

WARUM KOSTET MEIN NEUES VELO 545 FRANKEN?

E Organisiert nun ein Gruppenpuzzle. Teil euch innerhalb der bestehenden 3-er Gruppe (Stammgruppe) auf: Eine Person bearbeitet die «Nachfrage», die zweite Person das «Angebot» und die dritte Person die «Preisbildung».

In Einzelarbeit setzt ihr euch mit einem dieser Begriffe auseinander. Ziel ist es, dass ihr danach in eurer Stammgruppe den Begriff anhand eures bei Aufgabe C gewählten Guts erklären könnt.

Verwendet dazu den entsprechenden Expertentext «Nachfrage», «Angebot» oder «Preisbildung».

 Das Video «Hanna Cash: Angebot und Nachfrage» zeigt anschaulich wie Nachfrage, Angebot und Preisbildung zusammenhängen.

Bevor ihr anhand eures Guts aus Aufgabe C das Zusammenspiel von Nachfrage und Angebot bei der Preisbildung aufzeigt, erarbeitet ihr gemeinsam die Darstellung zu «Nachfrage», «Angebot» und «Preisbildung» in **Aha! WAH** auf Seite 172.

Könnt ihr nun erklären, wie die Nachfrage, Angebot und Preisbildung zusammenhängen?



Expertentext «Nachfrage»

Jeder Mensch hat eine Fülle von Wünschen, jedoch können nicht alle Wünsche erfüllt werden. Egal wie reich eine Person auch sein mag, sie hat letztlich nur eine beschränkte Menge an Geld und Zeit zur Verfügung, um die Wünsche zu erfüllen. Menschen müssen sich also ständig entscheiden, welche Dinge sie nachfragen, das heisst kaufen und auf welche Dinge sie verzichten, also nicht kaufen.

Die Preise von Gütern und Dienstleistungen verändern sich mit dem Verhalten der Käuferinnen und Käufer (= Nachfrage) oder der Verkäuferinnen und der Verkäufer (= Angebot).



Schau dir das Video «Hanna Cash: Angebot und Nachfrage» an. Fokussiere dich auf die «Nachfrage», sodass du sodass du anschliessend deiner Stammgruppe erklären kannst, wie die Nachfrage funktioniert.

Ändert der Preis, ändert sich die Nachfrage.

Wenn die Preise ändern, verändert sich das Konsumverhalten.

Beispiele

Preis Kinoticket sinkt

mehr Kinobesuche

Preis Busticket steigt

weniger Busfahrten



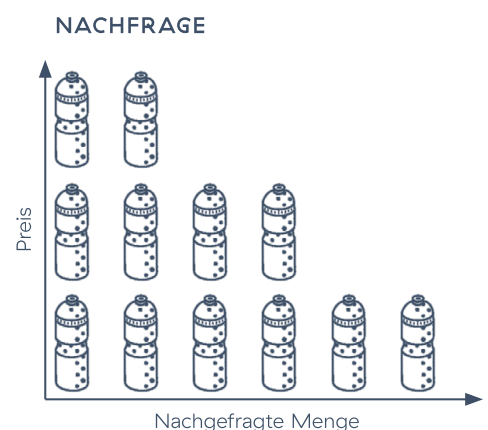
Wann ändert sich die Nachfrage auch noch?

- Das Einkommen der Käuferinnen und Käufer ändert sich.
Beispiel: Bei vielen Menschen steigen die Löhne an. Die Nachfrage nach Gütern steigt.
- Es gibt neue Vorlieben und Trends.
Beispiel: Die Nachfrage nach veganen Produkten steigt an.
- Der Preis ähnlicher Güter verändert sich.
Beispiel: Wenn der Preis der Margarine sinkt, wird mehr Margarine statt Butter gekauft.
- Der Preis ergänzender Güter verändert sich.
Beispiel: Wenn der Preis von Kakaopulver steigt, wird nicht nur weniger Kakaopulver, sondern auch weniger Milch gekauft.

Preisänderungen bewirken Nachfrageänderung

Beispiel isotonisches Sportgetränk: Wenn das Sportgetränk 3 Franken kostet, sind viele Menschen bereit das Sportgetränk für den Preis zu kaufen. Die Nachfrage ist gross, da der Preis tief ist.

Kostet das Sportgetränk 8 Franken, sind die Menschen weniger bereit oder in der Lage diesen Preis zu bezahlen. Die Nachfrage ist geringer, wenn der Preis hoch ist.



Expertentext «Angebot»

Die Unternehmen verkaufen Güter, sie sind also Anbieter. Ihr Angebot entspricht der Menge an Gütern, die sie zu einem bestimmten Preis verkaufen wollen. Dabei müssen die Unternehmen die produzierte Menge so festlegen, dass sie einen möglichst grossen Gewinn erzielen. Damit ein Unternehmen überhaupt einen Gewinn erzielt, muss es seine Produktionskosten decken können.

Preise von Gütern können sich verändern. Der Preis eines Guts hängt vom Verhalten der Käuferinnen und Käufer (= Nachfrage) und der Verkäuferinnen und Verkäufer (= Angebot) ab.



Schau dir das Video «Hanna Cash: Angebot und Nachfrage» an. Fokussiere dich auf die «Angebot», sodass du anschliessend deiner Stammgruppe erklären kannst, wie das Angebot funktioniert.

Ändert der Preis, ändert sich das Angebot.

Wenn die Preise ändern, ändert sich das Verhalten der Anbieter.

Beispiele

Der Preis für Desinfektionsmittel steigt.



Die Hersteller erhöhen das Angebot an Desinfektionsmittel.



Der Preis für vegane Produkte sinken.



Die Hersteller senken das Angebot an veganen Produkten.

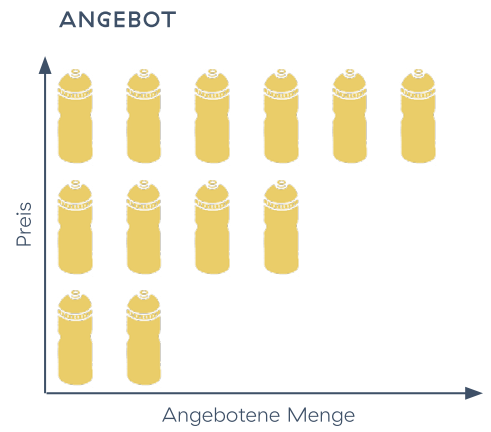


Wann ändert sich das Angebot auch noch?

- Die Preise von Vorleistungen ändern sich.
Beispiel: Die Kosten für Zucker steigen. Der Siruphersteller hat höhere Kosten. Er wird deshalb eine kleinere Menge an Sirup herstellen. Das Angebot an Sirup wird kleiner.
- Es gibt Veränderungen in der Verteilung von Werbematerial, zum Beispiel durch das Internet.
Beispiel: Das Angebot an digitalen Dienstleistungen steigt.
- Die Preise von Ersatzgütern in der Produktion ändern sich.
Beispiel: Steigen die Kosten für Aprikosen werden die Konfitürenhersteller weniger Aprikosenkonfitüre und dafür mehr Erdbeerkonfitüre produzieren.
- Die Anzahl der Anbieter ändert sich.
Beispiel: Eine neue Fastfoodkette «Veggi-King» eröffnet in der Schweiz seine Restaurants.

Preisänderungen bewirken Angebotsveränderungen

Beispiel isotonisches Sportgetränk: Weil die Preise für die Inhaltsstoffe steigen, können weniger Anbieter die Sportgetränke für den Marktpreis von 3 Franken kostendeckend anbieten. Sie stellen ihre Produktion ein, dadurch sinkt das Angebot. Es entsteht eine Knappheit und der Preis von Sportgetränken steigt an. Dies macht es wieder möglich für mehr Anbieter Sportgetränke kostendeckend zu produzieren. Das Angebot steigt. Je höher der Preis, desto grösser ist die angebotene Menge.



Expertentext «Preisbildung»

Auf jedem Markt muss ein Preis gefunden werden, bei dem die Käuferin und der Verkäufer, also Nachfrager und Anbieter, einverstanden sind. Nur dann kommt es zu einem Kauf bzw. Verkauf. Preise von Gütern und Dienstleistungen können sich verändern. Die Preise von Gütern und Dienstleistungen hängen vom Verhalten der Käuferin (= Nachfrage) und dem Verkäufer (= Angebot) ab.



Schau dir das Video «Hanna Cash: Angebot und Nachfrage» an. Fokussiere dich auf die «Preisbildung», sodass du anschliessend deiner Stammgruppe das Thema erklären kannst.

Der Preis liefert zwei wichtige Informationen

- Bei den Nachfragern: Welchen Wert hat das Produkt für die Person, die es kaufen will?
- Bei den Anbietern: Welche Produktionskosten kann der Anbieter tolerieren, um kosten-deckend zu arbeiten?

Zudem lenken Preise die Entscheidung, ob etwas gekauft wird oder nicht. Wer auf dem Markt Güter oder Dienstleistungen anbietet, die im Vergleich zu teuer sind, wird seine Güter oder Dienstleistungen nicht verkaufen können.

Preisbildung

Die Preisbildung passiert durch die Wechselwirkung von Nachfrage und Angebot.

Nachfrage

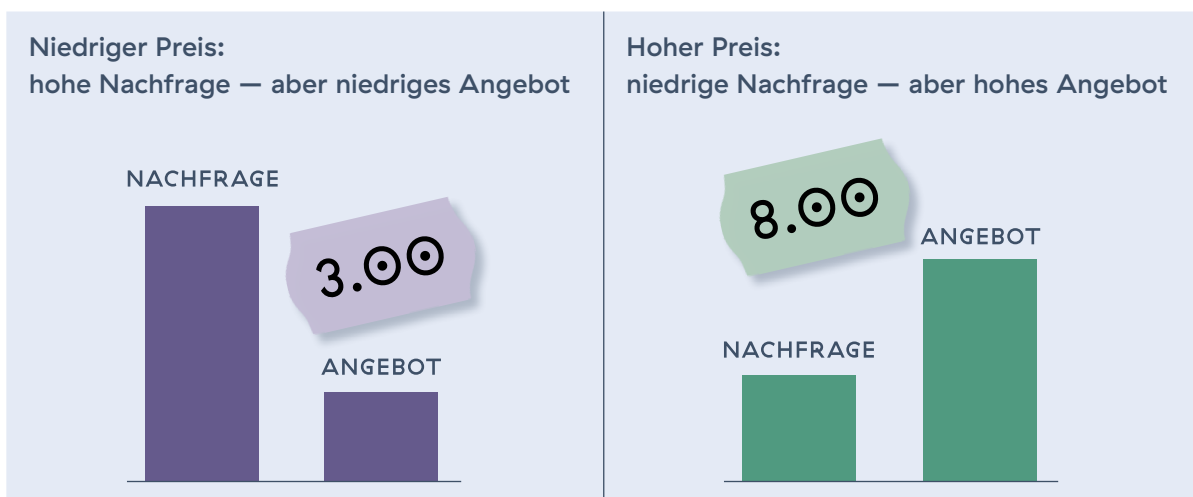
Bei einem niedrigen Preis können viele Käuferinnen und Käufer ein gegebenes Gut erwerben. Die Nachfrage ist hoch.

Bei einem hohen Preis können sich wenig Käuferinnen und Käufer (Nachfrager) das gegebene Gut leisten. Die Nachfrage ist niedrig.

Angebot

Für einen niedrigen Preis bieten wenige Verkäuferinnen und Verkäufer (Anbieter) das Produkt am Markt an. Das Angebot ist klein.

Für einen hohen Preis bieten viele Verkäuferinnen und Verkäufer (Anbieter) das Produkt am Markt an. Das Angebot ist gross.



Beim Marktpreis sind Nachfrage und Angebot gleich gross.

Dort, wo die Nachfrage und Angebot übereinstimmen, herrscht ein Gleichgewicht, das sogenannte Marktgleichgewicht. Bei einem bestimmten Preis entspricht die angebotene Menge genau der nachgefragten Menge. Bei diesem Gleichgewichtspreis kann der Bedarf der Nachfrager gedeckt werden und die Anbieter bleiben nicht auf ihrer Ware sitzen.

