

Matthias Förtsch, Erik Müller

## Alltagssituationen ökonomisch erklärt

Die Menschen gehen einkaufen wie zum Fischen; sie wollen sehen, wie groß der Fisch ist, den sie mit dem kleinsten Köder fangen können.

Henry Ward Beecher (1813–1887),  
amerikanischer Geistlicher

Warum soll man sich mit Ökonomie beschäftigen? – Um zu verstehen, was wir tagtäglich tun: Einkaufen gehen und Geld ausgeben, Entscheidungen treffen, mit knappen Dingen umgehen und uns beruflich spezialisieren. Wirtschaftliches Handeln ist der sparsame Umgang mit knappen Ressourcen in alltäglichen Situationen. Und knapp kann alles Mögliche sein: die Zeit, die uns zur Verfügung steht, und das Geld, das wir besitzen.

Wir treffen demnach Entscheidungen immer unter den Bedingungen der Knappheit und wir treffen sie jeden Tag. Nach dieser Vorstellung ist die Ökonomie ein fester Bestandteil unseres Lebens, dem sich niemand – nicht mal ein Einsiedler oder Eremit – entziehen kann.

Da wir nicht im Schlaraffenland leben, müssen wir uns in einer Welt der Knappheit behaupten. Wir müssen arbeiten und sparen, um investieren zu können. Dabei verhalten wir uns nach dem **ökonomischen Prinzip**: Es bringt uns dazu, mit unseren Mitteln möglichst viel zu bekommen bzw. ein Ziel mit möglichst geringem Einsatz zu erreichen.

Dafür beginnen wir sogar zu rechnen. Entscheidend für unseren Einsatz der Mittel sind die **Opportunitätskosten**,

die entstehen, wenn wir uns für eine Sache oder Handlungsalternative entschieden haben. Geben wir unser Geld für ein teures Auto aus, dann können wir nicht mehr in den Urlaub fahren. Der Verzicht, den wir üben müssen, bezeichnen die Ökonomen als **Opportunitätskosten**. Sind uns die Kosten zu hoch, dann entscheiden wir uns eben anders und fahren doch lieber in den Urlaub und zu Hause eben Fahrrad.

Die ökonomisch aktiven Menschen treffen sich auf **Märkten**, um Geschäfte abzuwickeln. Das können Wochenmärkte sein, auf denen Anbieter und Nachfrager sich gegenüberstehen, oder aber Märkte in der virtuellen Welt des Internets. Märkte erfüllen dabei wichtige Funktionen: Auf Märkten werden Preise gebildet und Märkte bestimmen, wer was und für wen produziert. Die Effizienz der Märkte sorgt für eine breite Versorgung der Menschen mit Gütern und anderen Leistungen.

Nicht immer funktionieren Märkte reibungslos. Es kommt zu schlechten Ergebnissen, wenn beispielsweise große Informationsasymmetrien zwischen den Anbietern und den Nachfragern herrschen. Dann erreichen Märkte nicht ihr optimales Ergebnis, weil die Konsumenten nicht wissen, ob sie über „den Tisch gezogen werden“ oder nicht. Diese Unsicherheit hemmt ihre Bereitschaft, ein Gut zu kaufen. Gleichzeitig bekommen Anbieter für gute Produkte nicht das angemessene Geld, da die Konsumenten auch das gute Angebot nicht einschätzen können. Noch gravierender kann das Marktversagen bei unterschiedlichen Gütern sein. **Freie Güter** müssen nicht von Menschen hergestellt werden. Es gibt

sie in Hülle und Fülle: z.B. die Luft zum Atmen. Aber auch freie Güter können knapp werden, wenn die Nachfrage danach kräftig steigt.

Problematischer sind **öffentliche Güter**. Auf freien Märkten werden diese Güter in der Regel nicht angeboten, da niemand von der Nutzung dieser Güter ausgeschlossen werden kann. So gibt es keinen Anreiz, einen Leuchtturm privatwirtschaftlich zu betreiben, weil die Schiffe, die nicht für die Leistung bezahlen wollen, nicht von der Nutzung ausgeschlossen werden können. Dies führt dazu, dass der Staat diese Güter bereitstellen muss, da der Markt dies nicht leisten kann.

Wir leben in einer hoch spezialisierten Arbeitswelt. Es gibt kaum noch Generalisten. Diese Form der Spezialisierung erlaubt eine enorme Arbeitsteilung, die wesentlich zur Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt beiträgt. Neben dieser beruflichen Arbeitsteilung trägt auch die ökonomische Arbeitsteilung zur Wohlfahrt bei. Unternehmen spezialisieren sich auf Produkte, die sie an andere Unternehmen liefern. Dadurch ist eine hochgradig verzahnte Wirtschaft entstanden – und dies nicht nur auf der Ebene der einzelnen Volkswirtschaften, sondern auch weltweit. Die internationale Arbeitsteilung ist weit fortgeschritten und viele Länder spezialisieren sich, z.B. aufgrund eines geringen Lohnniveaus auf arbeitsintensive Produkte.

Um abstrakt Situationen analysieren zu können, brauchen Ökonomen ein Akteursmodell, d.h. eine modellhafte Annahme, wie sich Menschen ökonomisch verhalten. Dazu wurde in der Wirt-

schaftstheorie das Modell des **Homo oeconomicus** entwickelt. Es bezeichnet einen rein wirtschaftlich denkenden Menschen, der sich uneingeschränkt rational verhält und nur seinen eigenen Nutzen maximieren will. Das Modell soll dabei helfen, wirtschaftliche Vorgänge zu erklären. Es soll nicht erklären, wie sich einzelne Menschen verhalten. Viele Beobachtungen sprechen erst einmal für das Modell. Der starke Preiskampf (z.B. in der Textilbranche) führt zu sinkenden Preisen, die es dem Konsumenten erlauben, sehr viel für sehr wenig Geld er-

werben zu können. Dabei scheint es ihm auf den ersten Blick egal zu sein, unter welchen Bedingungen diese Textilien hergestellt wurden. Sein Ziel ist es, seine Mittel möglichst effizient, d.h. nutzenmaximierend, einzusetzen. Es gibt aber auch sehr viele Gegenbeispiele, die verdeutlichen, dass der Konsument nicht nur nutzenmaximierend agiert. Es ist nicht immer sein Ziel, möglichst viel für möglichst wenig Geld zu erhalten. Diese Annahme kann beispielsweise die Herstellung und den Verkauf von Fairtrade-Produkten nicht erklären.

Das Modell ist deshalb sehr stark kritisiert worden, da es andere Motive einer ökonomischen Entscheidung nicht berücksichtigt und ausschließlich die Nutzenmaximierung in den Blick nimmt.

Viele Kritiker bezweifeln, dass sich Menschen rational und nutzenmaximierend verhalten. Sie kritisieren auch, dass es viele andere Motive für ökonomische Handlungen gibt und der Mensch viel stärker von seinen Werten beeinflusst wird.

## ● Kompetenzerwerb der Schülerinnen und Schüler

Die vorliegende Unterrichtseinheit ist in drei Teile gegliedert. Im ersten Teil setzen sich die Schülerinnen und Schüler mit grundlegenden Situationen des ökonomischen Handelns auseinander. Als Einstieg dient die Robinsonade, also ein Gedankenexperiment über eine Ein-Mann-Volkswirtschaft. Da alle sozialen Interaktionen ausgegliedert werden, kann eine rein ökonomische Situation geschaffen werden, die es erleichtert, grundlegende ökonomische Begriffe zu klären.

Zentral ist dabei das ökonomische Prinzip, das auch unser Alltagsverhalten prägt. Im weiteren Verlauf werden Alltagssituationen (hier am Beispiel eines Studenten) untersucht. Damit wird klar, dass ökonomisches Denken, sich nicht nur auf Kaufentscheidungen beschränkt, sondern auch Situationen umfasst, in denen eine andere Form der Knappheit herrscht. Dies ist deswegen bedeutsam, da die rein ökonomische Perspektive so erweitert wird und alltägliches Verhalten in den Mittelpunkt rückt.

Darüber hinaus setzen sich die Schülerinnen und Schüler mit der Nutzentheorie auseinander. Auch hier und im weiteren Verlauf der Unterrichtssequenz werden immer wieder Experimente eingesetzt. Dies ist deswegen ein zentraler methodischer Ansatz der vorliegenden Unterrichtsreihe, weil dadurch

deutlich wird, dass Ökonomie kein abstrakter Gegenstand ist, der an Universitäten erforscht wird. Ökonomie ist vielmehr ein Bestandteil unseres täglichen Lebens, der uns dabei hilft, unsere Entscheidungen zu analysieren.

Im zweiten Teil der Unterrichtsreihe stehen Märkte im Mittelpunkt. Zuerst geht es darum, die Funktionsweise modellhaft darzustellen. Dazu wird das Marktmodell in Form des Preis-Mengen-Diagramms eingeführt. Um den Schülerinnen und Schülern die Auseinandersetzung mit diesem abstrakten Modell zu erleichtern, wird die Nachfragekurve wieder in einem Gedankenexperiment hergeleitet. Das Modell suggeriert, dass Märkte effizient arbeiten. Diese Vorstellung ist allerdings umstritten und deswegen müssen die Schülerinnen und Schüler mit Situationen konfrontiert werden, die die Schwächen von Märkten verdeutlichen. Dies geschieht im zweiten Teil dieser Unterrichtsreihe in der Auseinandersetzung mit dem Markt für Gebrauchsgüter.

Im Mittelpunkt des dritten und letzten Teils der Unterrichtsreihe steht die Frage, wie Menschen ökonomische Entscheidungen treffen. Neben dem Marktmodell muss sich der Ökonomieunterricht mit dem Akteursmodell auseinandersetzen. Das gängige Modell

des Homo oeconomicus dient als Grundlage dieser Auseinandersetzung. Die Schülerinnen und Schüler sollen beurteilen, inwieweit das Modell menschliches Verhalten erklären kann und in welchen Situationen Menschen von den Vorhersagen des Modells abweichen.

Die vorliegende Unterrichtsreihe verlangt den Schülerinnen und Schülern einiges ab. Da der Gegenstand oft sehr abstrakt ist, ist bei der unterrichtlichen Umsetzung besonders darauf zu achten, dass die sehr schülerorientierten Experimente eingesetzt werden. Gelingt dies, dann eröffnen sich vielfältige Lernchancen, die den Kompetenzerwerb der Schülerinnen und Schüler sehr fördern können.

Die Schülerinnen und Schüler trainieren ihre Analysekompetenz, indem sie sich mit ökonomischen Situationen auseinandersetzen und auch mathematische Lösungen suchen.

Sie trainieren ihre Urteilskompetenz, indem sie das Akteursmodell des Homo oeconomicus und die Effizienz von Märkten beurteilen.

Sie trainieren schließlich ihre Handlungskompetenz, indem sie viele Experimente und spielerische Ansätze (auch bei der Leistungsmessung) im Unterricht durchführen.

1. Teil: Warum wirtschaften wir?

M 1.1 Robinson auf einer einsamen Insel

Robinson ist der einzige Überlebende einer Schiffskatastrophe, die sich im Pazifischen Ozean ereignet hat. Er kann sich auf eine einsame und unbewohnte Insel retten und lebt fortan völlig isoliert und nur auf sich allein gestellt. Robinson muss sich um alles kümmern. Er muss Fische fangen, damit er ausreichend zu essen hat. Mit bloßen Händen ist er damit den ganzen Tag beschäftigt und fängt dabei nur zwei Fische pro Tag in der Lagune. So viel braucht er auch jeden Tag zum Essen. Er beschließt, ein Netz zu knüpfen. Das kostet ihn viel Zeit, die ihm für den Fischfang jetzt fehlt. Lange Zeit isst er nur eineinhalb Fische und trocknet den Rest für die Zeit, in der er das Netz knüpfen will. Er spart sich dies so lange vom Mund ab, bis er genug getrockneten Fisch hat, um während des Netzbaus nicht hungern zu müssen. Er spart und investiert das Gesparte in den Netzbau. Mit dem fertigen Netz hat Robinson ein Investitionsgut hergestellt. Der Preis dafür war sein Konsumverzicht. Seine Investition hat sich gelohnt: Er kann nun jeden Tag zehn Fische fangen. Die Fische sind sein Bruttoinlandsprodukt (BIP). Dadurch, dass er in das Netz investiert hat, ist sein BIP von zwei auf zehn gewachsen. Seine Investition führt zu wirt-

schaftlichem Wachstum. Sein Netz ist auch sein erstes Vermögen, dass er sich auf der Insel geschaffen hat. Jetzt kann er die Fische, die er nicht isst, trocknen und einen Vorrat anlegen. Irgendwann hat er so viele Fische getrocknet, dass er erneut investieren kann: Er baut ein Boot. Vom Boot ist das Fischen viel einfacher. Er gewinnt Freizeit und muss weniger arbeiten. Auch kann er mit dem Boot nun die Nachbarinsel erreichen und findet dort Früchte und Getreide. Durch den Bau des Bootes hat sich sein Bruttoinlandsprodukt erneut vergrößert und wieder konnte er durch eine Investition das Wirtschaftswachstum steigern. Sein Vermögen wird immer größer, denn er hat mit Netz und Boot Kapital gebildet.

Erik Müller, Reutlingen



M 1.2 Ökonomische Grundbegriffe

Bedürfnisse	
Arbeit	
Konsumieren	
Sparen	
Investieren	
Kapital	
Wissen	
Produktivität	
Wachstum	

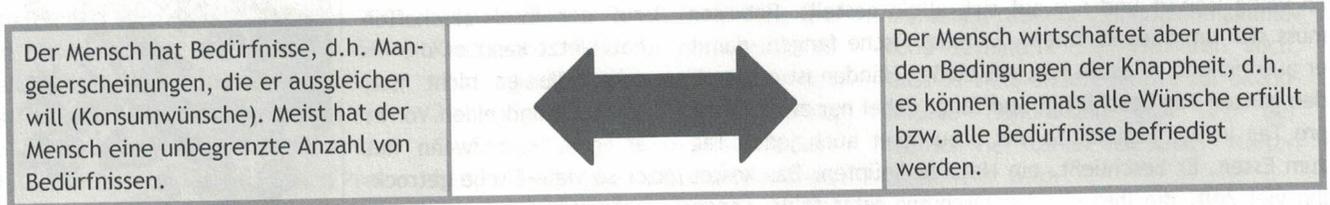
Leitfragen/Arbeitsaufträge

- A Beschreiben Sie, in welcher Situation sich Robinson befindet. Was unternimmt er, um seine Lage zu verbessern?
- B Definieren Sie mithilfe der Geschichte von Robinson ökonomische Grundbegriffe (M 1.2).

M 1.4 Unter welchen Bedingungen findet wirtschaftliches Handeln statt?

Das ökonomische Prinzip

Unter dem ökonomischen Prinzip versteht man das Ziel der Menschen, die vorhandenen Mittel zur Befriedigung der eigenen Bedürfnisse möglichst effizient, also wirksam, einzusetzen. Grundsätzlich unterliegen Menschen immer einer Spannung zwischen ihren Bedürfnissen und der Knappheit ihrer Mittel.



Das Maximalprinzip

Das Ziel, mit den eigenen Mitteln (Budget) einen möglichst großen Erfolg (Nutzen) zu erzielen.  
 Merke: Die Mittel sind gegeben und der Ertrag soll hoch sein.

Das Minimalprinzip

Das Ziel, etwas mit möglichst geringem Aufwand zu erreichen. Es wird häufig auch als Sparprinzip bezeichnet.  
 Merke: Das Ziel ist gegeben, die eingesetzten Mittel sollen möglichst gering sein.

	Bauer Kurt will auf seinem Acker möglichst viele Kartoffeln ernten. Deswegen setzt er Dünger ein.
	Nikola hält ihre Unterlagen aus dem Unterricht immer in Ordnung, da sie beim Lernen keine Zeit damit verbringen will, erst alles zu ordnen.
	Helmut sucht die kürzeste Strecke nach München heraus, da er mit einer Tankfüllung von 45 l sein Ziel erreichen will.
	Wiebke hat 1.000 € im Lotto gewonnen. Jetzt will sie möglichst lange in den Urlaub fahren.
	Sabine fährt auf der Autobahn immer nur 100 km/h. Sie möchte ihr Ziel mit einem geringen Verbrauch erreichen.
	Horst braucht in der letzten Matheklassenarbeit eine 4, damit er versetzt wird. Das schafft er mit links und lernt nur eine halbe Stunde für die Klassenarbeit.

MINIMALPRINZIP

MAXIMALPRINZIP

Leitfragen/Arbeitsaufträge

- A Wenden Sie das ökonomische Prinzip auf die Situation von Robinson an.
- B Ordnen Sie die Beispiele dem Maximal- bzw. dem Minimalprinzip zu und begründen Sie Ihre Entscheidungen.

M 1.5 Warum „Schwänzen“ ökonomisch durchaus Sinn ergeben kann

➤ Jakob hat ein Problem

Jakob studiert Volkswirtschaftslehre und Politik an der Universität in Knapstadt. Er befindet sich in einer misslichen Lage, denn heute muss er eine wichtige Klausur schreiben und er hat sich darauf nicht richtig vorbereitet. Jakob wacht also am heutigen Tag mit einem Problem auf: Er muss irgendwie noch Zeit finden, für die Klausur zu lernen. Verpassen kann er die Klausur auch nicht. Er steht kurz vor der Zwischenprüfung und muss dazu dieses Seminar belegen.

Sein Tag sieht folgendermaßen aus:

**10.00–12.00 Vorlesung**  
Die Vorlesung zum Thema „Rechnungswesen“ ist zwar Pflicht, wird aber von einem Gastprofessor gehalten, der im kommenden Semester bereits wieder an seine Heimatuniversität wechseln wird.

**12.00–14.00 Seminar zum politischen System der BRD**  
Das Seminar ist sehr anspruchsvoll und die Professorin kontrolliert die Anwesenheit sehr streng.

**14.00–16.00 Klausur in Volkswirtschaftslehre**

➤ Was versteht man unter Opportunitätskosten?

Paula hat Hunger und Durst, aber nur 2 € in der Tasche. Sie kann jetzt etwas zum Trinken kaufen oder etwas zum Essen – beides geht nicht. Will sie ihren Durst stillen, dann muss sie hungern. Kauft sie etwas zu essen, dann hat sie eben Durst. Diese Abwägungen werden auch als Opportunitätskosten bezeichnet. Opportunitätskosten bezeichnen demnach immer, worauf man verzichten muss, wenn man sich in einer Situation der Knappheit für etwas entscheidet. Wenn Paula sich etwas zu trinken kauft, dann bestehen ihre Opportunitätskosten in ihrem ewig knurrenden Magen.

Opportunitätskosten beziehen sich aber nicht nur auf das Geld, das jemand hat, sondern auch auf die Zeit, über die man verfügen kann. Aber auch der Einsatz materieller Dinge kann Opportunitätskosten erzeugen.

*Erik Müller, Reutlingen*

Beispiel 1	Beispiel 2	Beispiel 3
Thomas liest gerade ein spannendes Buch, das ihn völlig fesselt. Nun ruft Mirijam an und fragt ihn, ob er Lust hätte, heute Abend ins Kino zu gehen.	Anne hat ihre einzige Blumenvase als Buchstütze eingesetzt. Sie regt sich immer so auf, wenn die Bücher im Regal dauernd umfallen. Jetzt steht ihre beste Freundin mit einem Blumenstrauß vor der Tür.	Lena ist auf Einkaufstour. Gerade hat sie ein tolles Oberteil entdeckt, zuvor eine schicke Hose. Die Hose kostet 60 €, das Oberteil 50 €. Lena blickt in ihren Geldbeutel und sieht dort 65 €.
Handlungsalternative	Handlungsalternative	Handlungsalternative

*Erik Müller, Reutlingen*

**Leitfragen/Arbeitsaufträge**

A Geben Sie Jakob einen Rat. Wie soll er sich verhalten?

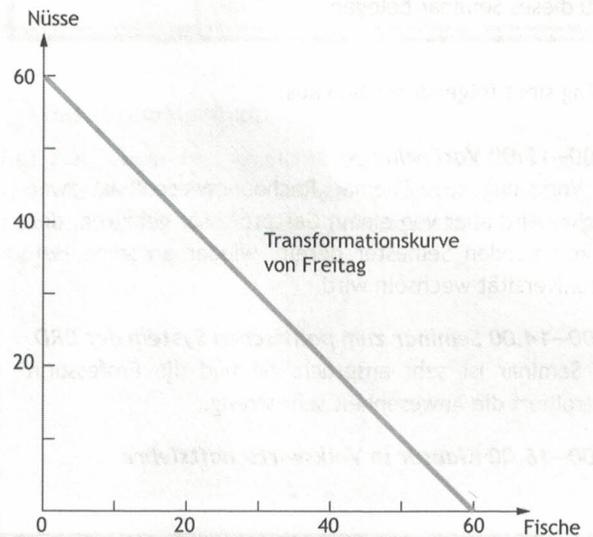
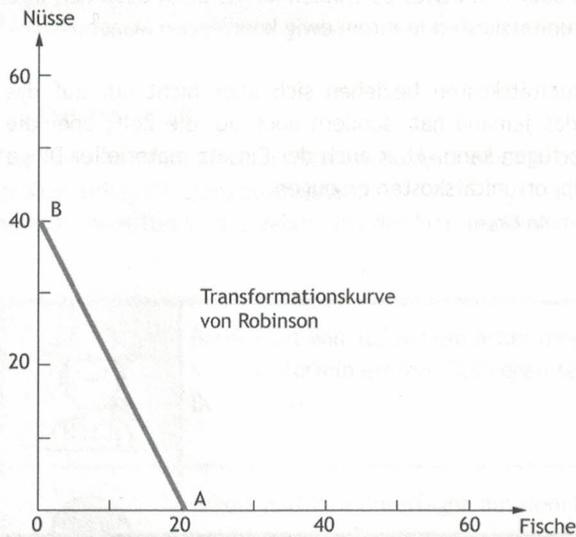
B Ordnen Sie die Beispiele den unterschiedlichen Formen von Opportunitätskosten zu. Erläutern Sie dabei, vor welchen Handlungsalternativen die Menschen jeweils stehen.

C Wenden Sie das Modell der Opportunitätskosten auf Jakob an und überprüfen Sie Ihre Entscheidung aus Aufgabe A. Haben Sie ihm einen ökonomisch sinnvollen Rat gegeben?

M 1.6 Brauchen wir andere, um unsere wirtschaftliche Lage zu verbessern?

Eines Tages findet Robinson Fußspuren am Strand, die nicht von ihm stammen. Es hat einen weiteren Menschen auf die einsame Insel verschlagen und Robinson gibt ihm einen besonderen Namen. Da es ein Freitag war, an dem der Fremde die Insel betrat, nennt er ihn auch so: Freitag. Robinson bringt ihm die englische Sprache bei und fortan leben sie gemeinsam auf ihrer Insel. Irgendwann stellt sich dann allerdings auch die Frage, ob sie denn von nun an gemeinsam wirtschaften sollen oder ob nicht jeder für sich allein besser zurechtkommt.

Eines Abends sitzen sie am Strand und tauschen sich über ihren wirtschaftlichen Erfolg aus. Robinson berichtet, dass er an einem Tag entweder 20 Fische fangen oder 40 Nüsse sammeln kann. Freitag ist produktiver. Er berichtet, dass er entweder 60 Fische fangen kann oder aber 60 Nüsse sammeln kann. Sie zeichnen folgende Diagramme in den Sand, um ihre Ergebnisse zu vergleichen:



	Robinson	Freitag	Summe
Nüsse	20	30	50
Fische	10	30	40

Um herauszufinden, ob sich eine Zusammenarbeit lohnt, rechnen die beiden ihre jeweiligen Opportunitätskosten aus und bestimmen dann, wer wo die geringeren Kosten hat. Dann beschließen sie, wer was produzieren soll. Wichtig ist ihnen dabei, dass sie mindestens das Ergebnis aus der obigen Tabelle verbessern.

Folgende Opportunitätskosten entstehen:

	Robinson	Freitag
Für eine zusätzliche Nuss	muss er auf so viel Fisch verzichten: _____	muss er auf so viel Fisch verzichten: _____
Für einen zusätzlichen Fisch	muss er auf so viel Nüsse verzichten: _____	muss er auf so viel Nüsse verzichten: _____

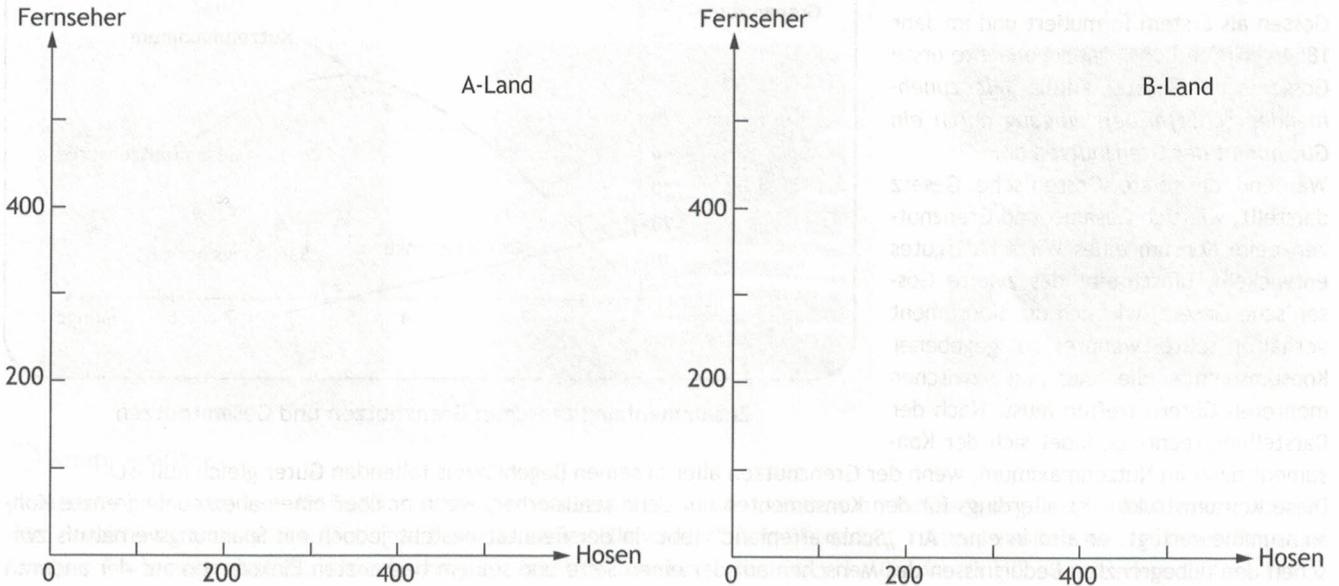
	Robinson	Freitag	Summe
Nüsse			
Fische			

Leitfragen/Arbeitsaufträge

- A Berechnen Sie die jeweiligen Opportunitätskosten, wenn die beiden mehr Fische fangen oder mehr Nüsse sammeln.
- B Überlegen Sie sich, wie unter den gegebenen Bedingungen das Ergebnis durch Arbeitsteilung verbessert werden kann.

**M 1.7 Gilt das, was für Robinson und Freitag galt, auch für Staaten?**

In A-Land werden Fernseher und Hosen produziert. Zur Herstellung eines Fernsehers wird eine Arbeitszeit von 30 Minuten benötigt, für eine Hose sind es 20 Minuten. In B-Land werden diese beiden Produkte ebenfalls hergestellt. Hier liegt die Arbeitszeit für eine Hose und einen Fernseher bei jeweils 15 Minuten. Nehmen Sie zur Vereinfachung an, die insgesamt verfügbare Arbeitszeit liege in beiden Ländern bei jeweils 100 Stunden.



Ergebnis ohne Handel zwischen den Ländern:

	A-Land	B-Land	Summe
Fernseher			
Hosen			

Folgende Opportunitätskosten entstehen:

	A-Land	B-Land
Für einen zusätzlichen Fernseher	muss auf so viel Hosen verzichtet werden: _____	muss auf so viel Hosen verzichtet werden: _____
Für eine zusätzliche Hose	muss auf so viel Fernseher verzichtet werden: _____	muss auf so viel Fernseher verzichtet werden: _____

Ergebnis mit Handel zwischen den Ländern:

	A-Land	B-Land	Summe
Fernseher			
Hosen			

**Leitfragen/Arbeitsaufträge**

A Rechnen Sie aus, wie viele Fernseher oder Hosen die beiden Länder auf sich allein gestellt produzieren könnten. Zeichnen Sie dazu auch die beiden Transformationskurven.

B Berechnen Sie die Opportunitätskosten und bestimmen Sie, welches Land welches Produkt billiger herstellen kann.

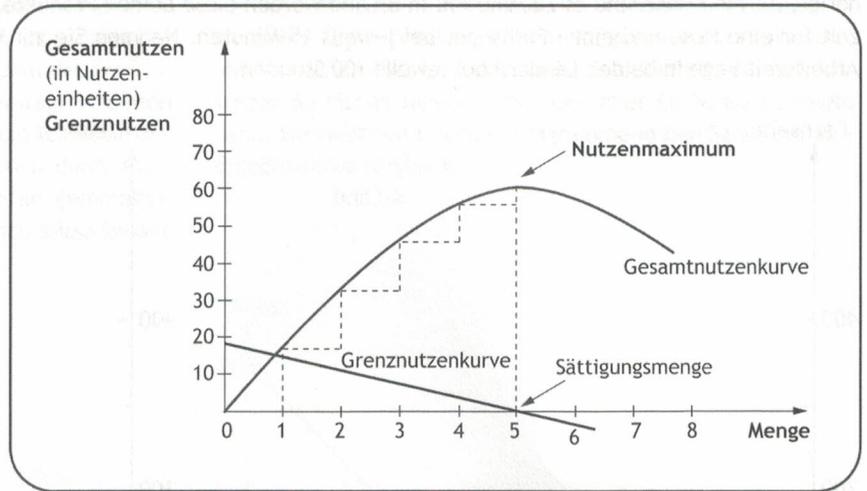
C Beschreiben Sie, wie die beiden Länder durch Handel ihr Ergebnis verbessern können.

M 1.9 Warum manchmal eine Tüte Chips zum Problem wird

Das Denken in Grenzbegriffen oder irgendwann wird mehr weniger

Der im Experiment verdeutlichte Zusammenhang zwischen dem fortlaufenden Konsum eines Gutes und der Nutzenentwicklung wurde von Hermann Heinrich Gossen als Erstem formuliert und im Jahr 1854 veröffentlicht. Das sogenannte erste Gossen'sche Gesetz lautet: *Mit zunehmender Bedürfnisbefriedigung durch ein Gut nimmt der Grenznutzen ab.*

Während das erste Gossen'sche Gesetz darstellt, wie sich Gesamt- und Grenznutzen beim Konsum eines Wirtschaftsgutes entwickeln, umschreibt das zweite Gossen'sche Gesetz, wie sich der Konsument verhalten sollte, wenn er bei gegebener Konsumsumme die Auswahl zwischen mehreren Gütern treffen muss. Nach der Darstellung rechts befindet sich der Konsument dann im Nutzenmaximum, wenn der Grenznutzen aller in seinen Begehrkreis fallenden Güter gleich null ist.



Zusammenhang zwischen Grenznutzen und Gesamtnutzen

Diese Konsumstruktur ist allerdings für den Konsumenten nur dann realisierbar, wenn er über eine nahezu unbegrenzte Konsumsumme verfügt, er also in einer Art „Schlaraffenland“ lebt. In der Realität besteht jedoch ein Spannungsverhältnis zwischen den unbegrenzten Bedürfnissen des Menschen auf der einen Seite und seinem begrenzten Einkommen auf der anderen Seite. Dem zweiten Gossen'schen Gesetz folgend erreicht der Konsument dann sein Nutzenmaximum, wenn er seine Konsumsumme dergestalt auf die in seinen Begehrkreis fallenden Güter verteilt, dass die verschiedenen Konsumakte pro Geldeinheit jeweils den gleich hohen Grenznutzen erbringen.

Beim Wandern

Ein Wanderer kehrt in eine Gastwirtschaft ein. Er verfügt über einen Etat von 20 Euro. Seine Präferenzen sind:

- Er hat Durst und in seinem Rucksack ist nichts mehr zu trinken.
- Er hat Lust auf Salat.
- Er hat Hunger und will ein Stück Fleisch.

Er kann nun aus folgender Speisekarte wählen:



Wasser (klein)	2,00 €	Kleiner Salat	4,00 €	Fleischkäse	9,50 €
Wasser (groß)	3,50 €	Großer Salat	7,50 €	Schnitzel	12,00 €
Apfelschorle (klein)	2,50 €	Salat mit Garnelen	12,50 €	Rostbraten	16,50 €
Apfelschorle (groß)	3,80 €			Rinderfilet	18,00 €
Glas Champagner	8,00 €				

Erik Müller, Reutlingen

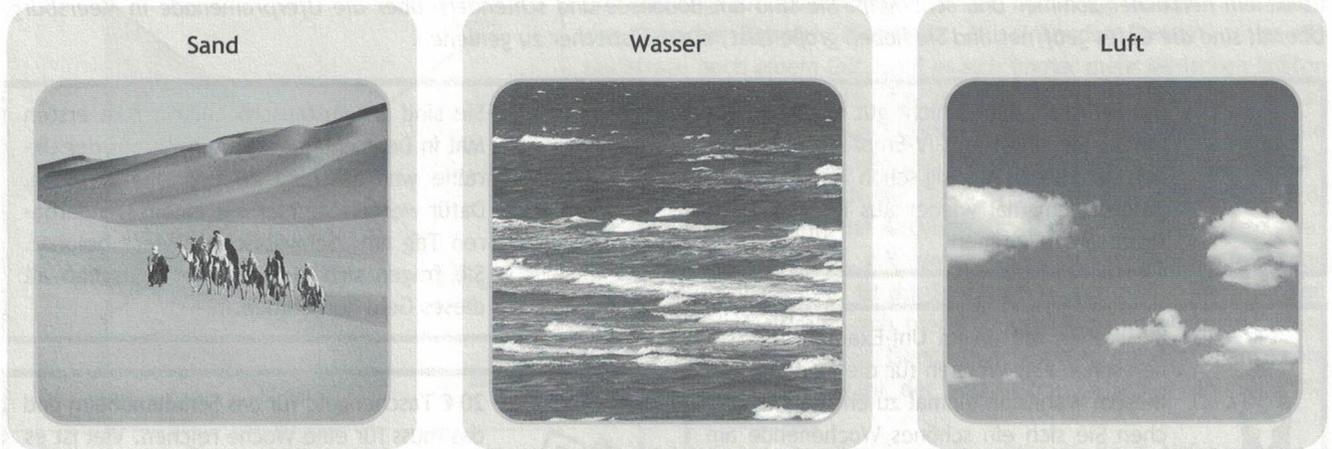
Leitfragen/Arbeitsaufträge

- A Bestimmen Sie, welches Gossen'sche Gesetz der Wanderer anwenden muss, um seinen Nutzen zu maximieren.
- B Erläutern Sie, wie er sich verhalten muss, um seinen Nutzen zu maximieren.
- C Erläutern Sie mithilfe der Grenznutzentheorie, warum eine Tüte Chips für viele Menschen zum Problem werden kann.

**M 1.10 Was kostet die Welt? Verschiedene Arten von Gütern**

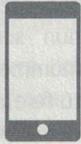
**Freie Güter?**

Die Mittel, die unsere Bedürfnisse befriedigen, nennen Ökonomen „Güter“. Bei manchen Gütern scheint es, als ob die Natur sie im Überfluss zur Verfügung stellt, sie sind also „frei“ verfügbar.



**Knappe Güter**

„Knappe“ Güter sind, wie die Bezeichnung schon verdeutlicht, nicht unendlich zur Befriedigung unserer Bedürfnisse vorhanden, sondern sie müssen in irgendeiner Form bereitgestellt werden. Dies verursacht Kosten; insofern kann man am Preis des knappen Gutes auch ablesen, wie aufwendig die Bereitstellung bzw. wie knapp das Gut ist. Es gibt verschiedene Güterarten:

	  Konsumgüter	  Produktionsgüter	  Öffentliche Güter
Wer braucht sie? (Wer hat das Bedürfnis danach?)			
Wer bezahlt?			

Matthias Förtsch, Reutlingen

**Leitfragen/Arbeitsaufträge**

- A Diskutieren Sie anhand von beispielhaften Situationen, inwiefern freie Güter wie Sand, Wasser und Luft wirklich frei verfügbar sind.
- B Beschreiben Sie die Eigenschaften von Konsumgütern, Produktionsgütern und öffentlichen Gütern nach den Kriterien „Wer braucht sie?“ und „Wer bezahlt?“.
- C Nennen Sie fünf weitere Beispiele für Konsumgüter, die Sie jeden Tag konsumieren. Erstellen Sie eine Reihenfolge, je nachdem, wie knapp das Gut ist, und zusätzlich nach Preis. Fällt Ihnen etwas auf?

## 2. Teil: Wie funktionieren Märkte?

### M 2.1 Das Marktmodell oder „Wie viel kostet ein Eisbecher?“

#### Ein Tag am See

Es ist ein herrlicher Sommer und sehr heiß. Sie sind am Bodensee und schlendern über die Uferpromenade in Meersburg. Überall sind die Cafés geöffnet und Sie haben große Lust, einen Eisbecher zu genießen.



1) Das Schicksal hat es nicht gut mit Ihnen gemeint. Sie sind Hartz-IV-Empfänger und haben sich diesen Ausflug schon vom Mund abgespart, um mal wieder aus Ihrer Heimatstadt rauszukommen.



2) Sie stehen mitten im Uni-Examen und lernen schon seit Wochen für die Prüfung. Um diesem Wahnsinn einmal zu entfliehen, machen Sie sich ein schönes Wochenende am See.



3) Lange haben Sie Ihre Freunde aus Hamburg nicht mehr gesehen und nun verbringen Sie einen schönen Tag am Bodensee. Es gibt so viel zu erzählen ...



4) Das neue Haus ist fertig und Sie sind stolzer Hausbesitzer. Gut, dafür ging der Sommerurlaub drauf, aber ein Ausflug an den Bodensee ist immer drin.



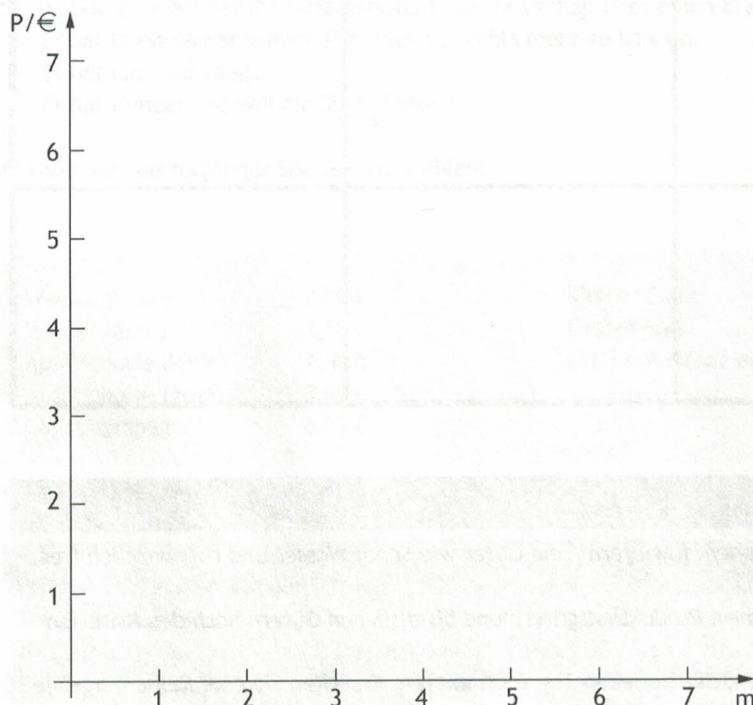
5) Sie sind als Austauschschülerin zum ersten Mal in Deutschland. Die Anreise aus der Ukraine war anstrengend und endlos lange. Dafür werden Sie hier mit einem wunderbaren Tag am „Schwäbischen Meer“ belohnt. Sie fragen sich nur, wo die Deutschen all dieses Geld hernehmen.



6) 20 € Taschengeld für das Schullandheim und das muss für eine Woche reichen. Viel ist es nicht, aber Sie sind froh, überhaupt mitfahren zu dürfen, denn leider sind Ihre Eltern sehr arm.



7) Nach Ihrer Ernennung zum Abteilungsleiter haben Sie sich diesen kleinen Ausflug an den Bodensee gegönnt. Viele Monate haben Sie nun schon keinen richtigen Ausflug unternommen und es gibt ja immerhin etwas zu feiern.



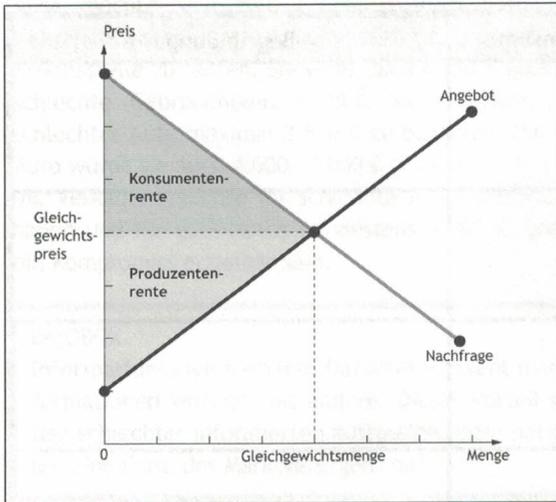
Erik Müller, Reutlingen

#### Leitfragen/Arbeitsaufträge

- A Lesen Sie Ihren Fall in der Klasse vor und begründen Sie Ihre Entscheidung, wie viel Geld die jeweilige Person für einen Eisbecher zu zahlen bereit wäre.
- B Tragen Sie die Beträge auf die y-Achse des Diagramms ein. Vervollständigen Sie das Diagramm, indem Sie alle Werte zu einer Nachfragekurve verbinden. Achten Sie dabei darauf, dass jemand, der bereit ist, 6 € zu bezahlen, auch einen Eisbecher will, wenn er nur 5 € kostet.

M 2.2 Wie sich Märkte verändern

Was kostet denn nun ein Eisbecher? Das Preis-Mengen-Diagramm



Um darzustellen, was auf Märkten passiert, verwenden Ökonomen gerne das Preis-Mengen-Diagramm. Es veranschaulicht, wie die Nachfrage und das Angebot zusammenwirken. Die Nachfrage haben wir mithilfe des Eisbecher-Beispiels modelliert. Mit sinkenden Preisen, steigt die Nachfrage nach einem Gut, weil es sich immer mehr Menschen leisten können. Bei den Anbietern, d.h. den Eisdielenbetreibern, ist es genau andersherum. Können sie nur geringe Preise erzielen, dann können sie oft nicht ihre Kosten decken und bieten nur sehr wenig an. Mit steigenden Preisen wird auch die Bereitschaft, ein Gut anzubieten, größer. Deswegen verläuft die Angebotskurve von unten nach oben. Was kostet denn nun ein Gut, z.B. unser Eisbecher? Im Diagramm können wir den Preis ablesen: Es ist der Schnittpunkt der beiden Kurven. Weil Angebot und Nachfrage sich hier in einem Gleichgewicht befinden, spricht man auch von einem Gleichgewichtspreis. Auf der x-Achse können wir zudem die Anzahl der verkauften Eisbecher ablesen: die Gleichgewichtsmenge.

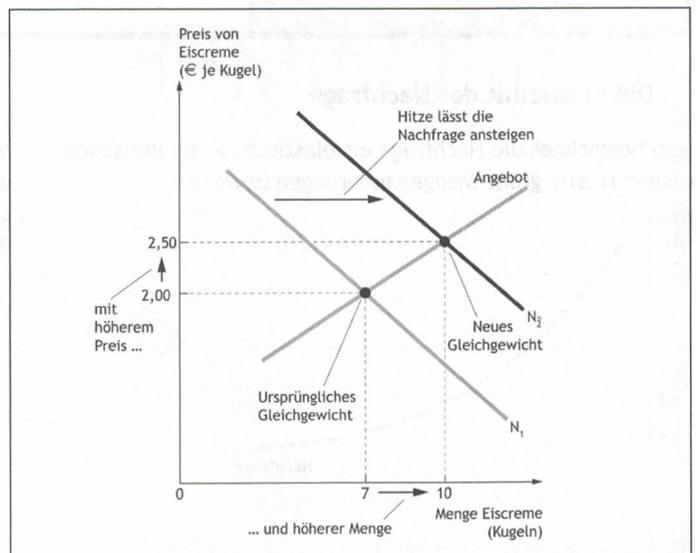
Im Preis-Mengen-Diagramm kann man auch ablesen, wer sich am meisten über den Gleichgewichtspreis freut. Nehmen wir an, der Eisbecher kostet 5 €. Alle von Ihnen, die bereit waren mindestens 5 € zu bezahlen, essen einen Eisbecher. Alle anderen nicht, sie können es sich nicht leisten. Vielleicht war jemand von Ihnen auch bereit, 7 € zu bezahlen. Das müssen Sie aber nicht, da der Eisbecher nur 5 € kostet. Diese Differenz zwischen dem, was der Eisbecher tatsächlich kostet und dem, was Sie zu zahlen bereit waren, bezeichnet man als Konsumentenrente. In unserem Beispiel wären dies 2 €. Im Preis-Mengen-Diagramm ist dies als Fläche oberhalb des Gleichgewichtspreises dargestellt.

Wenn sich die Bedingungen ändern, dann ändert sich auch die Marktsituation

Die Bedingungen auf Märkten ändern sich andauernd. Stellen Sie sich Folgendes vor: Wir befinden uns in Knappstadt und es ist Sommer. Eine enorme Hitze liegt über der Stadt und die Menschen strömen in die Cafés und Eisdielen. Wie wirkt sich dies auf den Markt für Speiseeis aus?

Zuerst müssen Sie sich entscheiden, ob sich durch die Veränderung, hier die Hitzewelle, die Nachfrage verändert oder das Angebot. Dann müssen Sie entscheiden, ob Angebot oder Nachfrage größer oder kleiner werden, und schließlich bestimmen, wie sich Preis und verkaufte Menge verändern.

Erik Müller, Reutlingen



Leitfragen/Arbeitsaufträge

- A Stellen Sie mithilfe von Preis-Mengen-Diagrammen dar, wie sich folgende Veränderungen auf dem Markt für Speiseeis auswirken:
  - a) Eine neue Fachhochschule wird in Knappstadt eröffnet.
  - b) Der Preis für Langneseeis sinkt.
  - c) Der Stundenlohn der Eisverkäufer steigt aufgrund des Mindestlohns.
  - d) Die Studenten müssen Studiengebühren bezahlen.
- B In vielen Großstädten, z.B. in München, klagen die Menschen über enorme Mietsteigerungen in den letzten Jahren. Erklären Sie diese Entwicklung, indem Sie ein Preis-Mengen-Diagramm entwerfen.

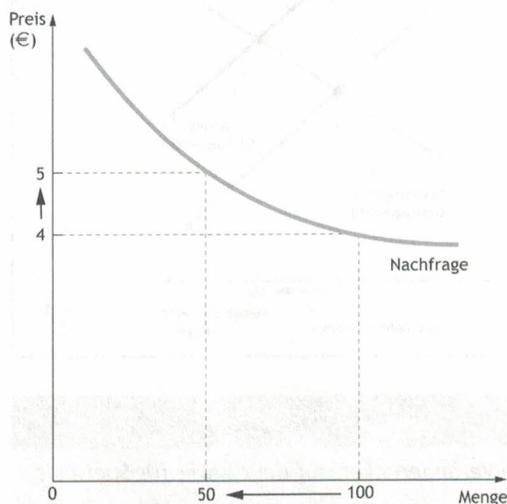
M 2.4 Wird weniger gekauft, wenn die Güter teurer werden?

Wie wirkt sich ein Preisanstieg auf meinen Konsum aus?

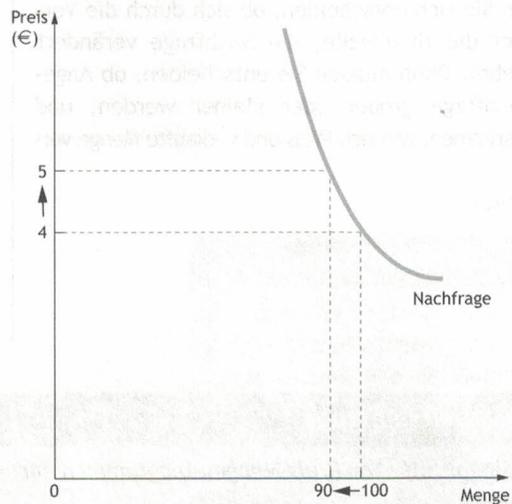
Güter	Auswirkungen auf den Konsum	Begründung
Heizöl während der kommenden drei Wintermonate		
Eintrittspreis ins Kino		
Tiefkühlpizza eines einzelnen Anbieters		
Zahnpasta		
Brot		
iPhone		

Die Elastizität der Nachfrage

Man bezeichnet die Nachfrage als **elastisch**, wenn Preisänderungen relativ große Mengenänderungen bewirken.



Man bezeichnet die Nachfrage als **unelastisch**, wenn Preisänderungen relativ geringe Mengenänderungen bewirken.



Leitfragen/Arbeitsaufträge

- A Stellen Sie sich Folgendes vor: Alle oben aufgeführten Güter werden um 25 % teurer. Beschreiben Sie, wie sich diese Teuerung auf Ihren Konsum bzw. den Konsum Ihrer Familie auswirken wird und begründen Sie Ihre Entscheidung.
- B Erläutern Sie, welche Güter über eine elastische bzw. unelastische Nachfrage verfügen.
- C Sammeln Sie Kriterien, weshalb manche Güter eine elastische bzw. unelastische Nachfrage haben.

**M 2.5 Gibt es nur schlechte Gebrauchtwagen? Marktversagen durch Informationsasymmetrien**

**Die Ausgangssituation**

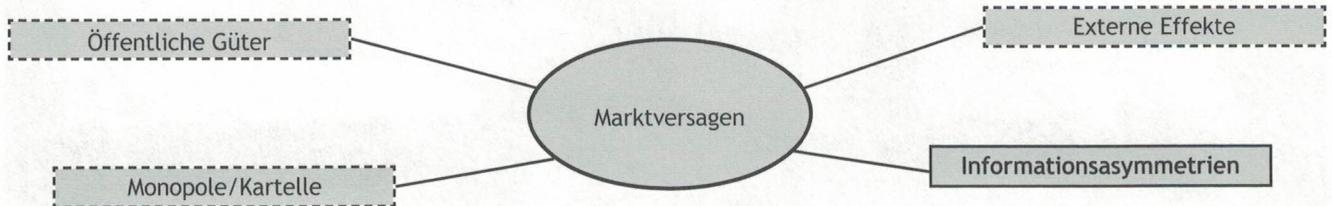
Alisa möchte sich zum Abschluss ihres Studiums einen Gebrauchtwagen kaufen, um zukünftig damit zu ihrer Arbeitsstelle zu fahren. Sie weiß, dass es 50 % gute und 50 % schlechte Gebrauchtwagen gibt. Sie ist bereit, für ein schlechtes Auto maximal 2.500 € zu bezahlen. Für ein gutes Auto würde sie auch 4.000–5.000 € bezahlen. Die Verkäufer möchte für schlechte Autos minimal 2.000 € haben und für gute Autos mindestens 4.000 €. Somit sollte ein Kompromiss erzielbar sein.

**Das Problem**

Leider kann Alisa jedoch die Qualität der Gebrauchtwagen nicht einschätzen, da sich die Haltbarkeit erst im Laufe der Zeit zeigt. Die Motoren der beiden Autovarianten klingen normal und es ist von außen kein Unterschied zu erkennen. Sie geht also ein 50 %-Risiko ein, ein schlechtes Auto zu erwischen und passt ihre Zahlungsbereitschaft daran an. Sie bietet dem Verkäufer 3.750 €, also genau in der Mitte.

**INFOBOX**

**Informationsasymmetrien:** Darunter versteht man eine Situation, in der die einen Marktteilnehmer über deutlich mehr Informationen verfügen als andere. Dieser Vorteil gibt ihnen mehr Macht und sie können diesen Vorsprung ggf. gegenüber den schlechter Informierten ausspielen. Informationsasymmetrien sind daher in der Marktwirtschaft unerwünscht und stellen eine Form des Marktversagens dar.



**Mögliche Lösungsvorschläge des Verkäufers**

1. \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**Mögliche Lösungsvorschläge von Alisa**

1. \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

*Matthias Förtsch, Reutlingen; basierend auf George Akerlof: Market for Lemons*

**Leitfragen/Arbeitsaufträge**

- A Überlegen Sie, wie der Verkäufer kurzfristig reagiert.
- B Überlegen Sie, wie der Verkäufer langfristig bei seinen Verkäufen reagiert.
- C Diskutieren Sie, wie die Käufer langfristig reagieren werden.
- D Erläutern Sie, welche Folgen dies für den Gebrauchtwagenmarkt insgesamt haben könnte.
- E Sowohl Alisa als auch der Verkäufer haben ein Interesse daran, das Geschäft abzuschließen. Nennen Sie Methoden, die Alisa bzw. dem Autohändler helfen könnten.

● 3. Teil: Ist der Mensch ein Homo oeconomicus?

M 3.1.1 Ist der Mensch nur ein rationaler Nutzenmaximierer? PRO

☞ Im Kino und im eigenen Wohnzimmer

Situation	Ja	Nein	Mögliche Gründe
Sie sitzen im dunklen Kinosaal, Popcorntüte in der linken Hand, Cola-Pappbecher in der rechten. Nehmen Sie den Müll nach der Vorstellung mit und werfen ihn weg?			
Sie sitzen im selben Kinosaal und schauen sich nach der Vorstellung um. Ist der Saal sauber?			
Sie sitzen im Wohnzimmer Ihres Elternhauses und haben Freunde zu einem Filmabend eingeladen. Ihre Eltern kommen am nächsten Morgen erst zurück. Ist das Wohnzimmer dann sauber?			

☞ Menschliches Verhalten aus ökonomischer Sicht

Ökonomen haben eine modellhafte Vorstellung, wie sich Menschen verhalten – nicht in jeder Einzelsituation, aber typischerweise. Dabei handelt dieser sogenannte „Homo oeconomicus“ hauptsächlich nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten, vor allem, wenn er dabei alle Entscheidungsmöglichkeiten kennt und auch über sämtliche Güter vollkommen informiert ist. Folgende Elemente charakterisieren diesen Homo oeconomicus:

Rationales Verhalten	Nutzenmaximierung
Meint vernünftiges Verhalten; irrational wäre es z.B., sich beim gleichen Preis für das schlechtere Smartphone zu entscheiden.	Meint – bei vorgegebenen Ressourcen (Geld, Zeit) – die bestmögliche Kombination an Gütern oder Vorteilen, die für mich also den größten Nutzen bringen. Ein Gegenbeispiel wäre der Kauf eines 2. Smartphones, obwohl ich das Gleiche bereits besitze, ich gleichzeitig aber den Handyvertrag nicht mehr bezahlen kann.

Ökonomische Erklärungen für die Beispiele

---



---



---



---



---



---

Matthias Förtsch, Reutlingen

**Leitfragen/Arbeitsaufträge**

- A Betrachten Sie die Situationen im Kino und im Wohnzimmer. Entscheiden Sie spontan und benennen Sie mögliche Gründe.
- B Beschreiben Sie die drei Situationen erneut und erläutern Sie diese so, wie es ein Ökonom machen würde (mit den Fachbegriffen aus der Definition). Liegt rationales Handeln vor? Welcher Nutzen wird maximiert?



## M 3.2 Faule Menschen, fleißige Menschen? Wie Regeln das Verhalten steuern

„Mit Arbeit versaut man  
sich den ganzen Tag.“

(Spruch aus der DDR)

„Schaffe, schaffe,  
Häusle baue.“

(Spruch aus dem Schwäbischen)

### Arbeit in der DDR

Die Redewendung „Mit Arbeit versaut man sich den ganzen Tag.“ stand zu Zeiten der DDR (1949–1990) im starken Kontrast zur Vorstellung der Regierung. Jeden Tag wurde den Menschen eingetrichtert, Arbeit sei der Dreh- und Angelpunkt des Daseins. Wer täglich in der Braunkohlenindustrie oder auf dem Bau schuftete, hatte sicherlich Schwierigkeiten, dem zuzustimmen.

In der Praxis arbeiteten Schichtarbeiter 8 ¾ Stunden pro Tag in einer 5-Tage-Woche. Obwohl die Plakate überall verkündeten, dass Arbeitszeit Leistungszeit sei, fehlte in der Praxis durch mangelhafte Arbeitsorganisation immer öfter Material und die Arbeiter mussten warten. Im folgenden Bericht wird deutlich, welche zusätzlichen Probleme häufig auftraten.

### Bericht von Günther Hainichen, Landtechnik-Meister in der DDR

Zu Beginn habe ich eine Ausbildung gemacht, zum Landmaschinen- und Traktorenschlosser. Es gab da sogenannte Lehrverträge, z.B. mit der Maschinen- und Traktorenstation. Das dauerte zunächst zwei Jahre. Anschließend war noch ein Studium möglich, so z.B. zum Meister der Landtechnik, was ich dann auch in den 1970ern gemacht habe. Nebenher habe ich aber auch noch als Montageschlosser gearbeitet. Später war ich dann auch als Meister in der Instandhaltung der Anlagen tätig, und zwar bis zur Zeit der Wende 1989/90. Die Firma, bei der ich damals arbeitete, gehörte als ein Teil des Betriebs zum Landtechnischen Anlagenbau Karl-Marx-Stadt, dem heutigen Chemnitz.

Oft werde ich heute gefragt, ob sich damals jeder qualifizieren konnte oder ob es dazu einer Erlaubnis durch den Betrieb bedurfte. Das war sicherlich nicht einheitlich geregelt. Bei uns war es so, dass sich jeder fortbilden konnte, der das wollte. Ich kann mich nicht erinnern, dass man abgelehnt wurde. Aber vielleicht war das auch nicht überall so. Vielleicht hat man andernorts und in anderen Betrieben mehr darauf geachtet, dass die Bewerber linientreu waren, sich also den Vorgaben der SED anpassten.

Verdienen konnte man durch die Qualifizierungen oft nicht mehr. Das Grundgehalt war vielleicht dann erstmal höher als bei anderen Arbeitern. Das Problem war jedoch, dass die höheren Gehälter aber auch höher besteuert wurden. So konnte es gut sein, dass man letztlich sogar 10% weniger Geld verdiente als vorher. Natürlich stiegen die Gehälter auch im Laufe der Jahre, von zu Beginn ca. 840 Mark auf über 1.000 Mark brutto.

Man kann sich kaum vorstellen, dass jemand sich unter diesen Umständen dafür entschied, sich weiterzubilden: Man hatte mehr Verantwortung bei weniger Geld, und die Freizeit wurde durch die Qualifizierungen gefüllt. Der Anreiz, sich fortzubilden, konnte also nicht in der Verbesserung des Lebensstandards liegen, sondern nur im Ziel, etwas für sich persönlich zu tun, die eigenen fachlichen Fähigkeiten zu verbessern, mehr zu wissen und mehr zu können.

Matthias Förtsch, Reutlingen

### Leitfragen/Arbeitsaufträge

- A Erläutern Sie, welche Haltung zur Arbeit in den beiden Sprüchen zum Ausdruck kommt.
- B In beiden Fällen haben Menschen diese Sprüche geprägt: Spekulieren Sie über mögliche Gründe für den Unterschied.
- C Stellen Sie sich vor, Sie lebten in einem System wie der DDR. Würden Sie ...
- ... sich im Job regelmäßig fortbilden?
  - ... härter als andere arbeiten?

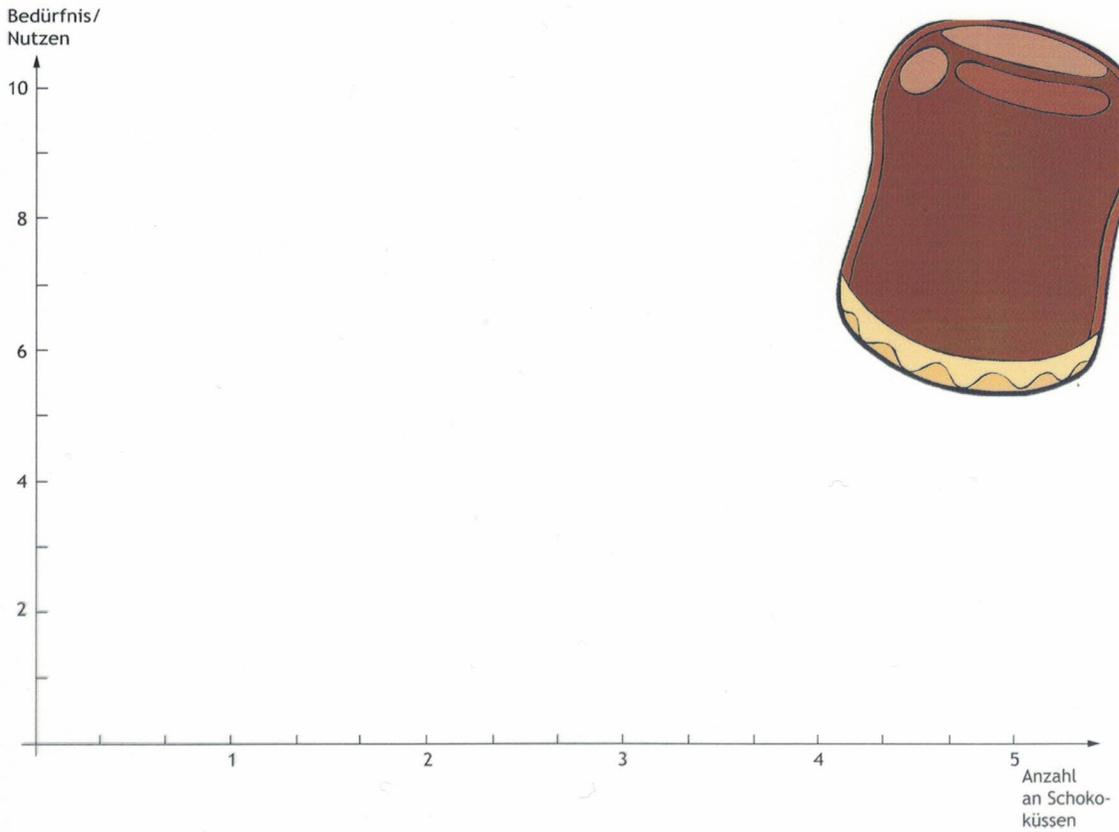
M 1.3 Die Welt der Wirtschaft



Erik Müller, Reutlingen

Wunschzettel: Marion Holzhüter – Flickr

M 1.8 Das Schokokuss-Experiment



M 2.3 Preis-Mengen-Diagramm

