

BWM Lernzettel

Notizen von Rafael STROHMAYER-DANGL

Für den Test am 12. März 2026

Inhaltsverzeichnis

1 Die Bestandteile eines Kaufvertrags	2
1.1 Verpflichtende Bestandteile eines Kaufvertrags	2
1.2 Zusätzliche Bestandteile des Kaufvertrags	2
2 Vertretbar / nicht Vertretbar	3
2.1 Nicht vertretbare Produkte	3
2.1.1 Beispiele	3
2.2 Vertretbare Produkte	3
2.2.1 Beispiele	3
2.3 Beispiele zu (Nicht) Vertretbaren Produkten	3
2.4 Merkmalfestlegung	3
2.4.1 Bei Nicht vertretbaren Produkten	3
2.4.2 Bei Vertretbaren Produkten	4
2.4.3 Sonderform Spezifikationskauf	4
3 Die Festlegung einer Menge	5
3.1 Wichtige Details zur Mengenangabe	5
3.1.1 KV mit genauer Mengenangabe	5
3.1.2 KV mit ungefährender Mengenangabe	5
3.1.3 KV ohne Mengenangabe	5
3.2 Beispiele zur Mengenangabe	5
4 Tara	6
4.1 Kontrolle des Gewichts	6
5 Brutto & Nettopreis	6
5.1 Umrechnung: Brutto / Netto	6
6 Preisfestlegung	7
7 Rabatt und Skonto	7
7.1 Rabatt	7
7.2 Skonto	8
7.2.1 Beispiel zu Skontorechnung	8
8 Arten von Rabatten	8
9 Lieferbedingungen	9
9.1 Übergabe der Ware	9

10 Lieferklauseln	10
10.1 Arten von Lieferklauseln	10
10.1.1 Einpunktklauseln	10
10.1.2 Zweipunktklauseln	10
10.1.3 Beispiele zu Lieferklauseln	10
11 Buchungssätze	11
11.1 Waren, Ein- und Verkäufe	11
11.1.1 Einkauf	11
11.1.2 Verkauf	11
11.1.3 Tageslosung	11
11.1.4 Warenrücksendung	11
11.1.5 Eigenverbrauch	11
11.2 Aufwände	12
11.2.1 Beispiele	12
12 Zahlungen	12
13 Stornobuchung	12

1 Die Bestandteile eines Kaufvertrags

1.1 Verpflichtende Bestandteile eines Kaufvertrags

Über folgende Bestandteile müssen sich Verkäufer und Käufer **auf jeden Fall** einigen:

- Verkäufer (Wer verkauft?)
- Kaufgegenstand (Was wird verkauft?)
- Menge (Wie viel wird gekauft?)
- Preis (Wie viel kostet es?)
- Käufer (Wer kauft?)

Kaufen und Verkaufen kann jeder – Privatpersonen oder Unternehmen, egal in welcher Kombination. (C2C, C2B, B2C oder B2B Geschäfte möglich). Es können **Waren** oder **Dienstleistungen** verkauft bzw. gekauft werden.

1.2 Zusätzliche Bestandteile des Kaufvertrags

Es sollten neben den verpflichtenden Bestandteilen auch optionale vorhanden sein, um Streitigkeiten zu vermeiden.

Lieferbedingungen

- Wer liefert **wann und wohin**?
- Wer bezahlt die **Lieferkosten**?
- Wer trägt das **Transportrisiko**?

Zahlungsbedingungen

- **Bis wann** muss der Käufer zahlen?
- **Wie muss** der Käufer zahlen?

Sonstige Bestimmungen

- Gibt es ein **Umtauschrecht**?
- **Wem gehört** die Ware bis zur Bezahlung?

2 Vertretbar / nicht Vertretbar

2.1 Nicht vertretbare Produkte

Nicht vertretbare Produkte sind **individuell angefertigte Einzelstücke** oder **gebrauchte Gegenstände**.

2.1.1 Beispiele

- Gemälde
- Gebrauchtwagen
- Wohnungen

2.2 Vertretbare Produkte

Serienmäßig hergestellte Produkte, die durch ein gleiches Produkt vertreten werden können.

2.2.1 Beispiele

- Spielekonsolen
- Handys
- Neuwagen

2.3 Beispiele zu (Nicht) Vertretbaren Produkten

Beispiel	Nicht vertretbar	Vertretbar
Neues Fahrrad		X
gebrauchtes Fernsehgerät	X	
Zucker		X
handgetöpferte Vase	X	
neues Schulheft		X
Smartphone-App		X

2.4 Merkmalfestlegung

2.4.1 Bei Nicht vertretbaren Produkten

Die Merkmale von nicht vertretbaren Produkten lassen sich am besten durch **Fotos** und **eine ausführliche Beschreibung** oder eine **Besichtigung** festlegen. Daher steht in Kaufverträgen oft *"wie besichtigt und Probe gefahren"*.

2.4.2 Bei Vertretbaren Produkten

Vertretbare Produkte sind **Massenwaren**, ein Stück ist wie das andere. Auch bei Massenwaren kann man die Merkmale durch Beschreibung, Foto(s) und Besichtigung festlegen. Um die Festlegung der Merkmale bei Massenprodukten zu vereinfachen, gibt es verschiedene **Hilfsmittel**. Diese erleichtern es dem Käufer, sich rasch ein Bild vom Kaufgegenstand zu machen.

- **Marken**

Marken dienen dazu, Produkte **unverwechselbar** zu machen (*z.B. Pepsi, Coca-Cola und Fritz Kola*). Hersteller lassen ihre Marken oft schützen, damit sie andere nicht verwenden.

- **Typen**

Typen bezeichnen verschiedene **Warengruppen** (*z.B. Smartphone, Mountainbike, etc.*). Somit kann man sich schnell ein Bild von dem gefragten Produkt / Gegenstand machen.

- **Normen**

Mit Normen kann man **Produkteigenschaften** festlegen. (*z.B. A4 Papier*) Zu den wichtigsten Norm-organisationen zählen:

- DIN (Deutsche Industrie Norm)
- ANSI (American National Standard Institute)
- ISO (International Organisation for Standardisation)

- **Muster**

Ein Muster ist ein **Ansichtsexemplar**. Mit einem Muster kann sich der Käufer vor dem Kauf ansehen, wie die Waren aussehen (*z.B. Fliesen, Teppich*) und welche anderen Eigenschaften sie haben.

- **Probe/Anprobe**

Wenn möglich, kann und soll der Käufer den Kaufgegenstand **ausprobieren** oder eine Probe erhalten (*z.B. die Anprobe von Jeans, Kosmetikproben, Weinverkostungen*)

- **Handelsklassen**

Handelsklassen sind Einteilungen von Lebensmitteln z.B. nach **Größe, Qualität und Herkunft**. Jeder Verkäufer muss die Handelsklasse von Lebensmitteln ausweisen.

2.4.3 Sonderform Spezifikationskauf

Eine Sonderform der Merkmalsfestlegung ist der sogenannte **Spezifikationskauf (auch Bestimmungskauf)**.

Was bedeutet das? Beim normalen Kauf werden alle Details sofort festgelegt.

Beim Spezifikationskauf darf der Käufer bestimmte Details – wie z.B. Größe oder Farbe einer Jeans – **erst später** entscheiden.

Was passiert, wenn der Käufer sich nicht rechtzeitig entscheidet?

- Der Verkäufer darf die Merkmale **selbst festlegen**, oder
- er setzt eine **Nachfrist** (= eine letzte Frist) – und wenn der Käufer auch dann keine Entscheidung trifft, darf der Verkäufer **vom Kauf zurücktreten**.

3 Die Festlegung einer Menge

Bei einem Kaufvertrag gibt es eine verpflichtende Mengenangabe. Diese kann auf 3 Arten angegeben werden:

- **Genauere Mengenangabe**

Der Kaufgegenstand kann genau gemessen oder gezählt werden.

Beispiel: 1.000 kg, 500 l, 10m

- **Ungefähre Mengenangabe**

Man kann die Menge nur ungefähr einschätzen

Beispiel: 2.500 kg +/- 5%

- **Keine Mengenangabe**

Man kennt die Menge (noch) nicht.

Beispiel: „in Bausch und Bogen“

Welche Methode verwendet wird, hängt davon ab, ob beim Abschluss des Kaufvertrags die Menge genau, nur ungefähr oder gar nicht bestimmbar ist.

3.1 Wichtige Details zur Mengenangabe

3.1.1 KV mit genauerer Mengenangabe

Steht im Kaufvertrag eine **genaue Menge**, muss diese auch genau geliefert werden.

Wird mehr oder weniger geliefert, müssen **beide Seiten** (Käufer *und* Verkäufer) damit einverstanden sein.

3.1.2 KV mit ungefähre Mengenangabe

Diese Verträge werden auch „**Zirka-Verträge**“ genannt. Es muss im KV die **vereinbarte Menge und die mögliche Abweichung** festgelegt werden.

3.1.3 KV ohne Mengenangabe

Es kann vorkommen, dass jemand die gesamte Produktion (bzw. Ernte) von dem Verkäufer kaufen möchte. Diese lässt sich natürlich nicht vorher bestimmen, daher gibt es keine Mengenangabe. Der KV wird dann in „**in Bausch und Bogen**“ abgeschlossen.

3.2 Beispiele zur Mengenangabe

Beispiel	Genauere Menge	Ungefähre Menge	Keine Menge
Würfelzucker in Kartons zu 25 kg	X		
Eine Marmeladenfabrik kauft die gesamte Marillenernte			X
Eine Wagonladung mit rund 10 Tonnen Inhalt		X	

4 Tara

Das Gewicht verpackter Waren wird mit der Formel $Netto + Tara = Brutto$ genau beschrieben.

- **Nettogewicht:** Gewicht der Ware ohne Verpackung
- **Tara:** Nur das Gewicht der Verpackung ohne Inhalt
- **Bruttogewicht:** Gewicht der Verpackung + Inhalt

4.1 Kontrolle des Gewichts

Wenn der Käufer prüfen möchte, ob das gelieferte Gewicht mit der bestellten Menge übereinstimmt, muss er die Gesamtlieferung abwiegen und das Verpackungsgewicht abziehen:

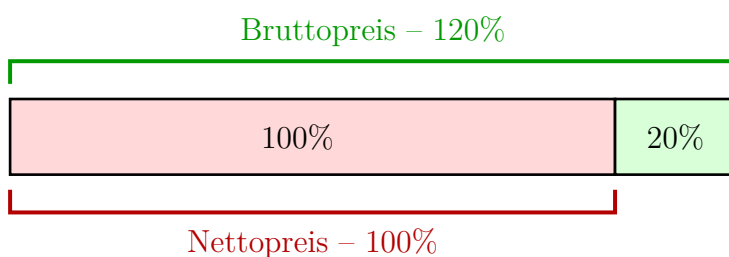
$$\text{Bruttogewicht} - \text{Tara} = \text{Nettogewicht}$$

Bei großen Mengen muss man nicht alles auspacken – es reicht, eine **Stichprobe** abzuwiegen und das Ergebnis auf die gesamte Lieferung hochzurechnen. Wenn die Verpackung sehr leicht ist, können sich Käufer und Verkäufer auch einigen, sie einfach mitzubezahlen. Das nennt man „**brutto für netto**“ (z.B. Kartoffeln in Säcken).

Beispiel: Wie wiegt man eine Lkw-Ladung Zuckerrüben?

Nach Abschluss eines Zirka-Vertrags (2.500 kg, +/- 5 %) wird der Lkw **vor** dem Abladen auf einer Fahrzeugwaage gewogen – das ist das Bruttogewicht. **Nach** dem Abladen wird der leere Lkw nochmals gewogen – das ist die Tara. Die Differenz der beiden Messungen ergibt das Nettogewicht der Zuckerrüben.

5 Brutto & Nettopreis



Der Bruttopreis beinhaltet die USt. von meist 20%. Der Nettopreis nicht. Die USt. wird von jedem Verkauf berechnet und an das Finanzamt überwiesen. (UVA - Umsatzsteuervoranmeldung). **Preise für Unternehmen werden meistens als Nettopreise angegeben, Preise für Konsumenten**

MÜSSEN als Bruttopreise angegeben werden. In einem Kaufvertrag sollte immer klar erkennbar sein, ob es sich um Brutto- oder Nettopreis handelt.

5.1 Umrechnung: Brutto / Netto

Bei der Umrechnung sind folgende Formeln hilfreich:

$$\frac{Brutto}{6} \cdot 5 = Netto$$

$$\frac{Netto}{5} \cdot 6 = Brutto$$

6 Preisfestlegung

Ein Preis kann auf vier verschiedenen Arten festgelegt werden:

- **Fixpreis**

Preis pro Mengeneinheit oder für die Gesamtmenge.

Beispiele:

- Preis pro Stück: €2,50
- Preis pro m²: €300,-
- Gesamtpreis für 10kg: €125,60

- **Basispreis**

Preis für das **Basisprodukt**, Zu- oder Abschläge für **Produktvarianten**.

Beispiele:

- Preis für Äpfel Handelsklasse I: €2,40/kg
- Zuschlag für Handelsklasse Extra: +15%
- Abschlag für Handelsklasse II: -10%

- **Kostenschwankungsklausel**

Preis zum **Lieferzeitpunkt**, abhängig von **Zulieferpreisen**.

Beispiel:

- *Hausbau*: In dem Kaufvertrag der Ziegel wird der Preis so geregelt, dass der Käufer den *aktuellen* Preis für die Ziegel zahlen muss. Wenn sie zum Zeitpunkt des Vertragsabschluss €0,50/Stk. kosten, aber bei dem Hausbau €0,60/Stk., dann muss der Käufer den aktuellen Preis von €0,60/Stk. zahlen.

- **Indexpreis**

Jährliche Preisanpassung, z.B. um die **Inflationsrate**.

Beispiel:

- In Mietverträgen steht oft, dass der Mietpreis jährlich auf den *Mietpreisindex* angepasst wird.

7 Rabatt und Skonto

Ein **Rabatt** ist ein **Preisnachlass**. Rabatte können dem Käufer vom Verkäufer aus verschiedenen Anlässen **sofort** oder **nachträglich** gewährt werden.

Ein **Skonto** ist ein **Preisabzug** für eine schnelle Bezahlung der Rechnung und **muss in den Zahlungsbedingungen vereinbart** werden.

7.1 Rabatt

=Preisnachlass

- Kann vom **Verkäufer** entweder **sofort** oder **nachträglich** gewährt werden.
- Wird in **Prozent** (-20%, Prozentrabatt) oder als **Betrag** (-30€, Pauschalrabatt) angegeben.

- Sonderform: **Stückrabatt**
(„Nimm 3, zahl 2!“)
- **Beispiel:**
„30 % Rabatt auf alle lagernden Snowboards!“

7.2 Skonto

=Preisabzug

- muss in den **Zahlungsbedingungen** vereinbart werden.
- wird **in Prozent** angegeben.
- darf **vom Käufer** bei Bezahlung der Rechnung **innerhalb einer bestimmten Frist** abgezogen werden.
- **Beispiel:**
„Bei Zahlung innerhalb von 8 Tagen gewähren wir 3 % Skonto – andernfalls ist der Rechnungsbetrag innerhalb von 30 Tagen fällig.“

7.2.1 Beispiel zu Skontorechnung

Position	Betrag
Rechnungsbetrag	1.000,00 €
Skonto (3 %)	-30,00 €
Zahlbetrag	970,00 €

Bei Zahlung innerhalb von 8 Tagen überweisen Sie **970,00 €**, andernfalls den vollen Betrag von **1.000,00 €** innerhalb von 30 Tagen.

8 Arten von Rabatten

Rabatte sind einer der wichtigsten *Tools* um Absatzzahlen zu erhöhen, neue Kunden zu gewinnen oder Lagerplatz für neue Waren freizuräumen. Zu den wichtigsten Rabattarten zählen:

- **Mengenrabatte**
Funktion: **Verkaufsförderung**
Beispiele:
 - einfacher Mengenrabatt (z.B. ab 6kg, 5% Rabatt)
 - Staffelpreis (je höher die Menge, desto größer der Rabatt: ab 10 Stk. 5% Rabatt, ab 15 Stk. 10% Rabatt)
- **Treuerabatte**
Funktion: **Kundenbindung**
Beispiele:
 - Rabatt von 5% für alle Kunden mit Kundenkarte
 - Ein Kunde kauft im Jahr Waren im Wert von 20.000 € ein. Der Lieferant gewährt deshalb am Jahresende einen Bonus von 2%. (= *Bonusgutschrift am Jahresende*)

– „Rabattmarkerl“ beim Spar

- **Abverkaufsrabatte**

Funktion: **Lagerabverkauf**

Beispiele:

- Sommerschlussverkauf, Winterschlussverkauf
- „Black Friday“ (Lagerräumung für Weihnachtsgeschäft)

Zusätzlich gibt es noch viele Sonderformen von Rabatten wie:

- **Einführungsrabatt:** Rabatt zur Einführung neuer Produkte und somit zur Kundengewinnung
- **Ausstellungsrabatt:** Rabatt für Ausstellungsstücke, die nicht mehr regulär verkauft werden können.
- **Personengruppenrabatt:** Rabatt für bestimmte Leute wie Schüler oder Studenten. (z.B. Jeremy's Kebap Schülerrabatt)
- **Mängelrabatt:** Preisnachlass bei kleinen Mängeln, um teure Reparaturen zu vermeiden auf Kosten des Verkäufers

9 Lieferbedingungen

Lieferbedingungen regeln die genauen Details der Lieferung.

- Lieferort

Wo wird der Gegenstand übergeben? Wenn nicht anders vereinbart: *Betrieb des Verkäufers*
Bei dem Lieferort gehen Eigentum *und* Risiko von Beschädigung / Verlust der Ware an den Käufer über. Das wird mithilfe von Lieferklauseln geregelt.

- Lieferkosten

Wer bezahlt die Lieferung? Wenn nicht anders vereinbart: *Der Käufer*

- Liefertermin

Wann wird der Kaufgegenstand übergeben? Wenn nicht anders vereinbart: *sofort (prompt)*

9.1 Übergabe der Ware

Die Ware kann auf 3 Wege übergeben werden:

- **körperlich:** Die Ware wird dem Käufer tatsächlich übergeben.
- **symbolisch:** Die Ware selbst wird nicht übergeben, sondern nur die notwendigen Rechte bzw. Papier, die der Käufer braucht um sie zu besitzen. (z.B. *Frachtpapiere, Lagerschein*)
- **elektronisch:** Digitale Produkte sind mit dem erfolgreichem Download an den Käufer übergeben.

10 Lieferklauseln

Wenn während einem Transport die Ware kaputt geht, stellt sich die Frage, wer haftet. Lieferklauseln geben eine Antwort auf diese Frage.

- **Risikoübergang:** An diesem Punkt geht das Risiko vom Verkäufer, zum Käufer über. Wenn die Ware nach dem Risikoübergang kaputt geht, haftet der Käufer, andernfalls der Verkäufer.
- **Kostenübergang:** Die Lieferung bis zum Kostenübergang zahlt der Verkäufer, danach der Käufer.

Durch Lieferklauseln kann man die Details von einer Lieferung kurz und schnell angeben, dabei sind einige Begriffe wichtig.

10.1 Arten von Lieferklauseln

10.1.1 Einpunktklauseln

Das Risiko und die Kosten werden **an einem Punkt** an den Käufer übergeben.

- „ab“

Wird verwendet, wenn der Lieferort näher am Verkäufer ist.

„ab Werk“

„ab Versandbahnhof“

Das Risiko und die Kosten gehen bei „ab Werk“ direkt ab dem Standort des Verkäufers an den Käufer über. Dies ist für Verkäufer am sichersten und billigsten.

- „frei“

Wird verwendet, wenn der Lieferort näher am Käufer ist.

„frei Haus“

Das Risiko und die Kosten gehen erst bei dem Standort der Käufers an ihn über. Der Verkäufer muss sich also um die gesamte Lieferung kümmern, was für den Käufer am billigsten ist. Wenn man sagt „Frei Bahnhof Wien“, dann muss der Käufer ab dem Bahnhof Wien Risiko und Kosten Tragen.

10.1.2 Zweipunktklauseln

Das Risiko und die Kosten übergehen **an 2 unterschiedlichen Punkten** an den Käufer.

- „frachtfrei“

Risikoübergang auf den Käufer bei Übergabe der Ware an den *ersten Frachtführer*.

Kostenübergang am angegebenen Ort.

„frachtfrei Bahnhof Linz“

10.1.3 Beispiele zu Lieferklauseln

Lieferklausel	Verk. Salzburg	Bhf. Salzburg	Bhf. Graz	Käufer Graz
„frei Bahnhof Graz“			R+K	
„ab Werk“	R+K			
„frachtfrei“	R		K	

11 Buchungssätze

11.1 Waren, Ein- und Verkäufe

11.1.1 Einkauf

Den Einkauf bucht man mit:

5000	HW-Einsatz	500	/	2700	Kassa	600
2500	VSt.	100	/			

Wobei man „2700 Kassa“ mit dem Zahlungsmittel oder mit dem Lieferanten bzw. den Lieferverbindlichkeiten (LV) ersetzen kann.

11.1.2 Verkauf

Den Verkauf bucht man mit:

2700	Kassa	600	/	4000	HW-Erlöse	500
			/	3500	USt.	100

Wobei man „2700 Kassa“ mit dem Zahlungsmittel oder mit dem Kunden bzw. den Kundenforderungen (KV) ersetzen kann.

11.1.3 Tageslosung

Die Tageslosung ist die Summe aller täglichen Bareinnahmen. Man bucht sie mit:

2700	Kassa	600	/	4000	HW-Erlöse	500
			/	3500	USt.	100

11.1.4 Warenrücksendung

Man sendet Waren zurück, indem man einfach den Buchungssatz umdreht. Ein Beispiel:

Ich kaufe eine Ware:

5000	HW-Einsatz	500	/	2700	Kassa	600
2500	VSt.	100	/			

Und sende sie zurück mit:

2700	Kassa	600	/	4000	HW-Erlöse	500
			/	3500	USt.	100

11.1.5 Eigenverbrauch

Ähnlich wie bei dem Verkauf bucht man den Eigenverbrauch mit:

9600	Privat	600	/	4900	Eigenverbrauch	500
			/	3500	USt.	100

Die Ware *muss* beim Eigenverbrauch immer zum Einstandspreis (Einkaufspreis) verkauft werden!

11.2 Aufwände

Aufwände sind Wertverzehre (z.B. Verbrauch von Gütern oder Dienstleistungen), die den Gewinn mindern. Bei der Bezahlung von Aufwänden bucht man den **Netto-Aufwand** auf ein Aufwandskonto und die **Vorsteuer**.

7xxx	Aufwandskonto	Netto	/	2700/2800	Kassa/Bank	Brutto
2500	Vorsteuer	USt.-Betrag	/			

11.2.1 Beispiele

- **Miete (Raumaufwand)**

Die Zahlung der Miete für Geschäftsräume.

7000	Raumaufwand	1.000	/	2800	Bank	1.200
2500	Vorsteuer	200	/			

- **Büromaterial**

Kauf von Papier, Stiften etc..

7600	Bürobedarf	50	/	2700	Kassa	60
2500	Vorsteuer	10	/			

- **Telefon und Internet**

Gebühren für Telekommunikation.

7380	Fernmeldegebühren	30	/	2800	Bank	36
2500	Vorsteuer	6	/			

12 Zahlungen

Wenn man bei einem Lieferanten Schulden hat, kann man Sie durch eine Zahlung ausgleichen. Da die USt. bereits bei dem eigentlichen Kauf verbucht wurde, ist dies nicht mehr nötig. Eine Beispielzahlung wäre:

33xxx	Lieferant ...	/	2800	Bank	300
-------	---------------	---	------	------	-----

13 Stornobuchung

Falls man einen Buchungssatz unabsichtlich falsch gebucht hat:

33012	Lieferant Huber	/	2800	Bank	300
-------	-----------------	---	------	------	-----

Hier wollte man eine Überweisung von 250€ buchen.

Man löst dieses Problem, indem man folgende 2 Schritte tätigt:

- **1. Schritt** Vehrkehrt buchen

Hiermit wird die originale Buchung storniert:

2800	Bank	/	33012	Lieferant Huber	300
------	------	---	-------	-----------------	-----

- **2.Schritt** Richtig Buchen

33012	Lieferant Huber	/	2800	Bank	250
-------	-----------------	---	------	------	-----