

Der Kaufvertrag und andere Vertragstypen

Der Vertrag



Ein Vertrag ist: ein zweiseitiges verbindliches Rechtsgeschäft



Vertragstypen



Kaufvertrag

Käufer und Verkäufer tauschen <u>Sache</u> gegen Geld





Werkvertrag

Käufer und Verkäufer tauschen ein bestimmtes vereinbartes Werk gegen Geld

z.B. Scheider - Maßanzug



Arbeitsverträge

Dienstvertrag

Dienstnehmer verpflichtet sich zur Erbringung einer Dienstleistung

- an einem bestimmten Ort
- zu bestimmten Zeiten (Arbeitszeiten)
- er ist an die
 Weisungen des
 Dienstgeber
 gebunden

freier Dienstvertrag

ähnlich wie Dienstvertrag:

Unterschiede:

- Dienstnehmer regelt Arbeitsablauf selbst
- ist nicht an die Weisungen des Dienstgebers gebunden

Mietvertrag

Vermieter überlässt den Mieter eine Sache zum GEBRAUCH gegen Entgelt



Zustandekommen von Kaufverträgen



VERTRAGSABSCHLUSS

Ein Vertrag ist:

- ein zweiseitiges verbindliches Rechtsgeschäft
- kommt durch
 <u>übereinstimmende</u>
 <u>Willenserklärung</u>
 zwischen
 Verkäufer und
 Käufer zustande

ANTRAG

Willst du es, in dieser
Farbe, in dieser
Qualität, zu den
besprochenen
Bedingungen
kaufen?

ANNAHME

Ja, ich will es, in dieser Farbe, in dieser Qualität, zu den besprochenen Bedingungen kaufen!



Zustandekommen von Kaufverträgen



VERTRAGSERFÜLLUNG

LEISTUNG



GEGENLEISTUNG

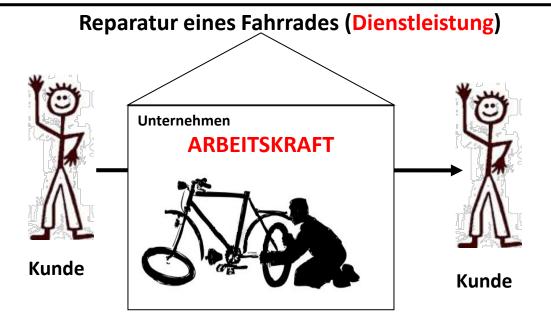




Worüber werden KV abgeschlossen? Abgrenzung Sachgüter und Dienstleistung Betriebswirtschaft



- körperliche Produkte
- kann man angreifen



- kann man nicht angreifen
- können nicht gelagert werden
- Erstellung und Verbrauch durch den Käufer erfolgen häufig gleichzeitig

Worüber werden KV abgeschlossen?

Digitale Produkte



INFORMATION:

Musik, Zahlenmaterial, Computerspiele, Apps





Wie werden KV abgeschlossen?



Abschluss von Kaufverträgen

Offline

z.B. Einkauf im Supermarkt

Online

E-Commerce

z.B. Kauf über Internet M-Commerce

z.B. Kauf über das Mobiltelefon

B₂B



KV zwischen zwei Unternehmen

Business to Business

B2C



KV zwischen
einem
Unternehmen
und einem
Privaten
(Konsumenten)

Business to Customer

C2C



KV zwischen zwei Privaten

Customer to Customer

Rechtliche Grundlagen



Gesetzliche Regelungen können sein ...

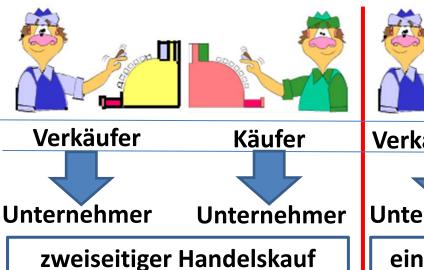


(dürfen <u>NICHT</u> vertraglich abgeändert werden)

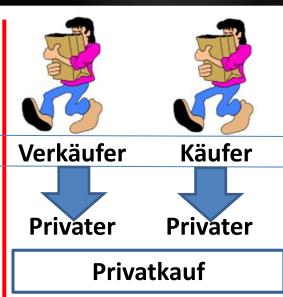
Gesetzliche Grundlagen beim KV

Welche Gesetze gelten?











Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch ABGB



Unternehmensgesetzbuch UGB Konsumentenschutzgesetz KSchG

Schutz des Konsumenten vor

Unternehmen



E-Commerce-Gesetz ECG (nur bei Onlinekäufen)

Usancen

Bedingungen für das Zustandekommen eines KV





Bedingungen für das Zustandekommen eines KV Übereinstimmende Willenserklärung



Übereinstimmende Willenserklärung

ausdrücklich

stillschweigend

mündlich

schriftlich

Willst du kaufen ?

> Ja, ich will kaufen!









schlüssige Handlung



ohne
Kommunikation
z.B. durch das
Auflegen der
Ware auf das
Förderband im
Supermarkt

elektronisch (online)



zwischen Unternehmen im regelmäßigen Geschäftsverkehr

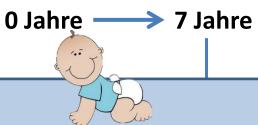
z.B.
Unternehmer bestellt –
Verkäufer antwortet darauf
nicht –
gilt als stillschweigende
Zustimmung

Folgende Geschäfte müssen schriftlich abgeschlossen werden:

- Ratengeschäfte lt. KSchG
- Kaufverträge über Liegenschaften für die Eintragung ins Grundbuch

Bedingungen für das Zustandekommen eines KV Geschäftsfähigkeit





> 14 Jahre



Kinder

nicht geschäftsfähig

dürfen geringfügige Sachen erwerben

Unmündige

dürfen Versprechen zum eigenen Vorteil machen (Geschenke annehmen, geringfügige Sachen erwerben)

dürfen keine Verpflichtungen eingehen Mündige Minderjährige

dürfen verfügen über:

- Selbstverdientes
- Taschengeld
- Geschenke

dürfen ihren Lebensunterhalt NICHT gefährden Voll geschäftsfähig

dürfen alle Arten von Verträgen abschließen, sofern geistig voll handlungsfähig

Der Inhalt des Kaufvertrags



VERKÄUFER KÄUFER WARENART, QUALITÄT MENGE PREIS

LIEFERBEDINGUNGEN

ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

VERPACKUNG

TRANSPORT

NEBENLEISTUNGEN (z.B. Montage)

GEWÄHRLEISTUNG und GARANTIE



gesetzliche Bestandteile

ergänzende Vertragsbestandteile



Qualitätsfestlegung im Kaufvertrag

nicht vertretbare ("nicht fungible") Waren

Einzelstücke

jedes Stück hat gleiche Merkmale

vertretbare ("fungible") Waren

Besichtigung



vor allem bei nicht vertretbaren Waren im KV "wie besichtiat" Beschreibung, Abbildung





Muster, Probe





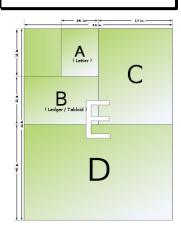
Marken







Typen, Normen, Handelsklassen





Beschreibung der Ware:

(1) Rationale Beschreibung (rechenmäßig erfassbar)

Feinheit bei Edelmetallen (z.B. Silber 800 fein)

Fettgehalt bei Molkereiprodukten (z.B. Käse)

Wassergehalt der Milch

Verunreinigung im Getreide

(2) Irrationale Beschreibung (rechenmäßig nicht erfassbar)

Möbel mit heller, kirschholzartiger Folienoberfläche

Kleider in dezent kariertem Design



Muster und Proben:

Muster (Proben) sind vergleichbare Ausführungen oder Teilmengen einer Ware, aus denen man die Qualität anderer Ausführungen oder der Gesamtmenge erkennen kann.

Kauf auf Probe:

- Kauf wird abgeschlossen
- Käufer ist berechtigt die Ware zurückzugeben ("bedingter Kauf")

Kauf zur Probe:

- Kauf einer kleinen Menge wird abgeschlossen
- meist günstiger Preis
- kein Rückgaberecht ("unbedingter Kauf")



Markenschutz:

Marken:

"... werden die besonderen Zeichen verstanden, die dazu dienen, zum Handelsverkehr bestimmte Erzeugnisse und Waren von anderen gleichartigen Erzeugnissen und Waren zu unterscheiden." (§1 Markenschutzgesetz)

Bei missbräuchlicher Verwendung von geschützten Marken kann auf Unterlassung und Schadensersatz geklagt werden.

Österreich:

- Eintragung ins Markenregister (Patentamt Wien)
- Schutzfrist 10 Jahre + Verlängerungsmöglichkeit

International:

- Eintragung ins internationale
 Markenregister in Genf
- Schutzfrist 20 Jahre + Verlängerungsmöglichkeit



Arten von Marken

Wort- bzw. Zahlenmarken



Markenartikel werden:

- in einheitlicher Aufmachung
- in gleichbleibender Qualität

angeboten

Je nachdem, wer die Marke schützen lässt:

- Erzeuger: Fabriksmarke
- Händler: Handelsmarke

Bildmarken



Kombinierte Marken







Typen, Normen, Handelsklassen

Typen

Vereinheitlichung der Endprodukte industrieller Erzeugnisse idR für ein bestimmtes Unternehmen

Marke: VW

Type: Golf GTI 16V



Normen

Richtlinien aller Art, die die Vereinheitlichung von Begriffen, Formen, Eigenschaften, Abmessungen etc. festlegen.

Gelten meist für gesamtes Staatsgebiet.

DIN A4



Handelsklassen

Legen vor allem im Einzelhandel Qualität für Lebensmittel fest.

Eier:

Qualitätsklassen:

extra, I, II, III (Alter der Eier)

Gewichtsgruppe: 1 bis 7





Sonderregelungen der Qualität

Kauf in Bausch und Bogen

Käufer übernimmt die Ware ohne Rücksicht auf etwaige Fehler

Verkäufer haftet für keine bestimmte Qualität (Ware darf jedoch nicht verdorben sein)



Spezifikationskauf

- zunächst wird nur die Gattung der Ware festgelegt
- Käufer kann innerhalb von Fristen Qualität näher bestimmen ("spezifizieren").
- häufig verbunden mit "Sukzessivlieferung" – mehrere Teillieferungen

BSP: Vereinbart wird die Abnahme von 1000 Paar Damenschuhen. Abrufbar in 4 Teilmengen zu je 250 Paar in den Monaten April, Mai, Juni und Juli.

Bei Abruf werden Modelle, Farben, Große detailliert bestimmt.



Mengenangaben im KV

- Längenmaße (z.B. Meter Stoff, Meter Gummischlauch)
- Schwermaße, Gewichte (z.B. Tonnen Kohle, Gramm Gold)
- Flächenmaße (Quadratmeter Fliesen bzw. Bodenbelag)
- Körpermaße (Kubikmeter Sand)
- Hohlmaße (Hektoliter Getreide, Liter Milch)
- **Stückzahlen** (bei industriellen Endprodukten, wie Maschinen, Modeartikel, Spielwaren, Möbel etc.)
- Verpackungseinheiten (Kartons, Säcke, Ballen)







OBI Laminatboden Comfort
Buche

€ 21.28

- 7 mm Dielenstärke, Paketinhalt 2,13 m²
- Jetzt ansehen



Verträge mit genauer Mengenangabe

Mengenangaben im KV

Verträge mit ungefährer Mengenangabe

- "Zirka-Verträge"
- geliefert wird eine bestimme +/- ein Prozentsatz
- mögliche Abweichung entweder vertraglich geregelt oder aufgrund von Usancen

Verträge ohne Mengenangabe

 Käufer hat Ware vorher besichtigt und besitzt ungefähren Überblick über die Gesamtmenge (Kauf ganzer Ernten, Kauf in Bausch und Bogen)



Berücksichtigung der Verpackung

Nettogewicht ("Ntto", "Reingewicht")

= Gewicht der Ware ohne Verpackung



- + Tara ("Ta", "Verpackungsgewicht")
 - = Gewicht der Verpackung



- = | Bruttogewicht ("Btto", "Rohgewicht")
 - = Gewicht samt der Verpackung





Kontrolle der Menge

Verpackte Ware = Kontrolle schwierig Gründe:

- technische Gründe (z.B. bei Konserven)
- wirtschaftliche Gründe Ware wird in Verpackung weiterverkauft



Kontrollmöglichkeiten:

Rechnung "brutto für netto"

→ kontrolliert und berechnet wird Bruttogewicht

Erfahrungswerte

→ 8% Tara vom
Gesamtgewicht

Stichproben

- → kleine Stichprobe wird ausgepackt und abgewogen
- → Durchschnitt wird für die gesamte Sendung verrechnet ("Durchschnittstara")



Gewichtsabzüge

Draufgabe:

zur vertraglich zu liefernden und zu zahlenden Menge wird eine nicht berechnete Zugabe gegeben



Dreingabe:

geliefert wird vertraglich vereinbarte Menge bezahlt werden muss eine geringere Menge

Rechnung 10 Dosen Pringles à 43g

Der Inhalt des Kaufvertrags Der Preis



Der Preis im KV

Verträge mit festem Preis

Verträge mit freibleibendem Preis

Basiskauf:

- vereinbart wird ein Preis für eine bestimmte Basisqualität
- vereinbart wird zusätzlich Zu- bzw. Abschläge für abweichende Qualität

Kostenschwankungsklausel:

- vereinbart wird bei Kostensteigerungen beim Verkäufer den Preis abzuändern (z.B. höhere Personalkosten)
- Anteil der einzelnen Kosten am Gesamtpreis muss vereinbart werden (allg. Vereinbarungen genügen nicht)

Indexklauseln:

Indexsicherung: Anpassung der Preise an Indexentwicklung

Index gibt an, wie sich Preise in einem bestimmten Bereich verändern (Verbraucherpreisindex, Baukostenindex)

Der Inhalt des Kaufvertrags Der Preis



Preisabzüge

Rabatt

Preisnachlässe, ohne Rücksicht auf Zahlungszeitraum Gründe für den Abzug:

Einkauf | Mengenrabatt

Schlussrabatt

Umsatzbonus

Bei regelmäßigen Einkäufen

größere

Mengen

Treuerabatt

Bei besonderen Anlässen Einführungsrabatt

Ausverkaufsrabatt

Mängelrabatt

Skonto

Preisabzug für Zahlung vor dem vereinbarten Zahlungstermin

Zinsvergütung

Verkäufer kann früher erhaltenes Geld anlegen und Zinsen erhalten bzw. muss keine Kreditzinsen bezahlen

Risikoprämie

Verkäufer muss sich keine Sorgen mehr machen, dass Kunde nicht bezahlt

Verwaltungsaufwandsvergütung

Verkäufer erspart sich Überwachung des Geldeingangs

Der Inhalt des Kaufvertrags Preisangaben und Umsatzsteuer



Die Umsatzsteuer

Jeder Verkäufer ist gesetzliche verpflichtet (Ausnahmen siehe Umsatzsteuergesetz) zusätzlich zum Preis der Ware Umsatzsteuer an den Kunden zu verrechnen und an das Finanzamt abzuführen.

Nettopreis (exklusive Umsatzsteuer)

= Preis ohne Umsatzsteuer

100%

+ Umsatzsteuer

20%

meist 20%

Bruttopreis (inklusive Umsatzsteuer)

= Preis mit Umsatzsteuer

120%

Preisangaben für Konsumenten müssen Umsatzsteuer enthalten



Preisangaben zwischen Unternehmen erfolgen meist ohne Umsatzsteuer

Der Inhalt des Kaufvertrags Wie berechnen Unternehmen ihre Preise? Billianse Billianse Billianse Billianse Betriebs Betriebs Wirtschaft

Preiskalkulation (vereinfachte Darstellung)

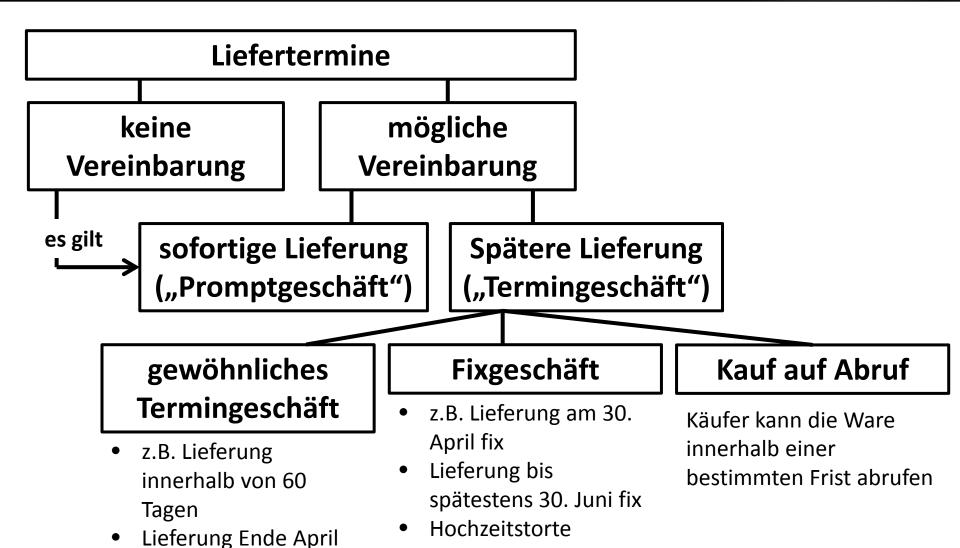
Einkaufspreis der Ware

- + eigene Kosten (z.B. Personal, Werbung, Strom)
- + | Gewinnaufschlag
- + Umsatzsteuer
- = Verkaufspreis



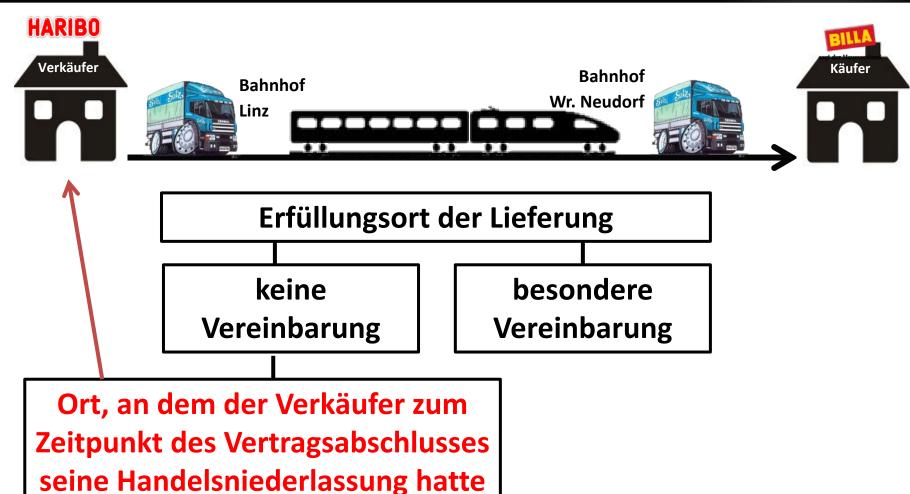
Der Inhalt des Kaufvertrags Lieferbedingungen





Der Inhalt des Kaufvertrags Lieferbedingungen





Der Inhalt des Kaufvertrags Übergabe der Ware



Körperliche Übergabe

tatsächliche Übergabe



Elektronische Übergabe

Download



Symbolische Übergabe

Übergabe von Papieren mit Berechtigung des Käufers über Ware zu verfügen

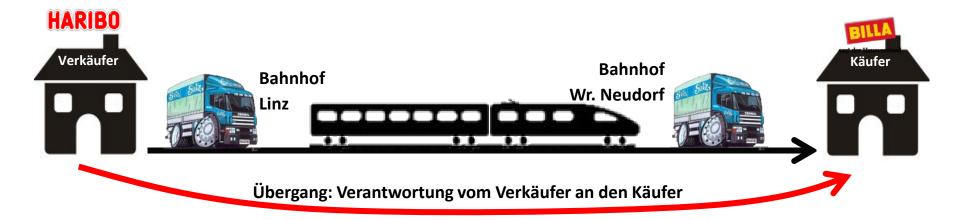


Der Inhalt des Kaufvertrags

Die Kosten bzw. das Risiko der Lieferung

– wer bezahlt, wer haftet?





Risikoübergang der Lieferung

Transportschaden



Kostenübergang der Lieferung

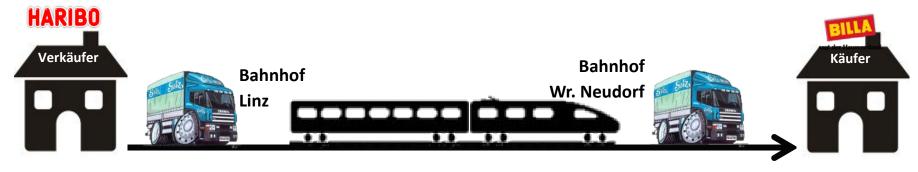
Transport

Lagerung

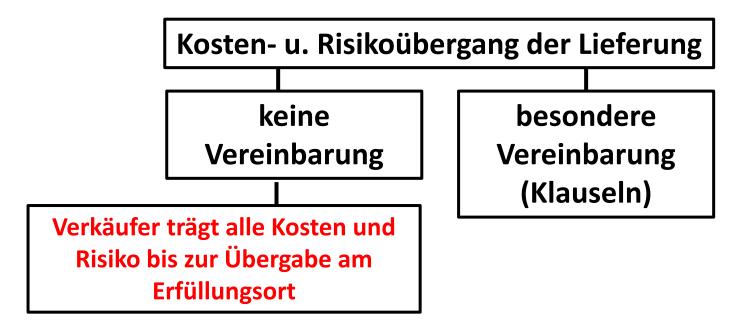
Versicherung etc.

Der Inhalt des Kaufvertrags Die Kosten bzw. das Risiko der Lieferung – wer bezahlt, wer haftet?





Anmerkung: Ist Erfüllungsort der Lieferung der Handelssitz des Verkäufers trägt faktisch der Käufer alle Kosten

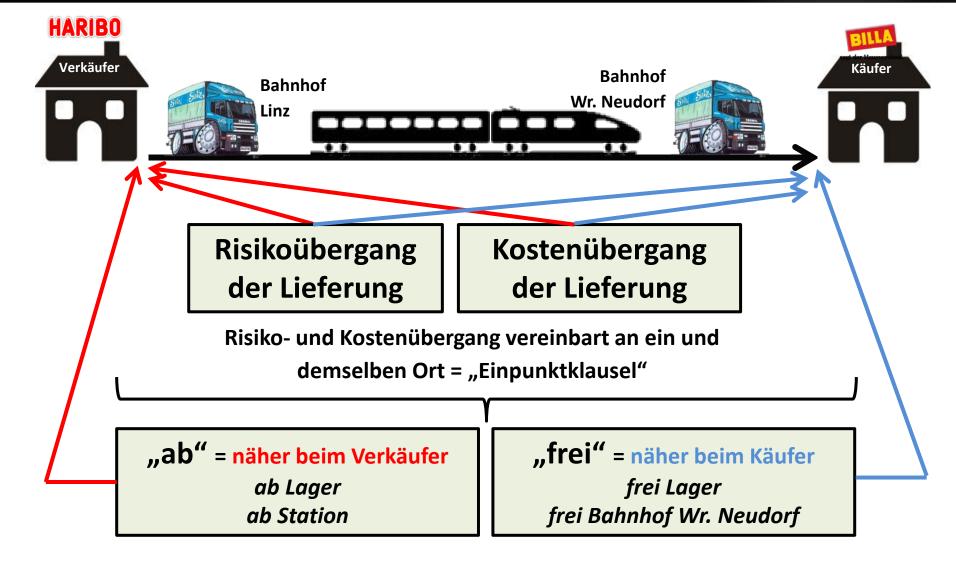


Der Inhalt des Kaufvertrags

Die Kosten bzw. das Risiko der Lieferung



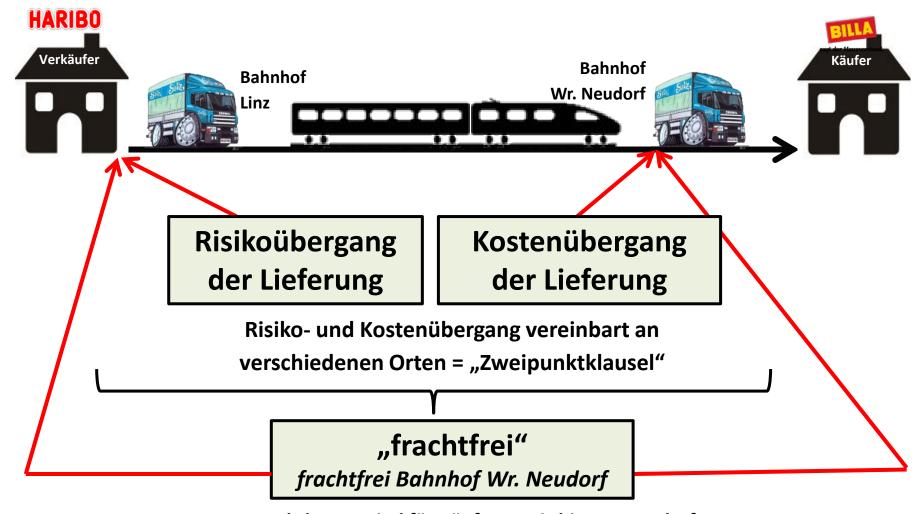




Die Kosten bzw. das Risiko der Lieferung

– wer bezahlt, wer haftet?



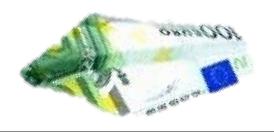


Frachtkosten sind für Käufer gratis bis Wr. Neudorf Risikoübergang bei Übergabe an den 1. Frachtführer (Dritter)

Der Inhalt des Kaufvertrags Zahlungsbedingungen - Erfüllungsort









<u>B2B</u> = Betrag muss am Fälligkeitstag am Konto des Verkäufers gutgeschrieben sein.

<u>B2C</u> = Betrag muss am Fälligkeitstag am Wohnsitz des Käufer eingezahlt werden Erfüllungsort der
Zahlung
= Wohnort bzw.
Geschäftssitze des
Käufers

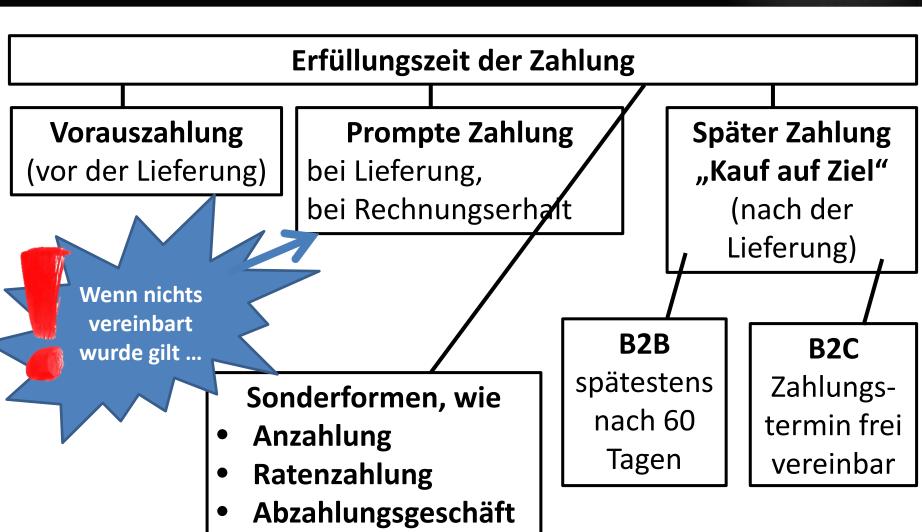
"Geldschulden sind Schickschulden" Käufer muss auf seine Kosten (z.B. Überweisungsspesen) Geldbetrag dem Verkäufer übersenden

Kann vertraglich abgeändert werden (z.B. zahlbar und klagbar in"

Der Inhalt des Kaufvertrags Zahlungsbedingungen - Erfüllungszeit

It. KSchG







Zaniungs	D.	eaingungen - Erfullungsz
Prompte	•	Zahlung Zug um Zug bei Übergabe der War

Prompte Zahlung nach Ubersendung der Faktura (Rechnung) Zahlung

Vorauszahlung Meist beim Onlinekauf.

Zahlung auf Ziel

oder innerhalb von 8 Tagen abzüglich 2% Skonto")

Teilweise Vorauszahlung der Kaufpreises

Rechtswirkung:

Anzahlung

Angeld

(Schadensersatz)

Wird ausdrücklich ein ANGELD vereinbartRechtswirkung:

erstatten

das Angeld behalten

Zahlungsfrist (z.B. ",zahlbar innerhalb von 30 Tagen nach Lieferung") Kassarespiro: Angabe einer Kassafrist, bis zu dieser mit Skontoabzug

bezahlt werden kann (z.B. "zahlbar innerhalb von 30 Tagen netto Kassa

Liefert Verkäufer Ware nicht, muss er Anzahlung zurück zahlen

Übernimmt Käufer die Ware aus seinem Verschulden nicht, darf Verkäufer die Anzahlung in Höhe seines nachgewiesenen Schadens behalten

Liefert Verkäufer Ware nicht, muss er das doppelte Angeld dem Käufer

Übernimmt Käufer die Ware aus seinem Verschulden nicht, darf Verkäufer

Der Inhalt des Kaufvertrags Zahlungsbedingungen - Erfüllungszeit



Das Ratengeschäft lt. Verbraucherkreditgesetz (VKrG)

Liegt vor wenn ...

- ... Verkäufer = Unternehmer, Käufer = Konsument
- ... der Barzahlungspreis mindestens € 200,-
- ... Gesamtlaufzeit mehr als 3 Monate



Inhalt:

- Sollzinsen
- Gesamtbetrag, der zu bezahlen ist
- effektiver Jahreszinssatz
- Anzahl und Höhe der Raten
- Angaben zu den Bedingungen über die Änderung des Sollzinssatzes und sonstiger Entgelte
- Angaben zum Recht auf vorzeitige Rückzahlung oder zum Anspruch auf Entschädigungen



Der Inhalt des Kaufvertrags Zahlungsbedingungen - Erfüllungszeit



	Vorteile / Nachteile für den Verkäufer	Vorteile / Nachteile für den Käufer
Prompte Zahlung	 + kein Dubiosenrisiko (dass Käufer nicht zahlt) + kein Geldwertrisiko (dass Geld weniger wert wird) + kein Zinsverlust + kein Verwaltungsaufwand für z.B. Mahnung 	 Etwaige Ansprüche wegen mangelhafter Ware schwer durchsetzbar Kein Kredit vom Lieferanten
Voraus- zahlung	+ siehe prompte Zahlung	Siehe prompte ZahlungRisiko, die Ware nicht zu erhalten
Zahlung auf Ziel	DubiosenrisikoGeldwertrisikoZinsaufwandVerwaltungsaufwand	+ Kredit vom Lieferanten
Anzahlung / Angeld	+ teilweise Finanzierung durch den Käufer+ Sicherheit, dass Käufer die Ware auch übernehmen wird	

Der Inhalt des Kaufvertrags Die Verpackung



Funktionen der Verpackung

Schutz der Ware

Erhöhung der Transport und Lagerfähigkeit Erhöhung der Verkaufs- fähigkeit







Der Inhalt des Kaufvertrags Die Verpackung



Wenn nicht im KV anders vereinbart, ist der Verkäufer verpflichtet die Verpackung "mit der Sorgfalt eines ordentlichen Unternehmers" auszuwählen.

Wenn nicht im KV anders vereinbart, trägt der Käufer die Kosten der Verpackung.

Die Verpackung - Entwicklungstendenzen



Entwicklungstendenzen bei der Verpackung

Technische Entwicklung

Übergang auf Kunststoffe

Automatisierte Verpackungstechnik

Wirtschaftliche Entwicklung

Übergang zu fabriksverpackter Ware

Verstärkung der Aufmachungsfunktion

Diskussion über Einweg- und Mehrwegverpackung

Übergang zu Verpackungs-formen, die einen Haus-zu-Haus-Transport ermöglichen

Die Verpackung - Entwicklungstendenzen



Technische Entwicklung

Übergang auf Kunststoffe

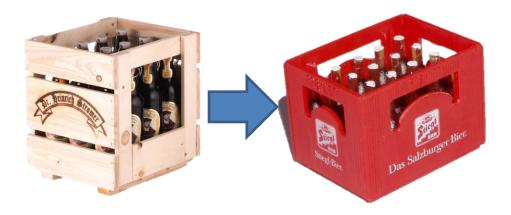
Vorteile:

- leichtere Verarbeitung
- kann an genaue Form der Ware angepasst werden
- kleiner und handlicher
- leichter als Holz- oder Metall

Nachteile:

- verottet nicht od. schlecht
- geben beim Verotten giftige Dämpfe ab





Der Inhalt des Kaufvertrags Die Verpackung - Entwicklungstendenzen



Technische Entwicklung

Automatisierte Verpackungstechnik

Vorteile:

- schneller
- hygienischer
- keine schlampige Verpackung
- Ersatz unqualifizierter Arbeiter durch Maschinen

Nachteile:

- Verpackungsmaschinen erst bei größeren Stückzahlen rentabel
- Umstellung auf neue Produkte bzw. Verpackungsart schwierig







Automatisierte Verpackungstechnik				

Der Inhalt des Kaufvertrags Die Verpackung - Entwicklungstendenzen



Wirtschaftliche Entwicklung

Übergang zu fabriksverpackter Ware statt Verpackung durch den Einzelhandel







Info:

für einen besseren Vergleich muss bei verpackter Feinkostware der Kilopreis am Preisschild angegeben werden

Die Verpackung - Entwicklungstendenzen



Wirtschaftliche Entwicklung

Verstärkung der Aufmachungsfunktion

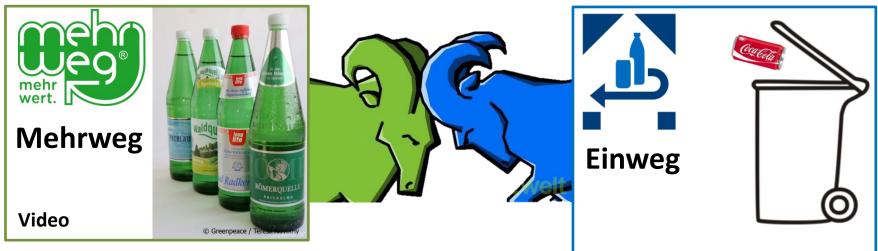


Die Verpackung - Entwicklungstendenzen



Wirtschaftliche Entwicklung

Diskussion über Einweg- und Mehrwegverpackung





Recycling



Nachteile:

- Rohstoffverschwendung
- teurer als Mehrweg
- Abfallvermehrung

Der Inhalt des Kaufvertrags Die Verpackung - Entwicklungstendenzen



Wirtschaftliche Entwicklung

Übergang zu Verpackungsformen, die einen Haus-zu-Haus-Transport ermöglichen

Transport von sperrigen und schweren Gütern vom Produzenten zum Letztverbraucher, bei mehrmaligen umladen, ohne umverpacken zu müssen

z.B. Paletten



Der Inhalt des Kaufvertrags Die Verpackung - Entwicklungstendenzen



Die Verpackungsverordnung

Verpflichtung für Verpackungshersteller und –vertreiber, gebrauchte Verpackung unentgeltlich zurückzunehmen und zu 80% des Gewichtes wiederzuverwerten.

Bis zum Jahr 2000 HÄTTEN **80% der Getränkeverpackung** auf wiederbefüllbare Verpackung entfallen sollen.

Die Müllverbrennung HÄTTE drastisch reduziert werden sollen.

Ziele wurden nicht erreicht, daher wird neu diskutiert.





Die AGB (Allgemeinen Geschäftsbedingungen)

- sind Vertragsbestandteile
- häufig auf der Rückseite von Bestellscheinen, Rechnungen od. Verträgen
- bei Onlinebestellungen (hier muss besonders darauf hingewiesen werden
- meist werden Vertragspartner möglichst viele Pflichten aufgebürdet
- Klauseln müssen im Rahmen des Üblichen sein (Klauseln die Vertragspartner nicht vermuten kann, sind ungültig)







Der Eigentumsvorbehalt

- Käufer kann Ware benutzen
- Verkäufer bleibt bis zur vollständigen Bezahlung Eigentümer
- erlischt wenn:
 - ✓ Käufer Ware weiterverkauft
 - √ Käufer Ware weiterverarbeitet (z.B. Stoff für Kleider)

5 BEZAHLUNG, EIGENTUMSVORBEHALT, KAUF AUF RECHNUNG

Der Besteller kann den Kaufpreis per Rechnung (unter den in dieser Ziffer 5 genannten Voraussetzungen), Kreditkarte oder Lastschriftverfahren zahlen.

Jedes gelieferte Produkt bleibt bis zur vollständigen Bezahlung im Eigentum der Amazon EU Sarl.

Für Neukunden besteht eine Höchstgrenze, bis zu welcher der Kauf auf Rechnung möglich ist. Diese Grenze gilt für das gesamte Kundenkonto und berücksichtigt auch noch offene Beträge aus früheren Rechnungsbestellungen.



Umtauschrecht



ES GIBT KEIN GESETZLICHES UMTAUSCHRECHT !!!!

Bei Geschäften, die an Konsumenten verkaufen, wird jedoch meist im "Kulanzweg" ein Umtauschrecht angeboten



Umtausch- und Rückgaberecht

Es ist OK wenn du deine Meinung änderst.

Bring uns innerhalb von 2 Monaten deine unbenutzte Ware mit Originalverpackung und Kassenbon zurück und du erhältst den vollen Kaufbetrag retour! Ausgenommen hiervon sind Arbeitsplatten nach Maß, Pflanzen, Lebensmittel, preisreduzierte Artikel und Artikel aus der Fundgrube.



Konventionalstrafen (Pönale)

Pauschalierter Schadensersatz der, wenn nicht rechtzeitig geliefert bzw. fertig gestellt wird bezahlt werden muss.

Zusätzlich muss der Vertrag trotzdem erfüllt werden.

"Die Lieferung und der Einbau der gesamten Kücheneinrichtung laut Vertrag hat fix bis zum 31. Jänner 20.. zu erfolgen. Für jeden Tag, um den die Frist überschritten wird, erhält der Auftraggeber ein Pönale von 2% der Auftragssumme (exkl. Ust)."





Reuegeld

- Reugeld = "Stornogebühr"
- es muss nur die Gebühr bezahlt, der Vertrag muss danach nicht erfüllt werden
- erscheint dem Verkäufer Reuegeld zu hoch kann er bei Gericht "Mäßigung" beantragen



Gewährleistung und/oder Garantie

siehe später