

## Verlag

**bit media** e-solutions GmbH  
 Kärntner Straße 311  
 A-8054 Graz – Austria  
 e-Mail: office@bitmedia.cc

Unsere Web-Adresse: <http://www.bitmedia.at>

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf deshalb der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages.

Aufgrund der leichteren Lesbarkeit wird in dieser Unterlage auf eine Formulierung, die beide Geschlechter berücksichtigt, verzichtet und die Bezeichnung „Lernender, Benutzer, etc.“ verwendet. Dies soll keineswegs als Diskriminierung der einen oder anderen Form verstanden werden.

Die Medien des Verlagshauses **bit media** e-solutions GmbH können Verweise und Links zu Internetseiten anderer Anbieter beinhalten. Aufbau, Gestaltung und Inhalt dieser verlagsfremden Angebote entziehen sich dem Einflussbereich von **bit media** e-solutions GmbH. Die Verantwortung hierfür obliegt gänzlich dem jeweiligen Anbieter.

Dieses Lehrwerk wurde mit hohem Augenmerk auf fachliche und didaktische Qualität entwickelt. Dennoch lassen sich Fehler nicht gänzlich ausschließen. Herausgeber, Verlag und Autoren können für fehlerhafte Inhalte und deren Konsequenzen weder irgendeine Haftung noch juristische Verantwortung übernehmen. Das Verlagsteam ist jedoch um eine kontinuierliche Weiterentwicklung und Optimierung der Lernunterlage bemüht. In den Optimierungsprozess möchten wir auch Ihre Anregungen und Wünsche mit einfließen lassen. Das Team freut sich über Ihr Feedback: support@bitmedia.cc (Im Mailbetreff bitte die ISBN-Nummer angeben).

Die Wirtschaft befindet sich in ständiger Veränderung, sodass es uns nicht möglich ist, immer sofort auf diese Veränderungen zu reagieren. Dennoch sind wir bemüht, die Daten dieses Buches stets aktuell zu halten. Die Aktualisierung der Inhalte erfolgt in zwei-Jahres-Intervallen. Die Daten dieses Buches basieren auf dem Stand Mai 2015.

Fotoquelle: [www.photocase.de](http://www.photocase.de)

1. Auflage/Version 1.0

© 2015 by **bit media** e-solutions GmbH

Syllabus 2015

In Zusammenarbeit mit der Abteilung für Bildungspolitik der Wirtschaftskammer Österreich, Initiative Unternehmerführerschein.



ISBN: 9978-3-85168-050-8

SBNR: 145993

## Vorwort

### Machen Sie sich fit für Ihre Zukunft!

#### *Wirtschaftswissen als Schlüssel zum beruflichen Erfolg!*

Neben guten EDV-Kenntnissen ist das Wissen um wirtschaftliche Zusammenhänge mittlerweile eine der Schlüsselqualifikationen – und das gilt nicht nur für Selbstständige, sondern für jeden Mitarbeiter in einem Wirtschaftsunternehmen.

Um besser auf die Zukunft und die Anforderungen der Arbeitswelt vorbereitet zu sein, hat die Wirtschaftskammer Österreich (WKO) den Unternehmerführerschein konzipiert. Der Unternehmerführerschein ist heute ein international anerkanntes Bildungszertifikat für den Nachweis von grundlegendem betriebs- und volkswirtschaftlichem Wissen.

Für allgemeinbildende und berufsbildende Lehrgänge stellt der Unternehmerführerschein eine einzigartige Zusatzqualifikation dar. Auch sollen junge Menschen angesprochen werden, die sich im Übergang von Schule in Ausbildung, Studium und Wirtschaft befinden.

Durch den modularen Aufbau (Module A, B, C, UP) kann der Unternehmerführerschein individuell auf den wirtschaftlichen Wissensstand der Lernenden abgestimmt werden.

Modul A beschäftigt sich mit grundlegenden wirtschaftlichen Zusammenhängen und zeigt wie die Arbeitswelt funktioniert. Die Buchinhalte reichen dabei von grundlegendem Wissen über den Markt und die Arbeitswelt, bis hin zum Wirtschaftskreislauf, Grundbegriffen der Geldwirtschaft, Marketing und Betriebsorganisation, sowie Außenhandel.

Modul B befasst sich zentral mit volkswirtschaftlichen Grundlagen. Es werden Themen wie Bruttoinlandsprodukt, Konjunktur und Wirtschaftswachstum, Geld und Geldwert, Haushalts- und Steuerpolitik behandelt.

Modul C konzentriert sich ganz auf die Betriebswirtschaft. Von der Entwicklung eigener Geschäftsideen, über Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik sowie Marketing und Werbung bis hin zu Arbeits- und Sozialrecht reicht hier der Inhalt.

Modul UP beinhaltet vertiefende und aufbauende Themen wie u.a. Rechnungswesen, Buchführung, Steuerrecht, Vollkosten- und Deckungsbeitragsrechnung, Finanzierung sowie das Unternehmen im Geschäftsverkehr. Das Modul UP rundet die Kenntnisse der Teilnehmer fundiert ab und bereitet sie auf eine mögliche Unternehmensgründung vor.

Das vorliegende Lehr- und Lernbuch wurde, basierend auf dem Lernzielkatalog des Unternehmerführerscheins der Wirtschaftskammer Österreich von der **bit media** e-solutions GmbH entwickelt.

Die Lehrbuchreihe stellt zusammen mit den e-Learning Kursen von **bit media** e-solutions GmbH (auf CD-ROM oder online) das ideale Medienpaket zur Vorbereitung auf die Prüfungen zum Unternehmerführerschein dar.

## Aufbau und Gestaltung der Lernunterlage

Um Ihnen die Orientierung und Handhabung der Lernunterlage zu erleichtern, haben wir nachstehende Informationen für Sie zusammengefasst.

In der **Kapiteleinleitung** erhalten Sie einen Überblick über das Kapitelthema, die angestrebten Handlungskompetenzen und Lernziele.

 Wiedergeben/Verstehen der erlernten Inhalte.

 Anwenden des erworbenen Wissens

Die Inhalte sind in **Abschnitte/Unterabschnitte** gegliedert. Auf dem Weg zum Unternehmerführerschein sollten Sie über diese Inhalte auf jeden Fall Bescheid wissen, da sie relevant für die Prüfung sind.

### Übungen

Die mit diesem Symbol gekennzeichneten Abschnitte sind **Übungen**. Hier werden Sie aufgefordert, die theoretischen Ausführungen nach geforderter Kompetenz umzusetzen. Ihre Lösungsansätze können Sie mit den Übungsfeedbacks im Lösungsteil vergleichen.



### Praxisbeispiele

Bei Textpassagen, die mit diesem Symbol gekennzeichnet sind, handelt es sich um **Fallbeispiele** bzw. **Beispiele** aus der Praxis. Länderspezifische Inhalte sind mit einer Flagge gekennzeichnet.



### Wichtige Inhalte

Inhalte, die Sie sich besonders einprägen sollten, wie **wichtige Schlussfolgerungen**, **Fachbegriffe**, **Basisinformationen**, etc. sind mit diesem Symbol gekennzeichnet.



### Zusammenfassung

Am Ende eines jeden Kapitels erhalten Sie eine Zusammenfassung der wichtigsten Kapitelinhalte.

### Übungsblätter

Die mit diesem Symbol gekennzeichneten **Übungsblätter** beinhalten Fragen und Übungen zur Wiederholung und Festigung von Kapitelinhalten. Auch hier können Sie Ihre Antworten auf den Lösungsseiten vergleichen.



### Glossar

Eine Sammlung wichtiger Fachbegriffe (inklusive Begriffsbeschreibung) finden Sie auf den **Glossar**-Seiten. Glossarbegriffe sind im Inhalt so **gekennzeichnet**.



### Lösungen

Mit diesem Symbol sind die Seiten des Lösungsteils gekennzeichnet. Im **Lösungsteil** finden Sie Übungsfeedbacks sowie die Antworten der Übungsblätter.



### Index

Im **Stichwortverzeichnis** finden Sie aus dem Text gefilterte Schlüsselbegriffe – diese dienen als zusätzliche Orientierungshilfe.



<b>1</b>	<b>WIRTSCHAFTSKREISLÄUFE</b>	<b>7</b>
1.1.	Bedürfnis und Bedarf, Nachfrage und Angebot	7
1.2.	Wünsche und Bedürfnisse	8
1.2.1.	Die Bedürfnispyramide nach A. H. Maslow	9
1.2.2.	Primär- und Sekundärbedürfnisse	10
1.2.3.	Kollektiv- und Individualbedürfnisse	11
1.2.4.	Wie viele von meinen Wünschen kann ich mir erfüllen?	12
1.2.5.	Bedarf und Kaufkraft	12
1.2.6.	Angebot und Nachfrage	13
1.3.	Die Wirtschaft – ein Kreislauf	14
1.3.1.	Die Wirtschaft	14
1.4.	Die Beteiligten in der Wirtschaft	14
1.4.1.	Begriffe aus der Wirtschaftssprache	15
1.4.2.	Das Wirtschaftlichkeitsprinzip	16
1.5.	Die Wirtschaft – ein Kreislauf	17
1.5.1.	Der einfache Wirtschaftskreislauf	18
1.5.2.	Der erweiterte (geschlossene) Wirtschaftskreislauf	19
1.5.3.	Der offene Wirtschaftskreislauf	21
1.6.	Geld und seine Funktion in der Wirtschaft	22
1.6.1.	Die Funktionen von Geld	23
1.7.	Der Staat als Leistungserbringer	25
1.7.1.	Das marktwirtschaftliche System	26
1.8.	Zusammenfassung	28
1.9.	Übungsblätter	29
<b>2</b>	<b>DER MARKT</b>	<b>34</b>
2.1.	Arten von Märkten	34
2.1.1.	Treffpunkt Markt	34
2.1.2.	Die verschiedenen Arten von Märkten	36
2.2.	Preisbildung	39
2.2.1.	Das System der Preisbildung	39
2.2.2.	Wann ist der Markt im Gleichgewicht?	42
2.2.3.	Marktformen	43
2.3.	Arbeitsteilung	45
2.3.1.	Ziele und Notwendigkeit der Arbeitsteilung	45
2.3.2.	Vertikale, horizontale und internationale Arbeitsteilung	46
2.3.3.	Arbeitsteilung und Globalisierung	48
2.3.4.	Auswirkungen auf Angebot und Preise	49
2.4.	Zusammenfassung	50
2.5.	Übungsblätter	51
<b>3</b>	<b>GÜTER- UND LEISTUNGSERZEUGUNG</b>	<b>57</b>
3.1.	Güter	58
3.1.1.	Arten der Güter	58
3.2.	Betriebe	61
3.2.1.	Arten von Betrieben – Überblick	61
3.3.	Die unterschiedlichen Wirtschaftszweige	64
3.3.1.	Gewerbebetriebe	64
3.3.2.	Industriebetriebe	65
3.3.3.	Handelsbetriebe	66
3.3.4.	Tourismusbetriebe	67
3.3.5.	Land- und forstwirtschaftliche Betriebe	68
3.3.6.	Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)	68
3.3.7.	Verkehrsbetriebe	68



3.3.8. Banken .....	69
3.3.9. Arten von Banken .....	71
3.4. Grundlagen des Handels .....	72
3.4.1. Unterscheidung des Handels nach Wirtschaftsraum und Abnehmer .....	72
3.4.2. Funktionen des Handels .....	74
3.4.3. Sortimentsbildung .....	77
3.5. Außenhandel .....	78
3.6. Zusammenfassung.....	81
3.7. Übungsblätter.....	82
<b>4 LEISTUNGSERSTELLUNG IM UNTERNEHMEN .....</b>	<b>89</b>
4.1. Das Unternehmen und sein Umfeld .....	90
4.1.1. Stakeholder und Shareholder eines Unternehmens.....	91
4.1.2. Profit Organisation und Non Profit Organisation (NPO).....	94
4.2. Ziele und ihre Messbarkeit.....	95
4.2.1. Unterscheidung von Zielen.....	97
4.3. Die Leistungserstellung im Unternehmen .....	98
4.3.1. Die Faktoren der Leistungserstellung .....	99
4.3.2. Handelswaren, fertige und unfertige Erzeugnisse .....	101
4.4. Leistungsbereiche eines Betriebes im Überblick.....	101
4.4.1. Beschaffung und Lagerung .....	102
4.4.2. Produktion .....	105
4.4.3. Absatz.....	106
4.4.4. Der Kreislauf des Geld- und Güterflusses im Leistungserstellungsprozess ..	108
4.5. Marketing .....	109
4.5.1. Marketingstrategien .....	111
4.5.2. Marketingziele .....	111
4.5.3. Marktforschung.....	111
4.5.4. Marketingmix.....	111
4.6. Weitere Leistungsbereiche im Unternehmen .....	115
4.6.1. Das Personalwesen .....	115
4.6.2. Das betriebliche Rechnungswesen .....	116
4.7. Investition und Finanzierung .....	118
4.8. Die Unternehmensführung .....	119
4.9. Die Unternehmensorganisation .....	120
4.9.1. Aufbauorganisation .....	121
4.9.2. Ablauforganisation.....	124
4.10. Zusammenfassung.....	125
4.11. Übungsblätter.....	127
<b>5 DIE ZAHLUNG .....</b>	<b>133</b>
5.1. Die Zahlungsformen im Überblick.....	134
5.2. Die Barzahlung.....	137
5.2.1. Vor- und Nachteile der Barzahlung .....	138
5.2.2. Rabatt und Skonto .....	138
5.2.3. Zahlungsbestätigung.....	139
5.3. Das Girokonto .....	140
5.3.1. Wie kommt man nun zu einem Girokonto? .....	140
5.3.2. Was passiert auf einem Girokonto? .....	141
5.3.3. Der Kontostand und der Kontoauszug .....	141
5.4. Das Sparkonto .....	143
5.4.1. Zinsen.....	144



5.5.	Die Zahlung mit Girokonten .....	144
5.5.1.	Halbbare Zahlung .....	144
5.5.2.	Unbare Zahlung .....	145
5.5.3.	Die Zahlungsanweisung .....	145
5.5.4.	SEPA Überweisung, IBAN und BIC .....	147
5.5.5.	Der Dauerauftrag und die Einzugsermächtigung .....	148
5.6.	Kartenzahlung.....	149
5.6.1.	Die Bankomatkarte (EC-Karte).....	150
5.6.2.	Die elektronische Geldbörse oder die Quick-Funktion .....	150
5.6.3.	Prepaid-Karten .....	151
5.7.	Electronic Banking.....	151
5.7.1.	Sicherheitsvorkehrungen bei der Verwendung von E-Banking.....	152
5.7.2.	Vor- und Nachteile von E-Banking .....	154
5.8.	Zusammenfassung.....	155
5.9.	Übungsblätter.....	156
<b>6</b>	<b>BERUFSWUNSCH „UNTERNEHMER“ .....</b>	<b>163</b>
6.1.	Voraussetzungen für die Unternehmensgründung.....	164
6.1.1.	Der Gründungswille .....	164
6.1.2.	Die Geschäftsidee .....	164
6.1.3.	Persönliche und (gewerbe-)rechtliche Voraussetzungen eines Unternehmers.....	166
6.2.	Formen der wirtschaftlichen Aktivität .....	166
6.2.1.	Beschäftigungsverhältnisse .....	166
6.2.2.	Selbstständige und unselbstständig Erwerbstätige.....	167
6.3.	Chancen und Risiken der Selbstständigkeit .....	170
6.4.	Geschäftsideen finden und entwickeln .....	172
6.4.1.	Eigene Geschäftsideen .....	173
6.4.2.	Bestehende Geschäftsideen nutzen.....	174
6.5.	Der Business Plan .....	178
6.5.1.	Warum ist ein Business Plan für Sie als Unternehmer wichtig? .....	179
6.6.	Die Unternehmensgründung .....	182
6.6.1.	Die (gewerbe-)rechtlichen Voraussetzungen zur Unternehmensgründung.....	182
6.7.	Die Wahl der geeigneten Rechtsform für ein Unternehmen .....	183
6.7.1.	Kriterien für die Wahl der geeigneten Rechtsform .....	183
6.8.	Rechtsformen und ihre wesentlichen Merkmale .....	185
6.8.1.	Einzelunternehmen .....	185
6.8.2.	Gesellschaftsunternehmen.....	185
6.9.	Standortentscheidung.....	189
6.9.1.	Der Verkauf als Entscheidungskriterium .....	189
6.9.2.	Die Produktion als Entscheidungskriterium .....	190
6.9.3.	Sonstige Entscheidungskriterien .....	190
6.10.	Finanzplanung .....	191
6.10.1.	Kapitalplanung und die Kapitalaufbringung .....	192
6.10.2.	Eigen- und Fremdkapital .....	192
6.11.	Zusammenfassung.....	193
6.12.	Übungsblätter.....	194
	LÖSUNGEN.....	202
	GLOSSAR .....	219
	INDEX.....	225



# 1. Wirtschaftskreisläufe

In diesem Kapitel erfahren Sie, dass die Wirtschaft ein unermüdlicher Kreislauf aus Geben und Nehmen ist. Indem Sie Ihre Wünsche und Bedürfnisse befriedigen wollen, sind Sie ebenfalls ein aktiver Bestandteil dieses Kreislaufs. Damit Sie sich in Ihrer Rolle als Wirtschaftsteilnehmer wohl fühlen, ist es wichtig, über die Grundlagen der Wirtschaft Bescheid zu wissen.

## Meine Lernziele dieses Kapitels

Nach dem Durcharbeiten des Kapitels kann ich

-  Wünsche und Bedürfnisse erklären und diese entsprechend der Maslowschen Bedürfnispyramide darstellen.
-  zwischen Primär- und Sekundärbedürfnissen unterscheiden.
-  den Zusammenhang von Bedürfnissen, Bedarf, Kaufkraft, Nachfrage und Angebot darlegen und Unterscheidungen nennen.
-  den Begriff „Wirtschaft“ erläutern und den Wirtschaftskreislauf beschreiben.
-  das Wirtschaftlichkeitsprinzip erklären und zuordnen.
-  die Begriffe „Geld“ und „Inflation“, sowie die Funktionen des Geldes innerhalb des Wirtschaftskreislaufes beschreiben.
-  die Leistungen, die ein Staat erbringt, was er dafür bekommt und wer davon profitiert, erklären.
-  die staatlichen Eingriffe in den Wirtschaftskreislauf erläutern.

## 1.1 Bedürfnis und Bedarf, Nachfrage und Angebot

Wer war zuerst da, die Henne oder das Ei? Diese Frage lässt sich leicht auch auf die **Wirtschaft** übertragen: Wer war zuerst da, die Wirtschaft oder unsere Wünsche und Bedürfnisse?

Hätten wir Menschen keine Bedürfnisse, so würde es auch keine Wirtschaft geben. Die Wirtschaft stellt Angebote bereit, mit denen wir unsere Wünsche und Bedürfnisse befriedigen können. Die Angebote sorgen aber auch dafür, dass in uns Wünsche und Bedürfnisse geweckt werden.

### 1.1.1 Wünsche und Bedürfnisse

Die Wünsche und Bedürfnisse der Menschen sind unzählig, unterschiedlich und von verschiedenen Bedingungen abhängig. Sie werden als Mangel empfunden und wollen (sofort) erfüllt bzw. befriedigt werden.



#### Beispiel:

Wenn Ihr Magen knurrt, so verspüren Sie Hunger (**Mangelgefühl** bzw. Bedürfnis). Durch das Essen (**Bedürfnisbeseitigung**) von Nahrungsmitteln (**Mittel zur Bedürfnisbefriedigung**) können Sie Ihren Hunger stillen.

Zwar strebt jeder Mensch danach, seine subjektiv empfundene Mangelerscheinung zu befriedigen, jedoch ist Bedürfnis nicht gleich Bedürfnis.

Bedürfnisse können eingeteilt werden nach der Dringlichkeit in Existenzbedürfnisse und Kultur- bzw. Luxusbedürfnisse und nach der Fähigkeit der Befriedigung in Individual- und Kollektivbedürfnisse.



#### Übung:

Nun zu Ihren Bedürfnissen:



Überlegen Sie anhand dieser Übung, welche Bedürfnisse Sie haben, wie Sie diese befriedigen können und was Sie dazu benötigen.

- Schreiben Sie bitte in die Textfelder jene fünf Bedürfnisse (Spalte 1), die Ihnen zurzeit im Leben besonders wichtig sind. (Diese Auflistung ist nur für Sie persönlich!)
- Überlegen Sie, ob die Befriedigung Ihrer Bedürfnisse Geld kostet oder nicht. Ist das immer eindeutig zu sagen? (Spalte 2)
- Im dritten Schritt notieren Sie bitte, wer Ihr Bedürfnis befriedigen kann, und falls das Geld kostet, wem Sie es bezahlen müssten.
- Zu Spalte 4 kommen wir später.

	Bedürfnis	Kosten	Wer?	Wie viele?
1				
2				
3				
4				
5				

### 1.1.2 Die Bedürfnispyramide nach A. H. Maslow

Wünsche und **Bedürfnisse** sind so alt wie die Menschheit selbst. Bereits vor 5000 Jahren wollten die Menschen Kleidung und ein Dach über dem Kopf, aber auch Freunde haben und Spaß erleben.

Abraham Harold Maslow (Psychologe; 1908 — 1970) hat herausgefunden, dass jeder Mensch ähnliche Bedürfnisse hat. Er hat seine Erkenntnisse 1962 in einer Pyramide dargestellt:

Die verschiedensten Bedürfnisse stehen untereinander in enger Beziehung: Das Auftreten eines neuen Bedürfnisses hängt jeweils von der Befriedigung eines anderen vorherrschenden Bedürfnisses ab. Immer wenn ein Bedürfnis erfüllt ist, tritt das nächsthöhere an seine Stelle. Es gibt also eine Reihung von Bedürfnissen:



- Damit ein Mensch ein gesundes und zufriedenes Leben führen kann, müssen seine Grundbedürfnisse befriedigt sein. Zu diesen Grundbedürfnissen des Menschen zählen neben der Gesundheit das Wohnen, die Bekleidung, Essen und Trinken.
- Ein weiteres sehr großes Bedürfnis ist das nach Sicherheit, Stabilität und Ordnung. Damit ist ein Leben gemeint, das weitgehend frei von Gefahren und Beeinträchtigungen ist. Ein Beispiel für die Erfüllung dieses Bedürfnisses ist der Besitz einer Krankenversicherung, die im Krankheitsfall die Kosten der Behandlung übernimmt.
- Den meisten Menschen ist Vertrauen, Zuwendung, Freundschaft und Liebe sehr wichtig. Es ist also auch notwendig, das Bedürfnis nach sozialer Zugehörigkeit

– z.B. in der Familie oder im Freundeskreis – zu erfüllen. Dadurch erfährt der Mensch Geborgenheit.

- Das nächste Bedürfnis umfasst zum einen den Wunsch nach Wertschätzung, Bewunderung und Anerkennung, zum anderen den Wunsch nach Prestige, Status, Ruhm und Macht. Darauf gründet sich das Selbstwertgefühl eines Menschen.
- Sind die meisten Bedürfnisse des Menschen befriedigt, so drängt er danach, sich selbst zu verwirklichen bzw. zu entfalten. Er macht beispielsweise sein Hobby zum Beruf.

Heute weiß man, dass zwar jeder Mensch diese Bedürfnisse hat, sie aber verschieden stark ausgeprägt sind. Einfluss darauf nimmt natürlich zunächst jeder selbst. Jeder Mensch legt für sich – individuell – fest, was wichtig für ihn ist und was weniger. Aber auch die Menschen, mit denen man zusammen ist – also die Familie, Freunde usw. – und die Gesellschaft, in der wir leben, können die Bedürfnisausprägung beeinflussen. Das hat auch zur Folge, dass man die Befriedigung unterschiedlicher Bedürfnisse auf Grund des Einflusses durch andere verschieden wichtig bzw. nicht wichtig nimmt.

Es gibt z.B. Menschen, für die ist es sehr wichtig, welche Art von Auto sie fahren, anderen wiederum ist es egal.

Wichtig ist für den einzelnen Menschen immer, dass das Bedürfnis, welches für ihn im Moment am stärksten ist, auch so gut wie möglich befriedigt wird.

### 1.1.3 Primär- und Sekundärbedürfnisse

Wie Sie bereits wissen, können Bedürfnisse aufgrund der Dringlichkeit unterschieden werden in:



#### Primärbedürfnisse

Einige Bedürfnisse müssen rasch erfüllt werden, weil sie zum Überleben notwendig sind, wie z.B. Lebensmittel, saubere Luft, Kleidung, Unterkunft. Diese Bedürfnisse werden auch als **Existenz- oder Grundbedürfnisse** bezeichnet.

#### Sekundärbedürfnisse

Ein Mensch lebt aber nicht nur vom Brot allein. Er hat auch Bedürfnisse nach Kultur und Luxus (**Sekundärbedürfnisse**). Diese Bedürfnisse tragen zu einer Erhöhung des Lebensstandards bei und steigern das Lebensgefühl. Je nach Zeitgeist und Kulturkreis können diese Bedürfnisse sehr unterschiedlich sein.

Das Bedürfnis am gesellschaftlichen und kulturellen Leben teilzunehmen wird als **Kulturbedürfnis** bezeichnet. Es ist zwar nicht überlebensnotwendig, hat aber in der modernen Gesellschaft wenigstens zum Teil den Charakter eines Muss-Bedürfnisses.

Natürlich gibt es auch das Bedürfnis nach Dingen, die man nicht dringlich haben muss, also „nice to have“ oder **Luxusbedürfnisse** sind.

Art der Bedürfnisse	Beispiele	Beschreibung
Grundbedürfnis (Existenzbedürfnis)	Lebensmittel, saubere Luft, Kleidung, Unterkunft	Die Befriedigung der Bedürfnisse ist überlebensnotwendig
Kulturbedürfnisse	Besuch von Konzerten, Reisen, Bildung, Sport	Die Befriedigung der Bedürfnisse ist nicht überlebensnotwendig
Luxusbedürfnisse	Markenkleidung, Smartphone, Spielekonsolen, Schmuck	

**Übung:**



Jetzt sind Sie wieder an der Reihe. Handelt es sich bei den folgenden Bedürfnissen um primäre oder sekundäre Bedürfnisse? Ordnen Sie richtig zu und vergleichen Sie anschließend Ihre Antworten mit dem Ergebnis im Lösungsteil.



	Primärbedürfnis	Sekundärbedürfnis
Susanne hat eine kleine Wohnung gemietet.		
In ihrem Wohnzimmer steht ein Designer Sofa.		
Die Küche ist mit einem Geschirrspüler ausgestattet.		
Öffnet man ein Fenster, strömt frische Luft in die Wohnung.		
Im Badezimmer befindet sich ein Whirlpool.		
In der Wohnung gibt es ausreichend Lebensmittel.		
Eine Heizung sorgt dafür, dass es im Winter wohnlich warm ist.		

**1.1.4 Kollektiv- und Individualbedürfnisse**

Bedürfnisse lassen sich auch nach der Fähigkeit der Befriedung einteilen.

Es gibt Bedürfnisse, die nicht von einzelnen Personen erfüllt werden können. Für die Befriedigung dieser Bedürfnisse muss der Staat sorgen. Mit Hilfe von Steuern werden z.B. die öffentliche Sicherheit, die guten Straßen, eine gerechte Verteilung von Einkommen nach sozialen Gesichtspunkten, die Fairness in der Rechtsprechung und eine stabile Währung finanziert. Diese Bedürfnisse werden als **Kollektivbedürfnisse** bezeichnet.

Im Gegensatz dazu können Bedürfnisse, wie z.B. ein Bild zu malen, von einem Menschen alleine befriedigt werden. Diese Bedürfnisse werden als **Individualbedürfnisse** bezeichnet.

### 1.1.5 Wie viele von meinen Wünschen kann ich mir erfüllen?

Nicht immer kann man sich leisten, was man haben will.



**Übung:**



Wie viele von Ihren Wünschen können Sie sich zurzeit aufgrund Ihrer finanziellen Mittel erfüllen? Wie lautet das Ergebnis? Bitte füllen Sie die 4. Spalte der Tabelle in Abschnitt 1.1.1 aus.

Sie merken wahrscheinlich schon, dass zwischen dem, was man sich wünscht und dem, was man sich leisten kann, oft ein großer Unterschied besteht.

### 1.1.6 Bedarf und Kaufkraft

**Bedarf**

Sie werden sich vermutlich nicht alle Ihre Wünsche erfüllen können. Jenen Teil Ihrer Bedürfnisse, den Sie befriedigen wollen und mit Hilfe der Ihnen zur Verfügung stehenden finanziellen Mitteln (**Kaufkraft**) erfüllen können, nennt man Bedarf.



**Kaufkraft**

Die Kaufkraft bestimmt also das Ausmaß, in dem man seinen Bedarf mittels des vorhandenen Geldes decken kann.



**Die finanziellen Mittel (Einkommen), die für die Bedarfsdeckung zur Verfügung stehen, werden Kaufkraft genannt. Unternehmer ist.**

Aber nicht immer ist die Kaufkraft gleich stark. Wenn z.B. die Preise steigen, so sinkt auch die Kaufkraft und umgekehrt.

**Beispiel:**

Zum Frühstück kauft Thomas in der Bäckerei Fischer zwei Stück eines bestimmten Gebäcks. Das Stück kostet € 1,50 und folglich gibt Thomas € 3,- dafür aus.

Nun erhöht die Bäckerei den Preis des Gebäcks auf € 1,70. Dadurch bekommt Thomas für seine € 3,- nur mehr ein Stück Gebäck bzw. müsste für zwei Stück mehr bezahlen. Durch den Preisanstieg ist also die Kaufkraft gesunken.



### 1.1.7 Angebot und Nachfrage

Was für Sie der Bedarf ist, ist für den Markt die Nachfrage. Die Unternehmen am Markt stellen Angebote bereit, um auf Ihren Bedarf bzw. auf die Nachfrage zu reagieren. Erst wenn sich Angebot und Nachfrage treffen, kann das Bedürfnis befriedigt werden.

**Beispiel:**

Viele Kunden der Bäckerei Fischer fragen nach Bio-Vollkorngebäck. Die Inhaberin der Bäckerei reagiert auf die Nachfrage, indem Sie nun auch biologisches Vollkorngebäck herstellt und den Kunden zum Kauf anbietet. Als Unternehmerin ist es Frau Fischer wichtig, das zu produzieren was sich ihre Kunden leisten wollen und können. Denn nur dann kann sie ihre Produkte auch mit Gewinn verkaufen.



## 1.7 Zusammenfassung

- **Bedürfnisse** können nach der Dringlichkeit zwischen Existenzbedürfnissen und Kultur- bzw. Luxusbedürfnissen sowie nach der Fähigkeit der Bedürfnisbefriedigung zwischen Individual- und Kollektivbedürfnissen unterschieden werden.
- Nach **Maslow** können **Bedürfnisse** (Wünsche) in Grundbedürfnisse, Bedürfnis nach Sicherheit, sozialer Zugehörigkeit, Anerkennung und Prestige sowie Selbstverwirklichung eingeteilt werden.
- Die **Kaufkraft bestimmt** das Ausmaß, in dem man sich die Wünsche (= Bedürfnisse) erfüllen kann.
- Der **Bedarf** ist jener Teil der Bedürfnisse, den man mit seiner Kaufkraft, befriedigen will und kann und stellt die **Nachfrage** nach Gütern dar. Unternehmen stellen **Angebote** für die Bedürfnisbefriedigung bereit. Treffen sich Angebot und Nachfrage, so kann das Bedürfnis befriedigt werden.
- Das **Ziel der Wirtschaft** ist es, sämtliche Produkte (Güter) für die Befriedigung unserer Wünsche und **Bedürfnisse** bereitzustellen.
- Die Wirtschaft ist ein Kreislauf, der sich stets wie eine Spirale weiterentwickelt. Beteiligt am **Wirtschaftskreislauf** sind der Staat, Banken, Unternehmen und Haushalte. Geld und Leistungen fließen in alle **Richtungen**.
- Von Wirtschaftlichkeit wird gesprochen, wenn es sich lohnt, etwas zu tun. **Maximalprinzip**: Mit einem bestimmten Mitteleinsatz wird ein möglichst hohes Ergebnis erzielt. **Minimalprinzip**: Mit einem möglichst geringen Mitteleinsatz wird ein vorgegebenes Ergebnis erreicht.
- Der Staat stellt den notwendigen Rahmen für eine Wirtschaft zur Verfügung und übernimmt dabei die **Ordnungsfunktion** (Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen wird geregelt), **Steuerungsfunktion** (Regelung von Über- und Unterauslastung von Produktionsbetrieben), **Schutzfunktion** (Unterstützung sozial Schwächerer) und **Ausgleichsfunktion** (gleiche Bedingungen für alle).
- Von **Außenhandel** wird gesprochen, wenn Waren und Dienstleistungen importiert werden müssen, weil sie im Inland nicht vorhanden sind bzw. wenn Waren und Dienstleistungen in das Ausland verkauft (exportiert) werden.
- **Geld** fungiert als **Tauschmittel** (Ware – Geld), **Recheneinheit** (z.B. Preise in Euro) und **Wertaufbewahrung** (Sparen).
- Wenn die Preise in einem Land steigen, bedeutet dies, dass das Geld weniger wert wird. Dann spricht man von **Inflation** oder Geldentwertung. Sie ist in jedem Land anders und wird jeweils als Prozentsatz (Inflationsrate) angegeben.

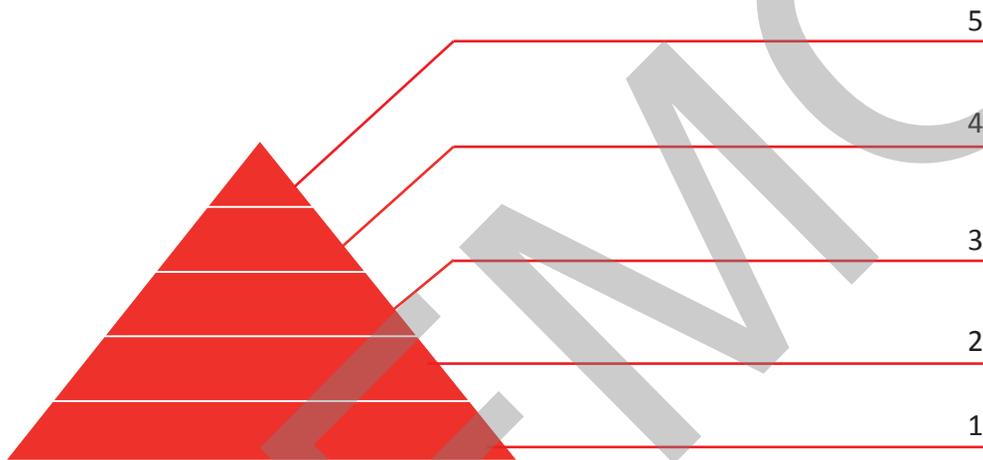
## 1.8 Übungsblätter

### Frage 1

- Abraham Maslow hat die menschlichen Bedürfnisse nach ihrer Dringlichkeit eingeteilt.

**Ordnen Sie die folgenden Bedürfnisse den Teilen der Pyramide richtig zu.**

*eine Krankenversicherung / zu einer Clique von Freunden dazugehören / das Hobby zum Beruf machen / Sieger beim Sportwettbewerb werden / Wohnung, Nahrung, Kleidung*



### Frage 2

- Was versteht man unter Bedürfnis, Bedarf oder Nachfrage?

**Ordnen Sie die folgenden Begriffe richtig zu.**

*Weiterbildung, Hunger, Wohnung, Fernkurs, Schutz vor Kälte, Essen*

Bedürfnis	Bedarf	Nachfrage
Durst	Wasser	Mineralwasser
		3-Zimmer-Wohnung
		Schnitzel mit Beilage
Beruflicher Erfolg		

Frage 3

Welche der folgenden Aussagen zu Bedürfnissen sind richtig?

**Wählen Sie aus.**

- a) Spricht man von Bedürfnissen, so meint man auch Wünsche.
- b) Unter Bedürfnis versteht man einen empfundenen Mangel mit gleichzeitigem Wunsch diesen auszugleichen.
- c) Bedürfnisse entstehen durch einen inneren Wunsch. Sie können von außen nicht beeinflusst werden.
- d) Das Handeln der Menschen ist unabhängig von ihren Bedürfnissen.

Frage 4

Verbinden Sie folgende Begriffe aus der Wirtschaftssprache mit der jeweils richtigen Bedeutung.

Wünsche erfüllen

Gegenleistung erbringen

Produkte und Leistungen

alle Einrichtungen und Tätigkeiten, die zur Weckung und planvollen Befriedigung der menschlichen Bedürfnisse dienen

Wirtschaft

Güter

Entgelt

Bedürfnisse befriedigen



Frage 5

Welche zwei Sektoren sind in einem einfachen Wirtschaftskreislauf vorhanden?

**Wählen Sie aus.**

- a) Haushalt & Unternehmen
- b) Bank & Ausland
- c) Staat & Haushalt
- d) Bank & Staat