

Methoden: Den Binnenmarkt selbst erleben

Thema	Wirtschaft
Art	Planspiel
Kurzbeschreibung	Anhand eigener Erfahrungen sollen sowohl Vor- als auch Nachteile eines gemeinsamen europäischen Binnenmarktes verdeutlicht werden.
Ansprechpartner/-in	Andreas Christ
Altersgruppe	flexibel
Geeignete TN-Anzahl	mind. 12 Teilnehmende
Zeitbedarf	mind. 30 Minuten
Lerninhalte und -ziele	Die Teilnehmenden bekommen einen Einblick in den Marktprozess und erfahren die Bedeutung einer gemeinsamen Währung sowie eines europäischen Binnenmarktes.
Material, ggf. Kopiervorlagen (Arbeitsblatt, Schaubild o.ä.), Quellen, Lesetipps	Vorbereitete Rollenkarten in beliebiger Anzahl - Abtrennung für Klassenraum - Spiel-Geld (z.B. von Monopoly-Spiel) - Handelsgüter (z.B. Bohnen)
Ablaufbeschreibung	<p>Man geht nach der volkswirtschaftlichen Methode „ceteris paribus“ (lat. „alle anderen gleich“) vor. Das bedeutet, dass jeweils nur eine Komponente verändert wird. Anschließend wird beobachtet, was sich verändert.</p> <p>1. Runde Die Teilnehmenden bekommen Rollenkarten für Anbieter/-innen und Konsument/-innen in ausgeglichener Anzahl. Auf den Rollenkarten stehen Beschreibungen der unterschiedlichen Rollen sowie deren Ziele. Optional kann eine Rollenkarte für Regierungsmitglieder eingesetzt werden. Die Anbieter/-innen bekommen darüber hinaus ein Handelsgut und die Konsumenten/-innen Geldscheine. Die Teilnehmenden haben jetzt die Möglichkeit, miteinander zu handeln. Dabei verfolgen die Konsument/-innen das Ziel, eine möglichst große Menge von Handelsgütern zu einem möglichst niedrigen Preis zu erwerben. Die Anbieter/-innen hingegen versuchen, ihre Handelsgüter mit einem möglichst hohen Gewinn zu verkaufen. Die Runde ist beendet, sobald alle Teilnehmenden ihr Ziel erreicht haben. Zur Feststellung der Sieger/-innen beobachten die Teamenden den Marktprozess. Sieger/-in bei den Anbieter/-innen wird, wer zuerst sein Ziel erreicht hat. Sieger/-in bei den Konsumenten/-innen wird, wer nach dem Kauf noch das meiste Geld übrig hat.</p>

	<p>2. Runde Jetzt wird die Klasse in zwei Hälften unterteilt; die Abgrenzung zwischen den Gruppen ist nicht passierbar. Die Teamenden sollten darauf achten, dass in beiden Hälften keine ausgeglichenen Verhältnisse herrschen. Die Teilnehmenden werden wieder gebeten ihre auf den Rollenkarten definierten Ziele zu verfolgen. In dieser Runde wird das Ziel jedoch nicht erreicht. So sollen die Teilnehmenden bemerken, dass alle Bedürfnisse erfüllt werden könnten, wenn die Grenze passierbar wäre. Die Runde wird ohne Feststellung von Sieger/-innen abgebrochen.</p> <p>3. Runde In der dritten Runde wird die Grenze durchlässig; der Übergang wird aber nur durch einen Grenzübergang möglich gemacht, bei dem z.B. 10% Zoll erhoben wird. Die Teamer/innen (d.h. die Spielleitung) fungieren jetzt als Zollbehörde. Die Runde ist beendet, wenn alle Teilnehmenden ihre Bedürfnisse befriedigt haben. Es werden wieder die Sieger/-innen nach dem bekanntem Prinzip aus der ersten Runde ermittelt.</p> <p>4. Runde Zum Ende des Spiels wird die Grenze geöffnet, sodass keine Zollgebühren für die Teilnehmenden mehr anfallen. Bevor die Teilnehmenden in den Handel eintreten, sollen sie eine Prognose abgeben, wie sich die Spielsituation im Vergleich zur vorherigen Runde verändern wird. Die Runde ist beendet, sobald alle auf den Rollenkarten definierten Ziele erreicht sind. Die Teamenden stellen erneut fest, wer Sieger/-in ist.</p>
<p>Ggf. Variationsmöglichkeiten</p>	<p>Es gibt unzählige Variation, abhängig von Vorwissen und verfügbarer Zeit. Denkbar sind beispielsweise die folgenden alternativen Abläufe: Mehr Produkte und darauf abgestimmte Bedürfnisse bei den Konsument/-innen (vor allem bei größeren Gruppen empfiehlt sich diese Modifikation), weitere Beschränkungen/Regelungen des Handels z.B. durch Einführung einer Mehrwertsteuer, Einführung weiterer Zwischenstationen, Einführung von „Neben-Märkten“ wie Second-Hand-Anbieter/-innen oder einem Schwarzmarkt, Einbeziehung des globalen Marktes (Märkte von Drittländern außerhalb der EU mit anschließender Erläuterung des Protektionismus durch die Spielleitung) oder eine Einführung von verschiedenen Währungen und Banken zum Geldwechsel bei zwei Märkten (zur Verdeutlichung der Bedeutung einer gemeinsame Währung).</p>

Materialien: Den Binnenmarkt selbst erleben

Anbieter/-in:

Du bist Anbieter/-in und damit bestimmen Warenhandel und Verkauf deinen Berufsalltag. Du verkaufst verschiedene Waren oder Dienstleistungen an Verbraucher/-innen. Du verfolgst das Ziel, deine Handelsgüter mit einem möglichst hohen Gewinn zu verkaufen. Du preist deine Ware oder Dienstleistung in höchsten Tönen an, um sie den Käufer/-innen schmackhaft zu machen und mit den Käufer/-innen einen fairen Verkaufspreis zu verhandeln.

Deine Aufgabe ist es, möglichst viele deiner Produkte zu einem guten Preis zu verkaufen und viel Geld zu verdienen.

Konsument/-in:

Du bist Konsument/-in und damit bestimmt Konsum dein Leben. Als Verbraucher kaufst du verschiedene Waren oder Dienstleistungen zur privaten Bedürfnisbefriedigung. Die Waren oder Dienstleistungen erwirbst du bei den Anbieter/-innen. Du verfolgst das Ziel, eine möglichst große Menge von Handelsgütern zu einem möglichst niedrigen Preis zu erwerben. Dabei feilscht du gerne mit den Händler/-innen, um die Waren oder Dienstleistungen möglichst günstig zu kaufen.

Deine Aufgabe ist es, möglichst viele Produkte zu einem niedrigen Preis zu kaufen und dabei möglichst wenig Geld auszugeben.