

Grundbedürfnisse

Abgesehen von unseren Grundbedürfnissen (Nahrung, Kleider, etc.), die regelmässig zu Kaufhandlungen führen, sind wir eigentlich gesättigt, das heisst, dass die Schweizer Haushalte mit Gütern des täglichen Bedarfes gut eingedeckt sind. Folgende Aufstellung mag dies belegen:

- 99 % aller Haushalte verfügen über mindestens ein eigenes Radio
- 98 % aller Haushalte verfügen über mindestens einen eigenen Staubsauger
- 94 % aller Haushalte verfügen über mindestens einen Kühlschrank
- 85 % aller Haushalte verfügen über mindestens eine eigene Waschmaschine
- 75 % aller Haushalte verfügen über mindestens ein Musikabspielgerät
- 100 % 3,2 Mio. Haushalte verfügen über ca. 3.8 Mio. Personenwagen

Damit die Konsumenten trotzdem weiter Güter einkaufen haben die Produzenten drei Rezepte:

Kartoffeltheorem (Theorem = Lehrsatz): *Bedürfnisse schaffen*. Der Mensch empfindet erst mit Auftauchen eines neuen Produktes ein Bedürfnis danach.

Das *Kartoffeltheorem* beschreibt (oder suggeriert), dass nicht der Appetit auf Kartoffeln zu ihrer Einführung aus Amerika führte, sondern die Einführung der Kartoffel den Appetit hervorrief. Man bezeichnet mit dem *Theorem* also einen Prozess, den man als „Schaffung eines Marktes“ bezeichnen könnte. Die Kartoffel eignete sich zudem ausgezeichnet für die steti-ge Schaffung neuer Nachfrage, indem sie immer mehr variiert wurde: Pommes Frites, Chips, Kroketten, Kartoffelsalat, Rösti im Beutel, Stocki, usw. Allesamt Produkte, die niemand vermisste, als es sie noch nicht gab. Erst durch Angebot und Werbung wurde das Bedürfnis danach geweckt.

Reduktion der Lebensdauer von Konsumgütern. Eine Statistik darüber wird es kaum je geben, da die Untersuchungen dazu sich über Jahre oder Jahrzehnte erstrecken müssten. Abgesehen davon haben die Unternehmer (Verkäufer) daran überhaupt kein Interesse.

Absatzhinterhof Dritte Welt (Export in die Entwicklungsländer nach dem Motto: Heute kaufen und irgendwann bezahlen). Giftstoffe und veraltete, teilweise gefährliche oder umweltverschmutzende Produkte und Industrieanlagen werden gegen „Pump“ (Kredit) verhökert. Die Rückzahlung ist nicht so dringend. Die Verkäufer verbuchen in ihrer Bilanz anstelle einer Einnahme einfach eine Forderung (Das Recht das Geld später einzufordern). Ausserdem kassieren sie Zinsen für die Schuld. Ebenfalls werden Abfallprodukte von Nahrungserzeugung in der dritten Welt verkauft und damit lokale Anbieter verdrängt (Bsp. Unbeliebte Fleischteile vom Hühnchen werden aus Europa nach Afrika exportiert. Lokale Hühnerzüchter können ihre Produkte nicht mehr gewinnbringend verkaufen).

Arbeitsauftrag 1:

Machen Sie ein eigenes Beispiel zum Kartoffeltheorem! Notieren Sie stichwortartig!

Der Kaufvertrag im Detail

Arbeitsauftrag 2:

Zum Thema „Kaufvertrag“ bringen Sie bereits einiges an Voraussetzungen mit! Kreuzen Sie unten an, was Sie schon als Erfahrung oder Vorwissen aufweisen können!

- Ich kaufe regelmässig irgendwelche Sachen, z.B. _____
- Ich habe schon Sachen gekauft, die defekt waren und habe mich schon beschwert.
- Ich habe schon eine Mahnung erhalten, weil ich eine Kauf-Rechnung nicht bezahlt habe.
- Ich habe einen Kauf schon sehr bereut, obwohl der Kaufgegenstand in Ordnung war.
- Ich wollte schon einen Kauf rückgängig machen und stiess dabei auf Widerstand.
- Ich weiss, wie sich ein Kauf von einer Miete unterscheidet: _____
- Falls ich Käufer/in einer Sache bin, habe ich mehrere Pflichten. Mir fällt eine sofort ein:

- Falls ich Verkäufer/in einer Sache bin, habe ich mehrere Pflichten. Mir fällt eine sofort ein:

- Ich vermute, wer von einem Verkäufer getäuscht wurde, hat das Recht auf seiner Seite.
- Ich habe es schon bereut, eine Quittung oder einen Kassenzettel nicht aufbewahrt zu haben.
- Die meisten Verträge, die ich abschliesse, sind Kaufverträge.

Arbeitsauftrag 3:

Lesen Sie den Informations-Text! Beantworten Sie die Fragen dazu!

Form von Kaufverträgen

Kaufverträge sollten schriftlich gemacht werden!

Täglich werden Kaufverträge geschlossen und nur in den seltensten Fällen schriftlich niedergelegt. Der Kauf eines Produktes im Supermarkt gehört dabei wohl zu den häufigsten Kaufverträgen. Die Inhalte, die sonst schriftlich festgehalten werden, findet der Kunde im Supermarkt in Form von Preisschildern und Informationen auf dem Produkt. Bezahlt er die Waren an der Kasse, so gilt der Kaufvertrag als geschlossen. Gerade im Geschäftsleben ist das aber nicht so einfach. Hier lohnt es sich, zunächst verschiedene Angebote einzuholen und diese zu vergleichen.

a) Nennen Sie ein Beispiel eines mündlichen Kaufvertrages: _____

Inhalte von Angebot und Kaufvertrag

Der Inhalt des Angebots ist meist mit dem Inhalt des Kaufvertrags identisch. Soll ein Kaufvertrag zustande kommen, sind folgende Angaben wichtig:

- Art, Güte und Beschaffenheit des Produkts
- Preis und Menge
- Verpackung
- Lieferbedingungen
- Lieferzeit
- Zahlungsbedingungen
- Erfüllungsort



Qualität und Beschaffenheit eines Produktes

Durch genaue Bezeichnung und Beschreibung wird die Art der Ware festgelegt (Marke, Gütesiegel, usw.). Wird nichts Besonderes vereinbart, einigt man sich automatisch auf mittlere Qualität. Daher sollte gerade dieser Punkt genau unter die Lupe genommen werden.

Verpackung und Lieferbedingungen

In den meisten Fällen werden Produktpreise netto kalkuliert. Verpackung und Versand werden also nicht mit eingerechnet und sind vom Käufer zu tragen. Ab welchem Zeitpunkt die Transportkosten auf den Käufer übergehen, wird in den Lieferungsbedingungen geregelt. Im Kaufvertrag können folgende Lieferbedingungen (*in Klammer = Incoterms*) vereinbart werden:

- **ab Werk** (EXW – ex works – ab Werk) - der Käufer trägt alle Versandkosten
- **frei Waggon** und **frei Schiff** - zusätzlich zu den Beförderungskosten bis zum Bahnhof oder Kai, übernimmt der Verkäufer die Verladekosten. Für die weiteren Kosten kommt der Käufer auf.
- **frachtfrei** (CPT – carriage paid to) - Der Verkäufer trägt alle Kosten, die bis zur Lieferung an den Bestimmungsort anfallen. Ab dort zahlt der Käufer.
- **frei Haus** - der Verkäufer übernimmt sämtliche Beförderungskosten
- **geliefert bis zum genannten Ort** (DAP – delivered at place)
- **geliefert und verzollt** (DDP – delivered duty paid)

b) Schreiben Sie die gebräuchlichen Lieferbedingungen zu den Beispielen (siehe unten)!

- Neuwagen-Verkauf (Garagist – Endkunde): _____
- Internet-Verbindung: _____
- Neuwagen-Einkauf (Auto-Hersteller – Garagist): _____

In Kaufverträgen können verschiedene Zahlungsbedingungen vereinbart werden

Das Risiko und die Kosten der Zahlung trägt der Käufer. Er hat dafür zu sorgen, dass das Geld zum vereinbarten Zeitpunkt beim Verkäufer eingeht. Die Zahlung erfolgt mit Lieferung der Ware, ausser es werden besondere Zahlungsbedingungen vereinbart:

- Vorkasse
- Anzahlung (etwa bei größeren Aufträgen)
- sofort
- Ratenzahlung
- auf Rechnung (zum Beispiel 30 Tage nach Lieferung)

Der Erfüllungsort

Am Erfüllungsort geht die Haftung für die Ware vom Verkäufer auf den Käufer über – sogenannter Gefahrübergang (Gefahrübergang definiert den Zeitpunkt, ab welchem man die Gefahr/Risiko dafür trägt, dass das Produkt nicht ersetzt wird, wenn es kaputt oder verloren geht). Man unterscheidet zwei Arten von Erfüllungsorten:

- gesetzlicher Erfüllungsort
- vertraglicher Erfüllungsort

Der gesetzliche Erfüllungsort wird durch den Geschäftssitz (bei Privatpersonen den Wohnsitz) des Schuldners geregelt. Da der Lieferer die Ware schuldet und der Käufer das Geld, gibt es zwei Erfüllungsorte. Wird im Kaufvertrag aber ein anderer Erfüllungsort vereinbart, handelt es sich um einen vertraglichen Erfüllungsort.

c) Sie bestellen bei einem Online-Shop einen MP3-Player. Ergänzen Sie:

- Wo befindet sich der Erfüllungsort: _____
- Vertraglicher oder gesetzlicher Erfüllungsort? _____

Arbeitsauftrag 4:

a) Überlegen Sie sich, wann Sie das letzte Mal einen Kaufvertrag abgeschlossen haben! Was haben Sie gekauft? Erzählen Sie in mindestens zwei vollständigen Sätzen davon!

b) Ordnen Sie folgende Zahlungsbedingungen den Beispielen zu:

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------|
| <input type="radio"/> Vorkasse | - Kauf eines Luxussofas |
| <input type="radio"/> Anzahlung | - Kauf eines Kaugummi |
| <input type="radio"/> Bar/sofort | - Kauf eines Auto |
| <input type="radio"/> Ratenzahlung | - Kauf eines TV im Internet |
| <input type="radio"/> Rechnung | - Kauf eines TV im TV-Geschäft |

Zustandekommen des Kaufvertrages

Arbeitsauftrag 5:

Lesen Sie den Informations-Text! Beantworten Sie die Fragen dazu!

Was muss dem Vertragsabschluss voraus gehen?

Der Kaufvertrag kommt durch mindestens zwei übereinstimmende Willenserklärungen zustande (OR Art. 1 & 2). Durch Annahme der Willenserklärung durch die jeweils andere Partei, kommt der Kaufvertrag zustande. Dazu müssen beide Willenserklärungen inhaltlich übereinstimmen.

a) Suchen Sie den Art. 1 aus dem Obligationenrecht (OR)! Schreiben den Artikel ab!

Pflichten beim Kaufvertrag

Der Kaufvertrag beinhaltet für beide Vertragsparteien Pflichten. Der Verkäufer verpflichtet sich dazu den Kaufgegenstand frei von Mängeln zu übergeben, dem Käufer das Eigentum daran zu übergeben und den Kaufbetrag entgegen zu nehmen. Der Käufer verpflichtet sich dazu den Kaufpreis zu bezahlen und den Kaufgegenstand anzunehmen.

b) Erstellen Sie eine Tabelle mit den Pflichten von Verkäufer und Käufer!

Dem Kaufvertrag geht das Angebot voraus

Angebote richten sich an eine bestimmte Person. Sie machen den Empfänger darauf aufmerksam, unter welchen Umständen der Anbieter bereit ist, eine bestimmte Ware zu liefern oder eine bestimmte Leistung zu erbringen. Das Angebot enthält:

- Art der Ware (oder Dienstleistung)
- Menge
- Preis
- Lieferungsbedingungen
- Zahlungsbedingungen

c) Füllen Sie die Angebotsbedingungen für eine Taxifahrt aus!

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Art der Ware: _____ | <input type="checkbox"/> Lieferungsbedingungen: _____ |
| <input type="checkbox"/> Menge: _____ | <input type="checkbox"/> Zahlungsbedingungen: _____ |
| <input type="checkbox"/> Preis: _____ | |

Auch wenn es für Angebote keine gesetzlich vorgeschriebenen Formvorschriften gibt, ist der Anbieter rechtlich daran gebunden. Diese Angebotsbindung erlischt bei:

- rechtzeitigem Widerruf
- vom Angebot abweichender Bestellung
- zu später Bestellung

Eine Bestellung, die vom Angebot abweicht oder zu spät beim Anbieter eingeht, stellt einen neuen Antrag (d.h. neues Angebot) dar. Der Anbieter kann diesen annehmen. Nimmt er den Antrag nicht an, ist auch kein Kaufvertrag zustande gekommen.

Offerte: so wird der Antrag auch noch genannt (Beispiel für eine Offerte: Sie holen bei mehreren Unternehmen eine Offerte ein, um den für Sie günstigsten Anbieter zu eruieren).

Freizeichnungsklauseln beim Kaufvertrag

Mit einer Freizeichnungsklausel wird die Bindung des Verkäufers an sein Angebot aufgehoben. Formulierungen solcher Freizeichnungsklauseln können unter anderem wie folgt lauten:

- | | |
|-----------------|-------------------------|
| • unverbindlich | • unter Vorbehalt |
| • ohne Gewähr | • solange Vorrat reicht |

Abschluss des Kaufvertrages - die Bestellung

Eine Bestellung ist die Bestätigung des Käufers, die Ware zu den angegebenen Konditionen zu erwerben. Sie muss inhaltlich mit dem Angebot übereinstimmen, damit der Kaufvertrag zustande kommt. Sie ist nicht an eine bestimmte Form gebunden, sollte aber, um Missverständnisse auszuschließen, schriftlich erfolgen. Die Bestellung ist rechtlich bindend.

Anpreisung und die Lieferung unbestellter Sachen

Anpreisungen wie Fernsehwerbung, Anzeigen in Zeitungen, Prospekten und im Internet sind keine Angebote und rechtlich unverbindlich. Sie sind lediglich eine Aufforderung an die Allgemeinheit zum Kauf bestimmter Produkte. Bestellungen, die aufgrund von Anpreisungen erfolgen, müssen vom Verkäufer erst angenommen werden, bevor ein Kaufvertrag zustande kommt. Sendet ein Unternehmen unbestellte Sachen an einen Endverbraucher, so kann es die Ware weder zurückverlangen, noch den Kaufpreis einfordern (OR 6a).



d) Die vermögende Rennfahrerin Ruth Rasser findet in der BZ ein Inserat der Auto-Garage „Pfusch & Hui“ für einen Porsche 911 GT 3 RS, Baujahr 2005 für 250'000 Sfr. Sie telefoniert umgehend der Garage und teilt ihnen mit, dass sie das Fahrzeug gerne kaufen möchte. Als sie am nächsten Tag zu der Garage kommt, ist das Fahrzeug bereits verkauft.

Kann Ruth Rasser auf das Fahrzeug und den Kauf bestehen? Begründen Sie Ihre Antwort!

Rechtsgrundlagen: Vertragsrecht

Wann sind Verträge gültig?



Übers Telefon werden Verträge abgeschlossen, ohne dass man es merkt. Eine simple Zusage für einen Eintrag ins Branchenregister hat eine Rechnung zur Folge, ohne dass man über die Kosten informiert wurde. Worauf muss man bei mündlichen Verträgen achten? Die Rechtsanwältin Doris Slongo gibt im Ratgeber Tipps, wie man sich wehrt?

(26.11.2004)

> hören

Arbeitsauftrag 7:

Hören Sie sich die Audiosequenz an und bearbeiten Sie folgende Aufträge:

- a) Wie lautet die rechtliche Definition nach OR für die gültige Entstehung eines Vertrags?
- b) Wie viele Parteien braucht es im Minimum, damit ein Vertrag abgeschlossen werden kann?
- c) Welche Punkte müssen zwingend geklärt sein, damit man im rechtlichen Sinne von einem Vertrag sprechen kann?
- d) Wer ist im Falle einer Streitigkeit um das Zustandekommen eines Vertrags beweispflichtig?
- e) „pacta sunt servanda“: Was bedeutet dieser Grundsatz und welche Ausnahmen kennt das Vertragsrecht?
- f) Sie haben einen Vertrag unterschrieben, welcher rechtsgültig zustande gekommen ist. Nun zweifeln Sie daran, ob dieser Vertragsschluss im Rahmen Ihrer finanziellen Möglichkeiten liegt. Bleibt Ihnen ein Weg offen, um den Vertrag allenfalls doch noch auflösen zu können? Mit welchen Folgen haben Sie zu rechnen?
- g) Obwohl Sie mit dem neuen Telekommunikationsanbieter ausdrücklich keinen Vertrag abgeschlossen haben, flattert Ihnen eine weitere Mahnung - diesmal mit Betreibungsandrohung - ins Haus. Legen Sie dar, welche Möglichkeiten Ihnen nun offen stehen und welche Vorteile/Nachteile Ihnen daraus erwachsen können.

Störungen im Kaufvertrag



Lieferungsverzug - wenn keine Ware kommt

Wird eine Ware nicht zum vereinbarten Zeitpunkt geliefert, muss der Käufer den Lieferer mahnen und ihm eine angemessene Nachfrist setzen. Nach Ablauf dieser Frist, gerät der Lieferer in Verzug. Bleibt die Lieferung aus besonderen Umständen aus, die der Lieferer nicht verschuldet (z.B. höhere Gewalt), so kommt er nicht in Lieferungsverzug (OR 107 + 108).

Der Käufer kann von einer Mahnung und Nachfristsetzung absehen, wenn:

- ein Fixkauf oder Terminkauf vorlag (Kauf für ein bestimmtes Datum, Bsp. Hochzeitstorte)
- der Lieferer die Leistung verweigert

Haftung und die Rechte des Käufers bei Lieferungsverzug

Bei Lieferungsverzug kann der Käufer zwischen drei Rechten wählen, die ihm laut OR zustehen:

1. Recht auf Lieferung
2. Recht auf Schadenersatz (=Geldleistung) statt Leistung
3. Recht auf Rücktritt vom Vertrag

Der Anspruch auf die Leistung entfällt, wenn der Käufer sich für Schadenersatz statt der Leistung entscheidet. Für Schäden, die dem Käufer auch bei rechtzeitiger Lieferung entstanden wären, haftet der Käufer selbst.

Annahmeverzug - wenn der Käufer die Ware nicht annimmt

Der Käufer kommt in Annahmeverzug, wenn er die Kaufsache nicht, wie vereinbart, entgegen nimmt. Der Lieferer kann dann Ersatz der Mehraufwendungen geltend machen, die ihm aufgrund der erfolglosen Anlieferung, sowie für Aufbewahrung und Pflege der Sache entstanden sind.

Zahlungsverzug - wenn die Zahlung ausbleibt

Der Käufer kommt in Zahlungsverzug, wenn er den vereinbarten Kaufpreis trotz Mahnung und Nachfrist nicht begleicht. Auch ohne Mahnung kommt der Käufer spätestens 30 Tage nach Fälligkeit der Rechnung in Zahlungsverzug.

Rechte des Verkäufers beim Zahlungsverzug

Laut OR kann der Verkäufer bei Zahlungsverzug von folgenden Rechten Gebrauch machen:

- Recht auf Zahlung (zum Beispiel Klage)
- Recht auf Schadenersatz statt Leistung. Dabei kann er statt dem Kaufpreis seine gesamten Aufwendungen geltend machen. Verlangt er Schadenersatz, kann er die Zahlung der eigentlichen Sache nicht mehr separat einfordern.
- Recht auf Rücktritt vom Vertrag, wobei der Käufer die Sache zurückgeben muss. Mit Rücktritt vom Kaufvertrag erlischt der Anspruch auf Zahlung, nicht aber der auf Schadenersatz.

Mangelhafte Lieferung und Falschlieferung

Liefert ein Verkäufer eine Ware mit Mängeln an den Käufer, so spricht man von mangelhafter Lieferung (OR 197). Die Gewährleistung (d.h. Garantie) gilt gesetzlich für die Dauer von einem Jahr. Dies kann vertraglich jedoch anders geregelt werden. Liefert der Verkäufer jedoch eine andere als die vertraglich bestimmte Ware, so handelt es sich um eine Falschlieferung (nach OR 97 und OR 119 zu beurteilen).

Der Käufer hat folgende Pflichten, will er den Verkäufer für mangelhafte Lieferung behaften:

- Prüfpflicht: Ware nach Erhalt sofort prüfen
- Meldepflicht: Mängel dem Verkäufer anzeigen (Mängelrüge per eingeschriebenem Brief)
- Aufbewahrungspflicht: die fehlerhafte Ware aufbewahren
- Mängelrüge und ihre Folgen:
 - Ersatz (neues gleiches Produkt)
 - Minderung (Preismässigung)
 - Wandelung (Kauf rückgängig machen)



Garantie: Wann gilt sie und wann nicht?

	KEINE ABMACHUNG	GARANTIE	AUSSCHLUSS DER GEWÄHRLEISTUNG
SITUATION	Man hat keine Garantie abgeschlossen.	Man hat eine Garantievereinbarung beim Kauf abgeschlossen oder es ergibt sich aus der Art des Geschäftes und den deutlichen Hinweisen des Verkäufers, dass eine Garantie abgemacht wird.	Eine Gewährleistung wird ausdrücklich nicht gewährt und man kauft die Sache trotzdem.
BEISPIELE	Kleiderkauf, Schuhkauf, Lebensmittel	Elektronik-Artikel, Kauf eines neue Autos, Haushaltgeräte	Ausverkauf, gebrauchte Gegenstände
FOLGEN	Es gilt die Wahlmöglichkeit der Kundin oder des Kunden gemäss der Mängelrüge (OR 205 f.)* *f = folgende	Der Verkäufer nimmt die Ware zurück und sendet sie zur Reparatur ein. Ein weiteres Entgegenkommen ist höchstens freiwillig.	Hier hat die Käuferin oder der Käufer Pech. Es gibt nichts zu holen.

Arbeitsauftrag 8:

- Ordnen Sie folgende Begriffe (A-J) den Beispielen zu:

- Der Hometrainer wird statt am 12. Nov. erst am 20. Nov. Geliefert
- Ich hole den Hometrainer nicht wie verabredet am Bahnhof ab
- Der bestellte Hometrainer funktioniert nicht richtig
- Statt dem Hometrainer SX wird mir ein Hometrainer mit PC App. geliefert
- Ich rufe bei der Firma an und beschwere mich über den defekten Hometrainer

- | | |
|----------------------|---------------------|
| (A) Mangelhafte Ware | (F) Falschlieferung |
| (B) Minderung | (G) Garantie |
| (C) Annahmeverzug | (H) Schadenersatz |
| (D) Wandelung | (J) Mängelrüge |
| (E) Lieferversuch | |

Achtung: Es können auch mehrere Begriffe einem Beispiel zugeordnet werden!

Arbeitsauftrag 9:

Bearbeiten Sie die folgenden Aufgaben!

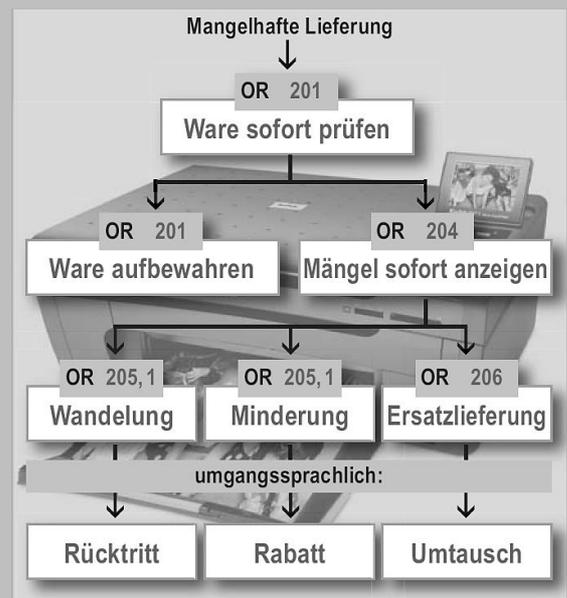
a) Per Mail bestellen Sie in einem Online-Geschäft einen Laptop. Am nächsten Tag sehen Sie in einem Werbe-Prospekt, dass das gleiche Gerät in einem anderen Geschäft wesentlich günstiger angeboten wird. Da Sie noch keine Auftragsbestätigung erhalten haben, widerrufen Sie per Mail Ihre Bestellung. Sind Sie damit von der Bestellung entbunden?

b) Sind die Aussagen richtig oder falsch? Kreuzen Sie an!

Aussage	Richtig	Falsch
Garantie heisst auch „Gewährleistung“.		
Erhaltene Ware ist innert 7 Tage zu prüfen.		
Eine Mängelrüge beschreibt Mängel genau.		
„Minderung“ bedeutet Preisnachlass, Rabatt.		
Versehentlich mir zugesandte Ware sende ich auf Kosten des Absenders zurück.		
Unbestellte Ware muss ich entweder zurück senden oder bezahlen.		
Über unbestellte Ware darf ich frei verfügen. Bei irrtümlich erhaltener Ware muss ich den Absender benachrichtigen.		
Ein Kaufvertrag wird immer schriftlich erstellt.		
Fixkauf wird auch Terminkauf genannt.		
Auch ohne Mahnung ist man 30 Tage nach Fälligkeit der Rechnung in Zahlungsverzug.		
Bei allem, was man kauft, hat es eine Garantie darauf.		

c) Eine Schule in Thun hat 6 Drucker gekauft. Sie werden vom Chauffeur des Lieferanten in Bern termingemäss geliefert. Markieren Sie in der Grafik die Pflichten des Käufers und wählen Sie das Vorgehen wenn ...

- c.1)** es bei allen Geräten immer wieder zu Papierstaus kommt?
- c.2)** an einzelnen Gehäusen die Lackierung leicht zerkratzt ist?
- c.3)** an zwei Geräten eine schwerwiegende Störung auftritt?



d) Ordnen Sie die Begriffe!

a) Zahlungsverzug

Sie haben ein Sofa bestellt. Seit drei Wochen ist die Lieferung überfällig.

b) Lieferverzug

Der Lieferant mahnt Sie nach 30 Tagen, Sie sollen die Möbel innert 10 Tagen bezahlen.

c) Mangelhafte Lieferung

Bei der neu gekauften Stereoanlage fehlt die Fernbedienung.

Leasing

Arbeitsauftrag 10:

Überlegen Sie sich, ob Sie die folgenden Fragen mit Ja oder Nein beantworten würden:

Behauptungen zum Leasingvertrag	J	N
«Wenn ich alle Leasingraten bezahlt habe, gehört der Wagen mir.»		
«Leasing ist flexibel und günstig.»		
«Mit meinem geleasteten Wagen kann ich tun und lassen, was ich will.»		
«Ich kann jederzeit aus dem Vertrag aussteigen.»		
«Wenn der Vertrag ausläuft, habe ich das Recht, den Wagen zum Restwert zu kaufen.»		
«Ich muss die Leasingrate nicht bezahlen, wenn der Wagen wegen Mängeln in der Reparatur ist.»		

Was ist Leasing?

Was bedeutet es aber, wenn Sie ein Auto leasen? Welche Verpflichtungen gehen Sie ein? Was ist Leasing überhaupt? Leasing ist eine spezielle Form der Miete. Sie kommt häufig bei grösseren Anschaffungen vor. Am bekanntesten ist Leasing bei Autos. Statt wie bei einem Kauf den ganzen Betrag auf einmal zu bezahlen, entrichtet der Leasingnehmer eine Leasinggebühr, die in der Regel monatlich überwiesen werden muss.

Wenn Sie ein Auto leasen, sind Sie der Leasingnehmer und müssen mit dem Leasinggeber einen Vertrag abschliessen.

Dieser Leasinggeber ist jedoch in den meisten Fällen nicht der Autoverkäufer selber. Der Leasinggeber ist in der Regel ein Finanzinstitut (zum Beispiel eine Bank), welches mit dem Autoverkäufer zusammenarbeitet. Der Autoverkäufer ist also bloss der Lieferant des geleasteten Autos. Sie schliessenden Leasingvertrag nicht mit ihm, sondern mit einem Finanzinstitut ab.

In unserem Inserat ist eine Laufzeit von 3 Jahren angegeben. Was heisst das? Die Laufzeit gibt an, wie lange Sie das Auto nutzen dürfen. In den meisten Verträgen werden Laufzeiten von 2 bis 4 Jahren festgelegt. Doch Achtung: Das geleaste Auto gehört nicht Ihnen. Eigentümer des Fahrzeugs bleibt der Leasinggeber, also in der Regel das Finanzinstitut. Weil Sie nicht selber Besitzer des Fahrzeugs sind, wird in den meisten Leasingverträgen festgehalten, dass eine Vollkaskoversicherung abgeschlossen werden muss. Diese deckt – im Gegensatz zu einer Teilkaskoversicherung – auch selbstverschuldete Schäden am Fahrzeug. Sie ist daher teurer als eine Teilkaskoversicherung. Nach Ablauf der vereinbarten Laufzeit könnten Sie das Fahrzeug kaufen. Der Kaufpreis kann beim Abschluss des Leasingvertrages festgelegt werden.

Wie funktioniert Leasing

Sie haben sich nun nach reiflichem Überlegen entschieden, das inserierte Auto zu leasen. Sie unterschreiben einen Leasingvertrag für das Auto mit einem Verkaufspreis von 30 000 Franken. Die Laufzeit beträgt 3 Jahre. Was passiert nun sozusagen «hinter den Kulissen»?

Grosser Luxus zum kleinen Preis!



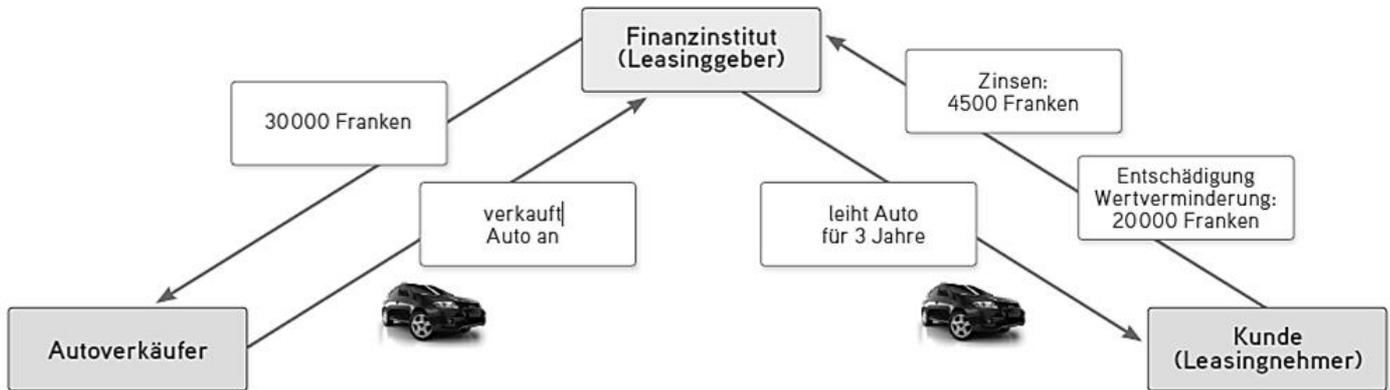
680 Franken / Monat
Nur 5%* Leasingzinsen

* Verkaufspreis CHF 30 000, Laufzeit 3 Jahre, Restwert CHF 10 000

Das tönt verlockend:

ein elegantes, kraftvolles Auto für nur 680 Franken pro Monat. Dank Leasing.

Das Finanzinstitut – der Leasinggeber – kauft das Fahrzeug für 30 000 Franken beim Autohändler und überlässt es Ihnen für 3 Jahre zur Benutzung. Der Leasinggeber gibt damit Geld weg und geht ein Risiko ein. Dafür will er natürlich entschädigt werden. Er verlangt daher von Ihnen Zinsen. So wird in unserem Beispiel ein Zinssatz von 5% vereinbart. Das bedeutet konkret: Sie bezahlen pro Jahr einen Zinssatz von 5% auf 30 000 Franken, macht 125 Franken pro Monat bzw. 1.500 Franken pro Jahr. Über die gesamte Laufzeit von 3 Jahren bezahlen Sie also 4500 Franken an Zinsen für das Auto.



Die 125 Franken pro Monat (bzw. 4500 Franken in 3 Jahren) sind aber nur ein Teil der Kosten. Das Finanzinstitut hat «Ihr» Auto für 30 000 Franken gekauft und will nun auch für den Wertverlust entschädigt werden. Wie geht das? Es wird ein sogenannter Restwert (in unserem Beispiel 10 000 Franken) geschätzt. Der Restwert sagt aus, wie viel das geleaste Auto nach 3 Jahren noch wert ist. Dabei handelt es sich aber nur um einen kalkulatorischen, also um einen rein rechnerischen Betrag. Es ist daher nicht sicher, ob Sie das Auto nach den 3 Jahren tatsächlich für diesen Betrag kaufen können. In unserem Beispiel wird festgelegt, dass das Fahrzeug nach 3 Jahren noch einen Restwert von 10 000 Franken hat. Der Wertverlust in den 3 Jahren beträgt somit 20 000 Franken (Verkaufspreis minus Restwert). Neben den Zinsen (125 Franken) zahlen Sie also pro Monat noch 555 Franken an Entschädigung für den Wertverlust. Diese 555 Franken errechnen sich wie folgt: 20 000 Franken geteilt durch 36 Monate = 555 Franken.

Die im Inserat erwähnte monatliche Leasingrate setzt sich demnach wie folgt zusammen: 555 Franken + 125 Franken = 680 Franken. Weitere Kosten kommen hinzu, so die Versicherungsgebühren, Unterhaltskosten und Abgaben wie die Verkehrssteuer.

$$\text{Monatliche Leasingrate} = \frac{(\text{Wertverminderung} + \text{Zinsen})}{\text{Laufzeit in Monaten}}$$

Arbeitsauftrag 11:

Verbinden Sie die Personen (links) mit der entsprechenden Tätigkeit (rechts) mit Linien! Mehrfache Zuordnungen sind möglich.

Autohändler

Leasinggeber

Leasingnehmer

Ihm gehört das Auto.

Er darf das Auto benutzen.

Er kauft das Auto.

Er kommt für die Unterhaltskosten auf.

Er bezahlt die Versicherungsprämie.

Er verkauft das Auto.

Ist oft eine Bank.

Gut zu wissen beim Auto-Leasing

- Ein geleastes Auto kommt rund 10–15% teurer als ein gekauftes Auto.
- Mit einem Leasingvertrag verpflichtet man sich über mehrere Monate zu Ratenzahlungen. Man muss sicher sein, dass man diese Raten bezahlen kann, und zwar auch wenn unvorhergesehene Ereignisse eintreten (Krankheit, Unfall, Arbeitslosigkeit u.a.).
- Einen Leasingvertrag kann man bis 7 Tage nach Erhalt der Vertragskopie schriftlich stornieren.
- Die Kündigung eines Leasingvertrages ist zwar möglich, aber in der Regel sehr teuer.
- Neben der Leasingrate fallen weitere Kosten an: Vollkaskoversicherung (meist vorgeschrieben) sowie die Unterhaltskosten (Steuern, Haftpflichtversicherung, Benzin, Pneu, Service- und Reparaturkosten). Im Leasingvertrag ist festgeschrieben, wie ein Auto zu unterhalten ist.
- Der Leasinggeber ist verpflichtet, Auskünfte über die finanzielle Situation des Leasingnehmers einzuholen.

Arbeitsauftrag 12:

Kreuzen Sie die korrekten Aussagen an! Erklären Sie bei den falschen Aussagen in einem vollständigen Satz, wieso diese nicht korrekt sind!

- Nach Abschluss eines Leasingvertrags gehört das Auto dem Kunden.

- Ich muss der Leasingfirma Auskunft über meine finanziellen Verhältnisse geben, wie z. B. Mietkosten, Lohn oder bestehende Kreditverträge.

- Leasing ist ein Dreiecksgeschäft zwischen Autoverkäufer, Leasinggeber und Leasingnehmer.

- Wenn ich in finanzielle Engpässe gerate, kann ich den Leasingvertrag jederzeitig ohne Zusatzkosten kündigen.

- Der Leasingvertrag kann bis 7 Tage nach Erhalt der Vertragskopie schriftlich widerrufen werden. Zu Beweis Zwecken empfiehlt es sich, den Vertrag eingeschrieben zu widerrufen.

Vor- und Nachteile des Leasings

Vorteile:

- Man kann sich mit wenig Kapital Güter leisten, die man bei einem Barkauf nicht bezahlen könnte.
- Die Kosten sind fix und verteilen sich auf gleichmässige, periodische Raten. So können die Kosten gut im Voraus ins Budget eingeplant werden.
- Die Finanzierung der Anschaffung verteilt sich über eine längere Zeit.

Nachteile:

- Leasen kostet immer mehr als Kaufen.
- Man ist über mehrere Jahre an einen Vertrag gebunden; das Aussteigen aus einem Leasingvertrag ist teuer.
- Bei einem Auto braucht man eine teure Vollkaskoversicherung.

Arbeitsauftrag 13:

Markus arbeitet in einem Reisebüro und hat ein monatliches Bruttoeinkommen von 5500 Franken (Nettolohn rund 5000 Franken). Seine monatlichen Ausgaben sehen folgendermassen aus:

Feste Verpflichtungen (Steuern, Miete, Krankenversicherung, Sparen ...)	2500 Fr.
Laufende Ausgaben (Kleider, Schuhe, Freizeit, Sport)	1200 Fr.
Total pro Monat	3700 Fr.

Nun überlegt sich Markus, ein Auto zu leasen. Sein Autoverkäufer unterbreitet ihm folgendes Angebot:

Kaufpreis:	24 000 Fr.
Anzahlung:	0 Fr.
Zinssatz:	6%
Restwert:	8000 Fr.
Laufzeit in Monaten:	36 Monate
Fahrleistung pro Jahr:	15 000 km

a) Berechnen Sie die monatliche Leasingrate! Benutzen Sie die Formel aus dem Info-Text!

Zins pro Monat:

Entschädigung für Wertverlust pro Monat:

Monatliche Leasingrate:

b) Neben der monatlichen Leasingrate kommen noch andere Kosten auf Markus zu. Wie viel muss Markus für das Auto total budgetieren? Rechnen Sie aus und setzen Sie die Beträge unten in der Tabelle ein!

Ausgaben:	Pro Jahr:	Pro Monat:
Verkehrssteuer	300 Fr.	25 Fr.
Haftpflichtversicherung	1000 Fr.	83.35 Fr.
Vollkaskoversicherung	2000 Fr.	166.65 Fr.
Vignette/Fahrzeugpflege	300 Fr.	25 Fr.
Benzin, Reifenersatz, Service, Reparaturen (10 000 km)	2000 Fr.	166.65 Fr.
Abstellplatz, Garage	1200 Fr.	100 Fr.
Kosten ohne Leasingrate		
Leasingrate		
Kosten mit Leasingrate		

c) Markus will das Auto auf alle Fälle. Er ist es leid, täglich mit dem Fahrrad zur Arbeit zu fahren. Er geht deshalb den Leasingvertrag ein. Wie hoch sind seine totalen Ausgaben pro Monat nun? Beurteilen Sie in zwei bis drei kurzen Sätzen, ob Markus sich das Auto überhaupt leisten kann.

Geschäftsbrief –Reklamation

Schreiben Sie mit den neu erlernten Begriffen einen Geschäftsbrief:

Die am 10. November 2012 per Fracht eingetroffene und von Ihnen frachtfrei bestellte **Maschine des Typs SR2000 Plus** entspricht zwar den mittleren Qualitätsansprüchen, jedoch entdecken Sie beim Entfernen der Verpackung einen Defekt an der Schalteinheit der Maschine.



Geliefert wurde das Paket von der **Logistics AG in Bern**, Güterstrasse 300, 3018 Bern.
Gekauft haben Sie die Maschine bei der **GoTec AG in Zürich**, Industriestrasse 10, 8036 Zürich
In der Beilage erhalten Sie die **Rechnung** der GoTec AG:

- Maschine Typ SR2000 plus à Fr. 25'000.-
- Verpackung à Fr. 250.-
- Frachtkosten à Fr. 845.-
- Total zu bezahlen Fr. 26'095.-

Nun schreiben Sie als Verantwortlicher für Einkäufe innerhalb ihres Unternehmens (erfinden Sie das Unternehmen und die Adresse oder nehmen Sie ihren Lehrbetrieb) einen Geschäftsbrief (gemäss Vorlage):

Überlegen Sie vor dem Schreiben:

- An wen schreibe ich? (Adressat)
- Worüber schreibe ich? (Ziel des Schreibens)
- Formalien! (Adresse, Brieffitel, Anrede, usw.)
- Welche erlernten Begriffe setze ich hier ein?

Verwenden Sie ein separates A4 Blatt – **Bitte abgabefertig verfassen!**

WAS (Inhalt)

Kriterien	Indikatoren		
Zielbezug	Sie haben die Briefabsicht verstanden; der Inhalt Ihres Briefes entspricht der Korrespondenz-Situation.	2	
Fachbegriffe	Sie wenden Fachbegriffe richtig an.	2	
Sachliche Richtigkeit	Sie berücksichtigen in Ihrem Brief die geltenden Rechte und Pflichten.	2	

WIE (Sprachliche Darstellung)

Kriterien	Indikatoren		
Adressatenbezug	Ihr Brief ist sachlich, klar und höflich. Sie vermeiden Wir-Formulierungen und verwenden Sie-Formulierungen.	1	
Textaufbau	Sie gliedern den Brief nach dem Prinzip „Ein neuer Gedanke, ein neuer Absatz“.	1	
Korrektheit	Sie schreiben die Anredepronomen gross. Die Anrede, die Schlusswendung und die Grussformel sind fehlerlos.	3	
Korrektheit allgemein	Bemerkung:		
Grafische Gestaltung	Ihr Brief entspricht der Musterdarstellung.	1	

Note: