

Angebot und Nachfrage

Würden Sie ein Mobiltelefon der neuesten Generation für 1000 Franken kaufen? Oder für 300 Franken? Für 1 Franken sicherlich. Was immer Sie zu kaufen beabsichtigen, es gibt einen *maximalen Preis*, den Sie zu bezahlen bereit sind. Er drückt in Geldeinheiten aus, wie viel Ihnen das *Produkt wert ist*. Dasselbe gilt für eine Person, die etwas verkaufen will: Es gibt einen *minimalen Preis*, den sie für ihr *Produkt erhalten will*. Auf einem Markt treffen nun viele Personen aufeinander, die eine bestimmte Ware kaufen oder verkaufen wollen. Wie viele tatsächlich kaufen oder verkaufen werden, hängt jedoch vom verlangten beziehungsweise vom gebotenen Preis ab.



Zu einem Preis von einem Franken würden wahrscheinlich nicht nur Sie, sondern die meisten Leute ein Mobiltelefon – oder mehrere – kaufen wollen. Hingegen wäre für einen Franken kaum jemand zum Verkauf bereit.

Je *mehr* nun der *Preis* erhöht wird, *desto weniger Leute* sind bereit, ein Mobiltelefon zu kaufen. Dafür sind immer mehr Leute bereit, zu verkaufen. Somit wird irgendwann ein Preis erreicht, bei dem die Kaufwilligen bereit sind, genau so viel zu kaufen, wie die Verkaufswilligen bereit sind, zu verkaufen. Dies ist der sogenannte *Gleichgewichtspreis*.

Arbeitsauftrag 1:

Vergleichen Sie die Märkte von Alltagsgütern (Milch, Brot etc.) mit dem in Pitgame simulierten Markt!

a) Was ist anders?

.....

.....

.....

.....

b) Was funktioniert ähnlich?

.....

.....

.....

.....

Arbeitsauftrag 2:

Verschiedene Käuferinnen haben eine unterschiedliche Zahlungsbereitschaft für das gleiche Gut! Umgekehrt bieten verschiedene Verkäufer das gleiche Gut zu unterschiedlich hohen Preisen an.

Suchen Sie Gründe für diese Unterschiede in den folgenden Beispielen!

a) Nehmen Sie an, Sie besitzen ein benzinbetriebenes Fahrzeug (Auto, Motorroller oder Motorrad). Von **welchen Faktoren** hängt Ihre Zahlungsbereitschaft für Benzin ab? **Schreiben** Sie auf!

.....
.....
.....
.....

b) Versetzen Sie sich in die Lage eines Erdölproduzenten. Von **welchen Faktoren** hängt es ab, wie viel Sie für ein Fass Öl mindestens verlangen? **Schreiben** Sie auf!

.....
.....
.....



Arbeitsauftrag 3:

Wenn Käufer und Verkäuferinnen einen Handel abschliessen, entsteht dabei ein Tauschgewinn, der sich auf die beiden Handelspersonen verteilt. Der Tauschgewinn wurde am Schluss des Spiels aufgelistet.

a) Beschreiben Sie, worin der Gewinn (Anteil am Tauschgewinn) der Käuferin besteht.

.....
.....
.....

b) Beschreiben Sie, worin der Gewinn (Anteil am Tauschgewinn) des Verkäufers besteht.

.....
.....
.....



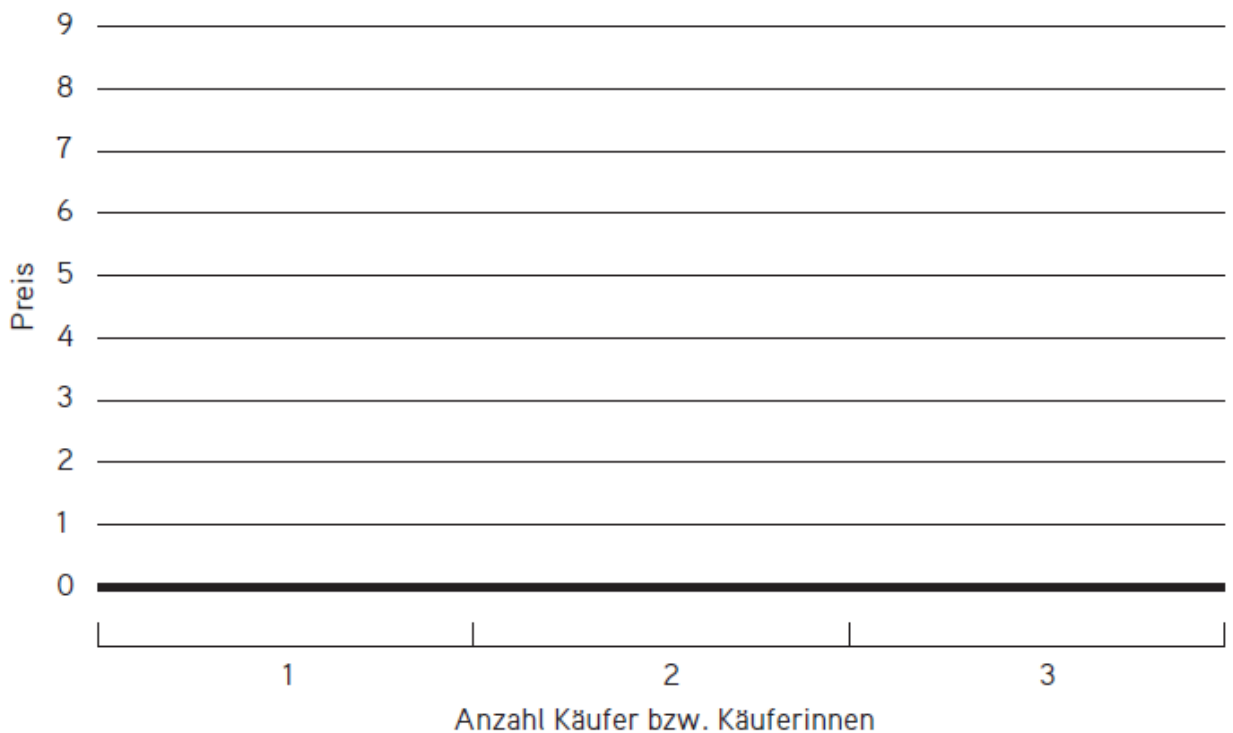
Arbeitsauftrag 4:

Betrachten Sie folgendes Minipitgame bzw. (beziehungsweise) einen Markt mit folgender Ausgangslage:

Käufer	Maximale Kaufpreise
A	8
B	6
C	3

Verkäuferinnen	Minimale Verkaufspreise
D	1
E	4
F	6

a. Konstruieren Sie die Angebots- und die Nachfragekurve.



Arbeitsauftrag 5:

Welche der folgenden Aussagen umschreibt korrekt das Konzept des sogenannten Gleichgewichtspreises? **Kreuzen Sie an!**

- Zu diesem Preis können alle Marktteilnehmenden einen Kauf oder Verkauf abschliessen.
- Zu diesem Preis wird von Verkaufenden genau die gleiche Menge von der Ware angeboten, wie von Kaufenden nachgefragt wird.
- Dieser Preis widerspiegelt die durchschnittliche Wertschätzung aller Marktteilnehmenden für eine bestimmte Ware.
- Dies ist der einzige Preis, zu welchem in einem Markt ein Handel zustande kommen kann.

Arbeitsauftrag 6:

In Pitgame schlüpft man in die Rolle von Händlern an einer Rohstoffbörse. Welche der folgenden **Vorgehensweisen** sind Erfolg versprechend? **Begründen** Sie Ihren Entscheid!

Wer nicht handelt, kann auch keinen Tauschgewinn erzielen. Deshalb sollten Sie auf jeden Fall versuchen, einen Handel abzuschliessen.
.....

Sie sollten nur mit Personen einen Handel abschliessen, die Sie gut kennen oder mit denen Sie befreundet sind.
.....

Ein früher Abschluss ist immer besser als ein später Abschluss, deshalb sollten Sie möglichst das erste Angebot annehmen.
.....

Sie sollten bei Ihren Preisforderungen die öffentlich bekannt gemachten Preise beachten, zu welchen andere Personen Handelsgeschäfte abschliessen.
.....

Arbeitsauftrag 7:

Lesen Sie im Buch die Kapitel 3.3 und 3.4 (S. 35 – 37)! **Beantworten** Sie die V-Fragen!

30.)

.....

.....

31.)

.....

.....

32.)

.....

.....

33.)

.....

.....

34.)

.....

.....

35.)

.....

.....