

Boller
Schön
Faaß

Volkswirtschaft kompetenzorientiert zur AH-Reife

Berufliches Gymnasium – Jahrgangsstufen 1 und 2

Baden-Württemberg



VORLAGEN

2. Auflage 2025

Merkur 
Verlag Rinteln



KOMPETENZTRAINING 1

S. 26

1. 1.2

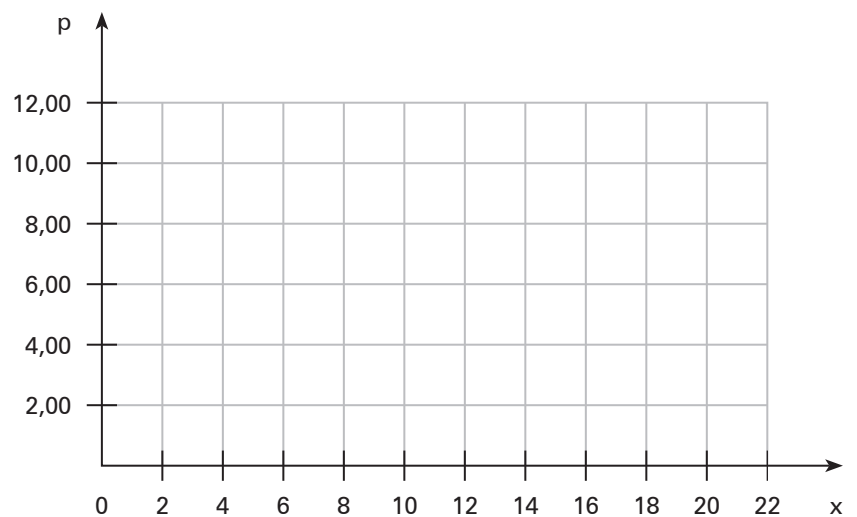
Reaktion der Haushalte Preiserhöhungen bei	Armbruster	Brecht	Czerny
Backwaren			
Fleisch- und Wurstwaren			
alkoholische Getränke			

4. 4.1

Gut A

Preis	Gesamtnachfragemenge
12,00 EUR	
10,00 EUR	
8,00 EUR	
6,00 EUR	
4,00 EUR	
2,00 EUR	

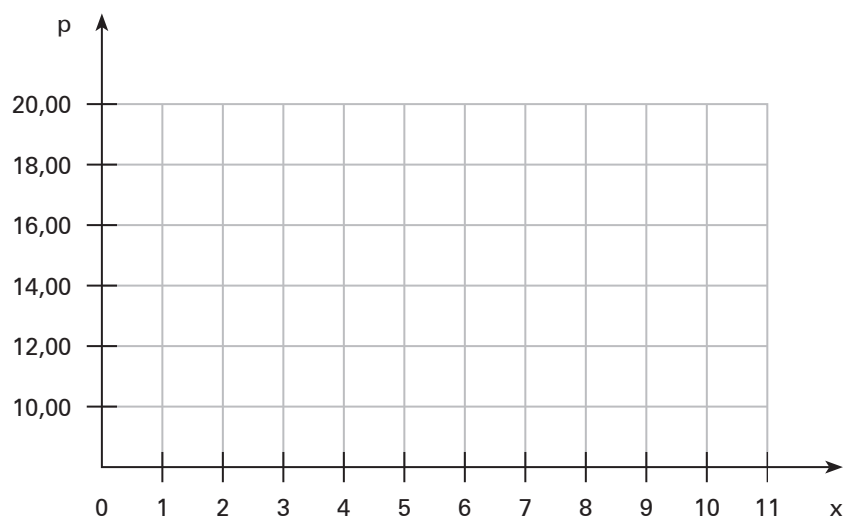
4.2



S. 27

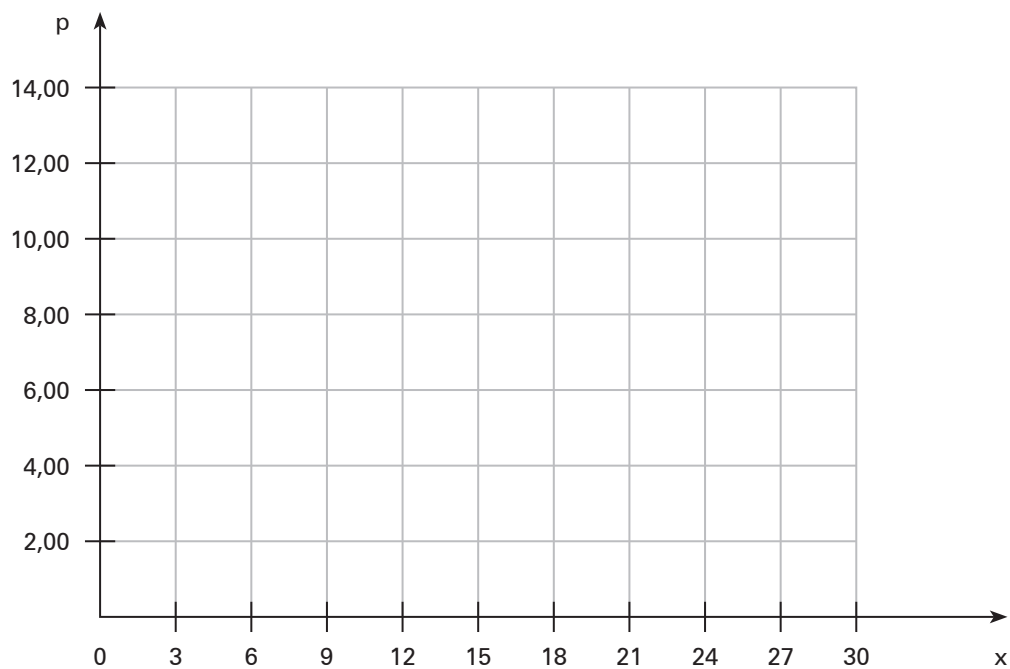
Gut B

Preis	Gesamtnachfragemenge
20,00 EUR	
18,00 EUR	
16,00 EUR	
14,00 EUR	
12,00 EUR	
10,00 EUR	



**KOMPETENZTRAINING 1 (FORTSETZUNG)****S. 27****5. 5.1****Gut A**

Preis	Gesamtnachfragemenge
12,00 EUR	
10,00 EUR	
8,00 EUR	
6,00 EUR	
4,00 EUR	
2,00 EUR	

5.2

**Handlungssituation 2: Max bereitet seine Entscheidung für oder gegen die Teilnahme am Stadtfest vor****S. 39****4. 4.1 Erlös-/Kosten-/Gewinn- und Verlustverlauf in der Gesamt- bzw. Einzelbetrachtung**

Stück	$E(x)$	K_F	$K_V(x)$	$K_G(x)$	$k_F(x)$	$k_V(x)$	$k_G(x)$	$e(x)$ bzw. p	G/V
0									
25									
50									
75									
100									
125									
150									
175									
200									
225									
250									
275									
300									

**KOMPETENZTRAINING 4****S. 62****8. 8.1**

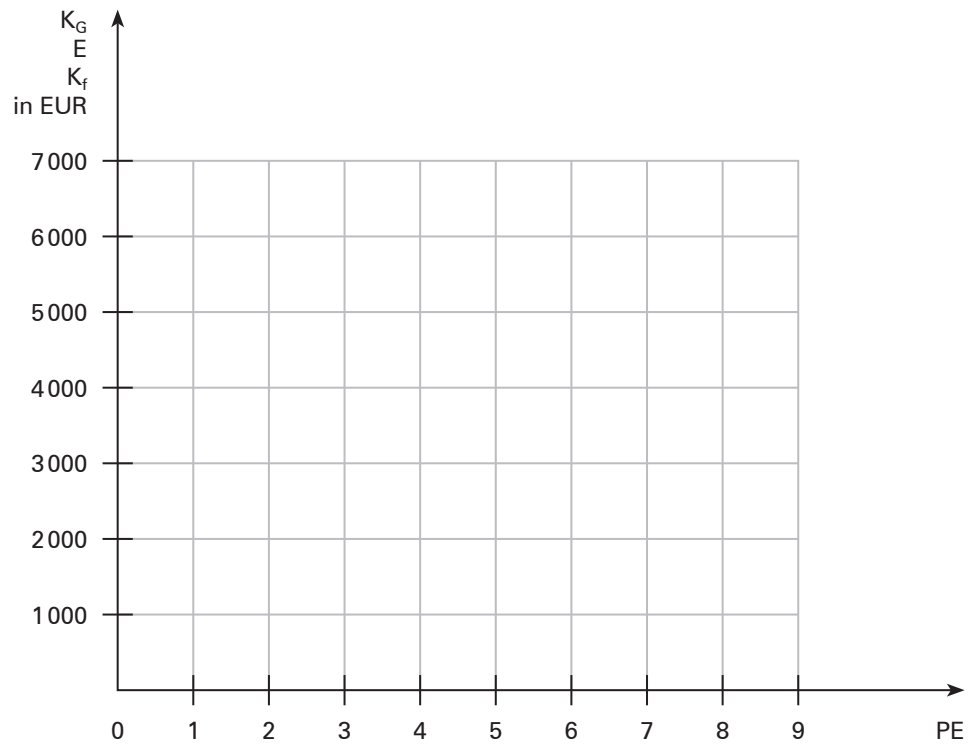
Produktions-einheiten	Fixe Kosten in EUR	Variable Kosten in EUR	Durchschnittliche variable Kosten in EUR	Gesamtkosten in EUR	Durchschnittliche Gesamtkosten in EUR	Grenzkosten in EUR	Gesamtertrag in EUR	Verlust bzw. Gewinn in EUR	Kritische Punkte
0									
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									



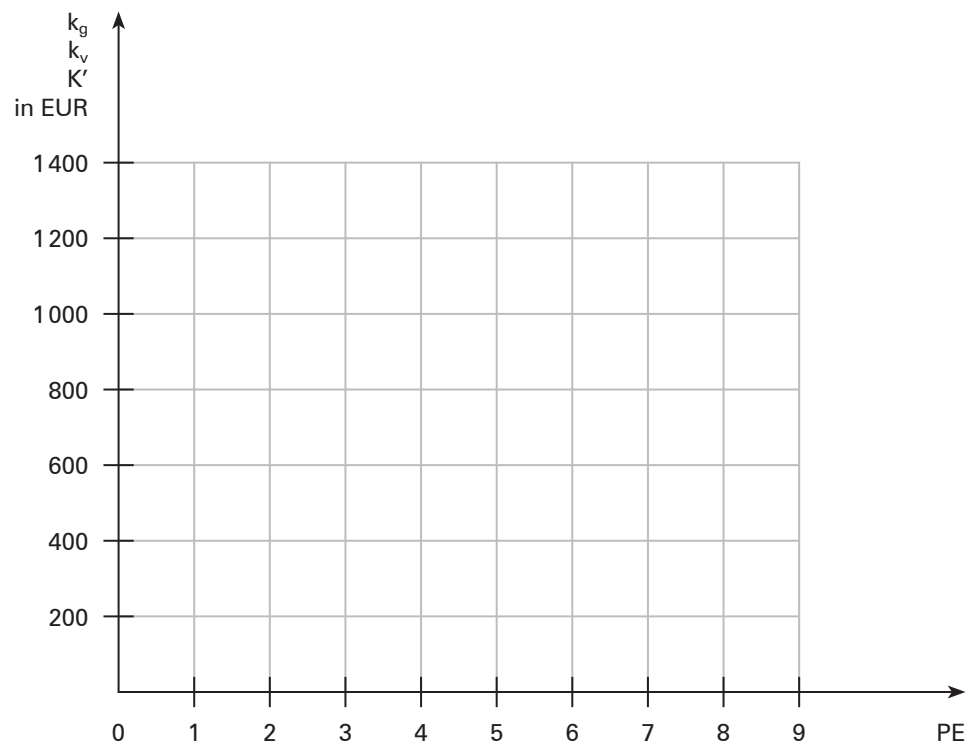
KOMPETENZTRAINING 4 (FORTSETZUNG)

S. 62

8.3



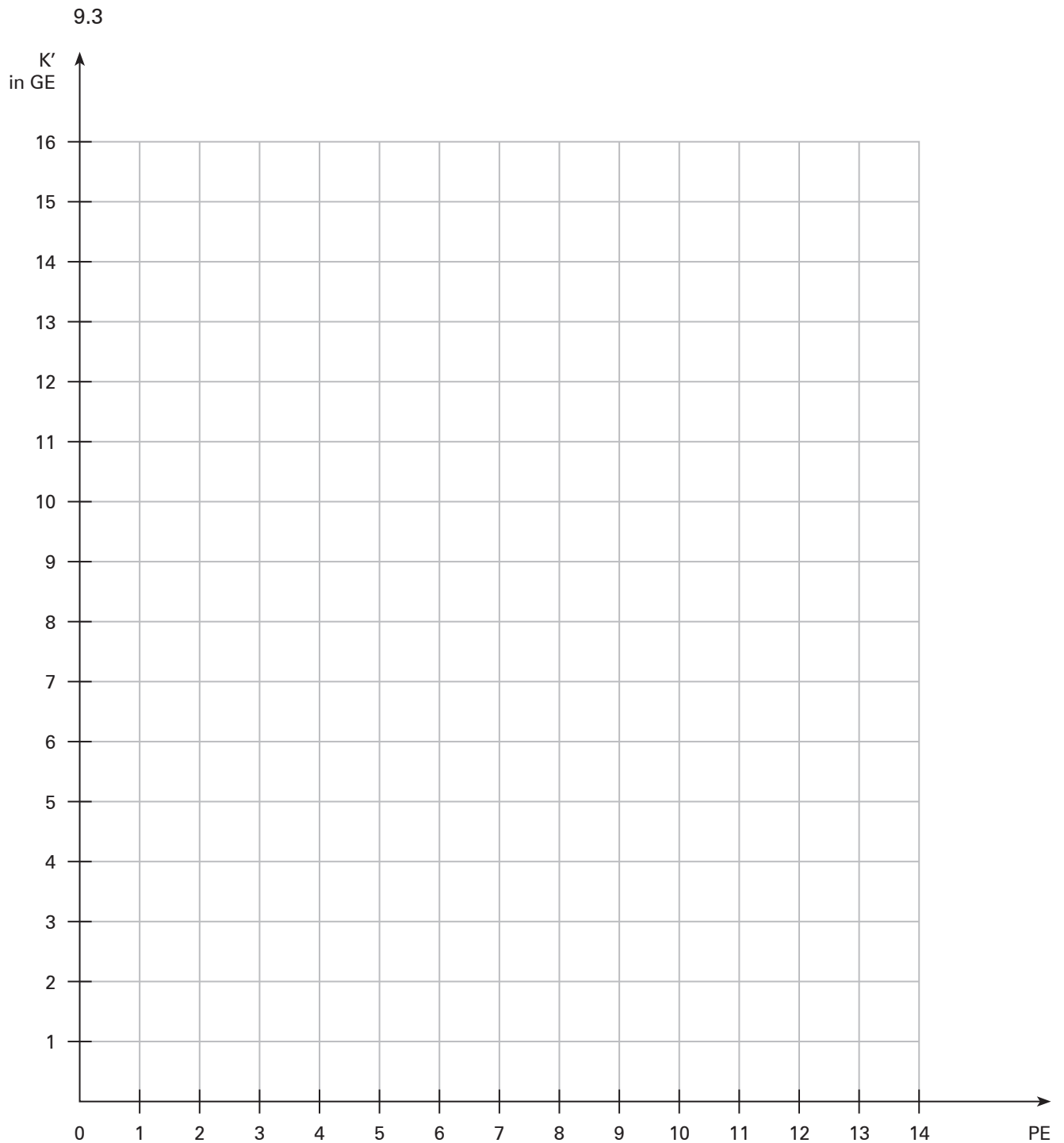
8.4





KOMPETENZTRAINING 4 (FORTSETZUNG)

S. 63

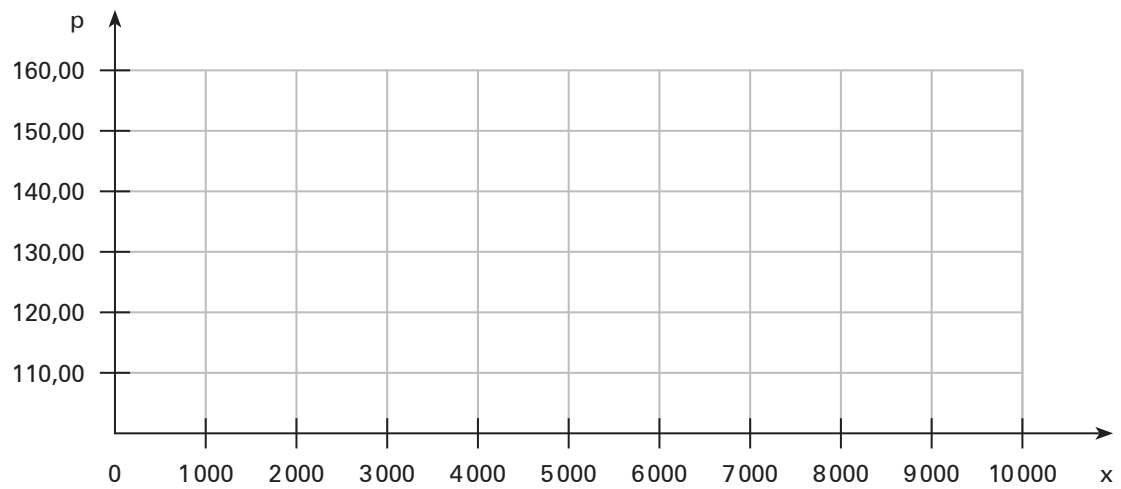




KOMPETENZTRAINING 5

S. 69

2. 2.2

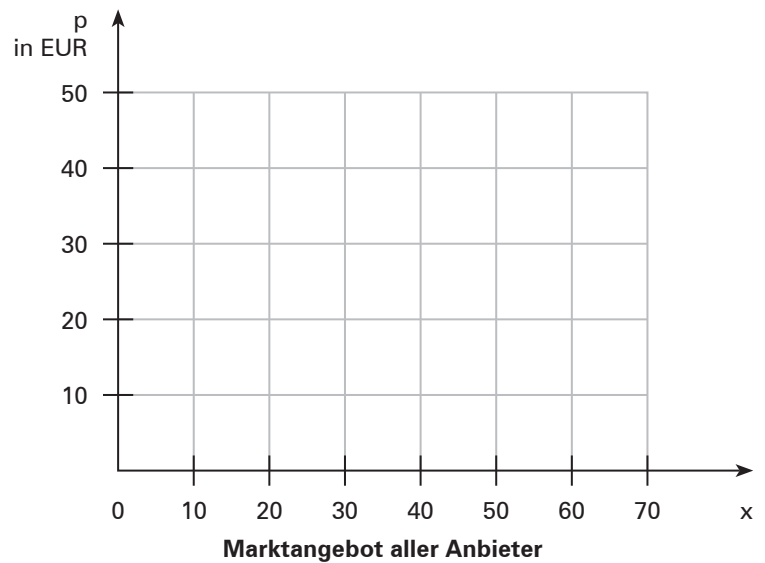
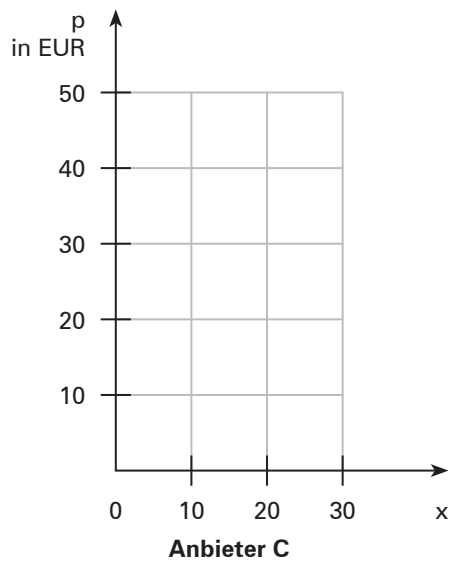
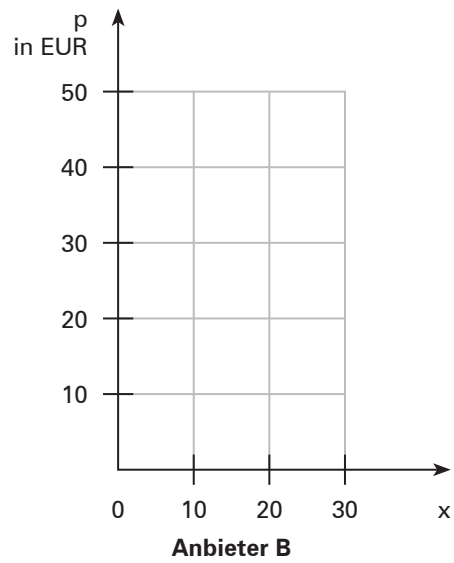
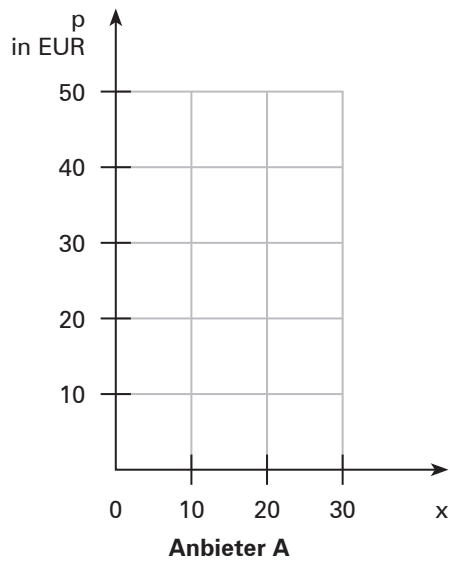




KOMPETENZTRAINING 5 (FORTSETZUNG)

S. 69

3. 3.3

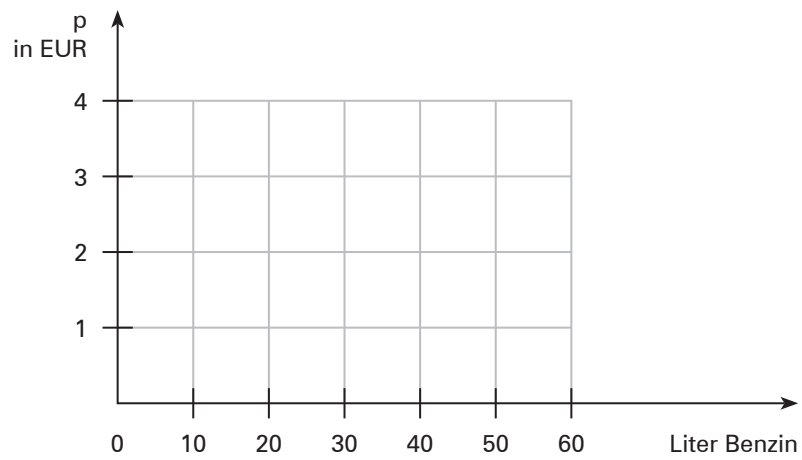




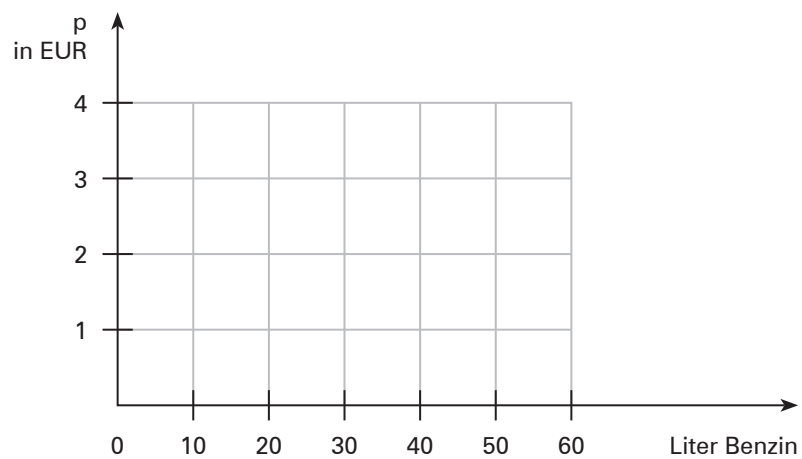
VIP 1.1 Laura Kuhl fragt Benzin nach

S. 71

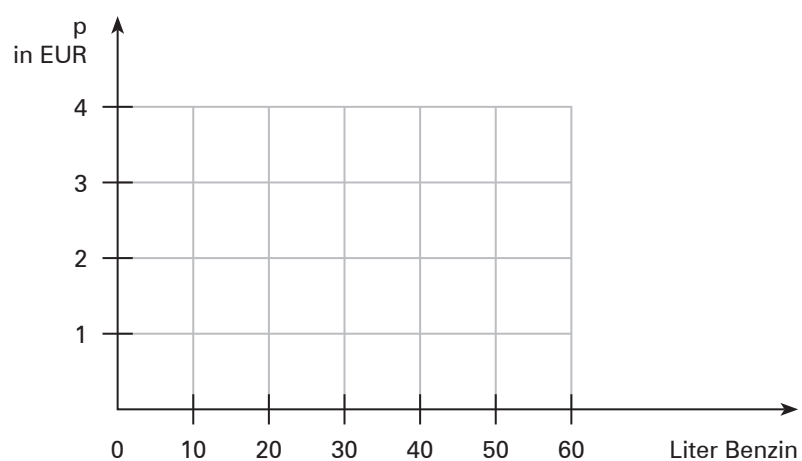
1.



3.



4. 4.1

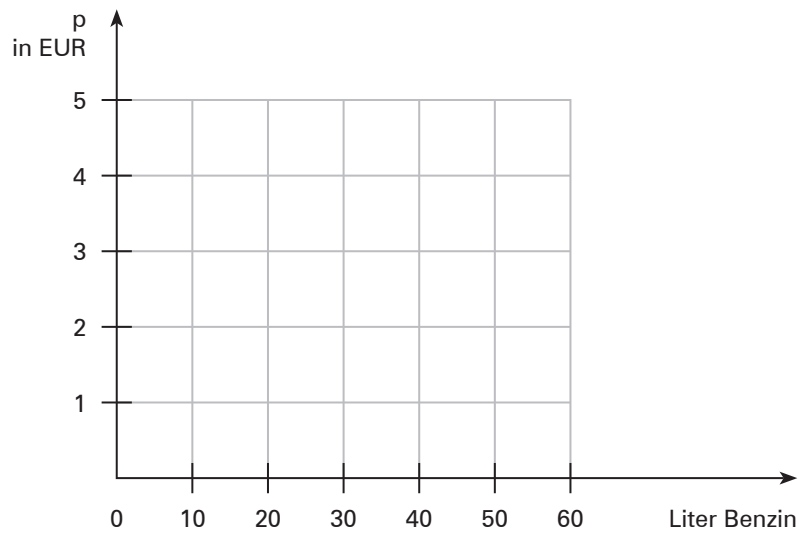




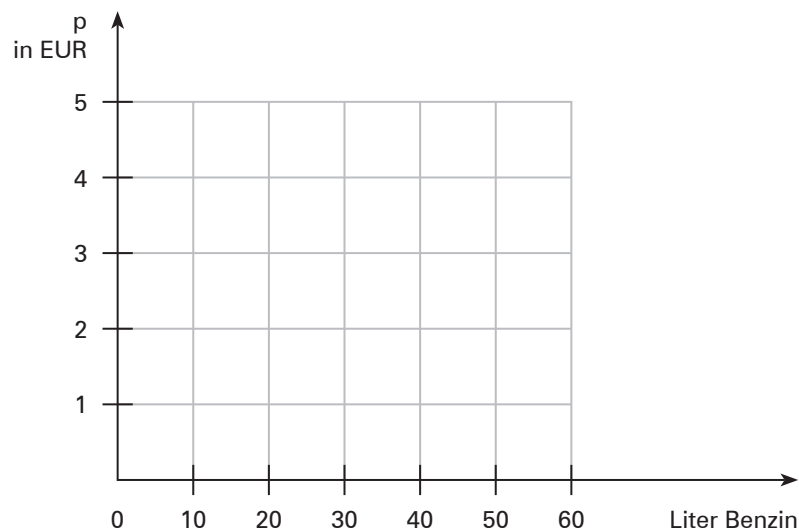
VIP 1.1 Laura Kuhl fragt Benzin nach (Fortsetzung)

S. 71

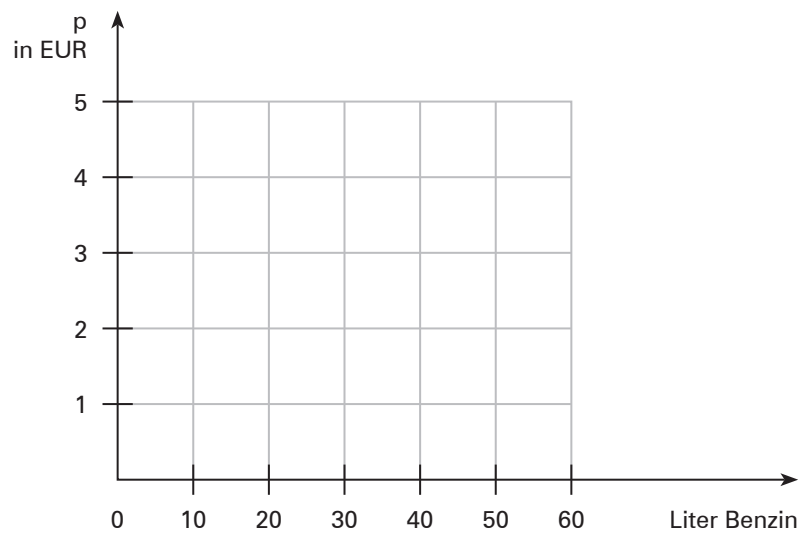
5. 5.1



6.



7.





VIP 1.3 Kostensituation und Angebotsverhalten der Zackspeed GmbH

S. 73

6.

Stück gesamt	Stückzahl pro Maschine	K _f in EUR	K _v in EUR	K _G in EUR	Erlöse in EUR	Betriebsergebnis in EUR		Betriebsergebnis in EUR gesamt
16000	A	4000						
		12000						
	B	4000						
		12000						
14000	A							
	B							
12000	A							
	B							

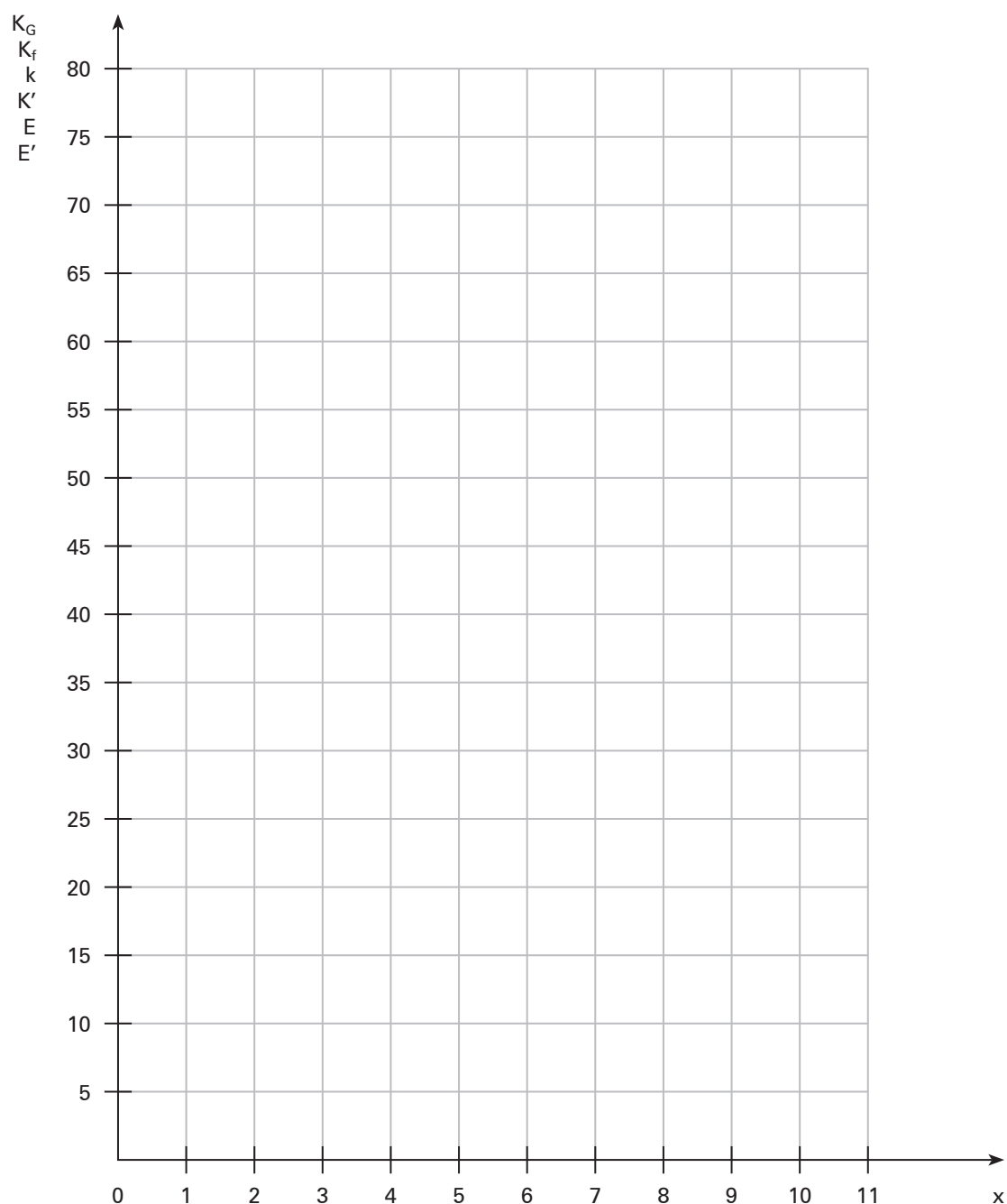


VIP 1.4 Analyse der Situation eines Anbieters bei vollkommener Konkurrenz

S. 73

1.

Ausbringungsmenge (x)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gesamtkosten (K_G)											
Fixkosten (K_f)											
Stückkosten (k)											
Grenzkosten (K')											
Gesamterlöse (E)											
Grenzerlöse (E')											



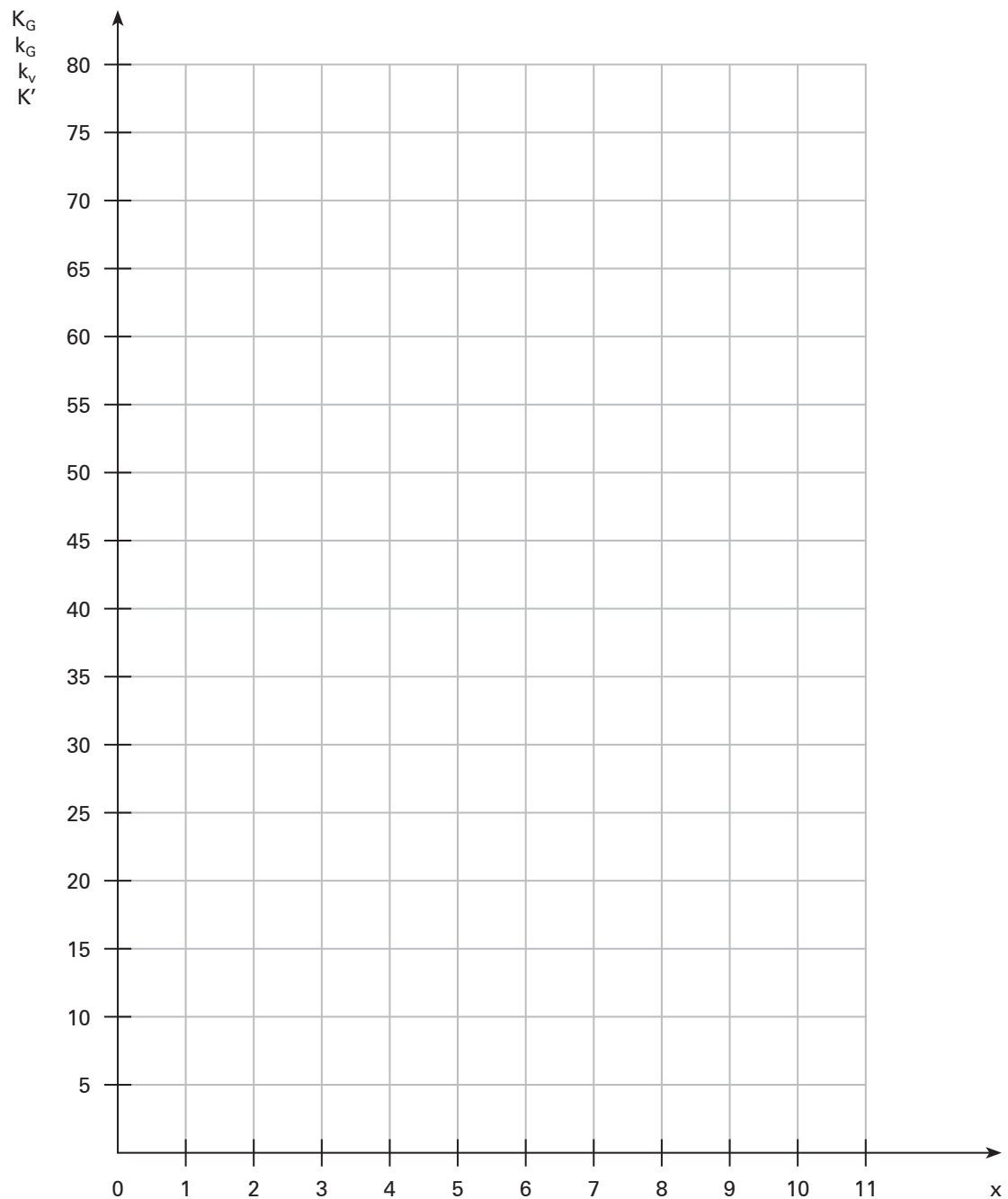


VIP 1.4 Analyse der Situation eines Anbieters bei vollkommener Konkurrenz (Fortsetzung)

S. 73f.

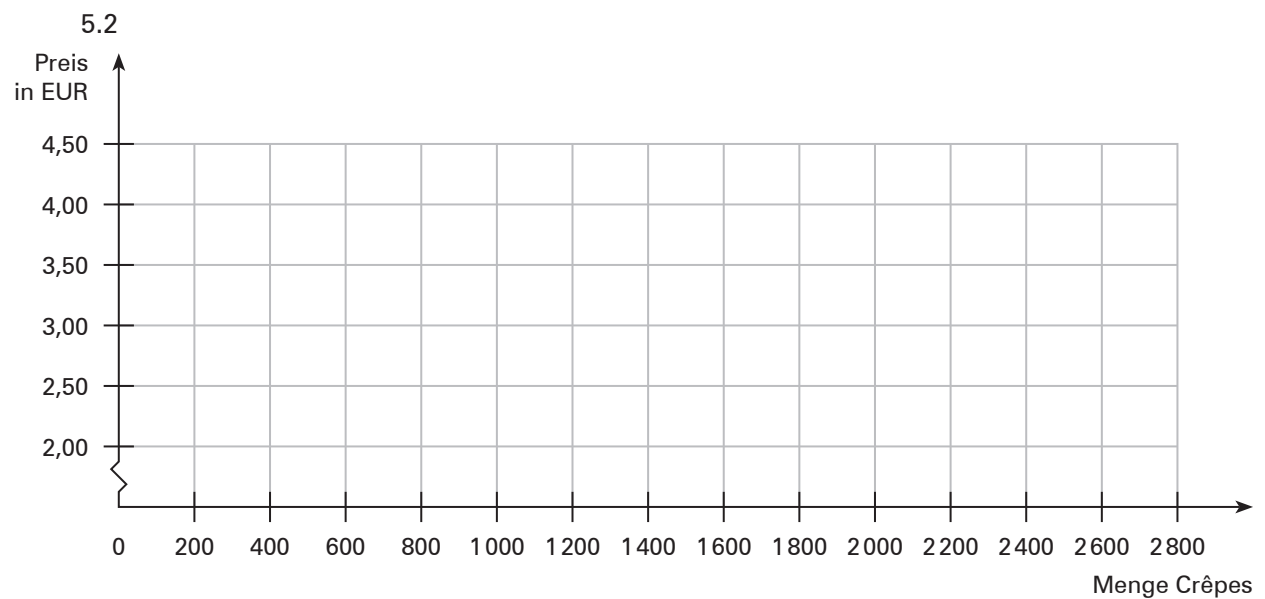
2. + 3.

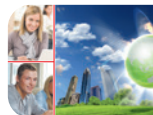
hergestellte Menge (x)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gesamtkosten (K_G)											
Stückkosten (k_G)											
variable Kosten (k_v)											
Grenzkosten (K')											



**Handlungssituation 3: Max trifft Vorbereitungen für das Festival****S. 76****5. 5.1**

Preis je Crêpe in EUR	Absetzbare Menge	Marktumsatz in EUR	Nachfrage- überhang	Angebotsüberhang
2,00				
2,50				
3,00				
3,50				
4,00				
4,50				





Handlungssituation 3: Max trifft Vorbereitungen für das Festival (Fortsetzung)

S. 76

6. 6.1

Absatz- menge	Erlöse $E(x)$	Fixe Kosten K_F	Variable Kosten $K_V(x)$	Gesamt- kosten $K_G(x)$	Fixe Stückkosten $k_F(x)$	Variable Stückkosten k_V	Gesamte Stückkosten $k_G(x)$	Erlöse pro Stück $e(x)$ bzw. p	Gewinn bzw. Verlust G/V
0									
50									
100									
150									
200									
250									
300									
350									
400									
450									
500									
550									
600									

**KOMPETENZTRAINING 6****S. 87****1.**

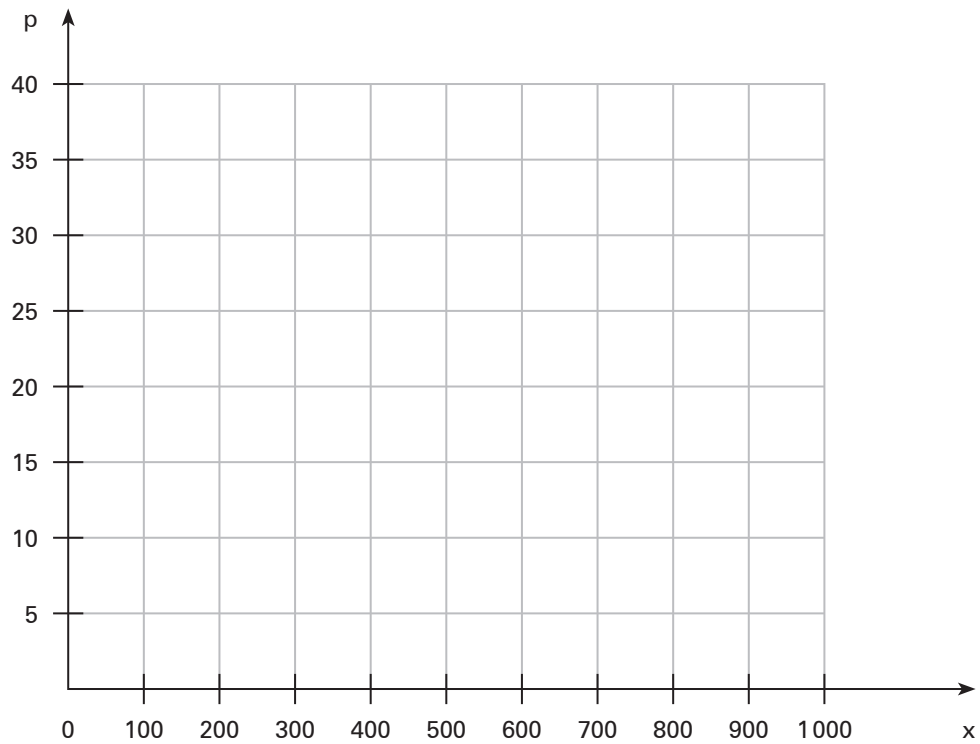
Preis (EUR je kg)	Angebots- menge (in kg)	Nachfrage- menge (in kg)	Angebots- überhang (in kg)	Nachfrage- überhang (in kg)
10,00				
11,00				
11,50				
12,00				
12,50				
13,00				
14,00				
15,00				



KOMPETENZTRAINING 6 (FORTSETZUNG)

S. 88

5.



**KOMPETENZTRAINING 6 (FORTSETZUNG)****S. 89****8.**

Preise in EUR (Kurse)	Nachfrage in t	Angebot in t	Umgesetzte Menge in t	Umsatz in EUR
80,00				
81,00				
82,00				
83,00				
84,00				
85,00				



KOMPETENZTRAINING 6 (FORTSETZUNG)

S. 89

10.

Preisfunktionen	Erläuterungen	Beispiele
Ausgleichs- funktion		
Signalfunktion		
Lenkungs- funktion		
Erziehungs- funktion		



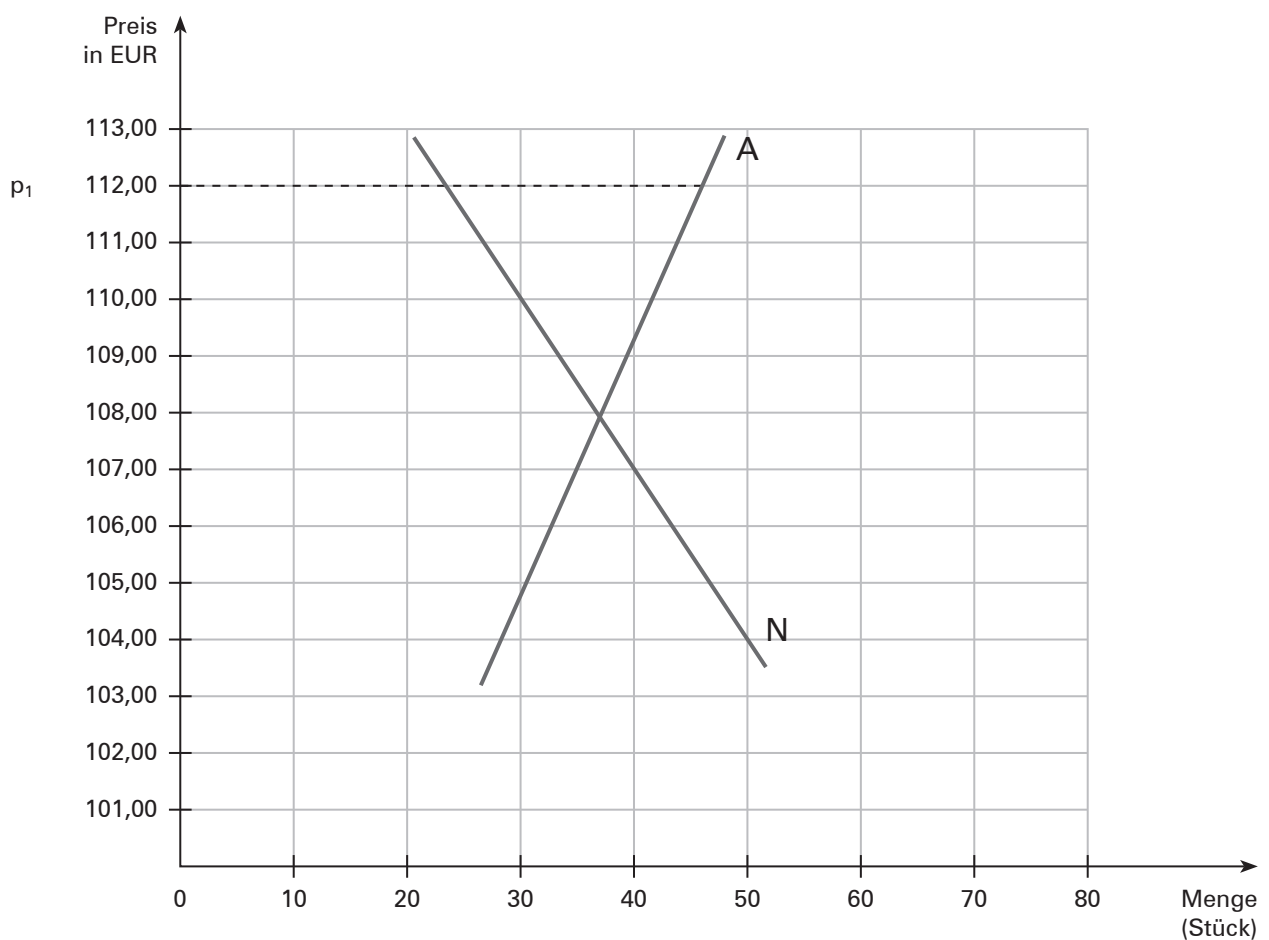
VIP 2.1 Auf der Suche nach dem Gleichgewichtspreis

S. 91

1.

Preis in EUR	1.1 Verhältnis von Angebotsmenge (A) zu Nachfragemenge (N)	1.2 Es überwiegt (Angebot/ Nachfrage)	1.3 Reaktion der Anbieter (Preissenkung/Preiserhöhung auf ... EUR)
$p_1 \approx 112,00$	$A_1 > N_1$		
$p_2 \approx$			
$p_3 \approx$			
$p_4 \approx$			
$p_5 \approx$			

2.





KOMPETENZTRAINING 7

S. 113

11. 11.3

	Auswirkung eines Höchstpreises auf die Wohlfahrt		
	vor der Einführung des Höchstpreises	nach der Einführung des Höchstpreises	Veränderung der Wohlfahrt
Produzentenrente			
Konsumentenrente			
Wohlfahrt			

**KOMPETENZTRAINING 7 (FORTSETZUNG)****S. 114f.****12.**

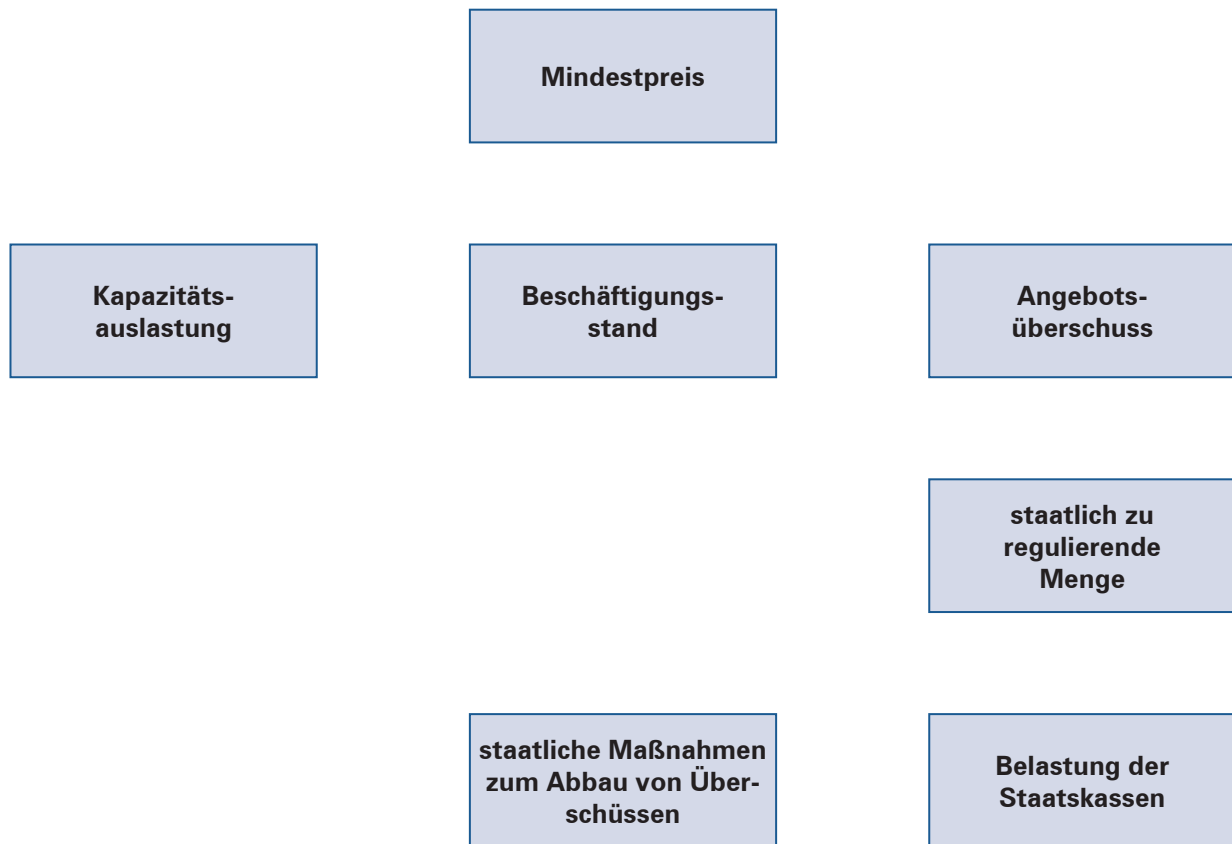
	Dreieck 1; 2; p _{ST}
	4
	Dreieck 1; 8; p _G
	Viereck p _G ; 8; 2; p _{ST}
	450
	800
	2400
	verringern
	1250
	Dreieck 8; 2; 5
	1
	1

	$4 \text{ Mio t} \cdot 200 \text{ EUR/t} \cdot 0,5 = 400 \text{ Mio t}$
	Viereck p _G ; 8; 5; p _{ST}
	Angebotsüberhang
	2000
	450
	4 Mio. t
	Dreieck p _G ; 8; 4
	2400
	5
	400
	50
	Dreieck p _{ST} ; 5; 4



VIP 3.2 Vernetzungsdiagramm: Was der Mindestpreis bewirkt

S. 116



**KOMPETENZTRAINING 8****S. 134****1. 1.1**

Absetzbare Menge in Mio. Packungen	Preis je Packung in EUR	Umsatz in Mio. EUR	Fixe Kosten in Mio. EUR	Variable Kosten in Mio. EUR	Gesamt- kosten in Mio. EUR	Verlust bzw. Gewinn in Mio. EUR
50	10,00	500	200	250	450	50
60	9,50		200			
70	9,00		200			
80	8,50		200			
90	8,00		200			
100	7,50		200			
110	7,00		200			
120	6,50		200			
130	6,00		200			
140	5,50		200			

Preis-Absatz-Funktion des Monopolisten: _____



KOMPETENZTRAINING 8 (FORTSETZUNG)

S. 135

2. 2.3.1

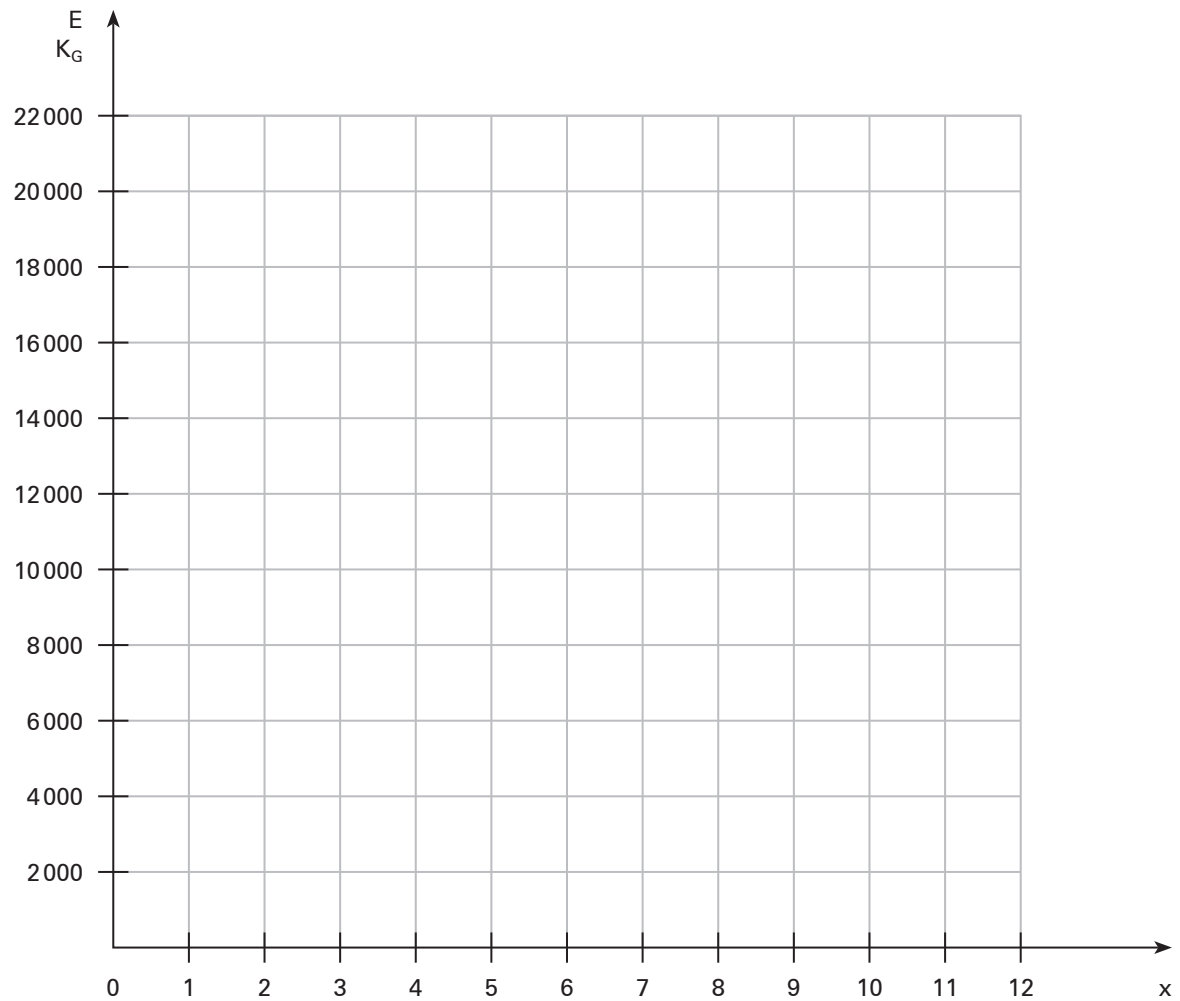
x	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
p										
$E = p \cdot x$										



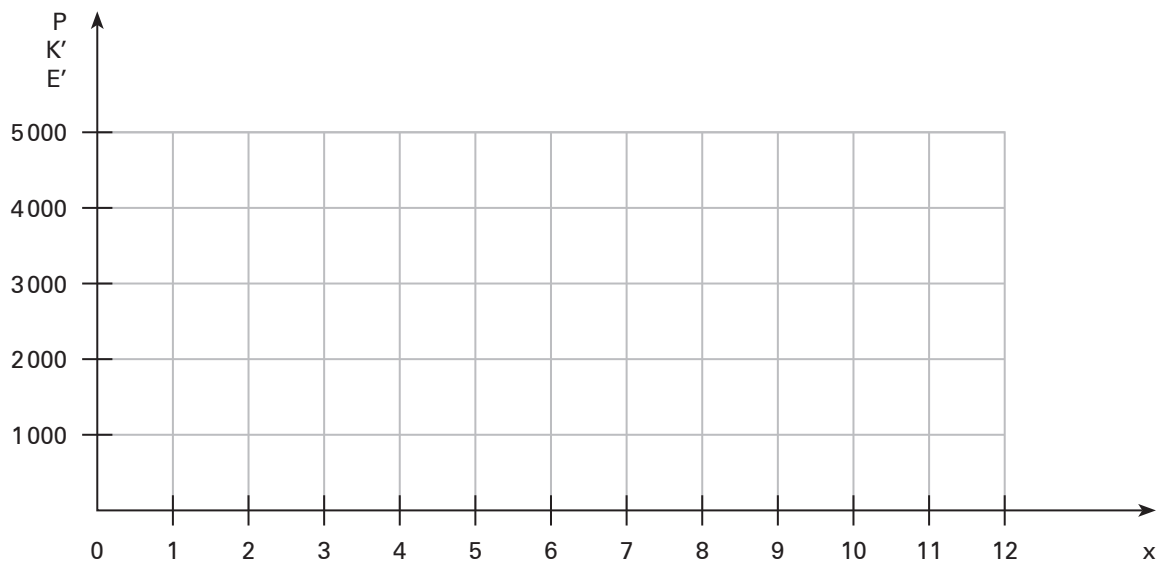
KOMPETENZTRAINING 8 (FORTSETZUNG)

S. 135

2.3 2.3.2.1



2.3.2.2

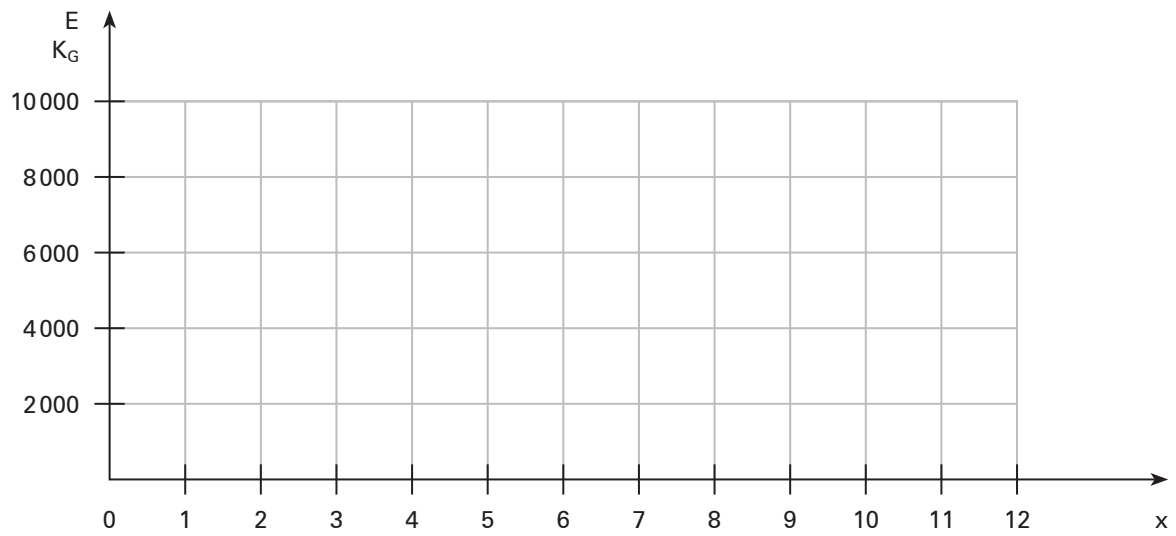




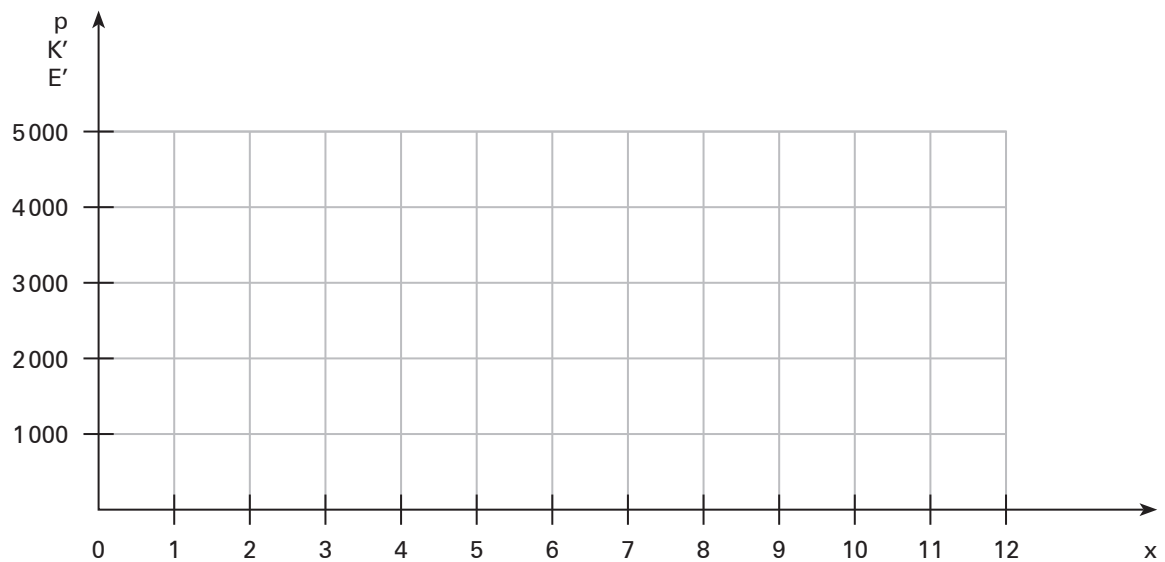
KOMPETENZTRAINING 8 (FORTSETZUNG)

S. 135

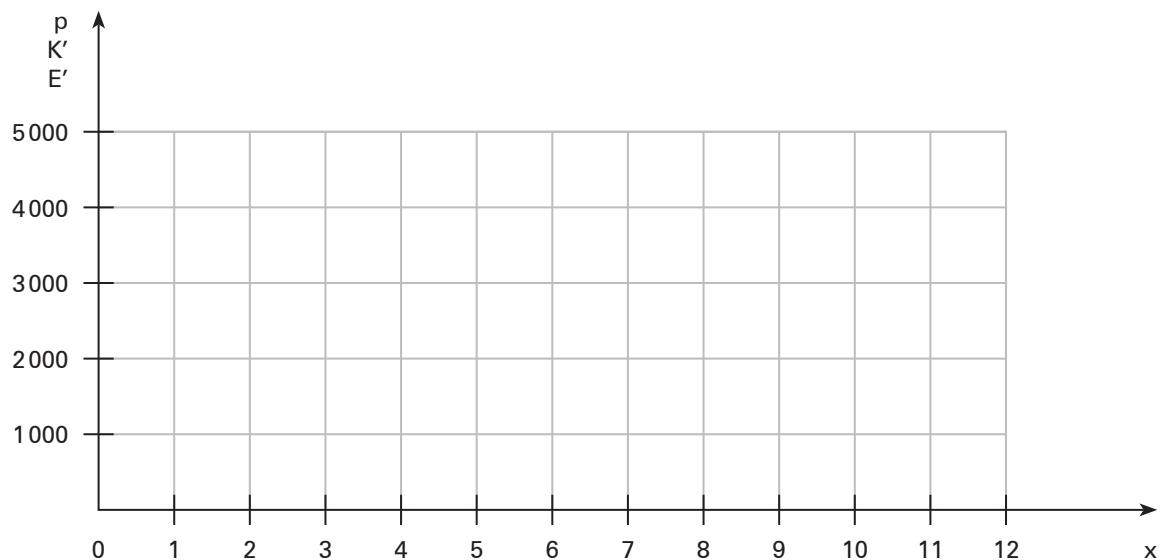
3. 3.1



3.2



3.3

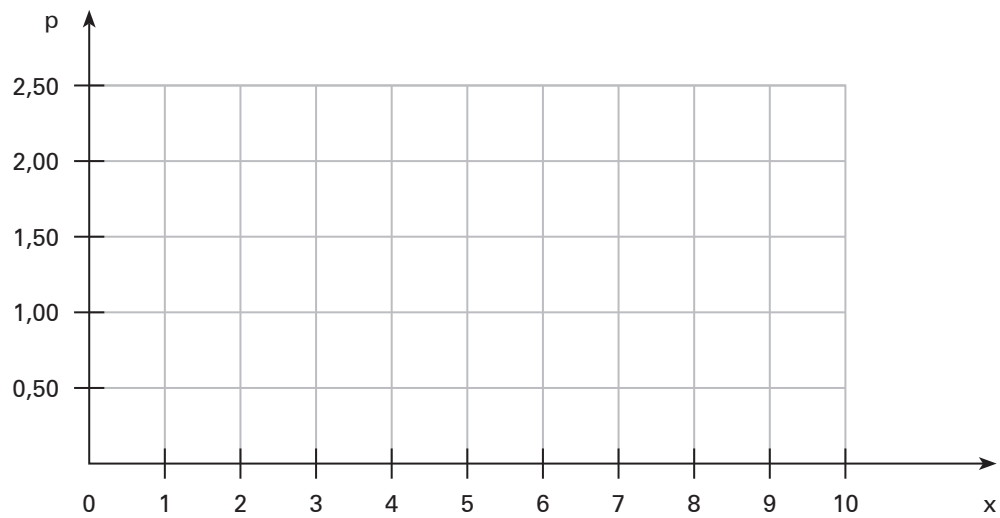




KOMPETENZTRAINING 8 (FORTSETZUNG)

S. 136

4. 4.1 – 4.3



**KOMPETENZTRAINING 8 (FORTSETZUNG)****S. 136****5. 5.1**

Besucher	Preis je Karte in EUR	Umsatz in EUR	Fixe Kosten in EUR	Verlust bzw. Gewinn in EUR
500	20,00	10 000,00	10 000,00	–
550	19,00	10 450,00	10 000,00	+ 450,00
600				
650				
700				
750				
800				
850				
900				
950				
1 000				

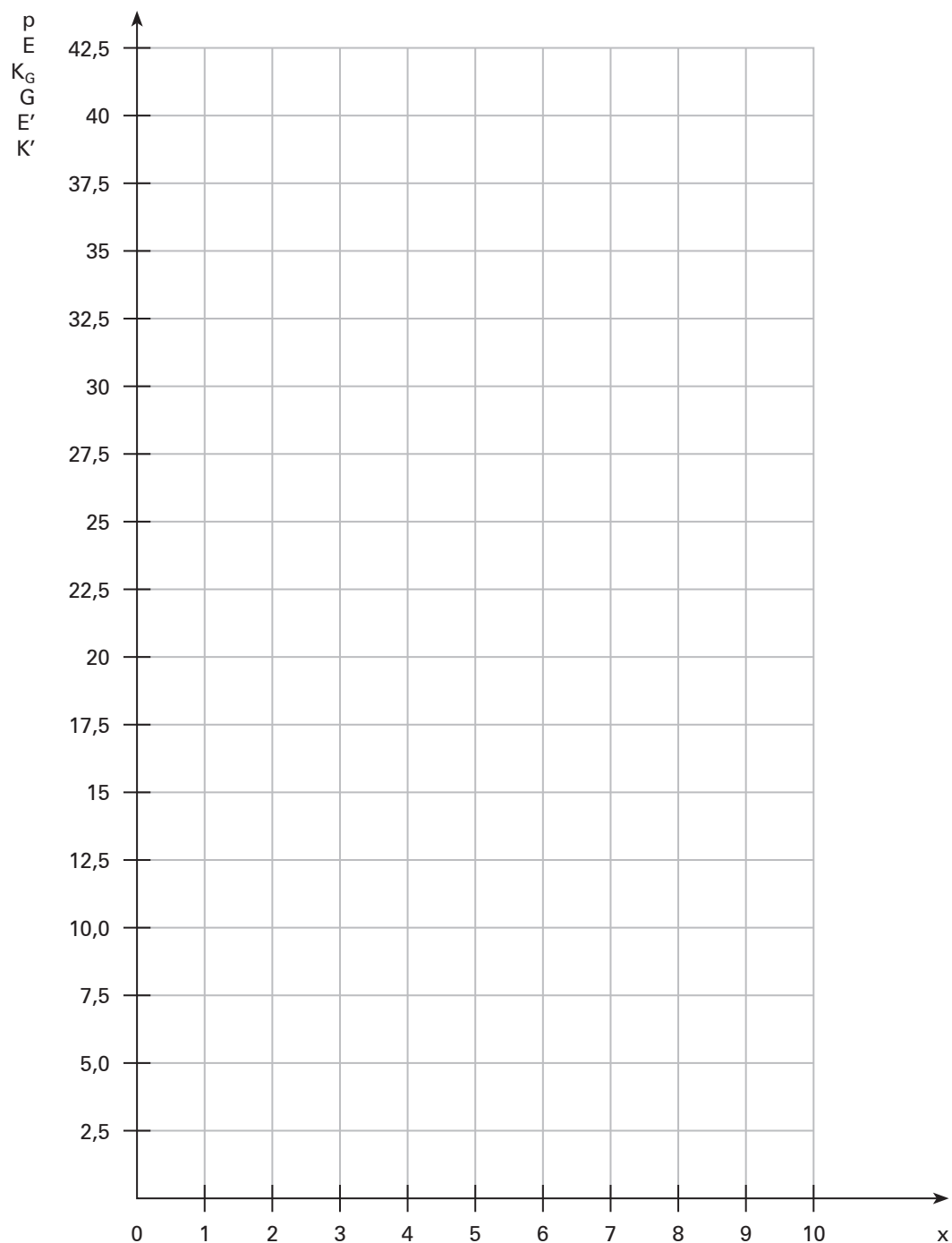


KOMPETENZTRAINING 8 (FORTSETZUNG)

S. 137

9. 9.1

Ausbringungsmenge (x)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Preis (p)										
Gesamterlöse (E)										
Gesamtkosten (K _G)										
Gewinn (G)										
Erlöszuwächse										
Grenzerlöse (E')										



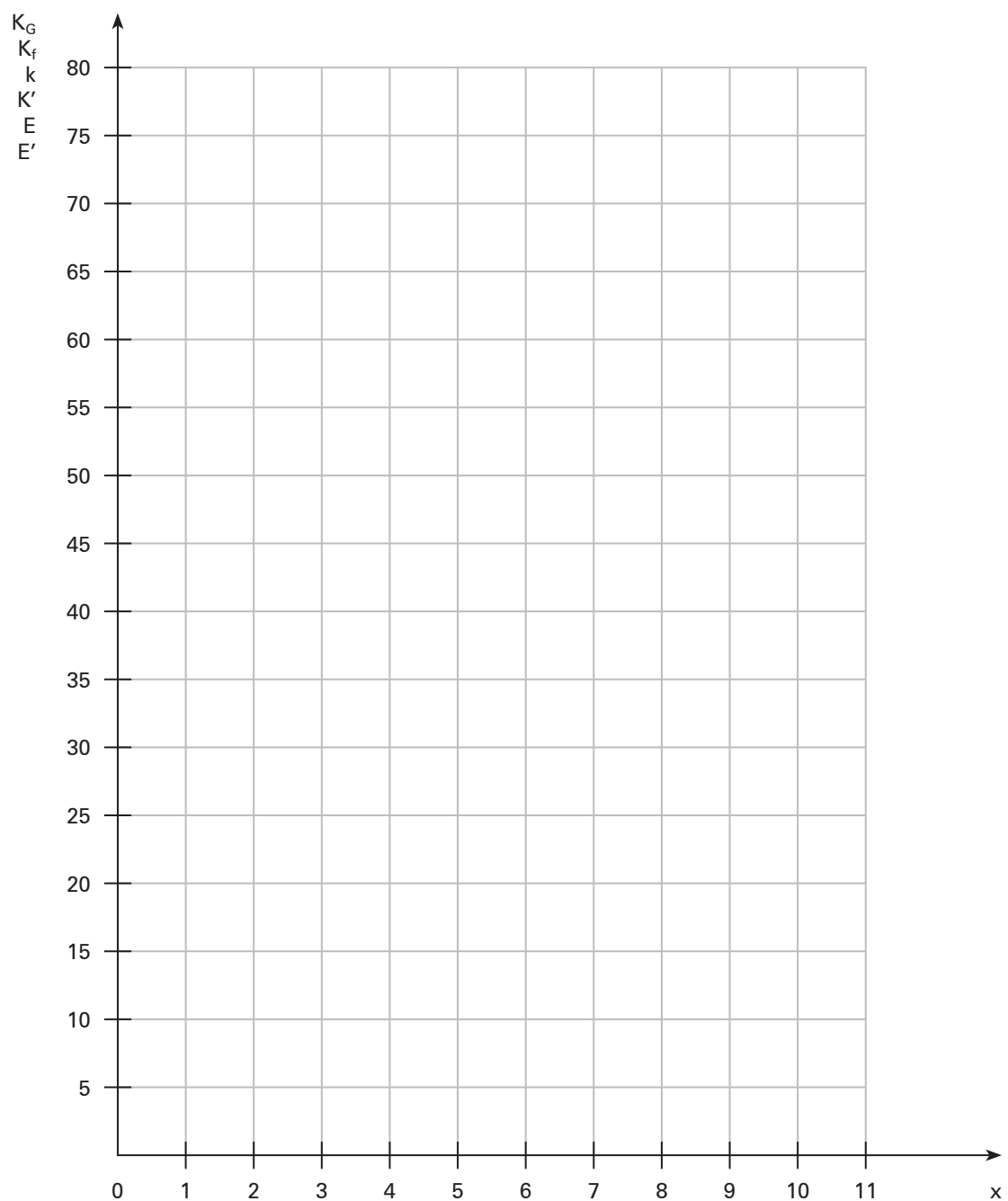


KOMPETENZTRAINING 9

S. 146

2.

Ausbringungsmenge (x)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gesamtkosten (K_G)											
Fixkosten (K_f)											
Stückkosten (k)											
Grenzkosten (K')											
Gesamterlöse (E)											
Grenzerlöse (E')											





KOMPETENZTRAINING 9 (FORTSETZUNG)

S. 147

3. 3.1

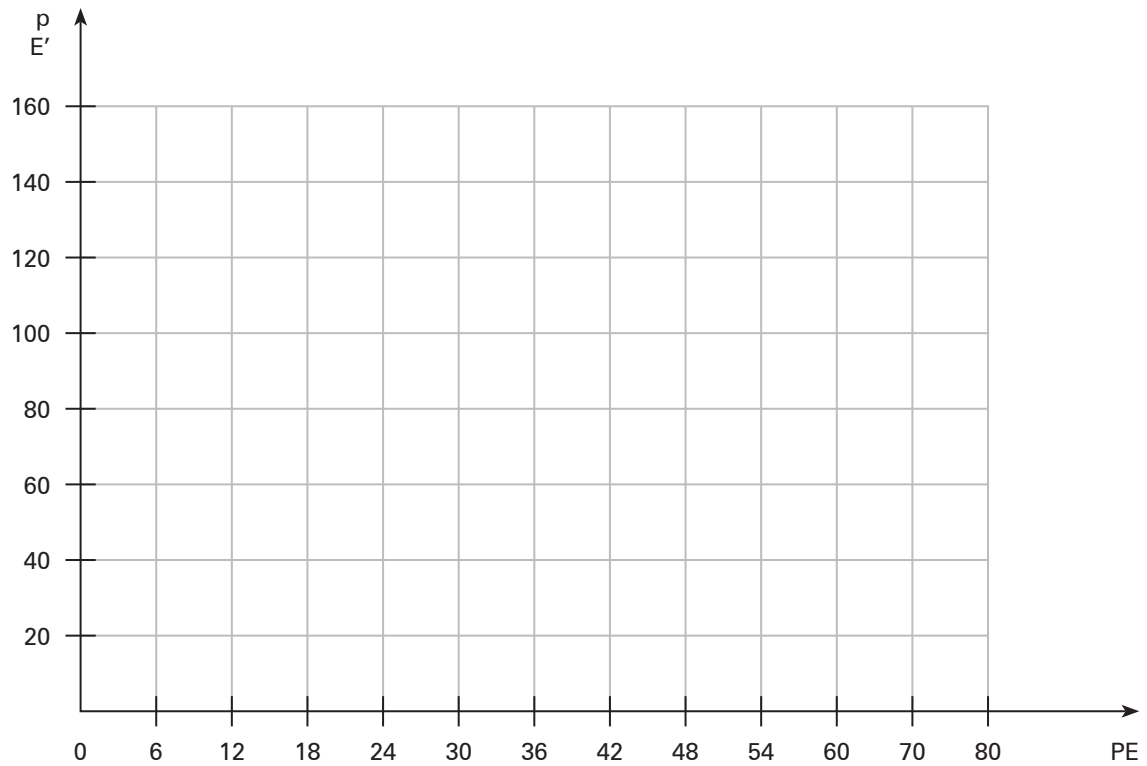
PE	p	E	E'	E'/PE	K _f	K _v	K'/PE	K _G	Gew/Verl
0									
4									
8									
12									
16									
20									
24									
28									
32									
36									
40									
44									
48									
52									
56									
60									



KOMPETENZTRAINING 9 (FORTSETZUNG)

S. 147

3.2 + 3.3

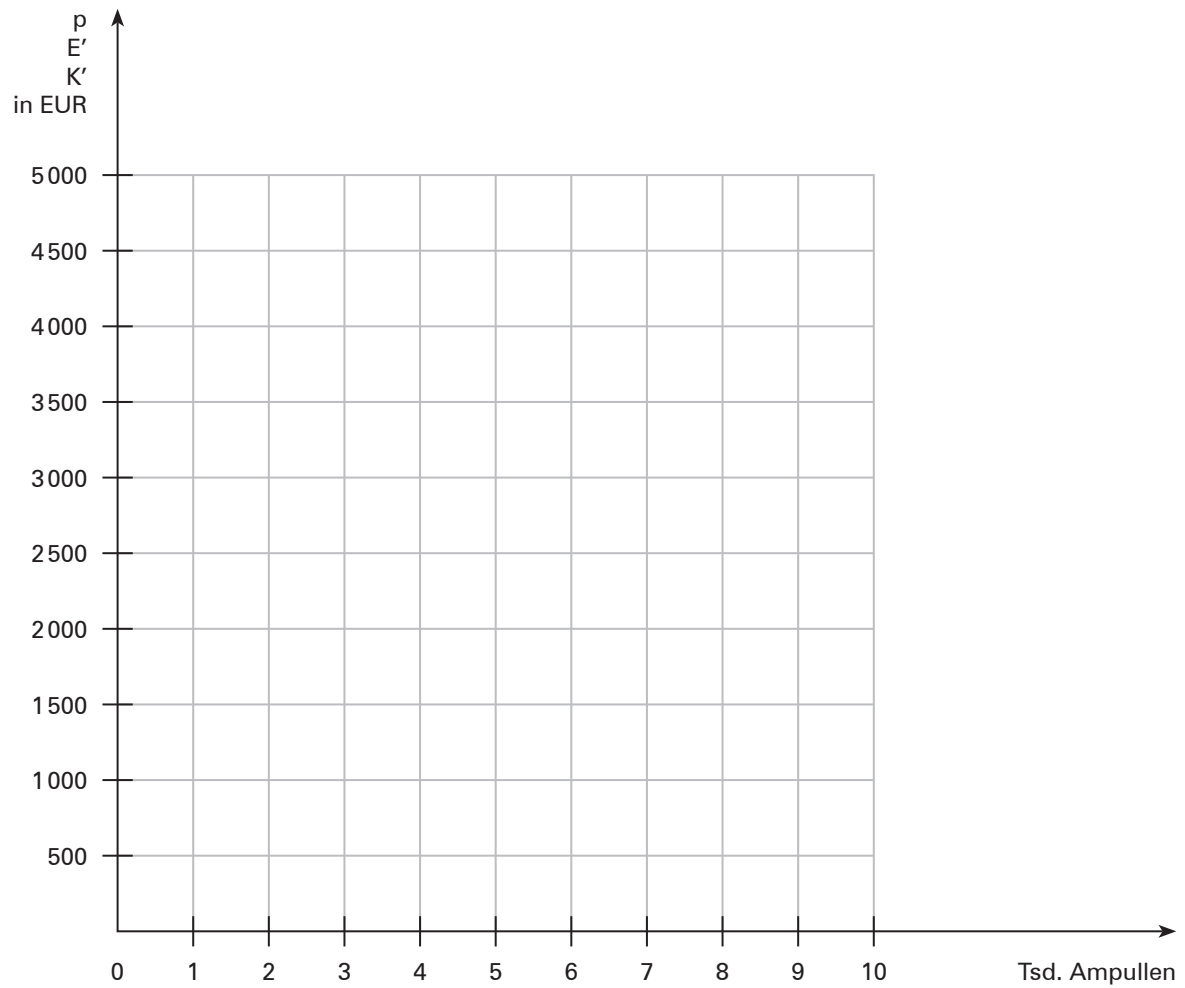




KOMPETENZTRAINING 10

S. 153

3. 3.1



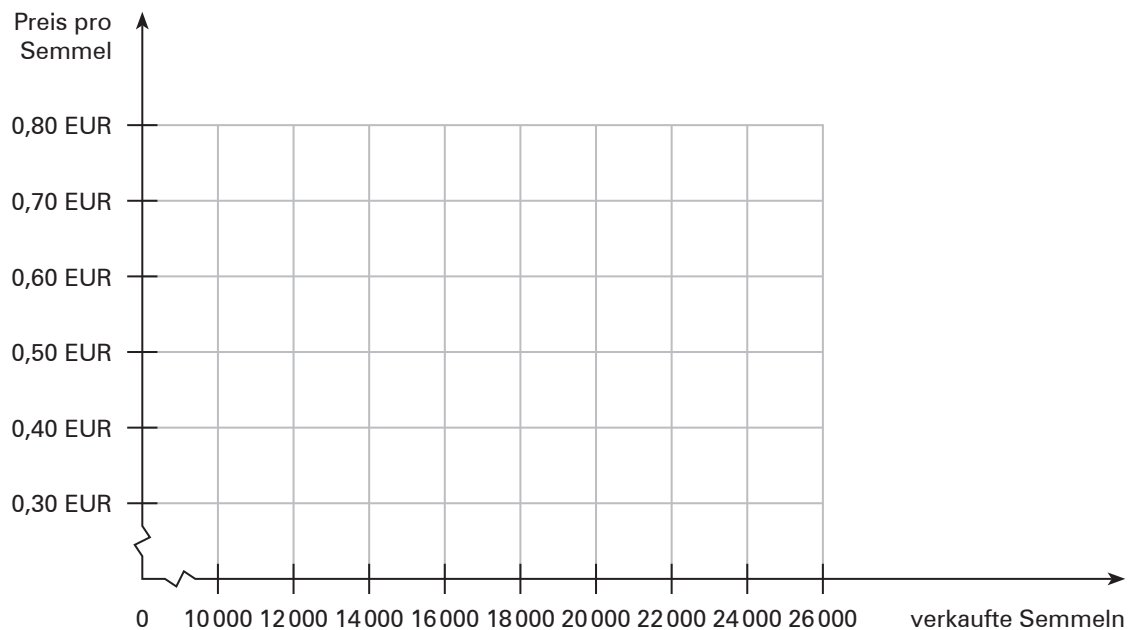


KOMPETENZTRAINING 10 (FORTSETZUNG)

S. 154

5. 5.1

		U2	
		Nichtkooperation: Preis 25,00 EUR	Kooperation: Preis 30,00 EUR
U1	Nichtkooperation: Preis 25,00 EUR		
	Kooperation: Preis 30,00 EUR		

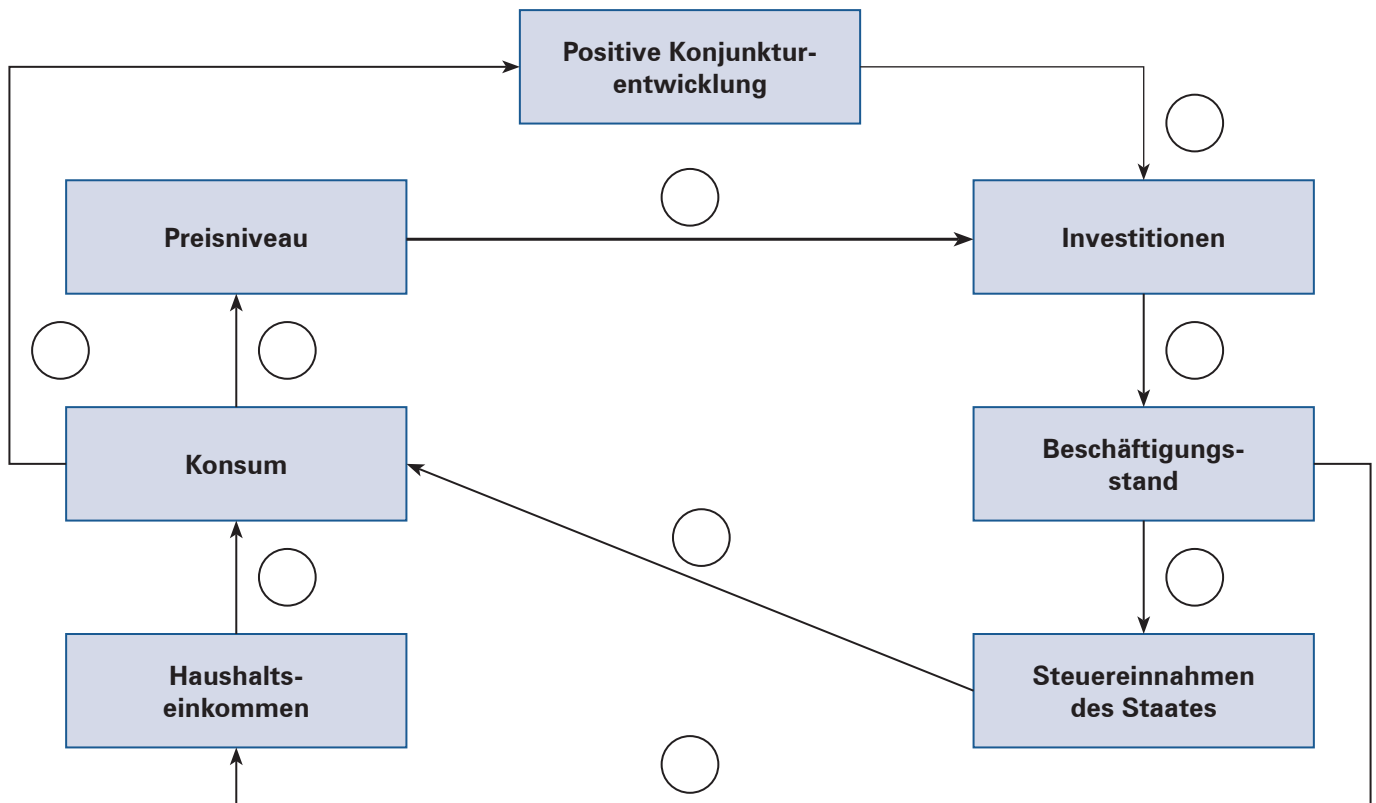
**VIP 5.1 Preispolitik für Biosemmeln im unvollkommenen Polypol****S. 156****2.****3.**

Woche	1	2	3	4	5	6	7
Preis (in EUR)	0,40	0,45	0,50	0,55	0,60	0,65	0,70
Absatz (Stück)	25 000	23 000	22 000	21 800	21 600	15 000	10 000
Umsatz pro Woche (in EUR)							
Kosten pro Woche (in EUR)							
Gewinn pro Woche (in EUR)							



VIP 7.1 Vernetzungsdiagramm: Einfluss einer positiven Konjunktur-entwicklung

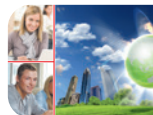
S. 187



**KOMPETENZTRAINING 15****S. 210****3.**

„Warenkorb“ von Leonie	Menge im Basisjahr Q_0	Preis je Einheit im Basisjahr p_0	Wert im Basisjahr $p_0 \cdot Q_0$	Preis je Einheit im Berichts- jahr 1 p_1	Wert im Berichts- jahr 1 $p_1 \cdot Q_0$	Preis je Einheit im Berichts- jahr 2 p_2	Wert im Berichts- jahr 2 $p_2 \cdot Q_0$
Zeitschriften	2	7,50		8,00		8,20	
Schokolade	20	1,00		1,10		1,20	
Handy	30	1,50		1,40		1,60	
Kosmetik	30	1,00		1,10		1,20	
Kino	2	6,00		6,00		6,50	
Wert des „Warenkorbs“							

Verbraucherpreisindex	100		
Preissteigerung/ Taschengelderhöhung	–		

**KOMPETENZTRAINING 15 (FORTSETZUNG)****S. 211****7.**

Jahre	Preisindex	7.1 Jährliche Preisveränderungsraten	7.2 Jährliche Kaufkraftveränderung
00	92		
01	97		
02	99		
03	100		
04	97,5		
05	101		
06	105		

**VIP 8.1 Preisniveau und Kaufkraftveränderungen berechnen und analysieren****S. 213****1.**

Jahr	Handelsvolumen (in Preisen des Jahres 00)	Nachfragewirk- same Geldmenge (M · U)	Veränderungs- faktor des Preisniveaus gegenüber dem Jahr 00	Handelsvolumen zu tatsächlichen Preisen	Preisindex	Preissteige- rungsrate in %
00	100 000,00 GE	100 000,00 GE	–	100 000,00 GE	100,00	–
01	120 000,00 GE	120 000,00 GE				
02	140 000,00 GE	154 000,00 GE				
03	140 000,00 GE	168 000,00 GE				
04	130 000,00 GE	162 500,00 GE				
05	150 000,00 GE	200 000,00 GE				

2.

Jahr	2.1 Jährlicher Kaufkraftverlust gegenüber dem Jahr 00	2.2 Jährlicher Kaufkraftverlust gegenüber dem Vorjahr
00		
01		
02		
03		
04		
05		

**KOMPETENZTRAINING 16****S. 224****1.**

Beispiele	Funktionen				
	①	②	③	④	⑤
Barkauf eines Taschenrechners in einem Kaufhaus.					
Ulf nimmt einen Bankkredit in Anspruch und hebt diesen bar ab.					
Witwe Bolte steckt monatlich 10,00 EUR in ihr Sparschwein.					
Malermeister Maier erstellt einen Kostenvoranschlag.					
Onkel Otto schenkt seinem Neffen 100,00 EUR zum Geburtstag.					



KOMPETENZTRAINING 17

S. 243

2. 2.6 2.6.2

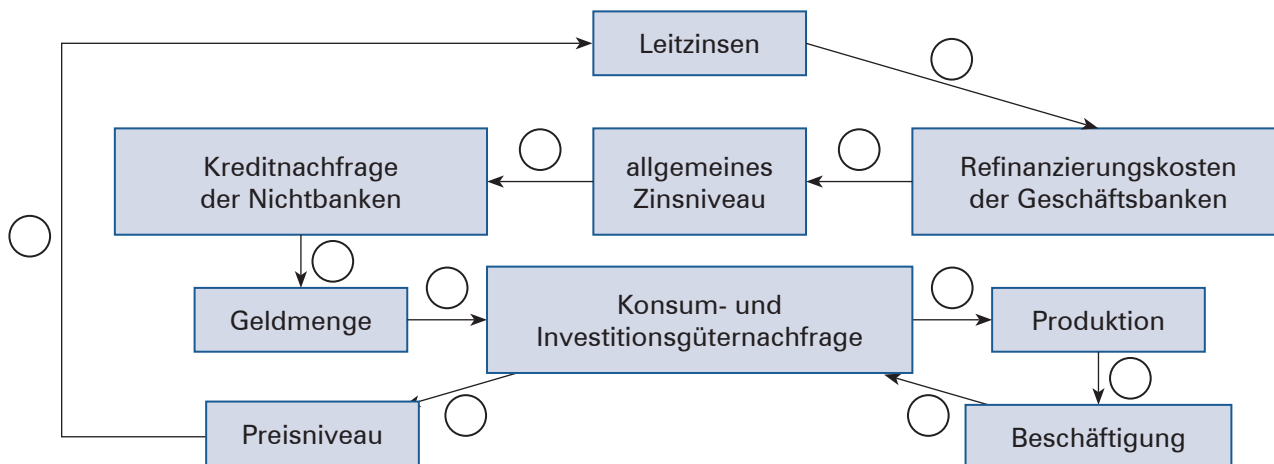
Kreditinstitute	Bietungsbeträge	Bietungssätze	Zuteilung
A			
B			
C			
D			
E			



KOMPETENZTRAINING 17 (FORTSETZUNG)

S. 245

7. Vernetzungsdiagramm



Begründungen für die Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge:

- _____

- _____

- _____

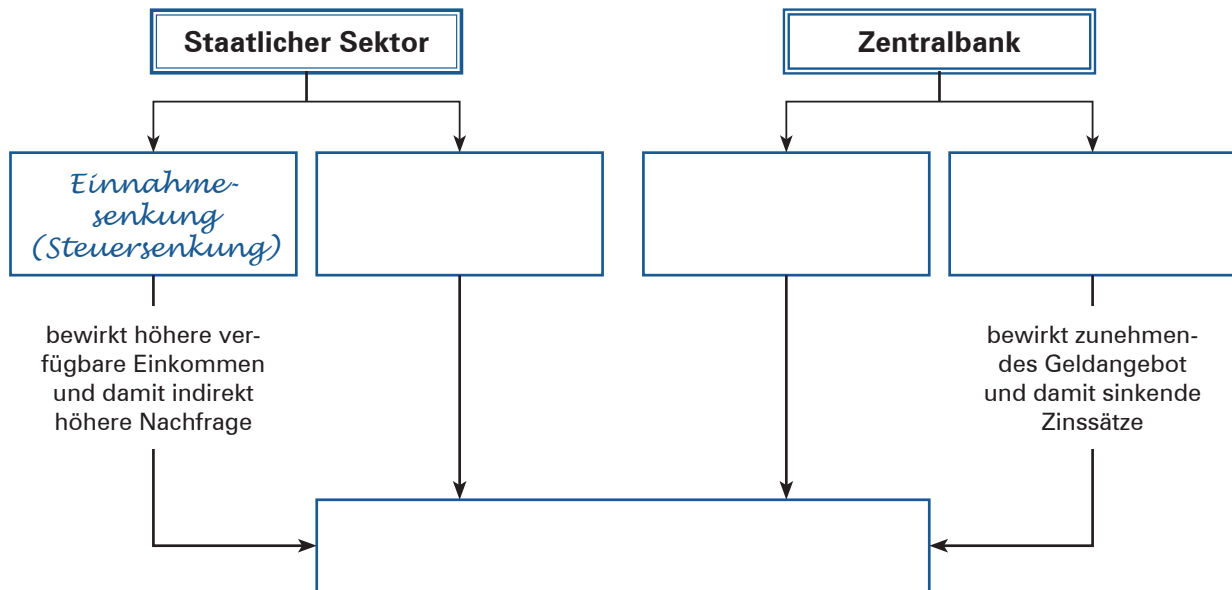
- _____



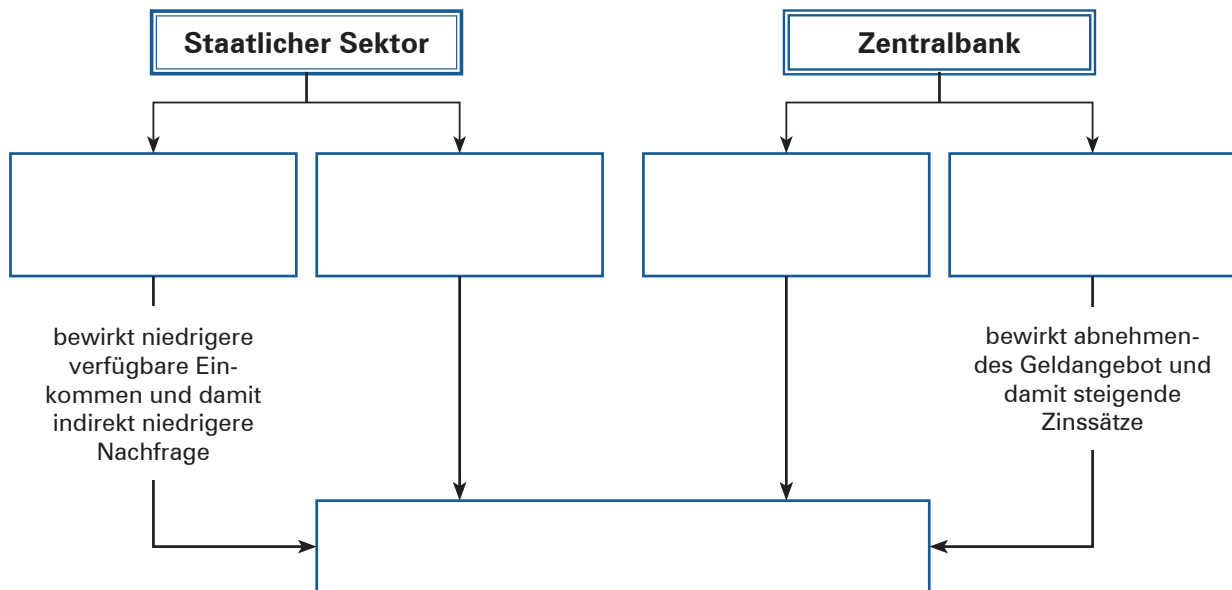
KOMPETENZTRAINING 18

S. 265

3. 3.1 Maßnahmen des Staates und der Zentralbank zur Konjunkturförderung



3.2 Maßnahmen des Staates und der Zentralbank zur Konjunkturdämpfung



Füllwörter:

<input type="checkbox"/>	abnehmende Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern	<input type="checkbox"/>	Ausgabenerhöhung	<input type="checkbox"/>	Ausgabenkürzung
<input type="checkbox"/>	Einnahmeerhöhung (Steuererhöhung)	<input checked="" type="checkbox"/>	Einnahmensenkung (Steuersenkung)	<input type="checkbox"/>	Erhöhung der Leitzinssätze
<input type="checkbox"/>	Erhöhung der Mindestreservesätze Offenmarktverkäufe	<input type="checkbox"/>	Senkung der Leitzinssätze		
<input type="checkbox"/>	Senkung der Mindestreservesätze Offenmarktkäufe	<input type="checkbox"/>	zunehmende Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern		

**KOMPETENZTRAINING 18 (FORTSETZUNG)****S. 267****11.**

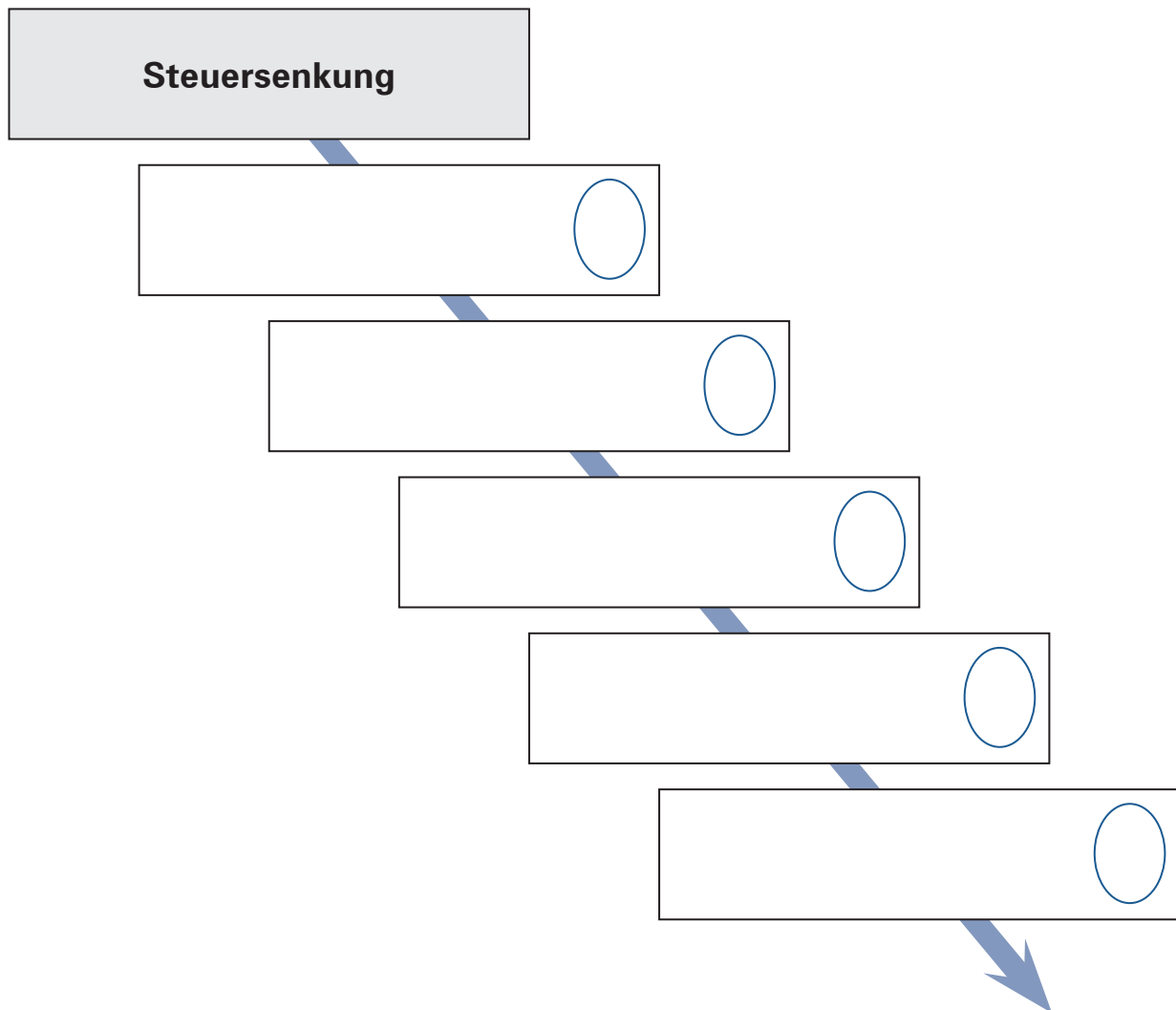
Nr.	Maßnahme	Phase
1	Erhöhung der direkten Steuern	
2	Hinausschiebung öffentlicher Bauvorhaben	
3	Aufhebung des Solidaritätszuschlages	
4	Einschränkung einer Investitionszulage	
5	Aufnahme von Krediten am Kapitalmarkt	
6	Bildung einer Konjunkturausgleichsrücklage	
7	Aufhebung der degressiven AfA	
8	Erhöhung der Umsatzsteuer	
9	Anhebung des Grundfreibetrages für die Einkommensteuer	
10	Senkung der Ökosteuer	



KOMPETENZTRAINING 18 (FORTSETZUNG)

S. 268

15.



Füllwörter:

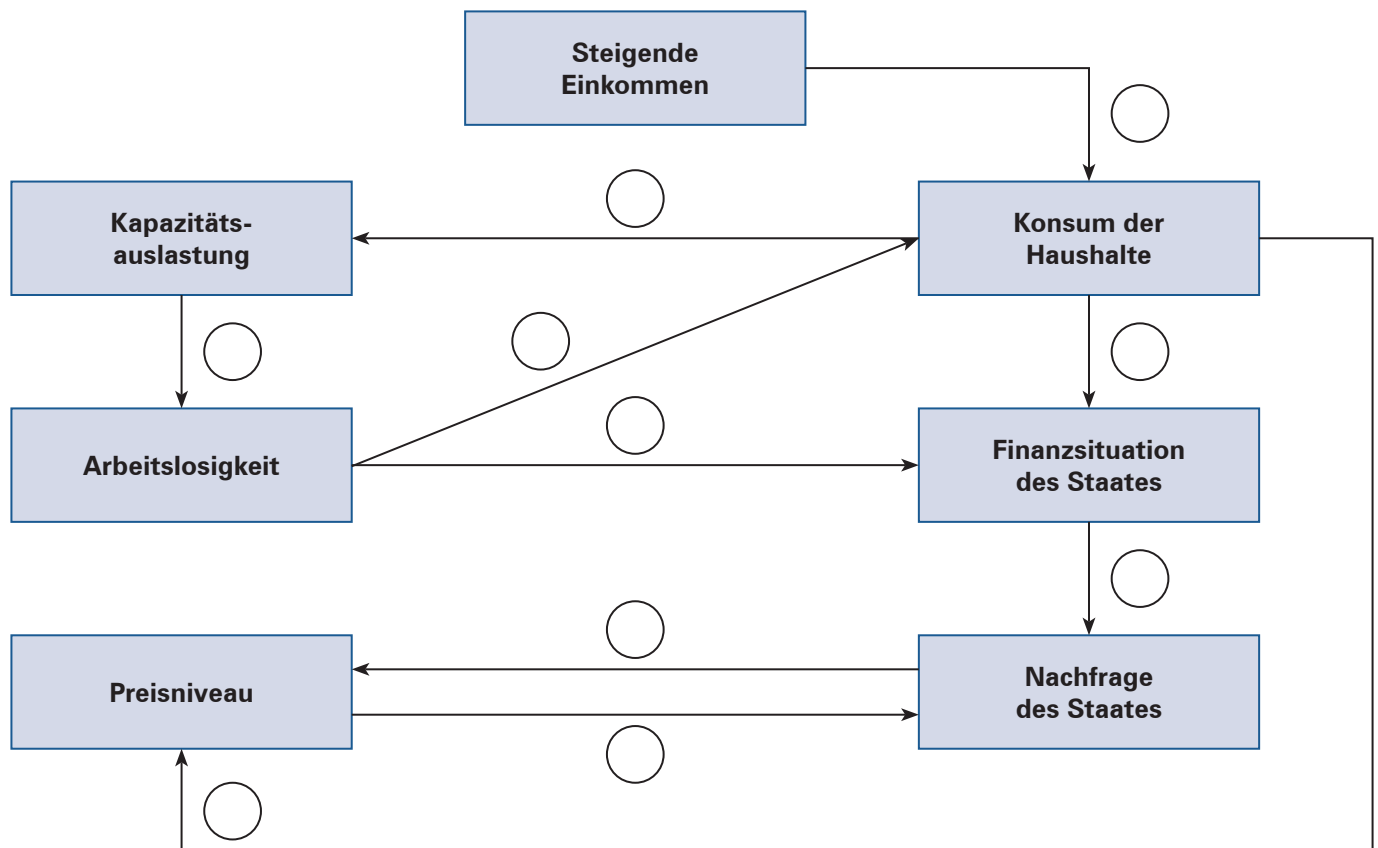
<input type="checkbox"/>	Arbeitslosigkeit	<input type="checkbox"/>	Einkommen	<input type="checkbox"/>	Einnahmen der Sozialversicherung
<input type="checkbox"/>	Konjunktur	<input type="checkbox"/>	Konsum		



KOMPETENZTRAINING 18 (FORTSETZUNG)

S. 269

16. Vernetzungsdiagramm





KOMPETENZTRAINING 19

S. 282

1. 1.4

Steuerart	Steuerschuldner	Steuerträger
Grunderwerbsteuer		
Erbschaftsteuer		
Biersteuer		
Körperschaftsteuer		
Lotteriesteuer		

**VIP 11.3 Steuern als Instrument der Finanzpolitik erläutern****S. 287**

2.

Steuerart	Steuerempfänger	Bund	Länder	Gemeinden
Hundesteuer				
Umsatzsteuer				
Biersteuer				
Tabaksteuer				
Grundsteuer				
Körperschaftsteuer				
Einkommensteuer				
Grunderwerbsteuer				
Kraftfahrzeugsteuer				
Kirchensteuer				



Handlungssituation 11: Depressionsgefahr durch Arbeitslosigkeit

S. 289

7.

Maßnahmenplan zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit in unserer Region			
Ausgangslage			
■ Anzahl der Arbeitslosen:			
■ Arbeitslosenquote in der Region:			
■ Anzahl der offenen Stellen in der Region:			
■ Weitere wichtige Arbeitsmarktdaten der Region:			
Maßnahmen	erhoffte Wirkungen	mögliche Probleme	Träger der Aktivität



KOMPETENZTRAINING 23

S. 364

1.

