

## III.26

### Wirtschaft und Wirtschaftspolitik

# Der einfache Wirtschaftskreislauf – Wie Konsum die Wirtschaft in Schwung hält

Katja Allani



Foto: Peter Dazeley/The Image Bank/Getty Images

Die Schülerinnen und Schüler erkennen ihre eigene Rolle als Teilnehmende am Wirtschaftsgeschehen. Sie verstehen und erläutern mit Hilfe wichtiger Grundbegriffe das Zusammenspiel von Unternehmen und privaten Haushalten auf dem Markt. Sie verstehen, wie Nachfrage, Angebot und Preisbildung auf Märkten funktionieren, wie Konsumentinnen und Konsumenten sich verhalten und Kaufentscheidungen treffen. Die Lernenden erkennen die Grundzüge der sozialen Marktwirtschaft als Wirtschaftsordnung Deutschlands und weitere Rolle der Staat hierbei spielt.

---

#### KOMPETENZPROFIL

**Dauer:** 2 Unterrichtsstunden

**Kompetenzen:** ökonomische Grundkenntnisse, Selbstreflexion, Kollaboration, Kreativität

**Thematische Bereiche:** Wirtschaftskreislauf, Märkte, Konsum

**Medien:** Texte, Farbseiten

---

## Geld verdienen, Geld ausgeben – Was hat Wirtschaft mit mir zu tun?

M 1

### Aufgaben

1. Betrachten Sie die Fotos. Finden Sie für jedes eine passende Bildunterschrift.
2. Sie sind ein wichtiger Bestandteil der Wirtschaft! Begründen Sie diese Aussage mithilfe der Fotos und Ihrer eigenen Erfahrungen.



Fotos: © Romilly Lockyer/The Image Bank, sturti/E+; Chris Tobin/DigitalVision, gilaxia/E+

## Bedürfnisse halten die Wirtschaft in Schwung

M 3

Menschliche Bedürfnisse sind eine Voraussetzung dafür, dass die Wirtschaft nicht stillsteht. Bedürfnisse können allerdings sehr unterschiedlich sein.

### Aufgaben

1. Lesen Sie den Text. Ordnen Sie die Texte in den Kästen den drei Arten materieller Bedürfnisse in der Pyramide zu. Verbinden Sie durch Linien.
2. Zeigen Sie an einem Beispiel, wie Sie im Alltag materielle Bedürfnisse befriedigen.
3. Erörtern Sie gemeinsam in der Klasse, inwiefern materielle Bedürfnisse „die Wirtschaft in Schwung halten“.
4. Arbeiten Sie zu zweit. Diskutieren Sie, ob ein Internetzugang ein Grundbedürfnis, ein Kulturbedürfnis oder ein Luxusbedürfnis ist.

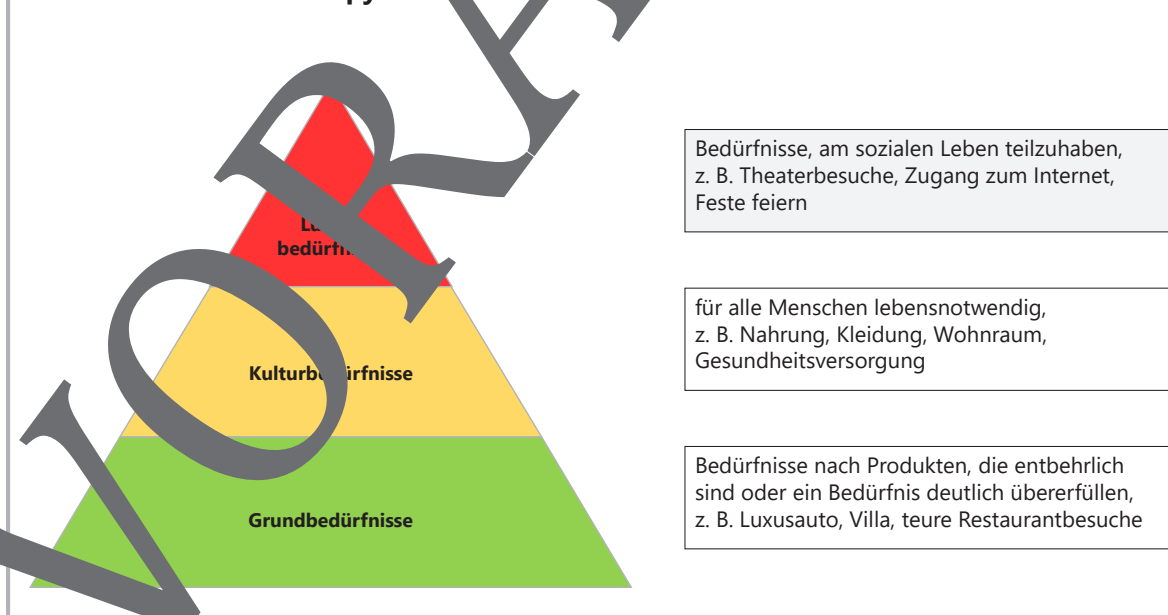


### Welche Arten von Bedürfnissen gibt es?

Ein Bedürfnis ist ein Wunsch. Ihm zugrunde liegt das Gefühl, dass einem etwas fehlt. Diesen wahrgenommenen Mangel möchte man beseitigen und sich den Wunsch erfüllen. Es gibt Bedürfnisse, die man sich nicht durch Kaufen erfüllen kann, zum Beispiel das Bedürfnis nach Freundschaft oder nach Anerkennung. Solche Bedürfnisse werden immaterielle Bedürfnisse genannt. Bedürfnisse, die man durch Kaufen befriedigen kann, werden materielle Bedürfnisse genannt. Das Bedürfnis nach Nahrung kann man zum Beispiel durch den Einkauf von Lebensmitteln befriedigen. Von „Bedarf“ spricht man, wenn aus einem Bedürfnis der konkrete Wunsch nach bestimmten Gütern entsteht, von „Nachfrage“, sobald dieser Wunsch zu einem Kauf führt.

Bei den materiellen Bedürfnissen unterscheidet man nach ihrer Dringlichkeit Grund-, Kultur- und Luxusbedürfnisse.

### Die Bedürfnispyramide



M 4

# Kaufverhalten und Kaufentscheidungen im Alltag

Materielle Bedürfnisse befriedigen wir durch den Kauf von Produkten. Dabei gehen wir unterschiedlich vor. Unterwegs bekommen wir Appetit und kaufen ein Sandwich. Zu Hause stellen wir fest, dass kein Brot mehr da ist, und gehen zum Bäcker, um welches zu besorgen. Seit Längem überlegen wir, uns ein Auto zuzulegen. Das ist eine Anschaffung, die gut überlegt sein will.

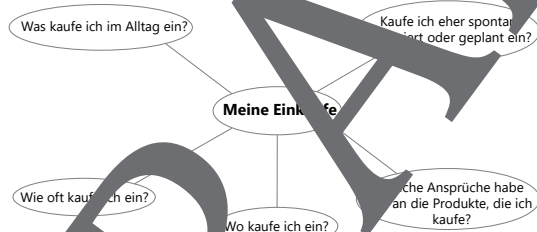
### Aufgabe 1

Schauen Sie sich die Tabelle zum Kaufverhalten an. Ergänzen Sie passende Beispiele.

Kaufverhalten	Erklärung	Beispiele
Spontankauf	Ungeplanter Einkauf, der erfolgt, weil ein Produkt gefällt und „ins Auge springt“.	
Routinekauf	Der regelmäßige Einkauf gleicher Produkte, die regelmäßig konsumiert werden und die man kennt.	
Plankauf	Der geplante Einkauf eines meist teureren Produkts, das wir seltener kaufen.	

### Aufgabe 2

Übertragen Sie die folgende Mindmap in Ihr Heft und ergänzen Sie sie.



Tauschen Sie sich zu zweit über Ihre Mindmap aus. Wo gibt es Gemeinsamkeiten, wo Unterschiede im Kaufverhalten?

### Aufgabe 3

Stellen Sie einen Fragebogen zum Thema „Kleidungskauf“. Die folgenden Kriterien für Kaufentscheidungen helfen Ihnen dabei: Preis – Qualität des Produkts – Aussehen des Produkts – Lage des Geschäfts – Marke – Dringlichkeit des Kaufs

### Aufgabe 4

Führen Sie zu zweit eine Befragung mit vier Personen durch. Werten Sie die Ergebnisse aus und stellen Sie sie der Klasse vor.

## Produzieren und konsumieren – Der Wirtschaftskreislauf

M 5

Die Herstellung und der Gebrauch von Waren und Dienstleistungen sind grundlegend für eine funktionierende Wirtschaft. Wie hängt beides zusammen?

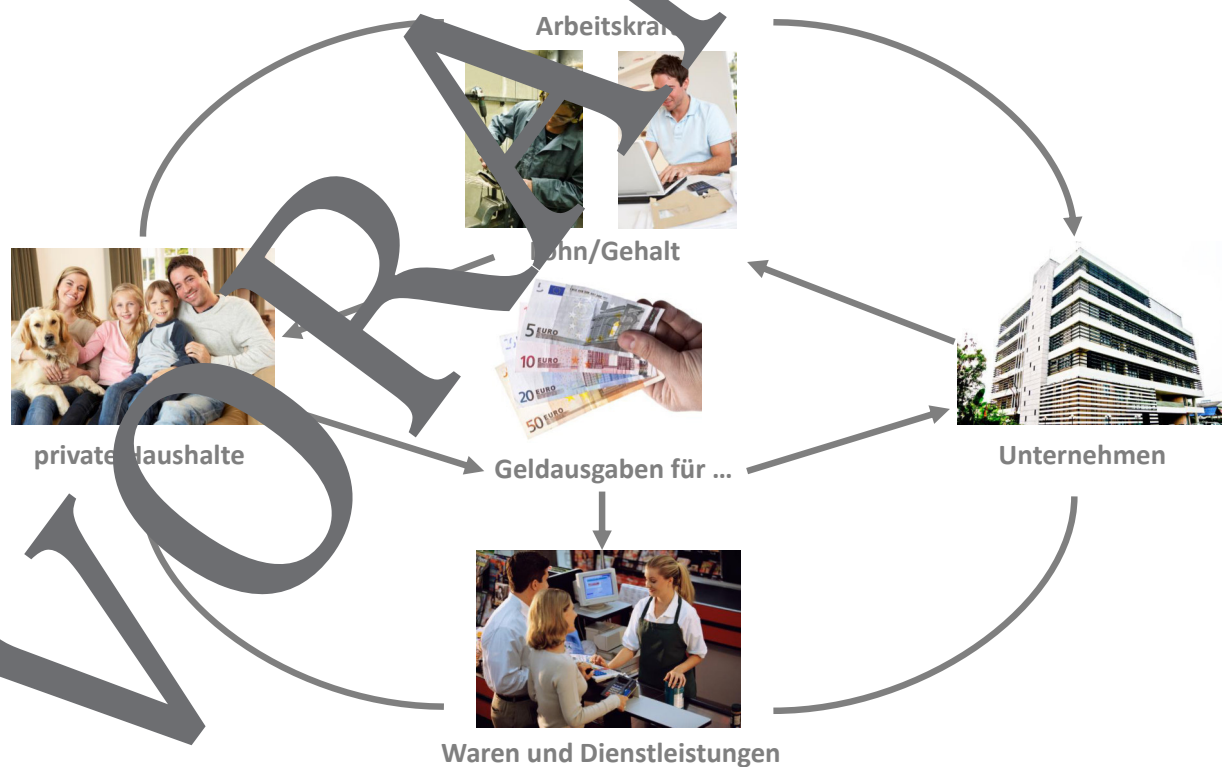
### Aufgabe 1

Hier sind die Aussagen über private Haushalte und über Unternehmen durcheinandergeraten. Markieren Sie die über private Haushalte blau und die über Unternehmen rot. Schreiben Sie anschließend die Sätze in der richtigen Reihenfolge auf.

So können sie immer wieder neu produzieren und verkaufen.  
 Das Geld geben sie vor allem für den Kauf von Waren und Dienstleistungen an private Haushalte.  
 Unternehmen produzieren und verkaufen Waren und Dienstleistungen vor allem an private Haushalte.  
 Diese werden im Alltag ge- und verbraucht, also konsumiert, sodass immer wieder neu Bedarf an Waren und Dienstleistungen entsteht.  
 Private Haushalte bieten gegen Lohn ihre Arbeitskraft an.  
 Das Geld benötigen sie, um die Ausgaben für die Herstellung und Bereitstellung von Waren und Dienstleistungen wieder auszugleichen.

### Aufgabe 2

Erläutern Sie das Schaubild „Der einfache Wirtschaftskreislauf“ mit einem Beispiel aus Ihrem privaten Umfeld.



© Colourbox, Metallarbeiter: Thinkstock/iStock, Kasse: Thinkstock/Purestock

M 8



## Das Gesetz der Nachfrage und wie wir damit umgehen

Beim Marktgeschehen spricht man häufig von Angebot und Nachfrage. Nach welchem Muster funktioniert das Wechselspiel von Angebot und Nachfrage und wie gehen wir damit um?

### Aufgaben

1. Lesen Sie den Lückentext unten. Vervollständigen Sie die Sätze.
2. Wie reagieren Käuferinnen und Käufer wahrscheinlich auf Preisänderungen von Benzin?
3. Kreuzen Sie jeweils für a) in Rot und b) in Blau an. Mehrere Kreuze sind möglich.
  - a) Der Benzinpreis sinkt um 10 Cent.
    - Sie schieben das Tanken auf.
    - Sie tanken schnell, auch wenn der Tank nicht leer ist.
    - Sie tanken wie gewohnt, wenn der Tank fast leer ist.
    - Sie überlegen genau, ob die Autofahrt notwendig ist.
  - b) Der Benzinpreis steigt um 10 Cent.
    - Sie schieben das Tanken auf.
    - Sie tanken schnell, auch wenn der Tank nicht leer ist.
    - Sie tanken wie gewohnt, wenn der Tank fast leer ist.
    - Sie überlegen genau, ob die Autofahrt notwendig ist.
4. Finden Sie Beispiele dafür, wie Unternehmen über Verkaufsstrategien die Nachfrage beeinflussen können.
5. Diskutieren Sie in Ihrer Klasse folgende Aussage:



Foto: © Peter Dazeley

Die Unternehmen haben uns mit ihren Produktangeboten doch voll im Griff!

### Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis

Unternehmen möchten auf dem Markt \_\_\_\_\_ Produkte zu möglichst \_\_\_\_\_ Preisen verkaufen.

Konsumentinnen und Konsumenten kaufen Produkte nach bestimmten \_\_\_\_\_ zu möglichst \_\_\_\_\_ Preisen kaufen.

Ist die Nachfrage nach einem Produkt größer als die Menge, die verkauft werden soll, so \_\_\_\_\_ der Preis. Es sind dann noch \_\_\_\_\_ Käuferinnen und Käufer für das Produkt da.

Ist die Nachfrage nach einem Produkt geringer als die Menge, die verkauft werden soll, so \_\_\_\_\_ der Preis. Der Anbieter hofft, dass die Zahl der Käuferinnen und Käufer \_\_\_\_\_.

Die Menge, die Qualität und das Aussehen der angebotenen Produkte richten sich langfristig nach der \_\_\_\_\_.

VORANSICHT

## M 9

## Angebot und Nachfrage – Die freie Marktwirtschaft

Märkte sind Orte, an denen sich Angebot und Nachfrage treffen. Teilnehmen am Markt kann jede Person, die die Absicht hat, etwas zu verkaufen oder zu kaufen. Ziel ist der Tausch von Waren und Dienstleistungen gegen Geld.

**Partner A**

Arbeiten Sie mit einer Partnerin/einem Partner B zusammen. Sie oder er hat die Satzhälften, die Ihnen fehlen. Achtung: Die Satzhälften Ihrer Partnerin/Ihres Partners sind nicht sortiert.

Die freie Marktwirtschaft

Konsumentinnen/Konsumenten haben Bedürfnisse und Wünsche, ...

Unternehmen möchten existieren und Gewinne machen, ...

Konsumentinnen/Konsumenten können frei entscheiden, ...

Unternehmen können frei entscheiden, ...

Durch diese Freiheiten, die Konsumentinnen/Konsumenten und Unternehmen haben, ...

Durch Märkte kommen Unternehmen und Konsumentinnen/Konsumenten ins Geschäft, ...

Das System, in dem frei produziert und auf Märkten ver- und gekauft werden kann, ...

**Partner B**

Arbeiten Sie mit einer Partnerin/einem Partner A zusammen. Sie oder er hat die Satzhälften, die Ihnen fehlen. Vervollständigen Sie mit ihrer/seiner Hilfe die Sätze. Achtung: Ihre Satzhälften sind nicht sortiert.

Die freie Marktwirtschaft

... deshalb produzieren und verkaufen sie

... wird Marktwirtschaft genannt.

... gibt es viele Unternehmen, die ein vielfältiges Produktangebot auf dem Markt.

... wie viel, wo und was sie kaufen.

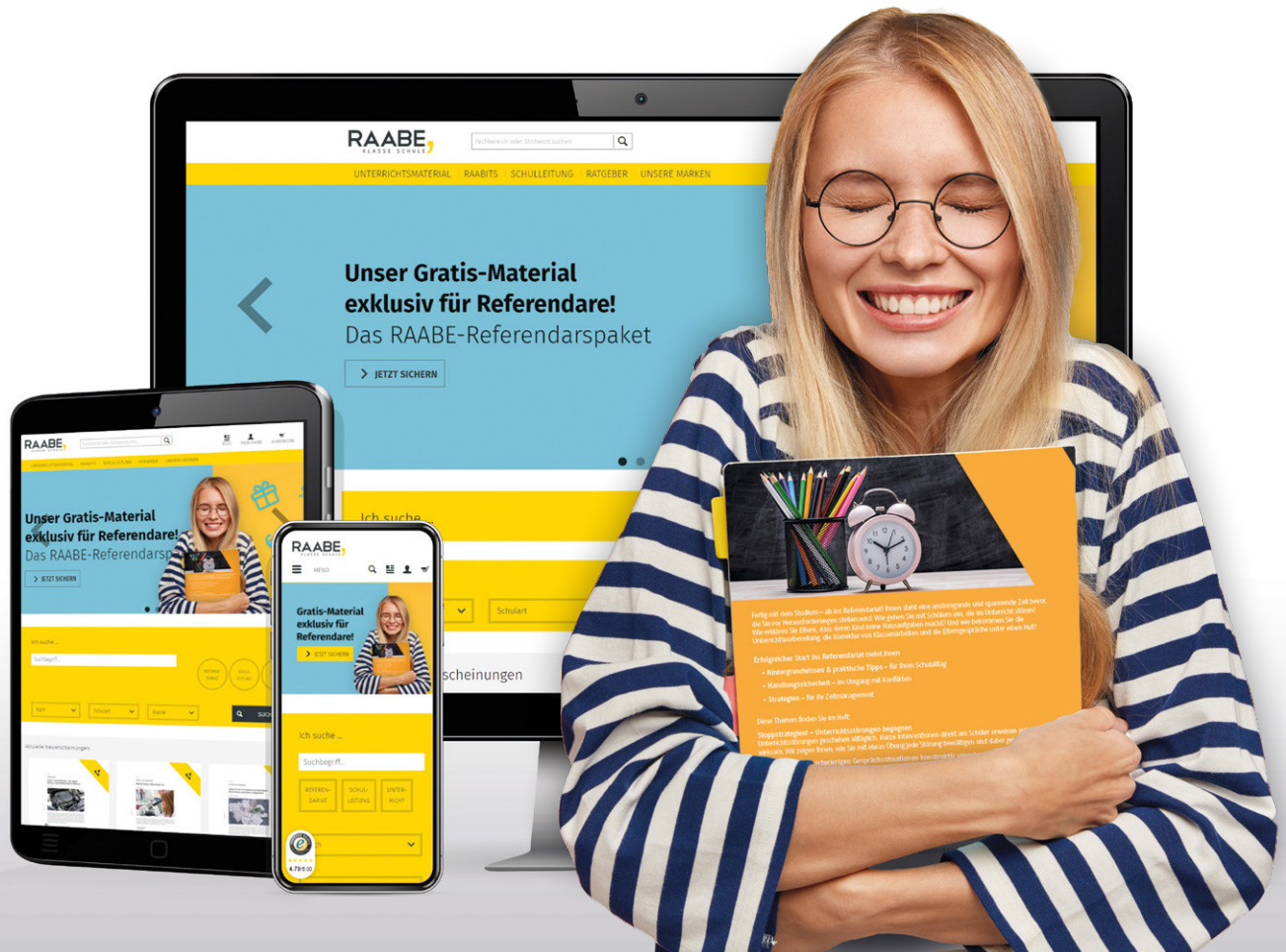
... wie viel, wo und was sie produzieren und verkaufen.

... deshalb können sie ein und konsumieren Waren und Dienstleistungen.

... über den Preis wechseln Produkte und Geld ihre Besitzer.

# Sie wollen mehr für Ihr Fach?

## Bekommen Sie: Ganz einfach zum Download im RAABE Webshop.



**Über 4.000 Unterrichtseinheiten**  
sofort zum Download verfügbar



**Sichere Zahlung** per Rechnung,  
PayPal & Kreditkarte



**Exklusive Vorteile für Abonnent\*innen**

- 20% Rabatt auf alle Materialien für Ihr bereits abonniertes Fach
- 10% Rabatt auf weitere Grundwerke



**Käuferschutz** mit Trusted Shops



Jetzt entdecken:  
**www.raabe.de**