

Von Preisen und Kosten

Lehrerinformation



1/9

Ziel	<ul style="list-style-type: none"> • SuS können die Preisbildung im Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage beschreiben. • SuS erkennen, dass es nicht „richtige“ und „falsche“ Preise gibt, sondern sie vom Angebot und der Nachfrage bzw. den Präferenzen abhängen.
Material	<ul style="list-style-type: none"> • Auswertungsblatt zum Lernspiel „Markt für Pommes Chips“ • Arbeitsblatt „Das einfache Marktmodell“ (2 Seiten)
Sozialform	EA, Plenum
Zeit	45'

Der Ablauf im Überblick



Schritt	Details, Methode	Zeit
0. Pommes-Chips-Spiel	<ul style="list-style-type: none"> • Spiel (Dialog Lehrperson – SuS) • Beobachtungen auswerten • Erkenntnisse schriftlich festhalten 	10'
1. das einfache Marktmodell	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrgespräch, Lehrperson zeichnet Grafik an WT • selbstständige Übung und Fragen 	17'
2. Kosten	<ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsblatt „Das einfache Marktmodell“ 	12'

Von Preisen und Kosten

Lehrerinformation



2/9

Detaillierte Beschreibung des Ablaufs



1. Pommes-Chips-Spiel

Das einfache Spiel zeigt einige wesentliche Elemente der Funktionsweise eines Marktes.¹

Ablauf:

1. Die Lehrperson bietet einem Schüler/einer Schülerin im Stil eines Händlers einen einzigen kleinen Pommes-Chips-Sack für 10 Rappen an. (Achtung: andere Pommes-Chips-Säcke bleiben noch versteckt.)
2. Die Lehrperson fragt, ob jemand einen höheren Preis bieten würde. Jenem Schüler/jener Schülerin, die den höchsten Preis bezahlen will, wird der Chips-Sack dann verkauft.
3. Jetzt holt die Lehrperson weitere Chips-Säcke hervor und versucht, alle Chips-Säcke dem Käufer/der Käuferin des ersten Sackes zum gleichen Preis zu verkaufen.

(Er/sie wird sie wahrscheinlich ablehnen oder er könnte sie kaufen und seinen Mitschülern teurer veräussern.)

4. Nun versucht der Händler (die Lehrperson), die Chips-Säcke zum Preis des ersten an die anderen SuS zu verkaufen. (In der Regel wird der Händler nicht alle Säcke verkaufen können.)
5. Falls die Abfolge der Lektionen es erlaubt, kann das Experiment *vor* und *nach* dem Mittagessen getätigt werden.

(Wahrscheinlich wird die Nachfrage vor dem Mittagessen grösser sein als danach).

6. Am Ende des Spiels werden den SuS die Ausgaben zurückerstattet.

Auswertung:

SuS diskutieren in Kleingruppen Leitfragen zum Verkaufsspiel und schreiben ihre Antworten auf die Arbeitsblätter:

- Weshalb konnte der erste Sack für einen hohen Preis verkauft werden?
- Warum hat die gleiche Person die weiteren Chips-Säcke nicht mehr zum gleichen Preis gekauft?
- Warum wurden nicht alle Chips-Säcke verkauft?
- (Sofern zutreffend) Weshalb erzielte der Chips-Sack vor dem Mittag einen höheren Verkaufspreis als derjenige nach dem Mittag?
- Welche Strategie muss der Chips-Händler wählen, um sein Ziel (möglichst viele Chips-Säcke zu einem möglichst hohen Preis verkaufen) zu erreichen?
- Welche Bedürfnisse haben die Kunden? Welche Strategien wählen sie, um ihr Ziel (einen möglichst tiefen Preis zahlen) zu erreichen?
- Haben nur die Verkäufer profitiert? Wohl nicht. Woran zeigt es sich, dass die Käufer ebenfalls einen Nutzen erzielt haben? (Stichwort: Zahlungsbereitschaft).

Als Ergebnis werden die in der Klasse für richtig erachteten Antworten protokolliert.

¹ Basierend auf: lid.ch

Von Preisen und Kosten

Lehrerinformation



3/9



2. Das einfache Marktmodell

Lehrgespräch zum Herleiten der Kurven der Nachfragebereitschaft und der Angebotsbereitschaft.

Für Lehrpersonen ohne ökonomischen Hintergrund steht diese Demonstration als Video zur Verfügung:
<https://www.youtube.com/watch?v=01kc8WDn3TI>

- Achtung: Die Argumentation im Marktmodell erfolgt immer vom Preis (vertikale Achse) auf die Menge (horizontale Achse), nicht umgekehrt.
- Info nur für Lehrpersonen: Eigentlich wäre die Bezeichnung „Nachfragebereitschaftskurve“ präziser als „die Nachfrage“: Das Wort drückt aus, dass es sich um *hypothetische* Werte handelt („Wieviel würde nachgefragt, wenn der Preis ... wäre?“). Zur Vereinfachung sprechen wir jedoch von „der Nachfrage“. Dasselbe gilt analog für „das Angebot“ („Angebotsbereitschaftskurve“).

Fragenabfolge im Lehrgespräch:

In der Wirtschaftswelt nehmen Angebot und Nachfrage eine zentrale Rolle ein. Auf dem Markt gibt es jeweils zwei Gruppen:

Nachfrager: Auf der einen Seite befinden sich die potenziellen Käufer, welche die Nachfrage nach einem bestimmten Produkt (z.B. Chips) bestimmen.

Anbieter: Auf der anderen Seite sind die Verkäufer, die das Angebot an Gütern bestimmen.

Nachfragekurve

Frage an Schüler/Schülerin 1:

- Was brauchst du derzeit, was würdest du dir gerne kaufen?
- Wieviel würdest du dafür bezahlen?
- Lehrperson zeichnet den genannten Preis in einem Preis/Mengen-Diagramm ein.

Übergang zur ganzen Klasse:

- Wer würde sich dieses Produkt kaufen, wenn es den erstgenannten Preis kosten würde? Eintrag im Preis/Mengendiagramm.
- Und wenn es (höherer Preis) kosten würde? Eintragen der Antwort in der Grafik.
- Und wenn es (tieferen Preis) kosten würde? Eintragen der Antwort in der Grafik.
- Punkte werden in der Grafik durch eine Linie verbunden: die Nachfragekurve entsteht.

Angebotskurve

- Jetzt wechseln wir die Perspektive: Ihr seid jetzt Produzenten/Anbieter desselben Produktes.
- Wie viel würdet ihr herstellen und zum Verkauf anbieten, wenn der Preis x, y, z wäre?
- Eintragen der Antworten in der Grafik, Zeichnen der Angebotskurve

Von Preisen und Kosten

Lehrerinformation

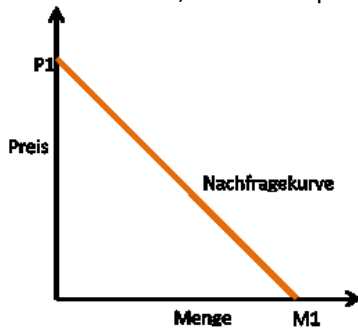


4/9



Grundsätzlich gilt: Was teurer wird, wird weniger nachgefragt.

Was teurer wird, wird mehr produziert. Der Zusammenhang muss aber nicht linear sein.



Gleichgewicht

- Nun gibt es einen besonderen Punkt auf dieser Grafik – den Schnittpunkt der zwei Kurven. Was ist am Punkt, an dem sich die zwei Kurven kreuzen, erfüllt?

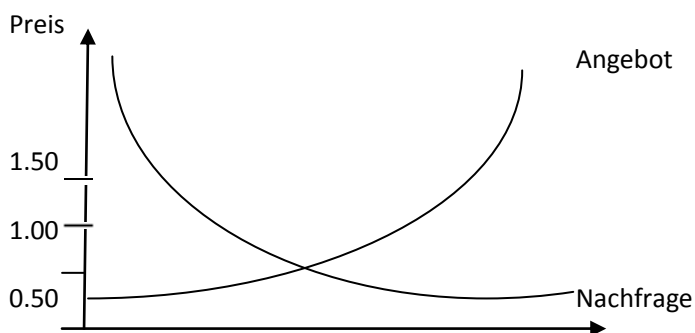
Antwort: **Alles was produziert wird, wird auch verkauft.**

- Man spricht vom sogenannten „Gleichgewichtspunkt“, der Markt ist „im Gleichgewicht“ bei diesem bestimmten Preis, das heisst es wird gleich viel angeboten, wie nachgefragt wird.

SuS übertragen die Grafik auf das Arbeitsblatt.

Danach lösen sie die Übung.

Aufgabe: Zeichnet die Nachfrage- und die Angebotskurve. Wo liegt der Gleichgewichtspunkt?



Antwort auf Frage 1:

Die Preise würden steigen, da weniger Äpfel auf dem Markt würden (Verschiebung der Angebotskurve nach rechts/oben).

Antwort auf Frage 2:

Die Preise würden steigen, da die Nachfrage grösser wird (Verschiebung der Nachfragekurve nach links/oben).

Von Preisen und Kosten

Lehrerinformation



5/9



3. Kosten und Preise

Kosten und Preise sind nicht dasselbe. Kosten legen dar, wie hoch der Aufwand für etwas ist – z.B. das Kaufen von Vorprodukten oder das Verzichten auf eine Alternative (siehe vorangehende Lektion 2). Preise hingegen geben die Knappheit gewisser Güter und Dienstleistungen wieder. Wie viele Panini-Bilder bist du bereit, für das Bild von Cristiano Ronaldo einzutauschen? Du siehst, es gibt hier kein „richtig“ oder „falsch“. Preise sind relativ zueinander und erlauben den Vergleich. Wie viel kostet der Apfel hier und wie viel dort? Preise müssen nicht zwingend in Franken oder Euro ausgedrückt sein. Das Umrechnen in einen Preis in Franken oder Euro erleichtert aber den Alltag – so musst du nicht Birnen oder Bananen mit dir mitschleppen, wenn du einen Apfel kaufen willst. Und der Vergleich zwischen verschiedenen Angeboten wird einfacher.

Lösungsvorschläge für die Arbeitsblätter

Lückentext

Preise werden in der Regel bestimmt zwei wichtigen Faktoren:

Dem **Angebot** und der **Nachfrage**.

Je mehr von einem Gut vorhanden ist, desto höher ist das **Angebot**.

Gibt es zum Beispiel in einem Dorf mehrere Bäckereien, ist auch viel Brot vorhanden. Der Preis wird also wahrscheinlich **senken**.

Umgekehrt wird bei einem knappen Gut, welches nicht in grosser Menge vorhanden ist, der Preis **steigen**.

Gehen also alle Bäckereien bis auf eine Pleite, wird der verbleibende Bäcker sein Brot **teurer** verkaufen.

Neben der Menge spielt auch die **Nachfrage** eine wichtige Rolle.

Ist ein Produkt gerade sehr begehrt, wird der Preis **steigen**. Beobachten kann man dies zum Beispiel bei Flugreisen: während den Schulferien sind diese einiges teurer, als ausserhalb der Ferienzeit.

Bei Produkten, welche nicht sehr gefragt sind, wird der Preis eher **senken**.

Hat ein Kleiderhändler eine grosse Anzahl an Winterjacken an Lager, wird er diese im Sommer **günstiger** verkaufen (müssen).

Kannst du dir weitere Beispiele überlegen, welche je nach Angebot und Nachfrage teurer oder günstiger werden?

Individuelle Lösungen der SuS möglich

Von Preisen und Kosten

Lehrerinformation



6/9

Entscheide bei den folgenden Beispielen, was mit dem Preis geschieht und schreibe einen kurzen Erklärungssatz:

- 1) Anja hat einen eigenen Frisör-Salon. Im Verlaufe der Zeit eröffnen im gleichen Quartier drei weitere Salons. Wie wird sich wohl der Preis für einen Haarschnitt entwickeln?

Grösseres Angebot bei gleichbleibender Nachfrage -> Preis sinkt

- 2) Herr Delizio führt ein Restaurant mit feinen italienischen Spezialitäten. Abends ist das Restaurant immer ausgebucht und es gibt sogar eine Warteliste.
Wie wird wohl der Preis von Herrn Delizios Menüs sich verändern?

Grössere Nachfrage, Angebot bleibt gleich -> Preis steigt

- 3) Florian verkauft vor der Fussball-Weltmeisterschaft Sammelbildchen auf dem Pausenplatz. Er hat einige ganz seltene Kicker im Angebot. Wie wird sich der Preis von Florian`s Bilder verändern, wenn die Fussball-WM vorbei ist?

Nachfrage wird vermutlich sinken -> Preis sinkt

- 4) Diana hat Karten für das grosse Hip Hop Festival, welches seit längerer Zeit ausverkauft ist. Da sie wegen einer Krankheit nicht selber hingehen kann, verkauft sie die Tickets über das Internet.
Wie wird sich der Preis für die Tickets wohl verändern, je näher das Veranstaltungsdatum kommt?

Angebot wird immer kleiner, je näher das Festival rückt -> Preis steigt

- 5) Frau Silva bietet in ihrem PC-Geschäft CD-ROM und DVDs der verschiedensten Art an. Nun haben aber immer weniger Computer und Laptops ein CD-Laufwerk.
Wie wird Frau Silva die Preise ihrer CDs und DVDs verändern?

Nachfrage wird immer kleiner -> Preis sinkt

- 6) Ein Handyhersteller bringt ein neues Gerät auf den Markt und hat bereits so viele Vorbestellungen, dass er mit der Produktion nicht nachkommt.
Wie wird wohl der Preis des neuen Handys angesetzt?

Grössere Nachfrage als Angebot -> Preis steigt

Von Preisen und Kosten

Arbeitsblatt



7/9



Auswertung Lernspiel „Markt für Pommes Chips“

Weshalb konnte **der erste Sack** für einen **hohen Preis** verkauft werden?

Warum hat die gleiche Schülerin/der gleiche Schüler die **weiteren Chips-Säcke** nicht mehr zum **gleichen Preis** gekauft?

Warum wurden **nicht alle Chips-Säcke** verkauft?

Welche **Strategie** muss der Chips-Händler wählen, um sein Ziel (möglichst viele Chips-Säcke zu einem möglichst hohen Preis verkaufen) zu erreichen?

Welche **Bedürfnisse** haben die Kunden? Welche Strategien wählen sie, um ihr Ziel (einen möglichst tiefen Preis zahlen) zu erreichen?

Von Preisen und Kosten

Arbeitsblatt



8/9



Das einfache Marktmodell

Ergänze den folgenden Lückentext mit den vorgegebenen Begriffen

günstiger	sinken (2x)	Nachfrage (2x)
steigen (2x)	teurer	Angebot (2x)

Preise werden in der Regel bestimmt zwei wichtigen Faktoren:

Dem und der

Je mehr von einem Gut vorhanden ist, desto höher ist das

Gibt es zum Beispiel in einem Dorf mehrere Bäckereien, ist auch viel Brot vorhanden. Der Preis wird also wahrscheinlich

Umgekehrt wird bei einem knappen Gut, welches nicht in grosser Menge vorhanden ist, der Preis Gehen also alle Bäckereien bis auf eine Pleite, wird der verbleibende Bäcker sein Brot verkaufen.

Neben der Menge spielt auch die eine wichtige Rolle.

Ist ein Produkt gerade sehr begehrt, wird der Preis Beobachten kann man dies zum Beispiel bei Flugreisen: während den Schulferien sind diese einiges teurer, als ausserhalb der Ferienzeit.

Bei Produkten, welche nicht sehr gefragt sind, wird der Preis eher Hat ein Kleiderhändler eine grosse Anzahl an Winterjacken an Lager, wird er diese im Sommer verkaufen (müssen).

Kannst du dir weitere Beispiele überlegen, welche je nach Angebot und Nachfrage teurer oder günstiger werden?

.....

.....

.....

Von Preisen und Kosten

Arbeitsblatt



9/9

Entscheide bei den folgenden Beispielen, was mit dem Preis geschieht und schreibe einen kurzen Erklärungssatz:

- 7) Anja hat einen eigenen Frisör-Salon. Im Verlaufe der Zeit eröffnen im gleichen Quartier drei weitere Salons. Wie wird sich wohl der Preis für einen Haarschnitt entwickeln?

.....

- 8) Herr Delizio führt ein Restaurant mit feinen italienischen Spezialitäten. Abends ist das Restaurant immer ausgebucht und es gibt sogar eine Warteliste.
Wie wird wohl der Preis von Herrn Delizios Menüs sich verändern?

.....

- 9) Florian verkauft vor der Fussball-Weltmeisterschaft Sammelbildchen auf dem Pausenplatz. Er hat einige ganz seltene Kicker im Angebot. Wie wird sich der Preis von Florians Bildern verändern, wenn die Fussball-WM vorbei ist?

.....

- 10) Diana hat Karten für das grosse Hip Hop Festival, welches seit längerer Zeit ausverkauft ist. Da sie wegen einer Krankheit nicht selber hingehen kann, verkauft sie die Tickets über das Internet.
Wie wird sich der Preis für die Tickets wohl verändern, je näher das Veranstaltungsdatum kommt?

.....

- 11) Frau Silva bietet in ihrem PC-Geschäft CD-ROM und DVDs der verschiedensten Art an. Nun haben aber immer weniger Computer und Laptops ein CD-Laufwerk.
Wie wird Frau Silva die Preise ihrer CDs und DVDs verändern?

.....

- 12) Ein Handyhersteller bringt ein neues Gerät auf den Markt und hat bereits so viele Vorbestellungen, dass er mit der Produktion nicht nachkommt.
Wie wird wohl der Preis des neuen Handys angesetzt?

.....