








## Wochenplan Nr. 45

### Unterricht Z15-19 / IAP 15B / EL 15- 19 A

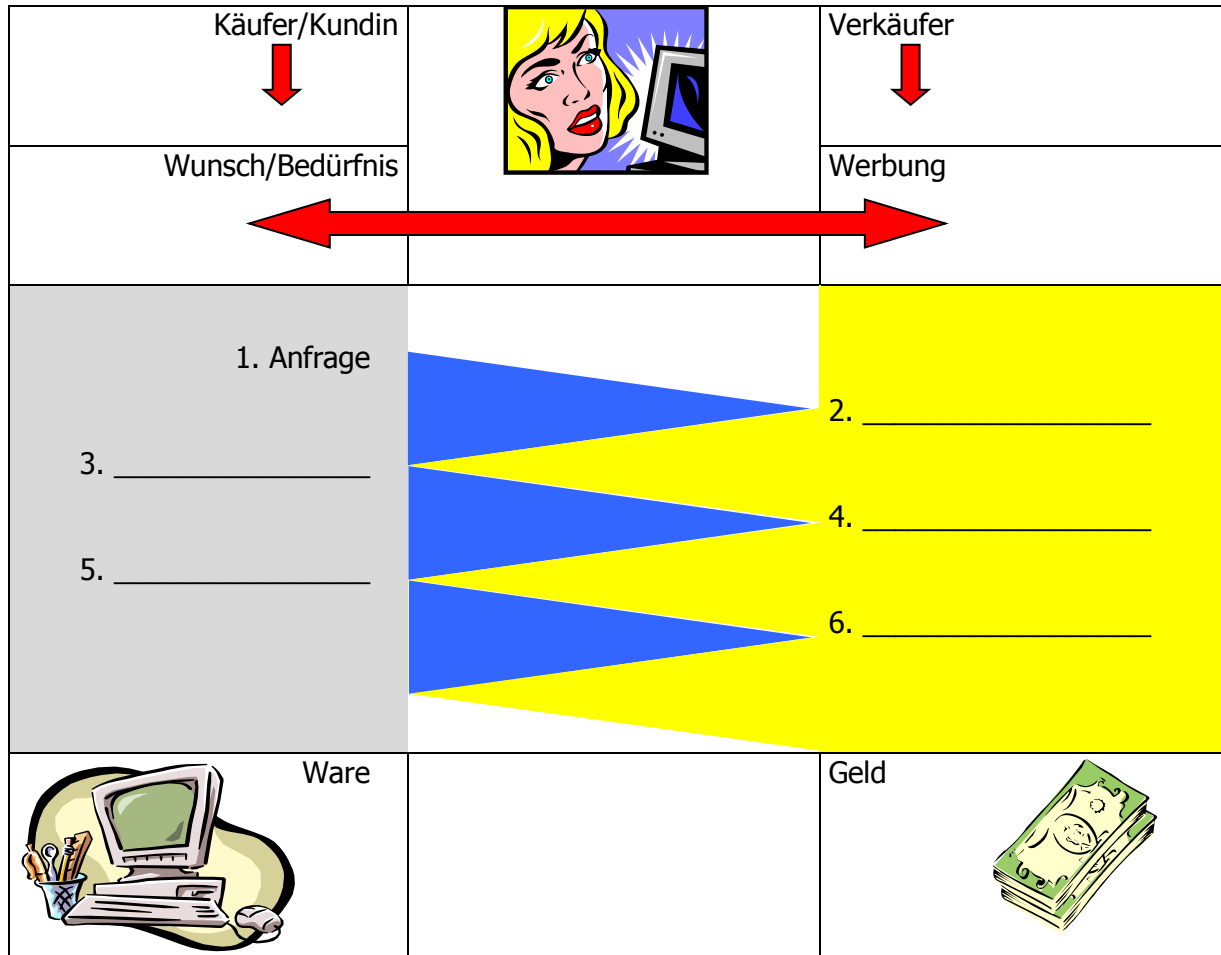
	<b>Ausgangslage</b> T3 Wirtschaft Kaufverträge I
	<b>Lernziele</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sie haben Ihre Hausaufgaben besprochen</li> <li>2. Sie können anhand eines Rollenspiels den Ablauf eines Kaufvertrages nachvollziehen</li> <li>3. Sie können über die „Regeln“ Rechte + Pflichten rund ums Kaufen Auskunft geben.</li> <li>4. Sie haben sich Gedanken zum Thema „Konsum + Arbeit als Lebenssinn“ gemacht und können hierfür Ihre Haltung in Worten formulieren</li> </ol>
	<b>Aufträge (was ist zu tun?)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Führen Sie die folgenden Aufträge gemäss Anleitungen aus</li> </ol>
	<b>Sozialform/Methode</b> Einzelarbeit/ Partnerarbeit
	<b>Produkt/Prozess</b> Arbeitsblätter
	<b>Zeit</b> 3 Lektionen
	<b>Hilfestellungen/Material</b> Computer, Arbeitsbuch, Internet

Lesen Sie im Buch Aspekte das Kapitel „Kauf“

## Schritt für Schritt /Zug um Zug

a) Schreiben Sie folgende Begriffe zu den Ziffern 2-6.

Bezahlung-Bestellung-Angebot/Offerte-Lieferung-Quittung



## Ergänzungen zum Ablaufschema

a) Welche Formvorschriften gelten für Kaufverträge?

--

### Anfrage

Was will der Käufer herausfinden?

--

### Angebot, Antrag, Offerte

Was stimmt?

- ☐ An verbindliche Offerten muss sich der Verkäufer nicht halten, er kann den Preis wieder ändern.
- ☐ Verbindliche Offerten binden den Verkäufer, er ist an den genannten Preis gebunden und kann ihn nicht einfach wieder erhöhen.
- ☐ Unverbindlich heisst, dass der Verkäufer den Preis jederzeit wieder ändern kann.

Nennen Sie zwei Arten von verbindlichen Offerten.		
Nennen Sie zwei Arten von unverbindlichen Offerten.		
Wie lange sind die folgenden Offerten verbindlich?	mündliche Offerte (z.B. am Telefon)	
	schriftliche Offerte mit Brief	
Welche Angebote sind verbindlich? Kreuzen Sie an.	<input type="checkbox"/> Zeitungsinserat <input type="checkbox"/> Brief: „Wir bieten Ihnen dieses schöne Objekt zum Preis von Fr. 800'000.- an.“ <input type="checkbox"/> Preise in Prospekten und Katalogen <input type="checkbox"/> Modehaus „beautiful“: Preisangabe im Schaufenster <input type="checkbox"/> Telefongespräch: „Sie können die Maschine zum Preis von Fr. 1250.- haben.“ <input type="checkbox"/> E-mail: „Wir bieten Ihnen dieses Wundermittel (solange Vorrat) zum Preis von Fr. 13.50 an.“	

**Annahme, Bestellung**

Was stimmt?	<input type="checkbox"/> Wenn ich bestelle, habe ich den Kaufvertrag abgeschlossen. <input type="checkbox"/> Der Kaufvertrag kommt nur zu Stande, wenn ich mich schriftlich verpflichte, den Kaufgegenstand zu kaufen. <input type="checkbox"/> Eine mündliche Zusage oder Bestellung verpflichtet mich nicht.
-------------	--

**Lieferung/Übergabe**

Wann bin ich Eigentümer der gekauften Ware?	
Wer trägt grundsätzlich das Risiko eines Transportschadens?	

**Zahlung**

Nennen Sie zwei Zahlungsmöglichkeiten.	
--	--

**Quittung**

Wieso muss ich Quittungen 5-10 Jahre aufbewahren?	
---	--

**Normalfall: kein Rücktritt vom Kaufvertrag möglich**

Mit der \_\_\_\_\_ wird der Kaufvertrag abgeschlossen.  
(s. 1.2 Aufgabe d).

**Von diesem Moment an ist ein Rücktritt vom Kaufvertrag im Normalfall nicht mehr möglich.**

- a) Konnten Sie schon einmal von einem Kaufvertrag zurücktreten, obwohl Sie schon bestellt, vielleicht sogar bezahlt hatten? Wenn ja, schildern Sie kurz diese Situation (welcher Laden, Kaufgegenstand, Preis ...).

- b) In einem Shop ist Egon auf der Suche nach einem speziellen Ersatz-Akku für sein Handy. Der Ladeninhaber erklärt sich bereit, ihm den gewünschten Akku zu bestellen. Am gleichen Abend entdeckt Egon den Akku im Internet zu einem viel günstigeren Preis. Jetzt möchte er ihn natürlich lieber im Internet bestellen. Was kann Egon tun?

**Ausnahmen: Rücktritt vom Kaufvertrag möglich -> Widerrufsrecht**

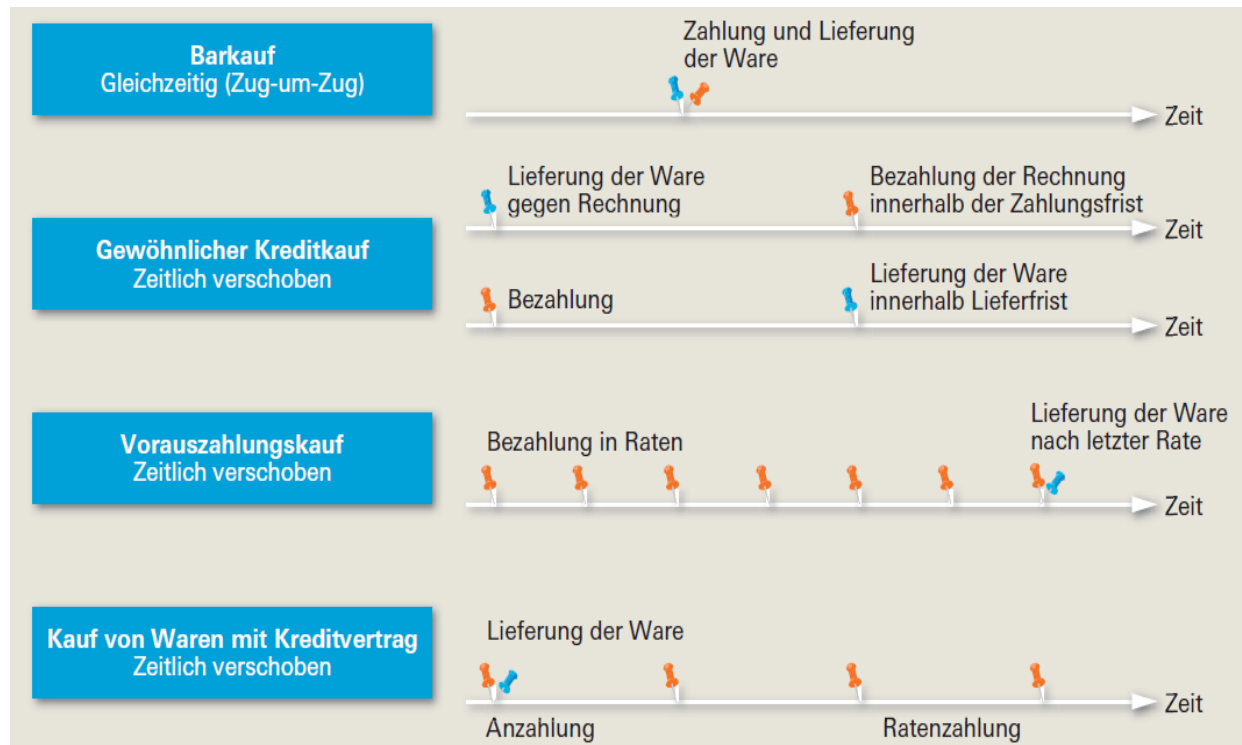
Füllen sie die Lücken in folgender Tabelle.

	Geltungsbereich	Ausnahmen	Frist
Haustürkauf (Aspekte S. 82) OR 40 a-g			
Verträge im Geltungs- bereich des KKG (Konsumkreditgesetz) Aspekte S. 85			

Auf einer Werbefahrt mit Gratisimbiss lassen Sie sich zu Bestellung eines Apparates überreden, von dem behauptet wird, er halte die Zimmerluft rein und mache alle Krankheitskeime unschädlich. Kostenpunkt 798.- Fr. Am Tag darauf haben Sie Zweifel an der Wirksamkeit des Apparates und schrecken vor der unvorhergesehenen Belastung Ihres Budgets zurück. Wie gehen Sie vor, wenn Sie vom Kauf zurücktreten wollen?

## Kaufvertragsarten im Vergleich

### Fachbegriffe kennen



Ordnen Sie die folgenden Verkaufssituationen den richtigen Kaufvertrag zu.	Fachbegriffe aus Buch verwenden: Kaufvertragsart
Sandwichkauf beim Kiosk der GIBM.	
Bestellen eines neuen mp3-Players im Internet (gegen Rechnung).	
Kauf des Flachbild-TV-Gerätes im Interdiscount, Preis wird über mehrere Monate abgestottert	
Jeans kaufen im JeansShop, Zahlung mit postcard.	

**Vorteile/Nachteile kennen**

Bei welcher Kaufvertragsart ist es am einfachsten die Übersicht über die Ausgaben zu behalten?		
Nennen Sie je einen Vorteil und einen Nachteil der folgenden Kaufvertragsart.	Vorteil	Nachteil
Barkauf (OR 184) Buch S. 81		
Kauf von Waren mit Kreditvertrag Kauf mit Ratenzahlung (KKG 7e) Buch S. 81		
Welche Kaufvertragsarten haben Sie in den letzten 30 Tagen benutzt?		
Wählen Sie aus dem online Angebot von z.B. Mediamarkt oder Interdiscount zwei Angebote aus und vergleichen Sie jeweils den Barzahlungspreis mit dem Preis bei Ratenzahlung.		
Produkt	Barzahlungspreis	Preis bei Ratenzahlung



**Anekdote zur Senkung der Arbeitsmoral, Heinrich Böll**

In einem Hafen an der westlichen Küste Europas liegt ein ärmlich gekleideter Mann in seinem Fischerboot und döst. Ein schick angezogener Tourist legt eben einen neuen Farbfilm in seinen Fotoapparat, um das idyllische Bild zu fotografieren: blauer Himmel, grüne See mit friedlichen schneeweißen Wellenkämmen, schwarzes Boot, rote Fischermütze. Klick. Noch einmal: klick, und da aller guten Dinge drei sind, ein drittes Mal: klick. Das spröde, fast feindselige Geräusch weckt den dösenden Fischer, der sich schläfrig aufrichtet, schläfrig nach seiner Zigarettenschachtel angelt, aber bevor er das Gesuchte gefunden, hat ihm der eifrige Tourist schon eine Schachtel vor die Nase gehalten, ihm die Zigarette nicht gerade in den Mund gesteckt, aber in die Hand gelegt, und ein viertes Klick, das des Feuerzeuges, schließt die eilfertige Höflichkeit ab. Durch jenes kaum messbare, nie nachweisbare Zuviel an flinker Höflichkeit ist eine gereizte Verlegenheit entstanden, die der Tourist - der Landessprache mächtig - durch ein Gespräch zu überbrücken versucht. "Sie werden heute einen guten Fang machen." Kopfschütteln des Fischers. "Aber man hat mir gesagt, dass das Wetter günstig ist." Kopfnicken des Fischers. "Sie werden also nicht ausfahren?" Kopfschütteln des Fischers, steigende Nervosität des Touristen. Gewiss liegt ihm das Wohl des ärmlich gekleideten Menschen am Herzen, nagt an ihm die Trauer über die verpasste Gelegenheit. "Oh, Sie fühlen sich nicht wohl?" Endlich geht der Fischer von der Zeichensprache zum wahrhaft gesprochenen Wort über. "Ich fühle mich großartig", sagt er. "Ich habe mich nie besser gefühlt." Er steht auf, reckt sich, als wollte er demonstrieren, wie athletisch er gebaut ist. "Ich fühle mich phantastisch." Der Gesichtsausdruck des Touristen wird immer unglücklicher, er kann die Frage nicht mehr unterdrücken, die ihm sozusagen das Herz zu sprengen droht: "Aber warum fahren Sie dann nicht aus?" Die Antwort kommt prompt und knapp. "Weil ich heute morgen schon ausgefahren bin." "War der Fang gut?" "Er war so gut, dass ich nicht noch einmal auszufahren brauche, ich habe vier Hummer in meinen Körben gehabt, fast zwei Dutzend Makrelen gefangen ..." Der Fischer, endlich erwacht, taut jetzt auf und klopft dem Touristen beruhigend auf die Schultern. Dessen besorgter Gesichtsausdruck erscheint ihm als ein Ausdruck zwar unangebrachter, doch rührender Kümmernis. "Ich habe sogar für morgen und übermorgen genug", sagt er, um des Fremden Seele zu erleichtern. "Rauchen Sie eine von meinen?" "Ja, danke." Zigaretten werden in Mäuler gesteckt, ein fünftes Klick, der Fremde setzt sich kopfschüttelnd auf den Bootsrand, legt die Kamera aus der Hand, denn er braucht jetzt beide Hände, um seiner Rede Nachdruck zu verleihen. "Ich will mich ja nicht in Ihre persönlichen Angelegenheiten mischen", sagt er, "aber stellen Sie sich mal vor, sie führen heute ein zweites, ein drittes, vielleicht sogar ein viertes Mal aus und Sie würden drei, vier, fünf, vielleicht gar zehn Dutzend Makrelen fangen... stellen Sie sich das mal vor." Der Fischer nickt. "Sie würden", fährt der Tourist fort, "nicht nur heute, sondern morgen, übermorgen, ja, an jedem günstigen Tag zwei-, dreimal, vielleicht viermal ausfahren - wissen Sie, was geschehen würde?" Der Fischer schüttelt den Kopf. "Sie würden sich in spätestens einem Jahr einen Motor kaufen können, in zwei Jahren ein zweites Boot, in drei oder vier Jahren könnten Sie vielleicht einen kleinen Kutter haben, mit zwei Booten oder dem Kutter würden Sie natürlich viel mehr fangen - eines Tages würden Sie zwei Kutter haben, Sie würden ...", die Begeisterung schlägt ihm für ein paar Augenblicke die Stimme, "Sie würden ein kleines Kühlhaus bauen, vielleicht eine Räucherei, später eine Marinadenfabrik, mit einem eigenen Hubschrauber rundfliegen, die Fischschwärme ausmachen und Ihren Kuttern per Funk Anweisung geben. Sie könnten die Lachsrechte erwerben, ein Fischrestaurant eröffnen, den Hummer ohne Zwischenhändler direkt nach Paris exportieren - und dann ...", wieder schlägt die Begeisterung dem Fremden die Sprache. Kopfschüttelnd, im tiefsten Herzen betrübt, seiner Urlaubsfreude schon fast verlustig, blickt er auf die friedlich hereinrollende Flut, in der die ungefangenen Fische munter springen. "Und dann", sagt er, aber wieder schlägt ihm die Erregung die Sprache. Der Fischer klopft ihm auf den Rücken, wie einem Kind, das sich verschluckt hat. "Was dann?" fragt der Fischer leise. "Dann", sagt der Fremde mit stiller

Begeisterung, "dann könnten Sie beruhigt hier im Hafen sitzen, in der Sonne dösen - und auf das herrliche Meer blicken." "Aber das tue ich ja schon jetzt", sagt der Fischer, "ich sitze beruhigt am Hafen und döse, nur Ihr Klicken hat mich dabei gestört." Tatsächlich zog der solcherlei belehrte Tourist nachdenklich von dannen, denn früher hatte er auch einmal geglaubt, er arbeite, um eines Tages einmal nicht mehr arbeiten zu müssen, und es blieb keine Spur von Mitleid mit dem ärmlich gekleideten Fischer in ihm zurück, nur ein wenig Neid.

Zusatzmaterial:

<https://faszinationmensch.com/2012/07/27/der-zufriedene-fischer/>