

# Kaufen und verkaufen – ein Kaufvertrag entsteht



## 1 Lies den Infotext aufmerksam durch.

Verkäuferinnen und Verkäufer möchten Produkte verkaufen, weil sie dann Geld einnehmen können. Käuferinnen und Käufer möchten Produkte kaufen, weil sie dann ihren Bedürfnissen und Wünschen nachkommen können. Ein Kauf kommt dann zustande, wenn die/der Käuferin/Käufer entschieden hat, dass sie/er das Produkt kaufen will, den Preis\* dafür bezahlt und das Produkt dann ihr/ihm gehört. Verkaufende und Kaufende gehen mit dem Kauf von Produkten einen Kaufvertrag mit Rechten und Pflichten ein. Bei Einkäufen, die nicht sehr teuer sind, bekommt die Kundin / der Kunde einen Kassenzettel als Beleg für ihren/seinen Einkauf. Wenn deine Eltern aber z. B. ein Auto oder Möbel kaufen, dann bekommen sie einen schriftlichen Kaufvertrag, in dem alles genau drinsteht. Manchmal ist es aber auch so, dass der Kaufvertrag mündlich abgeschlossen wird, wenn du z. B. auf dem Flohmarkt etwas verkaufst oder kaufst.

\* **Preis:** Der Tauschwert eines Produktes in Geld ausgedrückt.



## 2 Beantworte mithilfe des Textes und der Tabelle die folgenden Fragen:

- a) Warum werden Produkte ge- und verkauft?
- b) Wie kommt ein Kauf zustande?
- c) Was gehen Kaufende und Verkaufende ein, wenn etwas gekauft wird?
- d) Wie können Kaufende nachweisen, welche Produkte sie wo gekauft haben?



## 3 Ordne die Rechte und Pflichten der kaufenden oder der verkaufenden Person zu. Vervollständige die Tabelle.

Produkte in einwandfreiem Zustand anbieten • Verpackungen vor dem Kauf nicht aufreißen • Wechselgeld herausgeben • Rückgabe beschädigter oder fehlerhafter Produkte • Preise kennzeichnen • bezahlen • einen Kaufbeleg mitgeben • nicht stehlen • den Verkaufsraum ordentlich halten • den Verkaufsraum nicht beschädigen oder verschmutzen • die Öffnungszeiten einhalten

Rechte und Pflichten von <b>Kaufenden</b>	Rechte und Pflichten von <b>Verkaufenden</b>



**1** Verbinde immer zwei Satzteile, die zusammengehören, mit einer Linie.  
Überprüfe, ob du richtig verbunden hast. Schreibe die Sätze dann ab.

Verkäufer möchten Produkte verkaufen, weil

Käufer möchten Produkte kaufen, weil

Der Preis ist der Tauschwert

Ein Kauf kommt zustande, wenn der Käufer das Produkt kaufen will,

Verkäufer und Käufer gehen beim Kauf einen Kaufvertrag

Bei normalen Einkäufen

Beim Kauf teurer Produkte, wie z. B. Auto oder Möbel,

sie dann ihren Bedürfnissen und Wünschen nachkommen können.

bekommt der Kunde einen Kassenzettel.

sie so Geld einnehmen können.

eines Produktes in Geld ausgedrückt.

den Preis dafür bezahlt und das Produkt dann ihm gehört.

erhält der Kunde einen schriftlichen Kaufvertrag, in dem alles Wichtige drinsteht.

mit Rechten und Pflichten ein.



**2** Ordne die Rechte und Pflichten dem Käufer oder dem Verkäufer zu.  
Vervollständige die Tabelle.

Produkte in einwandfreiem Zustand anbieten • Verpackungen vor dem Kauf nicht aufreißen • Wechselgeld herausgeben • Rückgabe beschädigter oder fehlerhafter Produkte • Preise kennzeichnen • bezahlen • einen Kaufbeleg mitgeben • nicht stehlen • den Verkaufsraum ordentlich halten • den Verkaufsraum nicht beschädigen oder verschmutzen • die Öffnungszeiten einhalten

Rechte und Pflichten von <b>Käufern</b>	Rechte und Pflichten von <b>Verkäufern</b>



## Warum gerade das? Kaufentscheidungen treffen



- 1** Lies dir die drei Meinungen aufmerksam durch.  
Welche Überlegungen könnten vor einem Kauf noch eine Rolle spielen?  
Ergänze die anderen Sprechblasen mit deinen Ideen.

(A) „Bevor ich etwas kaufe, überlege ich mir immer, ob ich mir das leisten kann.“

(B) „Wenn ich etwas Schönes in der Stadt sehe, dann kaufe ich mir das einfach.“

(C) „Ich kaufe immer das gleiche Duschgel. Da weiß man, was man hat.“



- 2** Stelle dein Ergebnis der Aufgabe 1 deiner Partnerin, deinem Partner vor.  
Diskutiert folgende Fragen:

- Sind die genannten Aussagen immer eine gute Orientierung für eine Kaufentscheidung?
- Welche Überlegungen stellt ihr an, bevor ihr etwas kauft?
- Woran würdet ihr euch orientieren, wenn ihr
  - ein Handy,
  - eine Jacke,
  - ein Getränk kaufen wollt?



- 1** Lies dir die Meinungen aufmerksam durch.  
Markiere die Aussagen, die auch wichtig für deine Kaufentscheidungen sind.

(A) „Bevor ich etwas kaufe, überlege ich mir immer, ob ich mir das leisten kann.“

(B) „Wenn ich etwas Schönes in der Stadt sehe, dann kaufe ich mir das einfach.“

(C) „Ich kaufe immer das gleiche Duschgel. Da weiß man, was man hat.“

(D) „Ich orientiere mich beim Kauf an meinen Freunden, man will dazugehören.“

(E) „Ich kaufe oft etwas, was sie im Angebot haben.“

(F) „Ich vergleiche oft die Preise und nehme dann das billigste.“

(G) „Ich habe den Anspruch, Markenklamotten zu tragen.“

(H) „Süßigkeiten und Getränke hole ich mir immer vom Supermarkt nebenan, das ist am bequemsten. Da greife ich einfach zu.“

(I) „Schulhefte kaufe ich mit dem Blauen Engel, damit die Umwelt geschont wird.“



- 2** Stelle dein Ergebnis von Aufgabe 1 deiner Partnerin, deinem Partner vor.  
Diskutiert folgende Fragen:

- Sind die genannten Aussagen immer eine gute Orientierung für eine Entscheidung, etwas zu kaufen?
- Welche Überlegungen stellt ihr an, bevor ihr etwas kauft?
- Woran würdet ihr euch orientieren, wenn ihr
  - ein Handy,
  - eine Jacke,
  - ein Getränk kaufen wollt?

## Mit Köpfchen kaufen! Einkaufsfallen im Supermarkt



1 Lies die Aussagen des Filialleiters eines Supermarktes aufmerksam durch.

(F) Viele Kundinnen und Kunden kaufen teure Markenartikel, obwohl es preiswertere Alternativen gibt.

(E) Irre, was manche Leute sich so spontan in ihren Einkaufswagen legen, auch wenn sie sich z. B. nur etwas zum Abendessen kaufen wollten.

(A) Die großen Einkaufswagen sind schon super. Viele Kundinnen und Kunden denken, sie haben zu wenig eingekauft, weil der Wagen noch ziemlich leer ist.



WavebreakmediaMicro/stock.adobe.com

(D) Wenn die Kundinnen und Kunden an der Kasse warten, langweilen sie sich. Da entdecken sie noch die vielen kleinen Dinge, die in der Kassenzone stehen und langweiliger zu entdecken sind, obwohl diese viel teurer sind als die in der größeren Verpackung.

(B) Sonderangebote gehen immer! Davon legen sich viele gleich mehr in ihren Einkaufswagen, egal, ob sie das Produkt brauchen oder nicht.

(C) Die teureren Produkte sind im Regal so platziert, dass sie sofort auffallen und die Kundinnen und Kunden sie bequem greifen können. Die preiswerten Produkte befinden sich in den unteren Regalfächern und sind schwerer zu entdecken und zu erreichen.



2 Ordne den Verkaufsstrategien die Beispiele zu. Schreibe dazu die passenden Buchstaben in die Klammern.

( ) große Einkaufswagen

( ) Spontankäufe

( ) Platzierung der Produkte im Regal

( ) teure Kassenzonenangebote

( ) teure Markenartikel

( ) Sonderangebote



3 Schreibe die Verkaufsstrategien auf. Notiere jeweils mindestens einen Tipp für uns Käuferinnen und Käufer, sodass wir nicht auf die Tricks hereinfallen.

Beispiel: (A) **große Einkaufswagen**: Benutze am besten für kleine Einkäufe ....



**1** Lies die Aussagen des Filialleiters eines Supermarktes aufmerksam durch.



**(A)** Die großen Einkaufswagen sind schon super. Viele Kunden denken, sie haben zu wenig eingekauft, weil der Wagen noch ziemlich leer ist.

**(B)** Sonderangebote gehen immer! Davon legen sich viele gleich mehr in ihren Einkaufswagen, egal, ob sie das Produkt brauchen oder nicht.

**(C)** Die teureren Produkte sind im Regal so platziert, dass sie sofort auffallen und die Kunden sie bequem greifen können. Die preiswerten Produkte befinden sich in den unteren Regalfächern und sind schwerer zu entdecken und zu erreichen.

**(D)** Wenn die Kunden an der Kasse warten, langweilen sie sich. Da entdecken sie noch die vielen kleinen Dinge, die in der Kassenzone stehen und langen kräftig zu, obwohl diese viel teurer sind als die in der größeren Verpackung.

**(E)** Irre, was manche Leute sich so spontan in ihren Einkaufswagen legen, auch wenn sie sich z. B. nur etwas zum Abendessen kaufen wollten.

**(F)** Viele Kunden kaufen teure Markenartikel, obwohl es preiswertere Alternativen gibt.

WavebreakmediaMicro/stock.adobe.com



**2** Schreibe zu jedem Beispiel mindestens einen Tipp für uns Käufer auf, sodass wir nicht auf die Tricks hereinfliegen.

Beispiel: **(A)**: Benutze am besten für kleine Einkäufe einen kleineren Einkaufskorb.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---