

Timos Roller

Überblick

Alter der Zielgruppe	von 13 bis 16
Gruppengröße	mehrere Kleingruppen parallel (3 - 4 SuS pro Gruppe)
Thema	Geschäftsfähigkeit
Schlagworte	Verträge, Taschengeldparagraph, Käufer/Verkäufer
Dauer	reine Spielzeit 30-40 min;
Autor*innen	Annika Bühner, Benedikt Blum

Abstract

Timo, 15 Jahre, will sich einen Roller kaufen. Dafür hat er Geld gespart und bekommt Geld von seiner Oma geschenkt. Nach dem Kauf möchten seine Eltern, dass Timo den Roller zurückgibt. Doch wie sind die gesetzlichen Grundlagen?

Lernziele

Die Schülerinnen und Schüler können:

1. die Stufen der Geschäftsfähigkeit erläutern;
2. den Taschengeldparagraph sinngemäß wiedergeben;
3. (Un)Wirksamkeit von Verträgen erklären;
4. Verträge als wechselseitige Willenserklärungen beschreiben;
5. grundlegende Kommunikationsregeln beim Kauf/Verkauf erläutern.

Einsatzszenario

Der Escape Room ‚Timos Roller‘ kann im Schulunterricht eingesetzt werden.

Kleingruppen können die Aufgaben – ggf. auf Zeit – parallel bearbeiten.

Dieser Escape Room eignet sich zur Wiederholung der Stufen der Geschäftsfähigkeit bzw. des Taschengeldparagraphen. Da z. B. die konkreten Altersschwellen abgefragt werden, eignet er sich eher nicht als Einstieg in die Thematik.



Einrichtung des Escape Rooms

Bereitgestellte Escape Room Materialien

- Infotext für Lehrkräfte
- Arbeitsblätter 1 – 3 und 'Paragrafenblätter' 1 und 2 für SuS
- Lösungsblätter 1 - 3 für Lehrkräfte

Weitere – zu ergänzende – Materialien

- 2 Briefumschläge für AB 2 und 3 (jeweils pro Gruppe), auf die die 'Paragrafenblätter' aufgeklebt werden
- Optional: 2 mit Zahlenschlössern versehene Kisten, in die die Umschläge gelegt werden (die Schlösser werden mit den Zahlencodes der entsprechenden Lösungen versehen)

Aufbau

Die Materialien müssen in der Anzahl der voraussichtlichen Parallelgruppen ausgedruckt werden. Ferner werden Umschläge benötigt, auf die die Paraphen aufgeklebt und die Rätsel eingelegt werden (ggf. kann man auch beidseitig drucken und so falten, dass die Paragrafen außen sind).

Die Rätsellösungen können entweder schriftlich an den/die Spielleiter:in übermittelt werden, um die Umschläge zum nächsten Rätsel zu erhalten, oder Schlösser an Kisten eingerichtet werden, in denen dann die Umschläge liegen.

Für die Gruppe, die als erstes die letzte Aufgabe richtig löst, sollte ein kleiner Preis (Schokolade o.Ä.) vorhanden sein.



Spielablauf

<i>Phase</i>	<i>Dauer</i>	<i>Beschreibung</i>	<i>Materialien</i>
1	5'	Einführung: Spielregeln und Ablauf, Gruppeneinteilung	
2	30 - 40'	Spielphase in Gruppen	ausgedruckte Arbeitsblätter, Briefumschläge, Preis für die schnellste Gruppe optional: Kisten und Zahlenschlösser
3	10 - 20'	Debriefing	

Das Spiel startet nach einer Einführung durch die Lehrkraft, welche die Spielregeln und den Ablauf erläutert – die Lehrkraft kann einen Hinweis auf die Thematik: Stufen der Geschäftsfähigkeit, geben.

Die SuS erhalten Arbeitsblatt 1: Einführungstext mit dem 1. Rätsel (Verbindung von Feldern)

Für die richtige Lösung (110) erhalten die Gruppen einen Umschlag, auf dem das Paragraphenblatt 1 (§110 mit den dazugehörigen Fragen) aufgeklebt ist.

In der Reflexionsphase kann auf den Paragraphen und die Frage und mögliche Notizen der SuS Bezug genommen werden.

Im Umschlag befindet sich Arbeitsblatt 2 (Rätsel zum Ankreuzen in der Tabelle).

Für die richtige Lösung (107) erhalten die Gruppen einen Umschlag, auf das Paragraphenblatt 2 (§107 mit den dazugehörigen Fragen) aufgeklebt ist.

In der Reflexionsphase kann wiederum auf diesen Paragraphen und auf die Fragen bzw. Notizen Bezug genommen werden.

Im Umschlag befindet sich Arbeitsblatt 3 – Rätsel zu Tipps für Käufer & Verkäufer

Für die Übermittlung des richtigen Lösungssatzes („Den Rest schenkt Opa Dir noch“) erhält zumindest die erste Gruppe eine Belohnung.

Debriefing

Im Anschluss an das Spiel folgt die Reflexionsphase. Zunächst kann die Lehrkraft abfragen, welche Aufgaben besonders schwierig waren und wo es Fragen bzw. Diskussionen gab. Hier kann es nun u. a. darum gehen, die Paragraphen nochmals genau zu lesen und sprachliche Unklarheiten auszuräumen. Fragen zur Anwendung auf Timos Fall oder die anderen genannten Fälle können geklärt werden. Generell können weitere Beispiele für die Stufen der Geschäftsfähigkeit diskutiert werden. Auch die Problematik von Ratenkäufen als – mehr oder weniger verdeckte – Kreditform kann einen vertieften Blick verdienen.

Timos Roller

Timo, 15 Jahre alt will sich einen Roller bei Ebay für 1.300,-€ kaufen. Von seinem Taschengeld hat er schon 700,-€ gespart. Die restlichen 600,-€ bekommt er von seiner Oma geschenkt. Timo kauft den Roller, ohne das Einverständnis seiner Eltern. Timos Eltern sind entsetzt und wollen, dass er den Roller zurückgibt.

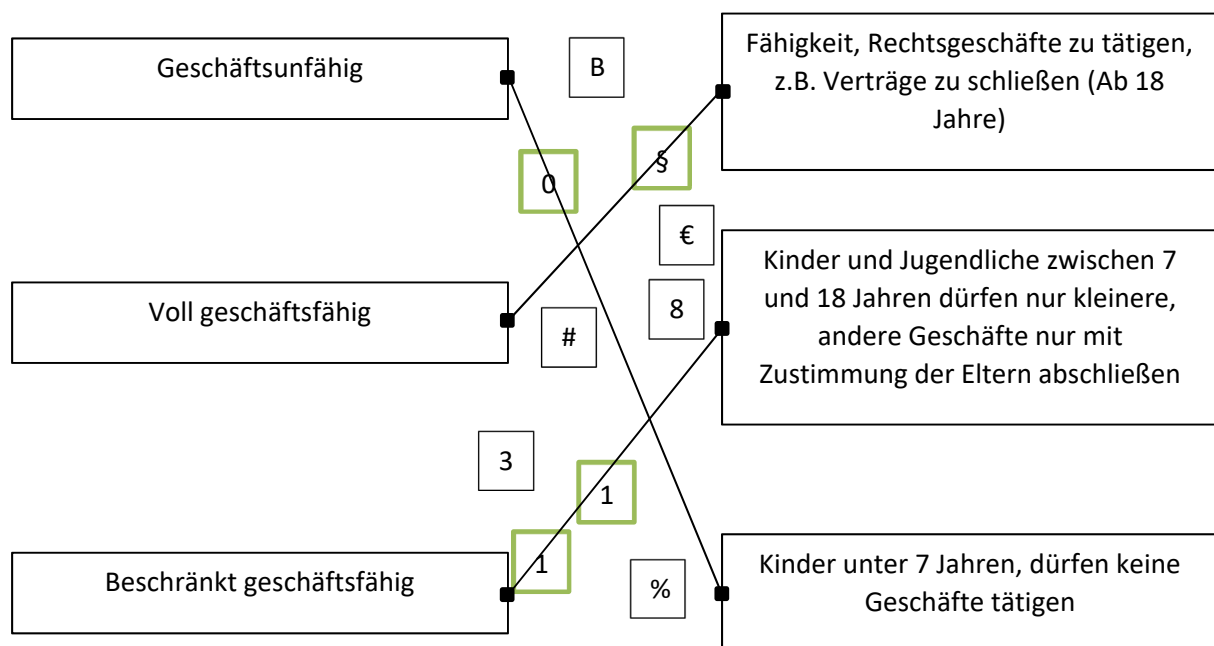


Darf Timo den Roller behalten bzw. muss der Verkäufer auf Wunsch der Eltern den Roller zurücknehmen?

Ihr seid Timos Freunde und wollt nun also gemeinsam herausfinden, ob Timo nach dem Gesetz den Roller behalten darf.

Wenn ihr die folgende Aufgabe richtig lösen könnt, dann führt Euch das zum passenden Gesetz.

Durch das Verbinden der passenden Felder schneiden die Linien einige Symbole. Bringt die geschnittenen Symbole in die richtige Reihenfolge, dann erhaltet ihr den Tipp, wo man die Antwort auf die Frage finden kann.



Tipp: Nur geraden Linien von der Mitte der linken zur Mitte der rechten Kästchen schneidet ihr die richtigen Symbole.

Lösung: §110

(Die 'Falschen' ergeben übrigens: 'Oma haette dies auch gemacht')

Immerhin habt Ihr, den richtigen Paragraphen gefunden, und konntet ihn hoffentlich für Timos Problem richtig anwenden.

Nur leider hilft das Timo nicht. Nur leider hilft das Timo nicht. Er müsste den Roller zurückgeben, da er diesen teilweise mit dem geschenkten Geld seiner Oma bezahlt hat. Seine Eltern haben aber nicht zugestimmt, dass seine Oma ihm diese Geldmittel zur freien Verwendung überlässt..



So schnell wollt ihr aber nicht aufgeben und euren Freund Timo damit alleine lassen. Es gibt ja noch weitere Gesetze, die sich mit der Geschäftsfähigkeit von Minderjährigen beschäftigen. Vielleicht kommt Ihr ja mit einem anderen weiter.

Überlegt, welche Verträge wirksam bzw. unwirksam sind.

Mit den richtigen Zahlen kommt Ihr der Lösung vielleicht ein bisschen näher.

	Vertrag wirksam	Vertrag unwirksam
Fall 1: Die 6-jährige Sarah, schlachtet heimlich ihr Sparschwein und kauft auf dem Flohmarkt für 30 € ein Plastikmärchenschloss. Die Eltern sind empört. Muss der Verkäufer das Schloss zurücknehmen und ihr das Geld wiedergeben?	13	29
Fall 2: Meral 18 Jahre kauft gegen den Willen der Eltern ein Auto, muss sie das Auto wieder zurückgeben?	2	19
Fall 3: Die 16-jährige Jana kauft von ihrem ersparten Taschengeld ein Skateboard.	7	5
Fall 4: Der 15-jährige Marko schließt ohne die Einwilligung seiner Eltern einen Handyvertrag ab. Ist der Vertrag gültig?	11	7

Die Lösung erhaltet ihr, in dem ihr die richtigen Zahlen hier einsetzt:

$$(Fall1 \text{ mal Fall2}) + (Fall3 \text{ mal Fall4}) = 29 * 2 + 7 * 7 = 107$$

(Die 'Falschen' ergeben übrigens: 'Oma haette dies auch gemacht')

Nach §107 dürfen sich Kinder und Jugendliche auch ohne Zustimmung der Eltern beschenken lassen. Allerdings dürfen sich dann nach § 110 eben nicht ohne Zustimmung mit dem Geschenkten etwas kaufen – echt kompliziert ... Aber kann das Timo vielleicht doch irgendwie weiterhelfen?

Timo ist inzwischen echt verzweifelt. Er möchte doch einfach nur einen Weg finden, seinen Roller zu behalten. Vielleicht hätte sich Timo einigen Ärger erspart, wenn er ein paar Tipps fürs Einkaufen beherzigt hätte, und sich überlegt hätte, welche Tipps Verkäufer manchmal befolgen.

Hier sind wohl wichtige Tipps für Käufer und Verkäufer durcheinandergekommen. Ordne sie Käufer und Verkäufer zu.

Von oben nach unten gelesen seht ihr dann die Lösung für Timo.

Tipps für	Verkäufer	Käufer
Achte beim Gespräch mit dem Verkäufer darauf, dass deine Fragen auch wirklich beantwortet werden.	OM	DE
Beantworte die Frage nach dem Preis, indem du ihn zwischen positiven Produkteigenschaften nennst.	NR	AH
Hole Dir vorher die Erlaubnis Deiner Eltern.	AE	ES
Informiere dich vor deinem Kauf über das Angebot. Nutze auch Vergleichsportale und Testberichte.	TT	TS
Lass dich nicht unter Druck setzen und kaufe erst wenn du dir sicher bist.	ED	CH
Lasse auch den Kunden zu Wort kommen und beantworte seine Fragen.	EN	IE
Nimm einen Freund mit und berate dich vor deiner Entscheidung.	SA	KT
Sei begeistert von deinem Produkt und vermittele das Gefühl, dass es das beste Produkt ist.	OP	UC
Sei ehrlich und lasse deinem Gegenüber die Zeit, die er/sie für die Entscheidung braucht.	AD	HG
Sei freundlich und nimm dir Zeit für deine Kunden.	IR	EM
Wenn du etwas nicht verstehst, z.B. einen technischen Fachbegriff, dann frage nach.	AC	NO
Zeige das du dich auskennst und verwende Fachbegriffe. Erkläre diese, wenn sie nicht verstanden werden.	CH	HT

Lösungssatz:

DE NR ES TS CH EN KT OP AD IR NO CH
 → "Den Rest schenkt Opa dir noch."

(Die 'Falschen' ergeben übrigens: 'Oma haette dies auch gemacht')