

MODUL 2 WAG - WUI 1

**MARKTGESCHEHEN
BEDÜRFNISSE
GÜTER
BEDARF
PRODUKTION
PRODUKTIONSFAKTOREN
PREISBILDUNG**

Folienvorlagen/Hefteinträge

von

Mike Scholz
www.mikes-media.com

HS Wolfegg

Neue Planung:

Aufgabenstellungen zu den Folien schriftlich stellen.

1) Was sind Bedürfnisse

SS Vorschläge auf Karten schreiben lassen, an der Tafel sammeln und in die 3 Gruppen sortieren

DER MARKT

**Der Markt ist der Ort,
an dem Angebot und Nachfrage
aufeinander treffen.**

z.B.: Wochenmärkte, Kaufhäuser,
Einzelhandelsläden, Kioske, Flohmärkte.....

Märkte müssen keine **realen** Orte sein.

z.B.: E-bay, Zeitungsanzeigen, Info-Blätter, Schwarze Bretter.....

Auf dem Markt wird gehandelt.

Anbieter und Nachfrager verhandeln den Preis.

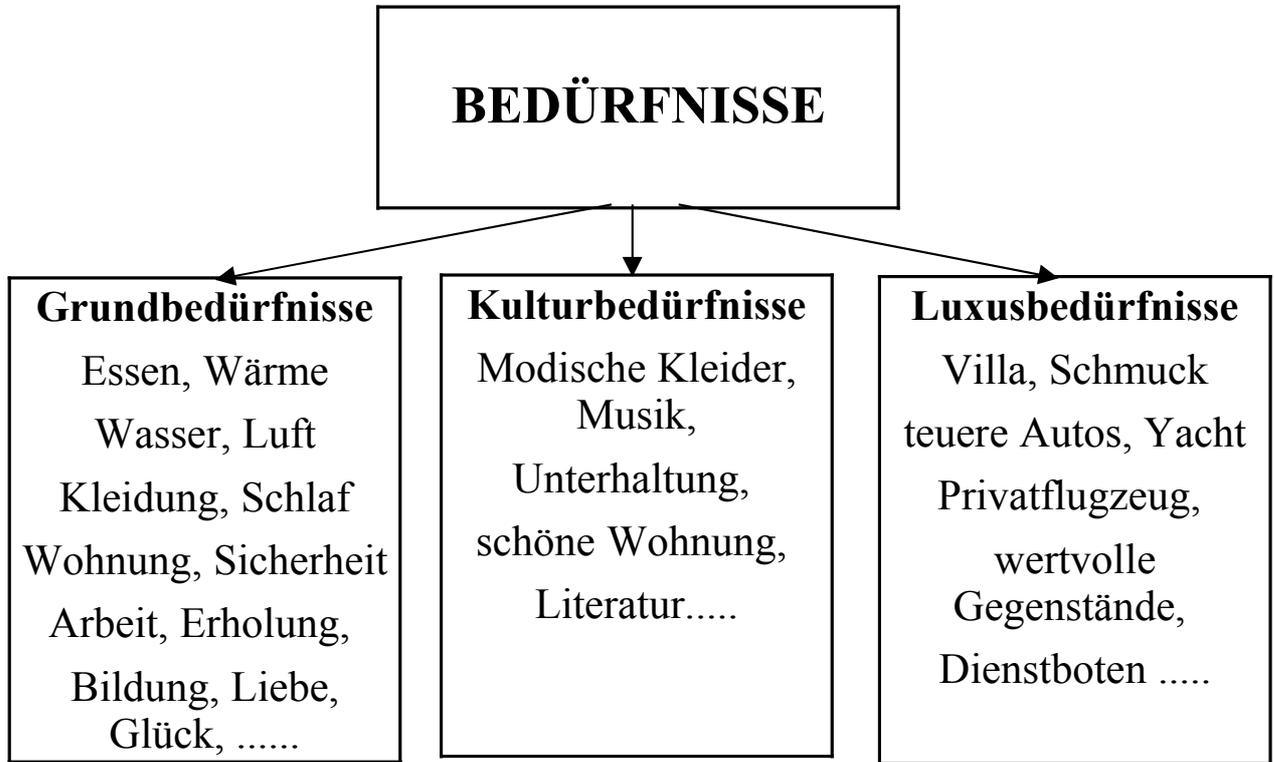
$$\text{Preis} = \frac{\text{Währung (Geld)}}{\text{Menge}}$$

Was wird auf dem Markt gehandelt?

- Produkte (Dinge, von Menschen behandelt)
- Energie, Rohstoffe
- Ideen
- Grund und Boden
- Dienstleistungen
- Kapital (Geld, Währungen, Aktien)

Warum gibt es Märkte?

Die Menschen haben Bedürfnisse, die befriedigt werden müssen oder sollen.

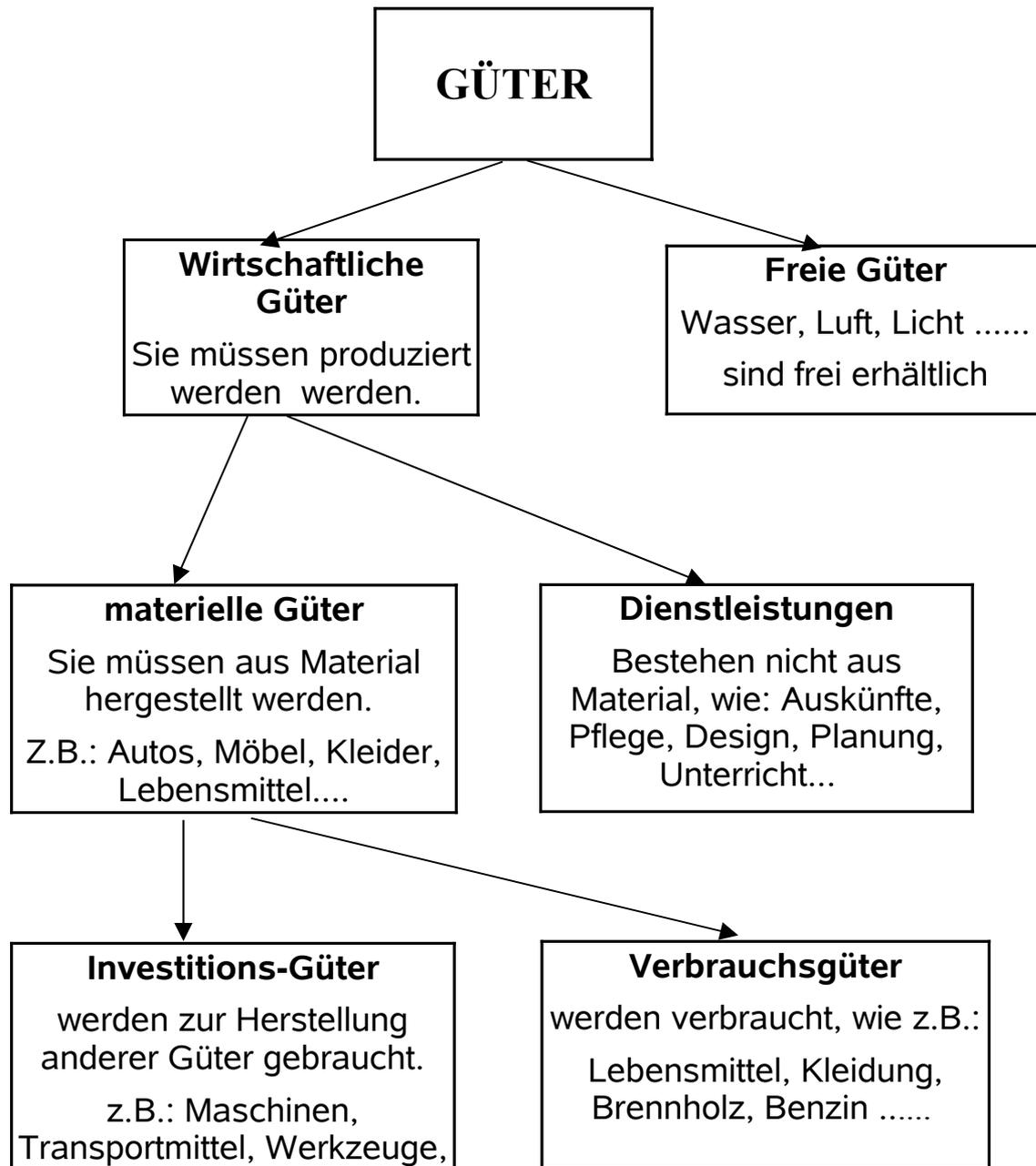


DIE GÜTER

Die Güter sind knapp.

Das heißt: Oft gibt es weniger Güter als wir zur Bedürfnis-Befriedigung brauchen.

Die Menge aller Güter kann man nach ihren Eigenschaften sortieren.



Bedürfnisse, Güter, Bedarf

Die Aufgabe der Wirtschaft

Die Wirtschaft soll uns mit Dienstleistungen und Gütern versorgen, damit wir unsere Bedürfnisse befriedigen können.



Die Bedarfsdeckung

Alle Menschen wollen ihre Bedürfnisse befriedigen.
Dazu brauchen sie eine bestimmte Menge von Gütern.
Diese Menge nennt man: der **Bedarf**

Wenn die Menge der Güter dem Bedarf entspricht,
dann ist der Bedarf **gedeckt**.

Die Produktion von Gütern

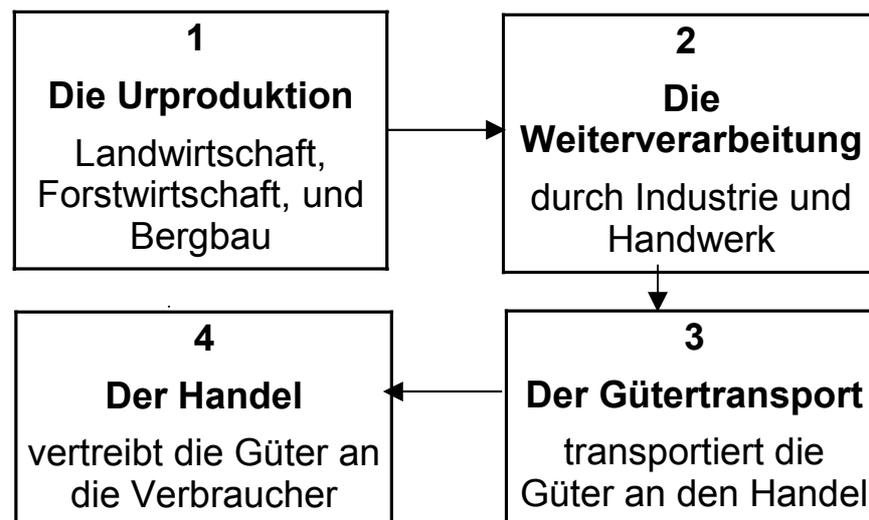
Nur wenige Güter sind in ausreichender Menge vorhanden und in ihrer ursprünglichen Form nutzbar. Solche Güter sind beispielsweise:

Sonnenlicht , saubere Luft ?? , Trinkwasser ??

Die meisten Güter müssen erst „aufbereitet oder verändert“ werden, damit wir sie nutzen können. Diese Veränderung nennt man:

Die Produktion von Gütern

Die Produktion von Gütern umfasst 4 Bereiche.



Beispiel:

Die Forstwirtschaft erzeugt den Rohstoff Holz. Die Möbelindustrie oder ein Schreiner verarbeitet das Holz zu einem Tisch. Der Tisch wird von einer Spedition zum Händler (Möbelhaus) transportiert, der wiederum den Tisch an den Verbraucher weiterverkauft.

Aufgabe:

Findest du noch weitere Beispiele ?
Formuliere sie und schreibe sie auf.

Die drei Produktionsfaktoren

Die Wirtschaft (die Unternehmen) soll die Güter für unsere Bedarfsdeckung produzieren.

Dazu braucht sie **drei Produktionsfaktoren**.

1) Der Boden

Der Boden wird dreifach genutzt.

1. Er ist landwirtschaftliche Nutzfläche für den Anbau von Getreide, Gemüse, Früchten, für Weidezwecke.....
2. Er ist Fundort von nicht ersetzbaren Rohstoffen wie Erdöl, Eisenerz, Kohle, Kies, Kalk, Steine, Edel-Metalle (Gold, Silber).....
3. Er dient als Standort für Industriewerke, Bürohäuser, Lagerhallen, Verkehrswege, Werkstätten, Verkaufsräume

2) Die Arbeit

Die menschliche Arbeitskraft ist der wichtigste der drei Produktionsfaktoren, denn der denkende Mensch schreibt die Ziele und die Methoden für die Produktion vor und überwacht und kontrolliert die Ergebnisse.

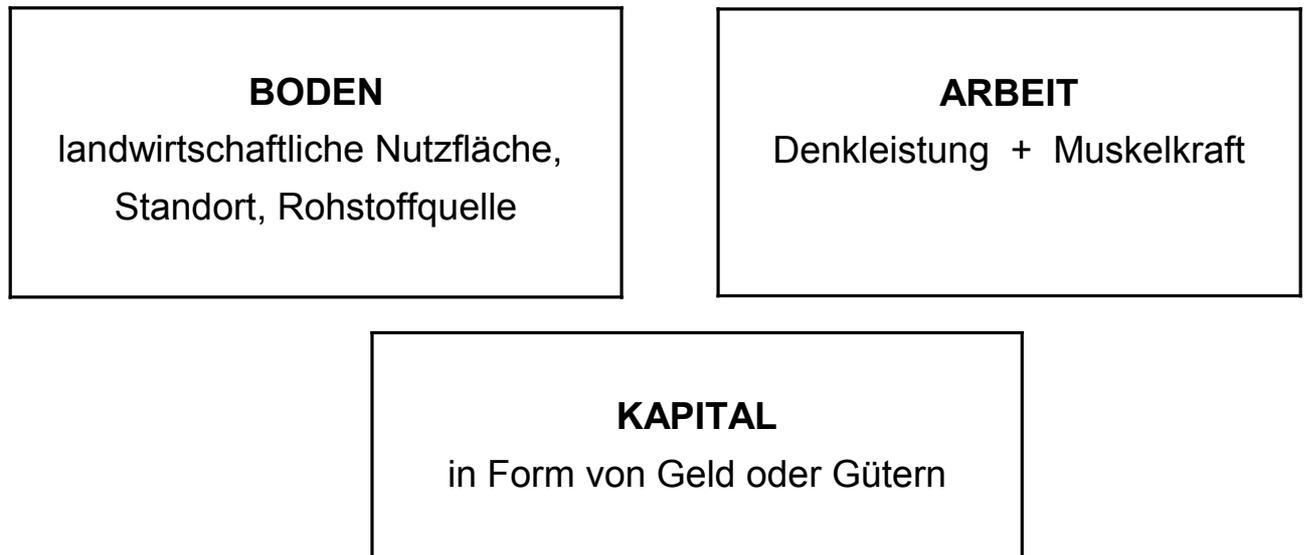
Kein Computer der Welt kann etwas selbständig „erfinden“ und die Herstellung selbständig planen.

3) Das Kapital

Das Kapital ist gespeicherte Arbeit **in Form von Geld oder Gütern**.

Es wird gebraucht um Werkzeuge oder Maschinen zu kaufen, die ein Unternehmen nicht selbst herstellen kann.

Die drei Produktionsfaktoren



**Wenn einer der drei Produktionsfaktoren fehlt,
kann nichts produziert werden.**

Preisbildung am Markt

Wie entsteht der Marktpreis?

Hier ein Modell-Beispiel:

Auf einem klar übersehbaren Markt treffen sich je 9 Käufer und je 9 Anbieter.

Anbieter (Verkäufer) und Nachfrager (Käufer) haben feste Vorstellungen davon, zu welchem Preis sie die Ware noch kaufen, beziehungsweise verkaufen wollen.

Bei einem Preis von 4 € würden 6 Käufer, aber nur 4 Verkäufer gegenüber stehen. (Nachfrageüberhang).

Bei einem Preis von 8 € wären 8 Anbieter zum Verkauf bereit, diesen würden jedoch nur 2 Käufern gegenüber stehen. (Angebotsüberhang)

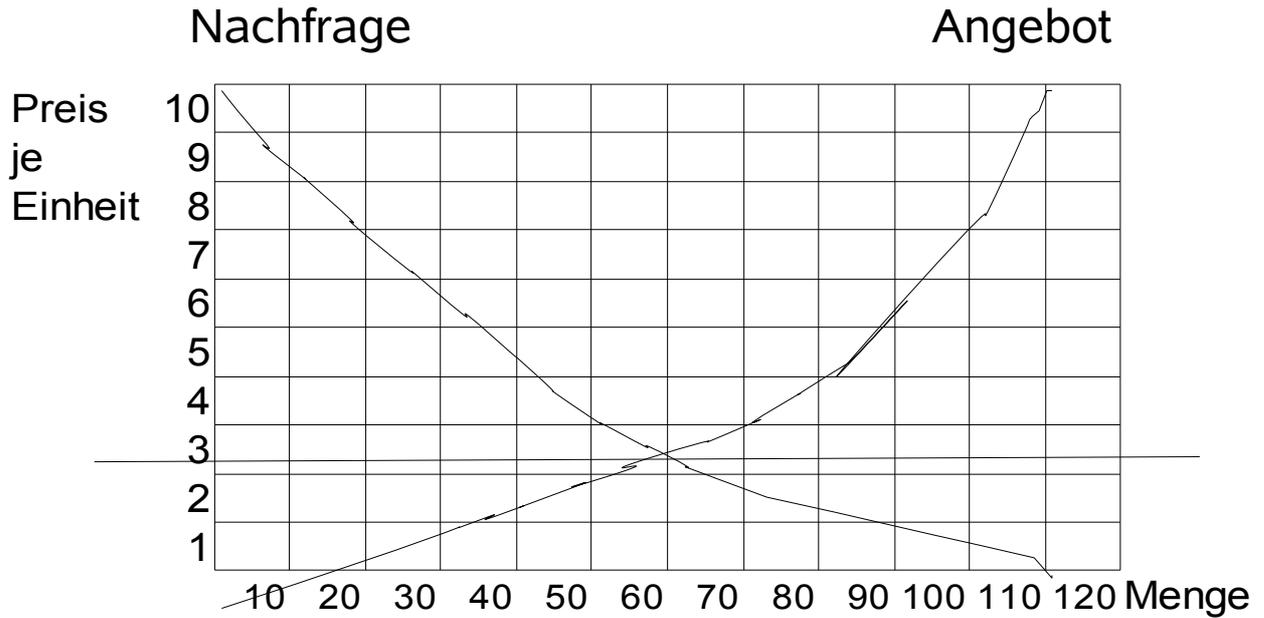
Nachfrage			Angebot		
Ist bereit zu bezahlen			Ist bereit zu verkaufen für:		
Käufer 1	1,00 €		Verkäufer A	9,00 €	
Käufer 2	2,00 €		Verkäufer B	8,00 €	
Käufer 3	3,00 €		Verkäufer C	7,00 €	
Käufer 4	4,00 €		Verkäufer D	6,00 €	
Käufer 5	5,00 €		Verkäufer E	5,00 €	
Käufer 6	6,00 €		Verkäufer F	4,00 €	
Käufer 7	7,00 €		Verkäufer G	3,00 €	
Käufer 8	8,00 €		Verkäufer H	2,00 €	
Käufer 9	9,00 €		Verkäufer I	1,00 €	

Nur bei einem Preis von **5 €** kommen Angebot und Nachfrage zum Ausgleich. Bei diesem Preis entsteht die größte Anzahl der Geschäftsabschlüsse.

In Wirklichkeit hat man es oft mit hunderten - tausenden Käufern zu tun.

Angebots- und Nachfragekurven

Tafel



Bei einem Preis von 10 € würden nur eine kleine Menge der angebotenen Waren verkauft. Sinkt der Preis, so wächst die Nachfrage und mehr Waren lassen sich verkaufen.

- Die Nachfrage nimmt mit sinkendem Preis zu.

Die meisten Anbieter wollen gerne zum Höchstpreis von 10 € verkaufen. Bei sinkendem Preis nimmt das Interesse der Anbieter ihre Waren zu verkaufen ab.

- Das Angebot nimmt bei sinkendem Preis ab.

So werden die meisten Verkaufsabschlüsse bei einem Preis von 4 € (Kreuzungspunkt der Kurven) getätigt.

Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis.

Je höher der Preis, desto

.....geringer die Nachfrage
.....höher das Angebot

Je niedriger der Preis, desto.....

.....höher die Nachfrage
.....geringer das Angebot

Preisbildung - Faktoren, welche die Preise beeinflussen

MARKTPREIS (VERKAUFSPREIS)

GEWINNSPANNE

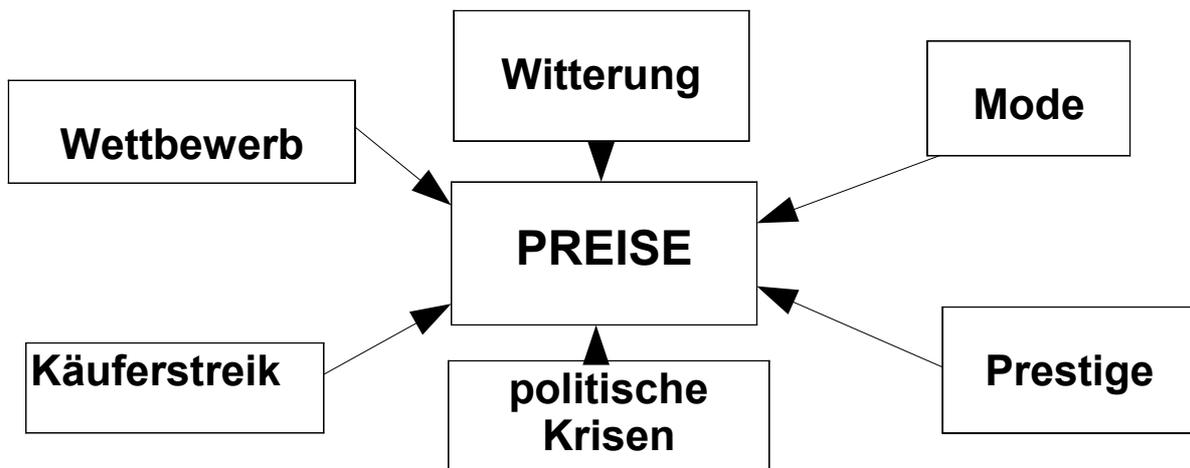
SELBSTKOSTENPREIS

KOSTENANTEIL des Preises

z.B.: Miete, Materialkosten, Maschinenkosten, Personalkosten, Energiekosten, Abschreibung, Miete, Reparaturen, Wasser, Müllabfuhr und Entsorgung, Heizung, Kapitalkosten (Zinsen) Transportkosten, Werbung, Büromaterial, Bürogeräte, Steuern

Die Spanne zwischen Marktpreis (Verkaufspreis) und Selbstkosten ist variabel und von verschiedenen Faktoren abhängig.

Welche Faktoren könnten die Höhe der Preise beeinflussen?



Witterung: Bedeutsam für die Landwirtschaft. Apfelblüten erfrieren bei Frost. Das Angebot von Äpfeln wird klein, der Preis steigt.

Mode: Ein modebewusster Käufer bezahlt mehr für ein modisches Produkt. (Turnschuhe, Jeans, Uhren, Mobiltelefon.....)

Prestige: Nachfrager sind bereit mehr für eine bestimmte Luxusware zu bezahlen (z.B.: Auto, Pelzmantel, Designer-Uhren, Designer-Möbel)

Politische Krisen: z.B.: Die Golfkrise verknappte das Öl, dadurch wurde Benzin teurer.

Käuferstreik: Verzicht auf bestimmte Produkte lassen die Nachfrage sinken. Die Preise fallen (Beispielsweise Rindfleisch wegen des BSE-Rinderwahns).

Wettbewerb: Harte Konkurrenz unter den Anbietern führt zu einem Preisverfall. Zum Beispiel: Aldi gegen Lidl

Staatliche Einflüsse auf die Preise

SUBVENTIONEN

sind **staatliche Hilfen** in Form von direkten oder indirekten Zahlungen an die Unternehmer oder in Form Steuerermäßigungen.

Beispiele:

- Die Raumfahrtindustrie, der Steinkohlebergbau und die Werftsindustrie (Schiffsbau) erhalten Subventionen, damit sie international konkurrenzfähig bleiben und die Arbeitsplätze gesichert werden.
- Durch Steuervergünstigungen sollen die Betriebe in den neuen Bundesländern unterstützt werden.
- Der Wohnungsbau wird gefördert (durch Steuerermäßigung oder durch Zahlungen), weil es zu wenige Wohnungen gibt.
- Bauern erhalten Zuschüsse, damit die Existenz der Betriebe und das Einkommen gesichert werden.

Der Markt Im Ungleichgewicht - Monopol und Oligopol

"Angebot und Nachfrage regeln den Preis"

Diese Regel funktioniert nur unter 2 Bedingungen:

1. Der Markt muss frei sein. Nachfrager und Anbieter müssen die Preise ohne Einschränkungen frei aushandeln dürfen.
2. Es müssen genügend viele Anbieter und Nachfrager aufeinander treffen. Es sollte ein Kräfte-Gleichgewicht zwischen beiden Seiten herrschen.

Sobald ein Ungleichgewicht zwischen Anbieter und Nachfrager herrscht, wird der Marktpreis nicht mehr frei ausgehandelt, sondern zum Nachteil einer Seite diktiert.

Das Monopol

Falls es nur einen einzigen Nachfrager oder nur einen Anbieter gibt spricht man von einem **Monopol**. (Angebots- oder Nachfragemonopol). Der Monopolist kann den Preis diktieren. Er beherrscht den Markt, weil er keine Konkurrenz (Mitbewerber) auf dem Markt hat.

Beispiele:

Die Deutsche Post hatte lange Zeit das alleinige Recht Briefe zu befördern und konnte das Porto selbst bestimmen.
(Angebotsmonopol)

Die Deutsche Bahn AG hat das Angebotsmonopol auf Bahn-Transport. Die Bahn AG kann den Kunden die Fahrpreise diktieren.

Das Oligopol

Falls es nur einige wenige Nachfrager oder nur einige wenige Anbieter auf dem Markt gibt, spricht man von einem **Oligopol**. (Angebots- oder Nachfrage-Oligopol).

Auch dann funktioniert die Marktpreisregelung nicht mehr.

Bestes Beispiel ist das **Angebots-Oligopol** der Stromkonzerne. Es gibt in Deutschland nur vier Anbieter von Elektrizität: EnBW, Yellow, Vattenfall, und RWE. Diese Anbieter bestimmen die Strompreise alleine und der Verbraucher muss sie akzeptieren, weil er den Strom dringend braucht.

Ähnlich ist das **Angebots-Oligopol** der Kraftstoffanbieter. Da es nur wenige Kraftstoffanbieter gibt, können diese die Preise selbst bestimmen. Die Autofahrer haben keine Möglichkeit zu einem günstigeren Anbieter zu wechseln und müssen die Benzin- und Dieselpreise bezahlen.

Ein **Nachfrage-Oligopol** sind beispielsweise ALDI und LIDL und einige wenige Lebensmittel-Discounter. Sie stehen einer großen Anzahl von Obstbauern gegenüber, die ihr Obst möglichst teuer verkaufen wollen. Die Lebensmittel-Discounter diktieren jedoch den Preis für das Obst. Daher müssen viele Obstbauern ihre Betriebe aufgeben.

Ebenso verhält es sich zur Zeit mit dem Milch-Markt. Auch hier werden die Preise vom Lebensmittel-Oligopol diktiert. Dieser Preis liegt unter dem Selbstkostenpreis der Milchwirtschaft. Daher müssen zur Zeit viele Milchbauern in unserer Gegend ihre Betriebe aufgeben.

Test Modul 2 WAG - WUI

Beantworte die Fragen schriftlich in ganzen Sätzen.
Schreibe ausführlich auch mit Begründungen.

1) Unter welchen Bedingungen kann Schmuck ein Kulturbedürfnis sein ?

2) Ist die Beschäftigung mit Musik ein Grund- oder Kulturbedürfnis ?

3) Sortiere die folgenden Bedürfnisse in der richtigen Spalte ein.
(In die richtige Spalte schreiben)

Ein Roman lesen, einen Spielfilm ansehen, eine Pizza essen, Ferrari fahren, Zeitung lesen, Nachrichten im Radio hören, Milch trinken, Nikes für 200 € tragen, eine Jeans für 40 € tragen, ein Bild malen, baden, sich die Haare schneiden lassen, Gitarre spielen, Hustensaft einnehmen.

Grundbedürfnisse

Kulturbedürfnisse

Luxusbedürfnisse

<hr/>	<hr/>	<hr/>

4) Wozu werden Investitionsgüter gebraucht? Nenne 2 Beispiele.

5) Woran merkt der Bäcker, dass der Bedarf an frischen Brötchen gedeckt ist ?

6) Nenne die drei Produktionsfaktoren.

7) Was ist der Markt?

8) Welche 4 Produktionsbereiche durchläuft ein Produkt bei der Produktion? Beschreibe mit einem Beispiel? (z.B.: Wein, Käse, T-shirt.....)

9) Nenne 3 typische Verbrauchsgüter:

10) Wie lauten die Marktpreisregeln? Schreibe das fehlende Wort in die Lücke.

Je **höher** der Preis,

desto _____ die Nachfrage und desto _____ das Angebot.

Je **niedriger** der Preis,

desto _____ die Nachfrage und desto _____ das Angebot.

11) Was muss auf dem Markt sein, damit die Marktpreisregelung gut funktioniert?

12) Was ist ein Anbieter-Monopol? Erkläre **und** nenne 1 Beispiel.

13) Was ist ein Anbieter-Oligopol? Erkläre **und** nenne 1 Beispiel.

14) Wie wird der Produktionsfaktor Boden benutzt?

Note:

Punkte: