



Was ist

Angebot

Die Brötchen im Schaufenster sind das Angebot der Bäckerei: Dinge, die du kaufen kannst. Je mehr es gibt, desto größer ist das Angebot.

Nachfrage

Wenn Menschen die Brötchen kaufen wollen, ist das die Nachfrage. Je mehr Leute Brötchen haben möchten, desto höher ist die Nachfrage.

Geld

Die Brötchen werden gegen Geld getauscht. Es dient als Umrechnungsschlüssel für Waren und Dienstleistungen.

Handel

Die Bäckerin oder der Bäcker tauscht Geld gegen Waren wie Mehl und Eier. Manchmal tauschen wir im Tauschhandel auch Waren gegen andere Waren.

Hast du früher Fußballsticker mit deinen Freundinnen und Freunden getauscht? Wenn ja, dann war das schon ein bisschen wie Wirtschaft! Wirtschaft kannst du dir wie ein großes Spiel vorstellen, bei dem Menschen Dinge herstellen, kaufen, verkaufen und tauschen. Alles, was du benutzt, isst, anziehst oder womit du dich beschäftigst, ist Teil davon. Sogar der Gang zur Bäckerei!

Wer macht mit?

Alle! Deine Eltern arbeiten und verdienen Geld, damit sie Essen kaufen, die Miete bezahlen und dir zum Geburtstag etwas Tolles schenken können. Landwirtinnen und Landwirte bauen Gemüse an, verkaufen es und du isst es zum Abendessen. Sogar dein Lieblingsfußballverein ist Teil der Wirtschaft: Er bietet Tickets zum Verkauf an, stellt Trikots her und bezahlt seine Spielerinnen oder Spieler.

Warum gibt es Wirtschaft?

Ohne Wirtschaft müssten wir uns komplett selbst versorgen: unser Essen anbauen, unsere Kleidung nähen und unsere Sportgeräte basteln. Das wäre echt anstrengend! Wirtschaft macht das Leben leichter. Wir können uns auf das spezialisieren, was wir gut können. Das nennt man Arbeitsteilung: Manche Menschen bauen Autos, andere schneiden Haare und wieder andere schreiben Bücher.



Wirtschaft?

Wettbewerb

Eine neue Bäckerei eröffnet gegenüber. Jetzt müssen sich beide um dieselben Kundinnen und Kunden bemühen!

Unternehmen

Die Bäckerei ist ein Unternehmen: eine Gruppe von Menschen, die zusammenarbeiten, um etwas herzustellen oder zu verkaufen.

Arbeit

Den Teig zu kneten, das Brot zu formen und dafür Kraft, Wissen und Zeit aufzuwenden, ist Arbeit.

Produktion

Durch Arbeit werden Rohstoffe wie Mehl, Zucker und Hefe zu Brot oder Kuchen. Produktion ist die Herstellung von Dingen.

Geld gehört dazu!

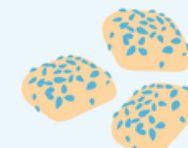
Indem wir arbeiten, verdienen wir Geld. Damit können wir dann Waren kaufen – Dinge, die wir brauchen oder haben möchten. Ohne Geld müssten wir Waren miteinander tauschen – so wie du damals deine Fußballsticker. Doch manche Sticker sind wertvoller als andere. So ist es auch bei Waren und Dienstleistungen. Ohne Geld wäre es schwierig, sie zu tauschen, denn wie viel Haarschnitte kostet bitte ein Auto?

Handel schafft Wohlstand!

Der Austausch von Waren heißt Handel. Nicht nur Personen, sondern auch Länder tauschen Waren und Dienstleistungen miteinander aus. Zum Beispiel kauft Deutschland Bananen aus Südamerika und verkauft Autos in die USA. Handel stellt sicher, dass wir die Dinge, die wir brauchen, zum besten Preis bekommen. Selbst wenn sie nicht im eigenen Land hergestellt werden, dort nicht wachsen oder ihre Herstellung viel teurer wäre.

Wirtschaft braucht Regeln!

Wirtschaftsregeln werden von der Regierung oder von internationalen Organisationen wie der Welthandelsorganisation erlassen. Durch sie wird gewährleistet, dass Unternehmen und deren Kundinnen und Kunden gerecht behandelt werden. Wenn du zum Beispiel eine Limonade kaufst, kannst du sie bedenkenlos trinken – abgesehen vom Zucker vielleicht. Denn es gibt Gesetze, die die Qualität von Lebensmitteln sicherstellen.



Was ist Ökonomie?

Vielleicht hast du früher nicht nur Fußballsticker getauscht, sondern spielst selbst Fußball. Deine Fußballtrainerin, die eure Mannschaft zum Sieg coachen will, beobachtet ihre Spielerinnen, analysiert die gegnerische Mannschaft und entwickelt eine Strategie, um das Match zu gewinnen. So etwas ähnliches gibt es auch in der Wirtschaft.

Mit der richtigen Taktik zum Erfolg

Ökonomie gleicht einer Mischung aus Regel- und Taktikbuch, das erklärt, wie Wirtschaft in der Theorie funktioniert und welche Strategien zum Erfolg führen. Sie ist die Wissenschaft, die sich mit den wirtschaftlichen Vorgängen beschäftigt. Ökonominen und Ökonomen untersuchen, wie die Akteure in der Wirtschaft – zum Beispiel Unternehmen oder Staaten – vorgehen, wieso sie handeln, wie sie handeln und wie sie sich gegenseitig beeinflussen.

Fairplay für alle

Außerdem schlagen Ökonominen und Ökonomen Regierungen und Organisationen Regeln vor, die es braucht, damit Wirtschaft für alle fair abläuft. Sie suchen Antworten auf Fragen wie: Warum sind manche Länder reich und andere arm? Wie hängen Preise mit Angebot und Nachfrage zusammen? Was passiert, wenn die Zinsen steigen? Wie kann man Arbeitslosigkeit reduzieren?



Go Team!

Bekannte Ökonominen und Ökonomen

Adam Smith (18. Jahrhundert)

Er gilt als Begründer der modernen Wirtschaftswissenschaft.

Esther Duflo (Nobelpreis 2019)

Sie erforscht, wie man Armut bekämpfen kann und macht Experimente, um herauszufinden, welche Maßnahmen wirklich helfen.

David Ricardo (19. Jahrhundert)

Er entwickelte die Idee des komparativen Vorteils. Länder sollen sich auf das, was sie am besten können, spezialisieren und miteinander handeln.

Daron Acemoglu (Nobelpreis 2024)

Seine Theorien erklären, warum manche Länder reich und andere arm sind.

Das Geheimnis der Preisfindung

Bereit für ein Detektivspiel? Jetzt kannst du einen Code knacken. Um den richtigen Preis für ein Produkt oder eine Dienstleistung zu ermitteln, suchst du nach Hinweisen, befragst Zeuginnen und Zeugen und sammelst Informationen.

Wie funktioniert Preisfindung?

Preisfindung ist der Prozess, bei dem entschieden wird, wie viel ein Produkt oder eine Dienstleistung kostet. Einen Fahrradschlauch bekommst du vielleicht für zehn Euro, einen Haarschnitt für ungefähr 20 Euro. Aber wie entstehen diese Preise? In der Grafik unten sind einige Hinweise, die du sammeln solltest:

Kosten

Was kostet es, das Produkt herzustellen?

Konkurrenz

Was kosten ähnliche Produkte anderer Hersteller?

Angebot

Wie viel von dem Produkt gibt es?

Nachfrage

Wie viele Menschen wollen das Produkt haben?

Hinweise unter der Lupe

Schauen wir uns den Hinweis Produktionskosten mal anhand eines Beispiels an: Schuhe lassen sich nicht beliebig billig herstellen, denn Rohstoffe kosten Geld, genau wie Energie und Strom. Diese variablen Kosten für Produktionsmittel steigen mit der hergestellten Menge. Darüber hinaus gibt es fixe Kosten, die auch anfallen, wenn gar nicht produziert wird, an Feiertagen zum Beispiel. Die Arbeiterinnen und Arbeiter haben trotzdem Anspruch auf ihren Lohn, und der Kauf der Maschinen hat Geld gekostet.

Und wenn die Kosten zu hoch sind?

Deckt ein Hersteller diese Kosten nicht mit dem Preis, macht er Verlust. Um Gewinn zu erwirtschaften, muss der Preis also höher liegen als die Produktionskosten. Und er muss eine Marge beinhalten – das ist eine Gewinnspanne. Beliebig viel Geld kann ein Hersteller jedoch selten für sein Produkt verlangen. Entweder weichen die Kundinnen und Kunden dann auf Substitutionsgüter aus oder die Konkurrenz bietet das Produkt billiger an. Durch Wettbewerb steigt der Preis nicht ins Unermessliche, sondern wird durch den Schnittpunkt der Angebots- und Nachfragekurve bestimmt. Wie das funktioniert, siehst du im Kasten rechts. Das gleiche Prinzip gilt für Dienstleistungen.

Und warum sind Sneaker so teuer?

Oft sind die coolen Turnschuhe, die jeder haben will, schnell ausverkauft. Aber dann tauchen sie auf anderen Verkaufsplattformen auf – zu einem viel höheren Preis! Das nennt man *Sneaker Reselling*. Hier bestimmen weder Kosten noch Konkurrenz den Preis, sondern nur das Angebot und eine Nachfrage, die kaum auf Preisänderungen reagiert. Die Produktionskosten von Sneakern sind in der Regel gering und andere Firmen verkaufen ähnliche Turnschuhe. Aber die sind eben nicht so cool, weshalb Sneakerheads sie nicht als Substitutionsgüter sehen. Also können Wiederverkäufer – Reseller – den Preis in die Höhe treiben.

Elastisch? Unelastisch?

Sinkt bei Preissteigerungen die Nachfrage, ist die Nachfrage elastisch. Das gilt vor allem für Güter, die man nicht dringend braucht oder nicht unbedingt haben will. Meist ist das bei Turnschuhen der Fall – außer bei den limitierten Sneakern. Da verhält sich die Nachfrage unelastisch: Sie sinkt nicht, wenn der Preis steigt. Firmen nutzen das aus, indem sie Knappheit erzeugen und so die Begehrlichkeit und die Preise steigern.



Auf einen Blick

Angebots- & Nachfragekurve

- Schuhhersteller benötigen Stoffe für die Produktion von Schuhen. Diese beschaffen sie auf dem Weltmarkt.
- Die Nachfragekurve zeigt, wie viel Stoffe die Schuhhersteller zu unterschiedlichen Preisen kaufen wollen. Sinkt der Preis, erwerben sie mehr davon.
- Die Angebotskurve verdeutlicht, wie viel Stoffe abhängig vom Preis angeboten werden. Steigt der Preis, wird mehr produziert.
- Der Gleichgewichtspreis ist der Schnittpunkt der beiden Kurven. Bei diesem Preis sind Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht.

