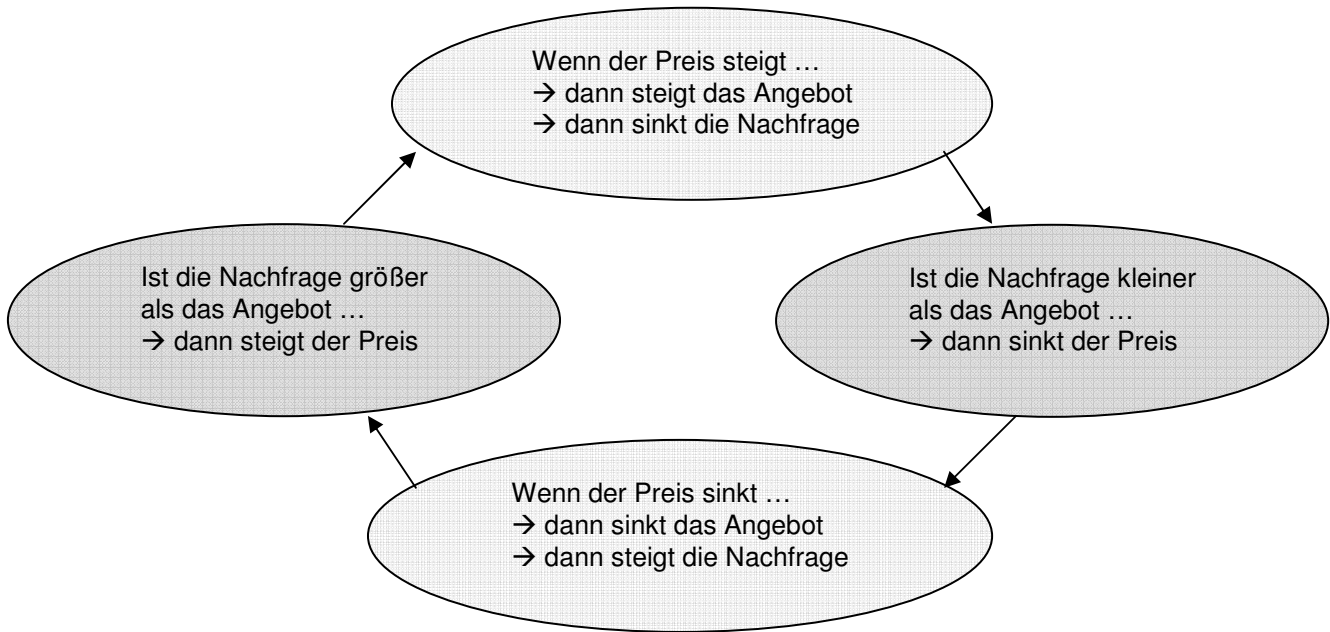


Das Preisbildungsmodell

A1 Ordne die Situationen in Abbildung A bis D den Kreisen im Preisbildungsmodell zu.



<p>A: „Die Kunden bezahlen 250 € für die neue Konsole? Ein gutes Geschäft“, denken die Händler und bestellen mehr Konsolen. Die Kunden greifen zu, doch mit der Zeit sind alle gut mit Geräten versorgt.</p>	<p>B: Die neue Spielkonsole ist fast ausverkauft. Da viele Kunden das Gerät haben wollen, setzt der Händler den Preis auf 250 Euro hoch.</p>	<p>C: Die Spielkonsolen verkaufen sich schlecht. Die meisten Leute besitzen bereits eine. Da helfen nur Preisnachlässe.</p>	<p>D: Der Preis fällt auf 140 Euro. Bei diesem Preis lohnt sich das Geschäft für einige Hersteller nicht mehr. Doch für 140 Euro kaufen jetzt auch Kunden, denen das Gerät bislang zu teuer war.</p>
--	--	---	--

A2 Was passiert mit dem Preis? Trage in die letzte Spalte den richtigen Pfeil ein:

Der Preis ↑ steigt ↓ fällt = bleibt stabil

a)	An einem verregneten Tag nach vielen Sonnentagen wollen viele Menschen Regenschirme kaufen.	
b)	Das Spargelangebot steigt zur Spargelsaison. Alle Bauern wollen ihre frische Ware auf dem Markt verkaufen.	
c)	Osterzeit ist Eierzeit: Viele Menschen wollen Eier färben und suchen speziell nach weißen Eiern.	
d)	Die Nachfrage nach Bananen in einem Supermarkt kann genau durch das Angebot bedient werden.	
e)	Kurz nach Karneval möchte niemand mehr Kostüme ausleihen.	

A3 (PA) Denkt euch selbst Beispiele für Situationen wie in Aufgabe 2 aus. Beantwortet euch gegenseitig die Frage, ob der Preis steigt, fällt oder gleich bleibt.

(PA) Partnerarbeit (GA) Gruppenarbeit