

A. DAS MARKTEXPERIMENT¹

INHALTSVERZEICHNIS

1. Informationen zum Spiel	A2
1.1 Inhalt	A2
1.2 Rahmenbedingungen	A2
1.3 Material	A2
1.4 Räumlichkeiten und technisches Equipment	A2
1.5 Aufgaben der durchführenden Person(en)	A2
2. Durchführung	A3
3. Unterrichtsthemen	A5
3.1 Der Gleichgewichtspreis	A5
3.2 Begrifflichkeiten	A7
3.3 Merkmale des vollkommenen Markts	A8
3.4 Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage	A10
3.5 Verkaufspreis und Herstellkosten	A11
3.6 Preis und nachgefragte Menge	A12
3.7 Preis und angebotene Menge	A14
3.8 Marktgleichgewicht	A15

Präsentation – Folie 1



Ökonopoly®...

...ein volkswirtschaftliches Experiment



MARKTEXPERIMENT

(Foto: © Peeter Viisimaa – iStockphoto)

1

¹ Quelle: Holt, Charles: Classroom Games: Trading in a Pit Market. Journal of Economic Perspectives 10(1) 1996, S. 193-203; für den schulischen Unterricht ausgearbeitet von Manuel Matt, Sabine Lauer und Carolin Bollow.

1. INFORMATIONEN ZUM SPIEL

1.1 INHALT

Beim „Marktexperiment“ erleben die Schüler/innen, wie Preisbildung im freien Markt funktioniert, wobei die unterschiedlichen Intentionen der Akteure transparent werden: Verkäufer/innen streben nach Gewinnmaximierung, Konsumenten/-innen streben nach Nutzenmaximierung.

1.2 RAHMENBEDINGUNGEN

- Durchführung in der Mittel- oder Oberstufe der allgemeinbildenden Schulen
- maximal 30 Schüler/innen pro Spiel
- konzipiert für zwei Schulstunden (ca. 90 Minuten), erweiterbar auf drei Schulstunden
- Durchführung optimal mit zwei Personen, möglich auch durch eine

1.3 MATERIAL

Material im Spielekoffer:

- Jetons: Die Anzahl der Spiel-Jetons ist abgestimmt auf eine Spieleranzahl von 30 Personen. Wenn die Schüleranzahl nach unten variiert (28, 26, 24, 22 oder 20 Schüler/innen), bietet es sich an, zunächst die Jetons zu verringern, von denen eine große Anzahl zur Verfügung steht (z. B. roter Jeton mit dem Wert 10, schwarzer Jeton mit dem Wert 6; vgl. Jeton-Tabelle, Anlage 4 auf USB-Stick)
- Beutel, Klingel und Sanduhr
- Hinweisschild „Marktplatz“

Material auf USB-Stick:

- Präsentation zum Zeigen im Unterricht (Anlage 1)
- Tafelbild zum Anzeichnen oder zum digitalen Ausfüllen (Anlage 2)
- Transaktionsübersicht (Anlage 3, einmal ausdrucken)
- Jeton-Tabelle zur Anpassung bei weniger als 30 Teilnehmenden (Anlage 4)
- Gewinnübersicht für Käufer/innen (Anlage 5, für die Hälfte der Schüler/innen ausdrucken)
- Gewinnübersicht für Verkäufer/innen (Anlage 6, für die Hälfte der Schüler/innen ausdrucken)
- Tabelle zum Arbeitsauftrag „Das Beispiel Aktie“ auf S. 6 (Anlage 7, für alle Schüler/innen ausdrucken)
- Infotext zur Zusatzausgabe auf Seite 9 (Anlage 8, für alle Schüler/innen ausdrucken)
- Abbildungen zum Zeigen im Unterricht (Abb. 1-3)

1.4 RÄUMLICHKEITEN UND TECHNISCHES EQUIPMENT

- Laptop und Beamer vorbereiten
- Tische so stellen, dass in der Raummitte genügend Platz ist
- Dateien wie oben beschrieben ausdrucken

1.5 AUFGABEN DER DURCHFÜHRENDEN PERSON(EN)

- Jetons entsprechend der Anzahl der Schüler/innen sortieren (s. Jeton-Tabelle, Anlage 4)
- Vorstellung und Erklärung des Spiels anhand der Präsentation
- Einteilung der Schüler/innen in zwei gleich große Gruppen: gerade Anzahl!
- Gewinnübersichten austeilen
- fünf Runden zu je drei Minuten spielen
- nach jeder Runde Eintragung der Handelspaare in das Transaktionsblatt
- Bekanntgabe der Sieger (kann ggf. auf Folie 9 in Anlage 1 eingetragen werden)
- Ausgabe der Jetons vor jeder Runde
- Einsammeln der Jetons nach jeder Runde
- Übertragung der Preise nach jeder Runde ins Tafelbild (Anlage 2)

Wenn zwei Personen zur Verfügung stehen, können die Aufgaben verteilt werden (Person 1, Person 2).

2. DURCHFÜHRUNG

<p>Erläuterungen für die Lehrkraft</p>	<p>Die Präsentation finden Sie auf dem beiliegenden USB-Stick (Anlage 1).</p>
<p>In diesem Experiment treten sich die Schüler/innen als Käufer/innen und Verkäufer/innen auf einem Markt gegenüber. In mehreren Verhandlungsrunden (generell fünf Runden, die Anzahl kann auf Wunsch erhöht werden) sollen die Schüler/innen ein Produkt kaufen bzw. verkaufen und dabei den jeweils für sie besten Preis erzielen.</p> <p>Um das Experiment überschaubar zu halten, wird auf diesem Markt nur ein Produkt angeboten. Hierbei kann es sich, je nach Klassenstufe, um ein abstraktes oder ein konkretes Produkt (z. B. Smartphone) handeln. In der Präsentation wurden Kürbisse als Handelsprodukt gewählt.</p>	<p>Folie 1</p> <p>Ökonopoly@... ...ein volkswirtschaftliches Experiment</p> <p>MARKTEXPERIMENT</p> <p>Folie 3</p> <p>Euer Handelsgut</p> 
<p>Die Schüler/innen werden willkürlich in zwei gleich große Gruppen eingeteilt: Käufer/innen und Verkäufer/innen. Jede Gruppe versammelt sich in einer Ecke des Klassensaals. Danach erhält jede/r Teilnehmende eine Gewinnübersicht.</p> <p>Fragen der Schüler/innen sollten individuell beantwortet werden. Wenn alle Fragen beantwortet sind und jede/r Teilnehmende die Anweisungen verstanden hat, darf jede/r Verkäufer/in einen schwarzen Jeton und jede/r Käufer/in einen roten Jeton (Jetons aus dem Experimentierkasten) aus dem Losbeutel ziehen.</p>	<p>Folie 2</p> <p>Worum geht's?</p> <p>Ihr seid Verkäufer/innen- und Käufer/innen auf einem Markt und versucht einen Handel abzuschließen und dabei einen für euch akzeptablen Preis zu erzielen.</p> <p>Sieger ist der, der als Käufer/in am meisten spart bzw. der als Verkäufer/in am meisten Gewinn erzielt.</p> <p>Folie 4</p> <p>Käufer/innen und Verkäufer/innen</p> <ul style="list-style-type: none"> Käufer/innen versuchen immer, ihren Nutzen zu optimieren (möglichst großer Korb oder möglichst wenig Geld ausgeben), d. h. einen niedrigen Preis auszuhandeln. Verkäufer/innen versuchen immer, ihren Gewinn zu maximieren (möglichst viel Geld zu verdienen), d. h. einen hohen Preis auszuhandeln. <p>→ Einteilung der Gruppen</p>
<p>Die roten Jetons weisen das Budget des/-r Käufers/-in aus. Sein/Ihr Auftrag ist es, das Produkt höchstens zu diesem Preis zu kaufen. Die Differenz zwischen dem Budget und dem Kaufpreis ist sein/ihr Gewinn.</p>	<p>Folie 5</p> <p>Käufer/innen-Hinweise</p> <ul style="list-style-type: none"> Ihr habt ein bestimmtes Budget (Betrag auf den roten Jetons) – so viel Geld habt ihr im Geldbeutel, mehr könnt ihr nicht ausgeben. Ihr könnt also für den Korb maximal den Betrag ausgeben, der auf dem Jeton steht. Eure Ersparnis/euer Gewinn ist, was hinterher in eurem Geldbeutel noch drin ist – also euer Budget (Zahl auf dem Jeton) minus die Ausgaben für den Korb (ausgehandelter Preis). $\text{Budget} - \text{vereinbarter Preis} = \text{Gewinn}$ Wenn ihr keinen Handel abschließt/keinen Korb kauft, könntet ihr kein Mittagessen kochen, im Spiel tragt ihr 0 ein.
<p>Die Zahl auf den schwarzen Jetons stellt die Herstellkosten des Produktes in Euro dar. Der Auftrag des/-r Verkäufers/-in ist es, das Produkt mindestens zu diesem Preis zu verkaufen. Die Differenz aus dem Verkaufspreis und den Herstellkosten ist sein/ihr Gewinn.</p>	<p>Folie 6</p> <p>Verkäufer/innen-Hinweise</p> <ul style="list-style-type: none"> Ihr habt Herstellkosten für den Korb gesetzt, z. B. Saargut, Hosen, Perlenketten für die Brille, Mandarinen... Ihr könnt mindestens den Preis erheben, den ihr für die Herstellung ausgegeben habt (Betrag auf den schwarzen Jetons). Euer Gewinn ist der Preis, den ihr erzielt habt minus die Herstellungskosten (Betrag auf dem roten Jeton). $\text{vereinbarter Preis} - \text{Herstellkosten} = \text{Gewinn}$ Wenn ihr keinen Korb verkauft habt, müsstet ihr eigentlich ein Minus eintragen (Herstellkosten bzw. Lagerkosten), im Spiel tragt ihr 0 ein.

Jede/r Käufer/in bzw. Verkäufer/in kann pro Runde nur eine Einheit des Gutes kaufen bzw. verkaufen. Die Werte der Karten sind geheim und dürfen keinem anderen Mitspieler mitgeteilt werden. Jede/r Käufer/in bzw. Verkäufer/in darf während einer Runde mit verschiedenen Käufern/-innen bzw. Verkäufern/-innen verhandeln, bis ein Handel zustande kommt. Die Spielleitung gibt den Beginn der ersten Runde mit einem akustischen Signal (Klingel aus dem Experimentierkasten) bekannt.

Die Teilnehmenden haben nun drei Minuten Zeit, um mit einem Mitglied der anderen Gruppe zu verhandeln und sich handelseinig zu werden. Die Zeit wird mit der Sanduhr gemessen (im Experimentierkasten). Wenn ein/e Käufer/in und ein/e Verkäufer/in sich auf einen Preis geeinigt haben, besiegeln sie das Geschäft mit einem Handschlag, lassen das Geschäft im Transaktionsblatt der Spielleitung eintragen und geben ihren Jeton ab. Es wird geprüft, ob das Geschäft den Spielregeln entspricht. Sollte das Geschäft nicht den Spielregeln entsprechen, erklärt die Spielleitung noch einmal die Regeln und schickt die beiden Teilnehmenden zurück auf das Handelparkett. Nach erfolgreichem Abschluss setzen sich die beiden in ihre Gruppenecke und tragen ihren Gewinn in ihre Gewinnübersicht ein.

Die Experimentleitung stoppt die Zeit (generell drei Minuten, kann aber variiert werden) und gibt das Ende der Runde akustisch bekannt. Um den Druck zu erhöhen, kann sie die letzten Sekunden anzählen. Nach dem Endsignal dürfen keine Geschäfte abgeschlossen werden. Die bis zum Endsignal gemachten Geschäfte werden aber noch in das Transaktionsblatt aufgenommen. Einige Teilnehmer/innen werden kein Geschäft abschließen. Diese Personen tragen eine Null in ihre Gewinnübersicht ein.

Nachdem alle Geschäfte ins Transaktionsblatt aufgenommen worden sind, beginnt die nächste Runde.

Vor Beginn der nächsten Runde werden zunächst alle Jetons eingesammelt und jede/r Käufer/in darf wieder einen roten und jede/r Verkäufer/in einen schwarzen Jeton ziehen.

Nachdem alle Runden beendet worden sind, sammelt die Experimentleitung die Jetons und die Gewinnübersichten ein. Die Gewinnübersichten werden ausgewertet und den Siegern (z. B. die beiden Käufer/innen und Verkäufer/innen mit dem höchsten Gewinn) wird ein Gewinn ausgezahlt (z. B. Süßigkeiten).

Folie 7

Spielregeln

- Käuferinnen und Verkäuferinnen treffen sich in der Mitte des Raums.
- Sie haben 3 Minuten Zeit zum Verhandeln.
- Jede/r Verkäuferin darf mit jeder/ein Käuferin verhandeln.
- Ziel ist es, dass sich Käuferinnen und Verkäuferinnen auf einen gemeinsamen Preis einigen.
- Es darf nur in ganzen und halben Eurobeträgen gehandelt werden (z. B. 1,00€, 1,50€, 2,00€, 2,50€ ...).
- Es werden 5 Runden gespielt.
- Die Spielerinnen dürfen sich ihre Jetons untereinander nicht zeigen/dürfen Beitrag nicht versetzen.

Folie 8

Los geht's

- Die Jetons werden jeweils an Käuferinnen und Verkäuferinnen ausgeteilt (Lehrkraft).
- Es wird eine Runde gespielt (3 Minuten).
- Ihr tragt die Zahlen auf eurer Gewinnübersicht ein.
- Ihr teilt die Ergebnisse der Lehrkraft für die Transaktionsübersicht mit.
- Der Preis wird ins Tafelbild übertragen (Lehrkraft).
- Die Jetons werden wieder eingesammelt (Lehrkraft).
- Käuferinnen bleiben Käuferinnen und Verkäuferinnen bleiben Verkäuferinnen.

Folie 9

And the winners are...

3. UNTERRICHTSTHEMEN

3.1 DER GLEICHGEWICHTSPREIS

Präsentation – Folie 10

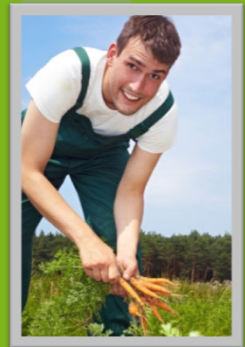
Schlussfolgerungen

Gleichgewichtspreis:

Wenn die angebotene Menge und die nachgefragte Menge eines Gutes auf einem Markt übereinstimmen, pendelt sich mit der Zeit ein (Gleichgewichts-)preis ein. Irgendwann ist keiner mehr bereit, zu einem geringeren Preis zu verkaufen bzw. zu einem höheren Preis zu kaufen.

Ausnahmen bestätigen die Regel – Notstand:

Die/der **Käufer/in** will unbedingt noch einen Kürbis, koste er was er wolle bzw. die/der **Verkäufer/in** will unbedingt noch verkaufen, um z. B. nicht den Kürbis wieder heimfahren oder Lagerkosten bezahlen zu müssen.



(Foto: © Robert Kneschke – Fotolia)

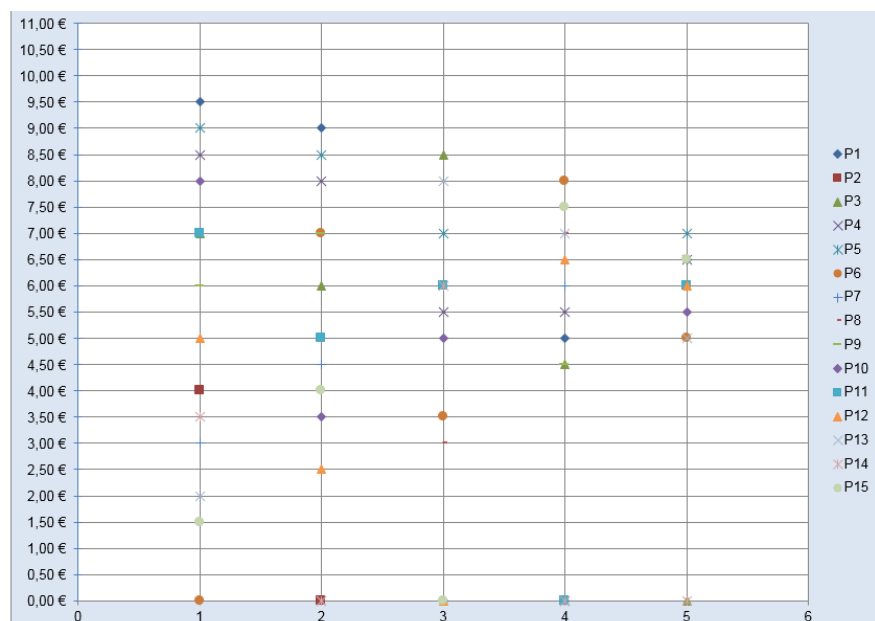
10



Arbeitsauftrag

Die Anzahl der Verkäufer/innen und Käufer/innen aus dem Experiment wird in die Tabelle und in das Koordinatensystem eingetragen. An den eingetragenen Werten wird über die Runden verteilt ersichtlich, dass die Streuung der ausgehandelten Preise immer geringer wird und sich die vereinbarten Preise immer mehr in Richtung eines Gleichgewichtspreises einpendeln. Beispiel: ausgefülltes Koordinatensystem (siehe Tafelbild, Anlage 2)

	Runde 1	Runde 2	Runde 3	Runde 4	Runde 5
P1	9,5	9		5	6,5
P2	4		6		6
P3	7	6	8,5	4,5	
P4	8,5	8	5,5	5,5	6,5
P5	9	8,5	7		7
P6		7	3,5	8	5
P7	3	4,5		6	5,5
P8	7		3	7	6,5
P9	6	7		4,5	6,5
P10	8	3,5	5		5,5
P11	7	5	6		6
P12	5	2,5		6,5	6
P13	2		8	7	5
P14	3,5		6		
P15	1,5	4		7,5	6,5



DAS BEISPIEL AKTIE (FÜR DIE OBERSTUFE)

Ein Börsenmakler hat von seinen Kunden die unten aufgeführten Kauf- und Verkaufswünsche für eine Aktie vorliegen.



Arbeitsauftrag für die Oberstufe

Ermitteln Sie anhand der Angaben, wie viele Aktien zu jedem Kurs (= Preis) umgesetzt werden und bei welchem Preis sich Angebot und Nachfrage decken!

Arbeitsmaterialien: Tabelle¹ zum Ausdrucken und Ausfüllen auf USB-Stick (Anlage 7).

Kurs in €	Angebot						Nachfrage						Umsätze	
	A	B	C	D	E	ges	A	B	C	D	E	ges	Stück	€
100	35	0	0	0	0		50	45	30	25	20			
105	35	40	0	0	0		50	45	30	25	0			
110	35	40	50	0	0		50	45	30	0	0			
115	35	40	50	40	0		50	45	0	0	0			
120	35	40	50	40	50		50	0	0	0	0			

Lösung der Tabelle²

Kurs in €	Angebot						Nachfrage						Umsätze	
	A	B	C	D	E	ges	A	B	C	D	E	ges	Stück	€
100	35	0	0	0	0	35	50	45	30	25	20	170	35	3.500
105	35	40	0	0	0	75	50	45	30	25	0	150	75	7.875
110	35	40	50	0	0	125	50	45	30	0	0	125	125	13.750
115	35	40	50	40	0	165	50	45	0	0	0	95	95	10.925
120	35	40	50	40	50	215	50	0	0	0	0	50	50	6.000

VORSCHLAG FÜR EIN TAFELBILD

Preis, Marktpreis, Gleichgewichtspreis



Preis: der in Geld ausgedrückte Tauschwert eines Gutes



Marktpreis: Preis eines Gutes, der sich durch Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage bildet



Marktausgleichspreis/Gleichgewichtspreis: Preis, bei dem Angebot und Nachfrage gleich sind

¹ Quelle: Albers, Hans-Jürgen/Albers-Wodsak, Gabriele: Volkswirtschaftslehre, Verlag Europa Lehrmittel, 4. Auflage 2000., S. 154.

² ebd.

3.2 BEGRIFFLICHKEITEN

An dieser Stelle können Sie mit den Schülern/-innen die Begriffe anhand der Präsentation durchgehen.

Präsentation – Folie 11

Was haben wir gelernt...

Begrifflichkeiten:

- **Markt:** Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage bzw. von Anbietern/-innen (Verkäufern/-innen) und Nachfragern/-innen (Käufern/-innen)
- **Einnahmen:** was ich abends in der Kasse habe
- **Ausgaben:** z. B. Herstellungskosten im Vorfeld
- **Gewinn** = $\text{Einnahmen} - \text{Ausgaben}$
- Negativer Gewinn: **Verlust**
- **Budget:** Geld, das mir zur Verfügung steht
- **Herstellungskosten:** Geld, das ich vorab investiert habe, um mein Produkt herstellen zu können (Sachkosten, Personalkosten)



(Foto: © Diana_Drubig - Fotolia)

11

Präsentation – Folie 12

Was haben wir gelernt...

Das ökonomische Prinzip:

- **Gewinnmaximierung (Verkäufer/in)**
Die/der Verkäufer/in möchte möglichst viel zu einem guten Preis verkaufen.
- **Nutzenmaximierung (Käufer/in)**
Die/der Käufer/in möchte zu einem niedrigen Preis den größten Nutzen für sich erhalten,
z. B. möglichst viele oder große Kürbisse für wenig Geld.



(Foto: © Konstantin Gastmann – Pixelio)

12

Was haben wir gelernt...

Wirtschaftlichkeitsprinzip:

- **Minimalprinzip:**
mein Ziel: einen Kürbis von exakt 3kg kaufen und dafür möglichst wenig Geld ausgeben
- **Maximalprinzip:**
genau 6 Euro ausgeben und dafür den dicksten erhältlichen Kürbis kaufen
- **Extremumprinzip:**
für möglichst wenig Geld einen möglichst dicken Kürbis kaufen



(Foto: iStockphoto © Marcel Pelletier)



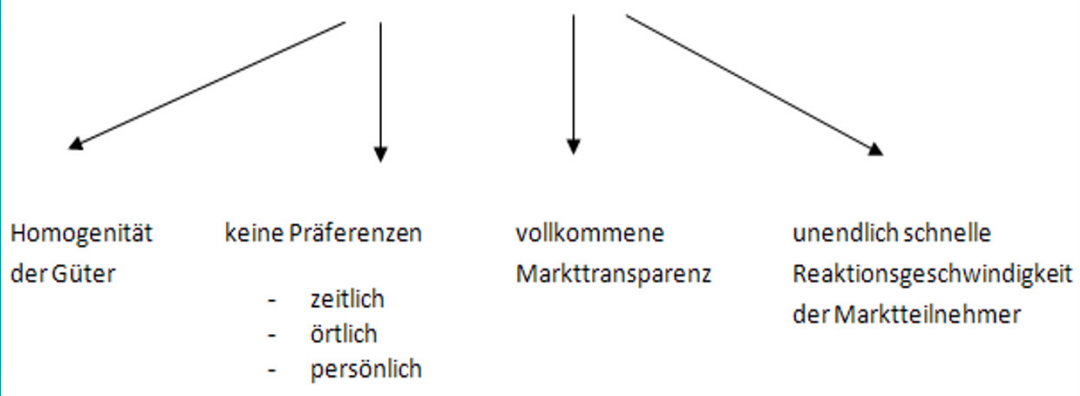
Arbeitsauftrag für die Oberstufe

Recherchieren Sie alle Begriffe der beiden letzten Folien im Wirtschaftslexikon (gerne auch im Internet)!

3.3 MERKMALE DES VOLLKOMMENEN MARKTS

Was haben wir gelernt...

Merkmale des vollkommenen Markts





Arbeitsaufträge

1. Mit welchen Partnern/-innen haben Sie in der ersten Runde verhandelt? Warum haben Sie gerade mit diesen Personen verhandelt?
2. Gab es Schwierigkeiten, eine/n andere/n Verhandlungspartner/in zu finden?
3. Warum wurden einige Schüler/innen gegen Ende einer Spielrunde unruhig?
4. Warum haben Sie einen Preis akzeptiert, bei dem Sie weniger Gewinn gemacht haben als Ihr Verhandlungspartner?
5. Warum konnte es vorkommen, dass Ihnen ein anderer ein Angebot vor der Nase weggenommen hat?
6. Wären Sie bereit gewesen, bei einer/-m Anbieter/in mehr zu bezahlen, wenn Sie das Gut bei einer/-m anderen günstiger hätten erwerben können?
7. Welche Merkmale eines vollkommenen Marktes finden sich bei Online-Aktionsplattformen (wie bspw. Ebay).



Lösungen

1. Hier soll die Prämisse der fehlenden persönlichen Präferenzen erläutert werden.
2. Hier soll die Prämisse der fehlenden örtlichen Präferenzen aufgezeigt werden.
3. Hier soll die Prämisse der fehlenden zeitlichen Präferenzen erläutert werden.
4. Hier soll die Prämisse der Markttransparenz aufgezeigt werden.
5. Hier soll die Prämisse der unendlichen Reaktionsgeschwindigkeit erläutert werden.
6. Hier soll die Prämisse der Homogenität der Güter aufgezeigt und der Preis als einzig relevante Größe festgelegt werden.
7. Diskutieren Sie in der Klasse.

ZUSATZAUFGABE

Der Einstieg erfolgt über einen Text (s. Infotext, Anlage 8 auf USB-Stick). Die Schüler/innen sollen die Faktoren herausfinden, die zur Kaufentscheidung geführt haben. Anschließend werden anhand der von den Schülern/-innen gefundenen Faktoren die Prämissen für den vollkommenen Markt hergeleitet.



Infotext

Nachdem Daniel seine Führerscheinprüfung erfolgreich absolviert hat, möchte er sich ein Auto kaufen. Er sucht mehrere Händler in St. Ingbert, Saarbrücken, Neunkirchen und Homburg auf und telefoniert mit zwei weiteren Händlern in Zweibrücken und Pirmasens. Er stellt fest, dass es in der Preiskategorie, die er sich leisten kann, mehrere Modelle von VW, Ford und Peugeot gibt. Die in Frage kommenden Autos weisen allerdings Unterschiede in Qualität und Ausstattung auf. Wegen mangelnder Informationen über andere Hersteller übersieht Daniel, dass es auch Modelle von Toyota, Nissan und Renault gibt, welche für ihn interessant gewesen wären. Während Daniel überlegt, welches Auto er kaufen soll, liest er in der Zeitung, dass VW die Preise um zehn Prozent senkt und dass gleichzeitig Peugeot die Preise um sechs Prozent anhebt. Eigentlich hatte sich Daniel schon für einen Peugeot entschieden. Aufgrund der Preiserhöhung bei Peugeot überdenkt er seine Entscheidung noch einmal. Nach drei Wochen intensiven Grübelns kommt Daniel zu dem Entschluss einen VW zu kaufen. Diese Entscheidung setzt Daniel bei einem VW-Händler in St. Ingbert in die Tat um.

Als Claudia von Daniels Kaufentscheidung erfährt, sagt sie zu ihm: "Der VW-Händler in St. Ingbert ist sehr teuer. Warum hast Du das Auto nicht bei einem der günstigeren Händler in Neunkirchen, Saarbrücken oder Zweibrücken gekauft?"

Daniel antwortet ihr: "Ich wollte den Wagen zuerst in Saarbrücken kaufen, aber dort hätte ich drei Monate auf das Auto warten müssen. Zweibrücken war mir zu weit weg und der Händler in Neunkirchen ist mir zutiefst unsympathisch."



Arbeitsaufträge

1. Lesen Sie den Text aufmerksam durch!
2. Suchen Sie die Faktoren heraus, die Daniels Kaufentscheidung beeinflusst haben!



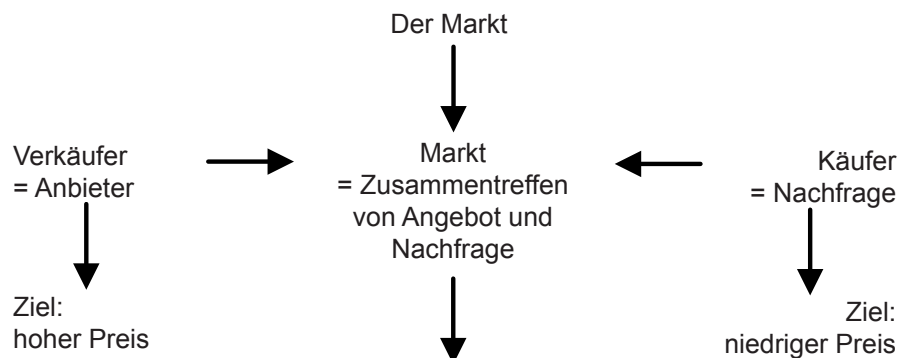
Lösungen

- örtliches Prinzip: Suche in der Region
- Homogenität der Güter: Qualität
- Markttransparenz: fehlende Informationen zu anderen Händlern
- Reaktionsgeschwindigkeit
- zeitliche Präferenz: drei Monate Wartezeit
- persönliche Präferenz: z. B. Sympathie

Die Präsentation ist an dieser Stelle zu Ende. Auf den folgenden Seiten finden Sie weitere Themen, die Sie im Unterricht mit den Schülern/-innen durchgehen können.

WEITERE MÖGLICHE THEMEN:

3.4 ZUSAMMENTREFFEN VON ANGEBOT UND NACHFRAGE



Durch das Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage wird der Preis gebildet.

Das Experiment wird mit den Schülern/-innen in einem Gespräch reflektiert.



Arbeitsaufträge

Die Fragen können je nach Verlauf des Gesprächs variieren:

1. Welche beiden Gruppen sind in dem Experiment aufeinander getroffen?
2. Wo sind diese beiden Gruppen im Spiel zusammengetroffen?
3. Wo treffen Käufer/innen und Verkäufer/innen in der Realität aufeinander?
4. Worauf haben sich Verkäufer/in und Käufer/in am Ende der Verhandlungen geeinigt?
5. Welches Ziel haben die Verkäufer/innen in dem Experiment verfolgt?
6. Welches Ziel haben die Käufer/innen in dem Experiment verfolgt?



Lösungen

1. Käufer/innen und Verkäufer/innen.
2. In der Mitte des Raumes.
3. Z. B. Kaufhaus, Wochenmarkt = Markt.
4. Auf einen Preis, zu dem das Gut verkauft wird.
5. Einen möglichst hohen Preis zu erzielen.
6. Einen möglichst niedrigen Preis zu zahlen.

3.5 VERKAUFSPREIS UND HERSTELLKOSTEN

Als Arbeitsgrundlage wird die im Experiment ausgefüllte Transaktionsübersicht (Anlage 3) benutzt.



Arbeitsaufträge

1. Welche Preise wurden hier ausgehandelt?
2. Warum konnte nicht jede/r Schüler/in ein Geschäft abschließen?
3. Welche Auswirkung hätte es für die Käufer/innen, wenn der Preis für das Gut in dem Experiment auf 3,00 € festgelegt würde?
4. Welche Folge hätte das für die Verkäufer/innen?
5. Würden alle Käufer/innen ein Gut bekommen?
6. Welche Auswirkung hätte es für die Verkäufer/innen, wenn der Preis für das Gut in dem Experiment auf 8,00 € festgelegt würde?
7. Welche Folge hätte das für die Käufer/innen?
8. Würden alle Verkäufer/innen verkaufen können?



Lösungen

1. Den niedrigsten und den höchsten Preis aus den Experimenten nennen lassen.
2. Weil manche Verkäufer/innen zu hohe Herstellkosten haben und manche Käufer/innen zu niedrige Budgets.
3. Alle Käufer/innen würden das Gut kaufen können.
4. Fast kein/e Verkäufer/in könnte verkaufen, weil die meisten zu hohe Herstellkosten haben.
5. Nein, da das Angebot fehlen würde.
6. Alle Verkäufer/innen würden das Gut verkaufen können, weil die höchsten Herstellkosten bei 8,00 € liegen.
7. Fast kein/e Käufer/in könnte sich das Gut leisten.
8. Nein, da die Nachfrage fehlen würde.

ZUSATZAUFGABE 1



Arbeitsaufträge

1. Wie viel kostet ein Neuwagen laut der Werbeanzeige?
2. Welche Auswirkung hätte es für die Käufer/innen, wenn der Preis für einen Neuwagen 1.000,00 € betragen würde?
3. Welche Auswirkung hätte ein solcher Preis auf die Verkäufer/Produzenten?
4. Würden alle Käufer/innen ein Gut bekommen?



Lösungen

1. 1.000,00 €.
2. Alle Käufer/innen könnten sich ein Auto kaufen.
3. Fast kein/e Verkäufer/in könnte verkaufen, weil die meisten zu hohe Herstellkosten haben.
4. Nein.

Arbeitsmaterialien: Abbildung 1: Jeder Neuwagen kostet 1.000,00 €. (Abb. 1 auf USB-Stick)



Abbildung 1: Jeder Neuwagen kostet 1.000,00 €. Foto: ©Shaun Lowe – iStockphoto.com

ZUSATZAUFGABE 2



Arbeitsaufträge

1. Wie viel kostet ein Neuwagen jetzt?
2. Welche Auswirkung hätte es für die Verkäufer/innen bzw. Produzenten/-innen, wenn der Preis für einen Neuwagen auf 100.000,00 € steigen würde?
3. Welche Folge hätte das für die Käufer/innen?
4. Könnten alle Verkäufer/innen ihre Neuwagen verkaufen?



Lösungen

1. 100.000,00 €.
2. Aufgrund des höheren Preises werden die Verkäufer/innen wahrscheinlich Absatzprobleme bekommen.
3. Fast kein/e Käufer/in könnte sich das Gut leisten.
4. Eher nicht.

Arbeitsmaterialien: Abbildung 2: Jeder Neuwagen kostet 100.000,00 €. (Abb. 2 auf USB-Stick)



Abbildung 2: Jeder Neuwagen kostet 100.000,00 €. Foto: ©Shaun Lowe – iStockphoto.com

3.6 PREIS UND NACHGEFRAGTE MENGE



Abbildung 3: Handy. Foto: ©Baris Simsek – iStockphoto.com

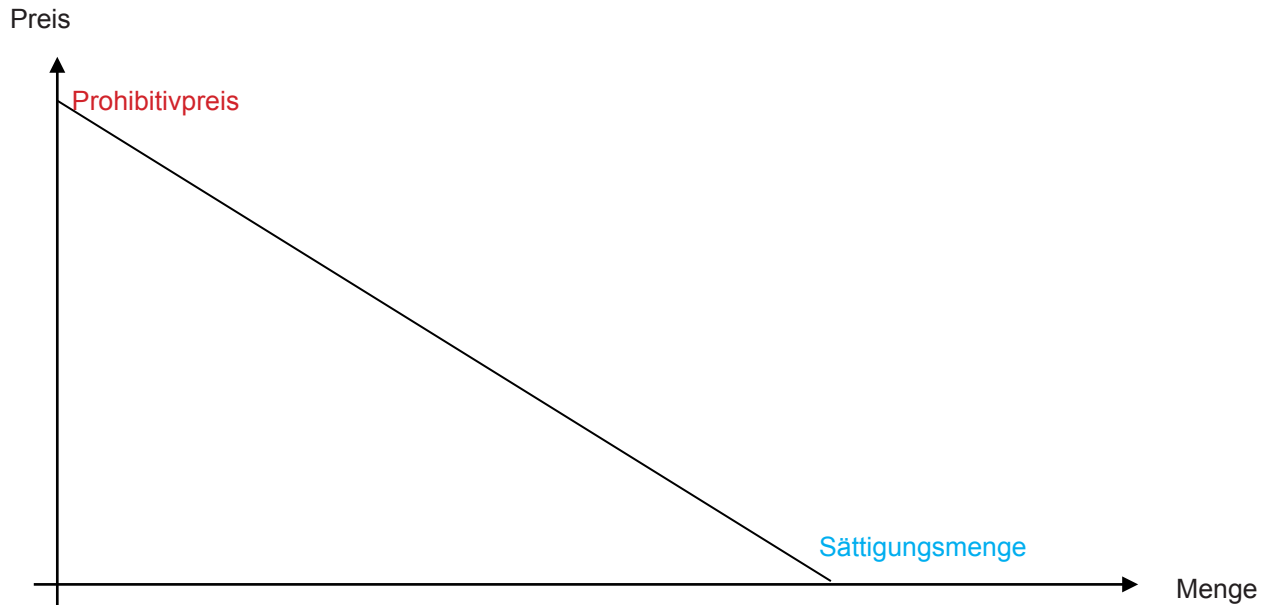


Arbeitsauftrag

Den Schülern/-innen werden von 500,00 € ausgehend die immer um 50,00 € fallenden Preise angeboten. Die Schüler/innen werden aufgefordert, sich bei dem Preis zu melden, den sie bereit sind, für dieses Produkt auszugeben. (Vorsicht: Bei dieser Vorgehensweise kann es zu einer „krummen“ Nachfragekurve kommen.)

Arbeitsmaterialien: Abbildung 3: Handy. (Abb. 3 auf USB-Stick)

Beziehung zwischen Preis und nachgefragter Menge



Gesetz der Nachfrage:

- Mit steigendem Preis eines Gutes sinkt die Nachfrage nach diesem Gut.
- Mit sinkendem Preis eines Gutes steigt die Nachfrage nach diesem Gut.

Sättigungsmenge:

Bei dieser Menge würde der Haushalt keine weitere Mengeneinheit des Gutes konsumieren, auch wenn er das Gut kostenlos bekommen würde.

Prohibitivpreis:

Preis, bei dem der Haushalt nicht bereit oder in der Lage ist, auch nur eine Mengeneinheit des Gutes nachzufragen.

3.7 PREIS UND ANGEBOTENE MENGE

Den Schülern/-innen werden die schwarzen Jetons ausgeteilt. Die Lehrkraft zeichnet ein Koordinatensystem an die Tafel mit den Bezeichnungen „Menge“ an der X-Achse und „Preis“ an der Y-Achse.

Den Schülern/-innen werden jetzt von 0,00 € ausgehend die immer um 1,00 € steigenden Preise angeboten. Sobald der genannte Preis den Herstellkosten entspricht, die der/die Schüler/in auf seiner Karte hat, muss der/die Schüler/in das Gut anbieten. Die angebotene Menge für jeden Preis wird in die Tabelle und in das Koordinatensystem eingetragen.

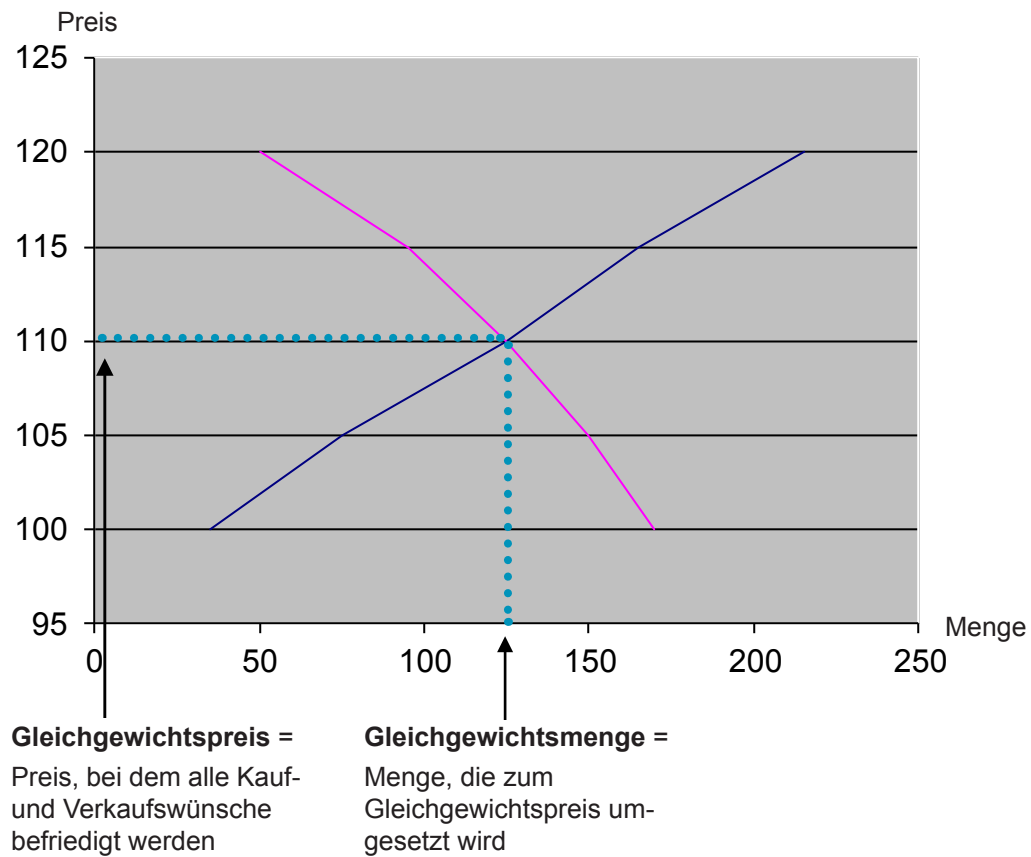
Arbeitsmaterialien: Tabelle

Preis	Angebotene Menge
0	
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	

3.8 MARKTGLEICHGEWICHT

Tafelbild aus Transaktionsübersicht aus Experiment:

Grafische Ermittlung des Marktgleichgewichts



VORSCHLAG FÜR EIN TAFELBILD

