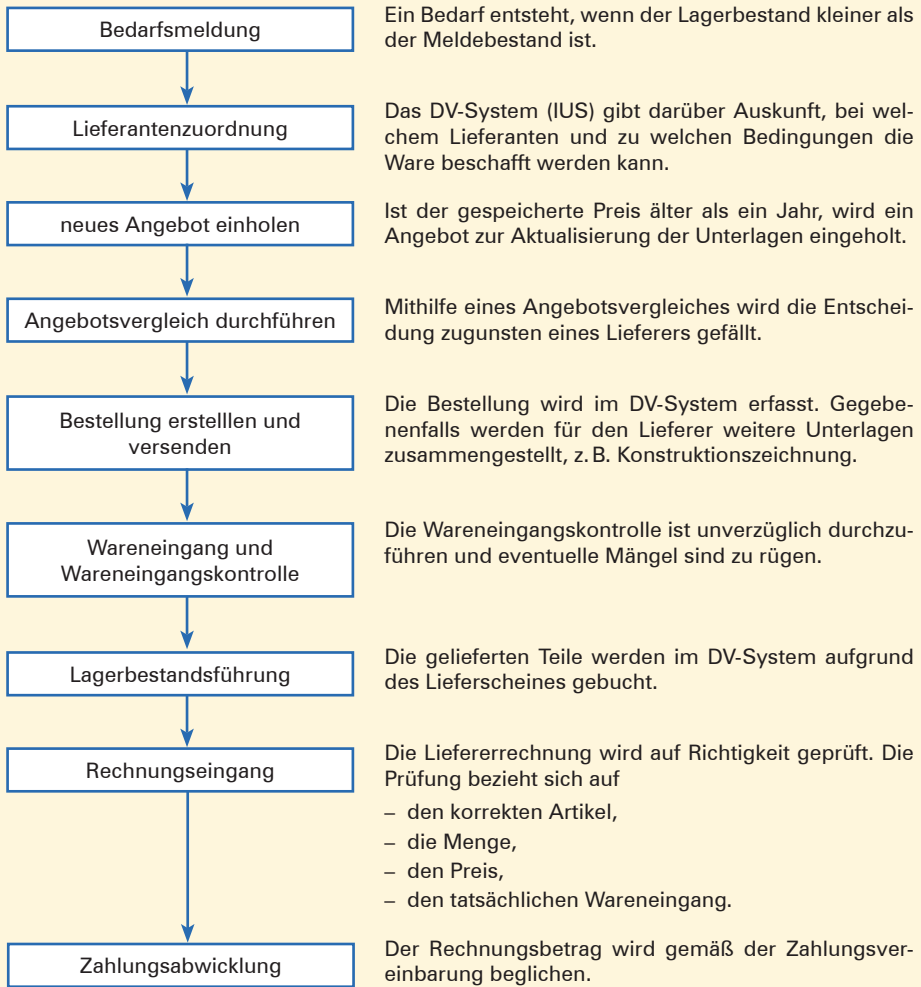
(2) Ausgleich des Rechnungsbetrags

Der Käufer ist verpflichtet, dem Verkäufer den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen. Geldschulden sind gesetzlich im Zweifel Schickschulden, d. h., der Käufer übernimmt im Zweifel die Gefahr und die Kosten der Geldübertragung. Die Zahlungsart ist in der Regel dem Käufer überlassen.

Zusammenfassung

- **Kopien der Bestellung** verbleiben
 - im Lager zur Wareneingangskontrolle,
 - im Terminordner zur Terminkontrolle,
 - beim Einkauf zur Bestellüberwachung.
- **Electronic Commerce** bezeichnet Geschäftsvorgänge, bei denen die Beteiligten auf elektronischem Wege, insbesondere auf dem Weg über das Internet, ihre Geschäfte anbahnen und abwickeln.
- Vertragsgemäß gelieferte **Ware** muss der Käufer **abnehmen**. Sofern er Kaufmann ist, muss der Käufer die erhaltenen Waren unverzüglich untersuchen und die festgestellten Mängel unverzüglich rügen.
- Der Käufer ist verpflichtet, dem Verkäufer den vereinbarten **Kaufpreis zu zahlen** und die gekaufte mängelfreie Sache abzunehmen.

- Ein **störungsfreier Einkaufsprozess** lässt sich vereinfacht als folgende **Funktionskette** darstellen:



Aufgaben zur Sicherung und Vertiefung des Lernerfolgs

- 6 1. Erläutern Sie den Begriff Electronic Commerce (E-Commerce)!
2. Nennen Sie Beispiele aus Ihrer Erfahrungswelt, bei denen Sie das Internet nutzen können
 - 2.1 als Informationsquelle
 - 2.2 zum Kauf!
3. Beschreiben Sie je zwei Vor- und Nachteile des E-Commerce für den Käufer!
4. Erläutern Sie die Tätigkeiten, die im Rahmen der Warenabnahme und Warenprüfung erforderlich sind!

5 Vertragsstörungen lösen

5.1 Mangelhafte Lieferung (Schlechtleistung)

Einführender Fall:

Am 21. April 20.. kauft sich der Auszubildende Jakob Witt von seinem ersten selbst verdienten Geld bei der Möbel Kaiser OHG einen neuen Schreibtisch. Am 23. April 20.. wird der Schreibtisch ausgeliefert. Am Abend, als Jakob von der Arbeit nach Hause kommt, stellt er verärgert fest, dass die Schreibtischplatte Kratzer aufweist und an einer Seite Leimdurchschläge vorhanden sind.

Prüfen Sie, welche Rechte Jakob gegen die Möbel Kaiser OHG geltend machen kann! Gehen Sie davon aus, dass dem Möbelkauf die gesetzlichen Vorschriften des BGB zugrunde liegen.

→ Lösung des Rechtsfalls siehe S. 40.

5.1.1 Begriff mangelhafte Lieferung

- Eine **mangelhafte Lieferung** liegt vor, wenn der Verkäufer dem Käufer die im Kaufvertrag vereinbarte Sache (Leistung) mit **Sach- und/oder Rechtsmängeln** behaftet, übergibt oder übereignet.
- Sie stellt eine **Pflichtverletzung** dar.



Eine **Pflichtverletzung** des **Schuldners** (z. B. Verkäufers) kann darin bestehen, dass er

- **schlecht leistet** (Schlechtleistung, mangelhafte Lieferung),
- **überhaupt nicht leistet** (z. B. weil die Leistung unmöglich geworden ist),¹
- **zu spät leistet** (die Sache wird vom Verkäufer zu spät geliefert [Lieferungsverzug]² oder der fällige Zahlungsbetrag wird vom Käufer nicht oder zu spät entrichtet [Zahlungsverzug]).³

5.1.2 Arten von Mängeln

(1) Sachmängel

Die Sachmängel sind in § 434 BGB geregelt. Man unterscheidet Mängel in der Beschaffenheit, fehlerhafte Montageanleitungen und Montagemängel sowie Falsch- und Minderlieferungen.

1 Auf die Unmöglichkeit der Leistung wird im Folgenden nicht eingegangen.

2 Siehe hierzu Kapitel 5.2, S. 45ff.

3 Siehe hierzu Band 1, Abschnitt 2, Kapitel 8.1.

■ **Mängel in der Beschaffenheit**

Mängel	Beispiele
Vereinbarte Beschaffenheit fehlt.	Herr Bommel lässt sein Haus energiewirtschaftlich renovieren. Beim Fensterbauer bestellt er u. a. zehn Fenster mit Dreh-/Kipp-Beschlägen. Geliefert wurden die zehn Fenster nur mit Drehmechanik.
Die Sache eignet sich nicht für die nach dem Vertrag vorausgesetzte Verwendung.	Der Maler Rait bestellt beim Farbengroßhändler Müller GmbH 150 kg Metallfarbe, verbunden mit dem Hinweis, dass diese zum Anstrich einer stählernen Fluchttreppe an der Außenfassade einer Schule verwendet werden soll. Bereits nach vier Wochen zeigt sich, dass der Anstrich nicht witterungsbeständig ist. In diesem Fall ergibt sich der Sachmangel (Beschaffenheitsmangel) aus der fehlenden Eignung (Eigenschaft) für die nach dem Kaufvertrag vorausgesetzte Verwendung des Lacks.
Die Qualität der gelieferten Sache erreicht nicht den durchschnittlichen Qualitätsstandard .	Der Wäschetrockner hat eine defekte Steuerungselektronik. – Der PC-Schrank entspricht nicht der entsprechenden DIN-Norm. – Die fabrikneue CD hat einen Kratzer.
Falsche Werbeversprechungen bzw. falsche Produktbeschreibung .	Der Energieverbrauch eines Herdes wird als besonders niedrig beschrieben, obwohl er nur geringfügig unter dem durchschnittlichen Energieverbrauch von vergleichbaren Herden liegt.

■ **Fehlerhafte Montageanleitungen bzw. Montagemängel**

Ein Sachmangel ist auch dann gegeben, wenn die vereinbarte **Montage** durch den Verkäufer oder dessen Erfüllungsgehilfen **unsachgemäß** durchgeführt wurde.

Beispiel:

Der Käufer übernimmt den Zusammenbau eines Büroschranks. Aufgrund einer falschen Montageanleitung gelingt der Zusammenbau nicht. Außerdem werden einige Elemente beschädigt.

Führt eine **fehlerhafte Montageanleitung** zu einem falschen Zusammenbau durch den Käufer oder einen Dritten, bedeutet dies ebenfalls einen Sachmangel. Ein Sachmangel entsteht jedoch dann nicht, wenn die Sache durch den Käufer gleichwohl fehlerfrei montiert wurde. Einer fehlerhaften Montageanleitung steht eine falsche Betriebsanleitung gleich.

■ Falschlieferung (Aliud) oder Lieferung einer Mindermenge (Minderlieferung)

Ein Sachmangel liegt auch vor, wenn eine andere Sache oder eine zu geringe Menge geliefert wird.

Beispiel:

Anstelle der bestellten 100 Silberlöffel werden 100 Silbermesser geliefert (Falschlieferung). – Statt 20 Stück eines bestimmten Posters werden nur 15 Stück geliefert (Minderlieferung).

Für **alle Sachmängel** gilt: Es gibt gesetzlich keine Bagatellgrenze,¹ d. h., auch geringfügige Mängel sind Sachmängel.



(2) Rechtsmängel

Die Rechtsmängel sind in § 435 BGB geregelt. Ein Rechtsmangel liegt vor, wenn ein Dritter in Bezug auf die Sache Rechte gegen den Käufer geltend machen kann, die im Kaufvertrag nicht vereinbart wurden.

Beispiel:

Der Verkauf von Marken-Jeans ohne Lizenz stellt einen Rechtsmangel dar, da dem Käufer verschwiegen wird, dass die Rechte Dritter (hier Recht an einer Marke) verletzt werden.

(3) Arten der Mängel im Hinblick auf ihre Entdeckbarkeit

Mängelarten	Erläuterungen	Beispiele
Offene Mängel	Sind Mängel, die bei gewissenhafter Prüfung der Kaufsache sofort entdeckbar sind.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Brot ist schimmelig; ■ Spiegel hat einen Sprung.
Versteckte Mängel	Diese Mängel sind bei der Übergabe der Waren trotz gewissenhafter Prüfung zunächst nicht entdeckbar. Sie werden erst später, z. B. während ihres Gebrauchs oder ihrer Verarbeitung, erkennbar.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Regenmantel ist nicht wasserdicht; ■ Konserven sind verdorben; ■ fehlende Seiten in einem Buch.
Arglistig¹ verschwiegene Mängel	Es sind versteckte Mängel, die der Verkäufer dem Käufer absichtlich verschweigt.	Beim Pkw-Verkauf wird ein Unfall verschwiegen.

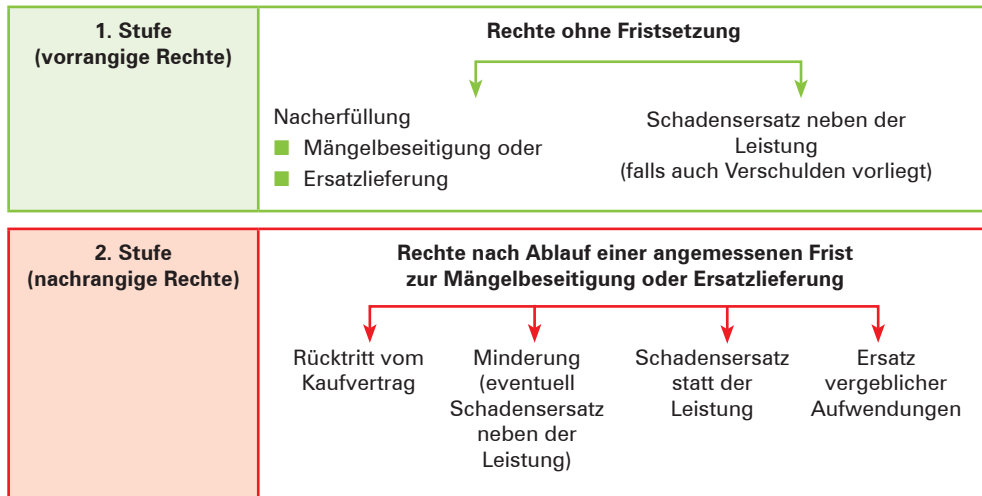
¹ **Bagatelle:** Kleinigkeit, Nebensächlichkeit.

¹ **Arglistig** handelt, wer wahre Tatsachen unterdrückt (der Verkäufer kennt z. B. den erheblichen Mangel der Kaufsache bereits bei Übergabe der Kaufsache an den Käufer) oder falsche Tatsachen „vorspiegelt“ (der Verkäufer erklärt z. B. wahrheitswidrig, dass das verkaufte Auto für 100 km Fahrstrecke auch bei Höchstgeschwindigkeit höchstens 8,0 Liter Treibstoff verbraucht).

5.1.3 Rechte des Käufers (Gewährleistungsrecht)¹

5.1.3.1 Überblick

Hat der Verkäufer den Kaufvertragsgegenstand bereits übergeben und übereignet, dann stehen dem **Käufer** nach § 437 BGB **folgende Rechte zu**:



Beachte:

Kennt der Käufer einen Mangel bereits beim Vertragsabschluss, kann er wegen dieses Mangels keine Gewährleistungsansprüche gegen den Verkäufer geltend machen.

5.1.3.2 Rechte ohne Fristsetzung

(1) Nacherfüllung [§ 439 BGB]

Ohne Fristsetzung kann der Käufer auf **Nacherfüllung** bestehen. Dabei kann der **Käufer** nach **seiner Wahl**

- die **Beseitigung des Mangels (Mängelbeseitigung)** oder
- die **Lieferung einer mangelfreien Sache (Ersatzlieferung)**

Beispiel:

Einfache Quarzuhren lassen sich häufig nur mit unverhältnismäßigem Aufwand reparieren, soweit dies nicht ohnehin technisch ausgeschlossen ist. Entscheidet sich der Käufer dafür, die Beseitigung des Mangels zu verlangen, kann der Verkäufer dies ablehnen und stattdessen eine andere mangelfreie Uhr liefern.

verlangen. Er hat hierfür dem Verkäufer eine angemessene² Zeit einzuräumen. Aufwendungen, die für die Nacherfüllung anfallen, hat der Verkäufer zu tragen. Der **Verkäufer** kann die Leistung verweigern, wenn die vom Käufer gewählte Art der Nacherfüllung für ihn nur mit **unverhältnismäßigen Kosten** verbunden ist.

¹ Im Folgenden werden sowohl die **Rechte beim Verbrauchsgüterkauf** als auch die **Rechte beim zweiseitigen Handelskauf** behandelt.

² **Angemessen** besagt, dass die Frist so bemessen sein muss, dass der Schuldner die Leistung tatsächlich noch erbringen kann. Allerdings muss sie dem Schuldner nicht ermöglichen, mit der Leistungserbringung erst zu beginnen. Der Schuldner soll nur die Gelegenheit bekommen, die bereits in Angriff genommene Leistung zu beenden.

Eine Nacherfüllung gilt als fehlgeschlagen, wenn der **zweite Nachbesserungsversuch erfolglos** war [§ 440, S. 2 BGB]. Die **Fristsetzung** zur Nacherfüllung ist **entbehrlich bei** ernsthafter und endgültiger **Leistungsverweigerung** durch den Schuldner [§ 281 II BGB].

(2) Schadensersatz neben der Leistung [§ 280 I BGB]

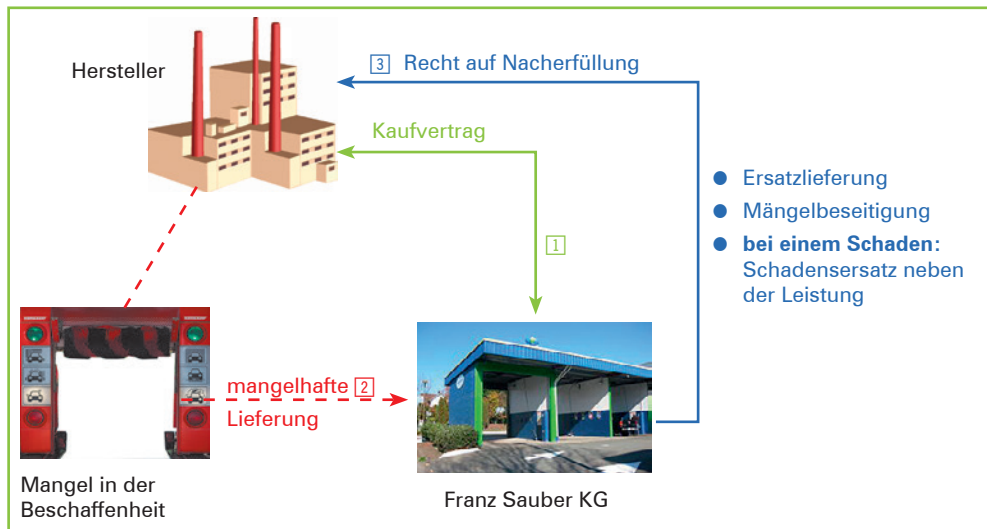
Neben dem Recht auf Nacherfüllung hat der Käufer **zusätzlich** noch einen **Anspruch auf Schadensersatz neben der Leistung**. Dabei gilt: Der **Verkäufer (Schuldner)** muss gegenüber dem **Käufer** beweisen, dass er die Pflichtverletzung nicht zu vertreten hat.

Schadensersatz neben der Leistung wird der Käufer verlangen, wenn er den **Kaufgegenstand behält** und einen zusätzlich angefallenen **Schaden ersetzt haben will**.

Beispiel:

Die Franz Sauber KG kauft eine Autowaschanlage. Wie der Verkäufer bei Übergabe fahrlässig nicht bemerkt, ist die Wasserleitung der Anlage defekt. Die Franz Sauber KG kann

die Anlage drei Tage lang nicht einsetzen und erleidet einen Gewinnausfall von 1 800,00 EUR. Die Franz Sauber KG kann (ohne Fristsetzung) Ersatz des Betriebsausfallschadens verlangen.



Sonderregelungen zu den Gewährleistungsrechten beim Verbrauchsgüterkauf

Der Verbrauchsgüterkauf ist durch **vier Merkmale** definiert:¹

- Es muss ein Kaufvertrag vorliegen.
- Der Käufer muss Verbraucher sein.
- Der Verkäufer muss ein Unternehmer sein.
- Der Kaufgegenstand muss eine bewegliche Sache sein.

¹ Zu Einzelheiten siehe S. 75ff.

■ Beweislastumkehr

Beim Auftreten eines Sachmangels in den ersten sechs Monaten nach Gefahrübergang wird zugunsten des Verbrauchers gesetzlich vermutet, dass der Mangel bereits beim Gefahrübergang der Kaufsache vorhanden war.

Beispiel:

Bei einem im Juli gekauften Zelt tritt im Oktober bei Regen Wasser ein. Es zeigt sich, dass sich Dichtungen großflächig ablösen. Hier spricht die Vermutung für eine von Anfang an fehlerhafte Qualität der Dichtungen bzw. ihrer Verklebung.

Bestreitet der Verkäufer, dass der Mangel bereits beim Gefahrübergang bestand, dann muss er dies dem Verbraucher beweisen. Die Beweislastumkehr kann durch „Allgemeine Geschäftsbedingungen“ nicht ausgeschlossen werden.

■ Abweichende vertragliche Regelungen

Abweichende Regelungen zum Nachteil des Verbrauchers sind unwirksam [§ 475 I, II BGB].

5.1.3.3 Rechte nach Ablauf einer angemessenen Fristsetzung (erfolglose Nacherfüllung)

(1) Rücktritt vom Kaufvertrag [§§ 323–326 BGB]



- Durch den **Rücktritt vom Vertrag** wird der **Kaufvertrag rückgängig gemacht**.¹ Bereits gelieferte Ware ist zurückzuschicken, ein bereits gezahlter Kaufpreis ist zu erstatten.
- Das Rücktrittsrecht ist **nicht von einem Verschulden des Verkäufers** abhängig.

Beispiel:

Die Paul Fromm KG hat für das Weihnachtsgeschäft eine bestimmte HiFi-Anlage gekauft und zum vereinbarten Termin auch erhalten. Die Anlage ist jedoch defekt. Weil diese Anlage nicht mehr hergestellt wird und der Lieferer auch keinen Ersatz auf Lager hat, verlangt

die Paul Fromm KG zunächst eine Reparatur der Anlage. Weil die Anlage auch nach einer zweimaligen Reparatur noch nicht einwandfrei funktioniert, tritt die Paul Fromm KG vom Kaufvertrag zurück.

¹ Als Folge des Rücktritts wird der ursprüngliche Kaufvertrag in ein neues Schuldverhältnis, ein sogenanntes **Rückabwicklungsschuldverhältnis** umgewandelt.

Wegen der einschneidenden Wirkung des Rücktritts sieht das Rücktrittsrecht allerdings eine **Einschränkung des Rücktrittsrechts** vor. Der Rücktritt des Gläubigers ist z. B. ausgeschlossen, wenn im Falle der Schlechtleistung die Pflichtverletzung des Schuldners **unerheblich** ist [§ 323 V, S. 2 BGB].

Beispiel:

Befindet sich an einem neuen Pkw ein kleiner Kratzer unter der Motorhaube, ist kein Rücktritt möglich, weil die Schlechtleistung unerheblich ist.

Im Falle des Rücktritts sind die **empfangenen Leistungen zurückzugewähren** und der **gezogene Nutzen herauszugeben**.

Beispiel:

Ein Käufer, der einen mangelhaften Pkw erhalten und genutzt hat, muss zum einen den Pkw zurückgeben und zum anderen sich vom Verkäufer ein Nutzungsentgelt anrechnen lassen.

Trotz seines Rücktritts kann der Käufer zusätzlich Ersatz des ihm entstandenen Schadens verlangen [§ 325 BGB]. Es handelt sich um einen Anspruch auf **Schadensersatz statt der Leistung**. Er kann jedoch keine Erfüllung des Kaufvertrags mehr verlangen.

Einen Rücktritt vom Kaufvertrag wird der Käufer z. B. dann verlangen, wenn

- er den Lieferer nicht für leistungsfähig hält,
- der Preis für die Ware in der Zwischenzeit gefallen ist,
- er die Ware nicht mehr benötigt.

(2) Minderung [§ 441 BGB]

- **Minderung** bedeutet, dass der ursprüngliche Kaufpreis um die Wertminderung, die der Mangel verursacht hat, gekürzt wird.
- Der **Kaufvertrag bleibt bestehen**.



Minderung wird in der Regel verlangt, wenn die Ware nur kleinere Mängel aufweist, sodass der Käufer die Ware weiterverwenden (z. B. verarbeiten oder weiterveräußern) kann.

Das Recht auf Minderung gilt auch für **unerhebliche Mängel**.

Beispiel:

Eine Musikanlage, die von einem Medienhaus für 300,00 EUR gekauft wurde, leistet nicht wie vertraglich vorgesehen 500 Watt, sondern nur 400 Watt. Da es nicht innerhalb einer gesetzten Frist zur Nacherfüllung durch den Lieferer

kommt, verlangt das Medienhaus Minderung. Eine Musikanlage mit einer Leistung von 400 Watt könnte es für 200,00 EUR erwerben. Dem Medienhaus steht ein Minderungsanspruch in Höhe von 100,00 EUR zu.

Ist ein **zusätzlicher Schaden** entstanden und liegt ein **Verschulden des Verkäufers** vor, kann der Käufer **neben der Minderung** auch noch **Schadensersatz neben der Leistung** [§ 280 I BGB] verlangen.

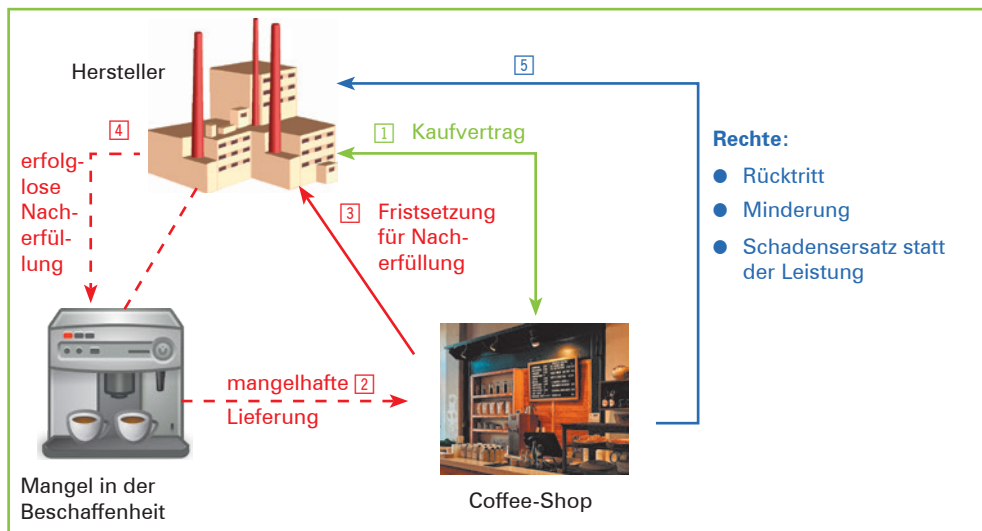
(3) Schadensersatz statt der Leistung [§§ 280 I, III; 281 BGB]

Ein Schadensersatz statt der Leistung bei mangelhafter Leistung kann nur verlangt werden, wenn neben einer **Pflichtverletzung** und dem **Verschulden des Verkäufers zusätzlich** noch eine **erfolgreiche angemessene Fristsetzung zur Nacherfüllung** vorliegt.

Einen Schadensersatz statt der Leistung wählt der Käufer, wenn er den gelieferten Kaufgegenstand zurückgibt und ihm ein Schaden entstanden ist. Abgedeckt wird sowohl der eigentliche Mangelschaden als auch ein sich anschließender eventueller Mangelfolgeschaden. Mit der Forderung von Schadensersatz statt der Leistung verliert der Käufer auch seinen Anspruch auf die Leistung.

Beispiel:

Wegen eines Mangels ist in einem Coffee-Shop eine Kaffeemaschine nicht einsatzfähig. Nach Ablauf einer erfolglosen Fristsetzung zur Nacherfüllung erwirbt der Coffee-Shop (Käufer) bei einem anderen Verkäufer eine gleichartige Maschine (sogeannter **Deckungskauf**). Dabei entstehen Mehrkosten in Höhe von 180,00 EUR. Außerdem kann zwei Tage lang kein Kaffee ausgeschenkt werden. Der entstandene Schaden (Mangelfolgeschaden) beträgt 250,00 EUR. Die gesamte Schadenssumme in Höhe von 430,00 EUR kann als Schadensersatz geltend gemacht werden.



(4) Ersatz vergeblicher Aufwendungen [§ 284 BGB]

Anstelle des Schadensersatzes statt der Leistung kann der Gläubiger **Ersatz der Aufwendungen** verlangen, die er im Vertrauen auf den Erhalt der Leistung gemacht hat.

Beispiel:

Die Teppichhaus Müller KG hat eine spezielle Waschmaschine für Teppiche bestellt und die entsprechenden Strom-, Wasser- und Fliesenarbeiten im Voraus ausgeführt. Die Waschmaschine kann aus technischen Gründen nicht geliefert werden.

Die Teppichhaus Müller KG kann in diesem Fall alle seine entstandenen Kosten vom Verkäufer zurückverlangen.

Sonderregelungen zu den Gewährleistungsrechten beim Verbrauchsgüterkauf

■ Gefahrübergang

Beim Verbrauchsgüterkauf tritt der Gefahrübergang erst ein, wenn der Verbraucher die Kaufsache erhalten hat [§ 446 BGB].¹

5.1.3.4 Verjährungsfristen von Mängelansprüchen²

Der Käufer muss seine Gewährleistungsansprüche innerhalb bestimmter Fristen geltend machen. Werden diese Fristen vom Käufer nicht beachtet, kann er seine Rechte, die sich aus der mangelhaften Lieferung ergeben, nicht mehr gerichtlich durchsetzen.

Verjährungsgegenstand	Verjährungsfrist	Beginn der Verjährung
Ansprüche auf Nacherfüllung, Schadensersatz, Ersatz vergeblicher Aufwendungen bei offenen und versteckten Mängeln .	2 Jahre (Regelfall)	Unmittelbar mit Lieferung der beweglichen Sache.
Mängelansprüche, bei denen der Verkäufer einen Mangel arglistig verschwiegen hat.	3 Jahre (regelmäßige Verjährungsfrist)	Mit Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist und der Gläubiger davon und vom konkreten Schuldner Kenntnis erlangt oder grob fahrlässig nicht erlangt hat.

5.1.4 Garantie

Bei einer **Garantie** übernimmt der Verkäufer die Gewähr für eine zugesicherte Beschaffenheit der Sache oder für eine bestimmte Haltbarkeitsdauer der Sache.



Die Garantie ist in zweifacher Weise geregelt: Zum einen gibt es Regelungen, die für alle Kaufverträge gelten [§ 443 BGB], und zum anderen gibt es darüber hinaus noch Regelungen, die spezifisch auf Verbrauchsgüterkaufverträge ausgerichtet sind [§ 477 BGB].

Bei einer Beschaffenheits- und/oder Haltbarkeitsgarantie übernimmt der Verkäufer oder ein Dritter³ – unabhängig davon, ob beim Gefahrübergang ein Mangel besteht oder nicht besteht – die Garantie (Gewähr) für die **zugesicherte Beschaffenheit** der Sache (**Beschaffenheitsgarantie**) oder dafür, dass die Sache für eine **bestimmte Dauer** eine **bestimmte Beschaffenheit behält** (**Haltbarkeitsgarantie**).

1 Beim Handelskauf erfolgt der Gefahrübergang am Leistungsort. Ist vertraglich nichts vereinbart, so ist der Leistungsort für den Verkäufer seine gewerbliche Niederlassung [§ 269 II BGB]. Nach der Übergabe der Ware am (gesetzlichen) Leistungsort trägt der Käufer das Transportrisiko (Gefahr des zufälligen Untergangs oder der zufälligen Verschlechterung der Ware auf dem Weg vom Verkäufer zum Käufer) [§ 466 S. 1 BGB].

2 Die **Verjährung** legt den Ablauf der Frist fest, innerhalb der ein Anspruch gerichtlich geltend gemacht werden kann.

3 **Dritte** sind meistens die Hersteller der Sachen (Industrie- und Handwerksbetriebe).

Beispiele:

- Die Aalener Lack und Farben GmbH bezeichnet ihre Produkte als garantiert hitze- und säurebeständig.
- Die Baustoffhandel Baumeister OHG garantiert die Frostsicherheit ihrer verkauften Spanplatten (**Beschaffheitsgarantien** aufgrund einer **Garantieurkunde**).
- Die Münchener Kesselbau AG gibt eine Garantie dafür, dass ihre Dampfkessel innerhalb der nächsten fünf Jahre nicht durchrosten.
- Die Leipziger Werkzeugbau KG garantiert, dass ihre hergestellten Stahlfedern innerhalb der nächsten acht Jahre (auch bei hoher, dauernder Belastung) nicht brechen werden (**Haltbarkeitsgarantien**).

Tritt der Garantiefall ein, dann kann der Käufer – **neben** seinen **gesetzlichen Ansprüchen aus der Sachmängelhaftung** – seine **Garantierechte** zu den in der Garantieerklärung und den in der betreffenden Werbung¹ angegebenen Bedingungen gegenüber dem die Garantie einräumenden Verkäufer oder Dritten geltend machen.

Regelungen für Garantien beim Verbrauchsgüterkauf [§ 477 BGB]

Beim Verbrauchsgüterkauf werden besondere, dem Schutz der Verbraucher dienende Anforderungen an die Garantieerklärungen des Verkäufers (Unternehmers) gestellt. Im Einzelnen sind vom Verkäufer folgende **verbraucherschützende Vorschriften (Anforderungen)** zu beachten [§ 477 I, II BGB]:

- einfache und verständliche Abfassung der Garantieerklärung,
- Hinweis auf die gesetzlichen Rechte des Verbrauchers und deren uneingeschränkte Geltung,
- Mindestinhalt der Garantieerklärung (Angaben über die Geltendmachung der Garantie, insbesondere Dauer und räumlicher Geltungsbereich des Garantieschutzes, Name und Anschrift des Garantiegebers),
- das Recht des Verbrauchers auf Aushändigung der Garantieerklärung (zumindest) in Textform sowie
- die Wirksamkeit der Garantieverpflichtung auch im Falle der Nichteinhaltung der genannten Anforderungen.

Lösung des einführenden Rechtsfalls:

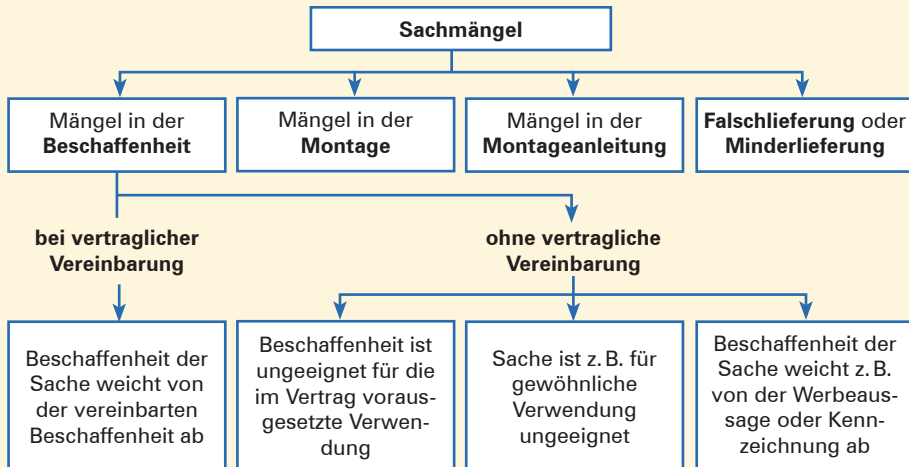
Nach den Informationen dieses Kapitels wissen Sie, dass Jakob Witt eine mangelhafte Lieferung erhalten hat. Die Möbel Kaiser OHG haftet für die Sachmängel des Schreibtisches gemäß § 437 BGB. Jakob Witt kann folgende Gewährleistungsansprüche geltend machen: Zunächst kann Jakob Witt von der Möbel Kaiser OHG eine Mängelbeseitigung oder Ersatz-

lieferung (Nacherfüllung) fordern. Bleibt die Nacherfüllung – nach Ablauf der angemessenen Frist zur Nacherfüllung – erfolglos, kann er vom Kaufvertrag zurücktreten oder Minderung verlangen. Falls ein Schaden entstanden ist, kann Jakob Witt auch Schadensersatz verlangen.

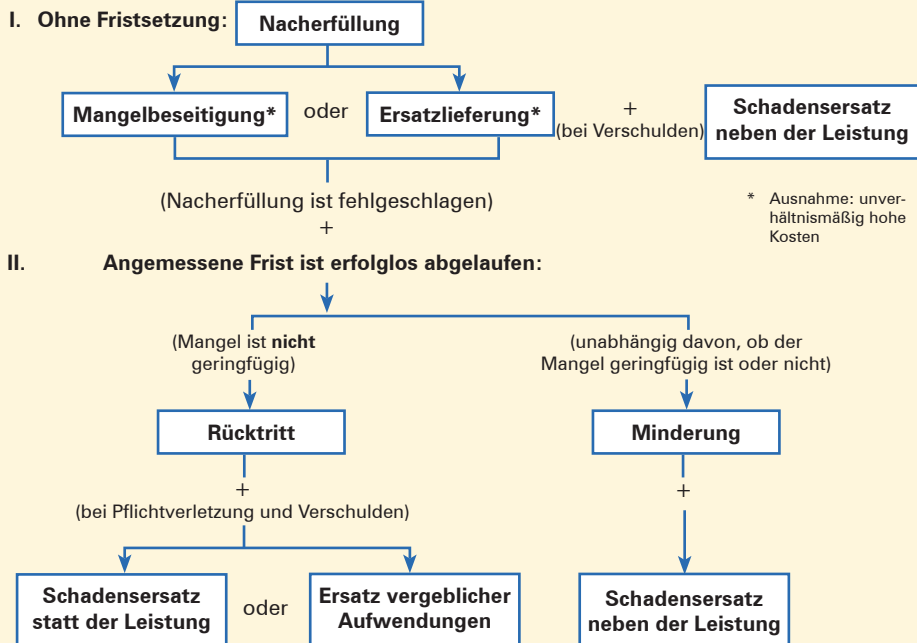
¹ Der Käufer kann seine Garantieansprüche somit auch mit den in der einschlägigen Werbung angegebenen Bedingungen begründen, nicht nur mit der Garantieurkunde selbst.

Zusammenfassung

- Eine **mangelhafte Lieferung** liegt vor, wenn die im Kaufvertrag vereinbarte Leistung zum **Zeitpunkt der Übergabe (Gefahrübergang)** mit einem Sach- und/oder einem **Rechtsmangel** behaftet ist.
- Es werden folgende **Sachmängel** unterschieden:



- Bei der Lieferung mangelhafter Sachen hat der Käufer folgende **Gewährleistungsrechte**:



- Bei einer **Beschaffenheits- und/oder Haltbarkeitsgarantie** übernimmt der Verkäufer oder ein Dritter die Garantie für die zugesicherte Beschaffenheit der Sache oder dafür, dass die Sache

für eine bestimmte Dauer eine bestimmte Beschaffenheit behält. Für die Garantieerklärung gelten besondere Vorschriften.

- Ansprüche aus der Garantie kann der Käufer **neben seinen Gewährleistungsrechten** geltend machen.
- Ein **Verbrauchsgüterkauf** liegt vor, wenn ein **Verbraucher** von einem **Unternehmer** eine **bewegliche Sache** kauft.
- Für den Verbrauchsgüterkauf gelten Sonderregelungen, die zu einer **rechtlichen Besserstellung** des **Verbrauchers** führen.
- Wichtige **Sonderregelungen beim Verbrauchsgüterkauf**:
 - Der **Gefahrübergang** tritt erst ein, wenn der Verbraucher die Kaufsache erhalten hat.
 - Es besteht eine **Beweislastumkehr**, d. h., beim Auftreten eines Sachmangels wird in den ersten sechs Monaten nach Gefahrübergang vermutet, dass der Mangel bereits beim Gefahrübergang der Kaufsache vorhanden war. Der Gegenbeweis obliegt dann dem Verkäufer.
 - Der **Ausschluss der Gewährleistungsrechte des Verbrauchers** ist rechtswirksam nicht möglich.
- Wenn der Käufer einen **Mangel** beim **Vertragsabschluss kennt**, kann er keine Gewährleistungsrechte wegen dieses Mangels geltend machen.
- Der Käufer muss seine Gewährleistungsansprüche innerhalb einer bestimmten Frist geltend machen, um eine **Verjährung** zu vermeiden.

Aufgaben zur Sicherung und Vertiefung des Lernerfolgs

- 7
1. Begründen Sie, warum der Verkäufer auch für Sachmängel haftet, die ohne sein Verschulden entstanden sind!
 2. Nennen Sie die Gewährleistungsrechte, die der Käufer bei einer mangelhaften Lieferung hat!
 3. Erklären Sie, warum der Käufer bei mangelhafter Lieferung nicht zunächst statt Nacherfüllung zu verlangen, vom Kaufvertrag zurücktreten oder Minderung des Kaufpreises verlangen kann!
 4. Begründen Sie, unter welchen wirtschaftlichen Voraussetzungen Sie Ersatzlieferung, Mängelbeseitigung verlangen oder vom Kaufvertrag zurücktreten würden!
 5. Das Möbelhaus Klaus Walter e.K. bestellt bei der Möbelfabrik Fuchs GmbH 50 Stühle in Kirschbaumholz.
Bei der Überprüfung der Stühle wurde festgestellt:
(1) Fünf Stühle wurden in Nussbaum geliefert.
(2) Drei Stühle weisen leichte Lackfehler auf.
Aufgaben:
 - 5.1 Prüfen Sie, um welche Mängelarten es sich bei den Fällen (1) und (2) handelt!
 - 5.2 Begründen Sie, welche Rechte Ihrer Meinung nach das Möbelhaus Klaus Walter e.K. geltend machen sollte!
 - 5.3 Erläutern Sie, was das Möbelhaus Klaus Walter e.K. unternehmen muss, um diese Rechte nicht zu verlieren!
 6. Das Lagerhaus Laupheim e.G. kauft am 15. Oktober beim Autohaus Hagel GmbH einen Transporter, der am 20. Oktober ausgeliefert wird. Nach einer Fahrleistung von wenigen hundert Kilometern entsteht ein Getriebebeschaden, der zweifelsfrei auf einen Fabrikationsfehler zurückzuführen ist.

Aufgaben:

- 6.1 Nennen Sie die Schritte, die das Lagerhaus Laupheim e.G. unternehmen muss, um seine Rechte gegenüber dem Autohaus Hagel GmbH zu wahren!
- 6.2 Das Lagerhaus Laupheim e.G. besteht auf der Reparatur des Schadens. Das Autohaus Hagel GmbH tauscht das beanstandete Getriebe gegen ein neues aus. Nach zwei Wochen ist das neue Getriebe wieder defekt. Die Warenauslieferung des Lagerhauses Laupheim e.G. erfolgt deshalb mit einem Mietfahrzeug, das täglich 80,00 EUR höhere Kosten verursacht als der Transport mit dem eigenen Fahrzeug.
Begründen Sie, welche Rechte das Lagerhaus Laupheim e.G. gegenüber dem Autohaus Hagel GmbH geltend machen kann!
7. Die Vorschrift des BGB, dass auch eine mangelhafte Montageanleitung einem Sachmangel gleichsteht, wird von den Juristen als „IKEA-Klausel“ bezeichnet.

Aufgabe:

Recherchieren Sie den Grund für diese Bezeichnung!

8. Bei der Überprüfung einer Getreidesendung stellt der Händler fest, dass 40 % des Getreides feucht sind. Das Getreide kann an die Mühlen nur weiterverkauft werden, wenn es unter erheblichem Aufwand getrocknet wird.

Aufgaben:

- 8.1 Geben Sie die vorliegende Mängelart an!
- 8.2 Nennen und begründen Sie zwei Gewährleistungsrechte, die aufgrund der Feuchtigkeit des Getreides geltend gemacht werden können!

8

1. Die Glashandlung Felix Weckerle e.K. bestellt bei dem Möbelhaus Linder GmbH einen Schreibtisch für das Büro. Es wird vereinbart, dass der Schreibtisch durch einen Spediteur per Lkw zugestellt wird. Durch einen Unfall auf eisglatter Straße entsteht an dem Lkw des Speditors sowie an der Ladung Totalschaden. Den Fahrer des Lkw trifft kein Verschulden.

Aufgaben:

- 1.1 Prüfen Sie, ob die Glashandlung Felix Weckerle e.K. den Kaufpreis für den durch den Unfall vernichteten Schreibtisch bezahlen muss!
- 1.2 Gleicher Sachverhalt. Besteller des Schreibtisches ist jedoch Roman Singer, der den Schreibtisch für das Kinderzimmer seines Sohnes Leo bestellt hat.
Prüfen Sie, ob Roman Singer den Kaufpreis bezahlen muss!
2. Das Autohaus Sigmund Ertle e.K. verkauft an den Privatmann Norbert Spöri einen fünf Jahre alten Kleinwagen. Zwei Wochen nach dem Kauf tritt erheblicher Ölverlust an der Servolenkung auf. Herr Spöri möchte die Reparaturkosten vom Autohaus ersetzt haben. Das Autohaus lehnt die Kostenübernahme mit der Begründung ab, der Ölverlust sei erst nach Abschluss des Kaufvertrags aufgetreten.

Aufgaben:

- 2.1 Begründen Sie mithilfe des Gesetzestextes, wer die Beweislast für den aufgetretenen Mangel zu tragen hat!
- 2.2 Gleicher Sachverhalt. Der Autokauf wurde jedoch von der Alexander Heinzler GmbH getätigt.
 Klären Sie die Rechtslage in diesem Fall!
3. Die Anton Weber OHG hat dem Privatmann Hans Fahr beim Kauf eines neuen Tablets eine Garantieerklärung mit folgendem Wortlaut ausgehändigt: „Die Anton Weber OHG übernimmt für das gekaufte Gerät ein Jahr Garantie.“ Elf Monate nach Erwerb des Tablets versagt der Speicher seinen Dienst. Es kann nicht mehr festgestellt werden, ob dies auf einen bereits bei Gefahrübergang vorliegenden Materialfehler des Gerätes oder auf unsachgemäße Behandlung durch Hans Fahr zurückzuführen ist.

Aufgabe:

Prüfen Sie, ob Hans Fahr Rechte gegenüber der Anton Weber OHG aus der Garantie hat!