

Lernfeld 06

Baustein 01



**Von der Bestellung einer Ware
bis zur Lieferung**

	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung bis zur Lieferung		Pflichtinhalte

Lehrerinformation

Mitbringen Wochenangebote z.B. von einem Lebensmittelladen (Penny, Lidl, Aldi) und Saturn/MediaMarkt, Getränke-laden etc.

Die Austauschphase stellt die zentrale Aufgabe des Bausteins dar. Zunächst sollen die SuS die Informationen aus der Orientierungs- und Indiphase abarbeiten und anschließend mithilfe des Leitfadens M15 die zentrale Aufgabe bzw. die Austauschphase bearbeiten.

Die 3 Angebote für die Austauschphase gibt der Lehrer unter u.a. Voraussetzungen an die Gruppe weiter.

1. Die Gruppe hat eine entsprechend formulierte Anfrage vorgelegt.
2. Je nach dem, was die SuS angefragt haben, werden die 3 Angebote in Papierform ausgegeben (z. PET, Glas oder Wasserspender)

Das Ergebnis der Austauschphase kann anstelle einer KA bewertet werden. Alternativ kann das Ergebnis in der Klasse analysiert und reflektiert werden.

Die Austauschphase: Vorschlag zum Vorgehen

Die SuS geben ihre Skripte bei der Lehrkraft ab, diese werden dann ggf. kopiert und in anonymisierter Form an die jeweiligen anderen Gruppen in der Klasse (ein Skript pro Gruppe) verteilt. Die SuS bekommen zusätzlich eine Bewertungsliste mit Kriterien und bewerten dann die vorliegende Arbeit anhand der Kriterienliste gegenseitig. Die Bewertung kann persönlich oder anonym an die Gruppen zurückgegeben werden.

Die Bewertung der Arbeit aus der Austauschphase kann auch klassenübergreifend stattfinden.

Tagesangebote:

- Begriff „Nachhaltigkeit“ und 3 Säulen Modell → es kann das Video bei Youtube (Aufgabe 9 in der INDI Phase) genutzt werden.
- Skontoberechnen
- Unterscheidung zwischen einem Angebot und einer Anpreisung



LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung bis zur Lieferung

Pflichtinhalte

Baustein 01: Pflichtinhalte

- Bezugsquellen (=Lieferanten) ermitteln
- Anfrage (allgemein, speziell)
- Unterschied zwischen „Anpreisung“ und „Angebot“
- Angebote unter Berücksichtigung von qualitativen Kriterien (z.B. ökologischen) einholen
- Angebote unter Berücksichtigung von quantitativen Kriterien (z.B. Preis) einholen
- Angebotsvergleich
- Rechtliche Bedeutung eines Angebotes
- Prozentrechnung
- Auswahlkriterien bei einer Angebotsauswahl
- Nachhaltigkeit
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
- Rechtsfähigkeit, Rechtsgeschäfte
- Geschäftsfähigkeit
- Willenserklärung
- Vertragsarten:
 - Zustandekommen eines Kaufvertrages
 - Rechtliche Bedingungen eines Kaufvertrages



Baustein 01: Kompetenzen

Kreuzen Sie an, welche Kompetenzen Sie – auch aus Ihrer Praxis bzw. Klinik – bereits mitbringen.

Kreuzen Sie mit einer anderen Farbe an, welche Kompetenzen Sie nach der Bearbeitung des Bausteins erworben haben.

Kompetenzen	Darin bin ich Expertin.	Das kann ich größtenteils.	Darin bin ich mir noch unsicher.	Das muss ich mir noch aneignen.
1. Ich kann verschiedene Medien nennen, um Bezugsquellen (= Lieferanten) zu ermitteln (z.B. Gelbe Seiten).	☐	☐	☐	☐
2. Ich kann den Unterschied zwischen einer allgemeinen und einer speziellen Anfrage erklären.	☐	☐	☐	☐
3. Ich kann die rechtliche Bedeutung eines Angebots erklären (z.B. Willenserklärung).	☐	☐	☐	☐
4. Ich kann eine Angebotsanfrage sachlich richtig und zielgerichtet formulieren (mündlich bzw. schriftlich).	☐	☐	☐	☐
5. Ich kann eine Angebotsanfrage nach den Regeln der deutschen Rechtschreibung formulieren und dabei die DIN 5008 einhalten.	☐	☐	☐	☐
6. Ich kann die Kriterien, anhand derer ich Angebote untereinander vergleiche, aufzählen (qualitative und quantitative Faktoren).	☐	☐	☐	☐
7. Ich kann Prozentwerte berechnen.	☐	☐	☐	☐
8. Ich kann den Unterschied zwischen „Skonto“ und „Rabatt“ erklären.	☐	☐	☐	☐
9. Ich kann die Anschaffungskosten für Angebote rechnerisch ermitteln und miteinander vergleichen.	☐	☐	☐	☐
10. Ich kann Überlegungen dazu anstellen, wie das Praxispersonal in der Arztpraxis „nachhaltig“ wirksam handeln kann.	☐	☐	☐	☐
11. Ich kann Überlegungen dazu anstellen, wie das Praxispersonal in der Arztpraxis „umweltfreundlich“ tätig werden kann.	☐	☐	☐	☐
12. Ich kann mich für ein Angebot entscheiden und meine Entscheidung fachlich richtig begründen.	☐	☐	☐	☐
13. Ich kann erklären, wie ein Kaufvertrag zustande kommt.	☐	☐	☐	☐
14. Ich kann die rechtlichen Regelungen hinsichtlich eines Kaufvertrages erläutern (z.B. Formvorschriften, Widerruf).	☐	☐	☐	☐

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung bis zur Lieferung		Kompetenzen

15. Ich kann die Inhalte eines Kaufvertrages nennen (z.B. Warenpreis).	☐	☐	☐	☐
16. Ich kann die Bedeutung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen eines Kaufvertrages erklären.	☐	☐	☐	☐
17. Ich kann die rechtlichen Regelungen, hinsichtlich der Allgemeinen Geschäftsbedingungen erläutern (3 Bedingungen).	☐	☐	☐	☐
18. Ich kann die Rechte und Pflichten der Vertragspartner aus dem Kaufvertrag heraus benennen.	☐	☐	☐	☐
19. Ich kann die Gewährleistungsfrist bei einem Kaufvertrag erklären.	☐	☐	☐	☐
20. Ich kann erklären, was der Begriff „Geschäftsfähigkeit“ bedeutet.	☐	☐	☐	☐
21. Ich kann erklären, was „Rechtsfähigkeit“ bedeutet.	☐	☐	☐	☐
22. Ich kann erklären, was „Rechtsgeschäfte“ sind.	☐	☐	☐	☐
23. Ich kann den Begriff „Geschäftsfähigkeit“ erklären.	☐	☐	☐	☐
24. Ich kann die drei Stufen der Geschäftsfähigkeit nennen und erläutern.	☐	☐	☐	☐

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung bis zur Lieferung		Situation

Baustein 01: Situationsbeschreibung

Situation:

In Ihrer Ausbildungspraxis wird es demnächst personelle Veränderungen geben. Frau Dr. Mia Hillbrandt wird als Partnerin in die Praxis einsteigen. Nach ihrer abgeschlossenen Facharztausbildung zur Allgemeinmedizinerin hat sie zwei Jahre für die Hilfsorganisation „Ärzte ohne Grenzen“ in Bolivien gearbeitet. Durch den Klimawandel ist die Wasserversorgung in Bolivien nicht für alle Menschen gewährleistet. Das Wasser ist hier sehr kostbar.

Frau Dr. Hillbrandt liegt es am Herzen, dass sich ihre Patienten in der Praxis wohlfühlen. Sie würde gerne Wasser für den Wartebereich anbieten. Bei der Bestellung möchte sie, dass auf die ökonomischen, ökologischen und die sozialen Aspekte geachtet wird.

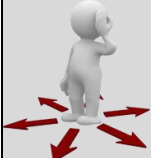
In Ihrer letzten Teambesprechung wurde entschieden, dass Sie dazu die Vorarbeit leisten und 3 Angebote einholen, diese analysieren und eine Kaufempfehlung vorschlagen.

Zu beachten: Dieser Arbeitsschritt ist in der Austauschphase inkl. der Arbeitsanweisung unter der Materialnr. 15 zu finden.

	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung bis zur Lieferung		Aufgaben

Baustein 01: Aufgaben zur Bearbeitung

Für alle vorgeschlagenen Methoden finden Sie Methodenkarten im Methodenordner.

	Sie entscheiden, wie Sie diesen Baustein bearbeiten möchten. Eine Auswahl von Angeboten finden Sie hier.	Material * Musterlösung	✓
Orientierungsphase zum gedanklichen Einstieg in das Thema Wählen Sie <u>mindestens eine Aufgabe</u> aus.			
	Individuelle Phase zur Erarbeitung der Inhalte <u>Alle</u> Texte müssen bearbeitet werden. Sie können die Methoden frei wählen. Die angegebenen Methoden sind nur ein Vorschlag für Sie. Sie können zwischen a. und b. wählen.		



LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung bis zur Lieferung

Aufgaben

5. Arbeiten Sie folgende Inhalte aus dem Text „Angebote vergleichen - qualitative und quantitative Faktoren“ heraus:	LF 06 - B 01 - M 06	
- Welcher Unterschied besteht zwischen den qualitativen und quantitativen Faktoren? - Was ist mit „harten“ und „weichen“ Faktoren gemeint?		
6. Schauen Sie sich die Übersicht an und erläutern Sie, welches der beiden Angebote das günstigste ist. Begründen Sie Ihre Entscheidung schriftlich!	LF 06 - B 01 - M 07	
7. Schauen Sie sich die angegebenen Beispiele des Textes „Prozente berechnen- wie geht das eigentlich?“ an. Finden Sie ein weiteres Beispiel, indem die angegebene Formel verwendet wird! Halten Sie Ihre Ergebnisse schriftlich fest.	LF 06 - B 01 - M 08	
8. Schauen Sie sich das Video auf der Internetseite https://www.youtube.com/watch?v=RcNKHQb8QIc an und erklären Sie anhand des „Drei Säulen Modells“ den Begriff Nachhaltigkeit!	LF 06 - B 01 - M 09	
9. Lesen Sie das Protokoll zur Teamsitzung von Frau Dr. Hillbrandt und den angefügten Infotext aufmerksam durch und beantworten Sie die Fragen!	LF 06 - B 01 - M 10	
10. Einweg – Mehrweg – Glas – PET: Mineralwasser wird in unterschiedlichen Flaschen und Systemen angeboten. Doch welche Flasche ist die umweltfreundlichste und welche empfehlen Sie? Schauen Sie sich das YouTube Video an und erstellen Sie eine Tabelle mit Vor- und Nachteilen.	https://www.youtube.com/watch?v=-uQeqV756dk	
11. Erarbeiten Sie sich den Inhalt des Textes „Kaufvertrag“ (Folgende Methoden bieten sich an: Booklet, Mindmap, Flemo oder Spickzettel).	LF 06 - B 01 - M 11	
12. Erarbeiten Sie sich den Inhalt des Textes „AGB“. (Folgende Methoden bieten sich an: Booklet, Mindmap, Flemo oder Spickzettel).	LF 06 - B 01 - M 12	
13. Erklären Sie anhand des Textes bzw. der Übersicht, was mit dem Begriff „Rechtsfähigkeit“ gemeint ist. Schreiben Sie die erarbeiteten Inhalte in einer für Sie zum Lernen hilfreichen Weise auf (z.B. Spickzettel, Merkblatt, etc.).	LF 06 - B 01 - M 13	
14. Bearbeiten Sie den Text zum Thema „Geschäftsfähigkeit“. Nutzen Sie ggf. die vorhandene Übersicht.	LF 06 - B 01 - M 14*	
15. Wiederholen Sie das Thema „Behandlungsvertrag“ aus LF 02.	Unterlagen Lernfeld 02	
 Austauschphase zur Vertiefung der Inhalte mit anderen Schülerinnen		
Finden Sie sich in Kleingruppen (3 - 4 Personen) zusammen und bearbeiten Sie gemeinsam die Aufgabe.	LF 06 - B 01 - M 15	



Abschlussphase zur eigenen Überprüfung der erarbeiteten Inhalte

1. Überprüfen Sie Ihr Wissen zum Thema Preisnachlass und Angebotsvergleich mithilfe der Fragen.	LF 06 - B 01 - M 16*	
2. Überprüfen Sie Ihr Wissen zum Thema Skonto und Rabatt , indem Sie die Wiederholungsfragen beantworten.	LF 06 - B 01 - M 17*	
3. Überprüfen Sie Ihr Wissen zum Thema Anpreisung und Angebot mithilfe der Fragen.	LF 06 - B 01 - M 18*	



MFA

LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten



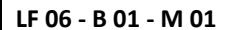
Baustein 01: Von der Bestellung bis zur Lieferung

Aufgaben

4. Kreuzen Sie in der Tabelle an, ob die Aussagen zum Thema Anfrage richtig oder falsch sind. Bei richtiger Beantwortung erhalten Sie ein sinnvolles Lösungswort.	LF 06 - B 01 - M 19*	
5. Kreuzen Sie in der Tabelle an, ob die Aussagen zum Kaufvertrag richtig oder falsch sind. Bei richtiger Beantwortung erhalten Sie ein sinnvolles Lösungswort.	LF 06 - B 01 - M 20*	
6. Überprüfen Sie Ihr Wissen zum Thema Rechtsfähigkeit .	LF 06 - B 01 - M 21*	
7. Überprüfen Sie Ihr Wissen zum Thema Geschäftsfähigkeit .	LF 06 - B 01 - M 22*	
8. Füllen Sie die Kompetenzliste vom Beginn erneut aus. Verwenden Sie dieses Mal eine <u>andere Farbe</u> . Vergleichen Sie Ihre Kreuze. Wenn Sie mit Ihrem Lernzuwachs nicht zufrieden sind, könnte Ihnen ein Lerncoaching-Gespräch weiterhelfen. Sprechen Sie Ihre Lehrkraft an.	Kompetenzliste	



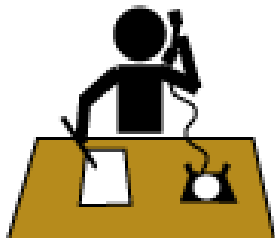
Waren beschaffen und verwalten



LF 06 - B 01 - M 01

BS 15. LF 06 – B 01. Stand: Februar 2018

Material 02: Die Ermittlung von Bezugsquellen



Zu wissen, was in der Praxis gebraucht wird, ist eine Sache, eine andere ist es zu wissen, wo man diese Waren beziehen kann. Wo gibt es die gewünschte Qualität, wo stimmt der Service und wo sind die Preise am niedrigsten? Nur weil ein Anbieter bei den Einmalhandschuhen besonders günstig ist, bedeutet dies

nicht zwangsläufig, dass auch die anderen Produkte günstig sind. Bei vielen Anbietern, sind einige Artikel sehr günstig, um Kunden zu locken. Andere Produkte hingegen liegen auf normalem Preisniveau oder sind sogar relativ teuer. Manchmal sind bei Bestellungen die Preise gar nicht so entscheidend, sondern z.B. die möglichst schnelle Lieferung oder ein bestimmter Service.

Um wirtschaftlich und möglichst störungsfrei zu arbeiten, ist es daher wichtig, die für den Zweck passenden Lieferanten (Bezugsquellen) herauszufinden und ständig zu überprüfen.

Jede Praxis verfügt bereits über Erfahrungen mit Lieferanten. Wo hat man bereits günstig eingekauft? Mit welchen Lieferanten hatte man bisher die besten Erfahrungen. Viele Praxen besitzen eine Lieferantenkartei, in der alle Lieferanten aufgeführt werden, bei denen bisher Waren bestellt wurden. In einer Lieferantenkartei sollten unbedingt die Erfahrungen festgehalten werden, die man in Bezug auf Qualität der Ware, Zuverlässigkeit, Lieferzeiten sowie auf Zahlungsbedingungen gemacht hat.

Sofern der Lieferant gewechselt werden soll, ermittelt man die Bezugsquellen über Informationsquellen außerhalb der Praxis. Diese sind die Lieferanten bzw. die Produzenten selbst. Adressen möglicher Anbieter erhält man darüber hinaus aus Fachzeitschriften und speziellen Fachadressbüchern („ABC der deutschen Wirtschaft“, „Wer liefert was?“ etc.). Die Kontakte kommen häufig über Besuche von Pharmareferenten oder Außendienstmitarbeitern zustande.

Weitere Informationsquellen sind die Gelben Seiten, Google oder Messen und Ausstellungen sowie Kataloge, Prospekte und Vertreterbesuche von Lieferfirmen.



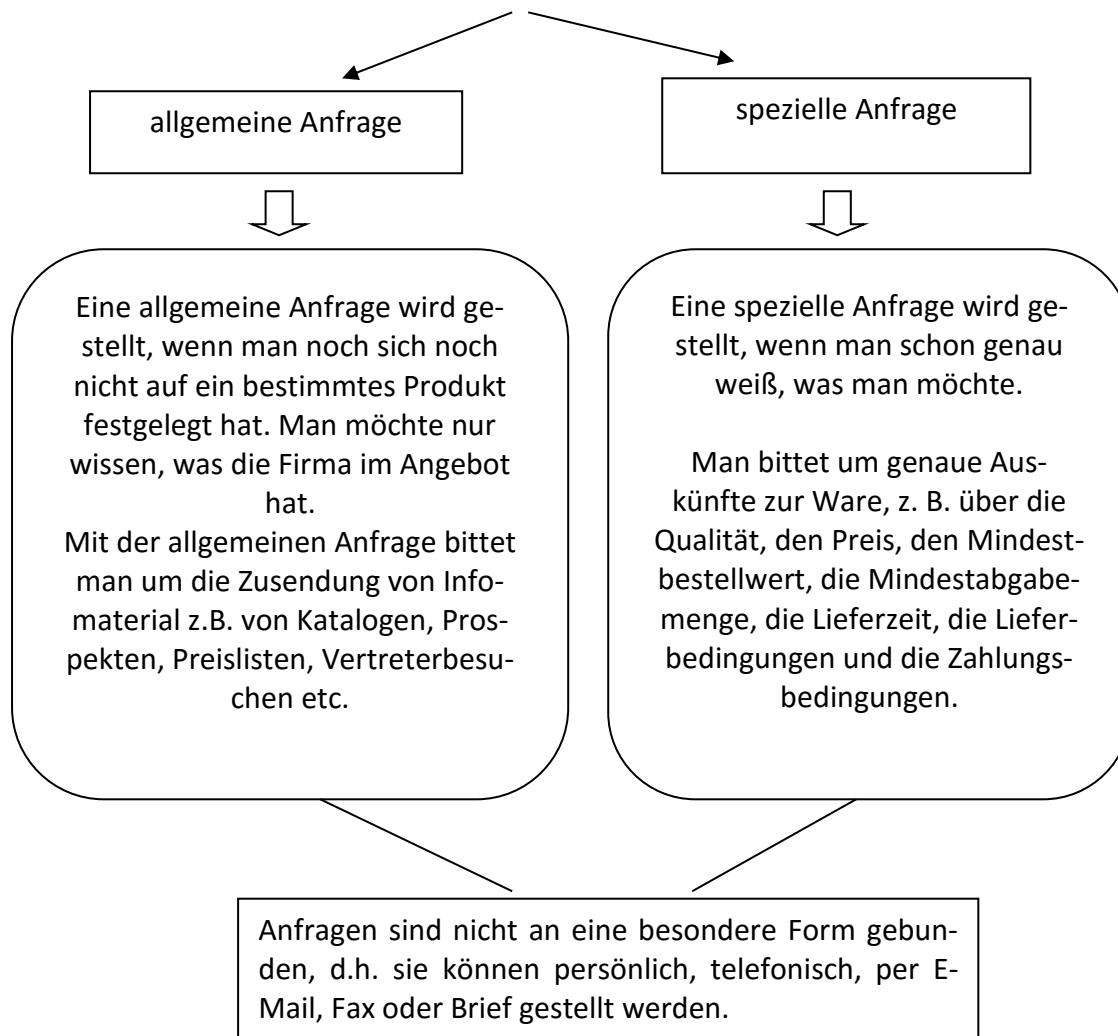
Material 03: Die Anfrage

Ein Käufer kann zwischen verschiedenen Lieferanten auswählen. Deshalb ist es wichtig, die Preise, die Qualität der Ware, die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen der verschiedenen Lieferanten sorgfältig miteinander zu vergleichen.

Um an diese Informationen zu kommen, stellt man eine Anfrage an die ausgewählten Firmen.

Eine Anfrage kann mündlich oder schriftlich erfolgen. Sie ist immer unverbindlich. Das bedeutet, der Anfragende ist nicht verpflichtet, die Ware auch zu kaufen.

Grundsätzlich werden 2 Arten von Anfragen unterschieden:



Ein Beispiel für eine schriftliche Anfrage finden Sie in dem Heft "Die neue DIN 5008"(S.51) von. K.W. Henke. Hinweise zum Gestalten einer geschäftlichen E-Mail werden ab S. 45 gegeben.



MFA

LERNFELD 06:

Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung bis zur Lieferung

LF 06 - B 01 - M 04

Material 04: Die Anpreisung und das Angebot

Anpreisungen an die Allgemeinheit

Im Schaufenster, in Katalogen und auf Flyern steht häufig und gut sichtbar die Überschrift „Angebot“, jedoch handelt es sich dabei im rechtlichen Sinn **nicht** um ein Angebot, sondern um eine **Anpreisung**. Eine Anpreisung ist rechtlich gesehen eine Aufforderung des Verkäufers an einen möglichen Käufer, ein Angebot an den Verkäufer abzugeben. Anpreisungen richten sich immer an die Allgemeinheit - nie an eine spezielle Person. Es werden Waren angepriesen und die Allgemeinheit soll zum Kauf aufgefordert werden. So ist dies zum Beispiel in Werbeprospekten der Fall. Anpreisungen sind rechtlich immer unverbindlich.

unverbindlich-
zu nichts ver-
pflichtend

Beispiel: Eine Jacke in einem Kaufhaus ist mit 99,- Euro ausgezeichnet, dies ist die Anpreisung. Der Verkäufer könnte dem Käufer z. B. ein Angebot über 70,- Euro machen.

Das Angebot

Ein Kaufinteressent kann durch eine Anfrage ein persönliches und verbindliches Angebot von einem Verkäufer erhalten. Ein Angebot ist eine Willenserklärung des Verkäufers, die Ware zu den genannten Bedingungen zu verkaufen. Das Angebot ist für den Verkäufer für einen bestimmten Zeitraum **verpflichtend**.

die Klausel -(ein-
schränkende) Be-
stimmung, Bedin-
gung

Wenn ein Verkäufer aber in seinem Angebot eine sog. **Freizeichnungsklausel** eingefügt hat, entbindet er sich wieder von seinem Angebot. Das bedeutet, dass das Angebot schon nicht mehr gültig sein kann, selbst wenn der mögliche Kaufinteressent es noch innerhalb der vorgeschriebenen Annahmefristen (s. u.) annehmen wollte.

die Freizeichnungs-
klausel - Haftung
einschränkende
oder ausschlie-
ßende Klausel in
einem Vertrag

Beispiel: Ein Verkäufer hat 10 Schreibtischstühle zu verkaufen und macht 15 anfragenden Käufern ein Angebot, das die Freizeichnungsklausel "solange der Vorrat reicht" enthält. Die Käufer, die das Angebot zuerst annehmen, werden die Schreibtischstühle erhalten.

Beispiele für Freizeichnungsklauseln:	
"Solange der Vorrat reicht"	Die Menge ist unverbindlich. Ein Käufer kann nicht darauf bestehen, die Ware zu erhalten, wenn sie ausverkauft ist.
"Preise freibleibend"	Die Preise, die im Angebot angegeben sind, können sich ändern.
"Angebot unverbindlich" oder "freibleibend"	Das Angebot kann geändert oder zurückgenommen werden.

freibleibend-unver-
bindlich, ohne Ver-
pflichtung

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung bis zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M 04

Annahmefristen für Angebote

BGB - Bürgerliches
Gesetzbuch

Ein Angebot muss innerhalb einer bestimmten Frist angenommen werden, sonst verfällt es. Das BGB schreibt vor, dass Angebote unverzüglich angenommen werden müssen. Wenn in Angeboten keine Frist angegeben ist, gelten deshalb folgende Zeiten für eine Annahme:

die Frist - Zeitspanne

Generell ist festgelegt: Mündliche Angebote müssen sofort, schriftliche Angebote müssen auf dem gleichen Transportweg angenommen werden. Hieraus ergeben sich folgende **Annahmefristen**:

unverzüglich-
schnellstens,
ohne es aufzu-
schieben

Ein telefonisches Angebot muss schon während des **Telefonats** angenommen werden, sonst ist es beendet. Ein persönliches Angebot in einem Gespräch endet **sofort/** bereits im Gespräch.

Wenn ein Angebot per **Brief** versendet wird, muss es **innerhalb von 7 Tagen** angenommen werden. Erhält der Anfragende ein Angebot per Fax oder E-Mail, endet das Angebot am gleichen Tag bis Büroschluss.

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M 05*

Material 05: Die Angebotsinhalte

Der Kaufinteressent sollte einem Angebot alle wichtigen Informationen entnehmen können, die er für seine Kaufentscheidung braucht. Deshalb sollte ein Angebot zu folgenden Punkten Auskunft geben:

Beschreibung der Ware

Eine genaue Warenbeschreibung ist die Grundlage eines Angebotes. Die Art, die Güte und die Beschaffenheit der Ware werden so genau beschrieben, dass sich der Käufer von der Qualität der angebotenen Ware ein Bild machen kann. Außerdem können Angaben zum Material, zur Farbe, zur Größe usw. vorhanden sein. Einem Angebot können außerdem Abbildungen, Muster und Proben der Ware beigelegt werden.

Wenn in einem Angebot die Angaben über die Art und Güte der Ware fehlen, muss laut BGB die Ware von mittlerer Art und Güte sein.

Güte - Qualität

Menge der Ware

Die Angabe einer Menge im Angebot ist nur dann nötig, wenn eine bestimmte Mindestmenge vom Käufer abgenommen werden muss bzw. eine Bestellung nicht möglich ist, wenn eine Höchstmenge überschritten wird.

Lieferungsbedingungen

Wenn keine besonderen Lieferungsbedingungen angegeben sind, gilt die gesetzliche Regelung.

„Warenschulden sind Holschulden“

Das bedeutet, der Käufer muss die Ware beim Verkäufer abholen. Lässt er sich die Ware aber durch die Bahn, die Post, eine Speditionen etc. liefern, muss der Käufer die anfallenden Kosten für den Versand, die Verpackungskosten und evtl. Transportkosten bezahlen.

Es ist aber auch möglich, die Versandkosten zu vereinbaren. Oft sind Lieferungen ab einem bestimmten Bestellwert versandkostenfrei.

Zahlungsbedingungen

Die Zahlungsbedingungen regeln den Zeitpunkt der Bezahlung. Wenn eine entsprechende Angabe fehlt, so gilt die gesetzliche Regelung. Die Ware muss dann sofort und ohne Abzüge nach der Lieferung bezahlt werden. Es handelt sich hier um eine *"Zahlung bei Lieferung"*.

Bei einer Lieferung der Ware durch die Post wird der Kaufpreis direkt per Nachnahme beim Zusteller bezahlt.

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M 05*

Es kann aber auch sein, dass der Käufer eine Anzahlung bzw. Vorkasse leisten muss. Es handelt sich dann um eine *"Zahlung vor Lieferung"*.

Bei einer *"Zahlung nach Lieferung"* muss der Käufer die Ware innerhalb eines festgelegten bzw. vereinbarten Zahlungstermins bezahlen.

Preisnachlässe

Skonto

Oft wird dem Käufer, trotz des vereinbarten Zahlungsziels, ein Anreiz geboten, die Bezahlung der Ware schon vorher zu leisten. Er darf bei einer vorzeitigen Bezahlung Skonto vom vereinbarten Kaufpreis abziehen.

Skonto ist also ein Nachlass für eine vorzeitige Zahlung.

Beispiel: Die Rechnung ist innerhalb von 4 Wochen nach der Lieferung zu bezahlen. Bei einer Bezahlung innerhalb von 7 Tagen dürfen 2% Skonto abgezogen werden.

Skonto (der, das) -Preis-nachlass bei sofortiger Zahlung oder beim Einhalten einer kurzen Zahlungsfrist

Rabatt

Ein Rabatt ist ein Preisnachlass, der aus besonderen Gründen gewährt wird.

Ein Mengenrabatt wird gewährt, wenn der Kunde größere Mengen zu einem bestimmten Zeitpunkt bestellt. Stammkunden, die ihre Ware laufend vom gleichen Verkäufer beziehen, können einen Treuerabatt bekommen. Bei Räumungsverkäufen oder einem Firmenjubiläum werden Sonderrabatte gegeben.

Rabatt(der)-Ermäßigung, Preisnachlass

Beispiel: Bei einer Bestellung im Wert von 3000,00 Euro wird ein Rabatt von 5 % gewährt.

Bonus

Der Bonus ist eine nachträglich berechnete bestimmte Geldsumme, die dem Käufer (halbjährlich oder jährlich) für das Erreichen bestimmter Umsätze, gutgeschrieben wird.



MFA

LERNFELD 06:

Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 - M 05b*

Material 05b: Fachbegriffe zum Thema „Angebotsinhalte“

Begriff	Erklärung	Beispiel
Warenbeschaffenheit		
Güte		
Warenschulden		
Holschulden		
Zahlung per Nachnahme		
Skonto		
Rabatt		
Bonus		
Umsatz		

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M 05b*

Lösung LF 06 – B 01 – M 05b

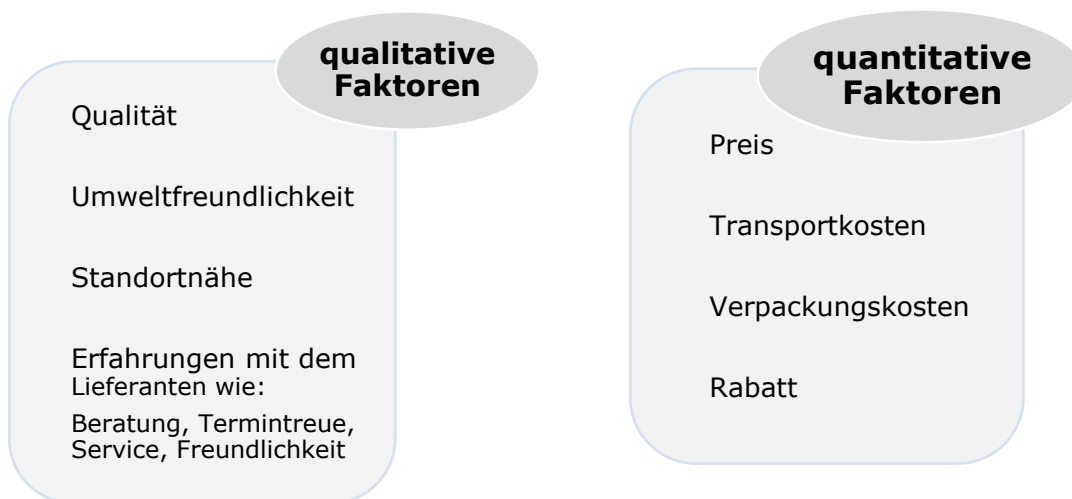
Begriff	Erklärung	Beispiel
Warenbeschaffenheit	Angaben zur Ware	Qualität, Material (Plastik, Metall) Größe...
Güte	Qualität	sehr gute Qualität
Warenschulden	Waren befinden sich noch im Besitz des Verkäufers (er schuldet dem Käufer noch die Ware)	
Holschulden	Verkäufer muss die Ware beim Verkäufer abholen	
Zahlung per Nachnahme	Zahlung beim Zustellen	
Skonto	Preisnachlass bei vorzeitige Bezahlung	
Rabatt	Preisnachlass aus besonderen Gründen	Mengenrabatt, Jubiläumsrabatt
Bonus	Vergütung, Rabatt	Gutschrift (umgangssprachlich „Prozente“)
Umsatz	Gesamtwert abgesetzter Waren (innerhalb eines bestimmten Zeitraumen) erbrachter Leistungen	z. B. der Verkaufserlös von Waren

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M 06

Material 06: Angebote vergleichen - qualitative und quantitative Faktoren

„Im Einkauf steckt der halbe Gewinn“

Die Sicherheit und die Gesundheit der Patienten stehen in einer Arztpraxis an erster Stelle. Deshalb muss bei jeder Bestellung auf die **Qualität** der Ware geachtet werden. Eine Arztpraxis muss aber auch wirtschaftlich betrieben werden, d.h. das Praxisteam muss versuchen Kosten zu senken, dabei darf sich jedoch die Qualität nicht verschlechtern. Man spricht von „harten“ (**quantitativen**) Faktoren und „weichen“ (**qualitativen**) Faktoren:



Ein Angebotsvergleich lohnt sich nicht nur bei einmaligen, teuren Anschaffungen. Auch die laufenden Einkaufskosten sollten ständig kontrolliert werden und alte Bezugsquellen überprüft werden.

Erst nach der Berücksichtigung aller Vergleichskriterien kann eine Aussage über das passende Angebot gemacht werden kann. Dabei ist nicht nur der Kaufpreis entscheidend, sondern auch die Qualitätskriterien. Einige Qualitätskriterien werden in den folgenden Texten angesprochen werden.



MFA

LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten

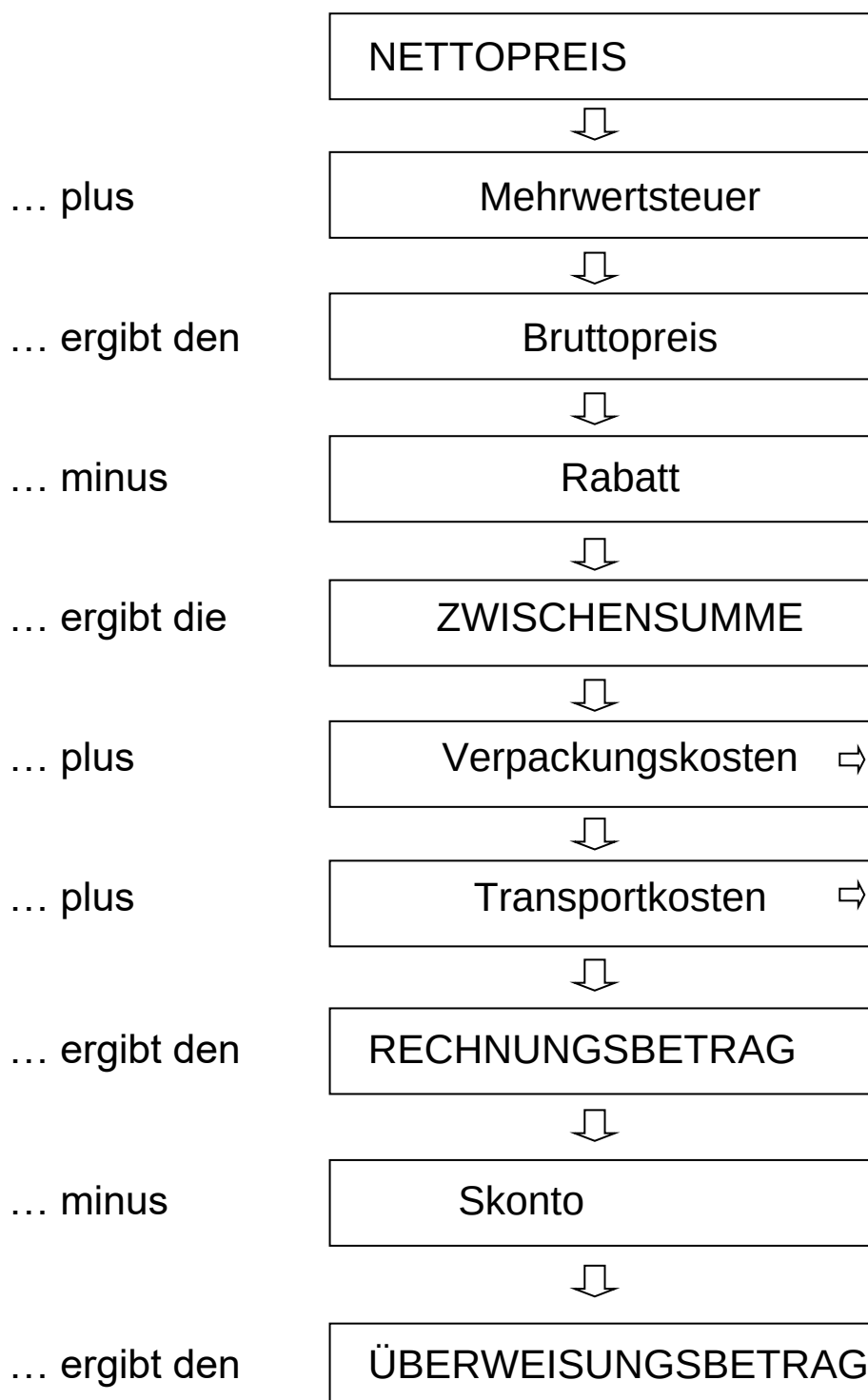


Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 - M 06

Material 07: Ermittlung der Anschaffungskosten

Die Anschaffungskosten werden wie folgt ermittelt:



Hinweis: Diese Kosten sind bei manchen Verkäufern schon im Nettopreis enthalten!

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M 07

		Angebot 1	Angebot 2
	Listenpreis netto (Stück)	67,00 €	66,70 €
+	Mehrwertsteuer (19%)	12,73 €	12,67 €
=	Bruttopreis (Stück)	79,73 €	79,37 €
-	Rabatt	[5% =] 3,99 €	[3% =] 2,38 €
=	Zwischensumme oder auch Bareinkaufspreis (Stück)	75,74 €	76,99 €
+	Verpackungskosten	2 €	2,50 €
+	Transportkosten	5 €	4,50€
=	Rechnungsbetrag (Stück)	82,74 €	83,99 €
-	Skonto	[2% =] 1,65 €	[3%=] 2,52 €
=	Überweisungsbetrag oder auch Bezugspreis (Stück)	81,09 € gilt bei Überweisung in- nerhalb einer Woche!	81,47 € gilt bei Überweisung innerhalb von zwei Wochen!

Ein Beispiel für die Berechnung der Anschaffungskosten/des Überweisungsbetrages



MFA

LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 - M 08

Material 08: Den Prozentwert berechnen – wie geht das?

1. Schritt:
$$\frac{\text{Verlaufspreis in €} \times \text{Rabatt/Skonto/ Bonus in \%}}{100\%} = \text{Preisnachlass in €}$$

2. Schritt: Verkaufspreis – Preisnachlass = Endpreis

Beispiel:

Sie finden bei H&M ein schickes Kleid und möchten es kaufen. Das Kleid kostet 100 €. Heute gibt es bei H&M zum Sommerschlussverkauf 10 % Rabatt auf alles. Da Sie nur 90 € im Portemonnaie haben, berechnen Sie den Preis neu und ziehen dabei 10% Rabatt von dem Verkaufspreis ab. Reicht das vorhandene Geld aus?

Verkaufspreis 100 €

Rabatt 10 %

Endpreis?

$$\frac{\text{Verkaufspreis} \times \text{Rabatt}}{100\%} \longrightarrow \frac{100 \text{ €} \times 10 \%}{100\%} = 10 \text{ € (also 10 € sind 10 \% Rabatt)}$$

Nun ziehen Sie von dem Verkaufspreis 100 € 10 € ab und bekommen den Endpreis → $100 \text{ €} - 10 \text{ €} = 90 \text{ €}$

Also, Sie können entspannt zur Kasse gehen und das Kleid kaufen.

Beispiel:

Sie bestellen bei „Medidoc“ 2 Kartons mit Krankenbettunterlagen. Diese kosten 50 €. Sie bekommen als Neukunde 20 % Rabatt auf den Einkauf. Wie viel Geld müssen Sie für die Ware an die Firma „Medidoc“ überweisen?

Verkaufspreis 50 €

Rabatt 20 %

Endpreis?

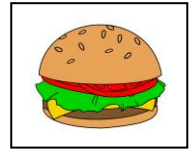
$$\frac{\text{Verkaufspreis} \times \text{Rabatt}}{100\%} \longrightarrow \frac{50 \text{ €} \times 20 \%}{100\%} = 10 \text{ € (also 10 € sind 20\% Rabatt)}$$

$50 \text{ €} - 10 \text{ €} = 40 \text{ €}$ → diese Geldsumme müssen Sie an den Verkäufer überweisen.

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung	LF 06 - B 01 - M 09	

Material 09: Das qualitative Kriterium „Nachhaltigkeit“

Die Begriffe „Bio“ oder Nachhaltigkeit“ werden oft benutzt und oft auch falsch benutzt. So bekam eine Bürgerkette rechtliche Schwierigkeiten, weil sie einen Burger zu Unrecht als „Bioburger“ bezeichnete. Oder ein Geländewagen wird als nachhaltig bezeichnet, weil er etwas leichter ist als das Vorgängermodell. Doch was steckt wirklich hinter diesen Begriffen?



 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M 10

Material 10: Das qualitative Kriterium „Umweltfreundlichkeit“

Teambesprechung Praxis Dres. Hillbrandt

Notizen/Glossar

TOP: Mineralwasser im Wartezimmer

TOP - Tages-ord-
nungspunkt

Frau Dr. Hillbrandt: Wie Sie ja wissen, habe ich zwei Jahre in Südamerika gearbeitet. In dieser Zeit konnte ich nicht nur mein medizinisches Wissen erweitern, sondern habe auch viel über das Alltagsleben in Bolivien erfahren. Und in diesem ohnehin sehr schwierigen Alltag kämpfen viele Menschen noch zusätzlich mit Wassermangel, der mit dem Klimawandel in Zusammenhang steht. Darum ist mir der Klima- und Umweltschutz sehr wichtig und ich möchte, dass wir uns klima- und umweltbewusst in der Praxis verhalten.

Wir haben ja bereits wo es ging auf Recyclingpapier umgestellt und bei der Einrichtung meines Untersuchungszimmers habe ich auf Nachhaltigkeit geachtet. Nun möchte ich, dass wir im Wartebereich möglichst umweltfreundliches Mineralwasser anbieten. Marie, können Sie sich bitte darum kümmern und drei Angebote einholen?

Marie: Okay, aber woran kann ich erkennen, ob ein Mineralwasser umweltfreundlich ist?

Frau Dr. Hillbrandt: Zum Beispiel an der Länge der Transportwege. Autos zum Beispiel stoßen das Klimagift CO₂ aus. Deswegen komme ich auch mit dem Fahrrad oder der U-Bahn in die Praxis.

Marie: Ach ja – Klimagifte – das habe ich in der Schule schon einmal gehört. Und was ist mit Plastikflaschen? Die sollen doch auch umweltschädlich sein.

Frau Dr. Hillebrandt: Gute Frage! Ich glaube, das hängt davon ab, ob es Einweg- oder Mehrwegflaschen sind. Aber bei diesem Wirrwarr steigt ja keiner mehr durch. Bitte klären Sie das noch mit ab.

Herr Dr. Hillbrandt: Meiner Meinung nach sollten wir aber auch an die Gesundheit unserer Patienten denken. Ich habe schon oft gelesen, dass Mineralwasser aus Plastikflaschen ungesund sein soll. Wir sollten uns dann auch gleich erkundigen, wie da die wissenschaftliche Einschätzung ist. Marie, bitte informieren Sie sich auf der Seite des Bundesamtes für Risikobewertung, ob es da eine offizielle Einschätzung gibt.

Marie: Das ist ja ganz schön kompliziert, wenn man alles beachtet! Frau Dr. Hillbrandt, bis wann soll ich das denn erledigt haben? Ich habe so viel zu tun! Die Abrechnung steht wieder an, die Einarbeitung in das neue Terminsystem und dann muss ich auch noch für die Zwischenprüfung lernen!

Frau Dr. Hillbrandt: Das ist nicht so dringend. Mir reicht es, wenn Sie mir bis Ende des Monats die Angebote und Ihre Empfehlung vorlegen.

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung	LF 06 - B 01 - M 10	

Material 10: Das qualitative Kriterium „Umweltfreundlichkeit“

Notizen/Glossar

Die quantitativen Faktoren kann man direkt in Geld ausdrücken. Die qualitativen Faktoren lassen sich nicht einfach in Geld bewerten. Im Folgenden geht es um das Kriterium der Umweltfreundlichkeit.

Der Zusammenhang von Klimaerwärmung und Straßenverkehr

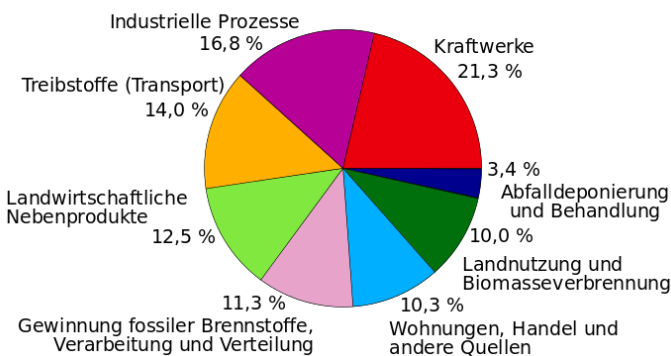
Klimastudien kommen zu folgendem Ergebnis: Durch die Verbrennung fossiler Brennstoffe wie Kohle, Gas und Erdöl entstehen Treibhausgase, die zu einer **Erderwärmung** führen. Diese Erwärmung kann **klimatische Veränderungen** hervorrufen, wenn sie nicht durch wirksame, weltweite Maßnahmen begrenzt wird.

Emission =
Ausstoß

Die untenstehende Grafik zeigt, wie sich die Treibhausgasemissionen aufteilen.

Sektoren =
Verursacher

Jährliche Treibhausgasemission nach Sektor



Kennzeichnung: Mehrweg – Einweg

Mehrweg-Flaschen erkennen Sie entweder an den folgenden Zeichen und/oder an den Aufschriften: Leihflasche, Pfandflasche, Mehrweg, Mehrweg-Flasche. Mehrweg-Flaschen gibt es aus Glas und dem Kunststoff PET.



Einweg-Flaschen für die Pfand erhoben wird, müssen von den Herstellern deutlich lesbar und an gut sichtbaren Stellen gekennzeichnet sein. Folgende Hinweise sind auf Einwegpfand-Verpackungen zu finden: Einwegpfand 0,25 €, Pfandflasche, PET-CYCLE oder das Zeichen der Deutschen Pfandsystem GmbH. (siehe links)

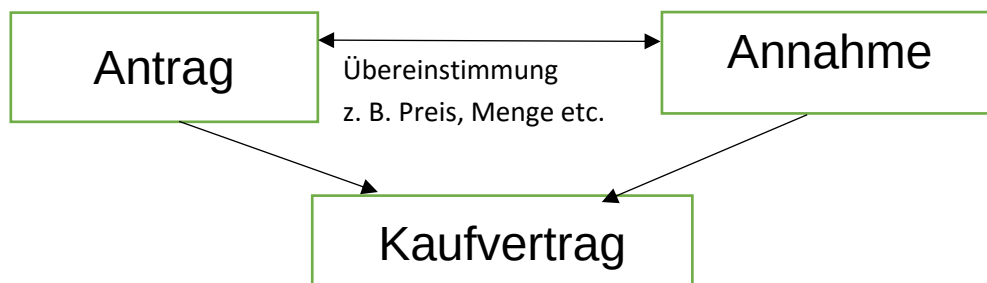
Quellen: <https://www.verbraucherzentrale.de/mehrweg>

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M 11

Material 11: Der Kaufvertrag

Kaufverträge kommen durch mindestens 2 übereinstimmende Willenserklärungen zustande. Hierfür gibt es zwei Möglichkeiten.

- Die erste Willenserklärung gibt der Verkäufer ab, indem er z. B. ein Angebot macht (Antrag). Die zweite Willenserklärung erfolgt dann durch den Käufer, der das Angebot annimmt (Annahme). Beide Willenserklärungen müssen in allen Bedingungen übereinstimmen, z. B. im Preis, in der Menge und bei eventuellen Zusatzleistungen.
- Die erste Willenserklärung gibt der Käufer ab, indem er eine Ware bestellt, ohne dass er vorher ein Angebot erhalten hat. Wenn der Verkäufer die Bestellung annimmt und die Bestellung bestätigt, dann ist das die zweite Willenserklärung. Nun kommt ein Kaufvertrag zustande.
- Kaufverträge, die nicht von Angesicht zu Angesicht abgeschlossen werden, sondern z. B. telefonisch oder über das Internet, heißen mit Fachausdruck Fernabsatzverträge.



Formvorschriften und Formfreiheiten für Kaufverträge

Grundsätzlich kann man frei entscheiden, in welcher Form Verträge abgeschlossen werden. So können bestimmte Verträge per Handschlag zustande kommen. Einige Arten von Kaufverträgen müssen aber schriftlich abgeschlossen werden, z. B. bei Ratenkauf (außer im privaten Bereich zwischen Verwandten oder Freunden) oder dem Kauf eines Hauses. Der Vorteil bei einem schriftlichen Vertrag ist, dass man bei Problemen den Vertragsinhalt schwarz auf weiß vorliegen hat. Außerdem haben sich beide Vertragsparteien durch ihre Unterschrift verpflichtet, die Inhalte des Vertrages einzuhalten.

Grundsätzlich sind verschiedene Formen für Vertragsabschlüsse möglich:

- Ein Vertrag kann durch konkludentes übereinstimmendes Handeln zustande kommen. Die Absicht muss hierbei klar erkennbar sein. Dies ist z. B. der Fall, wenn jemand im Supermarkt die Sachen, die er kaufen möchte, auf das Laufband an der Kasse legt. Weitere Beispiele sind das Heranwinken eines Taxis und das Einsteigen in den Wagen oder das Heben der Hand bei einer Versteigerung.
- Ein Vertrag kann durch ausdrückliche Äußerung beider Vertragspartner zustande kommen. In diesem Fall erklären die Vertragspartner ihre Absichten offen in ei-

konkludent – schlüssig

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M 11

ner Form, die für jeden klar erkennbar ist. Dies kann schriftlich per Brief, Fax oder Email geschehen; mündlich in einem persönlichen Gespräch oder in einem Telefongespräch.

Die Bestellung

Mit einer Bestellung erklärt der Käufer seinen Willen zum Kauf zu den Bedingungen, wie sie im Angebot formuliert sind. Gleichzeitig muss er die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) anerkennen.

Eine Bestellung muss in einer Zeitspanne erfolgen, in der der Verkäufer unter normalen Umständen eine Antwort erwarten kann. Ein schriftliches Angebot per E-Mail muss z. B. innerhalb eines Tages angenommen werden. Sonst ist das Angebot nicht mehr bindend. Wenn der Käufer in der Bestellung auch nur einen Punkt des Angebotes abändert, gilt die Bestellung rechtlich als ein neuer Antrag. Der Verkäufer kann dann entscheiden, ob er den Antrag annimmt oder ablehnt. Bei Annahme kommt ein Kaufvertrag zustande, bei Ablehnung nicht.

AGB: Viele Regelungen kommen in Kaufverträgen immer wieder vor. Damit man diese Regelungen nicht bei jedem Vertragsabschluss neu aushandeln muss, formuliert man so genannte Klauseln, die vorgedruckt meist auf der Rückseite von Kaufverträgen oder Lieferscheinen zu finden sind.

Widerruf

Eine Bestellung kann man widerrufen, ebenso ein Angebot. Wichtig ist, dass der Widerruf rechtzeitig schriftlich beim Verkäufer bzw. beim Käufer vorliegt. Bei einem Widerruf ist kein Kaufvertrag zustande gekommen.

Rücktrittsrecht

Bei Bestellungen im Versandhandel oder im Internet gelten besondere Vorschriften; hier hat man ein Rücktrittsrecht von 14 Tagen. Die Besonderheit hierbei ist, dass ein Kaufvertrag zustande gekommen ist.

Beispiel:

Sie haben im Internet Kleidung in zwei verschiedenen Größen bestellt. Die Ware wird geliefert. Sie probieren die Ware an und stellen fest, dass eine Größe passt, die andere nicht. Sie können – obwohl schon ein Kaufvertrag zustande gekommen war – die nicht passende Kleidung zurückschicken und müssen diese nicht bezahlen.

Form der Bestellung

Für die Bestellung ist keine gesetzliche Form vorgeschrieben. Die Bestellung sollte aber in der Form erfolgen, in der auch das Angebot abgegeben wurde.

Bei Bestellungen teurer Waren ist eine schriftliche Bestellung sinnvoll. In der Bestellung sollten die wichtigen Angebotsdaten wiederholt werden, z. B. die Bezeichnung der Ware, der Preis, die Menge der Ware, der Liefertermin sowie die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen. Wenn die Lieferung dann nicht der Bestellung entspricht, kann man ohne Probleme nachweisen, dass der Fehler beim Verkäufer liegt.

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M 11

Bestellungsannahme oder Auftragsbestätigung

Ein Käufer kann, ohne dass ihm ein spezielles Angebot vorliegt, eine Bestellung aufgeben. Dies ist die erste Willenserklärung. Der Verkäufer erklärt sich durch die Annahme der Bestellung damit einverstanden, die vom Käufer bestellte Ware zu liefern. Dies ist die zweite Willenserklärung. Sie kann durch

- eine mündliche Zusage
- eine Auftragsbestätigung
- eine schriftliche Bestellungsannahme
- direkte Lieferung bzw. Aushändigung der Ware erfolgen.

Katalogbestellungen oder eine Bestellung aus ‚Angeboten an die Allgemeinheit‘ gelten als Aufforderung zum Kauf. Damit ein Kaufvertrag zustande kommt, muss die Bestellung vom Verkäufer bestätigt werden. Dies geschieht, indem der Verkäufer in einer so genannten Auftragsbestätigung die Inhalte noch einmal formuliert und die Ware sofort liefert.

Bei Wiederholungsbestellungen z. B. für Waren, die eine Arztpraxis regelmäßig benötigt und die deshalb regelmäßig mit Waren beliefert wird, z. B. alle vier Wochen, ist für jede Lieferung eine Auftragsbestätigung notwendig.

Bei den folgenden Fällen sind eine Bestellungsannahme bzw. eine Auftragsbestätigung notwendig, damit ein Kaufvertrag zustande kommt:

- bei einer Bestellung ohne vorhergegangenes Angebot,
- wenn der Käufer die Angebotsbedingungen geändert hat,
- wenn das Angebot so genannte Freizeichnungsklauseln enthält (dies sind Einschränkungen wie z. B. ‚solange Vorrat reicht‘),
- bei einer zu spät eingegangenen Bestellung,
- bei Käufen im Internet.

Inhalte des Kaufvertrages

Bei den meisten Käufen im Alltag, z. B. beim Einkauf im Supermarkt ist es nicht nötig, die Bedingungen des Kaufs besonders auszuhandeln oder schriftlich festzuhalten. Durch die Standardformulierung ‚... laut unseren bekannten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen‘ akzeptiert man die üblichen gesetzlichen Bestimmungen. Diese sind in den AGB formuliert und müssen für die Kunden einsehbar sein.

Wichtige Inhalte und Informationen bei Kaufverträgen sind

- Art, Menge und Qualität der Ware,
- Preis der Ware,
- Hinweis auf Preisnachlässe wie Rabatt oder Skonto,
- Zahlungsbedingungen,
- Lieferbedingungen wie Lieferzeit, Verpackungskosten, Beförderungskosten,
- AGB,
- evtl. Garantie,
- Unterschriften.

„Angebote an die Allgemeinheit“ sind z. B. Werbespots. Streng genommen sind dies keine Angebote, weil sie nicht rechtsverbindlich sind und weil sie sich nicht an eine bestimmte Person richten.



LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 - M 12

Material 12: Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)

Das steht garantiert im Kleingedruckten!“

Mit diesem Satz wurde schon so mancher überrascht. Er stellte dann plötzlich fest, dass in seinem Vertrag etwas geschrieben stand, mit dem er nicht gerechnet hatte. Denn das „*Kleingedruckte*“ hat es oft in sich. Häufig wird es allerdings nicht durchgelesen, obwohl man es unterschreibt. Das „*Kleingedruckte*“ sind die sogenannten **Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)**.



Wozu dienen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen?

Verkäufer und Anbieter schließen täglich viele Kaufverträge ab. Um Kosten und Zeit zu sparen sind die Bedingungen für Kaufverträge in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen einheitlich ausgestaltet, d. h. standardisiert. Denn v. a. bei Kaufverträgen mit kleineren oder mittleren Auftragssummen wäre ein großer Aufwand nötig, um jeden Kaufvertrag individuell auszuhandeln und jedes Mal neu zu formulieren.

In einem Angebot wird bereits auf die AGB's verwiesen.

Was sind die Allgemeinen Geschäftsbedingungen konkret?

Allgemeine Geschäftsbedingungen sind vorformulierte Vertragsbedingungen, die der eine Vertragspartner (Verkäufer) dem anderen Vertragspartner (Käufer) bei Abschluss eines Vertrages stellt.

Der Gesetzgeber schützt im Paragraph 305 BGB die Rechte des Käufers besonders, da in der Vergangenheit Verkäufer versucht haben, mit ihren AGB diese Rechte einzuschränken. Laut Gesetz werden AGB nur dann Vertragsbestandteil und rechtsgültig, wenn drei Bedingungen erfüllt sind:

BGB – Bürgerliches Gesetzbuch

1. Der Käufer muss vor Vertragsabschluss ausdrücklich darauf hingewiesen werden, dass die AGB in den Vertrag mit einbezogen werden. Es reicht allerdings aus, wenn die AGB im Geschäft ausgehängt sind.
2. Der Käufer muss die AGB in zumutbarer Weise zur Kenntnis nehmen können, d. h. sie müssen gut lesbar und zugänglich sein. Der Käufer muss genügend Zeit haben, sie gründlich durchzulesen und auch Nachfragen zu stellen.
3. Der Käufer muss ausdrücklich damit einverstanden sein, dass die AGB Bestandteil des Vertrages werden. Dies bestätigt er in der Regel mit seiner Unterschrift oder Tätigkeit eines Kaufs.

Achtung: Persönliche Absprachen haben immer Vorrang vor den AGB. Man sollte daher Zeugen dabei haben, wenn es zu mündlichen Verträgen kommt. Zur Beweissicherung ist es am besten, alle Absprachen und Vereinbarungen schriftlich zu machen.



MFA

LERNFELD 06:

Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 - M 12

Welche Rechte und Pflichten haben die Vertragspartner aus dem Kaufvertrag heraus?

Durch einen Kaufvertragsabschluss kommen Rechtsbeziehungen zwischen den Vertragspartnern, Käufer und Verkäufer, zustande. Das heißt, beide Vertragspartner verpflichten sich, bestimmte Leistungen zu erfüllen und die damit verbundenen Rechte und Pflichten einzuhalten. Beim Kaufvertrag sind die Rechte eines Vertragspartners gleichzeitig die Pflichten des anderen Vertragspartners.

Beispiel 1: Zu den Pflichten eines Verkäufers gehört, dass dieser die gekaufte Ware ohne Mängel rechtzeitig und zum richtigen Ort liefert. Aus dieser Pflicht des Verkäufers ergibt sich das Recht des Käufers, dass ihm seine Ware zum richtigen Zeitpunkt ohne Mängel geliefert wird.

Beispiel 2: Zu den Pflichten des Käufers gehört, dass dieser die bestellte Ware annimmt und rechtzeitig bezahlt. Aus dieser Pflicht des Käufers ergibt sich das Recht des Verkäufers, dass ihm seine Ware abgenommen und zum richtigen Zeitpunkt bezahlt wird.

Wann ist ein Rücktritt von einem Kaufvertrag möglich?

Der Rücktritt vom Vertrag ist gesetzlich geregelt. Aufgrund der Vertragsfreiheit können die Vertragspartner individuelle Regelungen treffen, die den Rücktritt eines Vertrags bestimmen (sogenannte Kulanzregelung).

Hinweis: Die gesetzlichen Möglichkeiten des Rücktrittes vom Vertrag werden im Informationstext: Kaufvertragsstörungen (Baustein 2) thematisiert.

Welche Gewährleistungspflichten gibt es bei einem Kaufvertrag?

Beim Abschluss von Kaufverträgen besteht für den Verkäufer eine gesetzliche Verpflichtung (laut BGB) für mangelhafte Ware zu haften, wenn der Käufer ein Privatkunde ist. Diese Gewährleistungspflicht besteht 2 Jahre (Neuware) bzw. 1 Jahr (Gebrauchtware vom Händler) ab Abschluss des Kaufvertrages. Daher ist es wichtig, die Rechnungen für diese Zeit aufzuheben. Denn nur mit dieser Rechnung kann der Käufer nachweisen, wann und wo er die Ware gekauft hat.

Hinweis: Wann kann man mangelhafte Ware tauschen, reparieren lassen oder zurückgeben? Diese Informationen erhalten Sie im Baustein 02.

Für Geschäftskunden gilt BGB und Handelsgesetzbuch (HGB).

Was bedeutet die Garantie im Zusammenhang mit Kaufverträgen?

Verwechselt werden darf die Gewährleistung nicht mit einer vereinbarten Garantieleistung. Es handelt sich hierbei um eine zusätzliche freiwillige Leistung des Herstellers oder des Verkäufers. Diese zusätzliche Garantie wird dann mit in den Kaufvertrag aufgenommen. Der Hersteller bzw. Verkäufer kann selbst entschei-

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M 12

den, was die Garantie abdeckt und wie lange sie gilt. Die Garantie kann vom Verkäufer bzw. Hersteller entweder kostenfrei oder zahlungspflichtig angeboten werden.

Was bedeutet das Umtauschrecht im Zusammenhang mit Kaufverträgen?

Ein Rückgaberecht wird bei mangelfreien Sachen von einem Geschäft (Anbieter) immer nur freiwillig gewährt. Hier spricht man von einem Umtauschrecht.

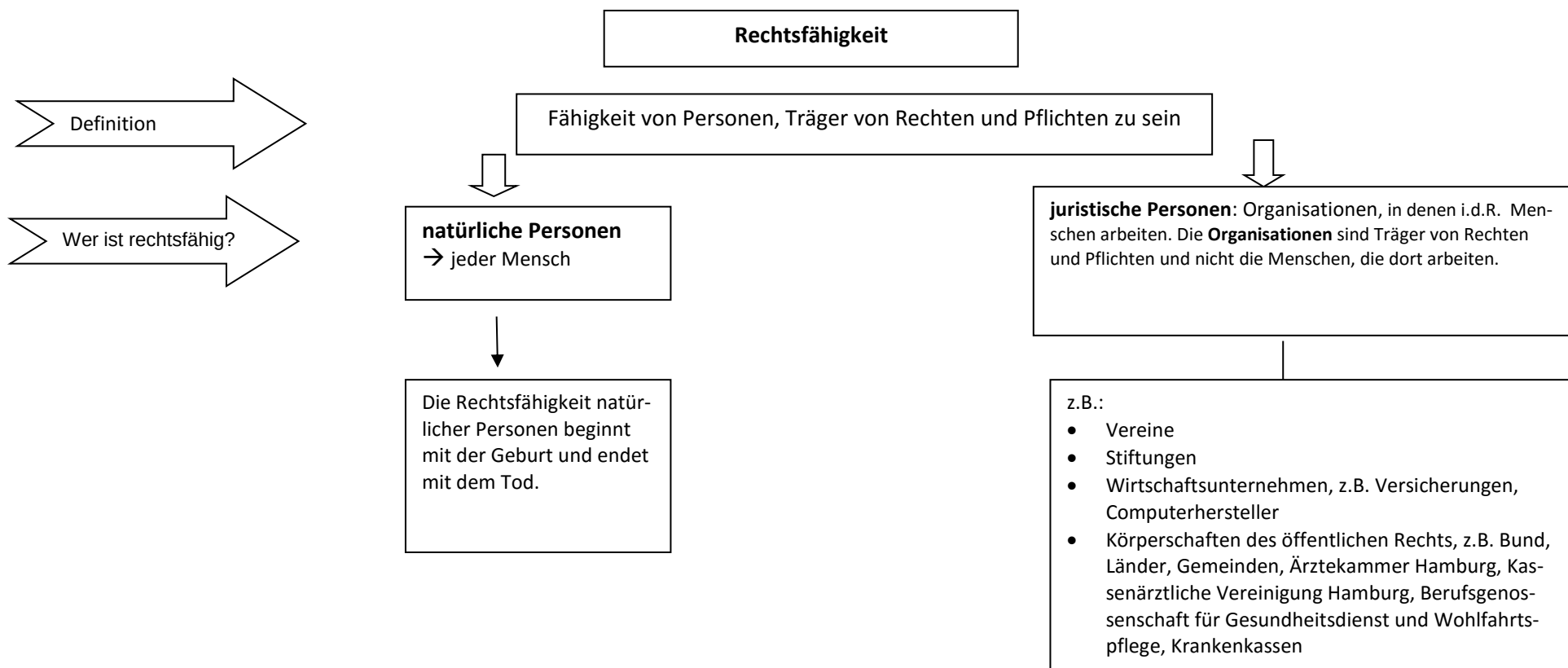


Material 13: Die Rechtsfähigkeit und die Arten von Rechtsgeschäften

Das BGB versteht unter Rechtsfähigkeit, dass eine Person Rechte und Pflichten hat. Zu den Rechten gehören z.B. das Recht auf Leben, die Gleichheit vor dem Gesetz oder das Recht auf die freie Entfaltung der Persönlichkeit. Zu den Pflichten gehört z.B. die Entfaltung der freien Persönlichkeit bei anderen Menschen zu akzeptieren. Die Rechtsfähigkeit ist eine Voraussetzung, um Geschäfte abschließen zu können.

Bei Menschen beginnt die Rechtsfähigkeit mit der Geburt und endet mit dem Tod. Menschen werden juristisch **natürliche Personen** genannt.

Auch Organisationen (z.B. Firmen mit dem Zusatz GmbH, AG) besitzen eine Rechtsfähigkeit, jedoch müssen dazu unterschiedliche Voraussetzungen erfüllt sein. Solche Organisationen werden als **juristische Personen** bezeichnet.





MFA

LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 - M13

Arten von Rechtsgeschäften

Nach der Anzahl der Willenserklärungen unterscheidet man einseitige und mehrseitige Rechtsgeschäfte:

① Einseitige Rechtsgeschäfte

Einseitige Rechtsgeschäfte entstehen durch die Willenserklärung nur **einer** Person.

Man unterscheidet:

empfangsbedürftige Willenserklärung

⇒ Die Willenserklärung ist erst rechtswirksam, wenn der Empfänger die Willenserklärung erhalten hat.

Beispiele:

- Kündigung,
- Rücktrittserklärung,
- Mahnung,
- Vollmachterteilung

nicht empfangsbedürftige Willenserklärung

⇒ Die Willenserklärung ist bereits bei der Abgabe rechtswirksam, sie muss der anderen Person nicht zugegangen sein. Das einseitige Rechtsgeschäft ist sofort wirksam.

Beispiele:

- Testament,
- Belohnung (sog. Auslobung)
(Beispiel: „Wer meine entlaufene Katze zurück bringt, erhält 1.000 €.“)

② Mehrseitige Rechtsgeschäfte

Ein mehrseitiges Rechtsgeschäft kommt zustande, wenn **mindestens zwei übereinstimmende Willenserklärungen** vorliegen. Die **erste Willenserklärung** wird als **Antrag** und die **zweite Willenserklärung** als **Annahme** bezeichnet. Der Vertrag ist geschlossen, wenn der Antrag angenommen wird.

Man unterscheidet:

einseitig verpflichtende Rechtsgeschäfte

⇒ Die Verpflichtungen aus dem Rechtsgeschäft sind auf **einen Vertragspartner/eine Partei** beschränkt!

Beispiele:

- Schenkung
- Bürgschaft

zweiseitig (mehrseitig) verpflichtende Rechtsgeschäfte

⇒ Hier verpflichten sich **beide Vertragspartner/Parteien**.

Beispiele:

- Kaufvertrag,
- Ausbildungsvertrag,
- Arbeitsvertrag,
- Mietvertrag,
- Behandlungsvertrag.

Material 14: Die Geschäftsfähigkeit



► Das Recht schreibt vor, dass nur solche Personen Rechtsgeschäfte abschließen dürfen, bei denen ein bestimmtes Maß an Urteilsvermögen und Entscheidungsfähigkeit vorhanden ist bzw. vorausgesetzt werden kann. Rechtsfähige Personen können deshalb nur dann Verträge, z.B. Kauf-, Miet- oder Arbeitsverträge abschließen, wenn sie auch geschäftsfähig sind.

Beispiel:

Eine volljährige Person kann ein Wohnhaus erben, und kann es auch wieder verkaufen, weil sie geschäftsfähig ist.

Eine minderjährige Person kann ein Wohnhaus erben, weil sie rechtsfähig ist, sie kann das Wohnhaus aber nicht verkaufen, weil sie nicht geschäftsfähig ist.

Geschäftsfähigkeit ist die Fähigkeit, Rechtsgeschäfte selbständig und gültig vorzunehmen.

Bei **natürlichen Personen** hängen Art und Umfang der Geschäftsfähigkeit von vom Alter und dem Geisteszustand ab.

Stufen der Geschäftsfähigkeit

Ob eine natürliche Person gültige rechtlich in 3 Stufen unterteilt.

1. Geschäftsunfähigkeit

Geschäftsunfähig sind:

- Kinder unter 7 Jahren
- Personen, bei denen die freie Willensbildung durch eine dauernde Geistesstörung verhindert ist.



Willenserklärungen abgeben kann, ist

Diese Personen können keine rechtsgültigen Geschäfte abschließen. Für sie handeln die gesetzlichen Vertreter, z.B. die Eltern, ein Vormund oder ein Betreuer.

Willenserklärungen von Geschäftsunfähigen sind grundsätzlich nichtig, d.h. von vornherein ungültig.

Beispiele:

Die 5-jährige Petra kauft für 24,95 € eine DVD. Ein Kaufvertrag kommt dabei nicht zustande, da Petra noch geschäftsunfähig ist. Ihre Eltern können die Ware an den Einzelhändler zurückgeben und die Erstattung des Kaufpreises verlangen.

Die 93-jährige stark demente Gisela Ebel geht in die Fleischerei und kauft 2 belegte Brötchen. Sie bezahlt mit einem 500 Euro -Schein und sagt der Verkäuferin: "Der Rest ist für Sie." Dieses Rechtsgeschäft ist nichtig, weil Gisela Ebels Urteilsvermögen durch die Erkrankung eingeschränkt ist und sie deshalb geschäftsunfähig ist. Die Verkäuferin muss das überhöhte Trinkgeld wieder herausgeben.

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M13

2. Beschränkte Geschäftsfähigkeit

- Beschränkt geschäftsfähig sind Personen, die das 7. Lebensjahr vollendet haben, aber noch nicht 18 Jahre alt sind.
- Betreute Menschen mit einer leichteren "geistigen Behinderung" sind ihnen nach dem BGB gleichgestellt.

Willenserklärungen beschränkt geschäftsfähiger Personen sind **schwebend unwirksam**. Sie sind nur wirksam, wenn der gesetzliche Vertreter vorher oder nachträglich einwilligt.

Beispiele:

- *Der 16-jährige Robert kauft mit dem Einverständnis seiner Eltern ein Mountainbike zum Preis von 600,00 €.*
Die Willenserklärung ist von Anfang an wirksam.
- *Der 16-jährige Robert informiert seine Eltern nicht über den Kauf des Mountainbikes. Die Eltern sind, als sie davon erfahren, mit dem Kauf nicht einverstanden.*
Roberts Willenserklärung ist in diesem Fall von Anfang an unwirksam, der Händler muss das Mountainbike wieder zurücknehmen und das Geld auszahlen. Genehmigen die Eltern aber, nachdem Robert das Mountainbike schon gekauft hat, den Kauf, dann ist Roberts Willenserklärung wirksam.



In **Ausnahmefällen** können beschränkt geschäftsfähige Personen auch ohne Zustimmung ihres gesetzlichen Vertreters wirksam Rechtsgeschäfte abschließen:

Rechtliche Vorteilsgeschäfte

Das sind Rechtsgeschäfte, die dem der beschränkt Geschäftsfähigen nur einen rechtlichen Vorteil bringen.

Beispiel:

Die 11-jährige Susanna bekommt von ihrer Tante ein goldenes Armband geschenkt. Weil die Eltern das Armband geschmacklos finden und darüber hinaus die Tante nicht leiden können, sind sie gegen das Geschenk. Susanna freut sich jedoch darüber. Die Schenkung ist wirksam, wenn Susanna das Armband annimmt.

Leistungen mit eigenen Mitteln (früher: „Taschengeldparagraf“)

Wenn ein beschränkt Geschäftsfähiger von seinem gesetzlichen Vertreter "Taschengeld", bekommt, dann darf er alltägliche kleinere "Geschäfte" wie den Kauf einer CD oder Ähnliches tätigen, ohne dass z.B. die Eltern zustimmen müssen. Kinder und Jugendliche sollen frei über das Geld verfügen können, dass sie genau zu diesem Zweck bekommen haben. Weil beschränkt Geschäftsfähige nur einen bestimmten/ begrenzten Betrag als Taschengeld bekommen, sind auch die Einkäufe, die sie damit tätigen, begrenzt.

Beispiel:

Der 11-jährige Philip kauft sich von seinem Taschengeld (10,00 €/Monat) ein Modellauto.

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M13

3. Unbeschränkte (volle) Geschäftsfähigkeit

Geschäftsfähig sind Personen ab 18 Jahre. Alle Rechtsgeschäfte sind gültig.
Alle Willenserklärungen sind wirksam.

Es gibt aber auch Situationen, in denen ein sonst voll geschäftsfähiger Mensch **vorübergehend geschäftsunfähig** ist.



Eine Willenserklärung ist immer **nichtig, d.h. von Anfang an ungültig**, wenn sie in einem Zustand abgegeben wird, in dem eine freie Willensbildung nicht möglich ist. Dies ist z. B. der Fall, wenn jemand unter Drogeneinfluss steht, im Fieberwahn ist oder das Bewusstsein durch einen epileptischen Anfall getrübt ist.

Beispiel:

Der 21-jährige Oleg ist volltrunken und hat kein Geld mehr. Er verkauft sein neues Smartphone, für „ein Bier (2,40 €)“ an seinen Thekennachbarn Pepe.

Der Wirt ist Zeuge. Als Pepe am nächsten Tag das Smartphone abholen will, kann sich Olegan nichts erinnern. Olegs Willenserklärung vom Vorabend ist nichtig.

Juristische Personen sind immer geschäftsfähig. Sie werden durch ihre Organe nach außen vertreten, z. B. eine GmbH durch ihren Geschäftsführer, ein Fußballverein durch seinen Vorstand. Sie nehmen Willenserklärungen



MFA

LERNFELD 06:

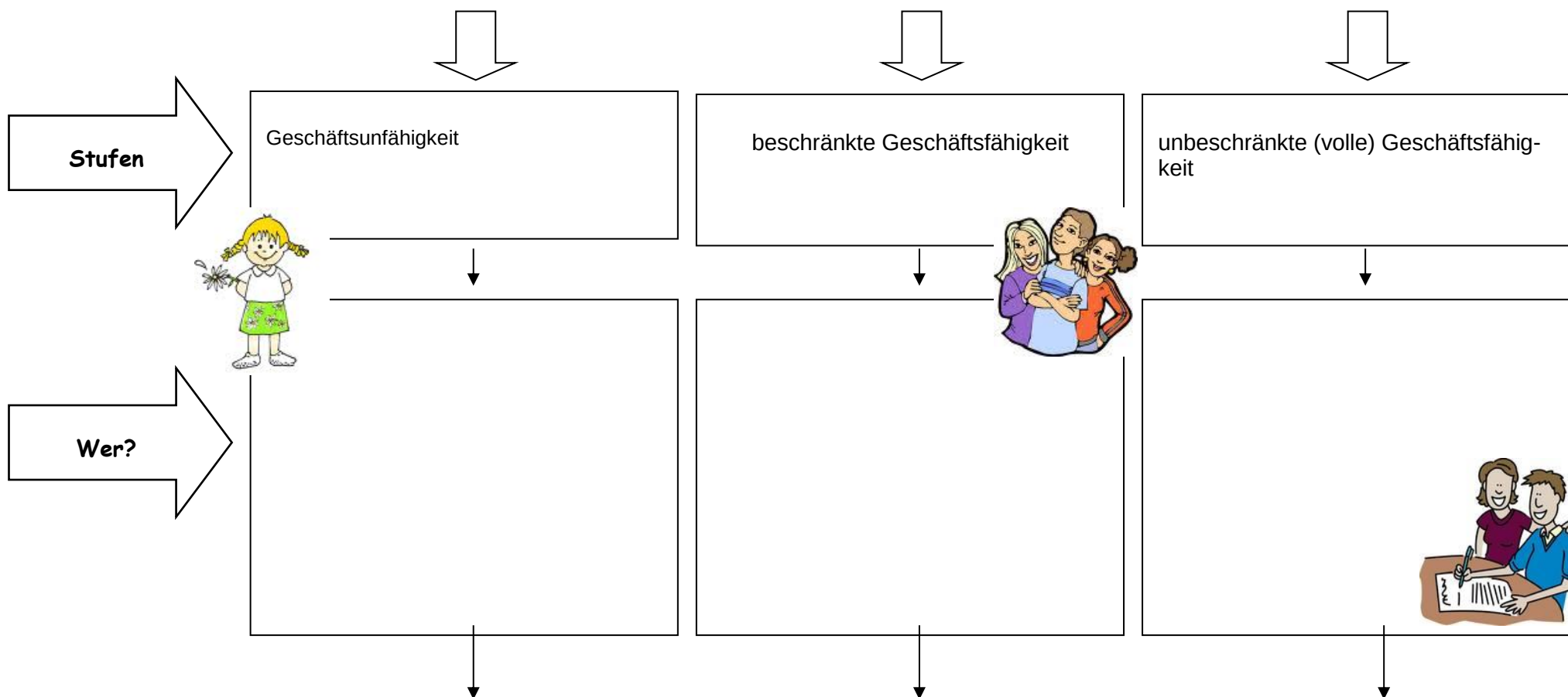
Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 - M14*

Geschäftsfähigkeit:





MFA

LERNFELD 06:

Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 - M14*

rechtliche
Wirkung:

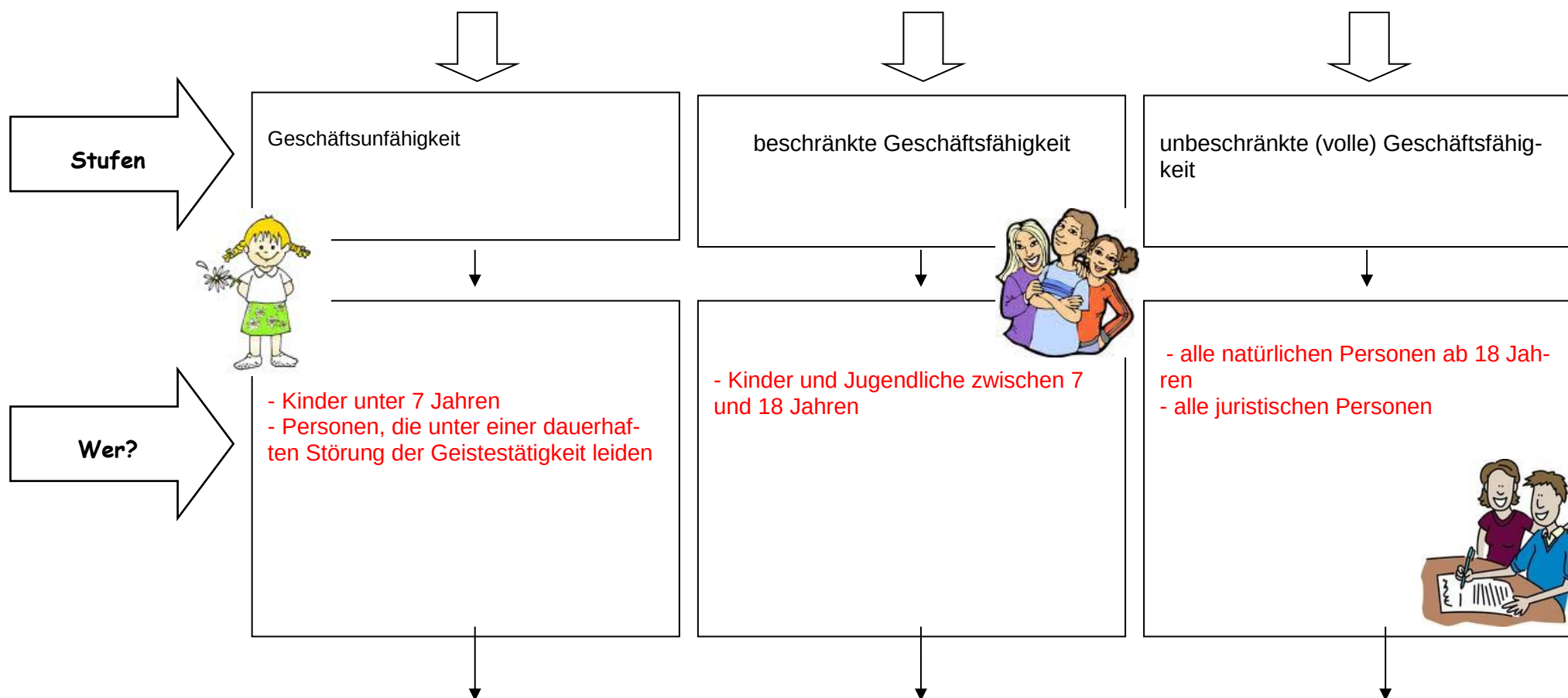


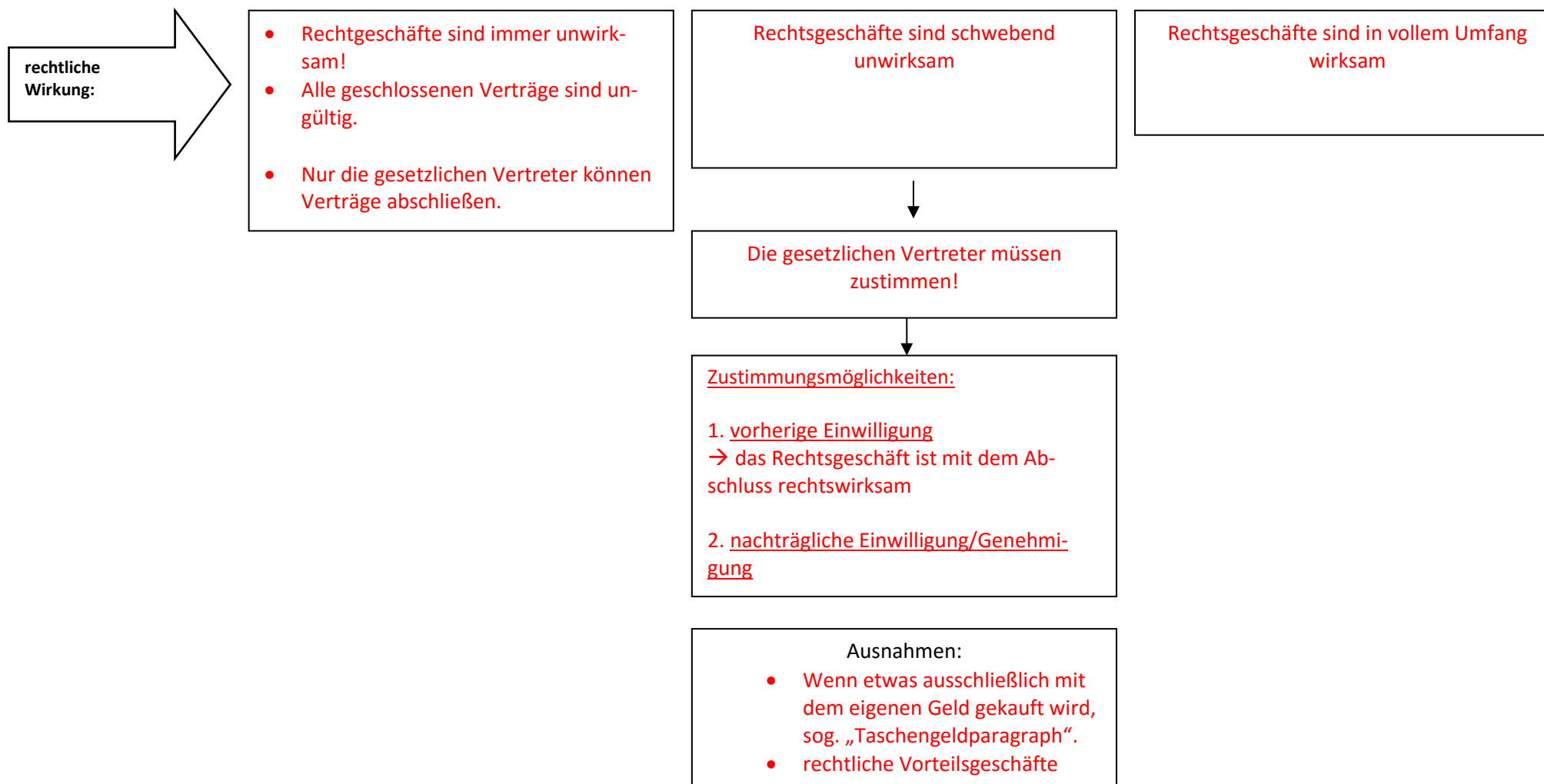
Zustimmungsmöglichkeiten

Ausnahmen:



Geschäftsfähigkeit = Geschäftsfähigkeit ist die Fähigkeit, Rechtsgeschäfte selbständig und gültig vorzunehmen.





 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung	LF 06 – B 01 – M 15	

Material 15: Der Arbeitsauftrag für die Austauschphase

Finden Sie sich in Kleingruppen (3 – 4 Personen) zusammen, bearbeiten Sie die folgenden Aufgaben und geben zum Schluss Ihre Arbeitsergebnisse als Skript oder als Mappe ab.

		✓
1.	Stellen Sie sich die Praxen, in denen Sie ausgebildet werden, gegenseitig vor. Vergleichen Sie Ihre Praxen hinsichtlich der Räumlichkeiten, der täglichen Patientenzahl und eines eventuellen Wasserverbrauchs.	
2.	Wählen Sie eine Praxis aus, für die Sie das Wasser für den Wartebereich bestellen möchten und beschreiben Sie die Praxis so, dass später Ihre Auswahlkriterien für die Wasserbestellung nachvollziehbar sind. Verzichten Sie bitte auf die unnötigen Informationen.	
3.	Entscheiden Sie, ob Sie Wasser in einem Wasserspendersystem, Wasser in Glasflaschen oder Wasser in PET-Flaschen bestellen wollen. Beachten Sie dabei die Vorgaben, die Frau Dr. Hillbrandt Ihnen in der Teambesprechung genannt hat.	
4.	Verfassen Sie eine (fiktive) professionelle Anfrage für ein Angebot an eine Firma, die zu Ihrer Produktauswahl passt. Beim Verfassen des Anschreibens beachten Sie auch die Regeln der DIN 5008-Schreib- und Gestaltungsregeln für die Textverarbeitung. Das Anschreiben zeigen Sie bitte Ihrer Lehrkraft.	
5.	Sie erhalten anschließend zeitnah von Ihrer Lehrkraft 3 Angebote. Sie analysieren und vergleichen die Angebote auf Wirtschaftlichkeit und auf die Kriterien, die Ihnen Frau Dr. Hillbrandt in der Teambesprechung genannt hatte und treffen <u>eine</u> begründete Angebotsauswahl für die Wasserbestellung für den Wartebereich.	
6.	Reichen Sie folgende Unterlagen vollständig bei Ihrer Lehrkraft ein: • die Beschreibung Ihrer Praxis (nur relevanten Informationen) • die Anfrage • die drei Angebote • die begründete Kaufempfehlung für das Wasser	
7.	Nach der Abgabe wird Ihre Arbeit von einer anderen Gruppe bewertet. Sie erhalten eine detaillierte Rückmeldung.	

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung	LF 06 – B 01 – M 15	

Es folgen die Übungsaufgaben der Abschlussphase

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M16*

Material 16: Übung: Preisnachlass und Angebotsvergleich

1. Erläutern Sie kurz, worauf beim Angebotsvergleich geachtet werden sollte.

2. Entscheiden Sie, ob es sich bei den nachfolgenden Beispielen um Skonto oder Rabatt handelt.

	Skonto	Rabatt
Bei Bestellwert über 200 € 2,5% Abzug		
Bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen 2% Abzug		
Bei sofortiger Zahlung 3% Abzug		
Bei Abnahme von 10 Stück oder mehr 5% Abzug		
Wegen 25-jährigen Firmenbestehen 4% Abzug		

3. Sie sollen 5 neue Drehstühle für das Praxispersonal bestellen. Für die Bestellung kamen zwei Firmen in die engere Auswahl. Sie haben dem Arbeitgeber die beiden Stuhlmodelle vorgestellt, diese haben allen geforderten Kriterien entsprochen. Nun müssen Sie die Kosten berechnen und das günstigste Angebot bestätigen.



 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 - M16*

Firma Kohlmeier

(Lieferung innerhalb von 3 Tagen)

Zwischenrechnung ↻

Ergebnis ↻

Bruttopreis für 1 Drehstuhl:	199,00 €
Bruttopreis für 5 Drehstühle:	
Rabatt 0 % (Rabatt gibt es erst ab 10 Stühlen)	
Verpackung und Transport:	10,00 €
Rechnungsbetrag:	
Skonto 2 %	
Rechnungsbetrag minus Skonto:	
Überweisungsbetrag:	

Firma Brett

(Lieferung innerhalb von 7 Tagen)

Zwischenrechnung ↻

Ergebnis ↻

Bruttopreis für 1 Drehstuhl:	210,00 €
Bruttopreis für 5 Drehstühle:	
Rabatt 10 %:	
Bruttopreis minus Rabatt:	
Verpackung und Transport:	0 €
Rechnungsbetrag:	
Skonto 3 %	
Rechnungsbetrag minus Skonto:	
Überweisungsbetrag:	

Fazit: Das Angebot der Fa. _____ erscheint auf den ersten Blick günstiger;

aber, wenn man alles mit berechnet (Rabatt, Verpackungs- und Transportkosten, Skonto), sind die

Stühle _____!

Die Firma _____ könnte die Stühle _____ liefern, aber wenn es nicht dringend ist, kauft man besser bei der Firma _____, denn man spart _____ €.



MFA

LERNFELD 06:

Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 - M16*

Material 16: Preisnachlass und Angebotsvergleich **Lösung**

1. Erläutern Sie kurz, worauf beim Angebotsvergleich geachtet werden sollte.

Es sollte unter Berücksichtigung aller möglichen Abzüge und aller eventuellen Nebenkosten das günstigste Angebot ermittelt werden. Der Bezugspreis ist aber nicht das alleinige Merkmal für die Auswahl: die Qualität, die Nachhaltigkeit, der Lieferzeitpunkt etc. sind zu berücksichtigen.

2. Entscheiden Sie ob es sich bei den nachfolgenden Beispielen um Skonto oder Rabatt handelt

	Skonto	Rabatt
Bei Bestellwert über 200 € 2,5% Abzug		X
Bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen 2% Abzug	X	
Bei sofortiger Zahlung 3% Abzug	X	
Bei Abnahme von 10 Stück oder mehr 5% Abzug		X
Wegen 25-jährigen Firmenbestehen 4% Abzug		X

3. Vergleich der beiden Angebote

Fa. Kohlmeyer

Bruttopreis für 1 Drehstuhl: 199,- €

Bruttopreis für 5 Drehstühle: $199,- \times 5 = 995,-$ €

Rabatt 0 % (Rabatt gibt es erst ab 10 Stühlen)

Verpackung und Transport: 10,- €

Rechnungsbetrag: $995,- \text{ €} + 10,- \text{ €} = 1005,-$ €

Skonto 2 % $1005 \times 2 : 100 = 20,10$ € Skonto

Rechnungsbetrag minus Skonto: $1005,- \text{ €} - 20,10 \text{ €} = 984,90$ €

Überweisungsbetrag: 984,90 €

Fa. Brett

Bruttopreis für 1 Drehstuhl: 210,- €

Bruttopreis für 5 Drehstühle: $210,- \text{ €} \times 5 = 1050,-$ €

Rabatt 10 %: $1050 \times 10 : 100 = 105,-$ € Rabatt

Bruttopreis minus Rabatt: $1050,- \text{ €} - 105,- \text{ €} = 945,-$ €

Verpackung und Transport: 0 €

Rechnungsbetrag: 945,- €

Skonto 3 % $945 \times 3 : 100 = 28,35$ € Skonto

Rechnungsbetrag minus Skonto: $945,- \text{ €} - 28,35 \text{ €} = 916,65$ €

Überweisungsbetrag: 916,65 €

Fazit:

Das Angebot der Fa. Kohlmeyer erscheint auf den ersten Blick günstiger, aber wenn man alles mit berechnet (Rabatt, Verpackungs- und Transportkosten, Skonto), sind die Stühle teurer! Die Firma Kohlmeyer könnte die Stühle schneller liefern (innerhalb von 3 Tagen), aber wenn es nicht dringend ist, kauft man besser bei der Firma Brett (Lieferung innerhalb von 7 Tagen), denn man spart 68 €.



Material 17: Übungsaufgaben zu Skonto und Rabatt

- Ein Notfallkoffer „Atmung-Kreislauf-Wiederbelebung“ kostet bei Lieferer Arndt Brutto 1.200,00 €. Darauf werden 5 % Sofortrabatt und 3 % Skonto bei Barzahlung gewährt. Bei Lieferer Berndt kostet der gleiche Koffer Brutto 1.185,00 € plus 10,00 € Portoanteil, abzüglich 2,5% Skonto.

Wie teuer sind die beiden Koffer? Welcher Anbieter ist preiswerter?

- Der Katalogpreis eines Ultraschalgerätes beträgt 6.500,00 €. Bei einem Kauf innerhalb der Aktionszeit erhalten Sie auf das Gerät 10 % Rabatt und der Zahlung in Bar noch zusätzlich 5 % Skonto. Für den Transport werden 150,00 € fällig.

Welchen Betrag müssen Sie nach dem Kauf überweisen?

- Prüfen Sie folgende Rechnung (von der nur die untere Reihe abgebildet ist) und berechnen Sie den Überweisungsbetrag, wenn Sie 3% Skonto vom Warenwert ohne Portokosten abziehen.

Warenwert netto	Gesamt netto (inkl. Porto)	19 % MWSt	Rechnungsbetrag
49,46	51,24	9,74	60,98

- Ein Lieferant gewährt 17% Rabatt auf einen Rechnungspreis von 1.580,00 Euro. Wie viel Euro beträgt der ermäßigte Preis?

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 – M17*

Material 17: Übungsaufgaben zu Skonto und Rabatt - **Lösung**

1)	Firma Arndt	Firma Berndt
Bruttopreis	1.200,00 €	1.185,00 €
Rabatt	$1200 \times 5 / 100 = 60 \text{ €}$	-
Zwischensumme	$1200,00 - 60,00 = 1.140,00 \text{ €}$	1.185,00 €
Verpackung/Versand	-	10,00 €
Rechnungsbetrag	1.140,00 €	1.195,00 €
Skonto	$1.140,00 \times 3 / 100 = 1.105,80 \text{ €}$	$1.195,00 \times 2,5 / 100 = 29,88 \text{ €}$
Endsumme		$1.195,00 - 29,88 = 1.165,12 \text{ €}$
	dieses Angebot ist günstiger	

2)	
Bruttopreis	6.500,00 €
Rabatt 10%	$6.500 \times 10 / 100 = 650 \text{ €}$
Zwischensumme	$6500,00 - 650,00 = 5.850,00 \text{ €}$
Verpackung/Versand	150,00 €
Rechnungsbetrag	6.000,00 €
Skonto	$6.000,00 \times 5 / 100 = 300,00 \text{ €}$
Endsumme	$6.000 - 300 = 5.700 \text{ €}$

3)

$$\frac{49,46 \text{ €} \times 19 \%}{100 \%} = 9,40 \text{ €}$$

$49,46 + 9,40 = 58,86 \text{ €}$ $\frac{58,86 \text{ €} \times 3 \%}{100 \%} = 1,77 \text{ €}$ $58,86 \text{ €} - 1,77 \text{ €} = 57,09 \text{ €}$

4)
 $\frac{1580 \text{ €} \times 17 \%}{100 \%} = 268,60 \text{ €}$ $1580 \text{ €} - 268,60 = 1311,40 \text{ €}$ (beträgt der ermäßigte Preis)

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung		LF 06 - B 01 – M18*

Material 18: Selbstüberprüfung: Fragen zur Anpreisung und zum Angebot

1. Geben Sie je ein Beispiel für eine Anpreisung und für ein Angebot an.
2. Wodurch unterscheidet sich die Anpreisung vom Angebot?
3. Was sind Freizeichnungsklauseln? Geben Sie zwei Beispiele an und erklären Sie deren Bedeutung.
4. Welche generellen Annahmefristen gelten für Angebote?
5. Welche Informationen soll ein Angebot zur Beschreibung der Ware enthalten?
6. Was bedeutet "Warenschulden sind Holschulden"?
7. Geben Sie drei Beispiele für Zahlungsbedingungen an.
8. Erklären Sie, was unter Skonto und Rabatt verstanden wird.

 MFA	LERNFELD 06: Waren beschaffen und verwalten	
	Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung	LF 06 - B 01 – M18*

Material 18: Selbstüberprüfung: Fragen zur Anpreisung und zum Angebot

Lösung

1. Geben Sie je ein Beispiel für eine Anpreisung und für ein Angebot an.

Prospekt mit Waren;

Angebot für ein Auto für einen Käufer, das z.B. die Ausstattungsmerkmale beschreibt und angibt, zu welchen Bedingungen es verkauft wird, Zeitangabe für die Bindung an das Angebot.

2. Wodurch unterscheidet sich die Anpreisung vom Angebot?

Anpreisung: fordert die Kunden zum Kauf auf, lockt sie; immer an die Allgemeinheit gerichtet, rechtlich unverbindlich.

Angebot: persönlich, verbindlich, aber: Freizeichungsklauseln beachten

3. Was sind Freizeichungsklauseln? Geben Sie zwei Beispiele an und erklären Sie deren Bedeutung.

einschränkende Bestimmungen, die den Verkäufer vom Angebot entbinden

Solange der Vorrat reicht -Menge unverbindlich

Angebot unverbindlich - Angebot kann geändert werden

4. Welche generellen Annahmefristen gelten für Angebote?

unverzügliche Annahme; mündliche Angebote sofort, schriftliche werden innerhalb der Frist bzw. Zeit angenommen, die der Transportweg dauert. Z. B. E-Mail am selben Tag bis Büroschluss, per Brief innerhalb von 7 Tagen

5. Welche Informationen soll ein Angebot zur Beschreibung der Ware enthalten?

genaue Warenbeschreibung (Art, Güte, Beschaffenheit), Käufer muss sich ein Bild von der Qualität der Ware machen können, Beispiele: Material, Größe, Farbe

6. Was bedeutet "Warenschulden sind Holschulden"?

Käufer muss die Ware beim Verkäufer abholen, Käufer muss Transportkosten, die Versand- und Verpackungskosten übernehmen

7. Geben Sie drei Beispiele für Zahlungsbedingungen an.

Zahlung vor Lieferung (Vorauskauf, Anzahlung), Zahlung bei Lieferung, Zahlung nach Lieferung

8. Erklären Sie, was unter Skonto und Rabatt verstanden wird.

Skonto ist ein Preisnachlass für eine vorzeitige Bezahlung,

Rabatt ist ein Preisnachlass, der aus besonderen Gründen gewährt wird, z.B. beim Kauf einer großen Warenmenge.



LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 – M19*

Material 19: Selbstüberprüfung: Die Anfrage

Kreuzen Sie in der Tabelle an, ob die Aussagen richtig oder falsch sind. Bei richtiger Beantwortung erhalten Sie ein sinnvolles Lösungswort.

Aussage	Richtig	Falsch
1. Die Anfrage ist eine Bitte um Informationen.	N	K
2. Eine Anfrage sollte aus rechtlichen Gründen schriftlich gestellt werden.	L	A
3. Mit einer Anfrage nimmt man Kontakt mit einer Bezugsquelle auf.	I	P
4. Eine Anfrage hat keine rechtliche Wirkung.	Q	F
5. Eine Anfrage ist verbindlich.	U	F
6. "Ich habe vor, mein Wartezimmer neu einzurichten. Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu." Hierbei handelt es sich um eine spezielle Anfrage.	Z	M
7. Ein Arzt möchte genaue Angaben zur Qualität des Schreibtisches mit der Artikelnummer 10123 und Auskunft über den Preis und die Lieferbedingungen erhalten. Es handelt sich um eine verbindliche Anfrage.	W	O
8. Bei einer allgemeinen Anfrage hat man sich auf kein Produkt festgelegt.	I	B
9. Bei einer speziellen Anfrage verpflichtet man sich zum Kauf.	V	R
10. Wenn man eine schriftliche Anfrage stellt, kann man sich nach der DIN 5008 richten.	T	Y
11. Telefonische Anfragen sollten gut vorbereitet werden, weil man sonst leicht missverstanden werden kann.	O	J
12. Je präziser eine Anfrage ist, desto schneller erfolgt die Lieferung.	X	N

Lösungswort:

8. 1. 5. 11. 9. 6. 2. 10. 3. 7. 12.

| | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|



MFA

LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 – M19*

Material 19: Selbstüberprüfung: Die Anfrage - Lösung

| Aussage | Richtig | Falsch |
|---|----------|----------|
| 1. Die Anfrage ist eine Bitte um Informationen. | N | K |
| 2. Eine Anfrage sollte aus rechtlichen Gründen schriftlich gestellt werden. | L | A |
| 3. Mit einer Anfrage nimmt man Kontakt mit einer Bezugsquelle auf. | I | P |
| 4. Eine Anfrage hat keine rechtliche Wirkung. | Q | F |
| 5. Eine Anfrage ist verbindlich. | U | F |
| 6. "Ich habe vor, mein Wartezimmer neu einzurichten. Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu." Hierbei handelt es sich um eine spezielle Anfrage. | Z | M |
| 7. Ein Arzt möchte genaue Angaben zur Qualität des Schreibtisches mit der Artikelnummer 10123 und Auskunft über den Preis und die Lieferbedingungen erhalten. Es handelt sich um eine verbindliche Anfrage. | W | O |
| 8. Bei einer allgemeinen Anfrage hat man sich auf kein Produkt festgelegt. | I | B |
| 9. Bei einer speziellen Anfrage verpflichtet man sich zum Kauf. | V | R |
| 10. Wenn man eine schriftliche Anfrage stellt, kann man sich nach der DIN 5008 richten. | T | Y |
| 11. Telefonische Anfragen sollten gut vorbereitet werden, weil man sonst leicht missverstanden werden kann. | O | J |
| 12. Je präziser eine Anfrage ist, desto schneller erfolgt die Lieferung. | X | N |

Lösungswort:

| | | | | | | | | | | |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 8. | 1. | 5. | 11. | 9. | 6. | 2. | 10. | 3. | 7. | 12. |
| I | N | F | O | R | M | A | T | I | O | N |



Material 20: Wiederholung Kaufvertrag

Kreuzen Sie in der Tabelle an, ob die Aussagen richtig oder falsch sind. Wählen Sie aus jeder Zeile einen Buchstaben aus, so dass sich ein sinnvolles Lösungswort ergibt.

| | Richtig | Falsch |
|---|---------|--------|
| 1. Ein Kaufvertrag kommt zustande, wenn der Verkäufer eine Willenserklärung abgibt. | K | I |
| 2. Kaufverträge können nur abgeschlossen werden, wenn vorab ein Angebot erstellt wurde. | A | S |
| 3. Kaufverträge können sowohl mündlich als auch schriftlich abgeschlossen werden. | Ü | U |
| 4. Damit ein Kaufvertrag zustande kommen kann, muss der Käufer die Bedingungen im Angebot unverändert akzeptieren. | E | F |
| 5. In vielen Kaufverträgen gibt es die AGB. Diese muss der Käufer nicht anerkennen, der Kaufvertrag kommt trotzdem zustande. | V | R |
| 6. Bei einem Widerruf ist kein Kaufvertrag zustande gekommen. | K | X |
| 7. Beim Rücktrittsrecht ist vorab kein Kaufvertrag zustande gekommen. | S | T |
| 8. Ein Kaufvertrag, der nicht von Angesicht zu Angesicht abgeschlossen wurde, ist nicht rechtsgültig. | Q | H |
| 9. Aus einer Bestellung im Internet kann ein Kaufvertrag werden, wenn der Verkäufer die Waren liefert. | T | H |
| 10. Die Praxis von Herrn Dr. Kammer wird alle 4 Wochen mit Zeitschriften beliefert. Der Lieferung muss keine Auftragsbestätigung beiliegen. | I | T |
| 11. Angebote dürfen keine Freizeichnungsklauseln enthalten. | S | C |
| 12. Eine Auftragsbestätigung ist notwendig, wenn der Käufer Ware ohne ein vorhergegangenes Angebot bestellt. | R | D |
| 13. Der Vorteil bei einem schriftlich abgeschlossenen Kaufvertrag ist, dass man bei späteren Problemen alle Bedingungen des Kaufs vorliegen hat. | T | L |
| 14. Das Legen von Waren auf ein Laufband an der Supermarktkasse ist ein Beispiel für einen Kaufvertrag, der durch ausdrückliche Äußerung der Vertragspartner zustande gekommen ist. | A | R |
| 15. Wenn man ein Auto auf Raten kauft, muss der Kaufvertrag schriftlich abgeschlossen werden. | C | E |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|----|---|----|---|---|----|---|---|----|---|----|---|---|
| 12 | 3 | 11 | 6 | 13 | 5 | 1 | 10 | 7 | 2 | 14 | 4 | 15 | 8 | 9 |
| | | | | | | | | | | | | | | |

| | | |
|---|---|--|
| 
MFA | LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten |  |
| Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung | | LF 06 - B 01 – M20* |

Material 20: **Lösung** - Wiederholung Kaufvertrag

| | Richtig | Falsch |
|---|---------|--------|
| 1. Ein Kaufvertrag kommt zustande, wenn der Verkäufer eine Willenserklärung abgibt. | K | I |
| 2. Kaufverträge können nur abgeschlossen werden, wenn vorab ein Angebot erstellt wurde. | A | S |
| 3. Kaufverträge können sowohl mündlich als auch schriftlich abgeschlossen werden. | Ü | U |
| 4. Damit ein Kaufvertrag zustande kommen kann, muss der Käufer die Bedingungen im Angebot unverändert akzeptieren. | E | F |
| 5. In vielen Kaufverträgen gibt es die AGB. Diese muss der Käufer nicht anerkennen, der Kaufvertrag kommt trotzdem zustande. | V | R |
| 6. Bei einem Widerruf ist kein Kaufvertrag zustande gekommen. | K | X |
| 7. Beim Rücktrittsrecht ist vorab kein Kaufvertrag zustande gekommen. | S | T |
| 8. Ein Kaufvertrag, der nicht von Angesicht zu Angesicht abgeschlossen wurde, ist nicht rechtsgültig. | Q | H |
| 9. Aus einer Bestellung im Internet kann ein Kaufvertrag werden, wenn der Verkäufer die Waren liefert. | T | H |
| 10. Die Praxis von Herrn Dr. Kammer wird alle 4 Wochen mit Zeitschriften beliefert. Der Lieferung muss keine Auftragsbestätigung beiliegen. | I | T |
| 11. Angebote dürfen keine Freizeichnungsklauseln enthalten. | S | C |
| 12. Eine Auftragsbestätigung ist notwendig, wenn der Käufer Ware ohne ein vorhergegangenes Angebot bestellt. | R | D |
| 13. Der Vorteil bei einem schriftlich abgeschlossenen Kaufvertrag ist, dass man bei späteren Problemen alle Bedingungen des Kaufs vorliegen hat. | T | L |
| 14. Das Legen von Waren auf ein Laufband an der Supermarktkasse ist ein Beispiel für einen Kaufvertrag, der durch ausdrückliche Äußerung der Vertragspartner zustande gekommen ist. | A | R |
| 15. Wenn man ein Auto auf Raten kauft, muss der Kaufvertrag schriftlich abgeschlossen werden. | C | E |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|----|---|----|---|---|----|---|---|----|---|----|---|---|
| 12 | 3 | 11 | 6 | 13 | 5 | 1 | 10 | 7 | 2 | 14 | 4 | 15 | 8 | 9 |
| R | Ü | C | K | T | R | I | T | T | S | R | E | C | H | T |



MFA

LERNFELD 06:

Waren beschaffen und verwalten



Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung

LF 06 - B 01 – M21*

Material 21: Übungen zur Rechtsfähigkeit

1. Der Gesetzgeber unterscheidet natürliche Personen und juristische Personen.

a) Wer gehört zu den juristischen Personen?

- A Rechtsanwälte
- B Richter
- C Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH, AG)
- D Notare
- E Träger der Sozialversicherungen (z.B. Krankenkassen, Berufsgenossenschaften)



b) Kreuzen Sie bitte auch hier die juristischen Personen an!

- A Topfit Sportverein (eingetragen in das Vereinsregister)
- B Dr. Hajo Strauß, 45 Jahre, Rechtsanwalt
- C Heiland GmbH
- D Stadt Hamburg
- E Fritzchen Klein, 4 Jahre alt

2. Sie sollen einer Kollegin während einer praxisinternen Schulung den Begriff „Rechtsfähigkeit“ erklären. Geben Sie an, welche Erklärung zutreffend ist!

- A Die Rechtsfähigkeit besitzen nur eingetragene Vereine.
- B Die Rechtsfähigkeit ist die Vollendung des 18. Lebensjahres.
- C Die Rechtsfähigkeit ist die Fähigkeit, Rechte und Pflichten durch Rechtsgeschäfte erwerben zu können.
- D Die Rechtsfähigkeit ist die Fähigkeit, Verträge schon von Geburt an vollgültig abschließen zu können.
- E Die Rechtsfähigkeit ist die Fähigkeit, Träger von Rechten und Pflichten zu sein.

3. Welche der folgenden Personen ist nicht rechtsfähig?

- A Sabine Sauer, 33 Jahre alt, Arzthelferin
- B Karstadt AG
- C Alexander Klein, Säugling, geboren am 19.06.2016
- D Bundesagentur für Arbeit
- E Paul Sonntag, 83 Jahre, verstorben am 19.06.2016

4. Um welche **Art von Rechtsgeschäft** handelt es sich in den folgenden Beispielen? Trage den zutreffenden Buchstaben in das Kästchen hinter dem jeweiligen Rechtsgeschäft ein!

| | | |
|--|---|--|
| 
MFA | LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten |  |
| Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung | | LF 06 - B 01 – M21* |

- (A) mehrseitiges einseitig verpflichtendes Rechtsgeschäft
(B) mehrseitiges zweiseitig verpflichtendes Rechtsgeschäft
(C) einseitiges empfangsbedürftiges Rechtsgeschäft
(D) einseitiges nicht empfangsbedürftiges Rechtsgeschäft

| | | |
|----|---|--|
| 1. | Behandlung eines Patienten | |
| 2. | Verfassen eines Testamentes | |
| 3. | Kündigung eines Ausbildungsvertrages nach der Probezeit durch die Auszubildende | |
| 4. | Mahnung zu einer ausstehenden Forderung (Zahlung) | |
| 5. | Mieten einer Wohnung | |
| 6. | Kauf eines Autos | |

| | | |
|---|---|---|
| 
MFA | LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten |  |
| Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung | | LF 06 - B 01 – M21* |

Material 21: Übungen zur Rechtsfähigkeit- **Lösung**

1. Der Gesetzgeber unterscheidet natürliche Personen und juristische Personen.

a) Wer gehört zu den juristischen Personen?

- A Rechtsanwälte
- B Richter
- C Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH, AG)**
- D Notare
- E Träger der Sozialversicherungen (z.B. Krankenkassen, Berufsgenossenschaften)**

b) Kreuzen Sie bitte auch hier die juristischen Personen an!

- A Topfit Sportverein (eingetragen in das Vereinsregister)**
- B Dr. Hajo Strauß, 45 Jahre, Rechtsanwalt
- C Heiland GmbH**
- D Stadt Hamburg**
- E Fritzchen Klein, 4 Jahre alt

2. Sie sollen einer Kollegin während einer praxisinternen Schulung den Begriff „Rechtsfähigkeit“ erklären. Geben Sie an, welche Erklärung zutreffend ist!

- A Die Rechtsfähigkeit besitzen nur eingetragene Vereine.
 - B Die Rechtsfähigkeit ist die Vollendung des 18. Lebensjahres.
 - C Die Rechtsfähigkeit ist die Fähigkeit, Rechte und Pflichten durch Rechtsgeschäfte erwerben zu können.
 - D Die Rechtsfähigkeit ist die Fähigkeit, Verträge schon von Geburt an vollgültig abschließen zu können.
 - E Die Rechtsfähigkeit ist die Fähigkeit, Träger von Rechten und Pflichten zu sein.**
-

| | | |
|--|---|--|
| 
MFA | LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten |  |
| Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung | | LF 06 - B 01 – M21* |

3. Welche der folgenden Personen ist **nicht** rechtsfähig?

- A Sabine Sauer, 33 Jahre alt, Arzthelferin
- B Karstadt AG
- C Alexander Klein, Säugling, geboren am 19.06.2016
- D Bundesagentur für Arbeit
- E Paul Sonntag, 83 Jahre, verstorben am 19.06.2016**

4. Um welche **Art von Rechtsgeschäft** handelt es sich in den folgenden Beispielen? Trage den zutreffenden Buchstaben in das Kästchen hinter dem jeweiligen Rechtsgeschäft ein!

- (A) mehrseitiges einseitig verpflichtendes Rechtsgeschäft
- (B) mehrseitiges mehrseitig verpflichtendes Rechtsgeschäft
- (C) einseitiges empfangsbedürftiges Rechtsgeschäft
- (D) einseitiges nicht empfangsbedürftiges Rechtsgeschäft

| | | |
|----|---|----------|
| 1. | Behandlung eines Patienten | B |
| 2. | Verfassen eines Testamentes | D |
| 3. | Kündigung eines Ausbildungsvertrages nach der Probezeit durch die Auszubildende | C |
| 4. | Mahnung zu einer ausstehenden Forderung (Zahlung) | C |
| 5. | Mieten einer Wohnung | B |
| 6. | Kauf eines Autos | B |

| | | |
|---|---|---|
| 
MFA | LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten |  |
| Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung | | LF 06 - B 01 - M22* |

Material 22: Übungen zur Geschäftsfähigkeit

1. Der Gesetzgeber kennt verschiedene Stufen der Geschäftsfähigkeit in Abhängigkeit vom Lebensalter.

a) Was ist unter dem Begriff „Geschäftsfähigkeit“ zu verstehen?

- A Träger von Rechten und Pflichten zu sein
- B ein Unternehmen, z.B. ein Handelsgeschäft, zu betreiben
- C die Fähigkeit, Rechtsgeschäfte für andere rechtsverbindlich abzuschließen
- D vor Gericht zu klagen oder verklagt zu werden
- E Rechtsgeschäfte selbständig und rechtswirksam vorzunehmen

b) Nennen Sie die drei Stufen der Geschäftsfähigkeit!

.....

.....

.....

c) Eine Kollegin, die seit 1 Jahr in Elternzeit ist, kommt heute zufällig in ihrem Ausbildungsbetrieb, die Gemeinschaftspraxis Dr. Kammer/Dr. Hausen und besucht Sie. Ihre Tochter wurde am 05.04.2013 geboren. Geben Sie bitte an, wann das Kind beschränkt geschäftsfähig ist (TT.MM.JJJJ).

.....

d) Ab welchem Alter sind Personen beschränkt geschäftsfähig?

- A ab Vollendung der Geburt
- B ab Vollendung des 6. Lebensjahres
- C ab Vollendung des 7. Lebensjahres
- D ab Vollendung des 14. Lebensjahres
- E ab Vollendung des 16. Lebensjahres

e) Welche der folgenden Personen sind geschäftsunfähig?

- A Emma Pehl, 66 Jahre, Rentnerin
- B Peter Mond, 6 Jahre alt
- C Manfred Porsche, Alkoholiker
- D Volkswagen AG
- E Leo Wein, 46 Jahre, dauerhaft geistesgestört

| | | |
|---|---|---|
| 
MFA | LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten |  |
| Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung | | LF 06 - B 01 - M22* |

f) Die 17-jährige Natascha Herbst ist eine Auszubildende der Gemeinschaftspraxis Dr. Kammer/Dr. Hausen. Geben Sie an, in welchem Fall kein gültiger Vertrag zustande kommt.

- A Natascha kauft auf Anweisung der Erstkraft Büromaterial für die BAG.
- B Natascha bekommt zum Ausbildungsstart von ihrer Tante 1.000 € geschenkt.
- C Natascha schließt mit Zustimmung ihrer Eltern eine private Zahnersatz-Zusatzversicherung bei einer Krankenversicherung ab.
- D Natascha kauft für den Weg zum Ausbildungsbetrieb eine Monatskarte für den öffentlichen Personennahverkehr.
- E Natascha schließt einen Ratenkaufvertrag über einen Multimedia-PC ab.

g) Welches Rechtsgeschäft kann eine 16-jährige Schülerin, die ein monatliches Taschengeld von 60,00 € bekommt, ohne Zustimmung bzw. Genehmigung der Eltern wirksam abschließen?

- A Kauf von 10 Stangen Zigaretten
- B Kauf eines Fahrrades auf Raten
- C Annahme eines wertvollen Schmuckes als Geschenk
- D Abschluss eines Ausbildungsvertrages
- E Mieten einer kleinen Wohnung

2. Auch die 22-jährige MFA Annemarie arbeitet in der Gemeinschaftspraxis. Sie hat u. a. einen 16-jährigen Bruder (Olaf), der noch zur Schule geht und regelmäßig Taschengeld (40,00 €) bekommt.

a) Entscheiden Sie, welche der folgenden Rechtsgeschäfte Olaf rechtswirksam abschließen kann. Begründen Sie kurz Ihre Entscheidung!

A: Olaf kauft nach der Schule im Supermarkt eine Flasche Mineralwasser für den Sportunterricht.

.....
.....
.....

B: Olaf unterschreibt einen Kaufvertrag für einen Motorroller für 2.000,00 €.

.....
.....

b) Beurteilen und begründen Sie die Gültigkeit der folgenden Rechtsgeschäfte!

A: Annemaries 14-jährige Schwester Susanne kauft eine CD für 14,99 €.
(Anmerkung: Susanne bekommt im Monat 20,00 € zur eigenen Verfügung.)

.....
.....

B: Die 6-jährige Cousine Nele kauft eine Tüte Gummibärchen.

.....
.....

| | | |
|---|---|---|
| 
MFA | LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten |  |
| Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung | | LF 06 - B 01 - M22* |

Material 22: Übungen zur Geschäftsfähigkeit - Lösung

1. Der Gesetzgeber kennt verschiedene Stufen der Geschäftsfähigkeit in Abhängigkeit vom Lebensalter.

a) Was ist unter dem Begriff „Geschäftsfähigkeit“ zu verstehen?

- A Träger von Rechten und Pflichten zu sein
- B ein Unternehmen, z.B. ein Handelsgeschäft, zu betreiben
- C die Fähigkeit, Rechtsgeschäfte für andere rechtsverbindlich abzuschließen
- D vor Gericht zu klagen oder verklagt zu werden
- E Rechtsgeschäfte selbständig und rechtswirksam vorzunehmen**

b) Nennen Sie die drei Stufen der Geschäftsfähigkeit!

Geschäftsunfähigkeit

beschränkte Geschäftsfähigkeit

volle/unbeschränkte Geschäftsfähigkeit.....

c) Eine Kollegin, die seit 1 Jahr in Elternzeit ist, kommt heute zufällig in Ihrem Ausbildungsbetrieb, die Gemeinschaftspraxis Dr. Kammer/Dr. Hausen und besucht Sie. Ihre Tochter wurde am 05.04.2013 geboren. Geben Sie bitte an, wann das Kind beschränkt geschäftsfähig ist (TT.MM.JJJJ)!!!

.....05.04.2020.....

d) Ab welchem Alter sind Personen beschränkt geschäftsfähig?

- A ab Vollendung der Geburt
- B ab Vollendung des 6. Lebensjahres
- C ab Vollendung des 7. Lebensjahres**
- D ab Vollendung des 14. Lebensjahres
- E ab Vollendung des 16. Lebensjahres

e) Welche der folgenden Personen sind geschäftsunfähig?

- A Emma Pehl, 66 Jahre, Rentnerin
- B Peter Mond, 6 Jahre alt**
- C Manfred Porsche, Alkoholiker
- D Volkswagen AG
- E Leo Wein, 46 Jahre, dauerhaft geistesgestört**

| | | |
|---|---|--|
| 
MFA | LERNFELD 06:
Waren beschaffen und verwalten |  |
| Baustein 01: Von der Bestellung zur Lieferung | | LF 06 - B 01 - M22* |

f) Die 17-jährige Natascha Herbst ist eine Auszubildende der Gemeinschaftspraxis Dr. Kammer/Dr. Hausen. Geben Sie an, in welchem Fall kein gültiger Vertrag zustande kommt.

- A Natascha kauft auf Anweisung der Erstkraft Büromaterial für die BAG.
- B Natascha bekommt zum Ausbildungsstart von ihrer Tante 1.000 € geschenkt.
- C Natascha schließt mit Zustimmung ihrer Eltern eine private Zahnersatz-Zusatzversicherung bei einer Krankenversicherung ab.
- D Natascha kauft für den Weg zum Ausbildungsbetrieb eine Monatskarte für den öffentlichen Personennahverkehr.
- E **Natascha schließt einen Ratenkaufvertrag über einen Multimedia-PC ab.**

g) Welches Rechtsgeschäft kann eine 16-jährige Schülerin, die ein monatliches Taschengeld von 60,00 € bekommt, ohne Zustimmung bzw. Genehmigung der Eltern wirksam abschließen?

- A Kauf von 10 Stangen Zigaretten
- B Kauf eines Fahrrades auf Raten
- C **Annahme eines wertvollen Schmuckes als Geschenk**
- D Abschluss eines Ausbildungsvertrages
- E Mieten einer kleinen Wohnung

2. Auch die 22-jährige MFA Annemarie arbeitet in der Gemeinschaftspraxis. Sie hat u. a. einen 16-jährigen Bruder (Olaf), der noch zur Schule geht und regelmäßig Taschengeld (40,00 €) bekommt.

a) Entscheiden Sie, welche der folgenden Rechtsgeschäfte Olaf rechtswirksam abschließen kann. **Begründen Sie kurz Ihre Entscheidung!**

A: Olaf kauft nach der Schule im Supermarkt eine Flasche Mineralwasser für den Sportunterricht.

....**rechtswirksam/gültig im Rahmen des Taschengeldparagraphs**.....

B: Olaf unterschreibt einen Kaufvertrag für einen Motorroller für 2.000,00 €.

.....**beschränkt geschäftsfähig**

Zustimmung --> nachträglich die Genehmigung der Eltern notwendig, übersteigt den Taschengeldparagraph

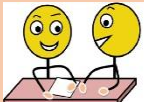
b) Beurteilen und begründen Sie die Gültigkeit der folgenden Rechtsgeschäfte!

A: Annemaries 14-jährige Schwester Susanne kauft eine CD für 14,99 €.
(Anmerkung: Susanne bekommt im Monat 20,00 € zur eigenen Verfügung.)

gültig/rechtswirksam im Rahmen des Taschengeldparagraphs.....

B: Die 6-jährige Cousine Nele kauft eine Tüte Gummibärchen.

ungültig/ unwirksam, Cousine ist geschäftsunfähig

|  Orientierungsphase |  Individuelle Phase | |  Abschlussphase |
|--|--|--|--|
| | LF 06 – B 01 – M 02 | LF 06 – B 01 – M 09 | LF 06 – B 01 – M 16* |
| Deckblatt Situation
Inhalte Kompetenzen | LF 06 – B 01 – M 03 | LF 06 – B 01 – M 10 | LF 06 – B 01 – M 17 * |
| Aufgaben zur
Bearbeitung | LF 06 – B 01 – M 04* | LF 06 – B 01 – M 11 | LF 06 – B 01 – M 18* |
| LF 06 – B 01 – M 01 | LF 06 – B 01 – M 05 | LF 06 – B 01 – M 12 | LF 06 – B 01 – M 19* |
| | LF 06 – B 01 – M 05b* | LF 06 – B 01 – M 13 | LF 06 – B 01 – M 20* |
| | LF 06 – B 01 – M 06 | LF 06 – B 01 – M 14* | LF 06 – B 01 – M 21* |
| | LF 06 – B 01 – M 07 |  Austauschphase | LF 06 – B 01 – M 22* |
| | LF 06 – B 01 – M 08 | LF 06 – B 01 – M 15 | |

| | | |
|--|--|--|
|  | <p>Tagesangebot/Praxisauftrag</p> <p>Der Aufbau des Gesundheitssystems- Deutschland und USA im Vergleich</p> |  |
| <p>Ziel: Vertiefung Aufbau des Gesundheitssystems oder Vorbereitung der Studienreise Chicago</p> | | |

Lehrerinfo zum Thema

Für wen ist dieses Tagesangebot gedacht?

- Obligatorisch für alle SuS, die an der Bildungsreise nach Chicago teilnehmen!
- Alle SuS, die das Thema interessiert und die das Thema „Gesundheitssystem“ vertiefen wollen!

Warum dieses Thema?

- Das Thema soll den SuS den Aufbau des deutschen Gesundheitssystems näher zu bringen bzw. es vertiefen- ein Vergleich weckt Interesse und bietet die Chance über das eigene Gesundheitssystem zu reflektieren
- Es bildet eine Grundlage für die Chicago Bildungsreise

Entweder bearbeiten einzelne Schülerinnen den Arbeitsauftrag alleine und stellen Ihre Arbeitsergebnisse vor

ODER

Der Film wird gemeinsam geschaut (als Tagesangebot) mit anschließender Diskussion

- Unterschiede lernen und verstehen -> Wie ist es wirklich in Amerika- dem Land der unbegrenzten Möglichkeiten? Ist da wirklich alles besser? Was können wir über unser Gesundheitssystem lernen? Was haben wir für Fragen, die die an der Bildungsreise teilnehmenden SuS vor Ort herausfinden können?

Ablauf:

Film: <http://www.ndr.de/fernsehen/USA-bloss-nicht-krank-werden,sendung668220.html>

Und/oder Text: <http://www.zeit.de/wirtschaft/2017-03/obamacare-usa-gesundheitssystem-republikaner-donald-trump-2>

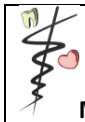
Fragen bearbeiten

Übersicht erstellen- Vergleich USA - Deutschland

Der Klasse vorstellen

Welche Fragen bleiben offen? Arbeitsauftrag an die Klasse?

Nach Chicago -> Klärung der Fragen

| | | |
|--|--|--|
| 
MFA | <p>Tagesangebot/Praxisauftrag</p> <p>Der Aufbau des Gesundheitssystems- Deutschland und USA im Vergleich</p> |  |
| <p>Ziel: Vertiefung Aufbau des Gesundheitssystems oder Vorbereitung der Studienreise Chicago</p> | | |

Der Aufbau des Gesundheitssystems



Deutschland und USA im Vergleich

| | | |
|--|--|--|
| 
MFA | <p align="center">Tagesangebot/Praxisauftrag</p> <p align="center">Der Aufbau des Gesundheitssystems- Deutschland und USA im Vergleich</p> |  |
| Ziel: Vertiefung Aufbau des Gesundheitssystems oder Vorbereitung der Studienreise Chicago | | |

Ziel und Arbeitsauftrag

Ziel dieser Unterrichtseinheit ist eine Vertiefung zum Aufbau des deutschen Gesundheitssystems durch einen Vergleich mit dem Gesundheitssystem der USA.

Außerdem dient diese Unterrichtseinheit als Vorbereitung zur Bildungsreise nach Chicago und bietet auch den Mitschülerinnen, die nicht mitfahren können einen Einblick in die USA.

Arbeitsauftrag:

1. Schauen Sie den Film: <http://www.ndr.de/fernsehen/USA-bloss-nicht-krank-werden,sendung668220.html>
2. Machen Sie sich Notizen! Was fällt Ihnen auf?
3. Ergänzend können Sie den Text „Obamacare: Ein krankes System“ aus der ZEIT ONLINE lesen und/oder im Internet recherchieren
4. Erstellen Sie eine Übersicht über den Unterschied der beiden Gesundheitssysteme und stellen Sie diese der Klasse vor!
5. Sollten Sie an der Studienreise teilnehmen, sammeln Sie Fragen aus der Klasse, die wir dann gemeinsam in Chicago klären werden. Die Antworten werden dann im Anschluss der Studienreise der Klasse präsentiert.

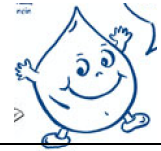
Folgende Punkte können als Leitfragen dienen:

- Wie ist das Gesundheitssystem in den USA aufgebaut?
- Wie ist es in Deutschland aufgebaut?
- Was sind die größten Unterschiede?
- Welche Vor- und Nachteile bieten die Systeme?



Virtuelles Wasser

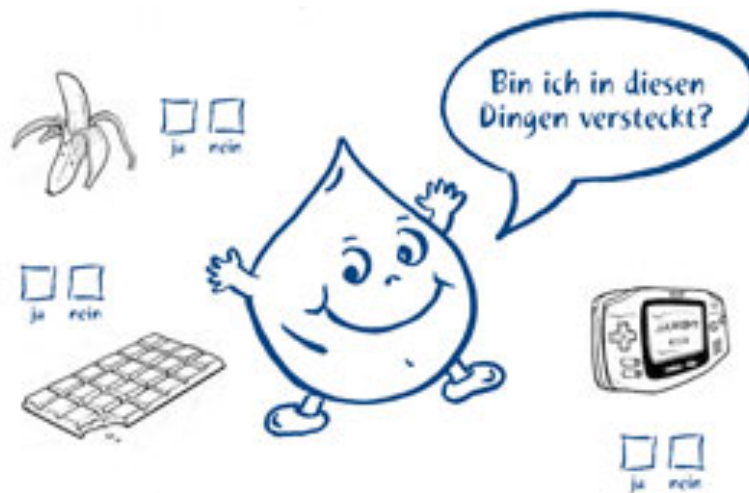
Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI

Baustein

„Virtuelles Wasser“



Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?

| | | |
|--|---|---|
|  | Virtuelles Wasser
Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei? |  |
| BNEGI | | |

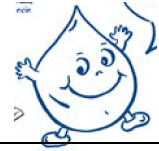
Lehrerinfo

| | |
|-------------------------------|---|
| Name des Bausteins | Virtuelles Wasser- „Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?“ |
| Kurzbeschreibung | <p>Eine Unterrichtseinheit mit Zuordnungsspiel für den Einstieg in die Themen Ressourcen, „Virtuelles Wasser“ und „Wasserfußabdruck“.</p> <p>Was versteht man unter virtuellem Wasser?
 <i>Unter Virtuellem Wasser versteht man die Menge an sauberem Frischwasser, die zur Herstellung eines Produktes verbraucht wird, verdunstet oder verschmutzt wird.</i></p> |
| Geeignet für | Alle Abteilungen |
| Zeitbedarf | 90-180 Minuten |
| Materialien | Kopien der Bilder und der Verbrauchswerte (je ein Set pro Gruppe (3-4 Personen)), ggf. Flipchartpapier, Schere, Kleber, Pinnadeln |
| Lerninhalte und -ziele | <p>Sensibilisierung für die Herausforderung eines nachhaltigen Umgangs mit unseren globalen Wasservorkommen;
 Themen „Virtuelles Wasser“ und „Wasserfußabdruck“;</p> <p>Größenordnungen für den Wasserverbrauch von Alltagsprodukten (insbesondere Lebensmitteln) im Vergleich zum direkten täglichen Wasserverbrauch (in Deutschland: etwa 4000 Liter „virtuelles Wasser“ pro Kopf und Tag vs. ca. 120 Liter direkter Wasserverbrauch pro Person und Tag).</p> |
| Ablaufbeschreibung | <p>1. Einstieg (10 Minuten)</p> <p>LSG: Bild wird als Gesprächsanlass als OHP etc. an die Wand geworfen</p> <p>2. Erarbeitungsphase (30 Minuten)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Spiel in Kleingruppen (3-4 Personen)
 Die Karten mit den Produkt-Bildern werden kopiert, ausgeschnitten und auf einem Flipchart befestigt oder auf einem Tisch ausgebreitet. Die SuS ordnen dann in Kleingruppen die einzelnen Liter-Angaben den Gütern zu. 2. Diskussion in Kleingruppe (folgende Fragen können helfen): <ul style="list-style-type: none"> - Wieviel Liter Wasser sind in den einzelnen Produkten „enthalten“? - Wo könnten Gründe für einen vergleichsweise hohen/niedrigen Wasserverbrauch liegen? <p><i>Hinweis: Hier handelt es sich um Durchschnittswerte, denn der erforderliche Wassereinsatz für ein bestimmtes Produkt ist von Region zu Region unterschiedlich – in regenreichen Regionen ist der Wasserverbrauch geringer als in trockenen Gebieten.</i></p> |



Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI

3. Vertiefungsphase (Text: 20 Minuten, Film 5 Minuten)

Infotext wird individuell gelesen, um für die anschließende Diskussion im plenum vorzubereiten ODER
Film „Virtuelles Wasser“

<https://www.youtube.com/watch?v=8Yf5ScoMT70>

4. Austauschphase: Diskussion im Plenum oder in Kleingruppen (20 Minuten)

Leitfragen für Diskussion:

- Wie lässt sich der Wasserverbrauch bei Lebensmitteln verringern? (z.B. Anbauregion und -zeit, Bewässerung, Konsumverhalten)
- Warum ist z.B. der Import von Blumen aus Kenia oder Gemüse aus Südspanien problematisch?
- Was können wir selbst für einen nachhaltigeren Umgang mit unserer Lebensgrundlage Wasser tun?

5. Zusatz (bis zu 30 Minuten)

Die SuS berechnen ihren eigenen Wasserfußabdruck:

<http://aquapath-project.eu/calculator-ge/calculator.html>

Quellen und weiterführende Internetressourcen

Berechnung des eigenen Wasserfußstapfens:

<http://aquapath-project.eu/calculator-ge/calculator.html>

Arjen Y. Hoekstra und Ashok Chapagain (2007) Water footprints of nations: water use by people as a function of their consumption pattern, Water Resources Management. 21(1), S. 35-48. Im Internet abrufbar unter:

<http://www.waterfootprint.org/?page=files/Publications> (Englisch).

WWF (2008) WWF-Website zum Thema Virtuelles Wasser

(http://www.wwf.de/presse/details/news/185_liter_wasser_in_einer_tuete_chips)

„Virtuelles Wasser“ bei Wikipedia http://de.wikipedia.org/wiki/Virtuelles_Wasser

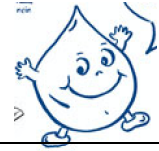
Informationsseite des WWF zum Thema Virtuelles Wasser und Water Footprint <http://www.wwf.de/themen/politik/wasserpolitik/weltwasserwoche-2009/virtuelles-wasser-und-der-wasser-fussabdruck/>

<http://www.waterfootprint.org> Umfangreiche Informationen und viele Veröffentlichungen zu dem Thema „Virtuelles Wasser“ und „Wasserfußstapfen“ (Englisch).



Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI

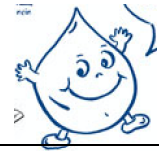
Folie/ Schaubild: Was ist virtuelles Wasser?





Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI

Spiel Virtuelles Wasser- Karten zum Ausschneiden



1 kg Kakao



1 kg Weizen



1 kg Reis

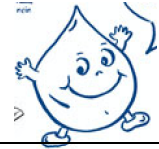


1 kg Hühnereier
(1 Ei = ca. 40-70 g)



Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI



1 Tüte Chips (200 g)



1 Baumwoll-T-Shirt



1 Paar Schuhe

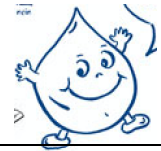


1 Blatt Papier



Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI



1 kg Rindfleisch



1 kg Orangen



1 kg Bananen

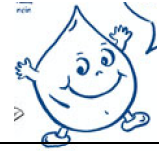


1 Hamburger (150 g)



Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI



1 kg Brot



1 Glas Milch (200ml)



0,2 l Bier

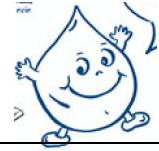


1 Tomate (70 g)

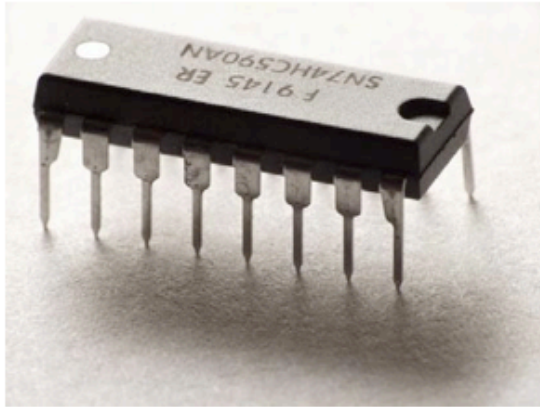


Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI



**Herstellung eines
Mikrochips**



Produktion eines PKW

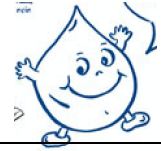


1 kg Kaffee



Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



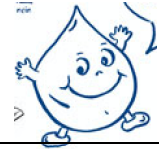
BNEGI

| | |
|---------------------|-----------------------------|
| 200 Liter | 13 Liter |
| 75 Liter | 4.500 Liter |
| 10.000 Liter | bis zu 400.000 Liter |
| 3.000 Liter | 32 Liter |
| 10 Liter | 8.000 Liter |
| 2.000 Liter | 2400 Liter |
| 15.000 Liter | 185 Liter |
| 1.000 Liter | 20.000 Liter |
| 500 Liter | 1.300 Liter |
| 4100 Liter | |



Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI

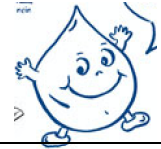
Lösung

| Produkt | Virtueller Wasserverbrauch |
|--------------------------------------|----------------------------|
| 1 kg Brot | 1.300 Liter |
| 0,25 l Bier | 75 Liter |
| 1 Glas Milch (200 ml) | 200 Liter |
| 1 Tomate (70g) | 13 Liter |
| 1 kg Kaffee | 20.000 Liter |
| 1 kg Kakao | 10.000 Liter |
| 1 kg Weizen | 2.000 Liter |
| 1 kg Reis | 3.000 Liter |
| 1 kg Hühnereier | 4.500 Liter |
| 1 kg Rindfleisch | 15.000 Liter |
| 1 kg Orangen | 500 Liter |
| 1 kg Bananen | 1.000 Liter |
| 1 Hamburger (150 g) | 2400 Liter |
| 1 Tüte Kartoffelchips (200 g) | 185 Liter |
| 1 Baumwoll-T-Shirt | 4100 Liter |
| Ein Paar Schuhe (Rinderleder) | 8.000 Liter |
| 1 Blatt Papier (80g/m ²) | 10 Liter |
| Herstellung eines Mikrochips (2g) | 32 Liter |
| Produktion eines PKW | bis zu 400.000 Liter |



Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI

Informationstext Indirekter Wasserverbrauch

Wir haben in Deutschland das Wassersparen tatsächlich verinnerlicht wie sonst kaum eine Nation in Europa. In den vergangenen 20 Jahren ist es uns gelungen, den Pro-Kopf-Verbrauch immer weiter nach zu senken. Haben wir Anfang der 90er-Jahre noch etwa 150 Liter pro Tag im Haushalt verbraucht, sind es heutzutage im Schnitt gut 20 Liter weniger.

Wir stellen beim Zähneputzen brav das Wasser aus und benutzen einen Zahnputzbecher. Wir haben alte Waschmaschinen und Geschirrspüler entsorgt und uns neue, sparsamere gekauft. Wir haben Spartasten und Regulierer, nur eines haben wir damit nicht erreicht: den Wasserpreis zu senken!

Wir vergessen jedoch gerne, dass wir mit jedem Stück Fleisch aus Argentinien, mit jedem Baumwollhemd aus Indien und mit jeder Tasse Kaffee aus Sumatra irgendwo anders auf der Welt Wasser verbrauchen. Eine fast detektivische Arbeit ist es daher, herauszufinden und letztendlich abzuschätzen, wie viel Wasser für ein Hemd oder eine reife Tomate tatsächlich verwendet oder sogar verschwendet worden ist.

Wir Deutschen sind Meister im Wassersparen: Nur rund 124 Liter Wasser verbrauchen wir pro Kopf und Tag. Das ist weltweit gesehen ein sehr niedriger Wert. Zu diesen 124 Litern zählt allerdings nur, was wir selbst direkt aus dem Wasserhahn zapfen - um es zu trinken, uns damit zu waschen, unser Geschirr, unsere Wäsche oder auch unsere Toilette damit zu spülen.

Der virtuelle Wasserverbrauch

Ziel der Berechnungen des virtuellen Wasseranteils ist es, die Verschwendung von Ressourcen zu veranschaulichen. Vor allem die wasserintensive und exportorientierte Landwirtschaft in Trockenregionen der Erde steht dabei im Fokus.

- GRÜNES virtuelles Wasser bezieht sich dabei auf die Menge an Regenwasser, die im Boden gespeichert ist und im Laufe des Wachstumsprozesses von Pflanzen aufgenommen wird.
- BLAUES virtuelles Wasser steht für das Grundwasser oder Wasser aus Flüssen, Bächen und Seen, das in der Industrie-Produktion und in den privaten Haushalten verwendet, aber eben nicht mehr zurückgeleitet werden kann. BLAUES virtuelles Wasser ist in der Landwirtschaft auch die Wassermenge, die zur Bewässerung auf die Felder ausgebracht und dort beispielsweise von den Pflanzen aufgenommen wird. Aber auch Wasser, das aus den Bewässerungskanälen oder künstlichen Wasserspeichern einfach verdunstet, zählt dazu.
- GRAUES virtuelles Wasser steht für die Wassermenge, die während des Herstellungsprozesses eines Produktes direkt verschmutzt wird und anschließend nicht mehr nutzbar ist.

Vom ökologischen Fußabdruck, den jeder Mensch auf dieser Erde hinterlässt, haben viele schon gehört. Meist wird dieser Abdruck in Tonnen und der Einheit CO₂ (Kohlenstoffdioxid = Klimakiller) angegeben. Wir haben damit eine ungefähre Vorstellung davon, warum es im Vergleich vielleicht besser ist mit der Bahn zu verreisen als mit dem Flugzeug. Was in dieser Rechnung immer fehlt, ist der Wasserverbrauch.

Der "Wasser-Fußabdruck" (engl. Water Footprint) soll unseren direkten - aber auch indirekten - Wasserverbrauch anschaulich machen.

In den Studien für das Institute for Water Education der UNESCO in den Niederlanden versteht man unter dem **"Wasser-Fußabdruck" die Wassermenge, die insgesamt von den Einwohnern eines Landes beansprucht wird.** Im "Wasser-Fußabdruck" stecken aber auch die

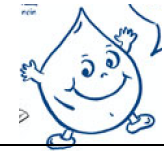
Hier ist Platz für
Notizen





Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI

virtuellen Wassermengen, die bei der Produktion von Nahrungsmitteln oder Produkten anfallen und die der einzelne Verbraucher indirekt verbraucht.

Seit einigen Jahren wird auch auf internationaler versucht, eine standardisierte Berechnung von virtuellem Wasser einzuführen. Das ist allerdings bislang schwierig. Coca Cola bereits 2007 weltweit Aufsehen, als bekannt wurde, dass nach firmeninternen Berechnungen in jedem Liter Cola rund 2,6 Liter Wasser stecken. Der enorme Wasserverbrauch geht jedoch nicht - wie man vielleicht annehmen könnte - auf die Reinigung der Flaschen o.ä. zurück, sondern auf das Produkt Zucker, das in einer Cola in großen Mengen enthalten und beim Anbau von Zuckerrohr besonders wasserintensiv ist.



Das meiste Wasser verbrauchen wir in Waren, die wir importieren.

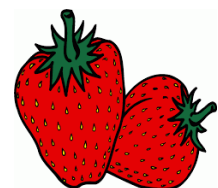
Virtueller Wasserverbrauch in Deutschland

Um den wahren Wasserverbrauch besser zu vergleichen, lässt sich der Wasser-Fußabdruck auf die Zahl der Einwohner eines Landes umrechnen. Damit bekommt man dann auch den durchschnittlichen, persönlichen Wasser-Fußabdruck von den deutschen Bundesbürgern. "Deutschland hat bei vielen Waren ein Besorgnis erregend hohes, importiertes Wasserisiko", sagt Roland Gramling vom World Wildlife Fund for Nature (WWF).

Jeder Deutsche verbraucht somit nicht nur die 130 Liter aus dem Wasserhahn, sondern insgesamt - pro Tag - rund 4.000 bis 5.000 Liter virtuelles Wasser. Deutschlands Wasser-Fußabdruck entsteht zu fast 70 Prozent außerhalb unserer Landesgrenzen. Zum Vergleich: Der durchschnittliche Chinese verbraucht jährlich etwa 90%, aber nur zehn Prozent außerhalb des Landes.

Für den Verbraucher ist es wirklich schwierig, sich anhand virtueller Wasserangaben ökologisch korrekt zu verhalten. Nur weil in einem Kilogramm Röstkaffee durchschnittlich etwa 21.000 Liter Wasser stecken, bedeutet das nicht, dass jedes Kaffeeanbaugebiet (zum Beispiel im Hochland mit viel natürlichen Niederschlägen) für diesen enormen Wasserverbrauch verantwortlich ist.

Auch in einem Kilogramm Erdbeeren stecken gar nicht so viele Liter virtuelles Wasser. Wenn die Erdbeeren jedoch aus Spanien kommen und dort - im trockenen Süden - vielleicht das Wasser sogar illegal gefördert wird, um die intensive Bewässerung möglich zu machen, sieht die Sache schon wieder anders aus. Bio-Tomaten aus Spanien verbrauchen unter Umständen mehr Wasser als heimische im konventionellen Anbau. Eine durchschnittliche 70-Gramm-Tomate aus hiesigem, konventionellem Anbau, steht für ungefähr 13 Liter virtuelles Wasser. Eine Bio-Tomate aus Spanien kann dagegen die mehrfache Menge davon in sich tragen - ökologischer Anbau hin oder her. Das Bio-Siegel sagt nämlich nichts über den Wasserverbrauch bzw. eine mögliche Wasserverschwendung aus. Der Wasserverbrauch ist schlichtweg kein Kriterium, das in ein entsprechendes Zertifikat oder Siegel miteinfließt.



Empfehlungen

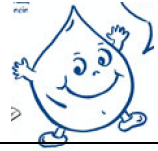
Wer vorwiegend regionales und saisonales Gemüse und Obst isst, macht nicht viel falsch. In Deutschland gibt es kein Wasserproblem. Dagegen brauchen Produkte aus dem Mittelmeerraum, aus Nordafrika, Israel oder der Türkei meist eine intensive Bewässerung und ein sorgsamer Umgang mit der Ressource Wasser ist nicht garantiert.

Wer weniger Fleisch isst, verbraucht auch automatisch weniger virtuelles Wasser. Eine einfache Rechnung, angesichts der Mengen, die bei der Mast von Geflügel, Schweinen und Rindern verbraucht werden.



Virtuelles Wasser

Eine Badewanne voll Wasser für ein Ei?



BNEGI

Fragen für die Diskussion in der Klasse

Arbeitsauftrag:

Beantworten Sie folgende Fragen für sich. Notieren Sie sich Stichpunkte.

Die Notizen bilden die Grundlage für die Diskussion in der Klasse.

1. Wie lässt sich der Wasserverbrauch bei Lebensmitteln verringern?
(z.B. Anbauregion und -zeit, Bewässerung, Konsumverhalten)
2. Warum ist z.B. der Import von Blumen aus Kenia oder Gemüse aus Südspanien problematisch?
3. Was können wir selbst für einen nachhaltigeren Umgang mit unserer Lebensgrundlage Wasser tun?
4. Ergänzende Fragen- gibt es noch etwas, dass nicht geklärt wurde?



| | | |
|---|--|--|
| 
MFA | <p>LERNFELD 01:</p> <p>Im Beruf und Gesundheitswesen orientieren</p> |  |
| Baustein 04: Als Jugendliche schwanger in der Ausbildung | | |

Lernfeld 01

Baustein 04



Als Jugendliche schwanger in der
Ausbildung



| | | |
|--|---|--|
|  | <p>LERNFELD 01:</p> <p>Im Beruf und Gesundheitswesen orientieren</p> |  |
| <p>Baustein 04: Als Jugendliche schwanger in der Ausbildung</p> | | |

Material XX: Als Schwangere und Mutter hat man es in Schweden leichter

Hier ist Platz
für Notizen



Seit 2012 lebt Anna Zakrisson mit ihrer Tochter in Berlin. Doch es gibt einiges, was sie an ihrer Heimat Schweden schätzt und vermisst – vor allem was das Thema Familie betrifft. Ein Ländervergleich

„Jetzt schmeißen sie mich raus“, dachte Anna, als sie von ihrer Schwangerschaft erfuhr. Erst drei Wochen zuvor hatte sie ihre neue Arbeitsstelle angetreten. Doch ihre Sorgen waren unbegründet. Ihr Chef beglückwünschte sie herzlich. Kurz bevor sie in Mutterschutz ging, bekam sie sogar eine Gehaltserhöhung. Unvorstellbar? In Deutschland vielleicht. Doch all das passierte in Anna Zakrissons Heimat. In Schweden.

Inzwischen ist Luzie sieben Jahre alt. Vor vier Jahren ist die Familie von Stockholm nach Berlin-Kreuzberg gezogen. „Mein Mann Ben ist Deutscher und kann als Drehbuchautor hier leichter berufliche Kontakte knüpfen“, erklärt die gebürtige Schwedin. Als sie Ben 2004 in Köln kennenlernte, machte sie gerade ihr Diplom als Biologin beim Max-Planck-Institut. Drei Jahre später ging er mit ihr nach Schweden. An ein Kind dachten sie nicht. „Ich habe Endometriose. Meine Ärztin sagte, dass ich nicht schwanger werden könnte.“ Doch es kam anders. Anna bekam Panik. Doch ohne Grund: „Mein Chef unterstützte mich total. Ich bekam sogar mehr Geld.“ In Deutschland ist das kaum denkbar – in Schweden aber leicht zu erklären: Das

| | | |
|---|--|--|
| 
MFA | <p style="text-align: center;">LERNFELD 01:
Im Beruf und Gesundheitswesen orientieren</p> |  |
| <p>Baustein 04: Als Jugendliche schwanger in der Ausbildung</p> | | |

schwedische Elterngeld, was das Mutterschaftsgeld beinhaltet, wird komplett vom Staat finanziert. In Deutschland trägt dagegen der Arbeitgeber den größten Teil der Lohnfortzahlung während des Mutterschutzes. „In Schweden ist eine Schwangerschaft arbeitgeberfreundlicher. Frauen werden daher auch nicht benachteiligt“, sagt die 35-Jährige. Die Zahlen sprechen für sich: 36 Prozent der Führungspositionen sind von Frauen besetzt, in Deutschland sind es nur 29 Prozent.

Die Gleichstellung von Mann und Frau spiegelt sich auch bei der Kindererziehung wider. Von 480 Tagen Elternzeit müssen 60 Tage vom Mann und 60 Tage von der Frau genommen werden, die restlichen zwölf Monate können sich die Eltern frei aufteilen – bis zum achten Lebensjahr des Kindes. „In Schweden hat man auch das Anrecht, seine Arbeitszeit auf 75 Prozent zu kürzen“, erklärt Anna, die heute in der Berliner Charité arbeitet und nebenbei leidenschaftlich über Wissenschaft bloggt. „Bei den meisten Arbeitsplätzen gilt zudem, dass vor 10 Uhr und nach 15 Uhr keine Meetings vereinbart werden dürfen.“ Berufstätige Eltern können so ihren Tag mit Kind flexibler gestalten.

Spätestens anderthalb Jahre nach der Geburt gehen die Schwedinnen wieder arbeiten – die Kinder kommen in die Kita. Ein freier Platz ist gesichert. Zwar gibt es auch in Deutschland seit dem 1. August 2013 einen Rechtsanspruch auf einen Kita-Platz für alle Kinder ab dem vollendeten ersten Lebensjahr, trotzdem bleiben viele Eltern bei der Suche erfolglos.

Bevor Luzie in die Grundschule kam, ging sie in einen deutsch-schwedischen Kindergarten in Wilmersdorf, der sich am schwedischen Modell orientiert: In der „Förskola“ (Vorschule) gibt es einen pädagogischen Lehrplan. 60 Prozent der Kindergärtner/-innen haben einen Hochschulabschluss. Nach der „Förskola“ gehen alle Kinder bis zur neunten Klasse in die Grundschule. Noten gibt es erst ab der siebten Klasse. „Man kann doch vorher nicht sagen, wie klug ein Kind ist. In Deutschland werden sie zu früh eingeteilt“, sagt Anna. Luzie geht nun in die zweite Klasse – in einer deutschen Schule. „Hier herrscht mehr Ordnung und Struktur. Eine Mischung aus schwedischer und deutscher Schule wäre genial!“

Familie und doppelte Berufstätigkeit – die Schweden bekommen es hin

| | | |
|---|--|--|
| 
MFA | <p style="text-align: center;">LERNFELD 01:
Im Beruf und Gesundheitswesen orientieren</p> |  |
| Baustein 04: Als Jugendliche schwanger in der Ausbildung | | |

Mit 1,91 Kindern pro Frau ist die Geburtenziffer deutlich höher als die deutsche mit 1,38. Anna möchte trotzdem nicht mehr zurück in ihre Heimat. „Die Schweden sind so ängstlich. Mich würde es nicht wundern, wenn es bald eine Helmpflicht im Auto gibt.“ In Deutschland fühlt sie sich wohl, liebt die vielen kulturellen Einflüsse. „Doch das Allerbeste hier sind die Rosinenbrötchen. Die wollte ich nicht mehr missen.“

Quelle: <http://lisa.de/leben-lieben/mutter-sein-in-schweden-leichter/>

| | | |
|---|--|--|
| 
MFA | <p style="text-align: center;">LERNFELD 01:
Im Beruf und Gesundheitswesen orientieren</p> |  |
| <p>Baustein 04: Als Jugendliche schwanger in der Ausbildung</p> | | |

Material XX: American Mom- Wenn Elternzeit Privatsache ist

Die USA sind das einzige entwickelte Land ohne ein gesetzliches Recht auf bezahlten Mutterschutz und Elternzeit. Viele Frauen empfinden das als ungerecht, aber machen das Beste aus ihrer Situation. Die Politik reagiert bisher nur mit zaghafte Lösungsversuchen.

Hier ist Platz
für Notizen

Als Tegan Blaine im vierten Monat mit ihren Zwillingstöchtern Clio und Anaïs schwanger war, führte ihre Ärztin ein ernstes Gespräch mit ihr. „Sie sollten Ihren Arbeitgeber darauf vorbereiten, dass Sie ihr Pensum vor der Geburt zurückfahren müssen“, mahnte die Gynäkologin. Das war leichter gesagt als getan – zumindest in den USA. In Deutschland, wo der Mutterschutz sechs Wochen vor der Geburt beginnt, hätte es dieses Gespräch wohl so nicht gegeben. Aber Tegan Blaine arbeitet für die US-Regierung – und in den USA sieht der Gesetzgeber keine Auszeit für werdende Mütter vor.



„Ich habe meine Arbeitszeit gegen Ende der Schwangerschaft von vorher rund 60 auf 40 Wochenstunden abgesenkt“, erzählt Blaine, Abteilungsleiterin bei der U.S. Agency for International Development, dem amerikanischen Entwicklungshilfeministerium. „Aber im letzten Monat vor der Geburt war ich physisch nicht mehr in der Lage ins Büro zu gehen.“ Ihr Chef setzte im Ministerium durch, dass sie von zu Hause arbeiten durfte. „Normalerweise hätte ich entweder antreten oder Urlaub einreichen müssen“, sagt Blaine. Dabei brauchte sie den Urlaub doch für die Zeit nach der Geburt. Denn die drei Monate Mutterschutz, die US-Unternehmen ab einer gewissen Größe ihren Mitarbeiterinnen nach der Geburt gewähren müssen, sind unbezahlt.

„Ich hatte genug Urlaubs- und Krankentage angespart, um mir einen bezahlten Mutterschutz zu ermöglichen“, sagt Blaine. „Aber das heißt auch, dass ich nach Ende der drei Monate keinen freien Tag mehr übrig hatte.“ Zusätzlich zu ihrem Urlaub bekommen US-Angestellte ein festes Kontingent an Krankentagen – bezahlt krank sein dürfen sie nur so lange, bis diese Tage aufgebraucht sind.

Bezahlter Mutterschutz und Elternzeit sind eine Selbstverständlichkeit in europäischen Ländern. In den USA sind sie ein fernes Traumziel. Laut einer Studie der Internationalen Arbeitsorganisation der Vereinten Nationen von 2014 hatten nur zwei der untersuchten 185 Länder kein Recht auf einen bezahlten Mutterschutz: Papua Neuguinea und die USA. Die Zwillingsmutter Blaine sagt dazu: „Die USA sind auf diesem Gebiet wirklich rückständig.“

US-Präsident Barack Obama ist sich des Problems bewusst und plädierte im Januar in seiner jährlichen Rede zur Lage der Nation für eine Ausweitung des Mutterschutzes,

| | | |
|---|--|--|
| 
MFA | <p style="text-align: center;">LERNFELD 01:
Im Beruf und Gesundheitswesen orientieren</p> |  |
| <p>Baustein 04: Als Jugendliche schwanger in der Ausbildung</p> | | |

den die Bundesstaaten Kalifornien und New Jersey bereits im Alleingang eingeführt haben. Regierungsbehörden wie Blaines Ministerium hat er angewiesen, ihren Mitarbeiterinnen künftig eine sechs Wochen lange bezahlte Elternzeit zu gewähren. Aber die Widerstände im republikanisch dominierten Kongress gegen einen „Nannystaat“ nach europäischem Vorbild sind groß – ein Gesetzentwurf der demokratischen Senatorin Kirstin Gillibrand für eine staatlich garantierte Mutterschutz- und Elternzeitregelung liegt schon lange auf Eis.



angestellte Reporterin der Publikation – bis sie Mutter wurde.

Sogar der unbezahlte Mutterschutz – also das Recht auf Rückkehr in den Job – ist in den USA ein Privileg, das nur Mitarbeiter der Regierung oder größerer Unternehmen ab 50 Angestellten genießen. Shilpi Malinowskis früherer Arbeitgeber gehörte nicht dazu. Das kleine Online-Magazin Urban Turf berichtet über den Immobilienmarkt in Washington, D.C. Malinowski war die einzige fest

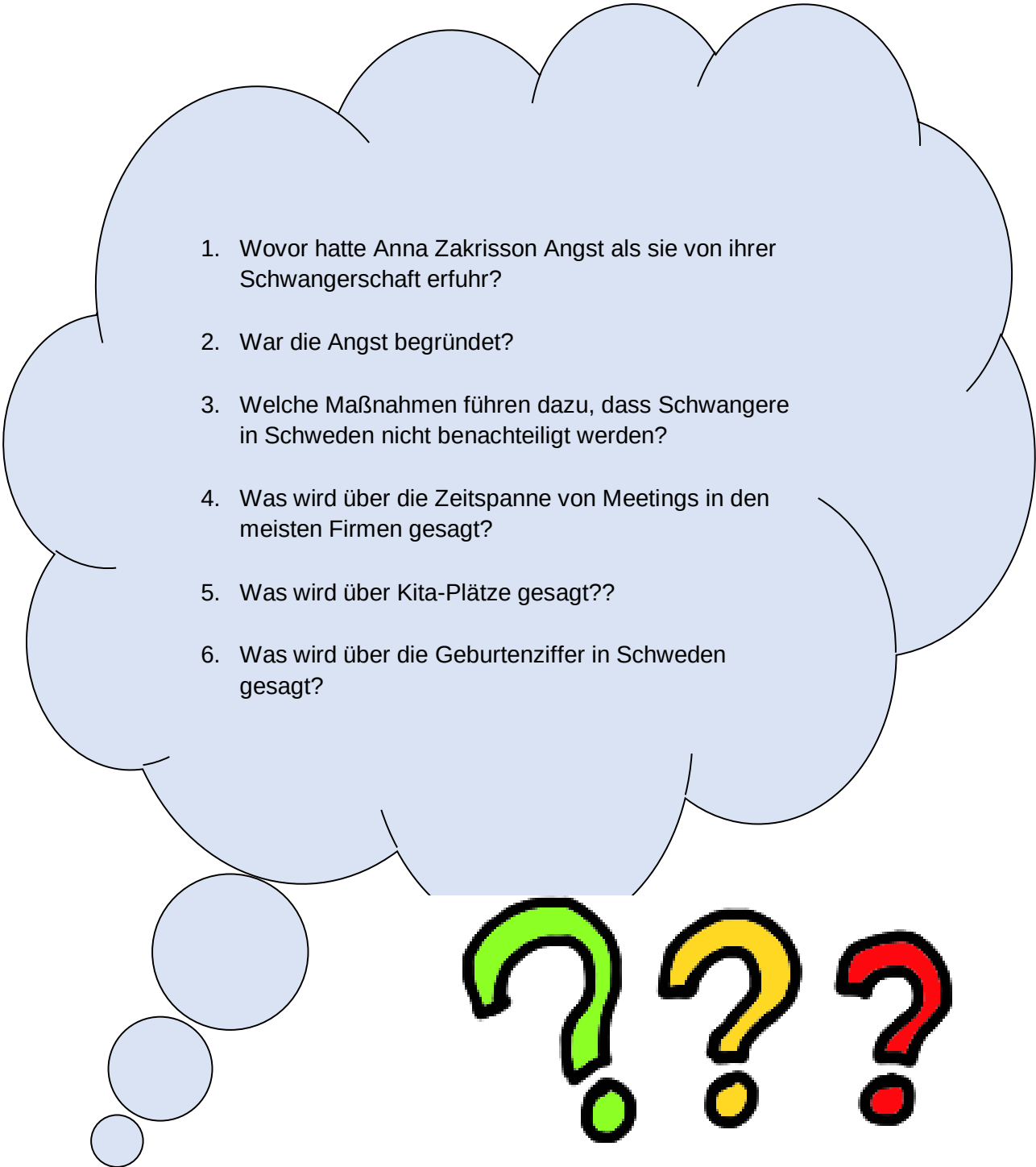
„Die zwei Gründer waren nicht begeistert, als ich ihnen erzählte, dass ich schwanger war“, sagt sie. „Sie konnten es sich nicht leisten, meine Stelle freizuhalten.“ Sie arbeitete bis in die 40. Schwangerschaftswoche, bevor sie ihren Job aufgab. Ihr Sohn Hugo kam eine Woche später im Dezember 2013 zur Welt. In einer Geste des guten Willens zahlte ihr Arbeitgeber ihr immerhin ein Monatsgehalt Abfindung.

Fast eineinhalb Jahre später ist Malinowski immer noch mit Hugo zu Hause. Wie schön es sein kann, sich Zeit für ein Baby zu nehmen, erfuhr sie durch eine Cousine, die in Großbritannien lebt. „Sie kam uns mit ihrer neun Monate alten Tochter besuchen, als ich noch schwanger war – und sie wirkte so glücklich!“ Die Cousine setzte ein ganzes Jahr aus und durfte danach an ihren Arbeitsplatz zurückkehren. „Sie wurde sogar in ihrer Abwesenheit befördert!“, staunt Malinowski.

Ihrem früheren Arbeitgeber trägt sie den Mangel an Familienfreundlichkeit trotzdem nicht nach. „Die USA sind eine marktorientierte, individualistische Gesellschaft“, sagt sie pragmatisch. „Deshalb habe ich mir eben meinen eigenen Mutterschutz gebastelt.“ In den letzten Monaten im Job sparte sie so viel es ging. „Wenn ich mir heute eine Tasse Kaffee oder ein neues Kleid gönne, zahle ich dafür aus dem, was ich zurückgelegt habe“, erzählt sie. Aber sie hat auch Glück: Als Ingenieur hat ihr Ehemann ein gutes Einkommen. Die Malinowskis vermieten die untere Etage ihres Reihenhauses in der Nähe des US-Kapitols und können davon den Kredit finanzieren. Und anders als die meisten Amerikaner in ihrem Alter haben sie keinen Autokredit und keine Schulden aus dem Studium. Außerdem trägt sie selbst mittlerweile wieder zum Haushaltseinkommen bei. Sie schreibt freiberuflich für die Washington Post, und Hugo hat zwei Mal die Woche eine Tagesmutter.

M XX: Leitfragen zum Austausch über den Ländervergleich

Text 1: Schweden

- 
1. Wovor hatte Anna Zakrisson Angst als sie von ihrer Schwangerschaft erfuhr?
 2. War die Angst begründet?
 3. Welche Maßnahmen führen dazu, dass Schwangere in Schweden nicht benachteiligt werden?
 4. Was wird über die Zeitspanne von Meetings in den meisten Firmen gesagt?
 5. Was wird über Kita-Plätze gesagt??
 6. Was wird über die Geburtenziffer in Schweden gesagt?



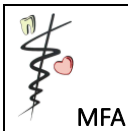
| | | |
|---|--|--|
| 
MFA | LERNFELD 01:
Im Beruf und Gesundheitswesen orientieren |  |
| Baustein 04: Als Jugendliche schwanger in der Ausbildung | | |

M XX: Leitfragen zum Austausch über den Ländervergleich

Text 2: USA

1. Als Tegan Blaine Zwillinge erwartet konnte sie nicht mehr so viel Arbeiten. Was hat sie gemacht?
2. Warum musste Shilipi Malinowski in der 40. Schwangerschaftswoche ihren Job aufgeben?
3. Shilipi Malinowski gibt nicht ihrem früheren Arbeitgeber die Schuld sondern der Gesellschaft. Was sagt sie über die Gesellschaft?
4. Wie finanzierte sie ihren Mutterschutz.
5. Einige Politiker sind für die Ausweitung des Mutterschutzes. Warum konnten sie sich bislang nicht durchsetzen?



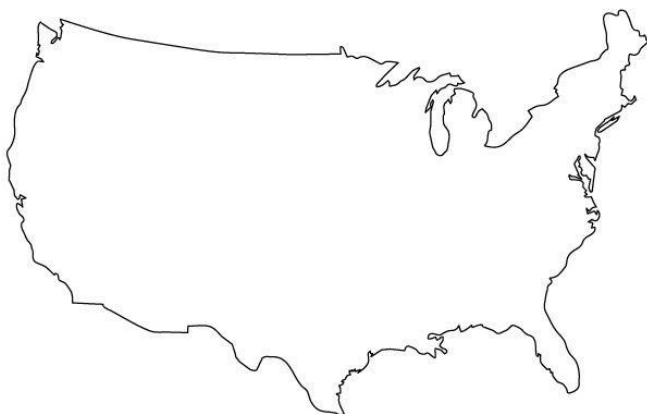


Material XX: Ordnen Sie gemeinsam zu.

1. Ordnen Sie den Umrissen A und B die korrekten Länder zu.
2. Ordnen Sie die Aussagen 1-15 den entsprechen Ländern zu wie im Beispiel 1 gezeigt.

1. Der Mutterschutz beginnt 6 Wochen vor der Geburt.
2. Es gibt 480 Tage Elternzeit.
3. Es gibt kein gesetzliches Recht auf bezahlten Mutterschutz.
4. Die Situation hängt stark vom Arbeitgeber ab.
5. Elternzeit kann bis zum 8. Lebensjahres des Kindes genommen werden.
6. Einige große Unternehmen gewähren Mutterschutz, jedoch ohne Bezahlung.
7. Nur wenige Frauen haben das Recht nach dem (unbezahlten) Mutterschutz in den Job zurückzukehren.
8. Nach der Geburt gibt es 8 Wochen Mutterschutz und es besteht ein absolutes Beschäftigungsverbot.
9. Es gibt kein Beschäftigungsverbot.
10. Das Elterngeld beinhaltet das Mutterschaftsgeld.
11. Das Elterngeld bezahlt der Staat.
12. Eltern können bis zu 14 Monate Elterngeld beziehen.

A:



B:



C: Deutschland





Baustein

„Antibiotika-Resistenzen- ein globales Problem“

| | | |
|--|-------------------------------|--|
|  | Antibiotikaresistenzen | |
| BNEGI | | |

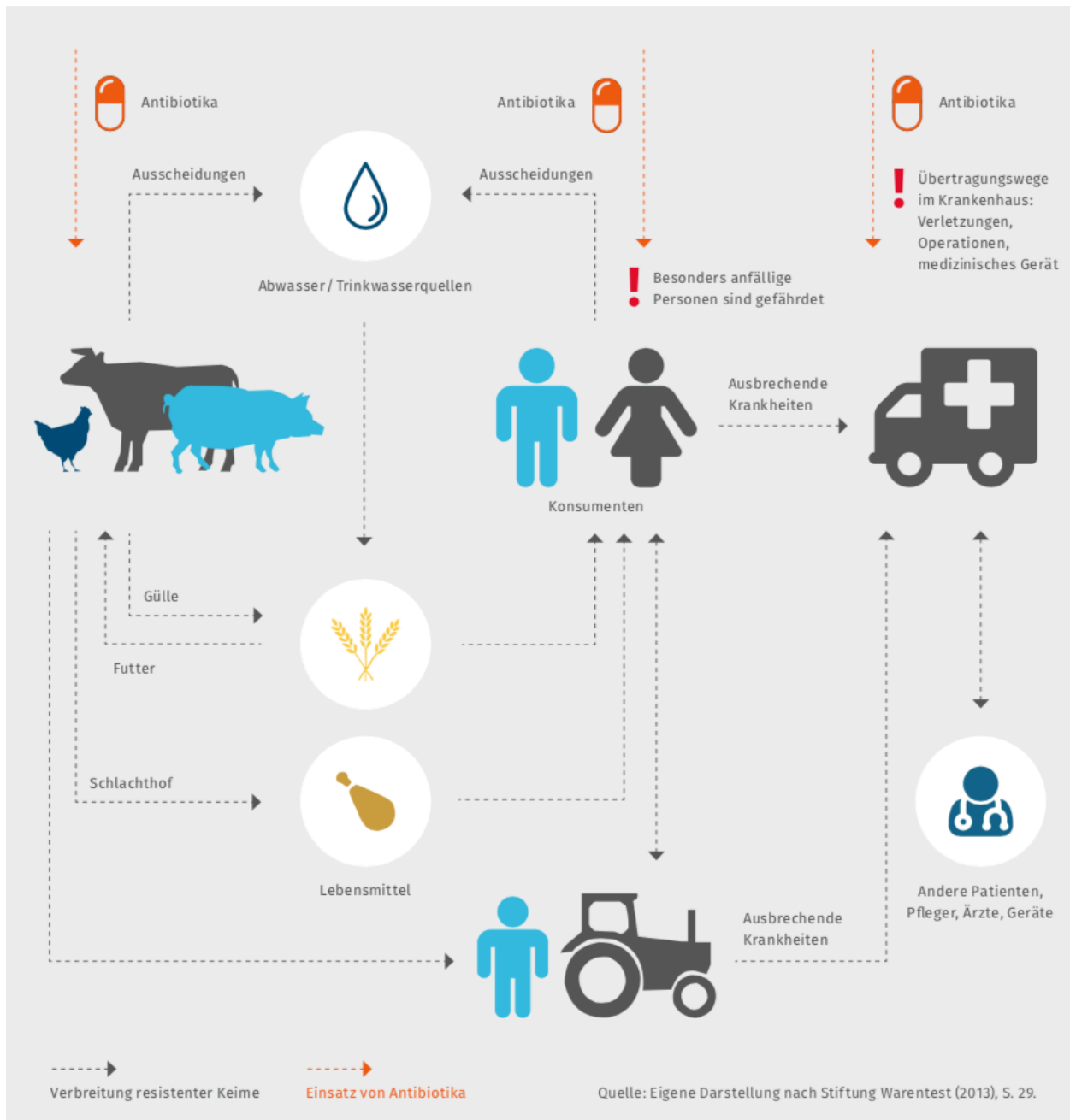
Lehrerinfo

| | |
|-------------------------------|--|
| Name des Bausteins | Antibiotika-Resistenzen- Ein globales Problem |
| Kurzbeschreibung | <p>Die Schülerinnen und Schüler sollen sich vertiefend mit folgenden Fragestellungen beschäftigen:</p> <p>Was versteht man unter Antibiotika-Resistenz?</p> <p>Wie entstehen Resistenzen?</p> <p>Was können WIR tun?</p> |
| Geeignet für | MFA evtl. ZFA |
| Zeitbedarf | 90-180 Minuten |
| Materialien | Kopien der Schaubilder- möglichst in Farbe und laminiert (oder mit Beamer zeigen) |
| Lerninhalte und -ziele | <p>Sensibilisierung für das Thema Antibiotika-Resistenzen</p> <p>Was kann jede(r) einzelne tun?</p> |
| Ablaufbeschreibung | <p>1. Einstieg (15 Minuten)</p> <p>LSG: Bild wird als Gesprächsanlass. an die Wand geworfen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Was sehen Sie auf diesem Bild? 2. Überlegen Sie sich zunächst alleine, dann mit einem Partner/einer Partnerin, welches Problem dargestellt ist- was könnten die Ursachen für Antibiotika-Resistenzen sein? <p>3. Bearbeitungsphase (40 Minuten)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Schauen Sie sich den Film Wirkungslose Antibiotika: https://youtu.be/F3odGlk79bo an und stellen Sie anschließend die dargestellten Gründe für die Entstehung von Antibiotika-Resistenzen dar. 2. Schauen Sie bei Bedarf auch noch das Video „Antibiotikaresistente Keime in 3 Minuten erklärt“ an: https://youtu.be/5dBPk4RgJNo 3. Beantworten Sie die Leitfragen, welche als Grundlage zur anschließenden Diskussion dienen. <p>4. Austauschphase: Diskussion im Plenum oder in Kleingruppen (20 Minuten)</p> <p><i>Leitfragen für Diskussion:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Was sind Antibiotika-Resistenzen? 2. Was sind die Gründe für die Entstehung von Antibiotika-Resistenzen? 3. Warum sind Antibiotika-Resistenzen ein globales Problem? 4. Was kann jeder einzelne/ jede einzelne tun, um den Antibiotika-Resistenzen entgegenzutreten? (Denken Sie hierbei auch bitte an die Arztpraxis) <p>4. Zusatz (bis zu 30 Minuten)</p> |

| | | |
|--|-------------------------------|--|
|  | Antibiotikaresistenzen | |
| BNEGI | | |

| | |
|--|---|
| | Die SuS erstellen ein Plakat/Merkblatt zum Thema (mögliche Unterthemen entsprechend der Leitfragen) |
| Quellen und weiterführende Internetressourcen | <p>„Großbaustelle Nachhaltigkeit- Deutschland und die globale Nachhaltigkeitsagenda 2017“:</p> <p>https://www.2030report.de/de/bericht/1400/kapitel/3-antibiotika-resistenzen-eine-globale-vielschichtige-herausforderung</p> <p>Filme:</p> <p>Tagesschau: Wirkungslose Antibiotika:</p> <p>https://youtu.be/F3odGlk79bo</p> <p>„Antibiotikaresistente Keime in 3 Minuten erklärt“:</p> <p>https://youtu.be/5dBPK4RgJNo</p> |

Schaubild: Entstehung und Verbreitung resistenter Keime



Fragen für die Erarbeitung

Arbeitsauftrag:

Beantworten Sie folgende Fragen für sich. Notieren Sie sich Stichpunkte.

Die Notizen bilden die Grundlage für die Diskussion in der Klasse.

1. Was sind Antibiotika-Resistenzen?
2. Was sind die Gründe für die Entstehung von Antibiotika-Resistenzen?
3. Warum sind Antibiotika-Resistenzen ein globales Problem?
4. Was kann jeder einzelne/ jede einzelne tun, um den Antibiotika-Resistenzen entgegenzuwirken?
(Denken Sie hierbei auch bitte an die Arztpraxis)

Feinstaub: Folgen für die Gesundheit



Verkehr, Industrie, aber auch Raucher und Drucker blasen Feinstaub in die Luft. Die Mini-Partikel können Herz und Lunge schädigen. Was man über die feinen Teilchen wissen sollte

| | | |
|---|---|------|
|  | Feinstaub: Folgen für die Gesundheit | |
| BNEGI | | LF05 |

Lehrerinfo

| | |
|-------------------------------|--|
| Name des Bausteins | Feinstaub:Folgen für die Gesundheit |
| Kurzbeschreibung | <p>Eine Unterrichtseinheit, ein Tagesangebot, oder ein Angebot für interessierte oder schnelle SuS</p> <p>Was ist Feinstaub, wie gefährdet Feinstaub die Gesundheit, was können wir tun?</p> |
| Geeignet für | MFA in Lernfeld 5 |
| Zeitbedarf | 90- |
| Materialien | <p>Ausdruck (in Farbe) „Durch Luftverschmutzung verursachte Todesfälle“</p> <p>Text „Feinstaub: Folgen für die Gesundheit“ aus der Apotheken Umschau vom 23.01.2017</p> <p>Abbildung „Angriffsorte der Luftschadstoffe“</p> |
| Lerninhalte und -ziele | <p>Sensibilisierung für das Thema Feinstaubbelastung als Gefahr für die Gesundheit, Umweltschutz, Klimawandel</p> <p>Warum nehmen Atemwegserkrankungen, vor allem in Großstädten zu?</p> <p>Was können wir dagegen tun?</p> |
| Ablaufbeschreibung | <p>1. Einstieg (10 Minuten)</p> <p>LSG: Bild wird als Gesprächsanlass als OHP etc. an die Wand geworfen</p> <p>ODER</p> <p>SuS arbeiten alleine: Laminiertes Bild „Durch Luftverschmutzung verursachte Todesfälle“ auf dem Lehrerpult</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Was fällt beim Betrachten der Abbildung auf? 2. Was könnten die Ursachen für die Luftverschmutzung sein? <p>2. Erarbeitungsphase (30 Minuten)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Die SuS lesen die Infotexte und bearbeiten anschließend Fragen hierzu. <p>3. Vertiefungsphase (30 Minuten)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Die SuS erstellen ein Infoblatt für Patienten zum Thema „Zusammenhang von Feinstaub und Atemwegserkrankungen“ ODER 2. Die SuS erstellen ein Plakat zum Thema „Zusammenhang von Feinstaub und Atemwegserkrankungen“ als Diskussionsgrundlage. <p>4. Austauschphase: Diskussion im Plenum oder in Kleingruppen, oder Abgabe bei der Lehrkraft (20 Minuten)</p> <p><i>Leitfragen für die Diskussion:</i></p> |



Feinstaub: Folgen für die Gesundheit

BNEGI

LF05

| | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Wie ist der physiologische Zusammenhang von Umweltverschmutzung (Feinstaubbelastung) und unserer Gesundheit? Was passiert im Körper? - Was würden Sie einem Patienten mit Lungenerkrankung in Bezug auf seine Lebensweise raten? - Was kann jede einzelne tun, um die Feinstaubbelastung zu verringern? |
| Quellen und weiterführende Internetressourcen | <ul style="list-style-type: none"> • https://www.lungentag.de/ • https://www.stuttgarter-zeitung.de/inhalt.gesundheit-luftverschmutzung-fordert-jaehrlich-millionen-tote.e9b3beef-ed85-445c-bdbe-0514fbe3f6f2.html • https://www.umweltbundesamt.de/daten/luftbelastung/aktuelle-luftdaten#/start?s=q64FAA • https://www.apotheken-umschau.de/Umwelt/Feinstaub-Folgen-fuer-die-Gesundheit-528741.html • https://www.lungeninformationsdienst.de/ • https://www.umweltbundesamt.de/themen/luft/daten-karten • https://www.rki.de/DE/Content/Gesundheitsmonitoring/Themen/Chronische_Erkrankungen/lungenerkrankungen/lungenerkrankungen_node.html |

| | | |
|---|---|------|
|  | Feinstaub: Folgen für die Gesundheit | |
| BNEGI | | LF05 |

Arbeitsauftrag

1. Sehen Sie sich das Bild „Durch Luftverschmutzung verursachte Todesfälle“ an.

- a. Was fällt beim Betrachten der Abbildung auf?
- b. Was könnten die Ursachen für die Luftverschmutzung sein?
- c. Notieren Sie Ihre Gedanken hierzu.

2. Lesen Sie die Texte „Feinstaub: Folgen für die Gesundheit“ und „Wie Feinstaub Allergien verstärkt“ aufmerksam und machen Sie sich Notizen!

3. Beantworten Sie die Fragen auf dem Arbeitsblatt.

4. Erstellen Sie

- a. ein Infoblatt für Patienten zum Thema „Zusammenhang von Feinstaub und Atemwegserkrankungen“ **ODER**
- b. ein Plakat zum Thema „Zusammenhang von Feinstaub und Atemwegserkrankungen“ als Grundlage für eine Diskussion im Plenum.

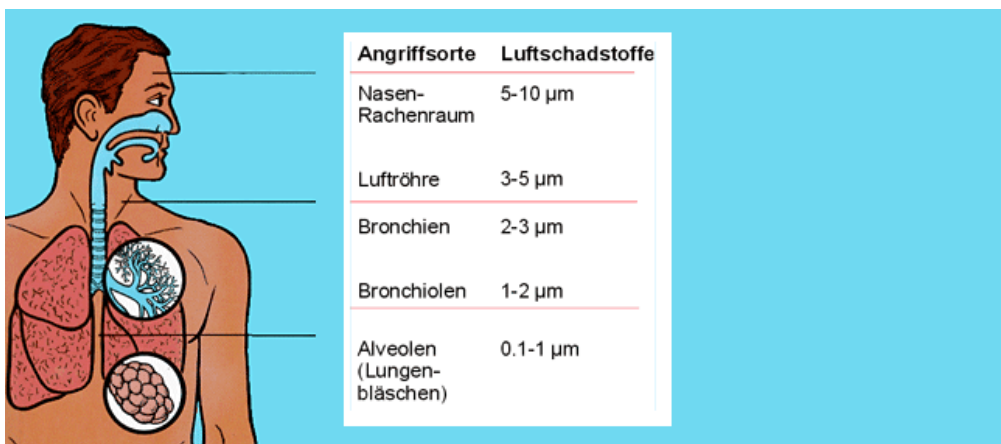


Informationstext „Feinstaub: Folgen für die Gesundheit“

Sie sind mit bloßem Auge nicht zu erkennen, und auch die Schleimhäute und Härchen in der Nase halten sie nicht ab: Feinstaubpartikel unterscheiden sich vom Grobstaub durch ihren Durchmesser von weniger als 0,01 Millimeter, also 10 Mikrometern.

**Hier ist Platz für
Notizen**

Weil sie so winzig sind, wandern sie über die Atemwege in den menschlichen Körper und dort bis in die Bronchien. Noch kleinere Teilchen mit einem Durchmesser unter 2,5 Mikrometer (PM_{2,5}) können in die Lungenbläschen und Teilchen unter 1 Mikrometer sogar in die Blutgefäße vordringen.



Wie Feinstaub den Körper schädigt

Vor allem kann der Feinstaub Atembeschwerden auslösen. Darüber hinaus erhöht er das Risiko für Herzinfarkte und für Lungenerkrankungen bis hin zu Lungenkrebs.

Setzen sich die Staubkörner etwa in den Bronchien fest, ziehen sich die Atemwege zusammen. Ein gesunder Mensch kann das ausgleichen, Asthmatiker werden dadurch kurzatmig. Dringen die bakteriengroßen Partikel in die Lungenbläschen ein, fährt der Körper seine ganze Abwehr auf, um sie wieder loszuwerden. Damit schädigt er sein eigenes Gewebe – was wiederum das Risiko für Krebs erhöht. Jährlich sterben 47.000 Menschen in Deutschland an den Folgen der Luftverschmutzung durch Feinstaub und Stickstoffoxide.

Umstrittene Grenzwerte

Aber wie viel Feinstaub darf höchstens in der Luft schweben, damit das Atmen nicht zur Gefahr wird? Darüber streiten Experten seit Jahren. Während die Europäische Union einen zulässigen Jahresmittelwert von 40 Mikrogramm pro Kubikmeter verabschiedet hat, hält die Weltgesundheitsorganisation WHO schon alles über 20 µg/m³ für bedenklich. (...)

Herzinfarktrisiko schon bei geringer Konzentration erhöht

Auch das Umweltbundesamt, Deutschlands zentrale Umweltbehörde, sieht die Werte mit Besorgnis: "Das Gesundheitsrisiko bleibt bestehen. Gesundheitsschäden treten auch bei geringen Feinstaubkonzentrationen auf", sagt Sprecher Felix Poetschke. Argumente für strengere Grenzwerte könnte die Gesundheitspolitik zum Beispiel der Studie eines internationalen Forscherkollektivs entnehmen. (...)

Die Wissenschaftler verglichen die Gesundheitsdaten von mehr als 100.000 Menschen, die über fast zwölf Jahre beobachtet worden waren, mit der Luftqualität an ihren jeweiligen

| | | |
|---|---|-------------|
|  | <h2>Feinstaub: Folgen für die Gesundheit</h2> | |
| BNEGI | | LF05 |

Wohnorten. Laut ihren Berechnungen erhöht ein Anstieg der jährlichen Konzentration an Partikeln des mikrokleinen Typs (unter 2,5 Mikrometer) um fünf Mikrogramm pro Kubikmeter Luft das Risiko eines Herzinfarkts um zwölf Prozent.

Feinstaubverursacher im Freien

Hauptverursacher von Feinstaub ist der Verkehr: Vor allem Autos und Fahrzeuge mit Dieselmotoren sind für die Mikropartikel verantwortlich. Auch Reifen- und Bremsenabrieb von Autos trägt dazu bei. Hinzu kommen Partikelschleudern wie Kraftwerke oder Prozesse in der Metall- und Stahlerzeugung. Aber auch Kamine und Holzöfen wirbeln feinste Partikel in die Luft, ebenso die Landwirtschaft beim Düngen.

Zur Feinstaubbelastung in Deutschland gibt es auf der Internetseite des Umweltbundesamts eine Karte, die laufend aktualisiert wird. Auch die Feinstaubbelastung der letzten Monate kann damit angezeigt werden.

Drinne Feinstaub vermeiden

Was kann man tun für eine ungefährlichere Atemluft im Zimmer? Tabak- und Kerzenrauch, sogar Toaster und Staubsauger erhöhen die Belastung mit Feinstaub. Deshalb sollte man zum Beispiel auf das Rauchen in Räumen verzichten, bei Kaminöfen emissionsarme Produkte erwerben und richtig mit dem Brennholz umgehen – und Teppich verlegen. Dessen Fasern wirken offenbar als Staubfänger, wie ein Test des Deutschen Asthma- und Allergikerbunds vor einigen Jahren zeigte.

Die Tester untersuchten die Raumluft von 100 Schlaf-, Wohn- und Kinderzimmern auf Feinstaubpartikel und kamen zu dem Ergebnis: In Wohnungen mit Parkett, Laminat oder Fliesen enthielt ein Kubikmeter Atemluft mehr als doppelt so viel Mikrogramm Feinstaub wie ein Kubikmeter Luft in Räumen, wo Teppich den Boden bedeckte.

Als Feinstaubproduzent in Verruf geraten sind auch manche Laserdrucker. Sie sollten nur in speziell belüfteten Räumen betrieben werden. "Ich empfehle, sich vor dem Kauf eines Laserdruckers zu informieren, ob die Drucker mit dem Umweltzeichen Blauer Engel zertifiziert sind, oder gleich auf einen Tintenstrahldrucker auszuweichen", rät Peter Meiwald.

Extremwerte in China

Eine gute Nachricht gibt es trotzdem: Verhältnisse wie in chinesischen Großstädten muss hierzulande noch niemand fürchten. Dort heizt ein Großteil der Bevölkerung noch mit Kohleöfen, während sich durch die Stadtautobahnen Millionen von Autos schieben.

Wozu das führt, kann man immer wieder vergangenen beobachten: Die Hauptstadt Peking etwa versank zum Beispiel im Jahr 2017 unter einer Wolke aus Feinstaub. Zu Spitzenzeiten erreichte die Belastung dort Werte von über 500 Mikrogramm pro Kubikmeter. Zum Vergleich: Der deutsche Spitzenreiter, die Messstation "Stuttgart Am Neckartor", erreichte 2014 einen Jahresmittelwert von 89 Mikrogramm. Der Tagesmittelwert lag am 22.01.2017 zum Beispiel bei 134 Mikrogramm pro Kubikmeter.

Neue EU-Richtlinie

Seit Anfang 2017 ist eine EU-Richtlinie in Kraft getreten, durch die die Emissionen folgender Luftschadstoffe bis 2030 reduziert werden sollen: Schwefeldioxid um 79 Prozent, Ammoniak um 19 Prozent, flüchtige organische Verbindungen um 40 Prozent, Stickoxide um 63 Prozent und Feinstaubpartikel unter 2,5 Mikrogramm um 49 Prozent. Dadurch sollen die negativen Einflüsse der Luftverschmutzung auf die Gesundheit halbiert werden.

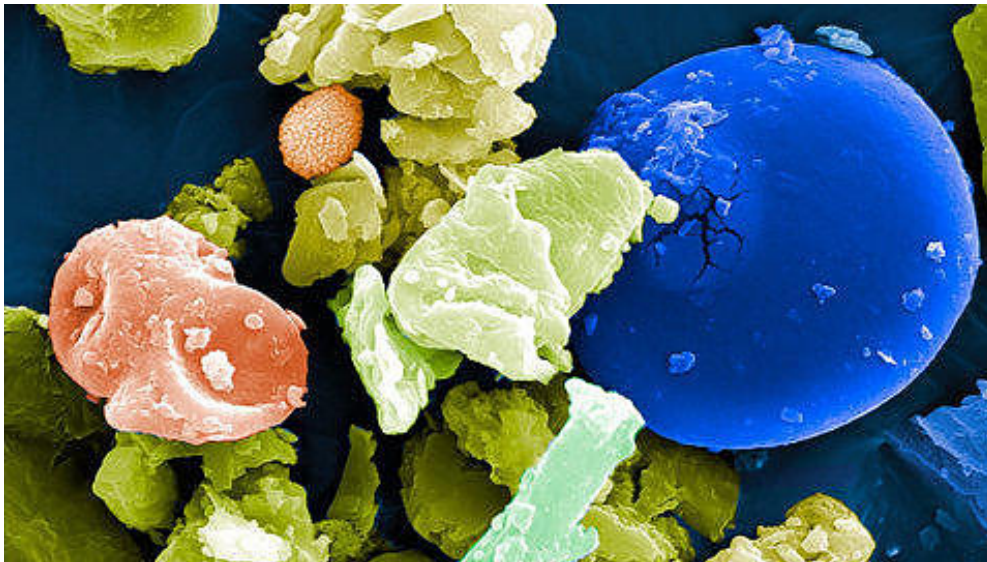
Apotheken Umschau VON MICHAEL AUST / DR. ROLAND MÜHLBAUER, 23.01.2017



Informationstext „Wie Feinstaub Allergien verstärkt“

Das Immunsystem kämpft sich mit den Pollen von Bäumen und Gräsern ab. Besonders aggressiv werden Pollen in Verbindung mit Feinstaub.

**Hier ist Platz für
Notizen**



Aggressive Mischung: Staub und Pollen unter dem Elektronenmikroskop. Foto: Werner Butte/Uni Oldenburg

Immer mehr Menschen leiden darunter, dass ihr Immunsystem ständig fehlgeleitet wird. Es glaubt, in den Pollen von Bäumen, Gräsern oder Kräutern, in Insektengiften oder bestimmten Bestandteilen der Nahrung gefährliche Substanzen zu erkennen - und es fährt schwere Geschütze auf, um sie zu bekämpfen. Die Häufigkeit solcher allergischer Erkrankungen hat sich in den letzten 20 Jahren nahezu verdoppelt. Mittlerweile werden schon sieben Prozent der Sechs- bis Siebenjährigen und 15 Prozent der 13- bis 14-Jährigen von Heuschnupfen geplagt. Und auch für dieses Jahr gibt es keine Entwarnung: Für 2010 erwarten Experten etwa einen starken Flug von Birkenpollen. Sie haben von Ende März bis Ende Mai Saison.

Warum die Zahl allergischer Erkrankungen dermaßen gestiegen ist, ist dabei noch nicht völlig geklärt. Doch eine große Rolle spielt dabei zweifellos der globale Klimawandel. Die höheren Temperaturen führen dazu, dass Bäume, Gräser und Kräuter immer früher und immer länger blühen. Sie begünstigen darüber hinaus, dass neue Pflanzenarten und somit auch neue Allergene einwandern. Aber auch die bestehenden Pollenarten scheinen aggressiver zu werden. Damit wächst die Gefahr, dass das Immunsystem immer mehr harmlose Stoffe in der Nahrung attackiert, weil es sie mit Pollen-Allergenen verwechselt, gegen die es bereits spezielle Antikörper gebildet hat.

Die Forschungsergebnisse, zu denen die Münchener Medizinerin Claudia Traidl-Hoffmann und andere Wissenschaftler kürzlich gelangt sind, sprechen nun dafür, dass die Ausbreitung von Allergien auf einen weiteren Umstand zurückzuführen ist: Die gewöhnlichen Immunreaktionen des Körpers können sich beträchtlich verstärken, wenn Pollen und Feinstaubpartikel aufeinandertreffen.

Man weiß schon seit einiger Zeit, dass Kinder, die in ländlicher Umgebung aufwachsen, wesentlich weniger für Asthma und allergische Atemwegs- und Hauterkrankungen anfällig sind als Stadtkinder. Kürzlich hat ein internationales Team von Wissenschaftlern das Forschungs-



Feinstaub: Folgen für die Gesundheit

BNEGI

LF05

projekt "Allergy and Endotoxin" durchgeführt. Untersucht wurden 812 Kinder im Alter zwischen sechs und 13 Jahren aus städtischen und ländlichen Regionen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Dabei zeigte sich, dass 10,5 Prozent der Stadtkinder, aber bloß 4,1 Prozent der Landkinder an Heuschnupfen litten - und dass von den Stadtkindern 5,9 Prozent Asthmatiker waren, hingegen lediglich 3,1 Prozent der Landkinder. Kinder, die auf einem Bauernhof groß geworden sind, erkrankten 15 Mal weniger häufig an Heuschnupfen und Asthma.

Die Untersuchung hat außerdem zu Tage gefördert, dass die Kinder, die in einer ländlichen Umgebung aufwachsen, in der Regel weit höheren Mengen des Bakterienbestandteils Endotoxin ausgesetzt sind. Die Wissenschaftler schließen daraus, dass das Immunsystem durch den häufigen Kontakt mit Bakterien intensiv trainiert wird und deswegen mit Allergenen viel besser zurechtkommt. "Am deutlichsten", erklärt der Mediziner Albrecht Bufe, "ist der Effekt, wenn sich Kinder schon im ersten Lebensjahr oft in Ställen aufhalten und unbehandelte Kuhmilch trinken."

Zum gleichen Befund ist unlängst der neuseeländische Mediziner Jeroen Douwes (Massey University in Wellington) gelangt. Darüber hinaus hat er herausgefunden, dass das Erkrankungsrisiko von Landkindern noch weiter sinkt, wenn ihre Mütter während ihrer Schwangerschaft dauernd mit Tieren oder etwa Heu in Berührung kamen.

Das Risiko, an Asthma zu erkranken, steigt dagegen steil an, wenn man in unmittelbarer Nähe einer stark befahrenen Straße wohnt. So fassen der Basler Präventivmediziner Nino Künzli und seine Kollegen vom Team Salpadia (Swiss Cohort Study on Air Pollution and Lung Diseases in Adults) ihre jüngsten Forschungsergebnisse zusammen. Schuld am erhöhten Erkrankungsrisiko ist die Dauerbelastung mit verkehrsbedingtem Feinstaub.

Was im Körper im Einzelnen vor sich geht, wenn Feinstaubpartikel eingeatmet werden, ist bisher erst teilweise geklärt. Doch soviel ist sicher: Während der menschliche Atmungstrakt mit seinen Flimmerhaaren und Fresszellen größere Staubpartikel effizient abwehren kann, versagen seine Abwehrmechanismen bei Teilchen mit einem Durchmesser von weniger als 0,1 Mikrometer.

Diese Feinststäube gelangen nicht nur leicht in die Bronchiolen, feinste Verzweigungen der Bronchien, und in die Lungenbläschen, wo sie schwere Schäden anrichten können. Es passiert auch immer wieder, dass sie Zellgrenzen überwinden. Man vermutet sogar, dass Partikel mitunter in Zellkernen landen und dort mit Genen interagieren. Und dass sie, wenn sie die Mitochondrien, die Kraftwerke der Zellen, erreichen, Stoffwechselstörungen hervorrufen können. Pollen wiederum lösen in einer städtischen Umgebung wesentlich häufiger Entzündungen oder allergische Reaktionen aus als in einer ländlichen Umgebung. Nach den Erkenntnissen der Immunologin Claudia Traidl-Hoffmann vom Zentrum für Allergie und Umwelt der TU München (Zaum) ist das darauf zurückzuführen, dass Feinstaub und andere Schadstoffe Pollen noch aggressiver machen. "Tatsächlich kann etwa Feinstaub das Immunsystem in eine erhöhte Alarmbereitschaft versetzen", erklärt Traidl-Hoffmann. "Außerdem können die weniger als zehn Mikrometer kleinen Feinstaubpartikel Pollenallergene tief in die Atemwege einschleusen." Quasi huckepack.

Pollen sind dabei nicht bloß die Träger allergener Eiweißstoffe, die nach Kontakt mit der Haut oder Schleimhaut freigesetzt werden. Nach Traidl-Hoffmann setzen sie auch bestimmte Botenstoffe frei, die aus ungesättigten Fettsäuren bestehen. Diese sogenannten "Pollen-assoziierten Lipidmediatoren" (Palms) - von denen die Pollen desto mehr freisetzen, je mehr die Luft mit Rußpartikeln belastet ist - verstärken schon vorhandene allergische Reaktionen.

Frankfurter Rundschau 21.01.2010



Feinstaub: Folgen für die Gesundheit

BNEGI

LF05

Fragen für die Diskussion

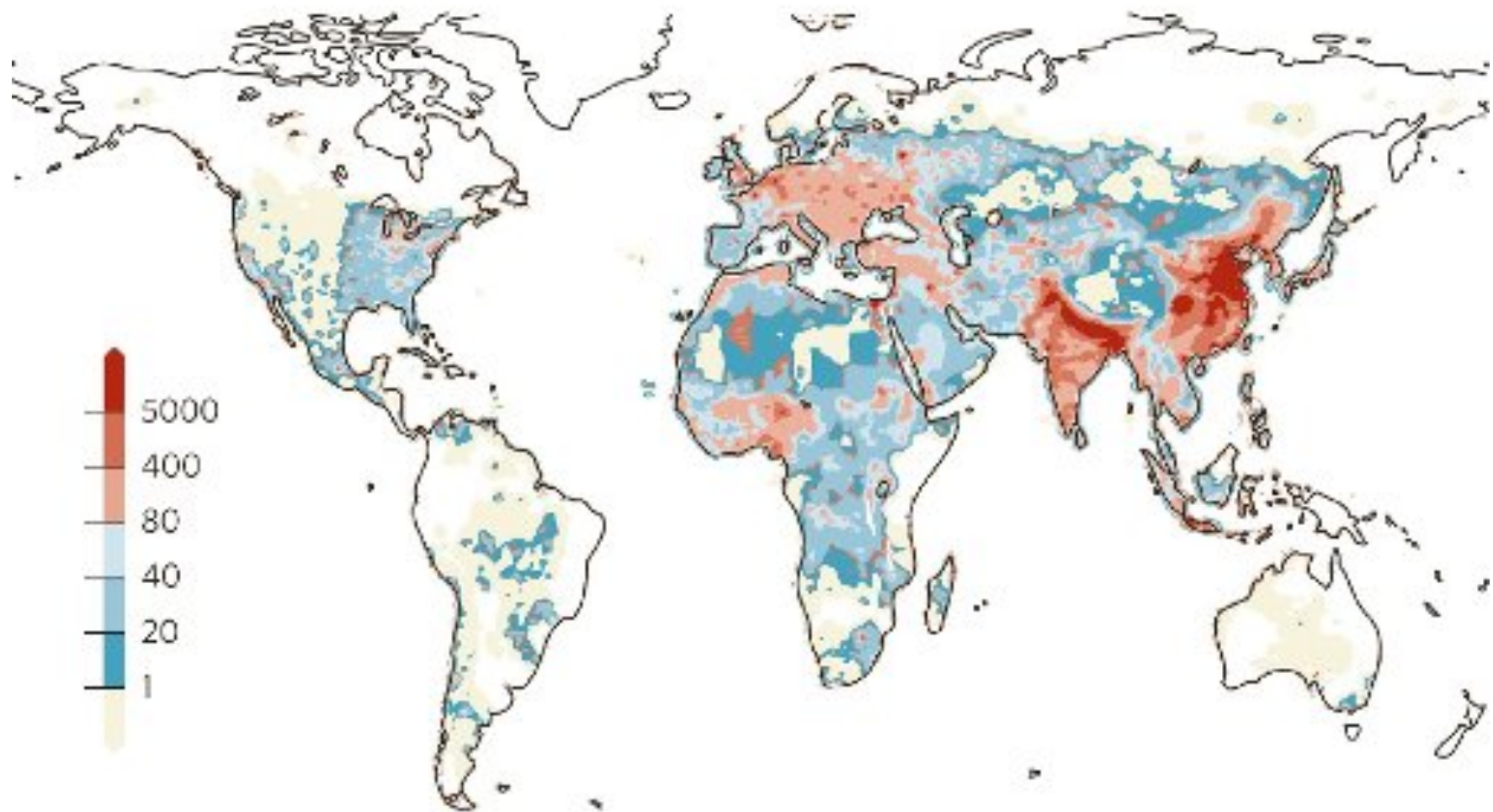
Arbeitsauftrag:

Beantworten Sie folgende Fragen für sich. Notieren Sie sich Stichpunkte.

Die Notizen bilden die Grundlage für die Diskussion in der Klasse/für die Bearbeitung des Merkblattes.

1. Wie ist der physiologische Zusammenhang von Umweltverschmutzung (Feinstaubbelastung) und unserer Gesundheit? Was passiert im Körper?
2. Was würden Sie einem Patienten mit Lungenerkrankung in Bezug auf seine Lebensweise raten?
3. Was kann jede einzelne tun, um die Feinstaubbelastung zu verringern?
4. Ergänzende Fragen- gibt es noch etwas, dass nicht geklärt wurde?

Durch Luftverschmutzung verursachte Todesfälle* je 100km×100km Fläche



StZ-Grafik: oli

*im Jahr 2010

Quelle: Nature