

# **Wirtschaft für den Detailhandel DHA**

**Grundlagenwissen Wirtschaft  
Detailhandelsassistentin  
Detailhandelsassistent**

Patrik Schedler, Cosimo Schmid

3., vollständig überarbeitete Auflage 2019

### **Wirtschaft für den Detailhandel DHA**

Grundlagenwissen Wirtschaft

Detailhandelsassistentin, Detailhandelsassistent

Patrik Schedler und Cosimo Schmid

schlossen beide ein Studium an der Universität Zürich ab,  
sind eidg. dipl. Berufsschullehrer und unterrichten Lernende  
im Detailhandel in diversen Fächern.

Chipfabrik: Lernchips GmbH, Winterthur

Cover & Layout: Lorenz Altermatt

Druck: Edubook AG, Merenschwand

Grafiken: Lorenz Altermatt / Compendio Bildungsmedien AG, Zürich

Korrektur: Susanne Gündel, Gabriella Hasler

Mediengestaltung: Barbara Schmid

Projektleitung, Redaktion und didaktische Bearbeitung: Cosimo Schmid

### **3., vollständig überarbeitete Auflage 2019**

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigung jeder Art oder Verbreitung - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher  
Genehmigung des Verlages.

Copyright © 2019, BUCHSCHMIDE Schmid, Rikon

### **ISBN: 978-3-9525109-5-7**

ISBN E-Book: 978-3-9525109-6-4

ISBN Lösungen: 978-3-9525109-9-5

1. und 2. Auflage im Compendio Verlag, Zürich

Wirtschaft für den Detailhandel - Band 1: Grundlagenwissen für DHA und DHF

ISBN: 978-3-7155-7235-2

ISBN E-Book: 978-3-7155-7310-6

Besuchen Sie uns im Internet: [www.buchschmide.ch](http://www.buchschmide.ch)

Oder kontaktieren Sie uns per E-mail: [info@buchschmide.ch](mailto:info@buchschmide.ch)

Der Verlag ist bemüht, alle Inhaber von Nutzungsrechten zu eruieren. Sollten allfällige Nutzungsrechte geltend gemacht werden, so wird gebeten, mit dem Verlag Kontakt aufzunehmen.

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort \_\_\_\_\_ 5

## Teil 1 – Grundlagen

10 Wirtschaft \_\_\_\_\_ 7

11 Bedürfnisse \_\_\_\_\_ 10

12 Güter \_\_\_\_\_ 12

## Teil 2 – Handel

20 Veränderungen im Detailhandel \_\_\_\_\_ 19

21 Aufgaben des Gross- und des Detailhandels \_\_\_\_\_ 22

22 Aufgaben des Handels \_\_\_\_\_ 26

23 Zusammenarbeit im Detailhandel \_\_\_\_\_ 29

24 Formen des Geldes \_\_\_\_\_ 32

25 Zahlungsarten \_\_\_\_\_ 34

## Teil 3 – Gesamtwirtschaft

30 Wirtschaftssektoren \_\_\_\_\_ 39

31 Produktionsfaktoren \_\_\_\_\_ 43

32 Einfacher Wirtschaftskreislauf \_\_\_\_\_ 47

## Teil 4 – Konsum

40 Betriebsformen \_\_\_\_\_ 51

41 Marketing \_\_\_\_\_ 61

42 Budget \_\_\_\_\_ 66

43 Konsumkredit \_\_\_\_\_ 70

44 Kaufvertrag \_\_\_\_\_ 76

45 Kaufvertragsverletzungen \_\_\_\_\_ 85

46 Gesetzliche Bestimmungen \_\_\_\_\_ 91

10

11

12

20

21

22

23

24

30

31

32

40

41

42

43

44

45

46

A

## Anhang

Rechenhilfen mit Aufgaben	99
A 0 Grundlagen Rechnen	99
A 1 Proportionalität (Dreisatz)	100
A 2 Durchschnittsrechnen	101
A 3 Verteilungsrechnen	103
A 4 Prozentrechnen	105
A 5 Bruttogewicht, Tara, Nettogewicht	107
A 6 Preisänderung	109
A 7 Rabatt, Skonto	111
A 8 Naturalrabatt (Zugabe)	114
A 9 Provision	116
A10 Währungsrechnen	118
A 11 Bruttogewinn	121
Stichwortverzeichnis	125
Bilderverzeichnis	128
Lehrmittel dieser Reihe	130

## Vorwort

Dieses Lehrmittel richtet sich an Lernende DHA. Es orientiert sich an den schulischen Leistungszielen im Fach Wirtschaft. Die Präzisierungen der SPK wurden berücksichtigt. Dieser Band deckt den Stoff der beiden Lehrjahre DHA ab.

### Informationen zu diesem Lehrmittel

Jedes Kapitel enthält Aufgaben, deren Lösungen als E-Book gekauft werden können. Lehrpersonen können ein kostenloses Exemplar per E-Mail ([info@buchschmide.ch](mailto:info@buchschmide.ch)) bei uns bestellen. Weitere interaktive Aufgaben können im E-Book per Link und in der gedruckten Variante als QR-Code abgerufen werden.

Wir danken für alle Hinweise und Rückmeldungen und freuen uns weiterhin über konstruktive Kritik.

Den Lernenden und Lehrenden wünschen wir viel Spass beim Lernen und Vermitteln der Inhalte.

Rikon und Warth im Juli 2019

*Cosimo Schmid und Patrik Schedler*

### Aktualisierungen und Korrekturen

Unter diesem Link finden Sie Aktualisierungen oder allfällige Korrekturen für diese Auflage. So halten wir Sie bis zum Lehrabschluss auf dem neuesten Stand.



## 44 Kaufvertrag

### Lernziele

- Sie beurteilen die Vertragsfähigkeit einer Person.
- Sie benennen die verschiedenen Kaufgegenstände und deren Unterschiede.
- Sie beschreiben und schildern den Ablauf eines Kaufvertrags detailliert.

Wenn zwei miteinander etwas abmachen, dann ist das ein Vertrag, ganz egal in welcher Form dies geschieht, ob formfrei, in einfacher Schriftlichkeit, qualifizierter Schriftlichkeit oder öffentlich beurkundet. Verträge können über beliebige Güter und Dienstleistungen abgeschlossen werden. Verträge müssen erfüllbar sein. Deswegen können Sie zwar im Internet eine Kamera kaufen, nicht aber z. B. auf Ebay den Mond anbieten.

Vertragsform	Beschreibung	Beispiele
<i>Formfrei</i>	Kaufverträge beweglicher Waren sind in mündlicher Form oder stillschweigend – durch schlüssiges Verhalten – gültig.	Kauf eines Pullovers im Warenhaus.
<i>Einfache Schriftlichkeit</i>	Der Vertrag muss schriftlich vorliegen und am Schluss von beiden Seiten unterschrieben werden. Als Unterschrift gilt heute auch eine qualifizierte elektronische Signatur.	Beim Autokauf beschließen Käufer und Verkäufer einen schriftlichen Vertrag zu unterschreiben.
<i>Qualifizierte Schriftlichkeit</i>	Nebst der Unterschrift sind weitere Bedingungen zu erfüllen. Es ist ein bestimmtes amtliches Formular zu verwenden oder bestimmte Informationen müssen laut Gesetz enthalten sein.	Ein Konsumkreditvertrag oder ein Lehrvertrag.
<i>Öffentlich beurkundet</i>	Muss durch eine Urkundsperson (z.B. Notar) bestätigt und in einem öffentlichen Register abgelegt werden.	Grundstückkaufvertrag, Ehevertrag, Erbvertrag

Beim Kaufvertrag besteht die vertragliche Abmachung darin, dass ein bestimmter Gegenstand den Eigentümer wechselt und dafür eine Bezahlung erfolgt. Erfolgt die vertragliche Abmachung, in welcher Form auch immer, dann ist sie verbindlich. Verbindlich heisst, dass sie nur noch in gegenseitigem Einverständnis wieder aufgelöst oder verändert werden kann.

Damit ein Vertrag gültig ist, müssen die beteiligten Personen Vertragsfähig sein.

### 44.1 Vertragsfähigkeit

Jede handlungsfähige Person ist Vertragsfähig, kann also z. B. einen Kaufvertrag abschliessen. Beschränkt handlungsunfähige Personen können einen einfachen Kauf tätigen. Ein Kind kann sich am Kiosk ein Eis kaufen, aber es kann kein Haus kaufen, selbst dann nicht, wenn das Kind über eigenes Vermögen verfügt. Es ist handlungsunfähig und braucht die Zustimmung eines gesetzlichen Vertreters, also der Eltern oder eines Beistands.

Handlungsfähigkeit	Beschränkte Handlungsunfähigkeit	Handlungsunfähigkeit
Eine Person ist handlungsfähig, wenn sie volljährig (18 Jahre alt) und urteilsfähig ist (die Bedeutung und die Folgen einer Handlung erkennen kann). Verträge, die diese Person abschliesst, sind gültig.	Eine Person ist beschränkt handlungsunfähig, wenn sie urteilsfähig, aber noch nicht volljährig ist oder unter umfassender Beistandschaft steht. Sie darf Verträge abschliessen, wenn <ul style="list-style-type: none"> <li>— der gesetzliche Vertreter zustimmt.</li> <li>— der Vertrag mit eigenem Geld finanziert wird.</li> <li>— sie durch den Vertrag nur Vorteile, aber keine Pflichten hat.</li> </ul>	Eine handlungsunfähige Person ist nicht urteilsfähig (z. B. kleine Kinder oder Menschen mit einer geistigen Behinderung). Verträge, die diese Person abschliesst, sind immer ungültig.
Beispiel: Henry (22) und Adam (26) sind handlungsfähig und können sich Dinge im Internet bestellen.	Beispiel: Kevin (11) darf sich von seinem Taschengeld eine Spielkonsole kaufen.	Beispiel: Ohne die Zustimmung der Eltern darf Susanna (5) keine neuen Jeans kaufen (Kaufvertrag).

In der Tat liegt beim Kauf des Eises am Kiosk genauso ein Kaufvertrag vor wie bei einem Hauskauf. Im Gegensatz zum Hauskauf wird aber der Kauf im Laden meistens direkt, man sagt auch stillschweigend, abgewickelt. Dass es sich auch bei einem ganz gewöhnlichen Einkauf um einen Vertrag handelt, erkennt man daran, dass man i. d. R. nach der Bezahlung eine Zahlungsbestätigung (z. B. Kassenzettel) bekommt, die beweist, dass eine Zahlung für einen bestimmten Gegenstand erfolgt ist.

## 44.2 Kaufgegenstände

Das Gesetz teilt Kaufgegenstände grundsätzlich in zwei Gruppen ein, nämlich in unbewegliche Dinge (Häuser und Grundstücke) und bewegliche (Fahrnis).

### Grundstückskauf

Häuser und Grundstücke sind unbeweglich. Alles andere ist beweglich, auch wenn es noch so gross ist. Für den Grundstückskauf gelten andere Bestimmungen als für den Kauf beweglicher Gegenstände. Beim Grundstückskauf braucht es zwingend eine Urkundsperson (z. B. Notar), die den Kauf zwischen Käufer und Verkäufer abwickelt. Meistens wird auch eine Bank benötigt, die die Überweisung des Geldes abwickelt.



### Fahrniskauf

Den Kauf beweglicher Dinge nennt man Fahrniskauf. Ein Kaufvertrag für bewegliche Waren ist im Normalfall mündlich bzw. stillschweigend (formfrei) gültig. Es genügt die formfreie gegenseitige Willensäußerung und es ist keine Unterschrift nötig. Sie nehmen das Brot, legen es auf die Ladentheke und bezahlen. Ausnahmen sind Kaufverträge, die von Gesetzes wegen schriftlich sein müssen, z.B. Leasingverträge.

Dennoch empfiehlt es sich, bei Fahrniskäufen, bei denen es um grössere Beträge geht, einen schriftlichen Vertrag zu unterschreiben. Dieser dient dann beiden Seiten als Beweis für die Abmachung.

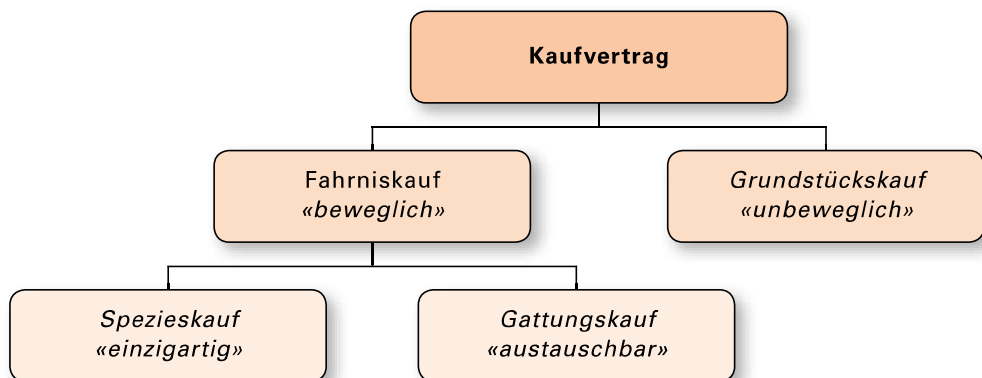
Beim Fahrniskauf wird noch einmal zwischen zwei Arten von Kaufgegenständen unterschieden, nämlich Speziesware und Gattungsware. Für diese zwei Arten von Kaufgegenständen gelten unterschiedliche rechtliche Bestimmungen.

#### Speziesware

Diese Ware ist einzigartig, also speziell und kann nicht durch ein identisches Produkt ersetzt werden. Beispiele: Gebrauchtwagen, einmalige Kunstgegenstände, Haustiere

#### Gattungsware

Ist ein Gegenstand, der in mehr oder weniger gleicher Form und gleicher Eigenschaft mehrfach vorkommt. Es gibt also viele gleichartige Produkte. Beispiele: Neuwaren wie Kleider, technische Geräte, Möbel, Esswaren etc.





## 44.3

### Ablauf eines Kaufvertrags

Im Obligationenrecht (OR 184 ff.) wird der Kaufvertrag wie folgt bezeichnet: «Durch den Kaufvertrag verpflichtet sich der Verkäufer, dem Käufer den Kaufgegenstand zu übergeben und ihm das Eigentum daran zu verschaffen, und der Käufer, dem Verkäufer den Kaufpreis zu bezahlen.»

Die Art der Zahlung kann variieren. Am häufigsten sind beim Fahrniskauf (bewegliche Dinge) der Barkauf und der Kreditkauf anzutreffen.

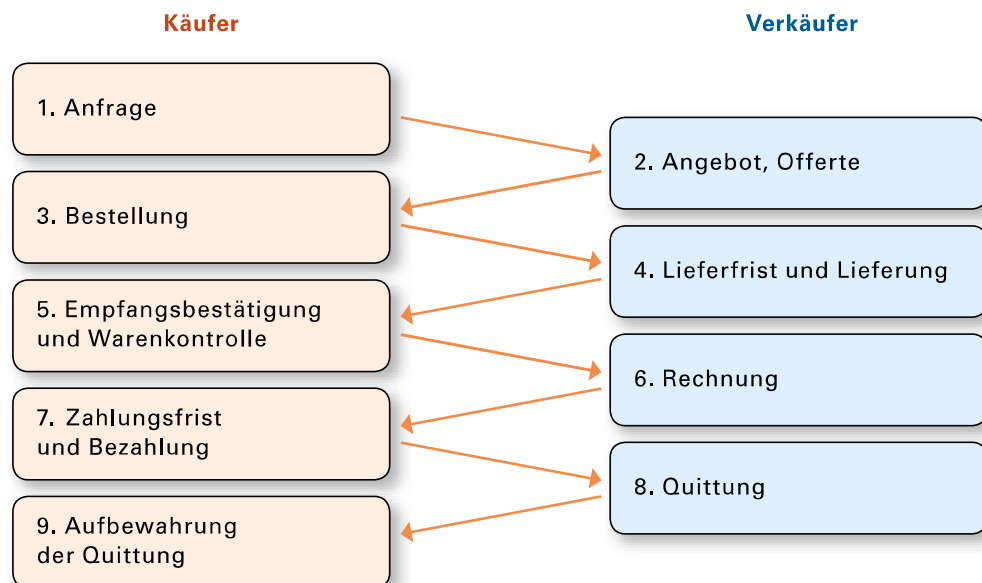
#### Barkauf

Der Ablauf eines im Detailhandel üblichen Kaufvertrags (Fahrniskaufs) geschieht meistens „Zug um Zug“ (OR 184). Der Abschluss des Vertrages und die Erfüllung des Vertrages geschehen zwingend gleichzeitig. Der Kunde nimmt den gekauften Gegenstand mit und übergibt dafür das Geld.

#### Kreditkauf

Beim Kreditkauf (Rechnung) muss der Preis für den Kauf erst nach der Übergabe bezahlt werden. Diese findet innerhalb einer festgesetzten Frist nach Lieferung der Ware statt. Das Eigentum geht schon bei Übergabe der Ware an den Käufer über.

#### Ablauf eines Kaufvertrags (Fahrniskauf)



## Schritte des Ablaufs eines Fahrniskaufs im Detail

### 1. Anfrage

Ein Käufer äussert Interesse an einem Kaufgegenstand. Er möchte etwas über die Qualität, Menge, den Preis und die Liefer- und Zahlungsbedingungen erfahren. Als Verkäufer sind Sie verpflichtet, diese Angaben wahrheitsgetreu und vollständig zu machen.

### 2. Angebot, Offerte

Mit dem Angebot bietet der Verkäufer seine Ware an. Es wird auch Offerte oder Antrag genannt. Verbindlichkeit: Das Angebot kann verbindlich oder unverbindlich sein. Mit verbindlich ist gemeint, inwiefern der Verkäufer seinem Angebot verpflichtet ist.

#### Verbindliches Angebot

Im Normalfall ist ein Angebot verbindlich. Verbindlich bedeutet: abgemacht, endgültig, verpflichtend.

Beispiele: Mündliche Offerte, schriftliche Offerte, Auslagen in Schaufenstern und im Laden mit Preisangaben



#### Unverbindliches Angebot

Unverbindlich bedeutet: ohne Gewähr, nicht bindend.

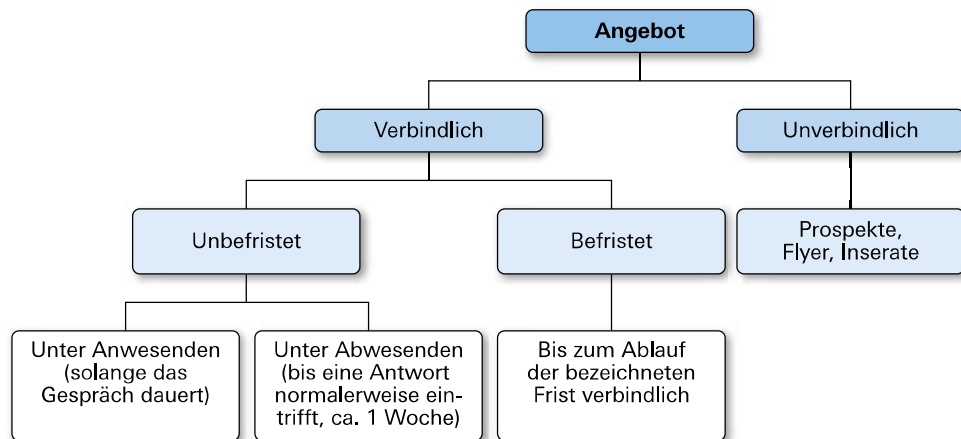
Ein Verkäufer kann sein Angebot für unverbindlich erklären. Er schreibt dazu z.B. «ohne Gewähr», «unverbindlich» o.Ä. .

Einige Anträge sind immer unverbindlich. Dazu zählen Sachen, die gedruckt werden, denn hier könnten Fehler beim Druck entstehen, und ausserdem bei Medienprodukten, es könnten Fehler beim Übertragen entstehen.

Beispiele: Flyer, Prospekte, Inserate, Kataloge, Preislisten, Tarife



Angebote im Internet sind unverbindlich. Sobald Sie den Gegenstand jedoch im Warenkorb haben, ist das Angebot verbindlich.



### Wesentlicher Irrtum

Ein wesentlicher Irrtum liegt vor, wenn ein Produkt zu einem eindeutig zu tiefen Preis angeboten wird. Für den Kunden muss eindeutig erkennbar sein, dass der Preis nicht stimmen kann.

Beispiel: Eine Null wurde vergessen. Ein neuer Blazer wird für 50 CHF statt für 500 CHF angeboten.

Ist der Fehler des Händlers durch den Kunden nicht eindeutig erkennbar, liegt ein unwesentlicher Irrtum vor und der Händler darf nur den ausgezeichneten Preis einfordern.

Beispiel: Der neue Blazer wird im Schaufenster zu 450 CHF statt wie vorgesehen zu 500 CHF angeschrieben.

### 3. Bestellung

Wenn auf ein verbindliches Angebot eine Bestellung erfolgt bzw. beide Parteien gegenseitig den Willen zum Vertrag äussern, gilt der Kaufvertrag als zustande gekommen. Beide Seiten sind somit an die ausgehandelten Bedingungen gebunden.

#### 4. Lieferfrist und Lieferung

Erfolgt die Lieferung nicht sofort beim Kauf, wird i.d. R. eine Lieferfrist vereinbart. Mit der Übergabe der Ware wird der Käufer auch Eigentümer derselben, auch dann, wenn er noch nicht bezahlt hat.

Grundsätzlich holt der Käufer die Ware beim Verkäufer ab. Wenn die Ware geschickt wird, muss der Käufer für die Lieferkosten aufkommen. Juristisch ausgedrückt heisst das: Warenschulden sind Holschulden. (Wenn Ihnen jemand eine Ware schuldet, müssen Sie sie selbst holen.) Geldschulden sind indes Bringschulden. (Als Schuldner sind Sie verantwortlich, dass das Geld zum Gläubiger kommt.)

Warenschulden = Holschulden

Geldschulden = Bringschulden

#### Eigentum

Sobald Sie eine Sache kaufen, sind Sie Eigentümer dieser Sache. Wenn Sie eine Sache mieten, sind Sie zwar Besitzer (Sie haben Gewalt darüber), jedoch nicht Eigentümer der Sache.

Sobald die Ware an den Käufer übergeben wurde, geht das Eigentum an ihn über, auch wenn die Zahlung erst später erfolgt. Mit einem Eigentumsvorbehalt können die Parteien eine Eigentumsübertragung erst bei Zahlung vereinbaren.

#### Nutzen und Gefahr

Mit der Übertragung des Eigentums an einer Sache gehen auch die damit verbundenen Gefahren und Nutzungsmöglichkeiten an den neuen Eigentümer über. Also nicht nur der Gegenstand wechselt den Eigentümer, sondern auch die damit verbundene Verantwortlichkeit. Wenn nichts anderes vereinbart worden ist, gilt Folgendes als Zeitpunkt der Übertragung von Nutzen und Gefahr:

Gattungsware: wenn sie ausgeschieden ist, also die Ware vom Rest getrennt und angeboten wird (Platzkauf) bzw. wenn sie zur Versendung aufgegeben wird (Distanzkauf). Vom Rest getrennt bedeutet z. B. aus dem Regal, der Auslage oder dem Lager etc. genommen.

Speziesware: sobald der Vertrag abgeschlossen wird.

#### 5. Empfangsbestätigung und Warenkontrolle

Bei Erhalt einer Lieferung bestätigt der Empfänger den Erhalt der Ware durch Unterzeichnung eines Lieferscheins. Er muss umgehend prüfen, ob die Ware vollständig und unversehrt sowie der Bestellung gemäss geliefert wurde.

#### 6. Rechnung

Erfolgt die Bezahlung nicht unmittelbar beim Kauf, erhält der Kunde mit oder nach der Lieferung die Rechnung.

## 7. Zahlungsfrist und Bezahlung

Die Bezahlung erfolgt sofort oder bei Rechnung innerhalb der Zahlungsfrist. Für Rechnungen ist eine Zahlungsfrist von 10 bis 30 Tagen üblich.

## 8. Quittung

Die Quittung dient als Zahlungsbeweis. Jeder Käufer hat das Recht auf eine Quittung. Wenn Sie per Überweisung bezahlen, gilt der Beleg der Post oder der Bank als Quittung. Eine unterschriebene Rechnung gilt ebenfalls als Quittung. Die Quittung muss folgende Angaben enthalten:

- Vorname, Name und Adresse der Schuldnerin / des Schuldners (des Käufers)
- Bestätigung des Empfangs des Geldes durch den Gläubiger (Geldempfänger). Z.B. «Die Firma Muster AG bestätigt, die Zahlung von CHF 100.– von Kundin Pia Müller erhalten zu haben».
- Betrag in CHF (in Zahlen und in Worten)
- Kaufgegenstand
- Ort und Datum (Zahlung)
- Unterschrift des Empfängers bzw. Gläubigers (Stempel des Betriebs)

Bei Bar- oder Kartenzahlung erhält der Käufer einen Kaufbeleg (Kassenzettel) in ausgedruckter oder elektronischer Form.

## 9. Aufbewahrung der Quittung

Die meisten Kaufverträge werden stillschweigend bzw. mündlich abgewickelt. Deswegen ist es besonders wichtig, die Quittung als Beweismittel für die geleistete Bezahlung aufzubewahren. Will man später Garantieansprüche geltend machen, benötigt man dazu die Quittung.

Ein Verkäufer kann 5 Jahre lang, in Ausnahmefällen bis zu 10 Jahre lang den Kaufpreis einfordern. Wenn Sie also kein Beweismittel für einen getätigten Kauf haben, müssen Sie im Streitfall u. U. den Kaufpreis noch einmal entrichten.

