

## Mangelhafte Ware

## Wann Sie Regressforderungen nach Schäden zurückweisen können

Ein Beispiel aus der Praxis: Ein Kunde kauft bei einem Holzhändler Parkettstäbe, die er selbst verlegt. Weil die Stäbe vom Hersteller nicht richtig verklebt worden sind, müssen sie jedoch wieder ausgebaut werden. Das Material hat der Händler in diesem Fall ebenso zu ersetzen wie die Kosten für den Ausbau des Parketts. Für eine erneute Verlegung hat der Händler jedoch nicht geradezustehen. Das wäre nur der Fall, wenn er den Mangel zu vertreten hätte – etwa weil er das Parkett auch selbst beim Kunden verlegt hat (Bundesgerichts-

hof, 15.7.2008, Aktenzeichen: VIII ZR 211/07).

### ! Tipp

Werden Sie wegen einer mangelhaften Ware von einem Kunden belangt, können Sie sich Ihrerseits die Aufwendungen von Ihrem Lieferanten erstatten lassen (§ 478 BGB). Voraussetzung: Sie hatten die Ware bei Lieferung ausreichend geprüft und dabei den gerügten Fehler nicht festgestellt.

## Mehr Fahrtkosten zu Fortbildungen absetzen

Kosten für berufliche Fortbildungen können Sie steuerlich geltend machen. Neben den eigentlichen Kursgebühren gilt das auch für alle anderen Kosten, die im Zusammenhang mit einer beruflichen Fortbildung anfallen. Allerdings lässt der Gesetzgeber das nicht uneingeschränkt zu. So können Sie bei längerfristigen auswärtigen Fortbildungen Verpflegungskosten nur in Höhe der gesetzlichen Pauschalen und auch nur für die ersten 3 Monate der Fortbildung absetzen. Fahrtkosten dürfen Sie allerdings dauerhaft in voller Höhe als Betriebsausgaben abziehen. Denn eine Fortbildungsstätte wird auch bei länger dauernden Fortbildungen über mehrere Jahre – z. B. einem Technikerlehrgang oder der Meisterschule – nicht zu einer neuen bzw. zusätzlichen Arbeitsstätte (wobei dann nur die Entfernungspauschale abziehbar wäre) – vorausgesetzt, die Fortbildung findet parallel zu einer Vollzeitbeschäftigung statt (Bundesfinanzhof, 10.4.2008, Aktenzeichen: VI R 66/05).

### € Werbe-Tipp des Monats



Guido Steimel  
Werbetexter  
Hennef  
[www.textmenues.de](http://www.textmenues.de)

#### Handlungsaufforderung – sagen Sie, was der Leser tun soll

Ohne einfache Wegweiser bleiben potenzielle Kunden auf dem Weg zu Ihnen buchstäblich stehen. Zeigen Sie den Empfängern Ihrer Werbetexte, wohin die Reise geht: Sagen Sie ihnen, was sie tun sollen, um Ihr Angebot sofort nutzen zu können. Und geben Sie gleich die Kontaktmöglichkeit mit an – eine Telefonnummer, eine E-Mail-Adresse oder ein Antwortschreiben mit eingedruckter Adresse oder Fax-Nummer.

Nennen Sie zudem einen Vorteil für den Empfänger in der Handlungsaufforderung! So verstärken Sie den kleinen „Schubser“, den Sie Ihren Wunschkunden damit geben. Einige Beispiele:

**Sie wollen, dass potenzielle Kunden weiteres Informationsmaterial bei Ihnen anfordern?** Dann schreiben Sie: „Fordern Sie jetzt weitere, kostenfreie Informationen an, mit denen Sie bis zu 820,00 € sparen können! Füllen Sie dafür direkt das beiliegende Antwort-Fax aus und senden es an die Faxnummer 01234-567890 zurück!“

**Sie wollen angerufen werden, um einen Termin auszumachen?** Schreiben Sie: „Weitere 7 exklusive Tipps, mit denen Sie Ihre Energiekosten um bis zu 32 % senken können, erhalten Sie in einem persönlichen Gespräch. Wir errechnen Ihnen Ihre Vorteile individuell. Rufen Sie für einen Termin gleich an unter Telefon: 01111-223344!“

**Sie wollen direkte Bestellungen?** Schreiben Sie: „Ordern Sie jetzt Ihren Energie-Check, um Ihre Ausgaben noch dieses Jahr zu verringern! Füllen Sie dafür die beigefügte, bereits frankierte Postkarte aus und werfen Sie sie noch heute in den nächsten Briefkasten! Das vergünstigte Angebot gilt nur bis zum 10.10.2008.“

### @ Internet-Tipp

Eine umfangreiche bundesweite Übersicht über Fortbildungsangebote finden Sie im Internet unter: [www.kursnet.arbeitsagentur.de](http://www.kursnet.arbeitsagentur.de)

### Impressum

ISSN 1611-3667

Erscheinungsweise: 16 x pro Jahr

VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG,

Theodor-Heuss-Str. 2-4, 53095 Bonn

Telefon: 0228/95501-60,

Fax: 0228/3696-001

Vorstand: Helmut Graf; Herausgeber: Joachim Müller

Produktmanagement: Mareike Haane

Chefredakteur: Sebastian Jördens

Mitarbeit: Sabrina Behrens

Gutachter: Dipl.-Fw. Hans Schneider, RAin Britta Schwalm

Korrekturen: Dipl.-Wwin. Susanne Herbers

Endlektorat: Ulrike Spraul

Layout/Satz: Deinzer Grafik; Druck: ADN Offsetdruck,

Battenberg; Herstellung: Sebastian Gerber, Bonn;

Herstellungsleitung: Monika Graf, Bonn

„selbstständig heute“ unterstützt Selbstständige und Kleinunternehmer umfassend und unabhängig beim erfolgreichen Unternehmensaufbau. Alle Angaben wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Eine Gewähr kann dennoch nicht übernommen werden.

© 2008 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Bonn, Berlin, Salzburg, Zürich, Warschau, Bukarest, Moskau, London, Manchester, Madrid, Johannesburg

Steuerlich voll  
absetzbar, wenn bezahlt  
(BFH, X R 6/85)