



Angebot & Nachfrage





Aufgaben

2

- 1 Angebot & Nachfrage – Rollerverleih im Feriencamp 2
- 2 Was haben Angebot und Nachfrage mit dem Preis zu tun? 4
- 3 Auswirkungen von Angebot und Nachfrage auf den Preis..... 6

- - - - - Du findest uns unter - - - - -

für Feedback, Anregungen & Co
kannst du uns gerne schreiben

Die Aufgaben sind in drei Schwierigkeitsstufen eingeteilt:



Wiedergeben



Verstehen und Anwenden



Analysieren und Entwickeln



AUFGABE 1: Angebot & Nachfrage – Rollerverleih im Feriencamp

Hast du dir schon einmal überlegt, wie die Preise von Waren und Dienstleistungen (= Güter) entstehen? Das ist auf den ersten Blick gar nicht so einfach, da es einige Dinge gibt, die den Preis beeinflussen. Ein Beispiel ist das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, worüber du in den nachfolgenden Aufgaben mehr erfährst.

So werden die beiden Begriffe grundsätzlich unterschieden:



Angebot Menge an Gütern, die für den Gebrauch zur Verfügung stehen.

Nachfrage Das Interesse/der Wunsch nach bestimmten Gütern.

Lies die folgende Geschichte zum Feriencamp und löse die dazugehörigen Aufgaben.

1. Tag

mithilfe der Bilder erfährst du jeweils die Anzahl (hier z. B. 15)

Im Ferienlager sind  Kinder.
 Es gibt  Roller, die sich die Kinder ausborgen können.
 Am 1. Tag im Feriencamp möchten alle Kinder mit den Rollern gemeinsam zum See fahren.

a) Wie viele Roller werden vom Ferienlager am 1. Tag angeboten?

b) Wie viele Roller werden von den Kindern im Ferienlager am 1. Tag nachgefragt?

c) Gibt es am 1. Tag genügend Roller für alle Kinder, die einen Roller möchten?

2. Tag

Am 2. Tag tobt ein Gewitter und alle Kinder bleiben im Feriencamp.



Kinder spielen Spiele und



Kinder lesen Bücher.

Die  Roller des Feriencamps bleiben in der Garage.

a) Wie viele Roller werden vom Feriencamp am 2. Tag angeboten?

b) Wie viele Roller werden von den Kindern am 2. Tag nachgefragt?

c) Gibt es am 2. Tag genügend Roller für alle Kinder, die einen Roller möchten?

3. Tag

Am 3. Tag teilen sich die Kinder auf:



Kinder möchten mit den Rollern zum See.



Kinder machen einen Ausflug mit dem Bus in die Stadt.



Kinder sind leider krank und müssen im Feriencamp bleiben, um sich auszuruhen.

Die Gruppe, die zum See fährt, borgt sich dafür  Roller aus.



Roller wurde leider beschädigt und steht nicht mehr zur Verfügung.

a) Wie viele Roller werden vom Feriencamp am 3. Tag angeboten?

b) Wie viele Roller werden von den Kindern am 3. Tag nachgefragt?

c) Gibt es am 3. Tag genügend Roller für alle Kinder, die einen Roller möchten?

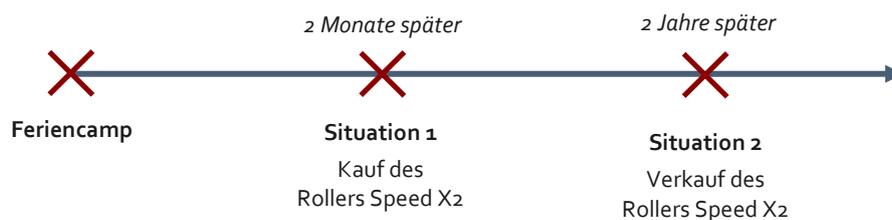


AUFGABE 2: Was haben Angebot und Nachfrage mit dem Preis zu tun?



Das ist Moritz. Er war diesen Sommer im Feriencamp und hat sich, so oft es ging, einen Roller ausborgt. Es hat ihm sehr viel Spaß gemacht damit zu fahren. Nach dem Feriencamp hat er über Wochen sein Taschengeld gespart, um sich einen eigenen Roller kaufen zu können. Seine Eltern und seine Großeltern haben ihm auch kleine Beträge dazu gezahlt, damit er sich den Traum vom eigenen Roller erfüllen kann.

Beachte bei dieser Aufgabe, dass die einzelnen Ereignisse zu unterschiedlichen Zeitpunkten stattfinden:



- 1. Zwei Monate nach dem Feriencamp:** Moritz hat sich mit seinen Eltern im Internet über den Roller aus dem Feriencamp informiert und möchte sich nun das aktuelle **Modell Speed X2** in einem Geschäft kaufen.

Überlege dir gemeinsam mit deinem Sitznachbarn/deiner Sitznachbarin die folgenden Fragen:

- Moritz hat mitbekommen, dass sich viele seiner Freunde aus der Klasse oder dem Tennisverein einen Roller zugelegt haben. Generell sieht er in den letzten Wochen viel mehr Menschen (Kinder und Erwachsene) in der Stadt mit einem Roller fahren als in den Wochen vor dem Feriencamp. Was bedeutet das für die Preise der Roller?

- Angenommen Moritz kauft sich den Roller während der Osterzeit. Kann es vorkommen, dass der Roller zu diesem Zeitpunkt (verglichen zu den anderen Monaten) besonders teuer ist?

- 2. Zwei Jahre später:** Vor einigen Wochen kam ein neues Modell des Rollers raus. Im Gegensatz zu den alten Modellen, hat dieser neue Roller mit dem Namen **Speed E1** einen elektrischen Antrieb. Moritz möchte jetzt lieber diesen E-Roller haben. Nicht nur Moritz und seine Freunde wollen den neuen Roller, sondern auch viele weitere Jugendliche. Die Modelle ohne elektrischen Antrieb möchten nur mehr wenige Jugendliche haben.



Überlege dir gemeinsam mit deinem Sitznachbarn/deiner Sitznachbarin die folgenden Fragen:

- Was bedeutet das für den Preis der alten Modelle (ohne elektrischen Antrieb)?

- b) Moritz hat sich gemeinsam mit seinen Eltern im Internet informiert und möchte seinen alten Roller **Speed X2** (Kaufpreis: 120 Euro) nun auf dem virtuellen Marktplatz 2Chance verkaufen. Auf der Plattform haben sie einzelne Anzeigen zu einem Rollerverkauf (gleiches Modell) gesehen. Der Roller von Moritz hat nur wenige Abnützungen. Welchen Preis sollte er dafür verlangen? Begründe deine Entscheidung.

<p>Roller Speed X2 in rot 1140 Wien</p> 	<p>Verkaufspreis € 75 (Angebot online seit 2 Wochen)</p> <hr/> <p> Johanna (Nutzerin seit 2019, Privatperson) <i>antwortet in der Regel innerhalb von 5 Stunden</i></p> <p>Nachricht schreiben  Anzeigen ansehen </p> <p>Zustand: gebraucht Übergabe: Selbstabholung</p>
<p>Details zum Produkt: Ich verkaufe den Roller meines Sohnes aufgrund eines Neukaufs. Der Roller hat vereinzelt Gebrauchsspuren (siehe Fotos). Die Reifen wurden erst kürzlich getauscht.</p>	
<p>Roller Speed X2 in blau 5020 Salzburg</p> 	<p>Verkaufspreis € 60 (Angebot online seit 3 Wochen)</p> <hr/> <p> Mirko (Nutzer seit 2022, Privatperson) <i>antwortet in der Regel innerhalb von 4 Stunden</i></p> <p>Nachricht schreiben  Anzeigen ansehen </p> <p>Zustand: gebraucht Übergabe: Selbstabholung</p>
<p>Details zum Produkt: Ich verkaufe meinen Roller, da ich ihn nicht mehr benötige. Der Roller hat einzelne Gebrauchsspuren, weist sonst aber einen guten Zustand auf.</p>	



AUFGABE 3: Auswirkungen von Angebot und Nachfrage auf den Preis (Lehrer*inneninformation)

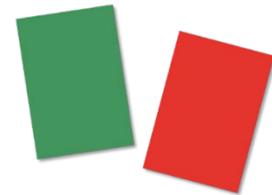
Ziel

Ziel des Spiels ist es, Schüler*innen auf spielerische Weise die Auswirkungen von Angebot und Nachfrage auf die Preise zu vermitteln.

Spielvorbereitung

Teile deinen Schüler*innen je eine grüne und eine rote Karte aus.

Falls du keine Karten zur Verfügung hast, kannst du z. B. auch eine „grüne“ und eine „rote“ Klassenraumhälfte festlegen und die Schüler*innen sollen sich entsprechend ihrer Entscheidung aufstellen.



Spielregeln

Den Schüler*innen wird auf je einer PowerPoint-Folie ein Beispiel angezeigt. Sie entscheiden, ob der Preis sinkt (grüne Karte bzw. Klassenraumhälfte) oder steigt (rote Karte bzw. Klassenraumhälfte). Zudem erscheint ein gelber Kreis, der sich innerhalb von drei Sekunden füllt. Wenn der gelbe Kreis geladen ist, sollen die Schüler*innen die Karte heben bzw. in die Klassenraumhälfte gehen. Nach jedem Beispiel wird die Lösung eingeblendet und gemeinsam besprochen.

Beispiel

Was passiert mit dem Preis?

Beispiel 1

Ein Kaffeehaus bietet erstmals im Winter Eis an. Zu dieser kalten Jahreszeit essen weniger Personen Eis als im Sommer.







 Sinkt die Nachfrage nach Eis, dann sinkt der Preis.



Hinweis: Die Folien sind animiert und der Countdown startet automatisch.

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: Katharina Bernscherer MSc, Karina Schnabl MSc | Redaktion: Dr. Andrea Raso, Mag. Josef Wallner
Gestaltung Cover: designag.at | Gestaltung innen: Dr. Andrea Raso | Coverbild: Adobe Stock, JP STUDIO LAB, Tackey