

## III.14

### Welt der Unternehmen

# Wie funktioniert der vereinfachte Wirtschaftskreislauf?

Nach einer Idee von Katja Allani



© RAABE 2021

© CalypsoArt / Getty Images

Anhand dieser Unterrichtsreihe können die Lernenden ihre eigene Rolle im Wirtschaftskreislauf nachvollziehen und dessen Funktionsweise verinnerlichen. Sie erarbeiten Verhaltensweisen von Unternehmen und Haushalten und kennen ihre Interaktionen auf dem Markt. Die Lernenden verstehen Bedürfnisse und Kaufentscheidungen von Konsumierenden und die Grundzüge der sozialen Marktwirtschaft als Wirtschaftsformung Deutschlands.

---

#### KOMPETENZPROFIL

**Klassenstufe:** 9

**Dauer:** 9 Unterrichtsstunden

**Kompetenzen:** Ökonomische Grundkenntnisse, Selbstreflexion, Kollaboration, Handlungskompetenz, Sachkompetenz, Urteilskompetenz

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

**Methoden:** Texte, Fotos, Schaubilder

---

## Auf einen Blick

### 1. Stunde



#### Jugendliche und ihr Umfeld – Teil der Wirtschaft!

M 1 Geld verdienen, Geld ausgeben – Was hat Wirtschaft mit uns zu tun?

M 2 Grundbegriffe aus der Wirtschaft

**Kompetenzen:** Die Lernenden verstehen Grundbegriffe des Wirtschaftens und erkennen sich selbst als Teilnehmende am Wirtschaftskreislauf.

### 2./3. Stunde

#### Vom Bedürfnis zum Konsum

M 3 Bedürfnisse halten die Wirtschaft in Schwung

M 4 Kaufverhalten und Kaufentscheidungen im Alltag

**Kompetenzen:** Die Jugendlichen verstehen den Unterschied zwischen materiellen, kulturellen und Luxusbedürfnissen.

### 4. Stunde

#### Produzieren und konsumieren – Das Eine geht nicht ohne das andere!

M 5 Produzieren und konsumieren – Der Wirtschaftskreislauf

**Kompetenzen:** Die Schüler:innen und Schüler:innen verstehen den Kreislauf von Produzieren, Verkaufen, Kaufen und Konsumieren zwischen Unternehmen und Haushalten.

### 5./6. Stunde

#### Der Einfluss von Unternehmen und Konsumierenden

M 6 Verkaufsstrategien – Wie Konsumierende beeinflusst werden

M 7 Beeinflussen Konsumierende auch Unternehmen?

M 8 Das Gesetz der Nachfrage und wie wir damit umgehen

**Kompetenzen:** Die Lernenden verstehen, wie Nachfrage, Angebot und Preisbildung funktionieren und welche Interessen Konsumierende und Unternehmen haben.

### 7./8. Stunde

#### Freie und soziale Marktwirtschaft

M 9 Angebot und Nachfrage – Die freie Marktwirtschaft

M 10a Der Staat – Regelwächter der freien Marktwirtschaft

M 10b Die Wirtschaftsordnung Deutschlands – Die soziale Marktwirtschaft

M 11 Marktwirtschaft illustriert

**Kompetenzen:** Die Jugendlichen verstehen den Unterschied zwischen der freien und der sozialen Marktwirtschaft.

### 9. Stunde

#### Teste dein Wissen – Lernerfolgskontrolle

M 11 Teste dein Wissen! – Wirtschaft und Konsum

## M 2

## Grundbegriffe aus der Wirtschaft

Um wirtschaftliche Zusammenhänge besser zu verstehen, solltest du einige Grundbegriffe und ihre Bedeutung kennen.

### Aufgaben

1. Erkläre kurz in eigenen Worten die Grundbegriffe in der Tabelle.  
Tipp: Wenn du Hilfe benötigst, schau dir die Musterlösung an.
2. Vergleiche eure Ergebnisse in der Klasse und berichtigt sie gegebenenfalls.
3. Finde Beispiele für jeden Begriff.

Begriff	Erklärung
Private Haushalte	
Unternehmen	
Produktion	
Konsum	
Bedürfnis	
Bedarf	
Angebot	
Nachfrage	
Waren, Dienstleistungen	
Markt	
konsumierende	

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 Falafel. Zu Hause stellen wir fest, dass kein Brot mehr da ist, und gehen zur Bäckerei, um welches zu besorgen. Seit längerem überlegen wir, uns ein Auto zuzulegen. Das ist eine Anschaffung, die gut überlegt sein will.

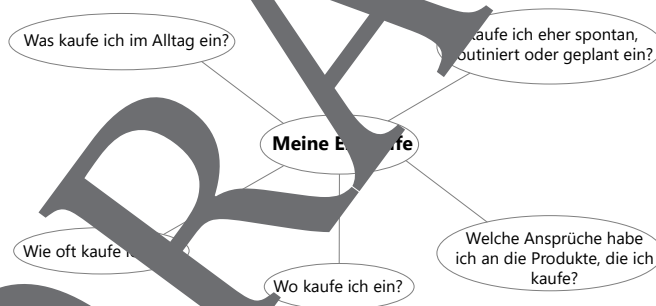
### Aufgabe 1

Schau dir die Tabelle zum Kaufverhalten an. Ergänze 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 man überlegen will zu kaufen.	

### Aufgabe 2

Übertrage die folgende Mindmap in dein Notizbuch und ergänze sie. Tauscht euch danach zu zweit über eure Mindmap aus. Worin gibt es Gemeinsamkeiten? Wo Unterschiede in eurem Kaufverhalten?



### Aufgabe 3

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

### Aufgabe 4

Führt zu zweit eine Befragung mit mindestens vier Personen durch. Wertet die Ergebnisse aus und stellt sie der Klasse vor.



# Das Gesetz der Nachfrage und wie wir damit umgehen

M 8

Nach welchem Muster funktioniert das Wechselspiel von Angebot und Nachfrage und wie gehen wir damit um?

## Aufgaben

- Lies den Lückentext unten. Vervollständige die Sätze mit den Begriffen aus dem Kasten unten.
- Wie reagieren Käuferinnen und Käufer wahrscheinlich auf Preisänderungen von Benzin? Kreuze jeweils für a) in rot und b) in blau an. Mehrere Kreuze sind möglich.
  - 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.
  - 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.
- Finde Beispiele dafür, wie Unternehmen über Verkaufsstrategien die Nachfrage beeinflussen können.
- Diskutiert in der Klasse folgende Aussage:



*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.

Konsumierende möchten Produkte nach \_\_\_\_\_ zu möglichst \_\_\_\_\_ Preisen kaufen.

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

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

© Peter D. Deley

steigt – sinkt – Nachfrage – sinkt – Vorstellungen und Ansprüchen – niedrigen – steigt – genügend – alle

# 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 Abonent\*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**