

## 2. Preisbildung & Markt



DIE WANKENDEN

### Inhalt:

- 2.1 Markt und Preisbildung
- 2.2 Markt
- 2.3 Pitgame
- 2.4 Märkte im Vergleich mit Pitgame

### Lernziele:

- Sie können mit Hilfe des Planspiels „Pitgame“ die grundlegenden Mechanismen der Preisbildung nachvollziehen.
- Sie können das Zustandekommen des Gleichgewichtspreises in eigenen Worten erklären.

---

## 2.1 Markt & Preisbildung

---



Würden Sie ein Mobiltelefon der neuesten Generation für 1000 Franken kaufen? Oder für 300 Franken? Für 1 Franken sicherlich. Was immer Sie zu kaufen beabsichtigen, es gibt einen maximalen Preis, den Sie zu bezahlen bereit sind. Er drückt in Geldeinheiten aus, wie viel Ihnen das Produkt wert ist. Dasselbe gilt für eine Person, die etwas verkaufen will: Es gibt einen minimalen Preis, den Sie für ihr Produkt erhalten will. Auf einem Markt treffen nun viele Personen aufeinander, die eine bestimmte Ware kaufen oder verkaufen wollen. Wie viele tatsächlich kaufen oder verkaufen werden, hängt jedoch vom verlangten beziehungsweise vom gebotenen Preis ab. Zu einem Preis von einem Franken würden wahrscheinlich nicht nur Sie, sondern die meisten Leute ein Mobiltelefon – oder mehrere – kaufen wollen. Hingegen wäre für einen Franken kaum jemand zum Verkauf bereit.

Je mehr nun der Preis erhöht wird, desto weniger Leute sind bereit, ein Mobiltelefon zu kaufen. Dafür sind immer mehr Leute bereit, zu verkaufen. Somit wird irgendwann ein Preis erreicht, bei dem die Kaufwilligen bereit sind, genau so viel zu kaufen, wie die Verkaufswilligen bereit sind, zu verkaufen. Dies ist der sogenannte Gleichgewichtspreis.

Wir werden in dieser Lektion versuchen, diese Tatsache mit einem sogenannten Planspiel nachzuvollziehen. Im Kapitel 2.3 folgt die Einführung ins Pitgame. Viel Spaß!!

## 2.2 Markt

Im Lehrmittel „Gesellschaft“ auf den Seiten 180 & 181 finden Sie im Kapitel „Markt“ die Theorie zur Preisbildung bzw. zum Marktgleichgewicht.



© Peter Gray

### Arbeitsauftrag 1

- a. Lesen Sie die oben erwähnten Seiten durch und unterstreichen Sie die Inhalte, die bei einer Prüfung von Bedeutung sein könnten.
- b. Fragen Sie bei der Lehrperson nach, falls unbekannte Wörter vorkommen.

### Angebotskurve

Wenn der Preis eines Produktes steigt, so versuchen die Unternehmen (Produzenten) noch mehr von diesem Produkt auf den Markt zu bringen, da die Aussicht auf einen guten Verdienst sehr gross ist.

### Arbeitsauftrag 2

Zeigen Sie nun an einem konkreten Beispiel aus Ihrem Betrieb auf, wie Ihr Chef oder Ihre Chefin reagiert, wenn der Preis einer selbst erstellten Ware oder Dienstleistung steigt.

---



---



---

### Nachfragekurve

Wenn der Preis einer Ware sinkt, sind immer mehr Nachfrager (Konsumenten) am Kauf dieser Ware interessiert.

### Arbeitsauftrag 3

Machen Sie ein Beispiel, bei dem Sie selbst diese Erfahrung gemacht haben oder machen würden.

---



---



---

**Arbeitsauftrag 4**

Überlegen Sie nun folgende Situation. Der Sommer steht vor der Tür, das Angebot und die Nachfrage für Sonnencreme steigen.

Beschreiben Sie die Situation in zwei bis vier korrekt formulierten Sätzen. Verwenden Sie die Begriffe „Angebot, Nachfrage, Marktpreis“.

---



---



---



---



---

Zeichnen Sie im Preis-Mengen-Diagramm die Angebots- und Nachfragekurve ein, wenn der Sonnencreme-Markt im Gleichgewicht ist.



Wie verschiebt sich die Nachfragekurve bei den folgenden Vorgängen? Kreuzen Sie das Zutreffende an.

Verschiebung der Nachfragekurve Nachfrage nach Sonnencreme	nach links	gar nicht	nach rechts
Wenn der Sommer besonders heiss ist.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn der Sonnencremepreis steigt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wenn der Preis für Sonnencreme sinkt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Schreiben Sie in einem korrekt formulierten Satz, wie sich der Preis verändert, falls die Nachfrage sinkt.

---



---



---

## 2.3 Pitgame



### Pitgame

Pitgame ist ein Spiel, das in der Gruppe (Klasse) gespielt wird. Die Spielenden übernehmen die Rolle von Handelspersonen an einer **Rohstoffbörse**. Rohstoff: (unbearbeitetes) Gut von weitgehend einheitlicher Qualität, das in grossen Mengen gehandelt wird – Beispiel: Erdöl, Kaffee, Zucker **Börse**: Gut organisierter Marktplatz, auf dem Waren gehandelt werden.

### Rollen & Ziele

Versetzen sie sich in die Rolle einer Handelsperson an einer Rohstoffbörse. Ihr Ziel ist es, den Rohstoff zu einem möglichst tiefen Preis zu kaufen oder zu einem möglichst hohen Preis zu verkaufen. Den maximalen kauf- beziehungsweise den minimalen Verkaufspreis finden sie auf ihrer **Spielkarte**

### Spielkarte: Beispiel Verkäufer

Auf der Spielkarte steht: - Verkäufer Fabian - Minimalpreis pro 100 Pfund Zucker: 85\$  
ihr Auftrag lautet somit: - «Finden sie eine Person, die bereit ist, für 100 Pfund Zucker **mindestens** 85\$ zu bezahlen»

### Spielkarte: Beispiel Käufer

Auf der Spielkarte steht: - Käuferin Stella - Maximalpreis pro 100 Pfund Zucker: 100\$  
ihr Auftrag lautet somit: - «Finden sie eine Person, die für 100 Pfund Zucker **höchstens** 100\$ verlangt»

### Spielrunde

Im Raum gibt es eine **Handelszone** und eine **Meldestelle**. Finden sie innerhalb der Handelszone einen geeigneten Handelspartner oder eine geeignete Handelspartnerin. Sobald sie und eine andere Person handelseinig werden, begeben sie sich zur Meldestelle. Dort werden ihre Namen und ihr Handelspreis sogleich ins System eingetragen

### Preisanzeige

Die Handelspreise werden fortlaufend erfasst und im Raum an die Wand projiziert. Es kann für sie sehr nützlich sein, zu wissen, zu welchem Preis die Mitspielenden Handelsgeschäfte abschliessen. Blicken sie deshalb während des Handels immer mal wieder auf die aktuellen Handelspreise.

### Spielregeln

Die Karten dürfen nicht herumgezeigt werden. Die Angaben auf ihrer Karte sind verbindlich: Sie dürfen höchstens den Maximalpreis bezahlen oder müssen mindestens den Minimalpreis verlangen. Wer einen Handel abschliessen konnte, verlässt die Handelszone am Ende einer Spielrunde geben alle ihre Karte ab.

## 2.4 Märkte im Vergleich mit Pitgame

### Arbeitsauftrag 1

- a. **Vergleichen** Sie die Märkte von Alltagsgütern (Milch, Brot etc.) mit dem in Pitgame simulierten Markt! a) Was ist anders?

---



---



---



---

- b. Was funktioniert ähnlich?

---



---



---



---

### Arbeitsauftrag 2

Verschiedene Käufer/-innen haben eine unterschiedliche Zahlungsbereitschaft für das gleiche Gut! Umgekehrt bieten verschiedene Verkäufer das gleiche Gut zu unterschiedlich hohen Preisen an.

**Suchen** Sie Gründe für diese Unterschiede in den folgenden Beispielen!

- a) Nehmen Sie an, Sie besitzen ein benzinbetriebenes Fahrzeug (Auto, Motorroller oder Motorrad). Von welchen Faktoren hängt Ihre Zahlungsbereitschaft für Benzin ab? Schreiben Sie auf!

---



---



---



---

- b) **Versetzen** Sie sich in die Lage eines Erdölproduzenten. Von welchen Faktoren hängt es ab, wie viel Sie für ein Fass Öl mindestens verlangen? Schreiben Sie auf!

---



---



---



---



**Arbeitsauftrag 3**

Wenn Käufer und Verkäuferinnen einen Handel abschliessen, entsteht dabei ein Tauschgewinn, der sich auf die beiden Handlungspersonen verteilt. Der Tauschgewinn wurde am Schluss des Spiels aufgelistet.

a) Beschreiben Sie, worin der Gewinn (Anteil am Tauschgewinn) der Käuferin besteht.

---



---



---

b) Beschreiben Sie, worin der Gewinn (Anteil am Tauschgewinn) des Verkäufers besteht.

---



---



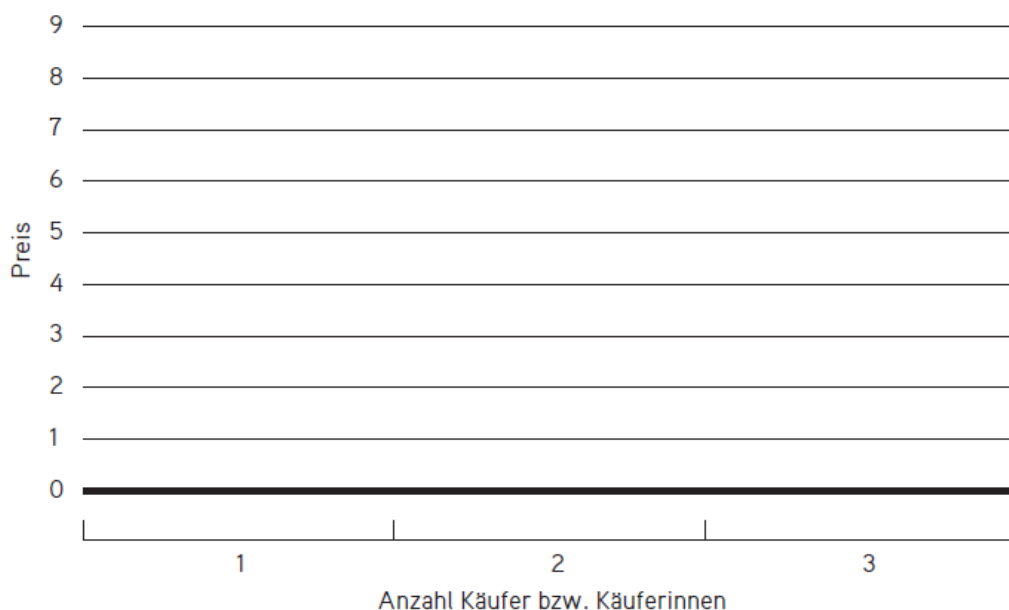
---

**Arbeitsauftrag 4**

**Betrachten** Sie folgendes Minipitgame bzw. (beziehungsweise) einen Markt mit folgender Ausgangslage:

Käufer	Maximale Kaufpreise	Verkäuferinnen	Minimale Verkaufspreise
A	8	D	1
B	6	E	4
C	3	F	6

a. Konstruieren Sie die Angebots- und die Nachfragekurve. (Theorie: Gesellschaft S.178/ 179 )



**Arbeitsauftrag 5**

Welche der folgenden Aussagen umschreibt korrekt das Konzept des sogenannten Gleichgewichtspreises? **Kreuzen Sie an!**

- Zu diesem Preis können alle Marktteilnehmenden einen Kauf oder Verkauf abschliessen.
- Zu diesem Preis wird von Verkaufenden genau die gleiche Menge von der Ware angeboten, wie von Kaufenden nachgefragt wird.
- Dieser Preis widerspiegelt die durchschnittliche Wertschätzung aller Marktteilnehmenden für eine bestimmte Ware.
- Dies ist der einzige Preis, zu welchem in einem Markt ein Handel zustande kommen kann.

**Arbeitsauftrag 6**

In Pitgame schlüpft man in die Rolle von Händlern an einer Rohstoffbörse. Welche der folgenden **Vorgehensweisen** sind Erfolg versprechend? **Begründen** Sie Ihren Entscheid!

- Wer nicht handelt, kann auch keinen Tauschgewinn erzielen. Deshalb sollten Sie auf jeden Fall versuchen, einen Handel abzuschliessen.  
 .....
- Sie sollten nur mit Personen einen Handel abschliessen, die Sie gut kennen oder mit denen Sie befreundet sind.  
 .....
- Ein früher Abschluss ist immer besser als ein später Abschluss, deshalb sollten Sie möglichst das erste Angebot annehmen.  
 .....
- Sie sollten bei Ihren Preisforderungen die öffentlich bekannt gemachten Preise beachten, zu welchen andere Personen Handelsgeschäfte abschliessen.  
 .....

