

# Willst du mein (Ver-)Käufer werden? – Kaufverträge verstehen

von Tobias Maier, Aalen



© iStockphoto/Prestorinaphoto

Ähnlich wie bei einem Heiratsantrag braucht es für die Schließung eines Kaufvertrags zwei Willenserklärungen: den Antrag des einen Geschäftspartners und die Annahme des anderen.

## Themen

Anfechtbarkeit	2	M 4
Erfüllungsgeschäft	2	M 3
Fernabsatzvertrag	3	M 2
Geschäftsfähigkeit	1	M 0 – M 3
	2	M 0
Gesetzestexte verstehen	1	M 0
Gewährleistung	3	M 1 – M 2
Mangel	3	M 1 – M 2
Nichtigkeit	2	M 4
Taschengeldparagraf	1	M 0 – M 2
Think-Pair-Square-Share	2	M 4 – ME
Umtausch	3	M 1
Verpflichtungsgeschäft	2	M 3
Widerrufsrecht	3	M 2

## Aufbau der Unterrichtseinheit

MODUL	h	KOMPETENZEN	MATERIALIEN
1 Wer darf Verträge schließen? – Grundwissen Geschäftsfähigkeit Vorwissen: Gesetzestexte verstehen	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gesetzestexte verstehen und anwenden</li> <li>Einfache Rechtsfälle zu Geschäftsfähigkeit mit Fachbegriffen beschreiben und beurteilen</li> <li>Die Wirkung von Willenserklärungen beurteilen</li> </ul>	M 0 – M 3 ZM 1
2 Willst du mein (Ver-)Käufer werden? – Kaufverträge vom Antrag bis zur Annahme Vorwissen: Geschäftsfähigkeit	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gesetzestexte verstehen und anwenden</li> <li>Das Zustandekommen von Kaufverträgen in einfachen Modellen erfassen</li> <li>Einfache Rechtsfälle zum Zustandekommen von Kaufverträgen mit Fachbegriffen beschreiben und beurteilen</li> <li>Die Interdependenzen von Käufer und Verkäufer durch Rechte und Pflichten des Kaufvertrags beschreiben</li> <li>Kaufverträge hinsichtlich Nichtigkeit und Anfechtbarkeit beurteilen</li> </ul>	M 0 – M 4 ZM 2 – ZM 4
3 Umtausch, Gewährleistung, Rücknahme? – Pflichten des Verkäufers bei Mangelware	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gesetzestexte verstehen und anwenden</li> <li>Rechte und Handlungschancen von Verbrauchern bei Erhalt von Mangelware ableiten und beurteilen</li> </ul>	M 1 – M 2 ZM 5 – ZM 6
<b>METHODE</b>			
Think-Pair-Square-Square		<ul style="list-style-type: none"> <li>Neue Inhalte selbstständig erarbeiten</li> <li>An einem kooperativen Lernprozess mit einer wachsenden Gruppe an Mitschülern teilnehmen</li> </ul>	ME

Die Dauer ist in Unterrichtsstunden à 45 Minuten angegeben. Die Angaben sind als Richtwert zu betrachten.

# Wer darf Verträge schließen? – Grundwissen Geschäftsfähigkeit

## Fachliche Hinweise

Ob ein Geschäftspartner geschäftsfähig ist oder nicht, kann ein Verkäufer nicht immer erkennen. In diesem Fall schützt jedoch das Gesetz Geschäftsunfähige oder beschränkt Geschäftsfähige. Auch wenn für den Verkäufer bei Vertragsschluss die Geschäftsunfähigkeit des Kunden nicht ersichtlich war, muss der Kunde im Nachhinein lediglich beweisen, dass er zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses geschäftsunfähig war. Das Risiko, z. B. die Kosten der Rückerstattung oder eines Gerichtsverfahrens, trägt der Verkäufer.

Vor dem siebten Lebensjahr sind Minderjährige geschäftsunfähig und können folglich keine rechtsgültigen Verträge schließen. Eine Übergangsphase lässt sich für 7- bis 18-Jährige ausmachen: Sie sind beschränkt geschäftsfähig. Konkret bedeutet das, dass sie Verträge schließen können, sofern ihre Eltern diesen vorher zustimmen oder diese nachher genehmigen. Grundsätzlich gültig sind überdies Rechtsgeschäfte, die den Minderjährigen ab 7 ausschließlich rechtliche Vorteile bringen. Eine Sonderregelung stellt der sogenannte „Taschengeldparagraf“ § 110 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) dar. Er sieht die Rechtsgültigkeit von Verträgen vor, die von beschränkt Geschäftsfähigen mit frei verfügbarem Geld geschlossen wurden. Ein gängiges Beispiel hierfür ist Taschengeld. Allerdings gilt diese Sonderregelung nur für Barkäufe. Dadurch schützt sie Kinder und Jugendliche vor Handyverträgen und Ratenzahlungen. Volljährige sind unbeschränkt geschäftsfähig und können rechtswirksam Verträge schließen – außer sie leiden unter einer dauerhaften geistigen Erkrankung.

## Didaktisch-methodische Überlegungen

In Modul 1 beschäftigen sich die Schülerinnen und Schüler\* mit der Frage, wer geschäftsfähig ist und damit Verträge schließen darf. Dabei ist das Modul entdeckend-lassend strukturiert und eignet sich sowohl für Einzel- als auch für Partnerarbeit. Den Schwerpunkt bilden das Einüben der Arbeit mit Gesetzestexten und das systematische Anwenden der daraus abgeleiteten Informationen zum Lösen von Fällen.

### Modul 1: Wer darf Verträge schließen? – Grundwissen Geschäftsfähigkeit

Lernziel: Die Schüler können Geschäftsfähigkeit als Voraussetzung für den Abschluss von Verträgen beurteilen.

Methode: Beurteilen von Fällen mithilfe des Gesetzes (M 1, M 3)

MODULPHASE	ABLAUF	MEDIEN
Einstieg/ Erarbeitung/ Sicherung	Die Schüler lernen in M 0 eine Strategie zum Verstehen von Gesetzestexten kennen. Sie werden mit dem Eingangsbeispiel in M 1 konfrontiert. Anhand von M 0 und M 2 arbeiten sie Fachbegriffe sowie die lösungsrelevanten Regelungen heraus. Die Tabelle in M 2 nutzen sie zur Ergebnissicherung.	M 0 M 1 M 2 Beamer/OHP
Erarbeitung	Die Schüler lösen und beurteilen den Eingangsfall.	M 1
Anwendung/ Transfer	Die Schüler wenden ihr erworbenes Wissen an und üben beim Lösen der Fallbeispiele den Umgang mit den Gesetzestexten. Mithilfe des Kompetenzrasters Geschäftsfähigkeit in ZM 1 ermittelt die Lehrkraft den Lernstand der Schüler am Ende des Moduls und macht diesen für sie transparent.	M 3 ZM 1 Kopien im Klassensatz

\* Zur besseren Lesbarkeit wird nachfolgend „Schüler“ verwendet, wenn „Schülerinnen und Schüler“ gemeint sind.

## M 0 Vorwissen: Gesetzestexte verstehen

Auszug aus dem BGB: Abschnitt 3 – Rechtsgeschäfte, Titel 1 – Geschäftsfähigkeit

### § 104 Geschäftsunfähigkeit

Geschäftsunfähig ist:

sieben Jahre alt ist

1. wer nicht das siebente Lebensjahr vollendet hat,
2. wer sich in einem die freie Willensbestimmung ausschließenden Zustand krankhafter Störung der Geistestätigkeit befindet, sofern nicht der Zustand seiner Natur nach ein vorübergehender ist.

wenn; unter der Voraussetzung, dass

### § 105 Nichtigkeit der Willenserklärung

- (1) Die Willenserklärung eines Geschäftsunfähigen ist nichtig.
- (2) Nichtig ist auch eine Willenserklärung, die im Zustand der Bewusstlosigkeit oder vorübergehender Störung der Geistestätigkeit abgegeben wird.

gilt rechtlich nicht

### § 106 Beschränkte Geschäftsfähigkeit Minderjähriger

Ein Minderjähriger, der das siebente Lebensjahr vollendet hat, ist nach Maßgabe der §§ 107 bis 113 in der Geschäftsfähigkeit beschränkt.

Person unter 18 Jahren

verbessert die rechtliche Situation, verpflichtet zu nichts; z. B. Annahme eines Geschenks

### § 107 Einwilligung des gesetzlichen Vertreters

Der Minderjährige bedarf zu einer Willenserklärung, durch die er nicht lediglich einen rechtlichen Vorteil erlangt, der Einwilligung seines gesetzlichen Vertreters.

seiner Eltern oder einer anderen sorgeberechtigten Person

### § 108 Vertragsschluss ohne Einwilligung (gekürzt)

- (1) Schließt der Minderjährige einen Vertrag ohne die erforderliche Einwilligung des gesetzlichen Vertreters, so hängt die Wirksamkeit des Vertrags von der Genehmigung des Vertreters ab. [...]

rechtliche Gültigkeit

### § 110 Bewirken der Leistung mit eigenen Mitteln

Ein von dem Minderjährigen ohne Zustimmung des gesetzlichen Vertreters geschlossener Vertrag gilt als von Anfang an wirksam, wenn der Minderjährige die vertragsmäßige Leistung mit Mitteln bewirkt, die ihm zu diesem Zweck oder zu freier Verfügung von dem Vertreter oder mit dessen Zustimmung von einem Dritten überlassen worden sind.

einer anderen Person (oder Firma)

**Kommentar:** Taschengeld steht zur freien Verfügung. Mit der Übergabe des Taschengelds an ihre Kinder stimmen die Eltern den damit geschlossenen Kaufverträgen zu. Dieser „Taschengeldparagraf“ **gilt aber nur für Barkäufe** (z. B. keine Ratenkäufe oder Handyverträge) und für Kaufverträge, die nicht gegen das **Jugendschutzgesetz** verstoßen.

Gesetzestext lesen

schwierige Begriffe „übersetzen“

lange Sätze trennen

verstehen und anwenden

Infografik: Gesetzestexte verstehen

# Willst du mein (Ver-)Käufer werden? – Der Kaufvertrag

M 1

Fast jeden Tag schließen wir Kaufverträge, ohne uns dabei dem „Vertragscharakter“ unserer Käufe immer bewusst zu sein. Doch jeder noch so kleine Einkauf setzt sich aus einem Antrag, z. B. dem Auflegen von Waren auf das Kassenband, und der Annahme, z. B. durch den Kassierer, zusammen.

## Zustandekommen eines Kaufvertrags



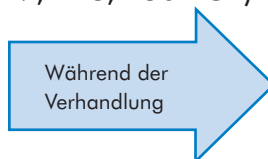
© iStockphoto/Praetorianphoto

		
© iStockphoto/baana	© iStockphoto/JackF	© iStockphoto/Ridofraz
<b>Anpreisung</b> (z. B. Schaufensterauslage, Ware im Regal)	<b>Anfrage</b> (z. B. Anfrage, ob bestimmte Ware lieferbar ist)	<b>Antrag = Angebot, Bestellung</b> das Angebot muss <b>inhaltlich genau bestimmt</b> und <b>verbindlich</b> sein (≠ „nur solange der Vorrat reicht“, „Angebot freibleibend“)
KEINE Willenserklärung, rechtlich nicht bindend	KEINE Willenserklärung, rechtlich nicht bindend	Willenserklärung, rechtlich bindend

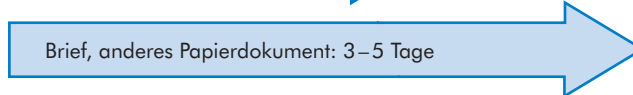
VORANSTREIT

## Gesetzliche Annahmefrist (§§ 147, 148, 150 BGB)

Angebot unter Anwesenden  
(z. B. Verhandlung, Telefonat):



Angebot unter Abwesenden  
(z. B. schriftliches Angebot):



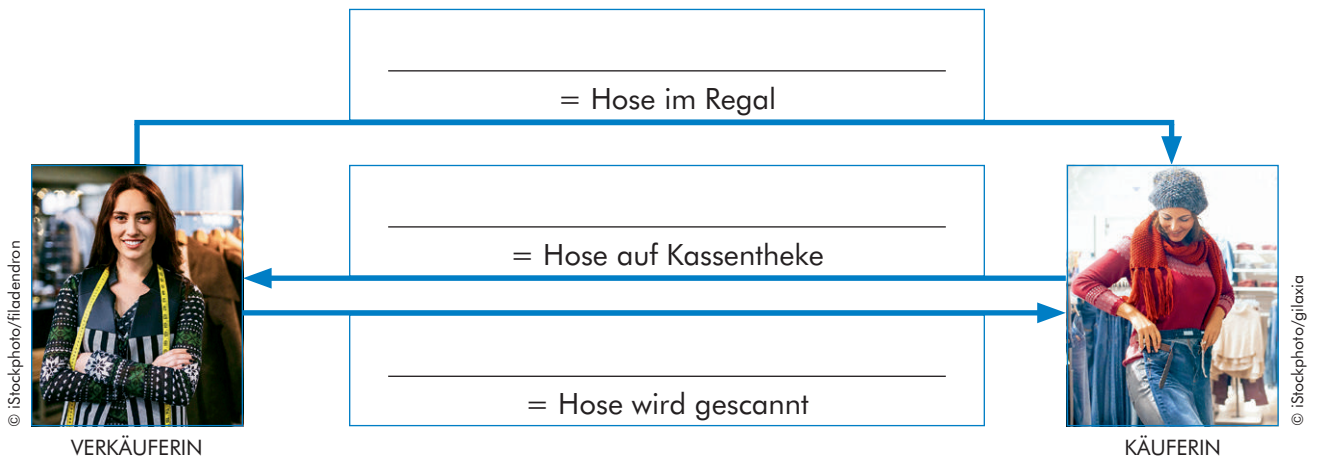
Vertraglich befristetes Angebot  
(z. B. gültig bis 31.12.2016):



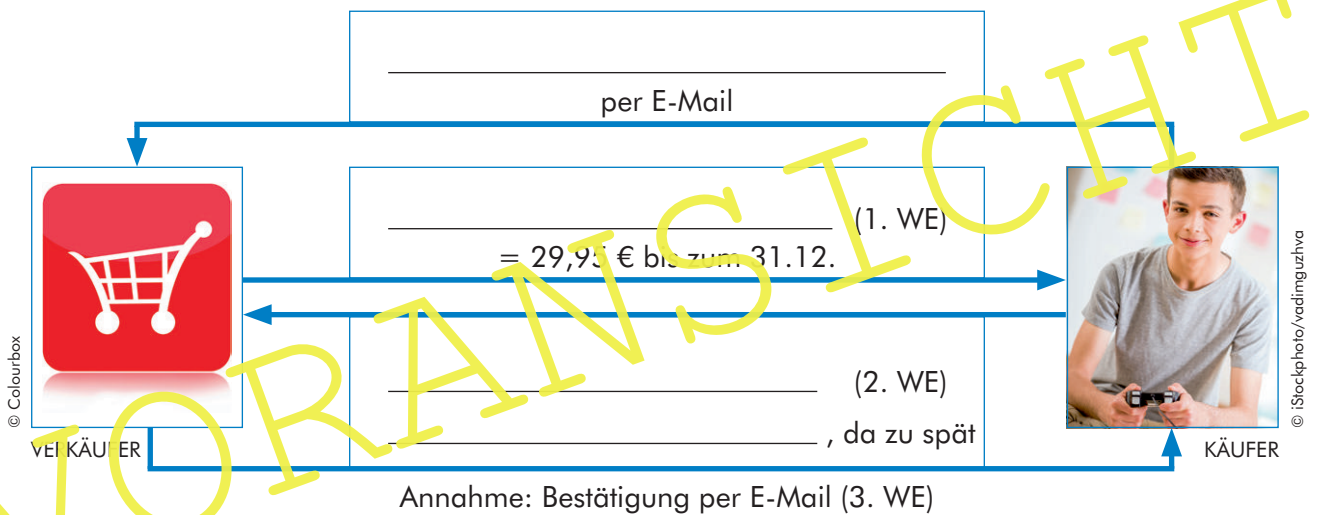
Zu spät angenommenes Angebot: ⚡ = ein neuer Antrag, der vom Anbieter aber erneut angenommen werden muss

Lies M 1 und die zugehörigen Paragraphen im BGB oder in ZM 2: Erkläre, wie und unter welchen Bedingungen ein Kaufvertrag (nicht) zustande kommt.

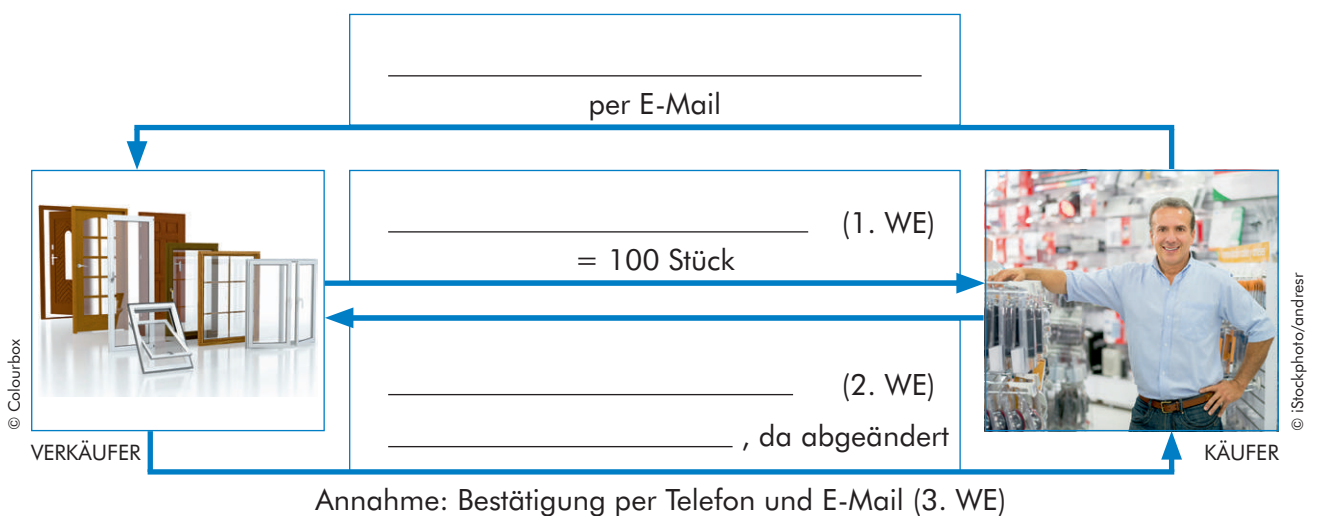
Fall 1: Kaufvertrag durch \_\_\_\_\_ (1. WE) und \_\_\_\_\_ (2. WE)



Fall 2: Kaufvertrag durch \_\_\_\_\_ (2. WE) und \_\_\_\_\_ (3. WE)



Fall 3: Kaufvertrag durch \_\_\_\_\_ (2. WE) und \_\_\_\_\_ (3. WE)



WE = Willenserklärung



© Colourbox

### Fall 1 (Nichtigkeit): Gartenparadies

Angesichts des bevorstehenden Sommers wollen Karl und Linda Taler ihren kleinen Garten um das angrenzende Grundstück vergrößern und sich damit ein „Gartenparadies“ mit einem kleinen Teich schaffen. Sie vereinbaren mit ihrem Nachbar den Kauf des Grundstücks für 25.000 Euro. Der Kaufvertrag wird mündlich geschlossen. (Tipp: § 128 und § 312b BGB)

### Fall 2 (Nichtigkeit): Tausche Auto gegen kühles Radler

Nach einem anstrengenden Verhandlungsmarathon meint Karls Chef gegenüber einem von Karls Kollegen: „Das waren vielleicht anstrengende und langwierige Verhandlungen. Jetzt würde ich mein Auto für ein kühles Radler verkaufen!“ Karls Arbeitskollege zögert nicht lange und läuft zum Bäcker, kauft ein kühles Radler und bringt es seinem Chef: „Was ist jetzt mit dem Auto?“

#### UNFALLFREIE E-KLASSE

J-Klasse, greentec, 120 kW (163 PS), 98.200 km, Erstzulassung 01/2012, Sitzheizung, NEUWERTIG und ohne Unfall.

Preis: 15.000 € VB.

### Fall 3 (Anfechtbarkeit): Unfallfreier Gebrauchtwagen

Da das langjährige Familienauto Karl schon häufiger auf dem Weg in die Arbeit im Stich gelassen hat und die Schmidts für den Sommer eine längere Urlaubsreise mit dem Auto geplant haben, sucht Vater Karl nach einem Gebrauchtwagen. In der Zeitung stößt er auf eine Anzeige des Verkäufers Wagemann. Daraufhin fährt er zum

Autohändler, der im Verhandlungsgespräch mehrmals betont, dass es sich um einen unfallfreien Wagen handelt. Nach Rücksprache mit seiner Frau Linda kauft Karl die E-Klasse schließlich für 14.500 Euro. Zwei Monate später stellt sich beim Kundendienst heraus, dass das Auto gar nicht unfallfrei ist.

### Fall 4 (Anfechtbarkeit): 31 neue Bürostühle?

Linda Schmidt arbeitet bei den Stadtwerken im Einkauf. Wie in jedem Jahr müssen Anfang Januar Büroartikel nachgekauft werden. Darunter fallen diesmal auch 13 neue Bürostühle, die zu einer besseren Rückengesundheit der Mitarbeiter beitragen sollen. Hierfür füllt sie den Bestellschein aus und schreibt versehentlich 31 Bürostühle auf. Als sie die Bestellbestätigung erhält, fällt ihr der Fehler auf.

1. **Think-Phase (Einzelarbeit):** Lies die Theorie zum Thema 1) Nichtigkeit (rote Gruppe) oder zum Thema 2) Anfechtbarkeit (blaue Gruppe). Vervollständige die Lücken mit den passenden Paragraphen.
2. **Think-Phase (Einzelarbeit):** Löse die beiden Fälle zu deinem Thema in schriftlicher Form.
3. **Pair-Phase (Partnerarbeit):** Finde dich mit einem Partner der gleichen Farbgruppe zusammen und vergleiche bzw. ergänzt eure Lösungen.
4. **Square-Phase (Gruppenarbeit):** Bildet mit einem Zweierteam der anderen Farbgruppe eine Vierergruppe: Erklärt euch gegenseitig die Fälle und die dazugehörigen Lösungen. Ergänzt euren Aufschrieb und bereitet eine Präsentation der Lösungen vor.
5. **Share-Phase (Präsentation, Besprechung):** Falls ihr von der Lehrkraft ausgewählt werdet, präsentiert eure Lösungen.

#### Zusatzaufgabe

Erstelle einen eigenen Fall zum Thema Nichtigkeit/Anfechtbarkeit mit Lösung. Dieser kann dann von deinen Mitschülern als Hausaufgabe gelöst werden.

**ME**THODE

ME

# Allein, zu zwei, zu viert – so geht Think-Pair-Square-Share

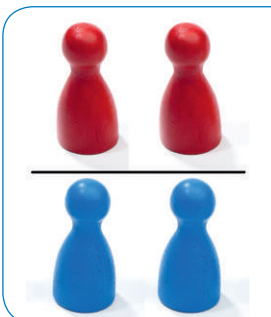
Gruppenarbeit muss nicht immer in statischen Partner- oder Kleingruppen stattfinden. Eine dynamische und abwechslungsreiche Alternative bietet die Methode Think-Pair-Square-Share, bei der die Arbeitsgruppe nach und nach wächst.



## 1 THINK (Einzelarbeit)

- ➔ Die zu den Aufgaben gehörigen Materialien lesen und verstehen: schwierige oder unverständliche Begriffe markieren.
- ➔ Die Aufgaben der eigenen Farbgruppe **eigenständig** bearbeiten.
- ➔ Die Lösung oder den Lösungsversuch schriftlich festhalten.
- ➔ Notieren, was unklar ist und wozu es Fragen gibt.

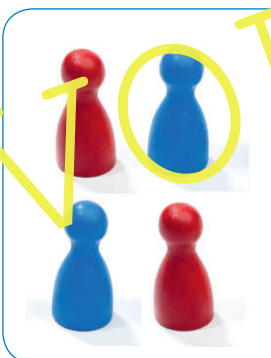
Zeit: 15 Minuten



## 2 PAIR (Partnerarbeit)

- ➔ Einen **Partner der gleichen Farbgruppe** finden.
- ➔ Die Lösungen und Lösungsvorschläge vergleichen.
- ➔ Fragen und Unklarheiten gemeinsam klären.
- ➔ Den eigenen Aufschrieb korrigieren und ergänzen.

Zeit: 15 Minuten



## 3 SQUARE (Gruppenarbeit)

- ➔ Sich mit einem **Partnerteam der anderen Farbgruppe** zusammefinden.
- ➔ Sich gegenseitig die Aufgabenstellungen der roten bzw. blauen Gruppe sowie die dazugehörigen Lösungen erklären.
- ➔ Den eigenen Aufschrieb ergänzen.
- ➔ Eine gemeinsame Präsentation der Lösungen vorbereiten.

Zeit: 20 Minuten



## 4 SHARE (Präsentation)

- ➔ Zwei **Vierergruppen**, die unterschiedlichen Farbgruppen angehören, präsentieren ihre Lösungen.
- ➔ Die zuhörenden Schüler und die Lehrkraft ergänzen und korrigieren, falls nötig.

Zeit: 5 Minuten pro Präsentation

Alle Bilder: © Colourbox