Ökonomie im Unterricht

fallstudien

mein name

(c) Petra Bork / PIXELIO

(c) M. Hermsdorf / PIXELIO

darum soll es gehen ...

Für viele Schülerinnen und Schüler sind wirtschaftliche Themen einfach nur langweilig, trocken und kompliziert. Vielleicht geht es dir ja auch manchmal so? Oftmals scheinen Themen wie Aktien, Kredite, Steuern oder unternehmerische Kalküle sehr weit entfernt zu sein, so dass man sich nur schwer vorstellen kann, wie dies im alltäglichen Leben Anwendung finden soll.

Mithilfe einiger in diesem Heft beschriebenen realitätsnahen Fallschilderungen, kannst du dir zahlreiche wirtschaftliche Zusammenhänge anhand alltäglicher Situationen leicht erarbeiten.

Alle enthaltenen Aufgaben sind handlungs- und entscheidungsorientiert konzipiert. Das heißt, du übernimmst die Position eines Entscheidungsträgers bzw. die Rolle eines Beraters. Welche Entscheidung du triffst, liegt ganz allein bei dir und deiner Gruppe. Es gibt keine eindeutig richtige oder falsche Lösung. Entscheidend bei der von dir entworfenen Lösung ist die Zweckerfüllung, also welche Entscheidung aus Sicht der beschriebenen Person ökonomisch rational am sinnvollsten erscheint.

Am besten liest du dir einen Fall aufmerksam durch und sortierst die Informationen. Danach erarbeitest du dir die verschiedenen Handlungsalternativen und entscheidest dich schließlich für eine Lösung.

Deine Lösung solltest du dann auch anderen Gruppen vorstellen und begründen können.

Weitere methodische Hilfestellungen findest du auf den letzten beiden Seiten dieses Heftes.

In diesem Heft findest du fünf Fallstudien zu folgenden Themen:

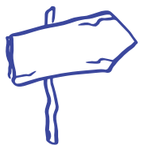
- Konsumieren
- Rentenversicherung
- Private Geldanlage
- Berufswahl
- Marketing

Wir hoffen, damit ein wenig beim Aufbau deiner ökonomischen Handlungskompetenz beitragen zu können.

Impressum
UNIVERSITÄT BAYREUTH
Didaktik der Ökonomie
Dr. Manuel Friedrich / Sandra Ziewiecki
Universitätsstraße 30
95440 Bayreuth
E-Mail: manuel.friedrich@uni-bayreuth.de

Die Erstellung dieses Heftes war nur möglich durch die Mitarbeit Studierender des Faches Lehramt Wirtschaftswissenschaften. Ein Dankeschön dafür an Julia Krätzschmar, Carolin Mayer, Michaela Netter und Tobias Reim für die Ausarbeitung der Fallstudien und die Hilfe beim Layout. Finanziell ermöglicht wurde der Druck dieses Heftes durch Studienzuschüsse. Auch dafür sei den Verantwortlichen der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät an der Universität Bayreuth herzlich gedankt.

Grafische Gestaltung und Satz: grafik-design simone mühlbacher - München



(c) Isabella Pechlivanis / PIXELIO

Sommer, Sonne, Freiheit

Endlich Moped fahren

Der 15-jährige Felix hat vor einigen Tagen den Mopedführerschein bestanden. Zu seinem 16. Geburtstag nächste Woche wünscht er sich nun einen eigenen Roller oder ein Moped. Seine Eltern haben ihm ein Budget von 250,00 € zugesagt, seine Oma ist bereit, noch 200,00 € dazuzugeben. Sollte das nicht ausreichen, könnte Felix die Finanzierungslücke noch mit bis zu 400,00 € von seinem Gesparten schließen. Im Notfall wäre Felix' Vater bereit, einen Taschengeldvorschuss für bis zu sechs Monate zu gewähren, wobei Felix monatlich 25,00 € Taschengeld bekommt. Allerdings müsste er dann im nächsten halben Jahr auf vieles verzichten und bräuchte einen Nebenjob, um überhaupt das Benzin für seine neue Maschine bezahlen zu können. Daher möchte Felix diese Variante eigentlich gerne vermeiden.

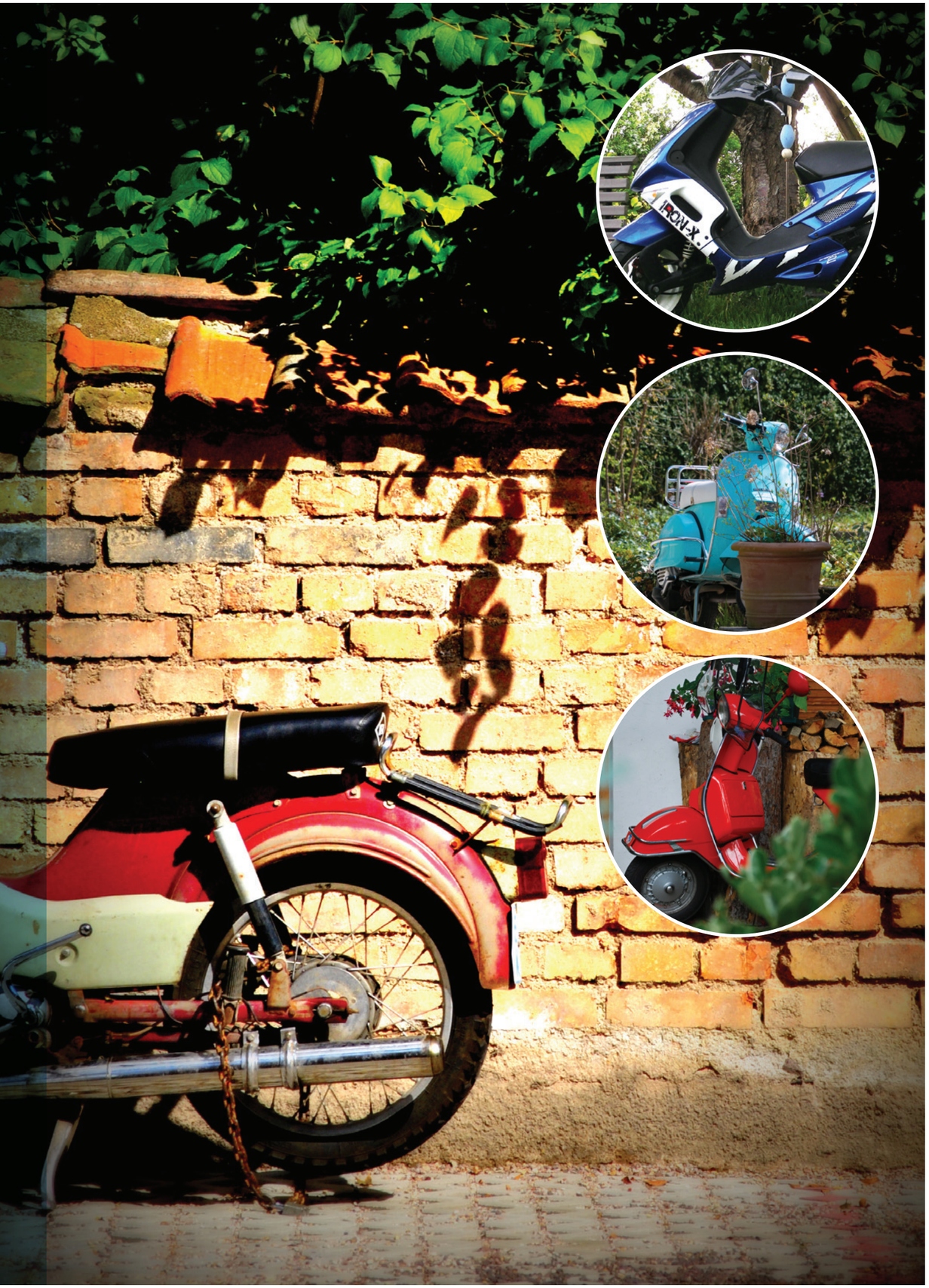
Jetzt seid ihr an der Reihe!

>> Vergleicht die verschiedenen Angebote und entscheidet euch schließlich für eine Alternative, die Felix wählen sollte. Achtet hierbei nicht nur auf Preis, Leistung und Optik, sondern bezieht auch Faktoren wie Service, Nachhaltigkeit und laufende Kosten mit ein! <<

Ihr habt die Wahl!

Modell Haru – neuer Flitzer aus Asien

Um sich einen umfassenden Überblick zu verschaffen gehen Felix und sein Vater zu „Rudi Rollers Zweiradhandel", einem Geschäft, das neben Fahrrädern sowohl neue als auch gebrauchte Roller und Mopeds verkauft. Als der Vater den Inhaber Rudi Roller nach einem geeigneten gebrauchten Modell für Felix fragt, schlägt Rudi die Hände über dem Kopf zusammen. „Sie wollen doch wohl ihren Jungen nicht wirklich auf so ein altes Ding setzen? Sehen Sie, es gibt wunderbare neue Modelle mit hervorragendem Preis-Leistungs-Verhältnis!" Er zeigt den beiden einen blauen Roller, der Felix auf Anhieb gefällt: „Super Papa, genau so habe ich ihn mir vorgestellt! Und ganz ohne Kratzer!" Der Vater reagiert etwas zurückhaltender und möchte erst einmal den Preis und den Verbrauch erfahren. „Dieses super Modell kostet bei einer Leistung von 3 kW – 4 PS also – und einem Verbrauch von sagenhaften 2,5 Litern je 100 km nur 1.000,00 €! Ist das nicht sensationell?", entgegnet Rudi. Vater und Sohn sind noch nicht ganz so überzeugt wie der Verkäufer und möchten es sich vorerst noch überlegen.



(c) Gabriela Mehl (großes Bild), andere von oben: Hartmut910 / PIXELIO, John Raetz / PIXELIO, Helmut J. Salzer / PIXELIO

Modell Bahar – ein liebenswerter Oldtimer

Auf Facebook findet Felix' Vater in der Gruppe ‚Biete und Suche: Fahrräder, Mopeds, Roller' folgende Anzeige:

HANNA SUCHT EINEN NEUEN BESITZER

Nein, Hanna ist kein Hund, Hanna ist mein heißgeliebter Roller! Leider muss ich mich nun dennoch schweren Herzens von ihr trennen und suche einen neuen Besitzer oder eine neue Besitzerin für sie. Hanna ist 15 Jahre alt, himmelblau und hat bisher 14.000 km zurückgelegt. Auf 100 km braucht sie um die 3 Liter Benzin. Ich hätte gerne 500,00 € für Hanna. Technisch ist Hanna einigermaßen fit, vielleicht muss die ein oder andere Alterserscheinung behandelt werden.

Meldet Euch einfach bei mir, wenn ihr Interesse an meiner Hanna habt! Nur in gute Hände abzugeben!!!

Lisa

Modell Verano – Tolle Qualität aus Italien

Nach dem Fußballtraining erzählt Felix seinem Freund Lukas in der Umkleide vom bestandenen Mopedführerschein und seinem Vorhaben, sich nun eine eigene Maschine zu kaufen. Der 18-jährige Max bekommt das Gespräch mit und klinkt sich ein:

Max: *„Herzlichen Glückwunsch zum bestandenen Führerschein, Felix! Auch wenn es noch nicht der Autoführerschein ist. Ich habe gehört, du bist auf der Suche nach einem Moped?"*

Felix: *„Danke! Ja, das stimmt, aber das ist gar nicht so einfach! Ich habe nicht so viel Geld zur Verfügung, will aber auch nicht so einen totalen Schrott kaufen."*

Max: *„Ja, das kenne ich, so ging es mir damals auch. Aber ich könnte dir da vielleicht weiterhelfen. Ich bin ja seit kurzem 18, habe den Autoführerschein und sogar ein eigenes Auto. Da brauche ich mein Moped nicht mehr und hatte sowieso vor es zu verkaufen. Was meinst du, hättest du Interesse? Ich kann dir auch einen Sonderpreis machen!"*

Felix: *„Das klingt gut! Und ich fand dein Moped schon immer total cool! Einige Infos bräuchte ich allerdings noch: Kilometerstand, Verbrauch je 100 km, Baujahr und natürlich den Preis."*

Max: *„Ja klar, am besten ich suche daheim alles in Ruhe zusammen und schicke dir heute Abend eine E-Mail."*

3 Stunden später findet Felix folgende Nachricht in seinem Postfach:

Hallo Felix,

wie versprochen hier die Infos zum Moped: Kilometerstand: 5.140 km, Alter: 6 Jahre, Verbrauch je 100 km: ca. 5 Liter, Leistung: 9 kW (12 PS).
Weil wir uns so gut kennen, bin ich bereit, dir einen Freundschaftspreis zu machen: 900,00 € statt 1.000,00 € (Neupreis 3.000,00 €!!!). Die Maschine ist in einem guten Zustand, Garantie hat das Teil aber natürlich nicht mehr. Sag mir bitte so bald wie möglich Bescheid, ob du das Moped kaufen möchtest, da ich ansonsten nach einem anderen Käufer suchen muss.

Bis bald, Max

(c) willy s. / PIXELIO

kinder, arbeitnehmer, rentner

wie hoch darf die rente sein?

Auf der Insel Michelland leben 100 Personen in einer Wirtschaftsordnung der Sozialen Marktwirtschaft. Von den Michelländern gehen 50 Personen einer Arbeit nach und zahlen sowohl Steuern als auch Beiträge in die Gesetzliche Rentenversicherung (GRV). Die restlichen Personen teilen sich auf in 15 Kinder, 10 Nichterwerbstätige und 25 Rentenempfänger.

Aktuell funktioniert die GRV nach einem einfachen Prinzip: Im Durchschnitt verdient jeder Bürger Michellands 2.400,00 Eulen (EUL) brutto und nach Abzug der Steuern 1.920,00 EUL netto. Jeder Michelländer muss außerdem 10 % seines Bruttoeinkommens in die Rentenversicherung einzahlen, jedes Unternehmen zahlt nochmals den gleichen Betrag ein. Mit 67 Jahren gehen die Michelländer in Rente.

Die gesamten Einnahmen der Rentenversicherung betragen daher:

Einnahmen = Anzahl der Beitragszahler * durchschnittliches Bruttogehalt * (Beitragssatz * 2) =
50 * 2.400,00 EUL * 0,2 = 24.000,00 EUL

Würde man alle Einnahmen eines Monats an die Rentner auszahlen, ergäbe sich eine durchschnittliche Rentenhöhe von lediglich 960,00 EUL.

Dies errechnet sich durch die Formel:
Durchschnittsrente = Beitragseinnahmen / Anzahl Rentenempfänger.

Nur durch einen staatlichen Zuschuss in Höhe von monatlich 5.000,00 EUL kann eine durchschnittliche Rente in Höhe von 1.160,00 EUL ermöglicht werden.

Aufgrund des demographischen Wandels wird die Anzahl der Michelländer in den nächsten 20 Jahren von 100 auf 90 Personen sinken, die Anzahl der Beitragszahler wird von 50 auf 40 sinken und die Anzahl der Rentenempfänger von 25 auf 30 steigen. Sollte sich der Beitragssatz, das Durchschnittseinkommen oder der staatliche Zuschuss nicht ändern, würde die durchschnittliche Rente auf ca. 806,00 EUL sinken. Viel zu wenig, wie viele Menschen glauben.

jetzt seid ihr an der reihe!

>> Versucht, der Regierung von Michelland geeignete Maßnahmen vorzuschlagen, um die Rentenhöhe bei mindestens 1.000,00 EUL dauerhaft zu sichern! Geeignete Maßnahmen könnten eine Anhebung der Beitragssätze oder eine Erhöhung der staatlichen Zuschüsse sein. Außerdem wäre die Anhebung des Renteneintrittsalters denkbar. Pro Jahr Anhebung erhöht sich die Anzahl der Beitragszahler um eins und die Anzahl der Rentenempfänger verringert sich gleichzeitig um eins . Ebenso könnte sich eine verstärkte Zuwanderung positiv auswirken. Im vergangenen Jahr ist wegen einer europäischen Flüchtlingswelle bereits eine Person auf die Insel Michelland eingewandert. Können die Michelländer vielleicht auch privat vorsorgen? <<

(c) www.helenesouza.com / PIXELIO

Money, Money, Money

Problem Geldanlage

Der 15-jährige Thomas Meier ist ein fleißiger Sparer. Schon früh legte er Geld, das er zu verschiedenen Feierlichkeiten wie Geburtstag, Weihnachten oder Kommunion geschenkt bekommen hat, sowie den Verdienst aus seinem Mini-Job als Zeitungsausträger auf seinem Giro-Konto zurück. So häufte sich im Laufe der Zeit der stolze Betrag von 4.500,00 € an.

Thomas möchte in zwei Jahren mit dem Autoführerschein beginnen. Er hat sich bereits bei einer Fahrschule über die Kosten informiert. Der Fahrlehrer sagte ihm, er müsse mit ca. 2.000,00 € rechnen. Seine Eltern wollen sich, wenn Thomas den Führerschein hat, einen neuen Kleinwagen anschaffen, sodass er den alten Golf übernehmen kann. Thomas plant, den Golf dann noch „aufzumotzen". Für neue Felgen und eine Musikanlage rechnet er mit Kosten in Höhe von 1.500,00 €.

Beim Abendessen teilt Thomas seinen Eltern die geplanten Ausgaben mit. Diese sind zwar von den Tuning-Plänen nicht begeistert, stimmen aber dennoch allem zu.

Seine Mutter rät Thomas, sich nach alternativen Geldanlagemöglichkeiten umzusehen, da sein Girokonto nur sehr geringe Zinsen bietet. Daraufhin informiert sich Thomas im Internet und in verschiedenen Bankfilialen vor Ort über mögliche Alternativen zu seinem Girokonto, um sein Geld rentabler anzulegen.

Wie sollte Thomas sein Erspartes am besten anlegen? Könnt ihr ihm helfen?

>> Gebt bei eurer Entscheidung bitte die Vorteile, mögliche Gefahren sowie den genauen Betrag an, den Thomas durch eure Anlagevariante erzielen kann. <<

Der Klassiker – Das SPARBUCH

Seit seinem fünften Lebensjahr hat Thomas ein Sparbuch. Das ist ein kleines Heft, in dem steht, wie viel Geld man auf einem bestimmten Sparkonto hat. Diese Anlageform dient der Vermögensansammlung durch Zinserträge auf eingezahlte Beträge, ermöglicht allerdings keine Teilnahme am normalen Zahlungsverkehr, es dient wie der Name schon sagt, nur der Sparfunktion. Da nur der Kontoinhaber auf das Sparbuch zugreifen kann, zeichnet sich diese Kapitalanlage durch hohe Sicherheit und Planbarkeit aus.

Thomas hat schon länger nichts mehr einbezahlt, sodass er nunmehr einen Betrag von 15,21 € auf dem Sparbuch hat.

Konditionen der Banken:

„Hausbank“:

Die Hausbank bietet eine unkomplizierte und sichere Sparmöglichkeit durch ihr Sparbuch. Man kann flexibel einzahlen oder in festen Raten. Es fallen keine Gebühren an und bis zu 2.000,00 € monatlich sind frei verfügbar. Darüber hinaus muss das Sparbuch gekündigt werden. Dabei ist die dreimonatige Kündigungsfrist zu beachten. Das Guthaben wird mit 0,4 Prozent verzinst.

Startbank „EASY“:

Auch bei der „Easy“-Bank ist einfaches und sicheres Sparen möglich. Auch hier fallen keine Gebühren an. Allerdings stehen nur 1.500,00 € monatlich zur Verfügung. Will der Sparer mehr abheben, muss er entweder die dreimonatige Kündigungsfrist abwarten oder Vorschusszinsen von 25 Prozent der regulären Habenzinsen zahlen. In einem speziellen Angebot für unter 18-Jährige bietet die Bank 1,5 Prozent Sonderzinsen auf die ersten 1.000,00 € des Sparbuchs. Darüber hinaus kann die Bank das Guthaben nur mit 0,25 Prozent verzinsen.

Kreisbank „M & S“:

Auch die Kreisbank bietet ihren Kunden eine sichere Sparmöglichkeit mit sogar jährlich steigenden Zinsen an. Ab einer Mindesteinlage von 1.500,00 € steigt der Zinssatz über 5 Jahre hinweg beginnend bei 0,15 Prozent um 0,15 Prozentpunkte jährlich ab dem Einzahlungsdatum. Der maximale Sparbetrag ist auf 5.000,00 € gedeckelt. Zugriff auf das Guthaben ist erst mit Ablauf des 1. Kalenderjahres möglich. Danach können jederzeit bis zu 2.000,00 € entnommen werden. Darüber hinaus muss die Kündigungsfrist von drei Monaten berücksichtigt werden.

FESTGELD

Bei einer Festgeldanlage sind alle Konditionen fest verankert. So werden Laufzeit (zwischen einem Monat und sieben Jahren), Anlagebetrag und entsprechende Verzinsung vorher festgelegt. Während der vertraglich festgeschriebenen Laufzeit kann Thomas nicht über das Geld verfügen. Dafür bietet das Festgeld aber höhere Zinsen als das Sparbuch. Die aktuellen Konditionen findest du auf der nächsten Seite.

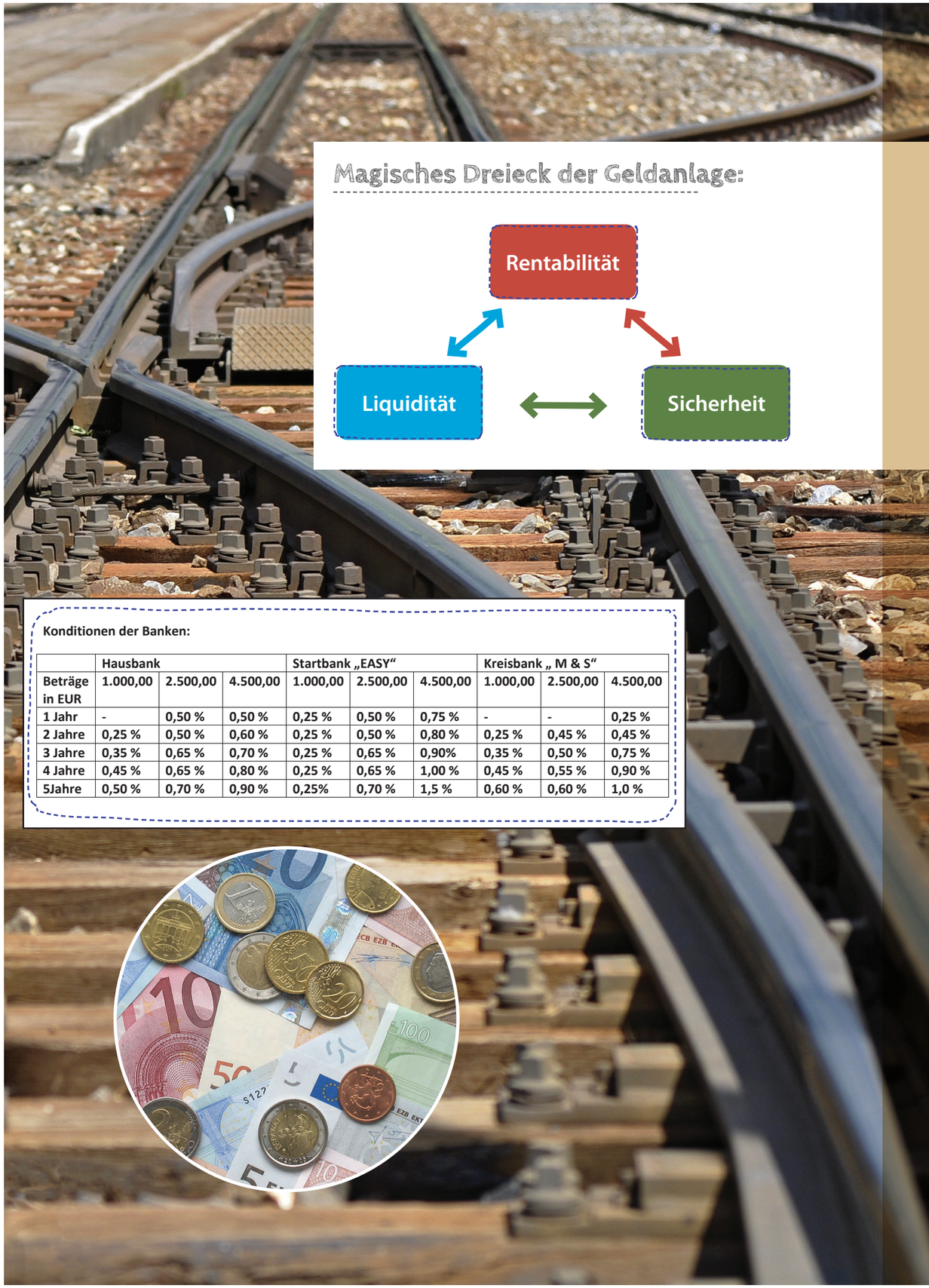
AKTIE

Konditionen der Banken:

Immer wieder wurde Thomas in den Banken die Kapitalanlage in Aktien angeboten. Thomas kennt sich mit Aktien nicht aus. Aus einer ersten Internetrecherche weiß er, dass eine Aktie ein Wertpapier ist, das den Anteil an einer Aktiengesellschaft verbrieft. Wenn Thomas also eine Aktie eines Unternehmens kauft, gehört ihm dadurch ein kleiner Teil des Unternehmens. Er ist dann ein sogenannter Aktionär. Thomas liest auch, dass wenn die Aktiengesellschaft einen Gewinn erwirtschaftet, durch Beschluss der Hauptversammlung ein Teil als Dividende an die Aktionäre ausgeschüttet werden kann. Zudem profitiert Thomas auch von steigenden Aktienkursen, da der Wert seines Anteils am Unternehmen ebenso ansteigt. Er würde also beim Verkauf seiner Aktien mehr Geld bekommen, als er beim Kauf dafür bezahlt hat.

„Super Sache“ denkt sich Thomas: „Nur wo ist der Haken?“ „Und welche Aktien soll ich kaufen?“

>> Zur Beantwortung von Thomas` Fragen müsst ihr im Internet recherchieren. Geht dabei auch auf die Rolle des DAX ein und benennt die Gefahren der Aktenanlage? <<



Konditionen der Banken:

	Hausbank			Startbank „EASY“			Kreisbank „ M & S“		
Beträge in EUR	1.000,00	2.500,00	4.500,00	1.000,00	2.500,00	4.500,00	1.000,00	2.500,00	4.500,00
1 Jahr	-	0,50 %	0,50 %	0,25 %	0,50 %	0,75 %	-	-	0,25 %
2 Jahre	0,25 %	0,50 %	0,60 %	0,25 %	0,50 %	0,80 %	0,25 %	0,45 %	0,45 %
3 Jahre	0,35 %	0,65 %	0,70 %	0,25 %	0,65 %	0,90%	0,35 %	0,50 %	0,75 %
4 Jahre	0,45 %	0,65 %	0,80 %	0,25 %	0,65 %	1,00 %	0,45 %	0,55 %	0,90 %
5Jahre	0,50 %	0,70 %	0,90 %	0,25%	0,70 %	1,5 %	0,60 %	0,60 %	1,0 %

(c) Kurt Michel / PIXELIO, Geldbild: larissaP / de.wikipedia.org

(c) Helene Souza / PIXELIO

hilfe! was soll ich nur werden?

Problem berufwahl

Die 15-jährige Susi besucht gerade die 9. Klasse und möchte nach Abschluss der 10. Klasse eine Ausbildung machen. In der Schule ist Susi nicht nur Klassensprecherin, sondern auch Tutorin, das heißt, sie hilft den Fünftklässlern, sich in ihrer neuen Umgebung zurechtzufinden. Während Susi in Mathe aufblüht, findet sie alles, was auswendig gelernt werden muss, wie z. B. Vokabeln für Englisch und Französisch oder die ganzen Jahreszahlen in Geschichte, schon immer nervig. Prinzipiell könnte sich Susi viele verschiedene Berufe für sich vorstellen. Sie hat schon einmal ein Praktikum im Kindergarten und ein Praktikum im Gemeindebüro absolviert, wobei sie die Zeit im Kindergarten sehr schön fand. Im Gemeindebüro wurde ihr manchmal bei der Schreibtischarbeit langweilig, das Rechnungswesen hat ihr aber immer ganz gut gefallen. Bei einer Ausbildungsmesse entdeckte Susi den Ausbildungsberuf „Chemielaborantin". Auf den ersten Blick erschien ihr die Beschreibung sehr spannend. Allerdings müsste sie für die Ausbildung in eine ca. eine Stunde von Zuhause entfernte Stadt ziehen. Susi ist unsicher, ob sie dem schon gewachsen ist und möchte eigentlich auch ihr Engagement im Volleyballverein auf keinen Fall aufgeben müssen.

jetzt seid ihr an der reihe!

>> Lest euch zuerst durch, was Susis Mutter und ihre Freundin Lena über Susi sagen und betrachtet ihr letztes Zeugnis. Informiert euch über die Ausbildungsberufe Chemielaborantin, Industriekauffrau und Erzieherin! Möglicherweise kommen aber eurer Meinung nach auch noch andere Ausbildungsberufe für Susi in Frage. Achtet bei der Recherche auf: Dauer und Ablauf der Ausbildung, Verdienst, Aufstiegsmöglichkeiten, Zukunftschancen, Ansehen des Berufs und Tätigkeiten. Begründet eure Entscheidung! <<

Susis Zeugnis:

Mathe:	1	Französisch:	5
Biologie:	3	Englisch:	4
Physik:	2	Deutsch:	3
Chemie:	1	Sport:	2
Wirtschaft und Recht:	2	Kunst:	1
Geschichte:	3	Religion:	2

Hauptsache Abwechslung – das sagt Freundin Lena:

„Also in der Schule liegen Susis Stärken ganz eindeutig im naturwissenschaftlichen Bereich. Es ist mir ein absolutes Rätsel, wie man sich so ausdauernd und mit so viel Hingabe seinen Mathe- und Physikhausaufgaben widmen kann. Selbst an Rechnungswesen hat sie Spaß, während die anderen froh sind, wenn sie in Wirtschaft soweit es geht von Zahlen und Rechnerei verschont bleiben. Dafür musste ich schon ab und zu einen Englisch- oder Französischaufsatz für sie schreiben, das kann ich ja nicht mit ansehen, was für grausame Sätze sie da oft zusammenbastelt.

Susi ist wahnsinnig gut darin, andere für etwas zu begeistern und wird eigentlich von allen gemocht. Ich bewundere sie, wie gut sie mit Kindern umgehen kann, nicht nur mit den Fünftklässlern, die sie als Tutorin betreut, sondern auch mit den ganz Kleinen bei uns im Volleyballverein. Die kommen immer schon auf sie zugerannt, sobald sie die Halle betritt, um beim Kindertraining zu helfen. Sie wäre eine tolle Erzieherin! Manchmal ist sie allerdings etwas unorganisiert und kommt auch häufig zu spät. Das liegt auch daran, dass sie ständig auf Achse ist und sich in immer neue Projekte stürzt. Ich kann mir viel für sie vorstellen, nur langweilig sollte es dabei auf keinen Fall werden. Alleine in einem Büro sitzen und die immer gleichen Aufgaben erledigen, das passt nicht zu ihr."

Hauptsache Sicherheit – das findet Mama Ina:

„Susi ist so kommunikationsstark und kommt sehr gut mit den allermeisten Menschen aus. Ich denke, sie sollte eine kaufmännische Ausbildung machen, zum Beispiel zur Industriekauffrau. Das hat Zukunft und wird auch gut bezahlt. Außerdem kann Susi dann hier wohnen bleiben, denn Industriekauffrau kann man in fast jedem – auch schon in relativ kleinen – Unternehmen lernen. Sicher wäre sie auch eine gute Erzieherin, aber da verdient man doch nichts! Und Chancen aufzusteigen sehe ich da auch nicht. Wenn es schon so etwas Soziales für Susi sein soll, dann aber bitte Altenpflegerin!"

Hauptsache Anspruchsvoll – das meint ihr Lehrer:

„Ich unterrichte die Susi schon seit letztem Schuljahr in Mathe und Wirtschaft und da hat sie immer super Noten. Ich weiß, dass sie nicht die Fleißigste ist, wenn es ums Lernen geht, aber dafür ist sie ein sehr kluges Mädchen. Weil sie so gut mit Zahlen umgehen kann, scheint mir eine kaufmännische oder naturwissenschaftlich-technische Ausbildung passend. Ich weiß, sie ist auch ein sozialer Typ, aber ich denke, sie muss vor allem intellektuell immer gefordert sein, sonst wird ihr auf Dauer sicher langweilig. Ich kann mir durchaus vorstellen, dass Susi nach der Ausbildung noch studieren geht."

(c) Rainer Sturm / PIXELIO (großes Bild), andere von oben: Monika / PIXELIO, Tim Reckmann / PIXELIO, Tim Reckmann / PIXELIO

(c) M. Prestel / PIXELIO

Pizza, Pasta, Pronto

La dolce Vita immer und überall dank Pizzalieferservice

Die Pizzeria „La Dolce Vita“ dehnt ihr Angebot aus. Von nun an gibt es die leckeren Italienischen Gerichte nicht nur abends in der Pizzeria, sondern ab mittags bis in die Nacht hinein überall in der Stadt auf Bestellung. Um den neuen Lieferservice bekannt zu machen, hat Inhaber Augusto 1.000,00 EUR für Werbung eingeplant. Er ist sich aber unsicher, sowohl was die Zielgruppe angeht, die er mit dem Marketing erreichen möchte, als auch bezüglich der genauen Werbemaßnahmen. Während Augustos Meinung nach eher junge Leute die Hauptzielgruppe sind, ist für seine Frau Giulia klar, dass die Generation 60+ angesprochen werden sollte. Der Koch Antonio sieht bei jungen Familien das größte Potential. In Abhängigkeit von der Zielgruppe, die erreicht werden soll, kommen für Augusto lokale Radiospots, Anzeigen in der Lokalzeitung oder in Schülerzeitungen, Flyer mit der Speisekarte, Werbung über Facebook oder ein kostenloser Probebestelltag als Werbemaßnahmen in Frage.

Jetzt seid ihr an der Reihe!

>>Vergleicht die unterschiedlichen Zielgruppen. Was zeichnet sie aus? Entscheidet, auf welche Zielgruppe eure Werbemaßnahmen ausgerichtet sein sollen. Welche Werbekanäle und -maßnahmen eignen sich, um sie mit dem vorgegebenen Budget möglichst gut anzusprechen?
Erarbeitet entsprechend eurer Wahl einen Text für den Radiowerbespot, die Gestaltung des Flyers, die Facebookseite, die Ausgestaltung des kostenlosen Probebestelltags oder die Anzeige in der Lokal- oder Schülerzeitung. <<

Fastfoodbegeistert – Schülerinnen und Schüler:

Augusto meint: „Ich erhoffe mir hohe Einnahmen durch Schüler und Schülerinnen, die in der Mittagspause oder für private Partys mehr als nur ein oder zwei Pizzen bestellen. Vor allem werden sie sehr regelmäßig bestellen, denn so eine Mittagspause wiederholt sich ja jede Woche und Partys finden auch immer wieder statt.“

Die Kundschaft von heute und von morgen – Familien mit Kindern:

Der Koch Antonio meint: „Für mich ist ganz klar, dass wir mit unseren Werbeaktionen vor allem junge Familien ansprechen sollten. Die Eltern kleiner Kinder sind häufig gestresst. Sie sind froh, mal nicht kochen zu müssen und trotzdem frisches Essen von erstklassiger Qualität auf den Tisch bringen zu können. Außerdem werden die Kinder, die mit unserem italienischen Essen aufwachsen, sicher später selbst Kunden. Denn was gibt es schöneres als italienisches Essen zu genießen, das einen an die unbeschwerte Kindheit erinnert?“

Lebensfroh und zahlungskräftig – die Generation 60+:

Giulia meint: „Die über 60-jährigen machen heute schon deutlich über 25 Prozent der Bevölkerung aus und der Anteil wird bis 2030 auf geschätzte 35 Prozent steigen. Die Bezeichnung „Senioren“ ist kaum noch passend für diese Altersgruppe, die mit beiden Beinen im Leben steht. Sie sind aktiv und pflegen soziale Kontakte besonders intensiv, da die Zeit dafür wieder da ist, nachdem die Kinder aus dem Haus sind und der Ruhestand ansteht. Diese Menschen sind in einer Zeit aufgewachsen, in der ein Sommerurlaub in Italien ein ansehnlicher Luxus war. Sie lieben die italienische Küche und sind bereit, für gute Speisen auch mal etwas mehr zu bezahlen. Sie bestellen nicht nur Pizza, sondern gerne auch ein ganzes Menü mit Vorspeisen und Nachtisch. Es mögen vielleicht nicht so viele Bestellungen hereinkommen wie von Schülerinnen und Schülern, aber die lohnen sich dann dafür ordentlich.“

Radiospot:

Kosten: Montag - Freitag

05.00 - 06.00 Uhr:	3,00 € pro Sekunde
06.00 - 09.00 Uhr:	6,00 € pro Sekunde
09.00 - 16.00 Uhr:	3,00 € pro Sekunde
16.00 - 19.00 Uhr:	4,00 € pro Sekunde
19.00 - 24. 00 Uhr:	2,00 € pro Sekunde

Samstag/ Sonntag/ Feiertage:

06.00 - 09.00 Uhr:	3,00 € pro Sekunde
09.00 - 12.00 Uhr :	4,00 € pro Sekunde
12.00 - 18.00 Uhr.	3,00 € pro Sekunde
18.00 - 23.00 Uhr:	2,50 € pro Sekunde

Zum Beispiel kostet also ein 20 Sekunden langer Spot an Wochentagen zwischen 6 und 9 Uhr 120,00 €.

Inserat in der Lokalzeitung:

Kosten: Lokalpreise (für Geschäfte aus dem Verbreitungsgebiet der Zeitung):

Schwarz/weiß: 1,79 €/mm (Mo - Fr), 1,91 €/mm (Sa)

Farbig: 2,29 €/mm (Mo - Fr) , 2,45 €/mm (Sa)

Also kostet zum Beispiel eine ca. 9,3cm * 15cm große Anzeige unter der Woche in schwarz/weiß 249,70 € und in Farbe 319,46 €.

Fallstudie 5 >> Pizza, Pasta, Pronto >>

Inserate in Schülerzeitungen:

Die Schülerzeitungen an den beiden Gymnasien und der Realschule der Stadt erscheinen jeweils zweimal pro Schulhalbjahr. Mit einem Festpreis von 100,00 € für eine Anzeige über eine Seite in der Zeitung eines der Gymnasien und 90,00 € für eine Seite in der Schülerzeitung der Realschule ist der Preis günstig. Die nächsten Ausgaben erscheinen in 6 Wochen (Gymnasien) bzw. 8 Wochen (Realschule) und haben jeweils eine Auflage von 500 Stück, die erfahrungsgemäß ziemlich gut verkauft werden.

Das Redaktionsteam der Realschule bietet eine ermäßigte Anzeige zum Preis von 75,00 € an, wenn zur nächsten Redaktionssitzung genügend Pizza für alle Redakteure kostenlos geliefert wird.

(c) Tim Reckmann / PIXELIO

Facebook, Instagram & Co.:

Eine Seite für die Pizzeria auf Facebook zu erstellen und darauf zu werben ist an sich kostenlos. Die Seite muss aber eingerichtet und dann häufig aktualisiert werden. Da weder Augusto noch Giulia mit Facebook umgehen können, müsste ihr Koch Antonio sie einweisen und zumindest anfangs bei der Pflege der Seite helfen. Das kostet mindestens 12-15 Stunden von seiner Arbeitszeit.

Kostenloser Probebestelltag:

Ein kostenloser Probebestelltag für Schüler verursacht Kosten, die von der Anzahl der bestellten Pizzen abhängen. Im Durchschnitt fallen pro Pizza inklusive der Arbeitszeit, die der Koch und der Auslieferer aufwenden müssen, Kosten in Höhe von 4,50 € an. Möglich wäre auch eine Beschränkung der Aktion auf die Mittagspause oder ein anderes festgelegtes Zeitfenster.

Flyer mit Speisekarte:

Druckkosten: 1000 Stück, vierfarbig 90,00 €.

Flyerverteilung durch Dritten: pauschal 100,00 €.

Methodenseite Fallstudie

Die Bearbeitung von Fallstudien erfolgt üblicherweise in fünf Phasen:

1. Konfrontationsphase:

Lest euch den Fall genau durch. Welche Probleme gibt es und welche Entscheidungen müssen getroffen werden?

2. Auswertung der Informationen:

Wertet die gegebenen Fakten und Meinungen aus. Recherchiert, wenn nötig, zusätzliche Informationen im Internet.

3. Bewertung der Alternativen:

Diskutiert und beurteilt in eurer Gruppe die alternativen Lösungsmöglichkeiten. Welche Vor- und Nachteile haben sie und wie sind sie insgesamt zu bewerten?

Hierbei kann euch das Schema auf der nächsten Seite helfen, das für jede Alternative verwendet werden kann:

4. Entscheidungsphase:

Nach gründlichem Abwägen trefft ihr in der Gruppe eine Entscheidung für eine Alternative. Begründet die Auswahl ausführlich!

5. Diskussionsphase:

Jede Gruppe stellt nun im Plenum ihre Entscheidung vor und verteidigt sie, sodass nochmals mit der gesamten Klasse diskutiert werden kann.

Name der Alternative:

Argumente dafür:

Argumente dagegen:

Bewertung:

UNIVERSITÄT BAYREUTH

Die Campus-Universität Bayreuth bietet eine Vielzahl fächerübergreifender Studiengänge und setzt so mit interdisziplinärem Denken neue Maßstäbe.

Wir informieren und beraten Sie gerne!

Hier finden Sie uns:

Die Zentrale Studienberatung unterstützt Sie beim Wechsel von der Schule an die Universität und in allen Phasen des Studiums.

Zentrale Studienberatung
(Gebäude ZUV)
Universitätsstraße 30
95447 Bayreuth

studienberatung@uni-bayreuth.de
www.studienberatung.uni-bayreuth.de

Ein Campus. Sechs Fakultäten. Unbegrenzte Möglichkeiten...