

Markttag

Planspiel





Planspiel

2

1	Kurzbeschreibung & Ziel.....	2
2	Vorbereitung der benötigten Materialien	3
3	Vorbereitungen in der Klasse	3
4	Ablauf	4
5	Druckvorlagen	6



- Du findest uns unter -

- für Feedback, Anregungen & Co
kannst du uns gerne schreiben -

Lehrer*inneninformation

Kurzbeschreibung & Ziel

Die Schüler*innen arbeiten in Gruppen und planen einen Marktstand, der selbstgemachtes Popcorn zum Verkauf anbietet. Sie machen sich innerhalb der Gruppe Gedanken zum Preis, den Vorbereitungsaufgaben und der Durchführung. Dabei bekommen sie spielerisch einen Einblick in das Thema **Preisbildung**. Nach Abschluss der Planungsphase erhält jede Gruppe ein Kuvert mit Informationen zum Tag, an dem der Markt stattfand inkl. darauf abgestimmten Fragestellungen. Diese müssen in der Gruppe bearbeitet und anschließend im Plenum vorgestellt und diskutiert werden. Die Lehrerin/Der Lehrer erhält für diese Phase einen anleitenden Foliensatz. Ziel in diesem Planspiel ist es, die Auswirkungen von Angebot und Nachfrage auf den Preis zu verstehen und auch andere Aspekte wie Nachhaltigkeit und Marketing miteinzubeziehen.

■ Phase 1: Planung

Zunächst bekommt jede Gruppe die gleichen Informationen (Schätzung der Besucher*innenanzahl, Popcornrezept etc.). In dieser Phase soll jede Gruppe einen Preis für ihr Popcorn festlegen und überlegen, wer ihre Zielgruppe ist und wie der Stand gestaltet werden könnte.

■ Phase 2: Ist-Situation am Tag des Markts

In dieser Phase erhält jede Gruppe ein Kuvert mit unterschiedlichen Informationen zum Markttag (Verkaufszahlen, Wetter etc.). In dieser Phase müssen die Schüler*innen in der Gruppe besprechen, wie sich die Ereignisse (= Infos aus ihrem Kuvert) auf ihren Verkauf ausgewirkt haben.

■ Phase 3: Aufarbeiten der Erkenntnisse in der Gruppe

Zu jeder Markttag-Situation finden die Schüler*innen darauf abgestimmte Reflexionsfragen in ihrem Kuvert. Die Gruppe hat Zeit, um die Fragen gemeinsam zu besprechen und ihre Erkenntnisse auf einem Flipchart festzuhalten.

■ Phase 4: Teilen der Erkenntnisse im Plenum

Abschließend stellt jede Gruppe ihren Marktstand, ihre Preisüberlegungen und ihre Erkenntnisse aufgrund der Vorkommnisse am Tag des Markts vor. Gemeinsam mit der Lehrerin/dem Lehrer und den Klassenkolleg*innen werden die Erkenntnisse der Reflexionsfragen jeder Gruppe besprochen und um weitere Ideen ergänzt.

Die gesamte Methode dauert (ohne Vorbereitung und Pausen) ca. drei Unterrichtseinheiten. Daher empfiehlt sich die Durchführung während eines Projekttages.



Vorbereitung der benötigten Materialien

1. Materialien

	Foliensatz
	4 x Informationsblatt zur Ausgangssituation
	4 x Arbeitsblatt
	4 x Kuverts mit Ist-Situation und Reflexionsfragen
	4 x Flipchartbögen
	mind. 4 Flipchartstifte
	Pinnadeln/Magnete/Klebeband zum Aufhängen der Plakate

2. Ausdrucke

Drucke die Materialien nach Möglichkeit farbig (auf festem Papier) aus. Die Druckvorlagen dafür findest du am Ende dieser Unterlage. Es ist ausreichend, die Materialien einmal pro Gruppe auszudrucken.

Informationsblatt zur Ausgangssituation (für alle Gruppen gleich)

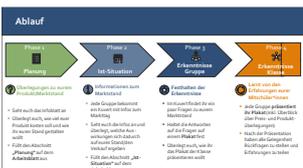
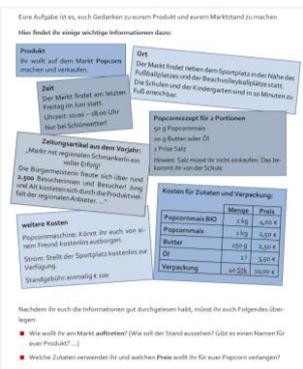
Arbeitsblatt (2 Seiten) (für alle Gruppen gleich)

Ausdrucke für Kuverts: Situationsbeschreibung und Reflexionsfragen (variiert je nach Gruppe)

Vorbereitungen in der Klasse

1. PC/Beamer für Foliensatz vorbereiten
2. Tischgruppen bilden
z. B. 2 Tische pro Gruppe zusammenstellen

Ablauf

Zeit ca. (in Minuten)	Aktivität	Material	Sozialform	
Vorbereitung				
10	5	Raum vorbereiten & Gruppeneinteilung Bildet nach dem Zufallsprinzip insgesamt 4 Gruppen. Jede Gruppe soll auf einer vorbereiteten Tischgruppe im Raum Platz nehmen und benötigt etwas zum Schreiben.		Plenum
	5	Besprechung Ziel & Ablauf Vorstellung des Ziels und Durchbesprechen der einzelnen Phasen + Hinweis auf die zur Verfügung stehenden Materialien	Folien:  	Plenum
Phase 1: Planung				
40	10	Befassen mit der Ausgangssituation Besprechen der relevanten Informationen mit der Gruppe	Informationsblatt: 	Gruppe
	30	Planungsphase Überlegungen zu <ul style="list-style-type: none"> ▪ Auftritt am Markt ▪ Preisgestaltung ▪ etc. 	Arbeitsblatt (Seite 1): 	Gruppe



Phase 2: Ist-Situation am Tag des Markts

25	10	Sichten der Informationen Jede Gruppe erhält ein Kuvert mit individuellen Informationen zum Markttag <i>Hinweis: Die Fragen noch nicht beantworten.</i>	Kuverts (Infos): Wetter Sonnenschein angenehm warme Temperaturen um die 23 Grad Zusatzinformation Beachvolleyballturnier am Sportplatz ganzer Nachmittag viele zusätzliche Kund*innen Verkaufszahlen Preis: ≤ 3 € bis zu 750 Portionen > 3 € bis zu 550 Portionen <small>Informationen zu durchschnittlichen Verkaufszahlen siehe Markttag 2019/2020</small>	Gruppe									
	15	Beurteilen der Planungsphase <ul style="list-style-type: none"> Erneute Berechnung des Preises mit aktuellen Informationen Vergleich der geplanten Ergebnisse mit den tatsächlichen Ergebnissen 	Arbeitsblatt (Seite 2): <table border="1"> <tr> <td>Menge Wie viel Popcorn konnten wir verkaufen?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Umsatz Wie viel Geld haben wir insgesamt eingenommen?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Kosten Wie hoch waren unsere Kosten?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gewinn Ist uns abzüglich der Kosten etwas übriggeblieben?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Verbesserungspotenzial Wie würden wir jetzt anders machen?</td> <td></td> </tr> </table>	Menge Wie viel Popcorn konnten wir verkaufen?		Umsatz Wie viel Geld haben wir insgesamt eingenommen?		Kosten Wie hoch waren unsere Kosten?		Gewinn Ist uns abzüglich der Kosten etwas übriggeblieben?		Verbesserungspotenzial Wie würden wir jetzt anders machen?	
Menge Wie viel Popcorn konnten wir verkaufen?													
Umsatz Wie viel Geld haben wir insgesamt eingenommen?													
Kosten Wie hoch waren unsere Kosten?													
Gewinn Ist uns abzüglich der Kosten etwas übriggeblieben?													
Verbesserungspotenzial Wie würden wir jetzt anders machen?													



Phase 3: Aufbereiten der Erkenntnisse in der Gruppe

25	10	Bearbeiten der Reflexionsfragen Nachbereiten der Learnings mithilfe der individuellen Reflexionsfragen aus den Kuverts	Kuverts (Reflexionsfragen): Reflexionsfragen <ul style="list-style-type: none"> Wie stark unterscheidet sich die Ist-Situation von eurer Planung? Würdet ihr den Preis für eine Portion Popcorn ändern, falls ihr wieder an einem Markt teilnehmt? Hattet ihr Personalkosten in eurer Preisberechnung berücksichtigt? Wie hat das Wetter euren Verkauf beeinflusst? 	Gruppe
	15	Gestaltung Flipchart Die Gruppe hält die Antworten auf die Reflexionsfragen auf einem Flipchart fest	Flipchartbögen und Stifte	Gruppe



Phase 4: Teilen der Erkenntnisse im Plenum

50	40	Vorstellen der Plakate im Plenum Jede Gruppe stellt zuerst ihre grundsätzlichen Überlegungen zum Produkt (inkl. Preis, Zielgruppe etc.) und die eingetretene Ist-Situation mit Hilfe der Folie vor. Mithilfe des zuvor gestalteten Flipcharts werden die Antworten auf die Reflexionsfragen im Plenum besprochen.	Flipcharts + Pinnadeln/Magnete/ Klebeband Folie zur jeweiligen Ist-Situation: 	Plenum			
	10	Zusammenfassung Abschließend hebt die Lehrerin/der Lehrer nochmals zentrale Learnings zum Thema Angebot/Nachfrage und die Auswirkungen auf den Preis hervor.	Folie: <p>Zusammenfassung</p> <p>Der Preis, den ihr für ein Popcorn verlangen könnt, hängt von verschiedenen Faktoren ab. z. B.:</p> <table border="1"> <tr> <td> Das Angebot an Popcorn auf dem Markt. Berücksichtigt immer die anderen Anbieter, ihre Preise und ihre Angebote (z. B. Werbung). Überlegt euch, wie ihr besser machen könnt, als andere Anbieter und seht euch auch eure Produkte von anderen an. </td> <td> Die Nachfrage nach Popcorn auf dem Markt. Überlegt, wie viele Zeliggruppen es sind und wie viele sie bereit sind, für das Produkt zu bezahlen. Überlegt, wie ihr eure Zeliggruppen erreicht und auf die Bedürfnisse der anderen Kund*innen eingehen könnt. </td> </tr> <tr> <td> Überlegt euch, wie auch andere Engpässe gehen können, die die Nachfrage (und auch das Angebot) beeinflussen, z. B. das Wetter. </td> <td></td> </tr> </table>	Das Angebot an Popcorn auf dem Markt. Berücksichtigt immer die anderen Anbieter, ihre Preise und ihre Angebote (z. B. Werbung). Überlegt euch, wie ihr besser machen könnt, als andere Anbieter und seht euch auch eure Produkte von anderen an.	Die Nachfrage nach Popcorn auf dem Markt. Überlegt, wie viele Zeliggruppen es sind und wie viele sie bereit sind, für das Produkt zu bezahlen. Überlegt, wie ihr eure Zeliggruppen erreicht und auf die Bedürfnisse der anderen Kund*innen eingehen könnt.	Überlegt euch, wie auch andere Engpässe gehen können, die die Nachfrage (und auch das Angebot) beeinflussen, z. B. das Wetter.	
Das Angebot an Popcorn auf dem Markt. Berücksichtigt immer die anderen Anbieter, ihre Preise und ihre Angebote (z. B. Werbung). Überlegt euch, wie ihr besser machen könnt, als andere Anbieter und seht euch auch eure Produkte von anderen an.	Die Nachfrage nach Popcorn auf dem Markt. Überlegt, wie viele Zeliggruppen es sind und wie viele sie bereit sind, für das Produkt zu bezahlen. Überlegt, wie ihr eure Zeliggruppen erreicht und auf die Bedürfnisse der anderen Kund*innen eingehen könnt.						
Überlegt euch, wie auch andere Engpässe gehen können, die die Nachfrage (und auch das Angebot) beeinflussen, z. B. das Wetter.							

Informationsblatt zur Ausgangssituation

Eure Aufgabe ist es, euch Gedanken zu eurem Produkt und eurem Marktstand zu machen.

Hier findet ihr einige wichtige Informationen dazu:

Produkt

Ihr wollt auf dem Markt **Popcorn** machen und verkaufen.

Zeit

Der Markt findet am letzten Freitag im Juni statt.
Uhrzeit: 10:00 – 18:00 Uhr
Nur bei Schönwetter!

Ort

Der Markt findet neben dem Sportplatz in der Nähe des Fußballplatzes und der Beachvolleyballplätze statt. Die Schulen und der Kindergarten sind in 10 Minuten zu Fuß erreichbar.

Popcornrezept für 2 Portionen

50 g Popcornmais
20 g Butter oder Öl
1 Prise Salz

Hinweis: Salz müsst ihr nicht einkaufen. Das bekommt ihr von der Schule.

Zeitungsartikel aus dem Vorjahr:

„Markt mit regionalen Schmankerln ein voller Erfolg!
Die Bürgermeisterin freute sich über rund **2.500** Besucherinnen und Besucher! Jung und Alt kosteten sich durch die Produktvielfalt der regionalen Anbieter. ...“

weitere Kosten

Popcornmaschine: Könnt ihr euch von einem Freund kostenlos ausborgen.
Strom: Stellt der Sportplatz kostenlos zur Verfügung.
Standgebühr: einmalig € 100

Kosten für Zutaten und Verpackung:

	Menge	Preis
Popcornmais BIO	1 kg	4,00 €
Popcornmais	1 kg	2,50 €
Butter	250 g	2,50 €
Öl	1 l	3,50 €
Verpackung	40 Stk	10,00 €

Nachdem ihr euch die Informationen gut durchgelesen habt, müsst ihr euch Folgendes überlegen:

- Wie wollt ihr am Markt **aufreten**? (Wie soll der Stand gestaltet werden? Gibt es einen Namen für euer Produkt? ...)
- Welche Zutaten verwendet ihr und welchen **Preis** wollt ihr für euer Popcorn verlangen?



Verwendet für eure Planung Abschnitt 1 des Arbeitsblatts.



Arbeitsblatt

Dieses Arbeitsblatt braucht ihr in Phase 1 (Planung) und Phase 2 (Ist-Situation).

1. Planung

Auftritt Wie soll unser Stand aussehen? Gibt es einen Namen für das Produkt/ den Stand?	
Zielgruppe Wen möchten wir mit unserem Produkt erreichen?	
Menge Für wie viele Portionen kaufen wir Zutaten und Verpackung ein?	
Kosten Welche Kosten ergeben sich durch die geplante Menge?	
Preis Wie viel soll eine Portion Popcorn kos- ten?	
Personal Wie viele Personen brauchen wir für die Produktion und den Verkauf?	

Achtung: Bei einem tatsächlichen Verkauf von Waren und Dienstleistungen sind Steuern zu berücksichtigen. Für dieses stark vereinfachte Beispiel müsst ihr keine Steuern beim Preis einrechnen.

2. Ist-Situation

<p>Menge</p> <p>Wie viel Popcorn konnten wir verkaufen?</p>	
<p>Umsatz</p> <p>Wie viel Geld haben wir insgesamt eingenommen?</p>	
<p>Kosten</p> <p>Wie hoch waren unsere Kosten?</p>	
<p>Gewinn</p> <p>Ist uns abzüglich der Kosten etwas übriggeblieben?</p>	
<p>Verbesserungspotenzial</p> <p>Was würden wir jetzt anders machen?</p>	

Achtung: Auch bei diesen Berechnungen sind keine Steuern zu berücksichtigen.



Wetter



Sonnenschein



angenehm warme
Temperaturen um
die 23 Grad

Zusatzinformation



Beachvolleyballturnier
am Sportplatz



ganzer Nachmittag



viele zusätzliche
Kund*innen

Verkaufszahlen

Preis **verkaufbare Menge**

≤ 3 € bis zu 750 Portionen

> 3 € bis zu 520 Portionen



Es können maximal so viele Portionen
tatsächlich verkauft werden, wie in
Phase 1 von euch geplant waren.



Reflexionsfragen

- Wie stark unterscheidet sich die Ist-Situation von eurer Planung?
- Würdet ihr den Preis für eine Portion Popcorn ändern, falls ihr wieder an einem Markt teilnehmt?
- Hattet ihr Personalkosten in eurer Preisberechnung berücksichtigt?
- Wie hat das Wetter euren Verkauf beeinflusst?



Wetter



Sonnenschein

angenehm warme



Temperaturen um
die 25 Grad



ab 13:00 Uhr

schwere Unwetter

Zusatzinformation



Zeugnistag

Schulschluss um 11 Uhr



Schulkinder kommen
zum Markt



Abbruch des Markts
wegen der Unwetter

Verkaufszahlen

Preis **verkaufbare Menge**

≤ 3 € bis zu 200 Portionen

> 3 € bis zu 130 Portionen



Es können maximal so viele Portionen
tatsächlich verkauft werden, wie in
Phase 1 von euch geplant waren.



Reflexionsfragen

- Wie stark unterscheidet sich die Ist-Situation von eurer Planung?
- Hättet ihr die Ausfälle aufgrund des Abbruchs (Unwetter) verhindern/geringer halten können?
- Hattet ihr Personalkosten in eurer Preisberechnung berücksichtigt?
- Welche Auswirkungen hatte das Datum des Markttags auf eure Verkäufe?



Wetter



Sonnenschein



angenehm warme bis heiße Temperaturen zwischen 23 und 27 Grad

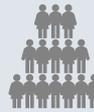
Zusatzinformation



wichtiges Spiel der Heimmannschaft am Sportplatz



14 – 18 Uhr



viele Zuschauer*innen holen sich Popcorn



16:00 Uhr: Popcornmaschine geht während großem Ansturm kaputt

Verkaufszahlen

Preis	verkaufbare Menge
≤ 3 €	bis zu 600 Portionen
> 3 €	bis zu 500 Portionen



Es können maximal so viele Portionen tatsächlich verkauft werden, wie in Phase 1 von euch geplant waren.



Achtung: Die Popcornmaschine eures Freunds müsst ihr ersetzen. **Neupreis: 100 €**

Reflexionsfragen



- Wie stark unterscheidet sich die Ist-Situation von eurer Planung?
- Hattet ihr Personalkosten in eurer Preisberechnung berücksichtigt?
- Welche Lösungen hätte es für den Ausfall der Popcornmaschine gegeben?
- Sind euch durch den Ausfall Zutaten übriggeblieben? Was macht ihr jetzt damit?



Wetter



bewölkt, vereinzelt
Sonnenschein



eher kühle Tempera-
turen um die 18 Grad

Verkaufszahlen

Preis **verkaufbare Menge**

≤ 3 € bis zu 350 Portionen

> 3 € bis zu 300 Portionen



Es können maximal so viele Portionen
tatsächlich verkauft werden, wie in
Phase 1 von euch geplant waren.

Zusatzinformation



Stand neben euch bietet
süßes Popcorn an



Konkurrenz verteilt Flyer für
das süße Popcorn am Markt
und in der Umgebung



euer Stand/euer Produkt
geht daneben etwas unter

Reflexionsfragen



- Wie stark unterscheidet sich die Ist-Situation von eurer Planung?
- Hattet ihr Personalkosten in eurer Preisberechnung berücksichtigt?
- Wie hättet ihr auf das Produkt aufmerksam machen können?
- Hattet ihr die mögliche Konkurrenz bei eurer Preisberechnung berücksichtigt?

WERDE TEIL UNSERER COMMUNITY!

auf Facebook



facebook.com/AWSibw



auf Instagram



instagram.com/AWSibw



auf Spotify



spotify.com



auf YouTube



youtube.com/AWSibw



Die Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule (AWS) ist ein Projekt am Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft (ibw). Projektpartner sind die Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) und der Österreichische Sparkassenverband. Projektleiter: Mag. Josef Wallner

Autor*innen: Karina Schnabl MSc, Katharina Bernscherer MSc | Redaktion: Dr. Andrea Raso, Mag. Josef Wallner
Gestaltung Cover: designag.at | Gestaltung innen: Dr. Andrea Raso | Coverbild: KI generiert