Inhalt

[1 Zustandekommen und rechtliche Grundlagen des Kaufvertrags 2](#_Toc526076569)

[1.1 Was ist ein Kaufvertrag? 2](#_Toc526076570)

[1.1.1 Phasen des Kaufvertrags 2](#_Toc526076571)

[1.1.2 Worüber werden Kaufverträge abgeschlossen? 2](#_Toc526076572)

[1.1.3 Electronic Commerce (elektronischer Geschäftsverkehr) 2](#_Toc526076573)

[1.2 Wie kommt ein Kaufvertrag zustande? 2](#_Toc526076574)

[1.2.1 Übereinstimmende Willenserklärung 2](#_Toc526076575)

[1.2.2 Verkäufer und Käufer sind geschäftsfähig 3](#_Toc526076576)

[1.2.3 Geschäft ist möglich 3](#_Toc526076577)

[1.2.4 Geschäft ist erlaubt 3](#_Toc526076578)

[1.2.5 Geschäft wird freiwillig abgeschlossen 3](#_Toc526076579)

[1.2.6 Rechtliche Grundlagen eines Kaufvertrags 3](#_Toc526076580)

[1.2.7 Allgemeine Bürgerliche Gesetzbuch (ABGB) 3](#_Toc526076581)

[1.2.8 E-Commerce-Gesetz (ECG) 3](#_Toc526076582)

[1.2.9 Konsumentenschutzgesetz (KSchG) 3](#_Toc526076583)

[1.2.10 Unternehmensgesetzbuch (UGB) 3](#_Toc526076584)

[1.3 Andere Vertragstypen 4](#_Toc526076585)

[2 Der Inhalt des Kaufvertrags: Warenart, Menge und Preis 4](#_Toc526076586)

[2.1 Bestandteile des Kaufvertrags 4](#_Toc526076587)

[2.2 Angabe der Warenart (Qualität) 4](#_Toc526076588)

[2.2.1 Formen der Qualitätsfestlegung 4](#_Toc526076589)

[2.2.2 Marken 4](#_Toc526076590)

[2.2.3 Typen, Normen und Handelsklassen 5](#_Toc526076591)

[2.2.4 Muster und Proben 5](#_Toc526076592)

[2.2.5 Besichtigung der Ware 5](#_Toc526076593)

[2.2.6 Beschreibung und Abbildung 5](#_Toc526076594)

[2.3 Angabe der Menge (Quantität) 5](#_Toc526076595)

[2.3.1 Mengenangaben im Kaufvertrag 5](#_Toc526076596)

[2.3.2 Berücksichtigung der Verpackung bei der Mengenangabe 6](#_Toc526076597)

[2.4 Preis 6](#_Toc526076598)

[2.4.1 Die Preisfestsetzung im Kaufvertrag 6](#_Toc526076599)

**Regelmäßiger Kaufvertrag**

# Zustandekommen und rechtliche Grundlagen des Kaufvertrags

## Was ist ein Kaufvertrag?

Ein Kaufvertrag wird von zwei Vertragspartnern abgeschlossen, dem Verkäufer und dem Käufer. Da sich die beiden Vertragspartner zum Verkauf bzw. Kauf verpflichten, ist der Kaufvertrag ein „zweiseitiges verbindliches Rechtsgeschäft“. Ein Kaufvertrag kommt zustande, wenn sich Verkäufer und Käufer über die Ware und den Preis einig werden. Ohne diese „übereinstimmende Willenserklärung“ kommt der Kaufvertrag nicht zustande.

Der Kaufvertrag wird erfüllt, indem der Verkäufer die Ware liefert (Leistung) und der Käufer sie bezahlt (Gegenleistung).

### Phasen des Kaufvertrags

Das Zustandekommen eines Kaufvertrages gliedert sich in drei Phasen: die Anbahnung, der Abschluss und die Erfüllung. Sich über eine bestimmte Ware beraten zu lassen, sich nach einer Ware zu erkundigen, gilt nicht als Angebot einen Kaufvertrag abschließen zu wollen.

### Worüber werden Kaufverträge abgeschlossen?

Es können folgende Produkte verkauft bzw. gekauft werden:

1. Sachgüter

Sind körperliche Produkte, das heißt, man kann sie „angreifen“.

1. Digitale Produkte

Digitale Produkte können nicht „angegriffen“ werden, z.B. Computerprogramme

Verkauf von Dienstleistungen erfolgt nicht in Kaufverträgen, sondern in Werkverträgen und anderen Vertragstypen.

### Electronic Commerce (elektronischer Geschäftsverkehr)

Wird ein Kaufvertrag über das Internet abgeschlossen, spricht man von E-Commerce.

## Wie kommt ein Kaufvertrag zustande?

Damit ein Kaufvertrag zustande kommt, müssen folgende fünf rechtliche Bedingungen erfüllt sein:

1. Übereinstimmende Willenserklärung zwischen Verkäufer und Käufer.
2. Verkäufer und Käufer sind geschäftsfähig.
3. Geschäft ist möglich.
4. Geschäft ist erlaubt.
5. Geschäft wird freiwillig abgeschlossen.

### Übereinstimmende Willenserklärung

Käufer und Verkäufer können sich auf folgende Art und Weise einigen:

* Mündlich (am häufigsten; private Unternehmen oder Unternehmen und Unternehmen)
* Schriftlich (bei umfangreichen Geschäften; damit ein Beleg vorhanden ist)
* Durch Schlüssige Handlung (Aus dem Verhalten von Käufer und Verkäufer ist ihr Wille eindeutig erkennbar)
* Elektronischer Kaufabschluss (Anteil der elektronischen Kaufabschlüsse nimmt ständig zu)

### Verkäufer und Käufer sind geschäftsfähig

* Kinder sind bis zu ihrem 7. Geburtstag nicht geschäftsfähig. Sie dürfen nur geringfügige Sachen erwerben.
* Unmündige Minderjährige (7. Bis 14. Geburtstag) sind beschränkt geschäftsfähig. Sie dürfen Geschenke annehmen und geringfügige Sachen kaufen.
* Mündige Minderjährige (14. Bis 18. Geburtstag) sind erweitert geschäftsfähig. Sie können über Selbstverdientes, Geschenke und Taschengeld frei verfügen.
* Voll geschäftsfähig sind alle Personen, die das 18. Lebensjahr vollendet haben und geistig voll handlungsfähig sind.

### Geschäft ist möglich

Geschäfte, die unmöglich oder sinnlos sind, sind ungültig, z.B. Verkauf von Samen für einen Geldbaum.

### Geschäft ist erlaubt

Das Geschäft dar nicht gegen Rechtsvorschriften oder gegen die guten Sitten verstoßen.

### Geschäft wird freiwillig abgeschlossen

Das Geschäft dar nicht durch Zwang oder Furcht herbeigeführt werden. Sonst kommt es zwar zustande, kann aber vom Bedrohten angefochten werden.

### Rechtliche Grundlagen eines Kaufvertrags

Die rechtlichen Grundlagen des Kaufvertrags sind in verschiedenen Gesetzen geregelt. Welche Gesetze im Einzelfall gelten, hängt z.B. davon ab, ob

* Beide Vertragspartner Unternehmer sind,
* Beide Vertragspartner Privat sind bzw. nur der Käufer ein Unternehmer ist,
* Der Verkäufer Unternehmer ist, der Käufer Privater.

### Allgemeine Bürgerliche Gesetzbuch (ABGB)

Das ABGB gilt grundsätzlich für alle Kaufverträge. Es regelt z.B. die Pflicht der Verkäufers, dem Käufer die gekaufte Ware auch tatsächlich zu überlassen, und die Pflicht des Käufers, den vereinbarten Kaufpreis zu bezahlten.

### E-Commerce-Gesetz (ECG)

Das ECG gilt bei allen Kaufverträgen im Internet in Europa. Es verpflichtet Unternehmen z.B. die Allgemeinen Geschäftsbedingungen zum Download anzubieten.

### Konsumentenschutzgesetz (KSchG)

Bei Verkäufen von Unternehmern an Privatpersonen gelten das ABGB und das KSchG. Das KSchG schütz die Endverbraucher z.B. vor nachteiligen Vertragsbestandteilen. So kann ein Unternehmen den Gewährleistungsanspruch des Endverbrauchers vertraglich nicht außer Kraft setzen. Bei Kaufverträgen zwischen Privatpersonen oder zwischen Unternehmen kann der Gewährleistungsanspruch dagegen aufgehoben werden.

### Unternehmensgesetzbuch (UGB)

Wird ein Kaufvertrag zwischen Unternehmern abgeschlossen, gelten das UGB und das ABGB. Das UGB regelt, wann jemand als Unternehmer gilt und welche Pflichten er zu erfüllen hat, wenn er mit anderen Unternehmen Verträge abschließt. (strenger als Konsumentenschutzgesetz)

**Usancen** (Handelsbräuche) sind keine Gesetze, sondern Gepflogenheiten, die im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmern in der Regel angewandt werden. (z.B. eine Kiste hat 24 Flaschen)

## Andere Vertragstypen

In der Wirtschaft gibt es noch viele andere Verträge, z.B. Werkverträge Dienstverträge und Mietverträge.

# Der Inhalt des Kaufvertrags: Warenart, Menge und Preis

## Bestandteile des Kaufvertrags

Jeder Kaufvertrag muss folgende Informationen beinhalten:

* Verkäufer
* Käufer
* Warenart, Qualität
* Menge
* Preis

Häufig werden im Kaufvertrag auch die Lieferung der Ware und die Zahlung geregelt:

* Lieferzeit
* Lieferort
* Kostenübergang (Wer trägt die Kosten der Lieferung)
* Risikoübergang (Wer trägt das Risiko der Lieferung)
* Zahlungszeit
* Zahlungsort
* Art der Zahlung

Außerdem können im Kaufvertrag noch geregelt werden:

* Verpackung
* Transport
* Nebenleistungen (Montage, Einschulung)
* Gewährleistung und Garantie (Wie lange und für welche Schäden haftet der Verkäufer?)
* Folgen, wenn nicht oder nicht rechtzeitig geliefert oder bezahlt wird

## Angabe der Warenart (Qualität)

### Formen der Qualitätsfestlegung

In welcher Form die Qualität im Kaufvertrag festgelegt wird, hängt im Wesentlichen davon ab, ob es sich um „vertretbare“ oder um „nicht vertretbare“ Waren handelt. Vertretbare Waren („fungibel“) sind z.B. eine Jacke eines bestimmten Modells von Jack Wolfskin und haben bei allen Ausführungen dieselben Merkmale. Nicht vertretbare Waren („nicht fungibel“) sind z.B. Einzelstücke oder eine bestimmte Wohnung und können nur nach Besichtigung oder nach einer sehr genauen Beschreibung und Abbildung gekauft werden. Durch Marken und Muster wird versucht, die Vertretbarkeit zu erreichen.

### Marken

„Unter Marken werden die besonderen Zeichen verstanden, die dazu dienen, zum Handelsverkehr bestimmte Erzeugnisse und Waren von anderen gleichartigen Erzeugnissen und Waren zu unterscheiden.“

**Markenschutz**

* In Österreich: Eintragung in das Markenregister (Patentamt in Wien); Schutzfrist 10 Jahre (Verlängerung über Antrag)
* International: Eintragung in das internationale Markenregister in Genf; Schutzfrist 20 Jahre (Verlängerung über Antrag)

Es gibt je nachdem, wer die Marke schützen lässt, Fabriksmarken (Erzeuger) und Handelsmarken (Händler). Markenartikel werden in einheitlicher Aufmachung und in gleicher Qualität angeboten. Durch intensive Werbung wird der Markenartikel in den Vordergrund gebracht.

### Typen, Normen und Handelsklassen

* **Typen** sind Vereinheitlichungen der Endprodukte industrieller Erzeugnisse. (z.B. VW Golf Rabbit BlueMotion Technologie TSI)
* **Normen** sind im weiteren Sinne Richtlinien aller Art, mit denen Formen, Maße, Materialeigenschaften etc. standardisiert werden. (z.B. Papierformate)
* **Handelsklassen** legen vor allem im Einzelhandel die Qualität von Lebensmitteln eindeutig fest. (z.B. Eier)

### Muster und Proben

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

**Kauf auf Probe**

Der Kauf wird abgeschlossen, jedoch ist der Käufer berechtigt die Ware zurückzugeben, wenn sie seinen Qualitätsanforderungen nicht entspricht („bedingter Kauf“).

### Besichtigung der Ware

Besichtigt werden müssen vor allem Waren, die es nur einmal gibt, z.B. gebrauchte Waren oder Waren mit kleinen Fehlern (z.B. Gebrauchtwagen). Im Kaufvertrag wird häufig auf die Besichtigung hingewiesen: „wie besichtigt“.

Bei vertretbaren Waren wird häufig nicht die Ware selbst besichtigt, sondern eine Ware gleicher Marke oder gleichen Typs.

### Beschreibung und Abbildung

Beschreibung und Abbildung ersetzen oft die Besichtigung. Beschreibungen können messbare Eigenschaften (z.B. Stoff aus 100% Baumwolle), aber auch nicht messbare Eigenschaften betreffen (z.B. flauschiger Pullover). Beschreibungen sind auch bei vielen Dienstleistungen erforderlich (z.B. bei Urlaubsaufenthalten: ruhige Lage, …).

## Angabe der Menge (Quantität)

Die Menge bei Kaufverträgen muss nicht immer genau eingehalten werden (z.B. Wurscht). Wurde die Menge jedoch genau festgelegt, muss der Verkäufer nachfragen, ob der Käufer mit einer höheren oder niedrigeren Liefermenge einverstanden ist.

### Mengenangaben im Kaufvertrag

* **Verträge mit genauer Mengenangabe**

Bestellte Menge muss mit der gelieferten Menge übereinstimmen; Abweichungen müssen beide Partner zustimmen

* **Verträge mit ungefährerer Mengenangabe**

„Zirka Verträge“ berechtigen den Verkäufer, einen bestimmten Prozentsatz mehr oder weniger zu liefern

* **Verträge ohne Mengenangaben**

Der Verkäufer hat in der Regel die Ware vorher besichtig und besitzt einen ungefären Überblick über die Gesamtmenge.

### Berücksichtigung der Verpackung bei der Mengenangabe

Nettogewicht (Gewicht der Ware ohne Verpackung)

+ Tara (Gewicht der Verpackung)

= Bruttogewicht (Gewicht samt Verpackung)

Es ist meist nicht möglich das Gewicht vor Ort zu kontrollieren, da es nicht möglich ist die Sendung vollständig auszupacken.

## Preis

Der Preis einer Ware kann exklusive Umsatzsteuer oder inklusive Umsatzsteuer angegeben werden. Preisangaben zwischen Unternehmern erfolgen meist ohne Umsatzsteuer. Trotzdem sollte immer angegeben werden, ob der genannte Preis die Umsatzsteuer enthält oder nicht. Preisangaben für Konsumenten müssen immer die Umsatzsteuer enthalten.

### Die Preisfestsetzung im Kaufvertrag

**Verträge mit festem Preis**

Der Preis wird pro gesetzliche Mengeneinheit genau angegeben. Zu diesem Preis muss auch geliefert und abgerechnet werden.

**Verträge mit freibleibendem Preis**

* Beim **Basispreis** wird der Preis im Kaufvertrag aufgrund einer bestimmten Basisqualität festgelegt. Weicht die Qualität der tatsächlich gelieferten Ware von der Basisqualität ab, so werden vertraglich vereinbarte Zu- oder Abschläge verrechnet.
* **Kostenschwankungsklauseln** ermöglichen es, zwischen Vertragsabschluss und Lieferung den vereinbarten Preis zu erhöhen, wenn einzelne Kosten steigen. Bei Kostenschwankungsklauseln ist es notwendig, den Anteil der einzelnen Kosten am Gesamtpreis zu vereinbaren. Allgemeine Vereinbarungen genügen nicht.
* Bei Indexklauseln gibt ein Index an, wie sich die Preise in einem bestimmten Bereich verändern (Verbraucherpreisindex, …). Wird ein Preis mit einem Index gesichert, so muss man kein detailliertes Berechnungsschema angeben, sondern passt die Preise einfahc an die Indexentwicklung an.

### Preisabzüge und Preisnachlässe (Skonto und Rabatt)

#### Skonto

Wurde ein Kauf gegen spätere Zahlung abgeschlossen, so ist es üblich, bei Zahlung innerhalb einer kurzen Frist nach Lieferung einen Preisabzug zu gewähren.

Der Verkäufer gewährt den Skonto ausfolgenden Gründen:

* Zinsvergütung: Der Verkäufer erhält sein Geld Früher als vereinbart und kann es somit anders verwenden
* Risikoprämie: Zahlt der Käufer sofort, ist keine Gefahr gegeben, dass später nicht oder nur schleppend gezahlt wird – „Dubiosen Risiko“.

#### Rabatt

Rabatte können aus verschiedenen Gründen gewährt werden und sind ein wichtiges Instrument des Wettbewerbs zwischen verschiedenen Anbietern.

* Rabatt für den Einkauf großer Mengen
  + Mengenrabatt
  + Schlussrabatt (große Mengen in Teillieferungen)
  + Umsatzbonus (im Nachhinein, wenn der Umsatz eine bestimmte Grenze überstiegen hat)
* Treuerabatt (wenn ein Kunde nur bei einem Lieferanten bezieht)
* Rabatt bei besonderen Anlässen
  + Einführungsrabatt (neue Ware)
  + Ausverkaufsrabatt (Geschäftsauflösung und Ausverkäufen)
  + Mängelrabatt (für schadhafte, aber brauchbare Waren)

# Der Inhalt des Kaufvertrags: Ergänzende Vertragsbestimmungen

## Lieferbedingungen

Wenn die Ware nicht gleich vollständig bezahlt und mitgenommen wird, sollten die Lieferbedingungen im Kaufvertrag geregelt werden. Es ist wichtig zu vereinbaren, wann geliefert wird und wohin geliefert wird, wo die Wer in das Eigentum des Käufers übergeht, wer die Kosten für die Lieferung bezahlen muss, wer für Schäden beim Transport haftet und wie die Ware verpackt werden muss.

### Erfüllungszeit der Lieferung

#### Prompt-Geschäft

Die Erfüllung muss sofort oder innerhalb weniger Tage erfolgen (Höchstdauer wird in einzelnen Branchen durch Usancen geregelt), wenn keine Vereinbarung getroffen wurden.

##### Gewöhnliches Termingeschäft

Die Erfüllungszeit wird nur ungefähr angegeben (z.B. in der 30. Kalenderwoche, Ende Juli, …). Der Kauf auf Abruf ist ein Sonderfall des Termingeschäfts. Der Liefertermin wird im Kaufvertrag nicht genau festgelegt. Der Käufer erhält das Recht, die Ware innerhalb einer bestimmten Frist abzurufen.

##### Fixgeschäft

Ist die Lieferung an einem ganz bestimmten Tag wesentlich, so muss der Zusatz „fix“ erfolgen. Manchmal ist schon aus der Art des Geschäftes ersichtlich, dass ein Fixgeschäft vorliegt. Eine besondere Vereinbarung ist dann nicht erforderlich. (z.B. Hochzeit)

##### Sonderregelung für Warenzusendungen an Konsumenten

Innerhalb von höchstens 30 Tagen müssen zugesendet werden:

* In einem Onlineshop bestellte Waren
* Im traditionellen Versandhandel bestellte Waren
* Die Frist kann vertraglich abgeändert werden

### Erfüllungsort der Lieferung

Der Erfüllungsort ist jener Ort, an dem der Verkäufer dem Käufer die Ware zur vereinbarten Zeit und in der vereinbarten Menge und Qualität übergeben muss. Wird der Erfüllungsort im Kaufvertrag nicht geregelt, so gilt jener Ort als Erfüllungsort, an dem der Verkäufer zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses seine Handelsniederlassung hatte.

Die Übergabe der Ware kann auf unterschiedliche Weise erfolgen:

* Körperlich (Ware wird übergeben)
* Elektronisch (digitale Produkte)
* Symbolisch (Es werden nur Papiere übergeben, die den Käufer berechtigen, über die Ware zu verfügen)

Am Erfüllungsort gehen das Eigentum und damit auch alle Gefahren vom Verkäufer auf den Käufer über.

### Der Kostenübergang

Der Ort des Kostenüberganges kann gesondert vereinbart werden. Wird der Kostenübergang nicht gesondert vereinbart, so trägt der Verkäufer alle Kosten (Transportkosten, Lagerkosten etc.) bis zur Übergabe am Erfüllungsort.

### Kaufvertragsklauseln

Sie klären eindeutig, wo die Kosten des Transports auf den Käufer übergehen. Außerdem regeln sie, wo das Eigentum und damit das Risiko, dass die Ware beschädigt oder gestohlen wird, auf den Käufer übergehen. Die Bedeutung ist durch Usancen geregelt.