

#

Wirtschaft

Band 5/6



kostenfreie
LESEPROBE



C.C. BUCHNER

Nordrhein-Westfalen



Inhalt

Inhalt	2
Vorwort	3
Auf einen Blick:	
Unsere Reihe #Wirtschaft – Nordrhein-Westfalen	4
Über die Konzeption	6
Aufakt Doppelseite: Einstieg ins Großkapitel	8
Alternativer Lernweg: GEMEINSAM AKTIV	10
Aufbau der Unterkapitel	12
Methodenkarten und Grundwissen	14
Kapitelabschluss: Training und Selbsteinschätzung	16
! Differenzieren mit #Wirtschaft – Nordrhein-Westfalen	18
Beispielseiten aus dem Differenzierungsheft	20
Leseprobe #Wirtschaft – Nordrhein-Westfalen	22
Digitales Lehrermaterial click & teach	56
Digitales Schulbuch click & study	58



Sehr geehrte Damen und Herren,


zum Schuljahr 2020/21 tritt in Nordrhein-Westfalen der neue Kernlehrplan Realschule für das Fach Wirtschaft in Kraft. Damit Sie sich frühestmöglich mit unserem #-Angebot vertraut machen können, haben wir Ihnen Inhalte schon jetzt mit renommierten Fachkräften aus Ihrem Bundesland zusammengestellt. **#Wirtschaft** erweitert unser erfolgreiches #-Konzept um Lehrwerke für Ihre Schule.

Die Raute als Schlagwortmarkierung im Internet (engl. Hashtag) ist zu einem Symbol für den schnellen Nachrichtenfluss und die weltweite Verknüpfung von Inhalten geworden.

Die Autorinnen und Autoren wollen zeigen, dass sie die bevorzugten Nachrichten- und Kommunikationskanäle der heutigen Generation von Schülerinnen und Schülern ernst nehmen und gleichzeitig verdeutlichen: Wirtschaft ist ein Schlüsselfach für das Verständnis der modernen Welt.

Verschaffen Sie sich mit dieser Leseprobe selbst einen Eindruck von unserer innovativen #-Konzeption, die ergänzt wird durch die **digitale Ausgabe click & study**, das **digitale Lehrmaterial click & teach** sowie das auf das Lehrwerk abgestimmte **Differenzierungsmaterial**. Seien Sie versichert, dass wir unser Lehrwerk nach Bekanntgabe des neuen Lehrplans exakt an diesen anpassen werden.

Wir freuen uns über Ihr Interesse und verbleiben gesprächsbereit

 herzlichst Ihre Schulberaterin und Ihre Schulberater



Jutta Schneider

Mobil: 0175 3248279

E-Mail: schneider@ccbuchner.de



Hans Schroeder

Mobil: 0171 / 6357092

E-Mail: schroeder@ccbuchner.de



Jörn Thielke

Mobil: 0160 / 1728354

E-Mail: thielke@ccbuchner.de

Auf einen Blick: Unsere Reihe



Band 5/6
978-3-661-82251-8
ca. € 22,40
Erscheint im 2. Quartal 2020



click & study 1
Digitales Schulbuch
Bestellnummer WEB 822511
ca. € 11,20
oder
Zweijahreslizenz für € 2,—
(bei Einführung des gedruckten
Lehrwerks)
Erscheint im 3. Quartal 2020



click & teach 5/6 Box
Digitales Lehrermaterial
(Karte mit Freischaltcode)
978-3-661-82256-3
ca. € 31,20
Erscheint im 3. Quartal 2020



Differenzierungsheft 5/6
978-3-661-82248-8
ca. € 24,80
Erscheint im 3. Quartal 2020

Weitere Bände für die Jahrgangsstufen 7/8 und 9/10 erscheinen in regelmäßigen Abständen.

Wirtschaft – Nordrhein-Westfalen

Wirtschaft für die Realschule, Gesamtschule und Sekundarschule

Die Bände eignen sich für die Jahrgangsstufen 5 bis 10. Jeder Band bietet Ihnen und Ihren Schülerinnen und Schülern ein Gesamtpaket, bestehend aus umfassenden, aktuellen Materialien für einen differenzierenden und problemorientierten Unterricht – ohne große Vorbereitung und passgenau auf Ihre Unterrichtsstunden zugeschnitten.

Unsere Unterstützung für Sie zu jedem Band:

Digitales Schulbuch click & study

Das **digitale Schulbuch click & study** bietet Ihren Schülerinnen und Schülern die vollständige digitale Ausgabe des C.C.Buchner-Lehrwerks, einen modernen Reader mit zahlreichen nützlichen Bearbeitungswerkzeugen sowie einen direkten Zugriff auf Links und Zusatzmaterialien, die in der Printausgabe über Mediencodes zugänglich sind.

Digitales Lehrermaterial click & teach

Für eine schnelle und unkomplizierte Unterrichtsvorbereitung bieten wir mit **click & teach** ein **digitales Lehrermaterial** an. Enthalten sind neben dem kompletten digitalen Schulbuch, Lösungsangeboten und Arbeitsblättern vor allem auch Zusatzmaterialien, Erklärfilme, Tafelbilder, Arbeitsblätter u.v.m.

Differenzierungsheft

Das Differenzierungsheft bietet ein breites Angebot an zusätzlichen **Differenzierungsmaterialien** zu jeder Unterrichtseinheit und wird somit den **unterschiedlichen Lernvoraussetzungen** der Schülerinnen und Schüler gerecht. Die Materialien unterstützen sprach- oder lernschwache Schülerinnen und Schüler dabei, das Lernziel einer Unterrichtseinheit ohne Probleme zu erreichen.



Über die Konzeption

Orientierung an der Lebenswelt von Schülerinnen und Schülern

- ▶ Die **Lebenswelt** der Schülerinnen und Schüler ist der Ausgangspunkt für alle Themen.
- ▶ Kreatives Bild-, Grafik- und Textmaterial, aktivierende Aufgaben, Methodenseiten und Kompetenzchecks in Form von umfassenden Lernaufgaben sprechen Schülerinnen und Schüler direkt an.
- ▶ Problemorientierte und schülernah aufbereitete **Doppelseiten** orientieren sich am didaktischen Aufbau von Unterrichtsstunden.

Problem- und Kompetenzorientierung

- ▶ Das **Einstiegsmaterial** ist bewusst **niedrigschwellig** gewählt und motiviert die Schülerinnen und Schüler zur Beschäftigung mit dem aufgeworfenen Problem.
- ▶ Material und Aufgaben legen besonderen Wert auf die **Handlungs-** und die **Urteils-**kompetenz.
- ▶ Ein **alternativer Lernweg** schult das selbstgesteuerte Lernen und einen breit aufgestellten Kompetenzerwerb.



Konzeption für heterogene Lerngruppen

- ▶ Ein **Differenzierungsheft** bietet Kopiervorlagen passend zu jedem Unterkapitel im Lehrwerk an, sodass alle Lernenden mit der nötigen Unterstützung ausgestattet werden und zur Teilnahme am Unterricht befähigt werden können.
- ▶ Die Auswahl der Materialien ist bewusst vielfältig angelegt und bietet **verschiedenen Lerntypen** Zugänge zum Inhalt, besonders jenseits langer Texte.
- ▶ Zu den Aufgaben gibt es **Hilfen** für langsamere Schülerinnen und Schüler und **Fordern-Aufgaben** für besonders schnell Lernende.
- ▶ Auf Methodenseiten und in „GEMEINSAM AKTIV“ wird der **Umgang mit digitalen Medien** schrittweise eingeführt.
- ▶ Über Mediacodes können **digitale Zusatzmaterialien** direkt abgerufen werden.
- ▶ Nutzen Sie das **digitale Schulbuch click & study** und das **digitale Lehrermaterial click & teach** im Unterricht und zu Hause für eine schnelle und unkomplizierte Unterrichtsgestaltung und -vorbereitung.
- ▶ Der **Medienkompetenzrahmen** wird in allen #-Reihen Schritt für Schritt umgesetzt. **LMK⁷**

Auftaktdoppelseite: Einstieg ins Großkapitel



Ein Paar gebrauchte Sportschuhe



Ein Paar neue Sportschuhe

Material und offene Aufgaben der Auftaktdoppelseite dienen der ersten Annäherung an das Thema und der Lernstandsdiagnostik.

Was weißt du schon?

1. Entscheide dich: Welches Paar der oben abgebildeten Schuhe kaufst du?
2. Begründe, warum du dich so entschieden hast.
3. Vergleiche eure Begründungen zu zweit: Welche Gemeinsamkeiten und Unterschiede könnt ihr feststellen?

#Grundlagen des Wirtschaftens

Ein neues Smartphone, ein tolles Paar Sportschuhe oder zwischendurch einfach mal ein Eis. Einkaufen kann gleichzeitig ein Erlebnis, Lust oder auch Frust sein: Manchmal kannst du dir deine Wünsche ganz leicht erfüllen und einfach etwas kaufen. Oft kannst du es dir auch nicht einfach so leisten. Oder deine Käufe entsprechen dann doch nicht deinen Vorstellungen. Bei all den verschiedenen Angeboten den Überblick zu behalten, ist ohnehin nicht immer einfach. Du hast dich bestimmt oft schon gefragt, warum bestimmte Preise so hoch oder so niedrig sind.

Ein kurzer Einführungstext verschafft einen Überblick über die Inhalte des Kapitels.

Was lernst du in diesem Kapitel?

- ... was Bedürfnisse sind und wie sie sich unterscheiden lassen.
- ... was Angebot und Nachfrage sind und woher die verschiedenen Produkte kommen.
- ... wie du überlegt entscheiden kannst, wofür du dein Geld ausgibst und wie du dabei am meisten für dich herausholen kannst.
- ... wer alles Teil des Wirtschaftsgeschehens ist.
- ... was Märkte sind und wie sie sich unterscheiden lassen.
- ... wie Preise entstehen und welche Rolle Wettbewerb dabei spielt.

Eine Vorschau auf die zu erwerbenden Kompetenzen (Wissen und Können) unterstützt die selbstgesteuert Lernenden.

Alternativer Lernweg: GEMEINSAM AKTIV

12

GEMEINSAM AKTIV

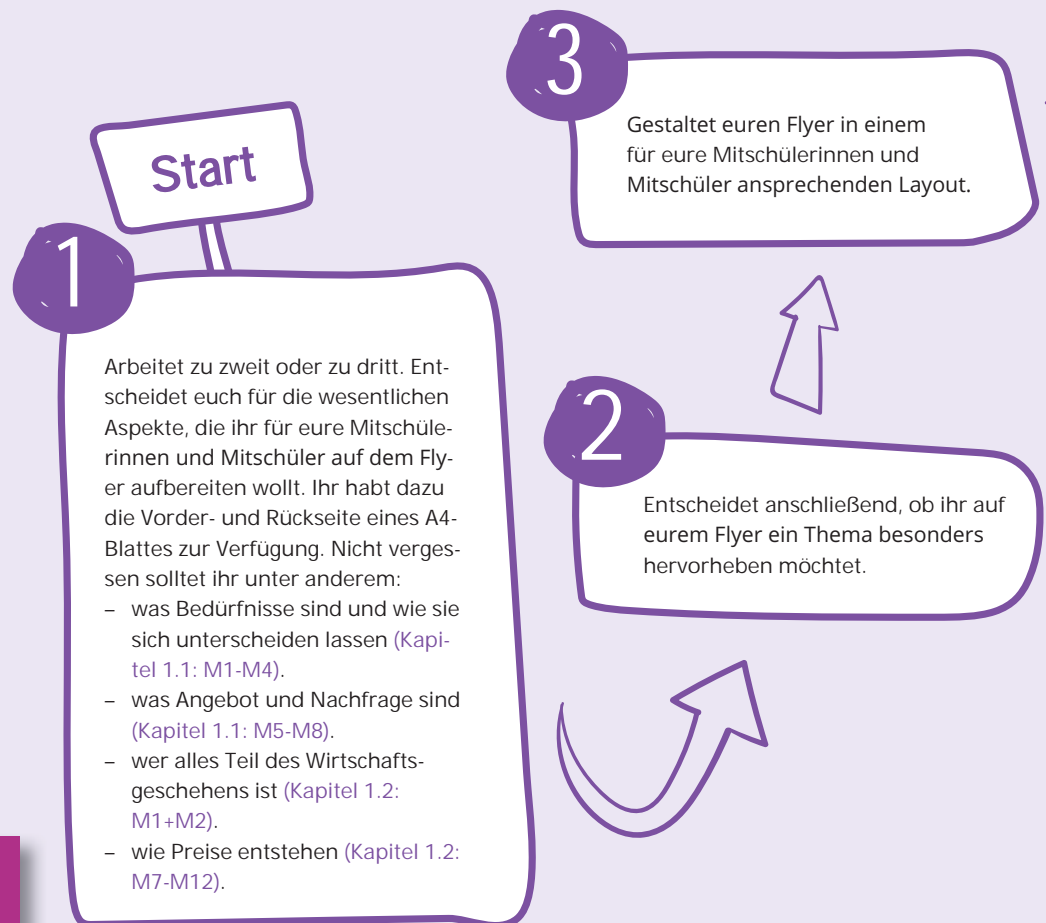
Wir gestalten einen Infoflyer „Von den Bedürfnissen zur Preisbildung“

Alle Menschen – und auch ihr – sind Teil der Wirtschaft. Ihr habt Wünsche, Interessen und Bedürfnisse, die sich in euren Entscheidungen und zum Teil auch in euren Einkäufen widerspiegeln.

Mithilfe des Kapitels könnt ihr den Weg von Bedürfnissen bis zur Preisbildung verstehen und lernen, euer eigenes Handeln zu hinterfragen.

Um euer Wissen zu teilen, könnt ihr einen doppelseitigen Infoflyer mit allen wichtigen Fragen und Antworten inhaltlich erstellen und gestalten, der als Sonderbeilage in der nächsten Ausgabe eurer Schülerzeitung veröffentlicht wird.

Geht dabei so vor:



Alternativ zum traditionellen, lehrerzentrierten Unterricht bieten wir für jedes Kapitel eine alternative Erarbeitung in Form eines offenen Gruppenunterrichts an.

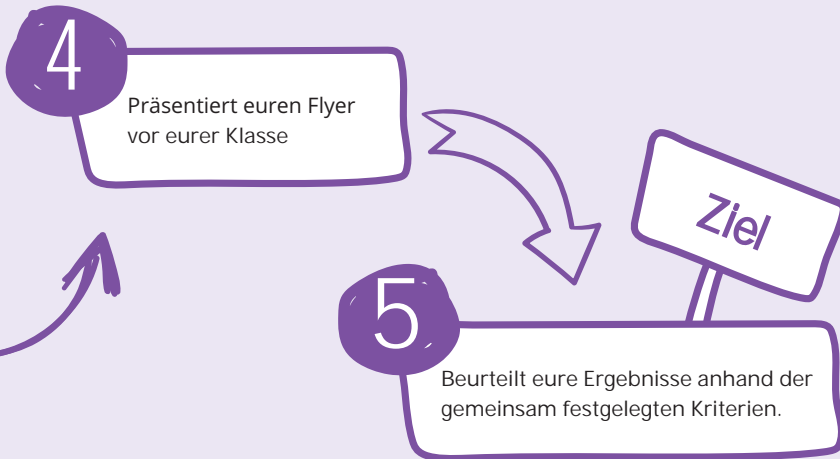
Ziel von GEMEINSAM AKTIV:

- ▶ Selbstständiges Arbeiten
- ▶ Projekthaftes Lernen
- ▶ Erstellung eines Produkts
- ▶ Führt als roter Faden durch das Kapitel

Der Gruppenlernweg ist mit konkreten Anleitungen zum Vorgehen, Materialhinweisen und Methodenvorschlägen versehen.

GEMEINSAM AKTIV

13



Den Abschluss der GEMEINSAM AKTIV-Aufgabe bildet in der Regel eine Form der Präsentation oder ein Produkt.

Das A4-Blatt könnte ihr wie folgt nutzen:

Drei Spalten

Einklappseite	Rückseite	Titel
Wer ist am Wirtschaftsgeschehen beteiligt?	Wie entstehen Preise?	Von den Bedürfnissen zur Preisbildung ...
Inhaltsseite	Inhaltsseite	Inhaltsseite
Was sind Bedürfnisse?	Wie entsteht Nachfrage?	Wie entsteht Nachfrage?

Zwei Spalten

Rückseite	Titelseite
Wer ist am Wirtschaftsgeschehen beteiligt? Wie entstehen Preise?	Von den Bedürfnissen zur Preisbildung
Inhaltseite	Inhaltseite
Was sind Bedürfnisse?	Wie entsteht Nachfrage? Wie entsteht Angebot?



Aufbau der Unterkapitel

26

1 Grundlagen des Wirtschaftens

Die Inhalte des Kapitels werden auf Doppelseiten erarbeitet. Überschrift und wenige Zeilen darunter stellen das Problem dar und den Bezug zwischen der Lebenswelt der Schülerinnen und Schüler und dem Inhalt der Doppelseite her.

Das Einstiegsmaterial ist motivierend und niedrigschwellig gewählt. Es setzt das zu bearbeitende Problem in den Fokus und schafft einen Gesprächsanlass zum Thema.

1.2 Wie funktioniert unsere Wirtschaft?

► Wer ist Teil des Wirtschaftsgeschehens?

Auch du bist ein Teil des Wirtschaftsgeschehens. Wenn du mit deinem Taschengeld etwas einkaufst, dann fließt dieses Geld in einen Kreislauf, in dem sich Geld und Güter bewegen. Deshalb spricht man auch von einem Wirtschaftskreislauf.

M1 Wer nimmt an der Wirtschaft teil?

Zarahs Mutter arbeitet als Tierärztin in einer Tierklinik. Dafür bekommt sie am Ende des Monats ihren Lohn ausgezahlt. Von diesem Lohn leben Zarah und ihre Mutter.

Wenn Zarah ihre Mutter unterstützt

und ihr zum Beispiel jeden Tag dabei hilft, den Tisch zu decken, bekommt sie ein wöchentliches Taschengeld. Heute ist es wieder soweit. Nach der Schule geht sie in den Kiosk, um sich davon ihre Lieblingszeitschrift zu kaufen.



Zarahs Mutter bei der Arbeit.



Zarahs Mutter erhält jeden Monat ihren Lohn.

Welche soll ich nehmen?“



Heute ist Zahltag: Zarahs Mutter gibt ihrer Tochter Taschengeld.

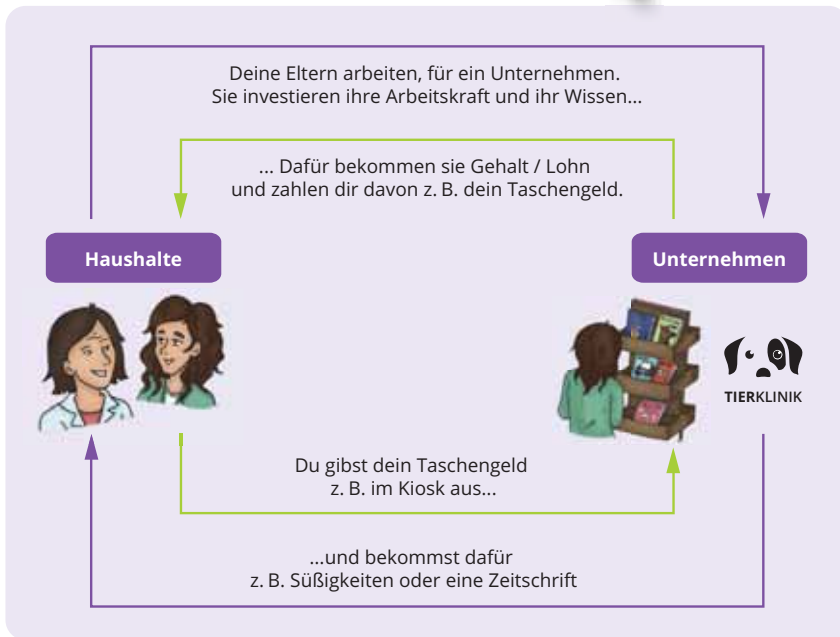


Zarah geht mit ihrem Geld zum Kiosk. Dort möchte sie eine Zeitschrift kaufen.



Zarah hat sich entschieden und zahlt ihre Zeitschrift.

M2 Der einfache Wirtschaftskreislauf



Für jede Unterrichtseinheit werden ausgewiesene Materialien und Aufgaben im Differenzierungsheft aufbereitet, insbesondere für lern- und/oder sprachschwache Schülerinnen und Schüler.

Die wichtigsten Begriffe eines Themas werden in Begriffskästen zusammengefasst. Die Kernaussage befindet sich in wenigen Sätzen in kräftiger Schrift gleich zu Anfang. Details und Beispiele stehen im zweiten Teil der Kästen.

Die Aufgabenblöcke bieten über Methoden und Sozialformen konkrete Vorschläge für den Ablauf des Unterrichts und verwenden Operatoren.

DER WIRTSCHAFTSKREISLAUF – EIN MODELL ZUR ERKLÄRUNG

Wie unsere Wirtschaft funktioniert, lässt sich als Kreislauf darstellen. Diese Darstellung ist vereinfacht. Das bedeutet, dass in der Wirklichkeit noch weitere Faktoren eine Rolle spielen. Bei dieser Darstellung handelt es sich also um ein Modell. Im Kreislauf der Wirtschaft fließen Geld und Güter. Sie werden zwischen den Haushalten und den Unternehmen ausgetauscht.

Zu einem *Haushalt* zählst auch du und mit dir alle Personen, die in eurem zu Hause wohnen. Zu den *Unternehmen* zählen alle Anbieter, die du kennst, und die Güter oder Dienstleistungen verkaufen.

Modelle mithilfe werden Sachverhalte Wirklichkeit dargestellt

AUFGABEN

1. Beschreibe mindestens zwei Situationen, in denen du oder jemand aus deiner Familie am Wirtschaftskreislauf beteiligt war (M1).
2. Erkläre, welche Pfeile in der Abbildung (M2) Geld bewegen und welche Güter bewegen.
3. Gestalte auf der Grundlage der Beispiele aus Aufgabe 1 ein Schaubild wie M2.

H zu Aufgabe 2
Achte auf die Farben der Pfeile.

F Entwickle aus M1 und M2 ein alternatives Modell des Wirtschaftskreislaufs, in dem die Geldströme...

In der Randspalte finden sich Differenzierungsangebote: H-Aufgaben geben Tipps und Hilfen zu einzelnen Aufgaben. Die F-Aufgaben bieten zusätzliche Herausforderungen.

Methodenkarten und Grundwissen

18

METHODE

Inhaltlich über Aufgaben angebundene Fachmethoden werden auf extra ausgewiesenen Methodenkarten an einem konkreten Beispiel erläutert.

Ein Feature erstellen

Worum geht es?

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, deine Ideen zu präsentieren. Zum Beispiel können Ideen mithilfe eines Plakats dargestellt werden oder mit einer digitalen Präsentation.

Ein Feature ist eine Darstellungsform, bei der verschiedene Sinne gleichzeitig angesprochen werden. Es geht darum, Informationen zu vermitteln und gleichzeitig die Zuschauer zu unterhalten.

Dabei können gleichzeitig Bilder gezeigt und Musik gespielt werden. Oder es kann ein Text vorgetragen werden, der mit Bildern und Musik hinterlegt ist. Der Phantasie und Kreativität sind dabei kaum Grenzen gesetzt.

Geht dabei so vor:

Schritt 1: Inhaltliche Vorbereitung des Features

Es ist wichtig, dass ein Feature gut geplant ist, damit bei der Präsentation nicht alles durcheinandergerät. Deshalb muss im Vorfeld genau besprochen werden, welche Medien zu welcher Zeit präsentiert werden.

Es ist sinnvoll, sich einen Ablaufplan anzufertigen, der als Drehbuch zur weiteren Erarbeitung des Features dient. Das, was in einer Zeile steht, wird gleichzeitig präsentiert. Ein Ablaufplan könnte z. B. so aussehen:

Vom Bedürfnis zur Nachfrage

Musik/Geräusch	Fotos	Texte	Gegenstände
Europe: The Final Countdown	Junge, der nach dem Sportunterricht verschwitzt aus der Umkleidekabine kommt	Erklärung des Begriffs: Bedürfnis	Eine leere Wasserflasche
Abba: Money, money, money	Junge, der einen Geldschein aus seiner Tasche holt	Erklärung des Begriffs: Kaufkraft	Ein Geldschein, z. B. 5 €
Geräusch von plätscherndem Wasser	Junge, der an Wasser denkt (kann z. B. mit einer Denkblase verdeutlicht werden)	Erklärung des Begriffs: Bedarf	
Geräusch von Schuhen auf Untergrund	Junge, der sich auf den Weg macht, um in die Cafeteria zu gehen	Erklärung des Begriffs: Kaufentscheidung	
Geräusch von zu öffnender Wasserflasche, trinken und erleichtertem Seufzen	Junge, der eine Wasserflasche kauft	Erklärung des Begriffs: Nachfrage	Eine volle Wasserflasche

GRUNDWISSEN

37

WIE FUNKTIONIERT UNSERE WIRTSCHAFT?

BETEILIGTE AM WIRTSCHAFTSGESCHEHEN

Die Beteiligten am Wirtschaftsgeschehen lassen sich in einem Modell eines Kreislaufes darstellen. Im einfachen Wirtschaftskreislauf tauschen Haushalte und Unternehmen Geld und Güter aus. Die Haushalte nehmen Geld ein, indem ihre Mitglieder arbeiten gehen und von den Unternehmen bezahlt werden. Dieses Geld wird teilweise wieder ausgegeben und fließt somit an Unternehmen zurück (Geldkreislauf). Außerdem werden auch Güter und Dienstleistungen ausgetauscht. Die Haushaltsmitglieder investieren ihre Arbeitskraft in Unternehmen. Wenn sie etwas einkaufen, erhalten sie dafür Güter oder Dienstleistungen von Unternehmen (Güterkreislauf).

← Kapitel 1.2,
M1-M2

EIN MARKT: ANBIETER UND NACHFRAGER TREFFEN AUF EINANDER

Wenn Nachfrager und Anbieter aufeinandertreffen und dabei Güter oder Dienstleistungen zum Tausch angeboten und nachgefragt werden, wird von einem Markt gesprochen. Es gibt viele verschiedene Arten von Märkten. Den meisten ist gemeinsam: Geld ist das übliche Tauschmittel. Nachfrager besitzen Geld und sind dazu bereit es auszugeben, um ihre Bedürfnisse durch den Kauf von Gütern oder Dienstleistungen zu befriedigen. Anbieter stellen gegen Bezahlung Güter oder Dienstleistungen zur Verfügung.

← Kapitel 1.2,
M3-M6

PREISBILDUNG

Wie hoch ein Preis für bestimmte Güter oder Dienstleistungen ist, hängt vom Angebot und von der Nachfrage ab. Da Anbieter und Nachfrager meist unterschiedliche Interessen haben, stellt ein Preis oft eine Art Kompromiss dar. Die Höhe des angesetzten Preises hängt auf der Angebotsseite zum Beispiel davon ab, wie hoch die Produktionskosten sind, welcher Gewinn eingenommen werden soll und wie hoch die Preise anderer Anbieter sind.

← Kapitel 1.2,
M7-M10

WETTBEWERB

Wenn Anbieter oder Nachfrager das gleiche Ziel verfolgen, dann entsteht Wettbewerb.

Unter Anbietern bedeutet das, dass sie versuchen ihre Güter oder Dienstleistungen an Kunden zu verkaufen, während andere Anbieter das Gleiche tun. Wettbewerb unter Nachfragern entsteht, wenn mehrere versuchen, das beste oder günstigste Produkt oder die beste oder günstigste Dienstleistung zu erhalten. Dabei ist Wettbewerb eine gute Sache, da Anbieter versuchen ihre Preise zu senken, gute Qualität anzubieten und ihre Produkte weiterzuentwickeln.

← Kapitel 1.2,
M11-M12

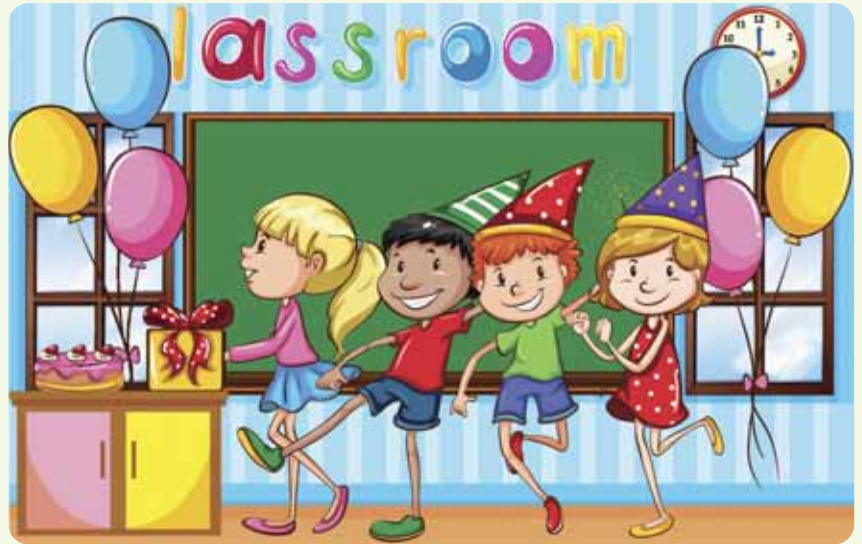
Im Grundwissen werden die wesentlichen Inhalte knapp und in schülergerechter Sprache zusammengefasst. Sie können zur Nacharbeit oder zur Vorbereitung einer Prüfung nachgelesen werden.

Kapitelabschluss: Training und Selbsteinschätzung

38

TRAINING

M1 Wir planen eine Klassenparty



Party im Klassenzimmer

Deine Klasse plant eine Party, um den Abschluss des Schuljahres zu feiern. Ihr habt euch darauf verständigt, dass jede und jeder von euch 5 Euro dazugibt. Ihr

wollt unbedingt Essen und Trinken und gerne noch etwas zusammen unternehmen. Schnell stellt ihr fest, dass das Geld nicht reichen wird. Was nun?

M2 Die Wirtschaft als Modell

Im einfachen Wirtschaftskreislauf nehmen Haushalte Geld ein, indem ihre Mitglieder arbeiten gehen und von den Unternehmen bezahlt werden. Auf dem Arbeitsmarkt sind die Arbeitgeber die Nachfrager und die Arbeitnehmer die Anbieter.

Von der Entlohnung können sie von Unternehmen wiederum Güter oder Dienstleistungen kaufen. Nun sind die Unternehmen die Anbieter und die Haushaltsmitglieder die Nachfrager.

Aufgaben




























1. a) Notiert zusammen an der Tafel, welche Wünsche ihr bei der Planung einer Party berücksichtigen möchtet (M1).
b) Ordnet diese nach ihrer Wichtigkeit. Stimmt bei Bedarf ab und einigt euch auf ein gemeinsames Konzept.
2. Recherchiert Preise für eure Wünsche und bewertet, was von eurem Konzept umsetzbar ist.
3. Erkläre einem Familienmitglied mithilfe einer von dir angefertigten Skizze und anhand des Textes den einfachen Wirtschaftskreislauf (M2). Verwende dafür ein konkretes Beispiel.
4. Begründe, warum die Haushaltsmitglieder in dem Text einmal als Anbieter und einmal als Nachfrager auftreten (M2).

Jedes Kapitel schließt mit einer Trainingsseite ab, auf der die Schülerinnen und Schüler in der Regel an einer Lernaufgabe und einem authentischen Fall die Inhalte des Kapitels zusammengefasst noch einmal anwenden sollen.

SELBSTEINSCHÄTZUNG

39

Im Laufe des vorangegangenen Kapitels hast du dich mit den Grundlagen des Wirtschaftens auseinandergesetzt. Schätze ein, wie sicher du dich in den folgenden Bereichen auskennst.

Ich kann ...	Das klappt schon ...	Hier kann ich noch üben ...
... erklären, was Bedürfnisse sind und wie sie sich unterscheiden lassen.	  	Kapitel 1.1: M1-M4
... erläutern, was Angebot und Nachfrage sind.	  	Kapitel 1.1: M5-M8
... begründen, woher so viele verschiedene Produkte kommen.	  	Kapitel 1.1: M9-M12
... Faktoren nennen, die meine Kaufentscheidung beeinflussen.	  	Kapitel 1.1: M13-M15
... darstellen, wie ich meine knappen Mittel sinnvoll einsetze.	  	Kapitel 1.1: M16-M18
... das Modell des einfachen Wirtschaftskreislaufs beschreiben.	  	Kapitel 1.2: M1-M2
... erklären, was auf einem Markt passiert und wer daran beteiligt ist.	  	Kapitel 1.2: M3-M4
... Märkte vergleichen und voneinander unterscheiden.	  	Kapitel 1.2: M5-M6
... darstellen, welche Faktoren Einfluss auf die Preisbildung haben.	  	Kapitel 1.2: M7-M12

Durch die Checkliste zur Selbsteinschätzung sehen die Schülerinnen und Schüler, wie sicher sie bei den jeweiligen Kompetenzen sind.

Differenzieren mit #Wirtschaft

... mithilfe von Aufgaben in der Randspalte

H **Hilfen zu den Aufgaben**
Sollten Ihre Schülerinnen und Schüler Unterstützung bei der Bearbeitung der Aufgaben benötigen, finden sie regelmäßig neben den Aufgabenblöcken „Hilfen zu den Aufgaben“.

F **Forderaufgaben**
Sollen Ihre Schülerinnen und Schüler über die Aufgaben im Schulbuch hinaus gefordert werden, finden Sie als Lehrkraft hier regelmäßig Angebote für vertiefende oder anspruchsvollere Aufgaben.

AUFGABEN

H zu Aufgabe 2
Achte auf die Farben der Pfeile.

F Entwickle aus M1 und M2 ein allgemeines Modell des einfachen Wirtschaftskreislaufs und kennzeichne die Geld- und Güterströme.

1. Beschreibe mindestens zwei Situationen, in denen du oder jemand aus deiner Familie am Wirtschaftskreislauf beteiligt war (M1).
2. Erkläre, welche Pfeile in der Abbildung (M2) Geld bewegen und welche Güter bewegen.
3. Gestaltete auf der Grundlage der Beispiele aus Aufgabe 1 ein Schaubild wie M2.

... mithilfe von kooperativen Lernformen GEMEINSAM AKTIV

12 GEMEINSAM AKTIV

Wir gestalten einen Infolyer „Von den Bedürfnissen zur Preisbildung“
Als Menschen – und auch ihr – sind Teil der Wirtschaft. Ihr habt Wünsche, Interessen und Bedürfnisse, die sich in euren Entscheidungen und zum Teil auch in euren Einkäufen widerspiegeln.
Mithilfe des Kapitels kommt ihr den Weg von Bedürfnissen bis zur Preisbildung verstehen und lernen, was eigenes Handeln zu hinterfragen.
Um euer Wissen zu testen, könnt ihr einen geeigneten Infolyer mit allen wichtigen Fragen und Antworten inhaltlich erstellen und gestalten, der als Sonderbeilage in der nächsten Ausgabe eurer Schulzeitschrift veröffentlicht wird.

Geht dabei so vor:

- 1 Start**
Arbeitet zu zweit oder zu dritt. Entscheidet euch für die wesentlichen Aspekte, die ihr für eure Mitschülerinnen und Mitschüler auf dem Flyer aufbereiten wollt. Ihr haltet dazu die Front- und Rückseite eines A4-Blattes zur Verfügung. Nicht vergessen solltet ihr vorher abstimmen:
 - was Bedürfnisse sind und wie sie sich unterscheiden (Kapitel 1.1: M1-M2);
 - was Angebot und Nachfrage sind (Kapitel 1.1: M3-M8);
 - was alle Teil des Wirtschaftsgeschehens ist (Kapitel 1.2: M1-M2);
 - was Preise entstehen (Kapitel 1.2: M7-M12).
- 2**
Entscheidet anschließend, ob ihr auf euren Flyer ein Thema besonders hervorheben möchtet.
- 3**
Gestaltet euren Flyer in einem für eure Mitschülerinnen und Mitschüler ansprechenden Layout.
- 4**
Präsentiert euren Flyer vor eurer Klasse.
- 5**
Beurteilt eure Ergebnisse anhand der gemeinsam festgelegten Kriterien.

Das A4-Blatt könnte ihr wie folgt nutzen:

Drei Spalten

Einkappseite	Rückseite	Titel
Wor ist am Wirtschaftsgeschehen beteiligt?	Wie entstehen Preise?	Von den Bedürfnissen zur Preisbildung
Inhaltsseite	Inhaltsseite	Inhaltsseite
Was sind Bedürfnisse?	Wie entsteht Nachfrage?	Wie entsteht Nachfrage?

Zwei Spalten

Rückseite	Inhaltsseite
Wor ist am Wirtschaftsgeschehen beteiligt?	Von den Bedürfnissen zur Preisbildung
Wie entstehen Preise?	...
Inhaltsseite	Inhaltsseite
Was sind Bedürfnisse?	Wie entsteht Nachfrage?
...	...
	Wie entsteht Angebot?

13 GEMEINSAM AKTIV

Ziel

Mithilfe dieses alternativen Lernwegs können Ihre Schülerinnen und Schüler sich die Inhalte des Kapitels in Gruppen selbstgesteuert erschließen. Sie als Lehrkraft unterstützen ganz nach individuellem Bedarf der Lernenden.

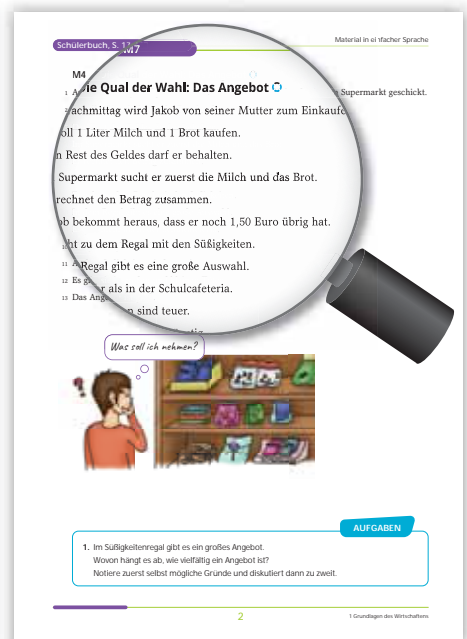
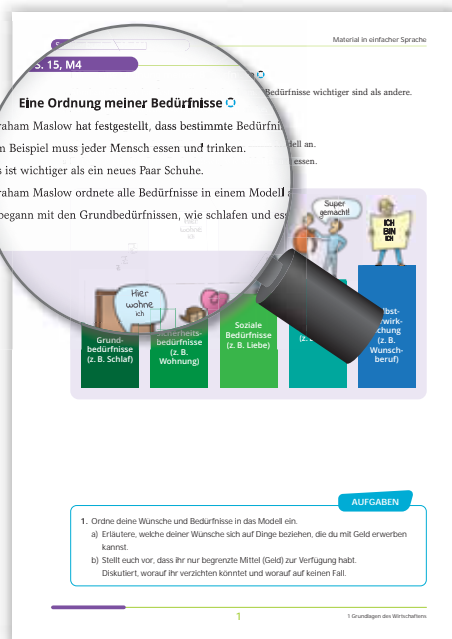
So werden Sie den Anforderungen der heterogenen Lerngruppen besonders gerecht und fördern die Motivation der Lernenden.

– Nordrhein-Westfalen

... mithilfe des Differenzierungsheftes



Zu jeder Unterrichtseinheit werden Texte in einfacher Sprache und übersichtlichem Layout für sprach- und lese-schwache Schülerinnen und Schüler angeboten.



Beispielseiten aus dem Differenzierungsheft

Schülerbuch, S. 15, M4

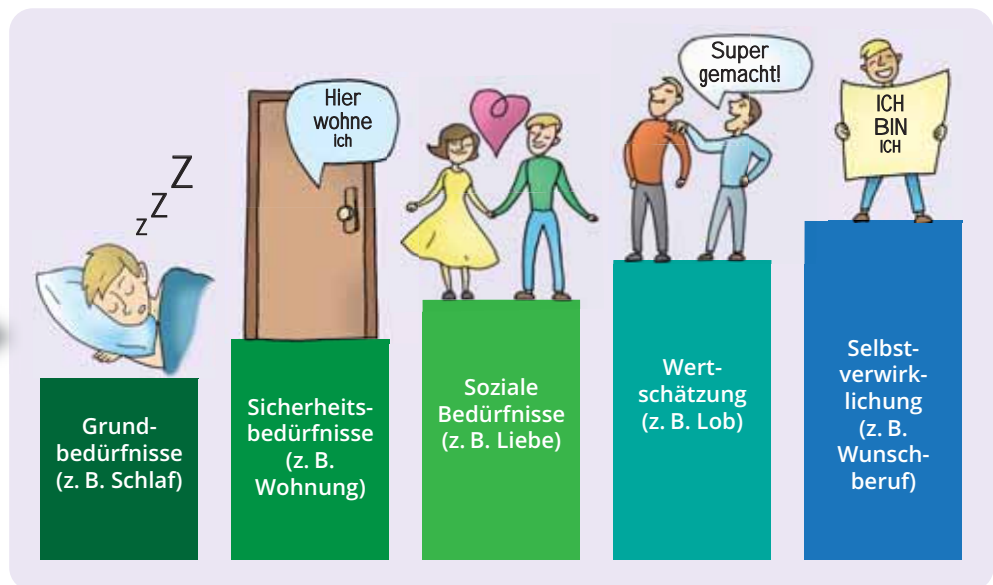
Material in einfacher Sprache

Der klare Bezug zum Schülerbuch erleichtert das differenzierte Arbeiten in der Lerngruppe, bei dem abschließend die Ergebnisse zusammengetragen und diskutiert werden können.

Material aus dem Buch wird als Autorentext in einfacher Sprache angeboten. Große Schrift, Zeilenabstände und -umbrüche erleichtern das Lesen. Mit dem Text können dieselben Aufgaben bearbeitet werden wie mit dem Material aus dem Schülerbuch, sodass die Lerngruppe zum selben Ergebnis kommt.

M4 Eine Ordnung meiner Bedürfnisse

- 1 Abraham Maslow hat festgestellt, dass bestimmte Bedürfnisse wichtiger sind als andere.
- 2 Zum Beispiel muss jeder Mensch essen und trinken.
- 3 Das ist wichtiger als ein neues Paar Schuhe.
- 4 Abraham Maslow ordnete alle Bedürfnisse in einem Modell an.
- 5 Er begann mit den Grundbedürfnissen, wie schlafen und essen.



AUFGABEN

1. Ordne deine Wünsche und Bedürfnisse in das Modell ein.
 - a) Erläutere, welche deiner Wünsche sich auf Dinge beziehen, die du mit Geld erwerben kannst.
 - b) Stellt euch vor, dass ihr nur begrenzte Mittel (Geld) zur Verfügung habt. Diskutiert, worauf ihr verzichten könntet und worauf auf keinen Fall.

Schülerbuch, S. 17, M7

Material in einfacher Sprache

M4 Die Qual der Wahl: Das Angebot

- 1 Am Nachmittag wird Jakob von seiner Mutter zum Einkaufen in den Supermarkt geschickt.
- 2 Er soll 1 Liter Milch und 1 Brot kaufen.
- 3 Den Rest des Geldes darf er behalten.
- 4 Im Supermarkt sucht er zuerst die Milch und das Brot.
- 5 Er rechnet den Betrag zusammen.
- 6 Jakob bekommt heraus, dass er noch 1,50 Euro übrig hat.
- 7 Er geht zu dem Regal mit den Süßigkeiten.
- 8 In dem Regal gibt es eine große Auswahl.
- 9 Es gibt mehr als in der Schulcafeteria.
- 10 Einige Süßigkeiten sind teuer.
- 11 Andere Süßigkeiten sind günstig.
- 12 Es gibt sie in großen und kleinen Tüten.
- 13 Das Angebot ist groß.

**AUFGABEN**

1. Im Süßigkeitenregal gibt es ein großes Angebot.
Wovon hängt es ab, wie vielfältig ein Angebot ist?
Notiere zuerst selbst mögliche Gründe und diskutiert dann zu zweit.



Wirtschaft

Wirtschaft für die Realschule,
Gesamtschule und
Sekundarschule

Band 5/6

Herausgegeben von Vera Kirchner

Bearbeitet von Björn Egbert,
Carolin Hammer,
Safyah Hassan-Yavuz,
Carsten Hinz,
Constantin Klitsch
Robert Löffler

Nordrhein-Westfalen

C.C.BUCHNER

#Wirtschaft – Nordrhein-Westfalen

Wirtschaft für die Realschule, Gesamtschule und Sekundarschule
Band 5/6

Herausgegeben von Vera Kirchner

Bearbeitet von Björn Egbert, Carolin Hammer, Safyah Hassan-Yavuz,
Carsten Hinz, Constantin Klitsch und Robert Löffler

Zu diesem Lehrwerk sind geplant:

- Digitales Lehrermaterial **click & teach** Einzellizenz, Bestell-Nr. 822561
- Digitales Lehrermaterial **click & teach** Box (Karte mit Freischaltcode), ISBN 978-3-661-82256-3
- **Differenzierungsheft** 5/6, Bestell-Nr. ISBN 978-3-661-82248-8

Weitere Materialien finden Sie unter www.ccbuchner.de.

Dieser Titel wird auch als digitale Ausgabe **click & study** unter www.ccbuchner.de erscheinen.

Teildruck 1. Auflage, 1. Druck 2020

Dieses Werk folgt der reformierten Rechtschreibung und Zeichensetzung.

Ausnahmen bilden Texte, bei denen künstlerische, philologische oder lizenzrechtliche Gründe einer Änderung entgegenstehen.

Die Mediacodes enthalten ausschließlich optionale Unterrichtsmaterialien.

An keiner Stelle im Schülerbuch dürfen Eintragungen vorgenommen werden.

Auf verschiedenen Seiten dieses Buches finden sich Verweise (Links) auf Internetadressen. Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird die Haftung für die Inhalte externer Seiten ausgeschlossen.

© 2020 C.C. Buchner Verlag, Bamberg

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlags. Das gilt insbesondere auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen und Mikroverfilmungen. Hinweis zu § 52 a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Redaktion: Lisa Bauer

Layout, Satz und Illustrationen: Wildner + Designer GmbH, Fürth

www.ccbuchner.de

ISBN der genehmigten Auflage 978-3-7661-82251-8



Aus dem Inhalt von #Wirtschaft – Nordrhein-Westfalen

**Vorläufiges
Inhaltsverzeichnis**
– eine punktgenaue Anpassung
an den neuen Kernlehrplan
Wirtschaft wird garantiert

1. Grundlagen des Wirtschaftens
2. Kinder und Jugendliche als Verbraucherinnen und Verbraucher
3. Wirtschaft und Nachhaltigkeit – geht das zusammen?
4. Arbeit und Beruf



Ein Paar gebrauchte Sportschuhe



Ein Paar neue Sportschuhe

Was weißt du schon?

1. Entscheide dich: Welches Paar der oben abgebildeten Schuhe kaufst du?
2. Begründe, warum du dich so entschieden hast.
3. Vergleiche eure Begründungen zu zweit: Welche Gemeinsamkeiten und Unterschiede könnt ihr feststellen?

#Grundlagen des Wirtschaftens

Ein neues Smartphone, ein tolles Paar Sportschuhe oder zwischendurch einfach mal ein Eis. Einkaufen kann gleichzeitig ein Erlebnis, Lust oder auch Frust sein: Manchmal kannst du dir deine Wünsche ganz leicht erfüllen und einfach etwas kaufen. Oft kannst du es dir auch nicht einfach so leisten. Oder deine Käufe entsprechen dann doch nicht deinen Vorstellungen. Bei all den verschiedenen Angeboten den Überblick zu behalten, ist ohnehin nicht immer einfach. Du hast dich bestimmt oft schon gefragt, warum bestimmte Preise so hoch oder so niedrig sind.

Was lernst du in diesem Kapitel?

- ... was Bedürfnisse sind und wie sie sich unterscheiden lassen.
- ... was Angebot und Nachfrage sind und woher die verschiedenen Produkte kommen.
- ... wie du überlegt entscheiden kannst, wofür du dein Geld ausgibst und wie du dabei am meisten für dich herausholen kannst.
- ... wer alles Teil des Wirtschaftsgeschehens ist.
- ... was Märkte sind und wie sie sich unterscheiden lassen.
- ... wie Preise entstehen und welche Rolle Wettbewerb dabei spielt.

Wir gestalten einen Infolyer „Von den Bedürfnissen zur Preisbildung“

Alle Menschen – und auch ihr – sind Teil der Wirtschaft. Ihr habt Wünsche, Interessen und Bedürfnisse, die sich in euren Entscheidungen und zum Teil auch in euren Einkäufen widerspiegeln.

Mithilfe des Kapitels könnt ihr den Weg von Bedürfnissen bis zur Preisbildung verstehen und lernen, euer eigenes Handeln zu hinterfragen.

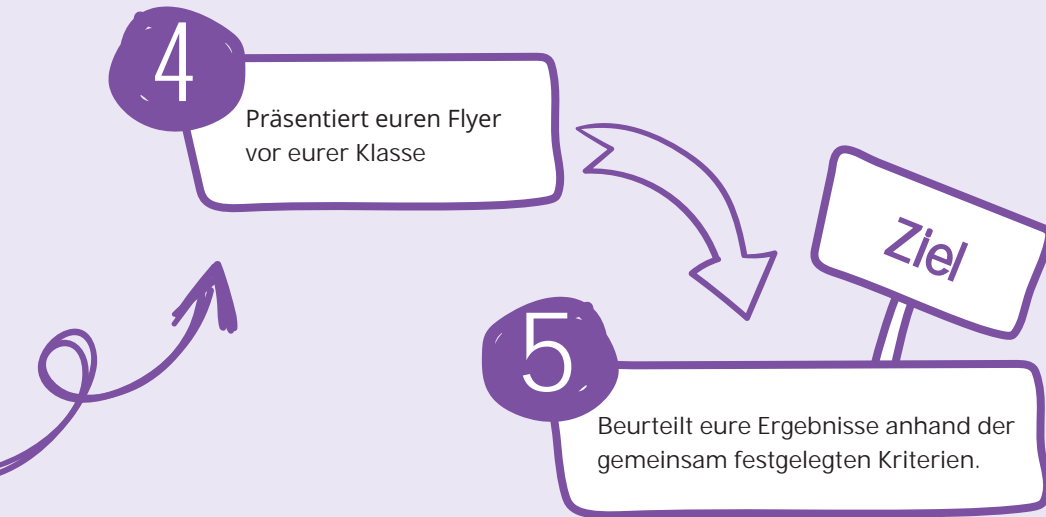
Um euer Wissen zu teilen, könnt ihr einen doppelseitigen Infolyer mit allen wichtigen Fragen und Antworten inhaltlich erstellen und gestalten, der als Sonderbeilage in der nächsten Ausgabe eurer Schülerzeitung veröffentlicht wird.

Geht dabei so vor:



GEMEINSAM AKTIV

13



Das A4-Blatt könnte ihr wie folgt nutzen:

Drei Spalten

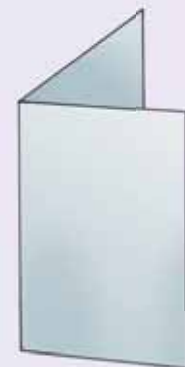
Einklappseite	Rückseite	Titel
Wer ist am Wirtschaftsgeschehen beteiligt?	Wie entstehen Preise?	Von den Bedürfnissen zur Preisbildung ...

Inhaltsseite	Inhaltsseite	Inhaltsseite
Was sind Bedürfnisse?	Wie entsteht Nachfrage?	Wie entsteht Nachfrage?

Zwei Spalten

Rückseite	Titelseite
Wer ist am Wirtschaftsgeschehen beteiligt? Wie entstehen Preise?	Von den Bedürfnissen zur Preisbildung

Inhaltseite	Inhaltseite
Was sind Bedürfnisse?	Wie entsteht Nachfrage? Wie entsteht Angebot? ...



1.1 Kann ich alles kaufen, was ich möchte?

► Unendlich viele Bedürfnisse, aber begrenzte Mittel

Stelle dir vor, was du alles haben möchtest und was du dir kaufen würdest, wenn du doch nur genug Geld hättest. Schnell kommen noch einige Wünsche dazu. Leider kannst du dir nicht alle erfüllen. Und ganz schnell fragst du dich: Was wünsche ich mir? Was bräuchte ich davon wirklich zum Leben und was kann ich mir überhaupt leisten?

M1 Alle meine Wünsche und Bedürfnisse



M2 Traumvorstellung oder Notwendigkeit?

Mein Traum:	Das brauche ich:	Das brauche ich nicht:
• ...	• ...	• ...
• ...	• ...	• ...

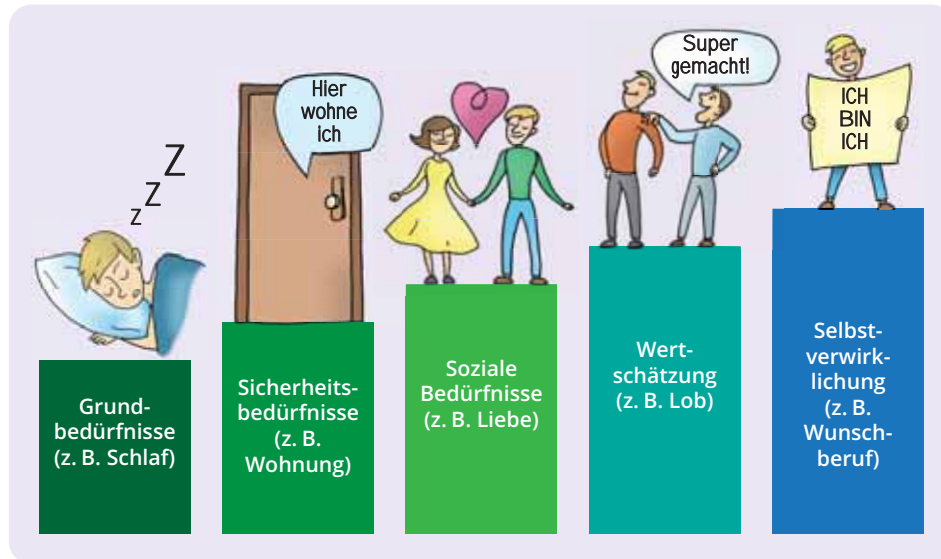
M3 Woher kommen all meine Wünsche und Bedürfnisse?

Die neuen Sportschuhe...	Gute Freunde...	Trinken...
... möchte ich haben, weil alle meine Freunde auch welche haben.	... möchte ich haben, um mich wohlzufühlen.	... muss ich einfach, weil ich durstig bin!

M4 Eine Ordnung für meine Wünsche

Abraham Maslow stellte fest, dass bestimmte Bedürfnisse bedeutsamer sind als andere. Zum Beispiel muss jeder Mensch unbedingt essen und trinken.

Dies ist wichtiger als beispielsweise ein neues Paar Sportschuhe. Er ordnete alle Bedürfnisse in einem Modell an und begann mit den Grundlegendsten.



BEDÜRFNIS

Ein Bedürfnis ist das Empfinden eines Mangels durch einen Menschen. Es ist der Wunsch diesen Mangel zu beheben.

Menschen können sehr viele und sehr viele unterschiedliche Bedürfnisse haben.

AUFGABEN

- Was wünschst du dir?
 - Benenne alle deine Wünsche (M1).
 - Lassen sich deine Wünsche unterscheiden? Bewerte deine Wünsche entsprechend der Wichtigkeit für dich (M2).
 - Vergleicht eure Bewertung der Wünsche zu zweit: Welche Gemeinsamkeiten und Unterschiede könnt ihr feststellen?
- Erkläre, woher deine Wünsche und Bedürfnisse kommen (M3).
- Ordne deine Wünsche und Bedürfnisse in das Modell ein (M4).
 - Erläutere, welche deiner Wünsche sich auf Dinge beziehen, die du mit Geld erwerben kannst.
 - Stellt euch vor, dass ihr nur begrenzte Mittel (Geld) zur Verfügung habt. Diskutiert, worauf ihr verzichten könntet und worauf auf keinen Fall.

► Angebot und Nachfrage: Was bedeutet das?

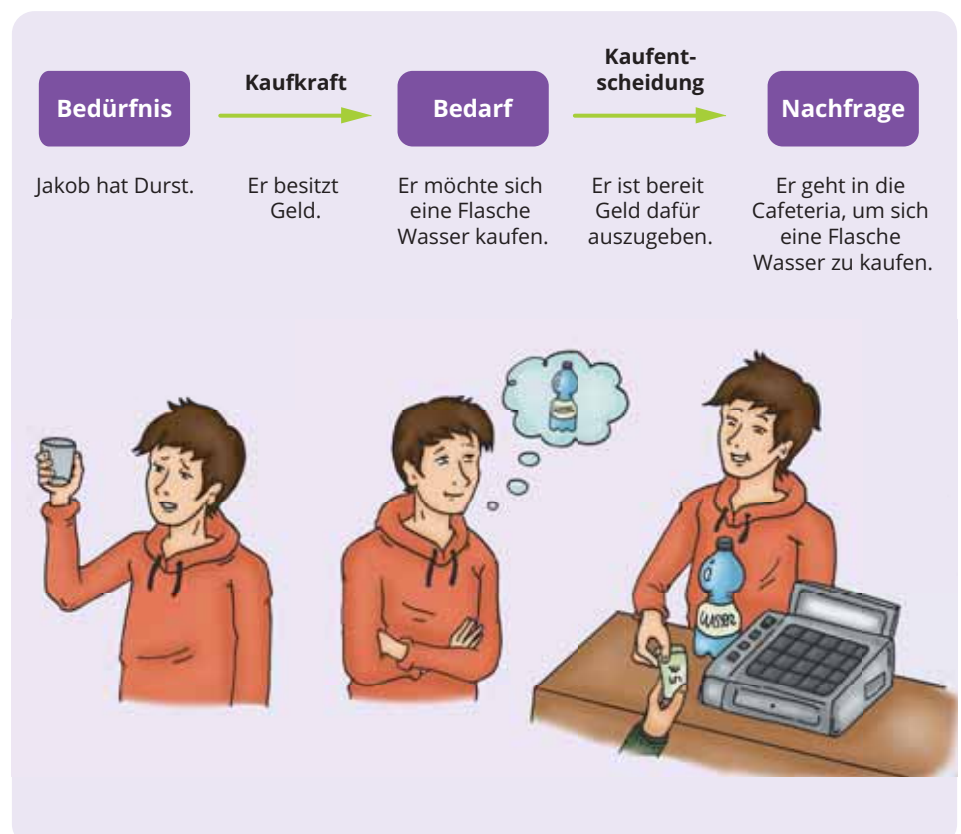
Wenn du ein Bedürfnis hast, dann möchtest du, dass dieses erfüllt wird. Einige Bedürfnisse sind ohne Geld zu erfüllen, andere nicht. Wenn Geld mit ins Spiel kommt, dann kann ein Bedürfnis zu einer Nachfrage werden.

M5 Der vergessliche Jakob oder: Wie entsteht Nachfrage?

Jakob ist nach dem Sportunterricht sehr durstig. Er hat das dringende Bedürfnis etwas zu trinken. Leider hat er seine Trinkflasche zu Hause liegen gelassen. Deshalb fragt er seinen besten Freund Hassan, ob er ihm etwas aus seiner Trinkflasche abgibt. Doch Hassan war selbst so durstig, dass er seine Flasche schon geleert hat. Jakob überlegt, sich am Schulkiosk etwas zu trinken zu kaufen. Zum Glück hat er wenigstens seinen Geldbeutel nicht vergessen. Jakob entscheidet sich dafür, den Rest seines Taschengeldes für eine Flasche Wasser in der Cafeteria auszugeben. Durch sein Geld und die Entscheidung, es einzusetzen, entsteht eine Nachfrage.

M6 Vom Bedürfnis zur Nachfrage

Ein Bedürfnis wird erst dann zum Bedarf, wenn genug Geld vorhanden ist. Wird dann noch eine Entscheidung zum Kauf getroffen, entsteht Nachfrage.



M7 Die Qual der Wahl: Das Angebot

Am Nachmittag wird Jakob von seiner Mutter zum Einkaufen in den Supermarkt geschickt. Er soll einen Liter Milch und ein Brot kaufen. Den Rest des Geldes darf er behalten. Im Supermarkt angekommen, sucht er zuerst die Milch und das Brot. Er rechnet den Betrag zusammen und bekommt heraus, dass er noch 1,50 Euro übrig hat, wenn er beides bezahlt. Dann geht er zu dem Regal mit den Süßigkeiten. Es gibt eine große Auswahl, viel mehr als in der Schulcafeteria. Einige der Süßigkeiten sind teuer, andere sind günstig. Es gibt

sie in großen und in kleinen Tüten. Das Angebot ist groß.



M8 Gut Wirtschaften

Jakob beschließt, sich nur eine kleine Packung Schokolade zu kaufen. Dann hat er noch Geld übrig, das er in seine

Spardose werfen kann. Er hat mit dem Geld, das ihm zur Verfügung stand, gut gewirtschaftet.

Wirtschaften
Wirtschaften bedeutet, dass die Mittel, die einem zur Verfügung stehen, planvoll eingesetzt werden.



AUFGABEN

1. a) Beschreibe Jakobs Problem in **M5**.
b) Erkläre, wie aus einem Bedürfnis eine Nachfrage wird.
2. a) Beschreibe die Abbildung **M6** mit deinen eigenen Worten.
b) Arbeite den Unterschied zwischen Bedürfnis, Bedarf und Nachfrage heraus.
3. Im Süßigkeitenregal gibt es ein großes Angebot (**M7**). Wovon hängt es ab, wie vielfältig ein Angebot ist? Notiere zuerst selbst mögliche Gründe und diskutiere dann zu zweit.
4. Überlege dir Situationen, in denen du selbst schon gut oder weniger gut gewirtschaftet hast (**M8**). Erörtere die Gründe dafür.
5. Wie kommt es vom Bedürfnis zur Nachfrage? Erstelle zu zweit ein Feature mithilfe der nachfolgenden Methode.

H zu Aufgabe 3
Zum Beispiel mag dein Freund lieber Lakritze als Schokolade. Du magst lieber Schokolade. Wie würde ein Supermarkt sich darauf einstellen?

Ein Feature erstellen

Worum geht es?

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, deine Ideen zu präsentieren. Zum Beispiel können Ideen mithilfe eines Plakats dargestellt werden oder mit einer digitalen Präsentation.

Ein Feature ist eine Darstellungsform, bei der verschiedene Sinne gleichzeitig angesprochen werden. Es geht darum, Informationen zu vermitteln und gleichzeitig die Zuschauer zu unterhalten.

Dabei können gleichzeitig Bilder gezeigt und Musik gespielt werden. Oder es kann ein Text vorgetragen werden, der mit Bildern und Musik hinterlegt ist. Der Phantasie und Kreativität sind dabei kaum Grenzen gesetzt.

Geht dabei so vor:

Schritt 1: Inhaltliche Vorbereitung des Features

Es ist wichtig, dass ein Feature gut geplant ist, damit bei der Präsentation nicht alles durcheinandergerät. Deshalb muss im Vorfeld genau besprochen werden, welche Medien zu welcher Zeit präsentiert werden.

Es ist sinnvoll, sich einen Ablaufplan anzufertigen, der als Drehbuch zur weiteren Erarbeitung des Features dient. Das, was in einer Zeile steht, wird gleichzeitig präsentiert. Ein Ablaufplan könnte z. B. so aussehen:

Vom Bedürfnis zur Nachfrage

Musik/Geräusch	Fotos	Texte	Gegenstände
Europe: The Final Countdown	Junge, der nach dem Sportunterricht verschwitz aus der Umkleidekabine kommt	Erklärung des Begriffs: Bedürfnis	Eine leere Wasserflasche
Abba: Money, money, money	Junge, der einen Geldschein aus seiner Tasche holt	Erklärung des Begriffs: Kaufkraft	Ein Geldschein, z. B. 5 €
Geräusch von plätscherndem Wasser	Junge, der an Wasser denkt (kann z. B. mit einer Denkblase verdeutlicht werden)	Erklärung des Begriffs: Bedarf	
Geräusch von Schuhen auf Untergrund	Junge, der sich auf den Weg macht, um in die Cafeteria zu gehen	Erklärung des Begriffs: Kaufentscheidung	
Geräusch von zu öffnender Wasserflasche, trinken und erleichtertem Seufzen	Junge, der eine Wasserflasche kauft	Erklärung des Begriffs: Nachfrage	Eine volle Wasserflasche

METHODE

19

**Schritt 2: Erstellung des Features**

Am besten lässt sich ein Feature in einer Gruppenarbeit umsetzen. Dabei können alle, ihre Fähigkeiten einbringen. Ein Computerprogramm zur digitalen Darstellung der Bilder und zum Abspielen von Musik ist dabei hilfreich. Es können aber auch eine Dokumentenkamera zum Zeigen der Bilder und ein Handy zum Abspielen der Musik verwendet werden. Geeignete Gegenstände können von zu Hause mitgebracht oder ausgeliehen werden.

**Schritt 3: Durchführung**

Es muss nicht zu jedem Zeitpunkt von allen Personen etwas gezeigt werden. Die Texte können dabei vorgelesen oder einfach gezeigt werden. Wenn die Texte vorgelesen werden, dann sollte die Musik leiser gestellt werden.

Wenn Bilder, Texte und/oder Musik präsentiert werden, ist es wichtig, dass das Publikum genügend Zeit hat, das Gezeigte auf sich wirken zu lassen. Deshalb müssen die verschiedenen Medien lange genug präsentiert werden, aber nicht so lange, dass sie sich langweilen.

Bevor das Feature präsentiert wird, muss es auch geübt werden, damit zum Beispiel die Übergänge gut funktionieren und jeder von euch weiß, was zu tun ist.

Nach: Klein, Kerstin: Unterrichtsmethoden klipp und klar. Praxishandbuch individuelles, gemeinsames und kooperatives Lernen, Hamburg 2016, S. 140ff

► Jeden Tag etwas Neues: Wie entsteht Produktvielfalt?

Du hast gut überlegt und dich jetzt festgelegt. Diesen Monat müssen es neue Sportschuhe sein, für die du dein Geld aus gibst. Doch für welches Paar sollst du dich entscheiden? Und fast jeden Tag kommt ein neues Modell auf den Markt, das dir gefallen könnte. Schnell stellst du fest, dass die Entscheidung gar nicht so leichtfällt, wie gedacht und du fragst dich, woher dieses breite Angebot kommt.

M9 Wie reagieren Verkäufer auf die Bedürfnisse ihrer Kunden?

Produkte entstehen nicht von selbst. Sie werden hergestellt und von Unternehmen angeboten, weil sie Geld verdienen müssen. Dazu reagieren sie auf Bedürfnisse von Käufern, indem sie versuchen ihnen ein passendes Angebot zu machen. Sie versuchen auch, mit ihren Angeboten neue Bedürfnisse bei Kunden entstehen zu lassen. Am Beispiel der Sportschuhe bedeutet es, dass viele Unternehmen immer wieder neue Schuhe produzieren, um dich zum Kauf ihrer Modelle anzuregen und so dein Geld zu erhalten. Das Ergebnis ist eine Vielzahl verschiedener Sportschuhe (Produktvielfalt).



Ein Geschäft in Bochum bietet eine große Schuhauswahl an.

M10 Gehen Unternehmen auf alle Wünsche von Kundinnen und Kunden ein? 🔄

Nur einen Teil deiner vielen Bedürfnisse kannst du dir mithilfe deines knappen Geldes erfüllen, indem du es gegen bestimmte Produkte von Unternehmen tauschst. Daher ist Geld zu verdienen auch für Unternehmen nicht einfach: Einerseits müssen ihre Angebote den Bedürfnissen der Nachfrager gerecht werden. Sonst gehen Käufer zu anderen Unternehmen, die ihnen bessere Angebote machen (Konkurrenz). Andererseits können Unternehmen auch nur die Produkte entwickeln und anbieten, von denen sie annehmen, dass sich auch Geld damit verdienen lässt.

M11 Unternehmensziele: höher, schneller, weiter?

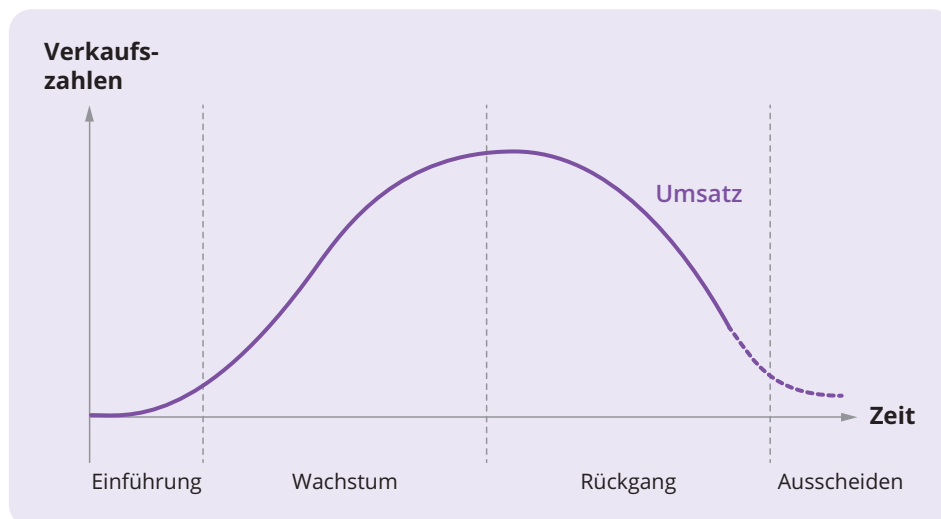
„Was es nicht gibt, kann erfunden werden; was es schon gibt, kann besser gemacht werden.“

Nach diesem Grundsatz arbeiten Unternehmerinnen und Unternehmer, um ihren Kundinnen und Kunden immer wieder etwas Neues anzubieten. Hier gibt es unterschiedliche Möglichkeiten, z. B. ein neues Design oder eine Verbesserung der Eigenschaften.

Diese Entwicklung wird auch als Fortschritt bezeichnet und führt zu immer neuen Produkten, die ältere Produkte oft verdrängen. Daraus ergibt sich für viele Produkte der so genannte Produktlebenszyklus.



M12 Das Leben eines Produktes



AUFGABEN

1. Beschreibe in Stichworten, wie die Verkäufer auf die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen (M9).
2. Begründe mit eigenen Worten, warum Unternehmen nicht auf alle Bedürfnisse ihrer Kundschaft eingehen können (M10).
3. Stelle dar, welche Möglichkeiten Unternehmen haben, immer wieder neue Produkte anzubieten (M11).
4. Wie wirkt sich der Zyklus auf die Produktvielfalt aus? Erörtere die Abbildung des Produktlebenszyklus (M12).

► Welche Wünsche hast du?

Du kennst das bestimmt: Ein Spielzeug von früher, z. B. dein Lieblingsteddy, ist dir sehr viel wert. Du würdest ihn nie auf dem Flohmarkt verkaufen, auch wenn du nicht mehr wirklich mit ihm spielst. Vermutlich würdest du auch nur wenig oder kein Geld für ihn bekommen, denn jemand anderes könnte mit einem alten Teddy nicht mehr viel anfangen.

M13 Entscheidungen treffen

Nura hat zum Geburtstag Geld von ihrer Oma geschenkt bekommen. Sie überlegt nun, ob sie sich von dem Geld lieber ein neues Buch kaufen oder einen

großen Eisbecher leisten will. In der Schulpause unterhält sie sich darüber mit ihrer Freundin Lisa und überlegt:

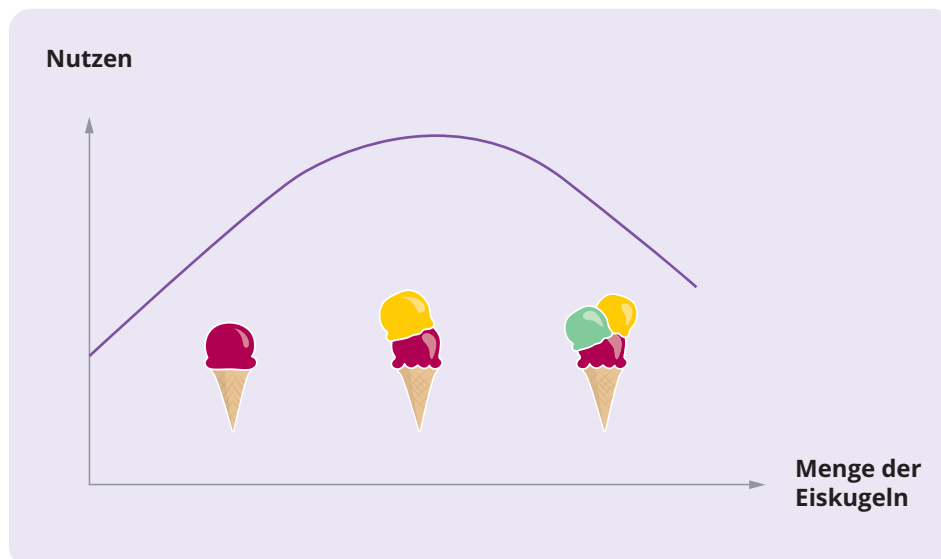


M14 Wie viel ist mir etwas wert und welchen Nutzen hat es?

Als Nura nach der Schule zur Buchhandlung geht, stellt sie fest, dass das Buch doch teurer ist, als sie dachte. Wenn sie es sich kauft, dann hätte sie gar kein Geld mehr übrig. „Das ist es mir dann doch nicht wert“, denkt sie sich. Sie beschließt sich stattdessen ein anderes, günstigeres Buch zu kaufen. Lisa bekommt heute ihr Taschengeld.

Nach dem Gespräch mit Nura hat sie richtig Lust auf ein Eis bekommen. Am Nachmittag kauft sie sich zwei Kugeln Eis. Weil es so lecker ist, kauft sie sich direkt danach noch eine dritte Kugel. Die dritte Kugel war dann doch zu viel. Denn jetzt hat sie Bauchschmerzen. Das Geld für die letzte Eiskugel, hätte sie lieber sparen sollen.

M15 Wenn der Nutzen weniger wird



AUFGABEN

1. a) Nenne Beispiele aus deinem Leben, in denen Dinge für dich einen anderen Nutzen haben als für andere Menschen (M13).
b) Begründe, warum diese Dinge einen anderen Nutzen für dich haben als für andere.
2. a) Erkläre die Begriffe *Nutzen* und *Wert* mit deinen eigenen Worten (M14).
b) Arbeite den Zusammenhang zwischen beiden heraus (M14).
3. a) Erläutert euch gegenseitig die Abbildung M15.
b) Nennt weitere Beispiele, bei denen euer Nutzen ab einer bestimmten Menge abnimmt.

F Aufgabe 3
Entwickelt auf Basis eines eurer Beispiele ein Schema (wie M6), welches diesen Zusammenhang ausführlich abbildet.

► Wie kann ich das Beste für mich herausholen?

Auch wenn man nicht alle Wünsche mit Geld erfüllen kann, reicht das eigene Geld oft nicht, um sich alle Wünsche zu erfüllen. Zudem möchte man für sein Geld auch das Beste für sich herausholen. Jeder Mensch sollte also geschickt entscheiden und dabei Aufwand und Nutzen abwägen. Du handelst dann nach dem ökonomischen Prinzip.

M16 Nina muss sich entscheiden

Hm... ich habe 10 Euro. Ich möchte etwas zu trinken und zu essen kaufen, muss Eintritt bezahlen.



Ich könnte mit dem Bus oder Fahrrad fahren, möchte im Bad aber auch noch ein Eis essen. Das reicht doch nie, oder?

Nina hat sich zum Baden im Schwimmbad verabredet. Es liegt etwas außerhalb der Stadt und sie könnte mit dem Bus fahren. Das würde hin und zurück 3 Euro kosten. Sie könnte aber auch mit dem Fahrrad fahren und das Geld sparen, wäre dann aber eine halbe Stunde später da. Der Eintritt ins Schwimmbad kostet auch noch 3 Euro...

M17 Zwei Handlungsmöglichkeiten, um Ziele besser zu erreichen

Minimalprinzip



Ich möchte genau diese Limo kaufen und möglichst wenig dafür bezahlen.

Maximalprinzip



Ich habe zwei Euro und möchte möglichst viel Limo dafür kaufen.



MINIMALPRINZIP UND MAXIMALPRINZIP

Du kannst du nach dem Maximal- oder Minimalprinzip handeln, um sinnvoll zu wirtschaften. Entweder setzt du deine Mittel so ein, dass du dir möglichst viele Wünsche erfüllen kannst (**Maximalprinzip**). Oder, du suchst dir ein bestimmtes Produkt aus und versuchst, dafür das billigste Angebot zu finden (**Minimalprinzip**).

M18 Nach welchem Prinzip wird gehandelt?

Situation 1	Deine Eltern haben dir erlaubt, gemeinsam mit ihnen ein Smartphone zu kaufen und stellen dir 200 Euro zur Verfügung. Wie gehst du vor?	
Situation 2	Deine Lieblingsschuhe sind gerade in vielen Läden verfügbar. Du möchtest sie unbedingt kaufen. Wie gehst du vor?	
Situation 3	Du hast 5 Euro im Geldbeutel und möchtest dir nach dem Sport etwas zu trinken kaufen? Die Cafeteria ist gleich nebenan, dafür ist es dort teuer. Ein Supermarkt ist 10 Minuten entfernt, dafür ist es sehr günstig. Was machst du?	

AUFGABEN

- Beschreibe, wie du an Ninas Stelle vorgehen würdest, um die Ausgaben für den Ausflug ins Schwimmbad zu planen (M16).
 - Diskutiert eure Strategien anschließend in der Klasse.
- Erkläre mit eigenen Worten, was unter dem Minimal- und dem Maximalprinzip des Wirtschaftens zu verstehen ist (M17, #Minimalprinzip und Maximalprinzip).
- Begründe, wie du in den einzelnen Situationen (M18) vorgehen würdest.
 - Stellt die Gründe in der Klasse vor und diskutiert anschließend Unterschiede.
- Erkläre, welche der beiden Handlungsmöglichkeiten des ökonomischen Prinzips du jeweils anwenden würdest (M18).

H Aufgabe 4
Wenn du nach dem ökonomischen Prinzip handelst, wägst du Aufwand und Nutzen ab (ökonomisches Prinzip).

1.2 Wie funktioniert unsere Wirtschaft?

► Wer ist Teil des Wirtschaftsgeschehens?

Auch du bist ein Teil des Wirtschaftsgeschehens. Wenn du mit deinem Taschengeld etwas einkaufst, dann fließt dieses Geld in einen Kreislauf, in dem sich Geld und Güter bewegen. Deshalb spricht man auch von einem Wirtschaftskreislauf.

M1 Wer nimmt an der Wirtschaft teil?

Zarahs Mutter arbeitet als Tierärztin in einer Tierklinik. Dafür bekommt sie am Ende des Monats ihren Lohn ausgezahlt. Von diesem Lohn leben Zarah und ihre Mutter.

Wenn Zarah ihre Mutter unterstützt

und ihr zum Beispiel jeden Tag dabei hilft, den Tisch zu decken, bekommt sie ein wöchentliches Taschengeld. Heute ist es wieder soweit. Nach der Schule geht sie in den Kiosk, um sich davon ihre Lieblingszeitschrift zu kaufen.



Zarahs Mutter bei der Arbeit.



Zarahs Mutter erhält jeden Monat ihren Lohn.

Welche soll ich nehmen?"



Heute ist Zahltag: Zarahs Mutter gibt ihrer Tochter Taschengeld.

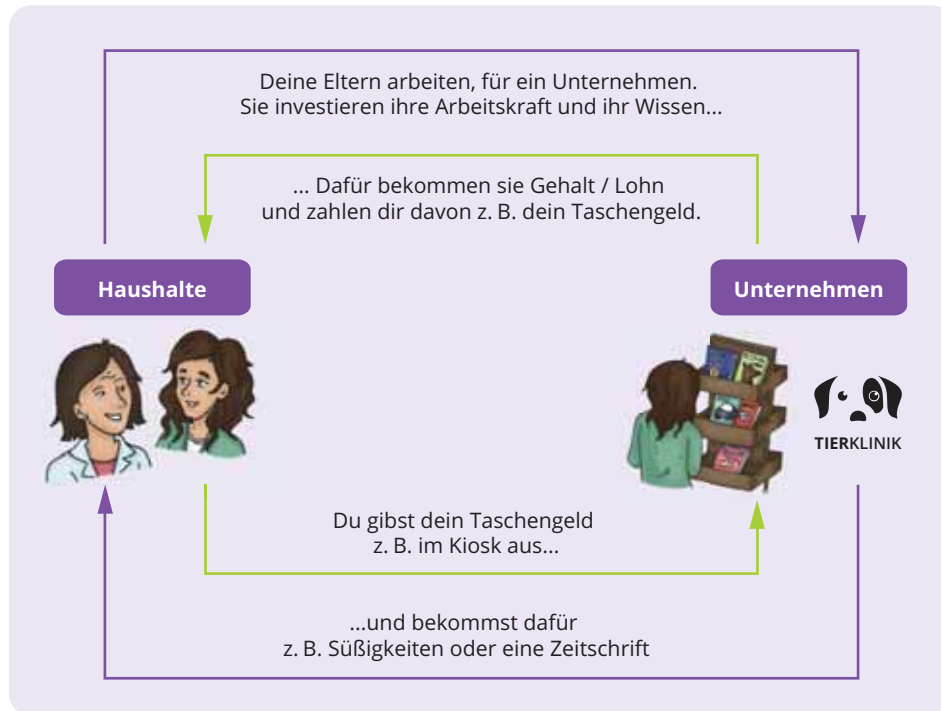


Zarah geht mit ihrem Geld zum Kiosk. Dort möchte sie eine Zeitschrift kaufen.



Zarah hat sich entschieden und zahlt ihre Zeitschrift.

M2 Der einfache Wirtschaftskreislauf



DER WIRTSCHAFTSKREISLAUF – EIN MODELL ZUR ERKLÄRUNG

Wie unsere Wirtschaft funktioniert, lässt sich als Kreislauf darstellen. Diese Darstellung ist vereinfacht. Das bedeutet, dass in der Wirklichkeit noch weitere Faktoren eine Rolle spielen. Bei dieser Darstellung handelt es sich also um ein Modell. Im Kreislauf der Wirtschaft fließen Geld und Güter. Sie werden zwischen den Haushalten und den Unternehmen ausgetauscht.

Zu einem *Haushalt* zählst auch du und mit dir alle Personen, die in eurem zu Hause wohnen. Zu den *Unternehmen* zählen alle Anbieter, die du kennst, und die Güter oder Dienstleistungen verkaufen.

Modell
Mithilfe von einem Modell werden komplizierte Sachverhalte aus der Wirklichkeit vereinfacht dargestellt.

AUFGABEN

1. Beschreibe mindestens zwei Situationen, in denen du oder jemand aus deiner Familie am Wirtschaftskreislauf beteiligt war (M1).
2. Erkläre, welche Pfeile in der Abbildung (M2) Geld bewegen und welche Güter bewegen.
3. Gestaltet auf der Grundlage der Beispiele aus Aufgabe 1 ein Schaubild wie M2.

- H zu Aufgabe 2**
Achte auf die Farben der Pfeile.
- F** Entwickle aus M1 und M2 ein allgemeines Modell des einfachen Wirtschaftskreislaufs und kennzeichne die Geld- und Güterströme.

► Angebot und Nachfrage: Was passiert auf einem Markt?

Angebot und Nachfrage kennst du schon aus dem vorherigen Kapitel. Du weißt bereits, dass aus einem Bedürfnis eine Nachfrage entstehen kann und dass diese durch das bereitgestellte Angebot abgedeckt werden kann. Welche Interessen dabei jeweils vertreten werden, wirst du dir jetzt erarbeiten.

M3 Auf dem Markt treffen Anbieter und Nachfrager aufeinander

Elias ist heute mit seinem Vater auf dem Flohmarkt, um einige seiner alten Sachen zu verkaufen. Auf dem Flohmarkt ist es sehr voll. Es sind viele Menschen da, die einen Stand gemietet haben, um ihre Waren zu verkaufen. Das Angebot

ist groß und die Anbieter versuchen alle ihre Produkte zu verkaufen.

Auch an Nachfragern mangelt es nicht. Es sind so viele Menschen da, dass es schwierig ist, an die einzelnen Stände heranzukommen.



M4 Unterschiedliche Interessen treffen aufeinander

Auf dem Flohmarkt treffen unterschiedliche Interessen aufeinander. Elias (Anbieter) möchte für das, was er anbietet, einen möglichst hohen Verkaufspreis erreichen. Sein Ziel ist natürlich, mit einem hohen Gewinn nach Hause zu fahren. Aber er möchte auch so wenig Dinge wie möglich wieder mit nach Hause nehmen. Außerdem freut er sich, wenn seine Kunden (Nachfrager) zufrieden sind. Seine Kunden wiederum sind zufrieden, wenn sie ein Produkt mit einer guten Qualität bekommen, für das sie einen niedrigen Preis bezahlt haben.



Dieses Barometer gibt an, wie zufrieden die Kunden mit dem Unternehmen sind.

ANBIETER UND NACHFRAGER

Anbieter stellen gegen Bezahlung Güter oder Dienstleistungen zur Verfügung. Nachfrager haben Bedürfnisse, besitzen Geld und sind dazu bereit, es auszugeben. Sie wollen die Bedürfnisse durch den Kauf von Gütern oder Dienstleistungen befriedigen.

Anbieter und Nachfrager haben oft unterschiedliche Interessen. Auf dem Markt treffen sie aufeinander.

AUFGABEN

1. Welche Situationen kennst du noch, in denen Anbieter und Nachfrager (M3) aufeinandertreffen? Nenne Beispiele.
2. Fasse die unterschiedlichen Interessen von Anbietern und Nachfragern aus dem Text zusammen (M4).
3. Findet euch zu zweit zusammen und entwickelt ein Rollenspiel zu einer Verkaufssituation auf dem Flohmarkt.
 - Jeweils eine Person übernimmt die Rolle des Anbieters und die andere die Rolle des Nachfragers.
 - Verhandelt über den Preis. Führt dabei unterschiedliche Argumente an und begründet sie (M4).
4. Beurteile folgende Aussage: „Wenn Anbieter und Nachfrager auf dem Markt aufeinandertreffen, dann ist es schwierig, sich zu einigen.“

► Wie lassen sich Märkte unterscheiden?

„Komm, wir gehen auf den Markt, um etwas einzukaufen.“ Dabei denkst du vielleicht an einen Wochenmarkt, auf dem es Obst und Gemüse oder Brot zu kaufen gibt. Es gibt aber nicht nur den Wochenmarkt. Auch Einkaufszentren oder Onlineshops, aber auch die Börse in Frankfurt sind Märkte.

M5 Was ist eigentlich alles ein Markt?

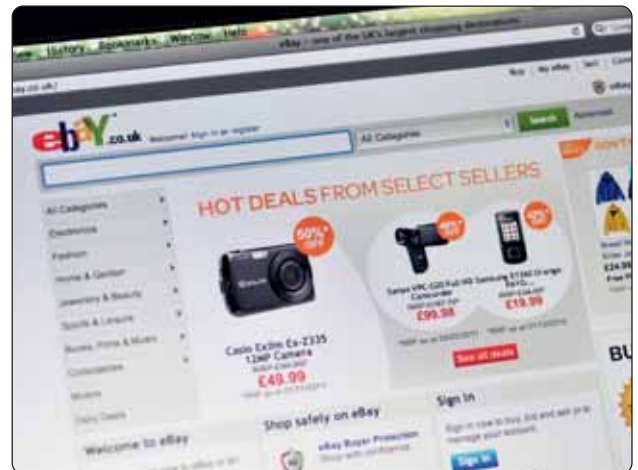
Endlich! Karl hat genug Geld gespart, um sich seinen Metallbaukasten kaufen zu können. Doch wo soll er ihn am besten kaufen? Er überlegt: „Im Fachgeschäft kann ich den Kasten auf jeden Fall kaufen, dort habe ich ihn schon gesehen. Aber, auch im Internet habe ich

schon viele Angebote gesehen, zum Beispiel bei Ebay und Amazon.“

Es gibt also viele Möglichkeiten, wo Karl seinen Bedarf nach einem Baukasten decken kann. Jede dieser Möglichkeiten wird als Markt bezeichnet, auch wenn sie sich doch sehr unterscheiden.



Auf dem Wochenmarkt gibt es frisches Obst und Gemüse.



Auf Ebay kann jeder kaufen und verkaufen.



Stellenangebote werden auch in Zeitungen veröffentlicht.



Die Frankfurter Börse

M6 Was für Märkte gibt es?

Wenn es verschiedene Märkte gibt, müssen sie sich auch unterscheiden lassen. Dazu werden Eigenschaften verwendet, die eine Einteilung erlauben.

5 Drei Möglichkeiten, Märkte einzuteilen, das Gebiet, die Zeit und der gehandelte Gegenstand.

- *Unterscheidung nach Gegenstand:* Gütermarkt z.B. für Obst und Gemüse, Dienstleistungsmarkt z.B. für die

Reinigung von Häusern, Immobilienmarkt z.B. für Häuser, Arbeitsmarkt z.B. für einen speziellen Beruf, ...

- *Unterscheidung nach Zeitdauer:* Wochenmarkt oder Jahrmarkt
- *Unterscheidung nach Gebiet:* weltweit, europaweit, deutschlandweit, bundeslandweit, regional, städtisch

#

EIN MARKT

Wenn Nachfrager (Käufer) und Anbieter (Verkäufer) aufeinandertreffen und dabei Produkte oder Dienstleistungen zum Tausch angeboten und nachgefragt werden, wird in der Wirtschaft von einem Markt gesprochen.

Geld ist dabei das übliche Tauschmittel. Es gibt viele verschiedene Märkte. Sie werden zum Beispiel nach dem gehandelten Gegenstand und dem Gebiet, in dem dieser Handel stattfindet, unterschieden. Auch die Zeitdauer eines Marktes ist eine mögliche Unterscheidung.

Bedürfnisse → Bedarf → Nachfrage → **Markt** ← Angebot

AUFGABEN

1. Betrachtet die Bilder zu zweit und erläutert euch gegenseitig die Gemeinsamkeiten und Unterscheide der Märkte (M5).
2. Erkläre mit deinen eigenen Worten, was ein Markt ist (M5).
3. Erkläre, wer die Nachfrager und wer die Anbieter sind, und was dort gehandelt wird (M5).
4. a) Ordne die Bilder aus M5 den jeweiligen Unterteilungsmöglichkeiten von Märkten zu (M6).
b) Vergleicht eure Ergebnisse anschließend zu zweit.
5. Finde mindestens zwei weitere Beispiele für Märkte.
6. Überprüfe, ob es noch weitere Möglichkeiten gibt, um Märkte einteilen zu können? Diskutiert eure Ergebnisse zu zweit.

F zu Aufgabe 3

Ordne sie den jeweiligen Unterteilungsmöglichkeiten von Märkten zu (wie in Aufgabe 3).

► Wie entstehen Preise?

Du weißt bereits, dass Anbieter und Nachfrager oft unterschiedliche Interessen haben: Dem einen nutzt ein hoher Preis, die anderen möchten gerne so wenig wie möglich ausgeben. Wenn sie auf dem Markt aufeinandertreffen, kommt es zum Kauf, wenn beide mit dem Preis einverstanden sind. Doch weißt du auch, wovon es abhängt, wie hoch ein Preis ist?

M7 Die Anbieter

Das Schülerunternehmen *Brotzeit* hat sich darauf spezialisiert, Pausenbrote anzubieten. Dafür werden täglich in der Stunde vor der großen Pause von den 5 Schülerinnen und Schülern der 5. und 6. Klasse die Brote vorbereitet. Anna und Nilay sind zuständig für die Preisfestlegung. Als das Schülerunternehmen gegründet wurde, haben sie darüber nachgedacht, wie viel sie für ein 10

Brot verlangen können. Natürlich wollen sie einen möglichst hohen Gewinn erzielen. Sie gehen von folgender Annahme aus: *Je mehr Geld sie für ein Brot bekommen, desto mehr Brote können sie am nächsten Tag anbieten.* Doch wenn sie den Preis zu hoch ansetzen, dann werden sie die Brote nicht verkaufen können. 15

M8 Überlegungen zur Preisbildung



M9 Die Nachfrager

Mit ihren Überlegungen wenden Anna und Nilay sich an die anderen Schülerinnen und Schüler (Nachfrager), die im Schülerunternehmen arbeiten. Gemeinsam diskutieren sie Folgendes:

Für die Schülerinnen und Schüler, die ein Brot kaufen möchten, gilt, dass sie umso mehr kaufen, je kleiner der Preis ist. Das bedeutet, dass sie weniger kaufen werden, wenn der Preis zu hoch ist. Irgendwann ist aber auch der hungrigste Schüler satt. Es gibt also eine obere Grenze an zu verkaufenden Brötchen. Den Mitschülerinnen und Mitschüler kommt es auch noch darauf an, ob ihnen die Brote schmecken. Einige haben



Vier Freunde und Freundinnen aus der Klasse 5a lassen sich ihre eben gekauften Brote schmecken.

vielleicht sowieso ein Brot von zu Hause mitgebracht und brauchen sich gar keins zu kaufen. Andere mögen vielleicht lieber das süße Gebäck vom Bäcker gegenüber der Schule.

M10 Angebot und Nachfrage treffen aufeinander

Um herauszufinden, wie groß die Nachfrage bei den Mitschülerinnen und Mitschülern ist und wie viel sie bereit sind für Brote zu bezahlen, führen Anna und Nilay eine Umfrage durch.

Die Ergebnisse verraten ihnen, dass etwa die Hälfte ihrer Mitschülerinnen und Mitschüler Interesse an ihrem Angebot hat. Im Durchschnitt sind sie dazu bereit, zwischen 50 Cent und

1 Euro dafür zu bezahlen. Jetzt wissen Anna und Nilay, wie viele Brote sie vorbereiten können. Weil sie aber nicht sicher sind, ob wirklich alle, die Interesse haben auch ein Brot kaufen, einigen sie sich auf eine geringere Menge. Außerdem überprüfen sie, wie viele Brote sie zu einem Preis von zum Beispiel 75 Cent mindestens verkaufen müssten, um die Zutaten bezahlen zu können.

AUFGABEN

1. Beende die Sätze von Nilay (M8).
2. Welche Interessen haben die Anbieter und welche die Nachfrager? Lies dir die Texte M7 und M9 durch und fasse die Interessen in Stichpunkten zusammen.
3. Inwiefern beeinflussen Angebot und Nachfrage die Preisbildung am Beispiel der Schülerunternehmen *Brotzeit*? Erkläre mit deinen eigenen Worten, wovon es abhängt, wie viel ein Brot kostet (M10).
4. Wenn du im Schülerunternehmen arbeiten würdest, wie hoch würdest du den Preis ansetzen? Begründe deine Meinung.

► Was ist Wettbewerb und wozu ist er gut?

Sicherlich hast du schon oft festgestellt, dass sich die Preise für das gleiche Produkt deutlich unterscheiden können. Eine Flasche Saft kostet bei der Tankstelle an der Autobahn sehr viel mehr als die gleiche Flasche Saft in einem Supermarkt. Dies hat mit der Größe des Angebots und der Größe der Nachfrage zu tun.

M11 Für welche Brötchen soll ich mich entscheiden?

Damit Karl am Wochenende genug zu essen hat, möchte er am Freitag Brot und Brötchen einkaufen gehen. In seinem Stadtteil gibt es sehr viele Bäcker.

- 5 Das Brot und die Brötchen sind bei den verschiedenen Bäckern nicht alle gleich teuer. Sie unterscheiden sich auch im Geschmack und im Aussehen. Einige Bäcker haben ein sehr viel breiteres Angebot, so dass sich Karl kaum entscheiden kann. Die Bäcker haben dabei alle das gleiche Ziel: Sie wollen mit ihrem Angebot Karl und auch viele andere Kunden gewinnen, um Geld zu verdienen. Sie sind Wettbewerber. Manchmal macht einer der Bäcker ein Sonderangebot für Brötchen. Dann muss sich Karl beeilen, dass nicht alle anderen Kunden schneller waren als er und er keine
- 10
- 15
- 20 Brötchen mehr bei diesem Bäcker bekommt. Auch die Nachfrager sind also untereinander Wettbewerber.



Ein Kunde kauft Brötchen.



Mit einer großen Auswahl lockt eine Bäckerei.

WETTBEWERB

Wettbewerb entsteht immer dann, wenn mehreren Personen nach einem gleichen Ziel streben.

Wettbewerb unter Anbietern entsteht dann, wenn sie gleichzeitig versuchen, ihre Produkte an Nachfrager zu verkaufen. Aber auch Nachfrager stehen im Wettbewerb untereinander, wenn sie versuchen das beste bzw. günstigste Produkt zu erwerben.

M12 Wettbewerb und Preis: Teure Äpfel, billige Äpfel ...

Situation auf dem Wochenmarkt	Veränderung auf Seite von		Reaktion des Apfelpreises	
	Angebot	Nachfrage	Preis fällt	Preis steigt
1. Heute gibt es besonders viele Händler, die Äpfel anbieten.	X		X	
2. Nur wenige Händler bieten Äpfel an.				
3. Neben Äpfeln werden heute auch viele andere Obstsorten angeboten.				
4. Es ist Winter. Neben Äpfeln gibt es kaum anderes Obst im Angebot.				
5. In der Stadt findet ein Fest statt. Besonders viele Käufer sind auf dem Markt.				
6. Bei Regen kann der Markt heute nur wenige Käufer anlocken.				
7. Die Erntehelfer konnten durchsetzen, dass sie mehr Lohn bekommen.				
Dein Beispiel: ...				

Bitte ins Heft!

Nach: Binder, Anja/Buhr, Daniel/Zengerle, Inga: B4. Preisbildende Faktoren. In: Politik und Unterricht 3/2015, S. 22

AUFGABEN

- Beschreibe mit deinen eigenen Worten, was Wettbewerb ist und wer im Text Wettbewerber ist (M11).
- Es gibt viele Faktoren, die Einfluss auf den Preis nehmen. Wettbewerb spielt dabei eine besondere Rolle (M12).
 - Erörtere, ob sich in der beschriebenen Situation das Angebot oder die Nachfrage verändert.
 - Entscheide, ob der Apfelpreis jeweils fällt oder steigt.
- Milch, Wasser, Joghurt, Schuhe – für viele Produkte gibt es eine große Auswahl im Angebot. Die Kundinnen und Kunden können frei entscheiden, was sie kaufen. Aber was ist, wenn es nur einen einzigen Laden gibt, wo man etwas kaufen kann? Beurteilt zu zweit mögliche Folgen für Preis und Qualität.

KANN ICH ALLES KAUFEN, WAS ICH MÖCHTE?

Kapitel 1.1, --> #
M1-M4

JEDER MENSCH HAT BEDÜRFNISSE UND WÜNSCHE

Jeder von uns hat Wünsche und Bedürfnisse. Diese lassen sich nach ihrer Bedeutung ordnen, die sie für uns haben. Zum Beispiel gibt es grundlegende Bedürfnisse, ohne deren Befriedigung wir nicht leben könnten, wie Essen oder Schlafen. Freunde zu haben und von der Familie geliebt zu werden, sind soziale Bedürfnisse. Nicht alle Wünsche und Bedürfnisse lassen sich mit Geld erfüllen, aber einige schon.

Kapitel 1.1, --> #
M5-M8

ANGEBOT UND NACHFRAGE

Oft werden von Verkäufern sehr viele Dinge bereitgestellt, die einen Kaufwunsch oder eine Bedürfnisbefriedigung auslösen sollen (Angebot). Wenn beim Interessenten genug Geld vorhanden ist, um einen Wunsch zu erfüllen und eine Kaufentscheidung getroffen wird, entsteht Nachfrage. Die Mittel, die dazu zur Verfügung stehen, sind jedoch meist knapp. Wirtschaften bedeutet dann, dass die Mittel, die zur Verfügung stehen, planvoll eingesetzt werden.

Kapitel 1.1, --> #
M9-M12

PRODUKTVIELFALT UND PRODUKTENTWICKLUNG

Produkte entstehen nicht von selbst. Sie werden von Unternehmen entwickelt und angeboten, um Geld zu verdienen. Mit neuen Produkten und verschiedenen Produkten versuchen sie möglichst passende Angebote zu machen, die auf die Käufer abgestimmt sind. Dabei sind nur wenige Produkte dauerhaft und unverändert erfolgreich. Viele Produkte veralten schnell und werden durch neue Angebote ausgetauscht.

Kapitel 1.1, --> #
M13-M18

KAUFENTSCHEIDUNGEN TREFFEN UND DAS BESTE FÜR SICH HERAUSHOLEN

Dinge haben für jede Person einen anderen Nutzen. Entsprechend unterscheidet sich der Wert, den Personen einem Produkt beimessen, mitunter sehr. Dabei gilt, dass Dinge, denen wir einen hohen Nutzen zusprechen, auch einen hohen Wert für uns haben. Die zur Verfügung stehenden Mittel sind knapp. Es müssen Entscheidungen so getroffen werden, dass die eigenen Ziele möglichst gut erreicht werden können.

GRUNDWISSEN

37

WIE FUNKTIONIERT UNSERE WIRTSCHAFT?

BETEILIGTE AM WIRTSCHAFTSGESCHEHEN

Die Beteiligten am Wirtschaftsgeschehen lassen sich in einem Modell eines Kreislaufes darstellen. Im einfachen Wirtschaftskreislauf tauschen Haushalte und Unternehmen Geld und Güter aus. Die Haushalte nehmen Geld ein, indem ihre Mitglieder arbeiten gehen und von den Unternehmen bezahlt werden. Dieses Geld wird teilweise wieder ausgegeben und fließt somit an Unternehmen zurück (Geldkreislauf). Außerdem werden auch Güter und Dienstleistungen ausgetauscht. Die Haushaltsmitglieder investieren ihre Arbeitskraft in Unternehmen. Wenn sie etwas einkaufen, erhalten sie dafür Güter oder Dienstleistungen von Unternehmen (Güterkreislauf).

← Kapitel 1.2,
M1-M2

EIN MARKT: ANBIETER UND NACHFRAGER TREFFEN AUF EINANDER

Wenn Nachfrager und Anbieter aufeinandertreffen und dabei Güter oder Dienstleistungen zum Tausch angeboten und nachgefragt werden, wird von einem Markt gesprochen. Es gibt viele verschiedene Arten von Märkten. Den meisten ist gemeinsam: Geld ist das übliche Tauschmittel. Nachfrager besitzen Geld und sind dazu bereit es auszugeben, um ihre Bedürfnisse durch den Kauf von Gütern oder Dienstleistungen zu befriedigen. Anbieter stellen gegen Bezahlung Güter oder Dienstleistungen zur Verfügung.

← Kapitel 1.2,
M3-M6

PREISBILDUNG

Wie hoch ein Preis für bestimmte Güter oder Dienstleistungen ist, hängt vom Angebot und von der Nachfrage ab. Da Anbieter und Nachfrager meist unterschiedliche Interessen haben, stellt ein Preis oft eine Art Kompromiss dar. Die Höhe des angesetzten Preises hängt auf der Angebotsseite zum Beispiel davon ab, wie hoch die Produktionskosten sind, welcher Gewinn eingenommen werden soll und wie hoch die Preise anderer Anbieter sind.

← Kapitel 1.2,
M7-M10

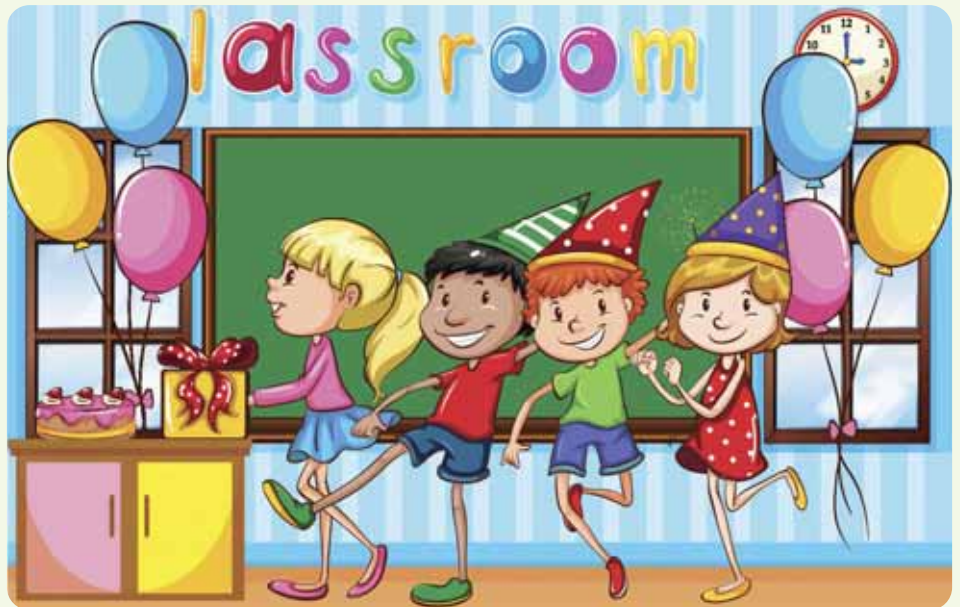
WETTBEWERB

Wenn Anbieter oder Nachfrager das gleiche Ziel verfolgen, dann entsteht Wettbewerb.

Unter Anbietern bedeutet das, dass sie versuchen ihre Güter oder Dienstleistungen an Kunden zu verkaufen, während andere Anbieter das Gleiche tun. Wettbewerb unter Nachfragern entsteht, wenn mehrere versuchen, das beste oder günstigste Produkt oder die beste oder günstigste Dienstleistung zu erhalten. Dabei ist Wettbewerb eine gute Sache, da Anbieter versuchen ihre Preise zu senken, gute Qualität anzubieten und ihre Produkte weiterzuentwickeln.

← Kapitel 1.2,
M11-M12

M1 Wir planen eine Klassenparty



Party im Klassenzimmer

Deine Klasse plant eine Party, um den Abschluss des Schuljahres zu feiern. Ihr habt euch darauf verständigt, dass jede und jeder von euch 5 Euro dazugibt. Ihr

wollt unbedingt Essen und Trinken und gerne noch etwas zusammen unternehmen. Schnell stellt ihr fest, dass das Geld nicht reichen wird. Was nun?

M2 Die Wirtschaft als Modell

Im einfachen Wirtschaftskreislauf nehmen Haushalte Geld ein, indem ihre Mitglieder arbeiten gehen und von den Unternehmen bezahlt werden. Auf dem Arbeitsmarkt sind die Arbeitgeber die Nachfrager und die Arbeitnehmer die Anbieter.

Von der Entlohnung können sie von Unternehmen wiederum Güter oder Dienstleistungen kaufen. Nun sind die Unternehmen die Anbieter und die Haushaltsmitglieder die Nachfrager.

























Aufgaben

1. a) Notiert zusammen an der Tafel, welche Wünsche ihr bei der Planung einer Party berücksichtigen möchtet (M1).
b) Ordnet diese nach ihrer Wichtigkeit. Stimmt bei Bedarf ab und einigt euch auf ein gemeinsames Konzept.
2. Recherchiert Preise für eure Wünsche und bewertet, was von eurem Konzept umsetzbar ist.
3. Erkläre einem Familienmitglied mithilfe einer von dir angefertigten Skizze und anhand des Textes den einfachen Wirtschaftskreislauf (M2). Verwende dafür ein konkretes Beispiel.
4. Begründe, warum die Haushaltsmitglieder in dem Text einmal als Anbieter und einmal als Nachfrager auftreten (M2).

SELBSTEINSCHÄTZUNG

39

Im Laufe des vorangegangenen Kapitels hast du dich mit den Grundlagen des Wirtschaftens auseinandergesetzt. Schätze ein, wie sicher du dich in den folgenden Bereichen auskennst.

Ich kann ...	Das klappt schon ...	Hier kann ich noch üben ...
... erklären, was Bedürfnisse sind und wie sie sich unterscheiden lassen.	  	Kapitel 1.1: M1-M4
... erläutern, was Angebot und Nachfrage sind.	  	Kapitel 1.1: M5-M8
... begründen, woher so viele verschiedene Produkte kommen.	  	Kapitel 1.1: M9-M12
... Faktoren nennen, die meine Kaufentscheidung beeinflussen.	  	Kapitel 1.1: M13-M15
... darstellen, wie ich meine knappen Mittel sinnvoll einsetze.	  	Kapitel 1.1: M16-M18
... das Modell des einfachen Wirtschaftskreislaufs beschreiben.	  	Kapitel 1.2: M1-M2
... erklären, was auf einem Markt passiert und wer daran beteiligt ist.	  	Kapitel 1.2: M3-M4
... Märkte vergleichen und voneinander unterscheiden.	  	Kapitel 1.2: M5-M6
... darstellen, welche Faktoren Einfluss auf die Preisbildung haben.	  	Kapitel 1.2: M7-M12





Weitere Informationen und kostenfreie Demoversionen finden Sie unter www.click-and-teach.de.



click & teach
Das digitale Lehrermaterial

click & teach bietet Ihnen


- ▶ das vollständige digitale C.C.Buchner-Schulbuch im Zentrum der Anwendung.
- ▶ methodische Hinweise, Aufgabenlösungen, Kopiervorlagen, Arbeitsblätter, Audio- und Videodateien und weitere digitale **Zusatzmaterialien** in großer Vielfalt.
- ▶ eine direkte Anbindung der Materialien über Spots auf der Buchdoppelseite.
- ▶ hilfreiche **Werkzeuge** zum Arbeiten mit den digitalen Schulbuchseiten: Markieren, Kopieren, Zoomen, verlinktes Inhaltsverzeichnis, Volltextsuche etc.
- ▶ eine Umgebung, in der **eigene Materialien** eingebunden und für den Unterricht genutzt werden können. 
- ▶ die Möglichkeit, Materialien herunterzuladen, abzuspeichern (z.B. auf einen USB-Stick) und click & teach **offline** über die passende App zu verwenden.
- ▶ einen **ausdruckbaren Unterrichtsplaner**, mit dem Sie jede einzelne Stunde planen, kommentieren und mit Materialien anreichern können. 
- ▶ click & teach **zeitlich unbefristet** als Einzel- oder Kollegiumslicenz, mit digitalem Freischaltcode oder als Box inkl. Freischaltcode – für jeden Bedarf die passende Variante.





Lizenzmodelle

Für jeden Bedarf das passende click & teach-Angebot!

Einzellizenz
nur für mich









Einzellizenz eines Titels

click & teach Box:
Karte mit Freischaltcode



Einzellizenz eines Titels

click & teach:
digitaler Freischaltcode



Kollegiumlizenz
vergünstigt für die
Fachkollegen






Mehrfachlizenz desselben Titels


- ▶ ab 3 Lizenzen
- ▶ Anzahl individuell wählbar








Schullizenz
vergünstigt für das gesamte
Kollegium einer Schule





Mehrfachlizenzen verschiedener Titel



- ▶ Anzahl individuell wählbar
- ▶ auch fächerübergreifend

Sie haben Fragen oder benötigen ein individuelles Angebot für eine Schullizenz?

Wir helfen Ihnen gern!
E-Mail: click-and-teach@ccbuchner.de

Sie möchten eine Einzel- oder Kollegiumlizenz erwerben?

-  Besuchen Sie www.ccbuchner.de und bestellen Sie ganz einfach im Webshop.
-  Die click & teach-Box gibt es zudem in Ihrer Buchhandlung.

**NEU:**

Schalten Sie durch die Verknüpfung von click & teach und click & study alle Ihre Materialien für Ihre Schülerinnen und Schüler frei.

Sie möchten **click & study** kostenfrei für 100 Tage testen? Dann schreiben Sie bitte eine E-Mail mit Angabe der betreffenden Bestellnummer an **digitale-schulbuecher@ccbuchner.de**.



click & study
Das digitale Schulbuch

click & study bietet Ihren Schülerinnen und Schülern

- ▶ die **vollständige digitale Ausgabe** des C.C.Buchner-Lehrwerks.
- ▶ einen **modernen Reader** mit zahlreichen nützlichen Bearbeitungswerkzeugen.
- ▶ einen **direkten Zugriff auf Links und Zusatzmaterialien**, die in der Printausgabe über Mediacodes zugänglich sind.
- ▶ Die Möglichkeit der Freischaltung im Bildungslogin unter **www.click-and-study.de** und/oder unter **www.bildungslogin.de**.
- ▶ eine **flexible Nutzung auf verschiedenen Endgeräten** (PCs, Macs, Tablets) online und auch offline via App.

Die Printausgabe eines digitalen Schulbuchs ist an Ihrer Schule eingeführt?

Bei Einsendung der Rechnung oder ggf. eines anderen Einführungsnachweises erhalten Sie nach Einsendung der Rechnung von uns die entsprechende Anzahl an click & study-Titeln für jeweils **€ 1,- pro Titel und Jahr**. Bitte schreiben Sie eine E-Mail (mit beigefügtem Kaufbeleg) an **digitale-schulbuecher@ccbuchner.de**.



Lizenzmodelle

Für jeden Bedarf das passende click & study-Angebot!

Einzellizenz

nur für mich



Einzellizenz eines Titels

click & study:
digitaler Freischaltcode



Schullizenz

für die Schülerinnen
und Schüler



Mehrfachlizenzen eines Titels

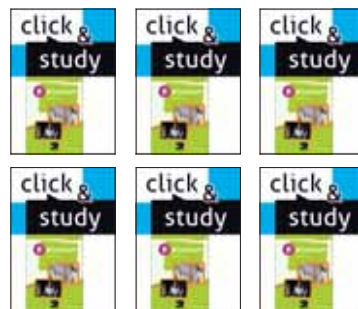
click & study:
digitale Freischaltcodes zum Normalpreis



Mehrfachlizenzen eines Titels bei eingeführtem Klassensatz

2€

► entsprechende Anzahl der digitalen
Schulbücher vergünstigt für nur € 2,-



Sie haben Fragen zu click & study oder benötigen eine Schullizenz?

Wir helfen Ihnen gern!
Schicken Sie einfach eine E-Mail an
digitale-schulbuecher@ccbuchner.de

Sie möchten einen click & study-Titel erwerben?



Besuchen Sie www.ccbuchner.de und
bestellen Sie ganz einfach im Webshop.

In gleicher Konzeption erscheinen unsere Reihen:



#Politik – Nordrhein-Westfalen

Politik für die Realschule, Gesamtschule und Sekundarschule

Band 5/6

978-3-661-70061-8

ca. € 23,90

Erscheint im 2. Quartal 2020



#Gesellschaftslehre – Nordrhein-Westfalen

Gesellschaftslehre für die Gesamtschule und Sekundarschule

Band 5/6

978-3-661-70051-9

ca. € 27,-

Erscheint im 2. Quartal 2020

Sie benötigen weitere Exemplare dieser Leseprobe für Ihre Fachkonferenz?

1

Geben Sie auf www.ccbuchner.de die Bestellnummer **T82251** in die Suchleiste ein.

T82251



2

Legen Sie die kostenfreie Leseprobe (1 Exemplar pro Person) und ggf. weitere Produkte in Ihren **Warenkorb**.



3

Folgen Sie den weiteren Anweisungen, um den Bestellvorgang abzuschließen.

Oder direkt über:



T82251

