

Unterrichtsmaterial 3. Zyklus

«Handel»



Handel

Lektionsplan



Nr.	Thema	Worum geht es? / Ziele	Inhalt und Action	Sozialform	Material	Zeit
1	Einstiegsspiel	Das Spiel fördert die Kombinationsfähigkeit und macht Spass. Es soll die SuS sensibilisieren für die Vielfalt der Produkte auf dem Markt.	Spiel: Ich kaufe mir ... Die Lehrperson ist der Spielleiter und die ganze Klasse spielt mit (siehe Anleitung LP).	Plenum	Spielanleitung	15'
2	Der Handel	Die SuS kennen wichtige geschichtliche Meilensteine des Handels. Die SuS können ein Handelsthema selbstständig erarbeiten.	Die SuS lesen die geschichtlichen Hintergründe zum Handel. In Gruppen erarbeiten die SuS einen Kurzvortrag zu einem der unten genannten Themen.	EA, Plenum	Leseblätter Fachbücher Computer	45'-90'
3	Handelswege	Die SuS kennen die alte Handelsroute über den Gotthard. Die SuS können sich über neue Handelsrouten und Marktplätze informieren und diese Informationen auf einem Plakat zusammenfassen.	Heute werden Handelsgüter in einer Selbstverständlichkeit per Schiff, Flugzeug, Lastwagen und Bahn auf der ganzen Welt transportiert. Noch vor nicht allzu langer Zeit stellte der Gotthard eine grosse Herausforderung für die Säumer dar. Anhand von Lesetexten und Rechercheaufträgen lernen die SuS Wissenswertes zu alten und neuen Handelswegen.	EA, GA	Lesetexte Computer	45'
4	Messen	Die SuS kennen den Ursprung und Hintergrund von Messen. Die SuS kennen verschiedene Messen in der Schweiz.	Messen gibt es schon lange. Nach einem Einführungstext überlegen sich die SuS, welche Messen sie selber kennen und tragen zu den ihnen bekannten Messen die wichtigsten Informationen zusammen.	EA	Infoblatt	30'
5	Handel und Wirtschaft	Die SuS kennen die wichtigsten Ausdrücke und Abläufe der Wirtschaft. In Gruppen lernen sie, als Mitglieder und als Experten Informationen aufzunehmen und weiterzugeben.	In einem Gruppenpuzzle werden Ausdrücke und Abläufe aus Handel und Wirtschaft kennengelernt und weitergegeben.	Gruppenpuzzle	Themenblätter Lexika, Duden, Internet	45'
6	Prozentrechnen	Die SuS erhalten einen Refresh mit Prozent-Aufgaben.	Interrupt-Aufgabe: Die SuS lösen Rechnungsaufgaben zu Prozenten.	EA	Rechnungsblatt	15'
7	Wertschöpfungskette	Die SuS wissen, was eine Wertschöpfungskette ist. Die SuS können an einem gewählten Beispiel selber eine Wertschöpfungskette aufzeigen.	Die SuS erhalten einen einfachen Einblick in die Wertschöpfungskette und suchen nach eigenen Beispielen.	EA	Arbeitsblätter	30'

Handel

Lektionsplan



8	verschiedene Handelsbetriebe	Die SuS können verschiedene Formen von Detailhandel-Geschäften unterscheiden. Die SuS kennen den Unterschied zwischen Grosshandel und Detailhandel.	Die SuS informieren sich über unterschiedliche Betriebsformen. In einer Gruppenarbeit und anschliessender Plenumsdiskussion werden unterschiedliche Formen und Vertreter von Detailhandelsangeboten miteinander verglichen.	EA, GA, Plenum	Arbeitsmaterial	45'
9	Berufsbilder	Die SuS recherchieren und kennen Berufe im Zusammenhang mit Handel.	Die SuS erstellen Steckbriefe von Berufsbildern rund um den Handel. Die SuS recherchieren selbstständig und finden die relevanten Angaben zu den jeweiligen Berufsausbildungen.	EA	Computer Unterlagen zur Berufswahl	30'

Die Zeitangaben sind Annahmen für den ungefähren Zeitrahmen und können je nach Klasse, Unterrichtsniveau und -intensität schwanken!

Ergänzungen/Varianten	
Legende	EA = Einzelarbeit / Plenum = die ganze Klasse / GA = Gruppenarbeit / PA = Partnerarbeit / SuS = Schülerinnen und Schüler / LP = Lehrperson
Kontaktadressen	Handel Schweiz Postfach/Güterstrasse 78 4010 Basel Tel: +41 61 228 90 30 info@handel-schweiz.com

Lehrplanbezug

NMG Arbeit, Produktion und Konsum - Situationen erschliessen

NMG.6.4 Die Schülerinnen und Schüler können Tauschbeziehungen untersuchen und einfache wirtschaftliche Regeln erkennen.

Rollen und Regeln beim Kaufen, Tauschen, Verkaufen

- Die Schülerinnen und Schüler können den Handel als Bindeglied zwischen Produktion und Konsum erkennen.
- Die Schülerinnen und Schüler können an Beispielen (z.B. Besuch eines Landwirtschafts-Gewerbebetriebes, Medienbericht) einfache wirtschaftliche Regeln und Zusammenhänge erkennen (z.B. Produktionskosten, Qualität, Verkaufspreis).

WAH. Märkte und Handel verstehen - über Geld nachdenken

WAH.2.2 Die Schülerinnen und Schüler können die Bedeutung des Handels für die Verfügbarkeit von Gütern erklären.

Bedeutung des Handels

- Die Schülerinnen und Schüler können Aufgaben von Handel und Handelsbetrieben beschreiben (z.B. Verteilung und Austausch von Gütern, Sicherstellung der Versorgung und Verfügbarkeit, Import und Export, Transport, Lagerung).
- Die Schülerinnen und Schüler können an exemplarischen Gütern das Zusammenspiel von Produktion und Handel beschreiben (z.B. globale Arbeitsteilung bei Kleidern, Lebensmitteln: Produktionsorte, Handelswege, personelle Ressourcen).
- Die Schülerinnen und Schüler können sich über globale Warenströme und damit verbundene Anforderungen informieren (z.B. Transportarten- und -kosten, Logistik, Import- und Export-Bestimmungen)

Ideentext «Handel»

Info für Lehrpersonen



Warum das Thema Handel?

Nichts prägt unsere gegenwärtige Gesellschaft so sehr wie die Wirtschaft, der Handel mit Waren und der Konsum von Gütern. Jedes Kind weiss, dass man im Warenhaus alle wichtigen Lebensmittel und auch begehrte Luxusgüter einkaufen kann. Wir wollen einige Fragen dazu stellen:

- Woher kommen die Waren im Warenhaus, welchen Weg haben sie schon hinter sich?
- Wie funktionieren die Bezahlung und die Berechnung der Preise?
- Wie handelte man früher? Wozu wurde das Geld erfunden, und was genau ist bargeldloser Zahlungsverkehr?
- Wie funktioniert ein modernes Handelsunternehmen, was sind die Ideen hinter einer Warenhauskette?
- Wie stehen meine Karrierechancen im Handel? Welche Berufe gibt es zu erlernen?

Besondere Gewichtung hat dabei die historische Dimension. Um die moderne Handels-, Geld- und Devisenwirtschaft zu verstehen, muss man den geschichtlichen Aufbau des Handels kennen. Hier können die SuS eigene Erfahrungen machen. Das Material ist so aufgearbeitet, dass sich die Kinder einmal in der Rolle des bewussten Konsumenten, dann in derjenigen der Verkäuferin, des Börsenspekulanten, der Tauschhändlerin, des zukünftigen KV-Stifts oder der Detailhandelsangestellten wahrnehmen.

Die Unterrichtseinheit ist fächerübergreifend und unter Berücksichtigung methodisch sinnvoller Formen aufgebaut. Verschiedene Sozialformen, mündlicher und schriftlicher Unterricht wechseln sich ab mit lustigen Interrupts, ganz im Sinne des Handels und des handlungsorientierten Unterrichts.

1. Zyklus

Hans im Glück zeigt den Kindern den Tauschhandel, und mit dem wandernden Taler werden sie für den Geldverkehr sensibilisiert. Die mittelalterliche Stadt mit ihrem typischen Marktplatz gibt den SuS Einblick in die Ursprünge unserer modernen Warenhäuser. Schlussendlich können die Kinder selbst zu Händlern werden.

Nebst dem Kennenlernen des mittelalterlichen Handels und einiger moderner Handelschauplätze erwerben die Kinder auch Fertigkeiten beim Tauschen, Feilschen, Abschätzen von Preisen, Kaufen und Verkaufen. Sie werden für die Wirtschaft, den Handel und die Herkunft der Produkte sensibilisiert.

Ideentext «Handel»

Info für Lehrpersonen



2. Zyklus

Am Beispiel von Baumwolle werden den SuS die Herkunft, die Produktion und der Transport eines alltäglichen Stoffes mit Bezug zum eigenen Lebensinhalt erklärt. Dabei stehen Kleider im Fokus, sowohl jene von früher wie auch aktuelle Mode.

Durch den persönlichen Bezug fällt der Wissenstransfer zu «Handelskette», «Transportwege» und «Preise» einfacher und konkreter aus.

Die Unterrichtseinheit kann durch eine an den vermittelten Inhalt angepasste Lernkontrolle abgeschlossen werden.

3. Zyklus

Die Unterrichtseinheit bietet einen Überblick über die ganze Geschichte des Handels. Besonderes Augenmerk wird verschiedenen Handelsfamilien und -konsortien zuteil. Die SuS lernen so nicht nur einen wichtigen Ausschnitt aus Mittelalter und Renaissance kennen, sie betrachten die Geschichte auch aus einem etwas anderen Blickwinkel, demjenigen des Handels nämlich.

Anhand eines Geschichtsfrieses wird die ganze Handelsgeschichte visualisiert, und die SuS können sich daran orientieren.

So richtig ökonomisch wird es bei der Betrachtung der modernen Wirtschaft und des Aufbaus eines Handelsunternehmens. Natürlich lernen die Jugendlichen auch verschiedene Berufe rund um den Handel kennen. Für Auflockerung sorgen Spiele, Prozentrechnungen und Rätsel.

Wer wird beispielsweise Königin der Hansestädte? Und welche SuS-Firma ist top, welche Bankrott?

Einstiegsspiel

Info für Lehrpersonen



Arbeitsauftrag	Spiel: Ich kaufe mir... Die Lehrperson ist der Spielleiter und die ganze Klasse spielt mit. (Siehe Anleitung LP)
Ziel	<ul style="list-style-type: none">• Es soll die SuS für die Vielfalt der Produkte auf dem Markt sensibilisieren.• Das Spiel fördert die Kombinationsfähigkeit und macht Spass.
Material	<ul style="list-style-type: none">• Spielanleitung
Sozialform	Plenum
Zeit	15'



Spielbeschreibung

Dieses Spiel hat geheime Regeln, die nur der Spielleiter (Lehrperson) kennt. Die Regeln dürfen weder vom Spielleiter noch von den Mitspielern kommuniziert werden! Ziel ist, dass die Schüler die Regeln des Spiels herausfinden und mitspielen können. Unter keinen Umständen jedoch dürfen sie die Regeln verraten.

Das Spiel lässt sich am besten mit einem Beispiel erklären. Nehmen wir an, die Lehrperson heiße Maja Keller. Sie wendet sich wie folgt an die Schüler: „Passt auf. Es gibt eine Regel für euer Kaufverhalten. Ich werde euch die Regel nicht sagen, und wer sie herausfindet, darf sie nicht verraten! Ich gehe ins Warenhaus und kaufe mir eine Mütze. Fabio, was kaufst du dir?“ Fabio wird nun vielleicht antworten, dass er sich eine Jacke kaufen wolle. Die Lehrerin antwortet: „Nein, Fabio, das geht nicht. Vielleicht kannst du dir später einmal eine Jacke kaufen. Aber Fellhandschuhe wären nicht schlecht! Oder eine Flamenco-CD!“ Die Lehrerin wird sich als Nächstes evtl. eine Ananas kaufen und dann ein Jo-Jo.

Der Spielleiter kauft sich also als Erstes einen Gegenstand, der denselben Anfangsbuchstaben hat wie der eigene Vorname. Hier wird wahrscheinlich noch kein Schüler merken, worum es geht. Beim zweiten oder dritten Produkt werden bereits einige Schüler merken, wie die Regeln lauten. Bei der erwähnten Lehrperson könnte das so aussehen:

M **Mütze**
A **Ananas**
J **Jo-Jo**
A **Anorak**

Fabio müsste dementsprechend in der ersten Runde etwas kaufen, das mit F beginnt. Die Lehrperson fragt in jeder Runde einige Schüler, bis jemand eine mögliche Lösung nennt. Es können später auch Nachname, Wohnort, Hobbys usw. einbezogen werden.

Das Spiel macht grossen Spass, fördert Konzentration, Fantasie und Kombinationsfähigkeit. Es kann über mehrere Tage immer wieder gespielt werden, bis die ganze Klasse die Regeln kennt.

Handel

Info für Lehrpersonen



Arbeitsauftrag	Die SuS lesen die geschichtlichen Hintergründe zum Handel. In Gruppen erarbeiten die SuS einen Kurzvortrag zu einem der unten genannten Themen.
Ziel	<ul style="list-style-type: none">• Die SuS kennen wichtige geschichtliche Meilensteine des Handels.• Die SuS können ein Handelsthema selbständig erarbeiten.
Material	<ul style="list-style-type: none">• Leseblätter• Fachbücher• Computer
Sozialform	EA, Plenum
Zeit	45' – 90'

Zusätzliche Informationen:

- Lassen Sie die SuS zu den folgenden (oder weiteren anderen Themen) Kurzvorträge oder Präsentationen zusammenstellen:
 - a. Lehenswesen/Feudalsystem
 - b. Ablasswesen
 - c. Marco Polo
 - d. Merkantilismus
 - e. Die Fugger
 - f. Die Hanse
 - g. Französische Revolution
 - h. Gründung der ersten Bank
 - i. Das erste Papiergeld
 - j. Erfindung der Eisenbahn
 - k. Erfindung von modernen Kreditkarten und Geldautomaten
 - l. Gründung der WTO
 - m. Anschlag auf das World Trade Center
 - n. Einführung des Euro



Geschichte des Handels

Tauschhandel

Das Handeln gehört zu den ältesten Kulturtechniken überhaupt. Bereits in frühen primitiven Gesellschaften wird der Tausch von Ware gegen Ware – also der Tauschhandel – betrieben. Nachgewiesen wurden solche Handelsbeziehungen schon für Kulturen in Afrika vor 140'000 Jahren, auch über weitere Strecken hinweg. Fernhändler beschafften damals Güter an einem Ort, transportierten diese an andere Orte und tauschten sie dort gegen andere Güter, mit denen wiederum die Warenbeschaffung am ersten Ort sichergestellt wurde. Gehandelt wurde mit Lebensmitteln, Rohmetallen, Leder, Stoffen, Edelsteinen, Gewürzen, Salz – kurz, Händler brachten mit, was hier nicht produziert werden konnte und kauften im Gegenzug auf, was im Überfluss vorhanden war. Bekannt ist, dass die Römer beispielsweise Südfrüchte (Granatäpfel, Orangen) und Wein in die Besitzungen nördlich der Alpen brachten und dafür Wollstoffe und andere Güter in den Süden mitnahmen.



Handel Ware gegen Geld



Entwickelte moderne Geldwirtschaften kennen dagegen den Handel in Form des Ankaufs und Verkaufs von Ware gegen Geld. Der Begriff „Handel“ taucht im 15. Jahrhundert auf, zu einer Zeit, als in Europa verschiedene Stadtrepubliken den Fernhandel beherrschten (Venedig, Genua, Hafenstädte in Holland und Deutschland). Diese Handelsstädte hatten ihre eigenen Schiffsflotten sowohl zum Transport der Waren als auch zur Verteidigung dieser Transporte und der Städte. Mit dem Aufblühen von selbstständigen mittelalterlichen Städten mit eigenem Münzwesen und von Zünften und Gilden getragenen Marktordnungen entstand ein glanzvoller städtischer Einzelhandel mit erfolgreichen Kaufmannsdynastien (z.B. Fugger in Augsburg, Medici in Florenz), welche weltweit mit Gütern handelten und aus dem Gewinn Kredite vergaben, z.B. für die Finanzierung von Kriegszügen.

Der Handel

Lesetext, Arbeitsblatt



Entstehung der Banken



Lange führten Händler ihr Geld in grossen Truhen mit sich. Mit zunehmender Menge des Geldes (es gab nur Münzen, noch keine Noten und schon gar nicht Kreditkarten) und der Handelsvolumen wurde das zu umständlich und es entstand das Bedürfnis nach einer Aufbewahrungsstätte für die Handelserlöse – die Geburtsstunde der Banken. Die 1472 in Siena gegründete Banca Monte dei Paschi di Siena gilt als die älteste noch bestehende Bank der Welt. Erst im 18. Jahrhundert wurde in Europa im grossen Stil Papiergeld ausgegeben. Banknoten gelten als Urkunden, die als Zahlungsmittel dienen. Ihr Wert sollte bei der ausgebenden Bank in Edelmetallen gedeckt sein.

Handel in der Sprache

Der Handel hatte und hat auch Einfluss auf den Alltag: So wurden an vielen Orten Strassen oder Gassen nach dem Handel allgemein (Kramgasse, Marktplatz) oder nach einzelnen Handelsgattungen benannt (Rindermarkt, Weingasse).

Auch die Berufsbezeichnung „Kaufmann“ geht auf die Handelstätigkeit zurück: Kaufleute kaufen und verkaufen verschiedenste Waren und Güter. Erst später wurde die Bezeichnung auch auf Berufsleute übertragen, die sich im weitesten Sinne mit Produktion, Verarbeitung und Marketing, mit Rechnungswesen und der kaufmännischen Führung eines Unternehmens befassen.

Familiennamen wie „Kaufmann“, „Käuffeler“, „Kramer“ oder „Krämer“ deuten darauf hin, dass diese Familien einst im Handel tätig waren.



Der Handel

Lesetext, Arbeitsblatt



Begriffe

Ein **Handelsunternehmen** oder **Handelsbetrieb** beschafft regional oder international Waren und verkauft diese an Zwischenhändler oder Endkunden. Es gibt Handelsunternehmen, die mit einer grossen Anzahl von Waren handeln (z.B. Grossverteiler wie Migros oder Coop), andere beschränken sich auf eine bestimmte Warengruppe (z.B. eine Buchhandlung oder ein Stahlhändler).

Ein **Grosshändler** beschafft Ware in grossen Mengen und verkauft sie in ebenfalls grossen Einheiten weiter an den Zwischenhandel, welcher die Feinverteilung in einem kleineren Gebiet sicherstellt; oder an Produktionsbetriebe, welche daraus Endprodukte für die Konsumenten herstellen.

Ein **Zwischenhändler** bildet das Bindeglied zwischen dem Grosshändler und dem Detailhändler, welche die Ware an die Endkonsumenten verkaufen.

Der **Detailhandel** oder **Einzelhandel** stellt die Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln, Gütern des täglichen Bedarfs und allen anderen Waren sicher.

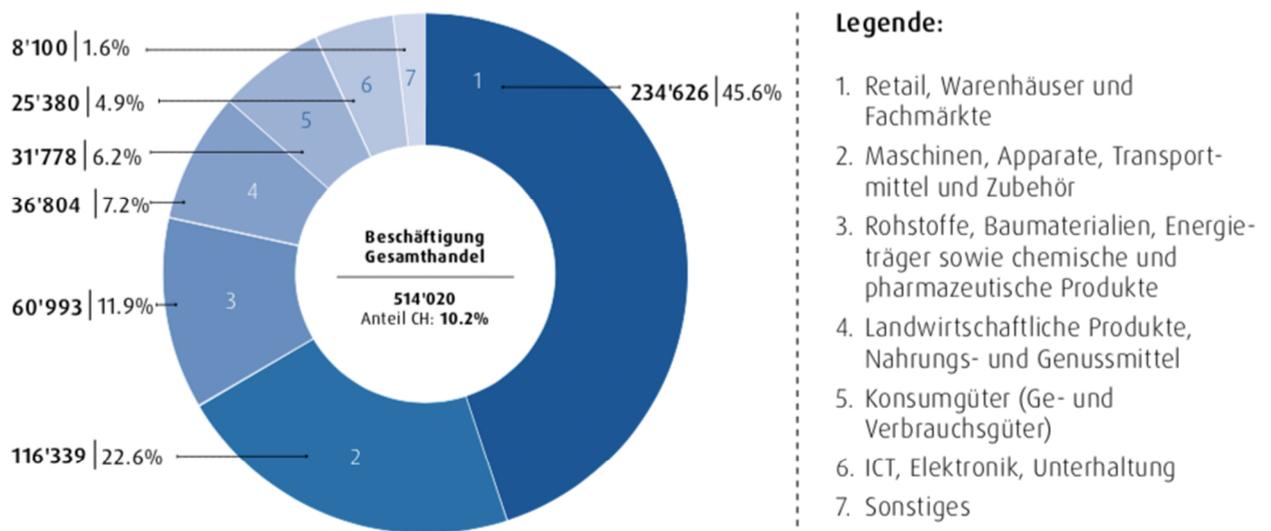
Als **Verbraucher** oder **Konsument** wird eine natürliche Person bezeichnet, die Waren und Dienstleistungen zur eigenen privaten Bedürfnisbefriedigung käuflich erwirbt.



Bedeutung des Handels heute

Jeder Siebte arbeitet im Handel

Im Handel sind 2014 rund 514'020 Personen angestellt. Dies entspricht etwa 10 Prozent aller Erwerbstätigen der Schweiz. Damit beschäftigt der Handel in etwa so viele Personen wie die Chemie- und Pharmaindustrie, die Investitionsgüterindustrie und der Finanzsektor zusammen.



Beschäftigung; in in Vollzeitäquivalenz, Stand 2014
(Quelle: BFS (STATENT), BAK Economics)

Bedeutung für die Versorgung des Landes

Die Schweiz verfügt über wenige eigene Rohstoffe (z.B. Salz, Kies, Granit, Holz, Energie aus Wasserkraft) und ist deshalb auf den Import von Grundstoffen angewiesen: So werden z. B. Metalle, Kunststoffe, Stoffe aus Baumwolle und Wolle, Tropenhölzer und Rohöl zur Gewinnung von Betriebsstoffen weltweit eingekauft und in schweizerischen Industriebetrieben zu hochwertigen Produkten weiterverarbeitet. Diese wiederum werden weltweit exportiert: chemische und pharmazeutische Produkte, Maschinen, High-Tech-Produkte.

Der Handel

Lesetext, Arbeitsblatt



Importiert werden auch Lebensmittel (Früchte, Gemüse, Fleisch, Eier, Milchprodukte, Getreide, Gewürze, Reis usw.), da die einheimische Landwirtschaft den Bedarf nicht zu decken vermag oder die entsprechenden Güter gar nicht in der Schweiz produziert werden können. Zu den Importgütern gehören ausserdem unter anderem Textilien, Elektronikprodukte und Autos.

Der Handel hat damit sowohl für die produzierenden Betriebe in der Schweiz als auch für die Bevölkerung eine wichtige Versorgungsfunktion. Neben der Versorgung erfüllt der Handel weitere wichtige Funktionen:

Lagerfunktion: Handelsbetriebe nehmen Waren an Lager und liefern sie zu dem Zeitpunkt aus, da Betriebe und Konsumenten diese benötigen.

Transportfunktion: Handelsbetriebe organisieren den Transport von Waren von oftmals weit entfernten Produktionsorten in die Schweiz und stellen die Feinverteilung innerhalb der Schweiz sicher.

Finanzierungsfunktion: Handelsbetriebe finanzieren den Ankauf der Waren bei den Produzenten sowie den Transport und verrechnen diese Kosten den Kunden erst bei der Lieferung der Ware.

Quelle: Branche Handel VSIG

Bilder: Branche Handel VSIG, pixabay.com

Aufgabe:

Hast du auch schon mit Waren gehandelt? Beschreibe deine Erfahrungen.



Arbeitsauftrag	Heute werden Handelsgüter in einer Selbstverständlichkeit per Schiff, Flugzeug, Lastwagen und Bahn auf der ganzen Welt transportiert. Das war aber nicht immer so. Noch vor nicht allzu langer Zeit stellte der Gotthard eine grosse Herausforderung für die Säumer dar. Anhand von Lesetexten und Rechercheaufträgen lernen die SuS Wissenswertes zu alten und neuen Handelswegen.
Ziel	<ul style="list-style-type: none"> • Die SuS kennen die alte Handelsroute über den Gotthard • Die SuS können sich über neue Handelsrouten und Marktplätze informieren und diese Informationen auf einem Plakat zusammenfassen.
Material	<ul style="list-style-type: none"> • Lesetexte, Computer
Sozialform	EA, GA
Zeit	45'

Zusätzliche Informationen:

- Film zum Gotthard: „Der Berg drückt“
www.srf.ch/sendungen/myschool/der-berg-drueckt-2



Handelswege früher

Wir ärgern uns, wenn wir auf der Reise ins Tessin oder nach Italien vor dem Nordportal des Gotthardtunnels im Stau stehen. Heute ist es selbstverständlich, dass man mit dem Auto, dem Zug oder dem Flugzeug in kürzester Zeit Hunderte oder Tausende Kilometer zurücklegen kann. Doch das war nicht immer so. Vor der Erfindung der Dampfmaschine, des Verbrennungsmotors und des Düsenantriebs war Reisen eine langsame und bei grösseren Höhenunterschieden eine sehr mühsame Angelegenheit. Für private Zwecke waren die Menschen kaum über längere Strecken unterwegs, der Hauptgrund für weitere Reisen war oft der Handel von Gütern. Doch gerade der Gütertransport war wegen zumeist nicht vorhandenen Fahrstrassen äusserst beschwerlich.

Lange Zeit galt das Gotthardmassiv als unüberwindbares Hindernis. Die Schöllenschlucht zwischen Göschenen und Andermatt war das natürliche Ende einer Route über den Gotthardpass. Geändert hat sich das vor knapp 800 Jahren: Eine Holzbrücke über die Schlucht machte den Weg im Jahr 1230 erstmals problemlos begehbar. Teufelsbrücke wurde sie genannt – weil der Legende nach ein Pakt mit dem Teufel nötig war, um das Bauwerk zu errichten. Mit dem erfolgreichen Bau begann der rasante Aufstieg des Gotthardpasses als Handelsroute. Für die Entwicklung der Schweizer Logistikbranche war sie von entscheidender Bedeutung.



Säumer hiessen die Vorläufer heutiger Logistikdienstleister. Mehrere Jahrhunderte lang beförderten sie Güter wie Wein oder Salz über die alpinen Pässe. Am Gotthard hatten die Säumer ein Monopol auf alle Warentransporte, die sie entweder auf eigene Rechnung oder im Auftrag ihrer Kunden übernahmen. Schon damals waren die Dienstleister für deutlich mehr als nur den Transport von Waren zuständig: So

waren die Säumer auch dafür verantwortlich, Wege auszubauen und instand zu halten. Ihr Geschäft lief gut: Im 15. Jahrhundert schickten sie jährlich über 9`000 Saumtiere über den Pass. Zu Beginn des 16. Jahrhunderts transportierten sie Schätzungen zufolge mithilfe der Lasttiere rund 170 Tonnen an Waren über den Gotthard.

Ein Meilenstein für das Transportwesen über den 2106 Meter hohen Pass war der Start des ersten regulären Postdienstes auf der Strecke: Ab 1615 brachte ein Bote einmal in der Woche die Waren von Kaufleuten aus Zürich bis in die italienische Stadt Bergamo. Bis erste Postkutschen über den St. Gotthard fuhren, vergingen jedoch weitere 200 Jahre.

Handelswege

Lesetext, Arbeitsblatt



Der erste Gotthard-Tunnel, der zwischen 1872 und 1882 errichtet wurde, sollte für den Handelsweg den Durchbruch bringen: 2`500 Arbeiter waren für den Bau beschäftigt, die Baustelle galt damals als die grösste der Welt. Durch den Eisenbahntunnel fuhren die ersten Postzüge im Jahr 1882. Damit war es zum ersten Mal möglich, Post und Waren nahezu unabhängig von der Witterung ins Tessin zu transportieren.

Für die Anforderungen von heute reichten die Kapazitäten des alten Eisenbahntunnels aber bei Weitem nicht mehr aus. Es waren lediglich 110 bis 150 Güterzüge auf der Gotthard-Achse unterwegs. Seit der Fertigstellung des Gotthard-Basistunnels sind es bis zu 220. Auch ihr maximales Gewicht wurde auf 4`000 Tonnen erhöht. Damit wird die Schiene den Strassenverkehr auf der Nord-Süd-Route entlasten – und Waren auch spürbar schneller an ihr Ziel bringen.

Quellen: www.handelszeitung.ch und www.lernen-unterwegs.ch

Aufgabe1: Löst gruppenweise einen der beiden Rechercheaufträge.

Auftrag 1:

Beschreibt, wie sich der Gotthard ab dem Mittelalter zu einem der wichtigsten Alpenpässe entwickelt hat, bis 1921 die letzte Postkutsche gefahren ist.

Auftrag 2:

Beschreibt, wie 1872 die Bauarbeiten für einen Bahntunnel durch den Gotthard begannen, mit welchen Schwierigkeiten und Gefahren die Tunnelbauer zu kämpfen hatten und wann erstmals eine Bahn durchfuhr.

Handelswege

Lesetext, Arbeitsblatt



Aufgabe 2:

Recherchiere im Internet und stelle deine Ergebnisse auf einem Plakat oder Flipchart zusammen.

Handelswege heute

Im Dezember 2016 wurde der Gotthard-Basistunnel eröffnet. Auf Güterzügen rollen nun über 40 Millionen Tonnen an Fracht jedes Jahr durch den tiefsten Eisenbahntunnel der Welt. Damit verdoppelte sich die Kapazität der Nord-Süd-Achse im Warenverkehr auf einen Schlag und die 57 Kilometer lange Strecke unter dem Gotthard ist zur zentralen Verkehrsader im europäischen Transportgeschäft geworden.

Recherchiere im Internet, was zu aktuellen Handelsplätzen, Handelsrouten und Warenströmen zu finden ist. Die Webseite der Handelszeitung www.handelszeitung.ch hilft dir dabei.



Bilder: www.pixabay.com und www.sbbcargo.ch



mögliche Antworten zu Auftrag 2

- Ab dem 13. Jahrhundert wurde der Pass, der etwa wie ein ausgebauter Säumerweg war, von mehreren 1000 Menschen pro Jahr genutzt.
- Ab dem 15. Jahrhundert standen auf der Passhöhe eine Kapelle und eine einfache Herberge, das spätere Hospiz. Regler Postverkehr.
- Im 17. Jahrhundert konnten über den Pass Handelsrekorde verzeichnet werden.
- Ab dem 18. Jahrhundert verkehrten Postkutschen.
- Anfang des 19. Jahrhunderts wurde die Passstrasse verbreitert und ausgebaut. Das Reisen wurde sicherer und bequemer.
- Mit der Eröffnung der Gotthardbahn 1882 verlor der Pass zunehmend an Bedeutung.
- Um die Jahrhundertwende fuhren bereits die ersten Automobile.
- 1921 wurde der Postkutschenverkehr eingestellt.

mögliche Antworten zu Auftrag 2

- 1852 hatte Gottlieb Koller erstmals die Idee, einen Eisenbahntunnel zu bauen.
- Bis 1871 wurde das Projekt ausgearbeitet und eine internationale Finanzierung wurde auf die Beine gestellt. Ein Jahr später war Baubeginn.
- Die Tunnelbauer hatten mit einigen Schwierigkeiten zu kämpfen: Zum Beispiel war der Sprengstoffverbrauch so hoch, dass dafür eigens eine Fabrik gebaut wurde, die Lüftung im Tunnel war schlecht, die Unterbringung der Arbeiter war so miserabel, dass viele krank wurden oder bei den Arbeiten im Tunnel starben.
- 1875 machten die Arbeiter einen Aufstand und forderten mehr Lohn.
- 1880 erfolgte der Durchstich, zwei Jahre später fuhr die erste Bahn durch den Gotthard. Die Fahrzeit betrug etwa 20min.

Quelle: www.srf.ch



Arbeitsauftrag	Messen gibt es schon lange. Nach einem Einführungstext überlegen sich die SuS, welche Messen sie selber kennen und tragen zu den ihnen bekannten Messen die wichtigsten Informationen zusammen.
Ziel	<ul style="list-style-type: none"> • Die SuS kennen Ursprung und Hintergrund von Messen. • Die SuS kennen verschiedene Messen in der Schweiz.
Material	<ul style="list-style-type: none"> • Infoblatt
Sozialform	EA
Zeit	30'

Zusätzliche Informationen:

- Besuchen Sie mit der Klasse eine Messe in Ihrer Umgebung.

Messen

Arbeitsunterlagen



Was ist eine Messe?

Die Messe ist eine zeitlich begrenzte, wiederkehrende Veranstaltung. An Messen werden Waren oder Dienstleistungen vorgestellt, erläutert und auch verkauft. Für Messebesucher bietet das die Gelegenheit, verschiedene Angebote von verschiedenen Anbietern zu vergleichen und sich ein Bild von der Marktsituation zu machen. Ausstellenden Unternehmen geht es um die Akquise oder die Auffrischung von Kundenkontakten, Steigerung des Bekanntheitsgrades sowie Informationsaustausch.

Messen gibt es schon seit langer Zeit. Früher wurden die Messen oft mit einem kirchlichen Fest verbunden. So hatte man die Garantie, dass die Messe auch gut besucht wurde.

Später entwickelten sich die Messen zu einem Anlaufpunkt für den Fernhandel, weshalb sie in der Regel an geografisch besonders günstig gelegenen Orten stattfanden.

Von besonderer Bedeutung für die kaufmännische Praxis waren die Messen als Fälligkeitstermine von Krediten, unter anderem im Zusammenhang mit sogenannten „Wechseln“. Der Wechsel war im 16. Jahrhundert ein bedeutendes Wertpapier, das einem heutigen Scheck ähnelt.



Die Tradition, dass Messen im Frühjahr und Herbst stattfinden, ist in einigen Fällen bis heute erhalten geblieben, nun allerdings begründet durch den Innovationsrhythmus der Wirtschaft. Kirchenzentren auf der Messe oder Meditationsräume, die unter anderem Gebetsteppiche zur Verfügung stellen, bringen den religiösen Ursprung wieder ins Spiel.

Obschon es in der Schweiz viele verschiedenen Messen gibt, gilt Basel als DIE Messestadt. Die „Baselworld“ und die „Art Basel“ haben sich als weltweit bedeutendste Messen für Uhren und Schmuck beziehungsweise für moderne und zeitgenössische Kunst etabliert.





Aufgabe:

Welche Messen kennst du? Notiere Informationen dazu analog dem Beispiel.

Messenname / Dauer	Informationen
 10 Tage	Die BEA ist eine Schweizer Ausstellung für Gewerbe, Landwirtschaft und Industrie und findet jährlich im Frühling in Bern statt. Besuchermässig ist die BEA eine der grössten Publikumsmesse der Schweiz.



Arbeitsauftrag	<p>In einem Gruppenpuzzle werden Ausdrücke und Abläufe aus Handel und Wirtschaft kennengelernt und weitergegeben:</p> <ul style="list-style-type: none">• Es werden vier Expertengruppen gebildet, jede Gruppe erhält ein Thema (Anzahl Kopien = Anzahl Gruppenmitglieder). Das Thema wird in der Gruppe gelesen und bearbeitet.• Wenn das Thema bearbeitet ist, werden die Gruppen neu zusammengesetzt. In jeder neuen Gruppe hat es mindestens ein Gruppenmitglied aus jeder alten Gruppe. <p>In den neuen Gruppen bringen nun die jeweiligen Experten den anderen das Thema näher.</p>
Ziel	<ul style="list-style-type: none">• Die SuS kennen die wichtigsten Ausdrücke und Abläufe der Wirtschaft. In Gruppen lernen sie, als Mitglieder und als Experten Informationen aufzunehmen und weiterzugeben.
Material	<ul style="list-style-type: none">• Themenblätter• Lexika, Duden, Internet
Sozialform	Gruppenpuzzle
Zeit	45'

Zusätzliche Informationen:

- Anspruchsvolle Angebote zu Handel und Wirtschaft finden Sie auch hier: www.iconomix.ch.



Aufgabe:

Lest den Text und versucht, mithilfe von Duden, Lexika oder Internet die Fachbegriffe zu verstehen.

Produktion

Auf der ganzen Welt werden **Rohstoffe** abgebaut. Dazu gehören alle Metalle, aber auch Mineralien und Erdöl. Daraus werden Dinge mit gänzlich neuen Eigenschaften hergestellt. Wenn wir uns umschaun, merken wir, aus wie vielen Kunststoffen, die es in der Natur nicht gibt, unsere Gegenstände angefertigt sind. Viele dieser Kunststoffe werden aus Erdöl hergestellt, einem Rohstoff, der zuerst raffiniert, d. h. gesäubert und danach veredelt wird.



Die **Produktionsmethoden** werden ständig verbessert. Neue Erfindungen wie Fließband oder Roboter, elektro- oder motorbetriebene Apparaturen und Maschinen, ersparen uns die Muskelkraft. So kann schneller und mit weniger Personalaufwand viel produziert werden. Die Manufakturen von früher sind von grossen oder auch kleineren **Fabriken** abgelöst worden.

Viele Hersteller (**Produzenten**) lassen ihre Produkte in Ländern herstellen, die ärmer sind. Deshalb muss den Arbeitern dort auch weniger Lohn bezahlt werden. Mit einem Stundenlohn von 1 US-Dollar oder weniger können in ärmeren Ländern ganze Familien ernährt werden. Es gibt immer noch Handwerksbetriebe, wo vieles von Hand gefertigt wird. Allerdings sind die meisten Handwerker auf bereits veredelte Produkte angewiesen, um damit arbeiten zu können. Ein Schmied beispielsweise baut die benötigten Metalle nicht selber ab, sondern bezieht bereits gesäuberte Metalle.

Für die Produktion der Nahrungsmittel ist die **Landwirtschaft** zuständig. Auch dort werden **Arbeitsabläufe rationalisiert**: Einerseits braucht es weniger Personal,



andererseits können grössere Flächen bebaut und abgeerntet werden. Dasselbe gilt für die Viehzucht, also die Milch-, Fleisch- und Eierproduktion. In riesigen Ställen kann eine grosse Anzahl von Tieren gehalten werden. Computergesteuerte Fütterung macht es möglich, dass trotzdem jedes einzelne auf seine Kosten kommt. In der Schweiz arbeiten nur noch ca. 4 Prozent der Beschäftigten in der Landwirtschaft. Noch vor hundert

Handel und Wirtschaft

Arbeitsunterlagen



Jahren hatte fast jede Familie einen kleinen Bauernhof, auch wenn damals bereits viele Leute in Fabriken oder anderen Betrieben beschäftigt waren.

Auch aus den Meeren beziehen wir Nahrung. Grosse Schiffe fischen mit Schleppnetzen, damit wir unseren Lachs aufs Brötchen bekommen.

Eine wichtige Rolle für unser tägliches Leben spielt auch die **Energieerzeugung**. Atomkraftwerke oder Wasserkraftwerke erzeugen Strom, den man für Arbeit, Freizeit und Haushalt braucht.

Heute gibt es verschiedene Menschenrechts- und Umweltorganisationen, die dafür kämpfen, dass die Produktion nicht dauernd gesteigert wird. Aus Rücksicht auf die Umwelt sollte nicht zu viel Dünger eingesetzt werden, es soll wieder mehr natürliche Landschaften geben, damit die einheimischen Tiere Unterschlupf und Brutplätze finden. Die Dritte Welt soll nicht ausgebeutet werden, dafür soll man wieder vermehrt auf Handarbeit statt auf Maschinenarbeit setzen. Das schafft neue Arbeitsplätze.





Aufgabe:

Lest den Text und versucht, mithilfe von Duden, Lexika oder Internet die Fachbegriffe zu verstehen.

Transport

Wir essen Mais aus Mexiko, fahren mit Benzin aus Arabien, telefonieren mit einem Handy aus Japan und trinken Limonade aus Amerika. Da wir bei uns nicht über alle Rohstoffe verfügen, müssen wir viele Waren aus dem Ausland beziehen. Das nennt man **Warenimport**. Die Schweiz ist ein typisches **Import/Export-Land**. Wir beziehen Rohstoffe wie Gold oder Erdöl aus dem Ausland. Hier werden die Rohstoffe veredelt, es werden beispielsweise Uhren hergestellt. Diese Uhren wiederum werden ins Ausland exportiert, da der **Absatzmarkt** in der Schweiz nicht genügend gross ist.



Heute beziehen wir aber auch Produkte aus dem Ausland, die wir in der Schweiz ebenfalls herstellen könnten. Ein grosser Teil unserer Nahrungsmittel stammt aus anderen Ländern. Dies hängt vor allem damit zusammen, dass **in anderen Ländern billiger produziert** werden kann. Der Preisunterschied zwischen einem fernöstlichen Land wie China und der Schweiz ist so gross, dass sich die langen Transportwege

lohnen. Eine Schweizer Firma kann so einen Standort in unserem Land haben, wo die Geschäftsleitung sitzt. Sie bezieht einen Rohstoff A aus Südamerika. Mit dem Schiff und dem Flugzeug wird der Rohstoff nach China gebracht. In China wird daraus das Produkt B hergestellt. Das Produkt B kommt mit dem Flugzeug in die Schweiz. Hier müssen Spezialisten mit einer komplizierten Computer- und Robotertechnik noch ein kleines Einzelteil ins Produkt B einfügen. Aus dem Produkt B wird das fertige Produkt C. Mit grossen Lastwagen wird das Produkt C nach Italien gefahren, dort wird es in einer Verpackungsfabrik abgepackt und etikettiert. Nun wird es mit Lastwagen und mit dem Zug in die Warenhäuser in verschiedenen Ländern Europas gebracht, unter anderem in die Schweiz.



Aufgabe:

Lest den Text und versucht, mithilfe von Duden, Lexika oder Internet die Fachbegriffe zu verstehen.

Ohne Geld geht gar nichts! Oder doch?

Haben wir einen bestimmten Betrag auf einem **Bank- oder Postkonto**, können wir bargeldlos bezahlen. Per Kreditkarte oder mit einem Zahlungsauftrag sagen wir der Bank, wohin sie das Geld überweisen soll. Uns wird auf dem Konto der entsprechende Betrag abgebogen und dem Gläubiger, also demjenigen, dem wir das Geld schulden, wird der Betrag gutgeschrieben. Die Rechnung ist beglichen, ohne dass jemand Bargeld in die Hand nehmen muss. Das nennt man **bargeldlosen Zahlungsverkehr**.

Wenn wir das Geld längere Zeit auf der Bank lassen, bekommen wir **Zinsen**. Das ist deshalb möglich, weil die Bank unser Geld dann an andere Personen oder Unternehmen ausleihen kann. Wenn diese das Geld zurückzahlen, müssen sie zusätzlich eine Art Miete für das ausgeliehene Geld bezahlen, einen Zins. Dieser Zins ist höher als derjenige, den wir bekommen. So verdienen wir einen kleinen Betrag, und auch die Bank geht nicht leer aus.

Wenn sehr viele Unternehmen Geld ausleihen wollen, ist die **Nachfrage** nach Geld gross. Der „Mietpreis“ steigt, und auch wir bekommen einen etwas höheren Zins für das Geld, das wir auf der Bank haben. Wenn niemand Geld ausleihen will, dann ist die Nachfrage klein und die Bank muss den Zinssatz (Miete) für ausgeliehenes Geld senken, auch wir bekommen dann weniger Zins.

Dieses System nennt man Markt. Es gibt ein Angebot und eine Nachfrage. Wenn es nicht um ein Produkt, sondern um Geld geht, nennen wir das **Geldmarkt**.

Wenn es sich dabei um fremde Währungen, zum Beispiel um Euro handelt, so sprechen wir vom **Devisenmarkt**. Wir möchten Ferien in Italien machen und brauchen dafür Euro. Diese können wir in der Bank kaufen. Wenn viele Leute Euro kaufen wollen, dann ist die Nachfrage gross, und der Preis steigt. Wollen wenig Leute Euro kaufen, so sinkt die Nachfrage, und der Preis ebenfalls. Allerdings gibt es auch andere Faktoren für solche Schwankungen. Wenn in Europa Krieg ausbrechen würde, hätte das zur Folge, dass der Euro weniger wert wäre. Denn im Krieg besteht die Gefahr, dass Handelsunternehmen, Fabriken, Banken und Tresore zerstört und ausgeraubt werden. Wird dann aber trotzdem weiter Geld gedruckt, hat das Geld keinen Gegenwert mehr, es ist nur noch Papier. Für ein Brot müssten dann vielleicht

Handel und Wirtschaft

Arbeitsunterlagen



plötzlich 1000 Euro bezahlt werden. Verliert das Geld auf diese Weise immer mehr an Wert, nennt man das **Inflation**.

Zusätzlich zum Waren-, Geld- und Devisenmarkt kennen wir auch den Aktien- oder **Wertschriftenmarkt**. Für eine bestimmte Summe können wir eine Wertschrift kaufen. Auf dieser Wertschrift steht dann, dass man jetzt Mitbesitzer eines Unternehmens oder einer Firma ist. Wenn das Unternehmen, von dem ich die Aktie gekauft habe, gut läuft und viel Gewinn macht, ist plötzlich die Aktie auch mehr wert. Ich kann sie für einen höheren Preis wiederverkaufen. Der Markt für diese Aktien ist als **Börse** bekannt. Per Computer und Telefon werden täglich Tausende von Aktien gekauft und verkauft. Hier bestimmen einerseits Angebot und Nachfrage den Preis. Andererseits kommt es aber auch auf viele andere Faktoren an. Erzielt das jeweilige Geschäft Gewinne oder Verluste? Wie ist die politische Lage im Land des betreffenden Geschäfts, drohen Krieg oder Naturkatastrophen? Wie entwickeln sich der Geld- und der Devisenmarkt?

Menschen, die sich laufend solche Fragen stellen und dementsprechend Aktien kaufen und verkaufen, sind **Börsenspekulanten**. Wenn sie Glück haben, können sie mit einem Schlag Multimillionär werden, wenn sie Pech haben, verlieren sie ebenso schnell ihr ganzes Vermögen.





Aufgabe:

Lest den Text und versucht, mithilfe von Duden, Lexika oder Internet die Fachbegriffe zu verstehen.

Das Warenhaus – ein Handelsunternehmen

Am Anfang steht immer eine **Geschäftsidee**, um mit einem Warenhaus Erfolg zu haben. Entweder man bietet bestimmte Waren an, die es sonst nirgends auf dem Markt gibt. Oder man kann seine Produkte möglichst billig anbieten. In unserem Beispiel kauft ein Unternehmer in den 70er-Jahren Waren ein, die aus einem Geschäft stammen, das durch ein Unwetter verwüstet wurde. Die Waren sind zwar billiger, aber sie sind noch einwandfrei. Er verkauft diese Waren an die Kunden und nennt sein Geschäft „Schadenposten“. Mit der Zeit kann er sein **Sortiment** erweitern, er bietet immer mehr Produkte an.



Aus dem Schadenposten wird ein Warenhaus. Weil das Geschäft gut läuft, kann er immer mehr Läden, sogenannte **Filialen**, im ganzen Land eröffnen.

Um die Produkte, die er nun aus dem In- und Ausland bezieht, lagern zu können, muss er ein **Zentrallager** errichten. Von dort aus fahren nun die Lastwagen ins ganze Land, um die Produkte in die Filialen zu verteilen.

Der Unternehmer kann ein solch grosses Handelsunternehmen natürlich nicht selbst führen. In jeder Filiale gibt es einen **Filialleiter**. In den Büros arbeiten **Kaufleute** und **Sekretärinnen**, in den Verkaufsläden sind **Verkäuferinnen** und **Kassierer** beschäftigt. Für den Transport und die Lagerung der Waren benötigt man **Chauffeure**, **Spediteure** und **Lageristen**. In der Geschäftsleitung sind **Buchhalter**, **Wirtschaftsleute** und **Juristen** angestellt, die den ganzen Betrieb kontrollieren und Pläne und Strategien für die Zukunft ausarbeiten.

Nach über 30 Jahren beschäftigt die ganze Warenhauskette über 1600 Mitarbeiter. Damit das Warenhaus konkurrenzfähig bleibt, müssen die Mitarbeiter weitergebildet werden. Sie sollen möglichst effizient arbeiten, denn der Lohn, den sie beziehen, ist ein grosser Ausgabenposten für das Warenhaus.



Ein weiterer Ausgabenposten ist der **Einkauf von Produkten**. Hier muss das Unternehmen darauf achten, welche Produkte die Kundschaft gerne kaufen würde und welchen Preis sie dafür bezahlen will. Es ist wichtig, dass das Unternehmen sich immer wieder mit den anderen Warenhausketten vergleicht. Es darf die Produkte nicht zu teuer verkaufen, sonst werden die Kunden in einem billigeren Laden einkaufen. Wenn es zu billig ist, verdient es zu wenig und geht Konkurs.

Für das Unternehmen sind heute auch noch andere Faktoren wichtig:

- **Das Unternehmensprofil und die Werbung:** Wie stellt sich das Unternehmen nach aussen dar? Welche Grundsätze und Leitsätze hat es? Wie steht es zur Ökologie? Auf welche Art macht es auf sich aufmerksam in der Werbung? Worin unterscheidet sich dieses Warenhaus von den anderen?
- **Die Unternehmensentwicklung und die Vision:** Wie ist die Geschichte des Unternehmens? Wie sieht die Zukunft aus? Wo will man Geld investieren?
- **Techniken:** Die Computerentwicklung macht es möglich, dass die Waren an der Kasse gescannt werden und die Preise nicht mehr von Hand eingetippt werden müssen. Dank dem Internet können die Kunden bequem von zu Hause aus einkaufen.

Prozentrechnen

Info für Lehrpersonen



Arbeitsauftrag	Interruptaufgabe: Die SuS lösen Rechnungsaufgaben zu Prozenten.
Ziel	<ul style="list-style-type: none">• SuS erhalten einen Refresh mit Prozent-Aufgaben.
Material	<ul style="list-style-type: none">• Rechenblatt
Sozialform	EA
Zeit	15'

Prozentrechnen

Arbeitsunterlagen



Prozente

Viel näher an der Realität kann ein mathematisches Thema nicht mehr sein. Denn Prozente aller Art prägen unseren Alltag, ob wir Mathematik mögen oder nicht. In jedem Einkaufsladen sind die Prozentzeichen an praktisch jedem Gestell angebracht, in jeder Zeitung wird von Statistiken, Ergebnissen und ähnlichem berichtet. Und jeder von uns wird früher oder später mit Zinsen (und damit Prozenten), Aktien, Fonds und/oder Leasing Bekanntschaft schliessen.

Die Prozentrechnung kommt unter anderem in folgenden Themenbereichen/Lebensbereichen vor:

- Einkaufen/Shoppen (Ausverkauf, Sonderverkauf, Aktionen etc.)
- Rabatte
- Statistiken und Grafiken
- Promille, z.B. im Strassenverkehr (Blutalkoholgehalt)
- Bank/Geldverkehr (Bankkonti mit Zinsen, Anlagen, Devisen, Börse...)
- Mehrwertsteuer/Verrechnungssteuer
- Versicherungen
- Steigungen und Gefälle (also in der Natur, im Dorf, unterwegs, Tour de Suisse etc.)
- Umsätze, Gewinne und Verluste von Vereinen, Firmen etc.

Quelle: andiraez.ch



Prozentrechnen

Arbeitsunterlagen



1. Erkläre, was es bedeutet, wenn dir ein Verkäufer 20% gibt.

2. Rechne aus:

13% von 1280 _____

52% von 4490 _____

75% von 1970 _____

Welche Zahl ist um 2 % grösser als 3600? _____

3. Rechne aus

Wie viel % sind 150 von 2000? _____

Wie viel % sind 60 von 240? _____

Wie viele % von 350 sind 450? _____

4. Ein Kilo Erdbeeren kostet Fr. 5.50. Wenn du 4 Kilo kaufst, erhältst du 20%.

5. Fülle die Tabelle aus.

alter Preis	neuer Preis	Ermässigung in Fr.	Ermässigung in %
45'000	36'900		
109	79		
425		75	
2450		190	
21'150			25%
179.90			30%

Prozentrechnen

Lösungen



1. Erkläre, was es bedeutet, wenn dir ein Verkäufer 20% gibt.

Ich muss einen Fünftel des Preises weniger bezahlen.

2. Rechne aus:

13% von 1280 166.4

52% von 4490 2334.8

75% von 1970 1477.5

Welche Zahl ist um 2 % grösser als 3600? 3672

3. Rechne aus

Wie viel % sind 150 von 2000? 7.5%

Wie viel % sind 60 von 240? 25%

Wie viel % sind 350 von 450? 77.8%

4. Ein Kilo Erdbeeren kostet Fr. 4.50. Wenn du 4 Kilo kaufst, erhältst du 20%.

14.40.-

5. Fülle die Tabelle aus.

6. alter Preis	7. neuer Preis	8. Ermässigung in Fr.	9. Ermässigung in %
10.45'000	11.36'900	12.8100	13.18%
14.109	15.79	16.30	17.27.5%
18.425	19.350	20.75	21.17.6%
22.2450	23.2260	24.190	25.7.8%
26.21'150	27.15862.5	28.5287.5	29.25%
30.179.90	31.125.93	32.53.97	33.30%

Wertschöpfungskette

Info für Lehrpersonen



Arbeitsauftrag	Die SuS erhalten einen einfachen Einblick in die Wertschöpfungskette und suchen nach eigenen Beispielen.
Ziel	<ul style="list-style-type: none">• Die SuS wissen, was eine Wertschöpfungskette ist.• Die SuS können an einem gewählten Beispiel selber eine Wertschöpfungskette aufzeigen.
Material	<ul style="list-style-type: none">• Arbeitsblätter
Sozialform	EA
Zeit	30'

Zusätzliche Informationen:

- Lassen Sie Ihre SuS als Aufgabe selbst ein Beispiel zur Wertschöpfung (analog zu Seite 4; Wie entsteht Wertschöpfung?) gestalten.



Die Wertschöpfungskette

Tag für Tag handeln die Handelsbetriebe in der Schweiz mit den verschiedenartigsten Waren. Dabei überlegt man sich nur selten, welcher weiten Weg ein Artikel zurückgelegt hat, bis er verkaufsbereit im Regal des Detailhandelsgeschäftes steht.



Die meisten Produkte durchlaufen von der Herstellung bis zum Verkauf verschiedene Etappen:

Ausgehend von den Rohstoffen, zum Beispiel Rohbaumwolle aus Ägypten, erfolgt die Herstellung eines Kleidungsstückes bei den Produzenten in verschiedenen Stufen bei inländischen oder ausländischen Fabriken (z.B. in Italien). Ein Grosshändler aus der Schweiz bestellt an einer Modemesse grosse Mengen dieser Kleider, lässt sie in die Schweiz importieren und lagert sie in seinem Zentrallager. In seinem wöchentlichen Informationsschreiben an die Kundschaft beschreibt er die Ware und verschiedene Boutiquen bestellen daraufhin einzelne Stücke. Diese stellen sie in ihren Verkaufsräumen aus, wo sie von der Kundschaft probiert und schliesslich auch gekauft werden können.

Wertschöpfungskette

Arbeitsunterlagen



Die Grafik zeigt den Weg einer Ware vom Produzenten zum Konsumenten. Man bezeichnet diesen Weg als **Wertschöpfungskette** (oder auch Handelskette). Die verschiedenen Firmen in einer Wertschöpfungskette können in ganz verschiedenen Beziehungen zueinander stehen.



Funktionen des Handels:



Mengenausgleich
Güterausgleich
Lager
Transport
Information
Finanzierung
Versorgung



Wie entsteht Wertschöpfung?

Saatkartoffeln



Essen

Der Bauer setzt Saatkartoffeln und erntet sie, wenn sie reif sind.



Der Grosshändler kauft die Kartoffelproduktion verschiedener Bauern auf und lagert die Kartoffeln fachgerecht ein.



Der Detailhändler beschafft Kartoffeln beim Grosshändler und verpackt diese in handliche Säcke.



Der Konsument kauft die Kartoffeln und verarbeitet sie zu einem leckeren Essen.

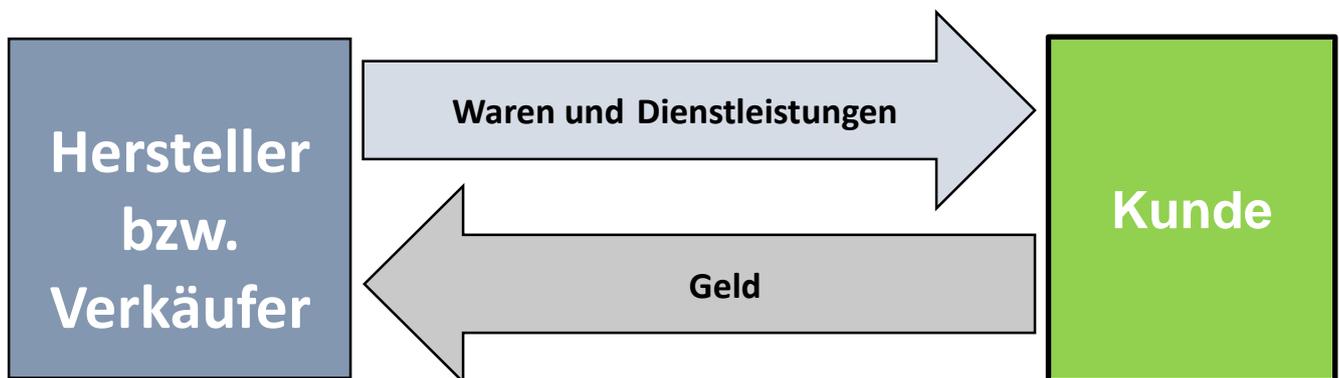




Warenfluss – Geldfluss

In der Wertschöpfungskette fließen

- Waren und Dienstleistungen vom Hersteller bzw. Verkäufer zum Kunden
- und
- Gelder vom Kunden zum Verkäufer bzw. Hersteller.



Aufgabe:

Beschreibe den Begriff „Wertschöpfungskette“ mit deinen eigenen Worten. Nenne dazu mindestens ein weiteres Beispiel.

Wertschöpfungskette

Lösungen



.....

Eine Kette besteht aus einzelnen Gliedern. Ein Produkt entsteht von Anfang bis Ende in einzelnen Schritten. Diese einzelnen Schritte hängen wie bei einer Kette zusammen. Durch jeden Schritt erhält das entstehende Produkt mehr Wert. Oft sind mehrere Unternehmen an der Herstellung eines Produktes entlang dieser Kette beteiligt: von der Rohstoffgewinnung bis zum Verkauf an den Endkonsumenten.

Beispiel:

Bäume werden im Wald gefällt, die Stämme werden zu Brettern gesägt, aus den Brettern entstehen Möbel, die Möbel gehen an einen Händler (z.B. IKEA) und gelangen am Schluss zum Konsumenten.

Quelle: srf

Verschiedene Handelsbetriebe

Info für Lehrpersonen



Arbeitsauftrag	Die SuS informieren sich über unterschiedliche Betriebsformen. In einer Gruppenarbeit und anschliessender Plenumsdiskussion werden unterschiedliche Formen und Vertreter von Detailhandelsangeboten miteinander verglichen.
Ziel	<ul style="list-style-type: none">• Die SuS kennen den Unterschied zwischen Grosshandel und Detailhandel.• Die SuS können verschiedene Formen von Detailhandel-Geschäften unterscheiden.
Material	<ul style="list-style-type: none">• Arbeitsmaterial
Sozialform	EA, GA, Plenum
Zeit	45'

Zusätzliche Informationen:

Vorschlag zum Ablauf:

1. Zuerst lesen die SuS den Lesetext „Betriebsformen“.
2. Anschliessend teilen Sie die Klasse in Gruppen von je 2–3 SuS ein. Verteilen Sie die vorgängig auseinandergeschnittenen „Formen des Detailhandels“ gerecht auf die Gruppen. Diese suchen nun entsprechende Beispiele, die sie kennen.
3. Im Plenum werden die Beispiele mit oder ohne die Hintergrundinformationen besprochen. Zum Schluss bearbeiten die SuS noch die Aufgabe 1.



Formen des Detailhandels (bitte vorgängig auseinanderschneiden)

Fachgeschäfte

Spezialgeschäft

Boutique

Warenhaus

Shop-in-the-Shop

Supermarkt

Discount-Märkte

Verbrauchermarkt



Fachmarkt

**Einkaufszentrum
(Shopping-Center)**

**Kiosk und
Convenience Shop
(Tankstellen-Shops)**

Factory Outlet Center

Versandhandel



Formen des Detailhandels (Hintergrundinformationen)

Fach- und Spezialgeschäft

Fachgeschäfte sind Detailhandelsbetriebe, die Waren einer bestimmten Branche oder Bedarfsgruppe anbieten. Spezialgeschäfte sind Detailhandelsbetriebe, die auf einen Ausschnitt des Fachgeschäftssortiments spezialisiert sind.

Fachgeschäfte und Spezialgeschäfte sind äusserlich sehr ähnlich, unterscheiden sich aber in ihrem Sortiment. Das Fachgeschäft hat ein schmales und tiefes Sortiment, das heisst, es führt nur Waren aus einer Branche oder Bedarfsgruppe, dafür aber in grosser Auswahl (z.B. Sportgeschäft). Das **Spezialgeschäft** spezialisiert sich auf einen Ausschnitt dieser Branche (z.B. Bikeshop).

Fachgeschäfte und Spezialgeschäfte mit fachlich gut geschultem Personal sowie einem grossen Angebot an Kundendiensten können auf die individuellen Wünsche ihrer Kunden eingehen. Das ist besonders wichtig bei hochwertigen und teuren Qualitätsprodukten, die eine anspruchsvolle Beratung erfordern.

Eine besondere Form des Spezialgeschäftes ist die **Boutique**. Sie spezialisiert sich innerhalb einer Branche (Textilien, Schmuck, Schuhe, Lederwaren, Haushalt) auf wenige Artikel, die einen ganz bestimmten Kundenkreis ansprechen. So gibt es beispielsweise Boutiquen, deren Sortiment ganz auf jüngere Kunden ausgerichtet ist. Andere Boutiquen versuchen, mit exklusiven Einzelstücken und einer luxuriösen Ladengestaltung eher kaufkräftige Kunden anzusprechen.

Warenhaus

Warenhäuser sind Grossbetriebe des Detailhandels. Sie bieten Waren aus zahlreichen Branchen (Bekleidung, Parfümerie, Papeterie, Haushalt, Tonträger usw. sowie Nahrungs- und Genussmittel) an. Das Warenhaus bietet seiner Kundschaft ein sehr breites Sortiment an, d.h. die Kunden können praktisch ihren gesamten Bedarf in einem Geschäft kaufen. Viele Warenhäuser haben in einzelnen Abteilungen ähnlich tiefe Sortimente wie ein Fachgeschäft.

Im Warenhaus haben sich in den vergangenen Jahren die Sortimente stark ausgeweitet. Aufgrund der Platzprobleme und der hohen Mieten in der Citylage wurden einzelne Teile des Sortimentes ausgelagert und werden an Standorten ausserhalb der Stadtzentren angeboten (z.B. Möbel).

Verschiedene Handelsbetriebe

Info für Lehrpersonen



Shop-in-the-Shop

Warenhäuser und zum Teil auch Verbrauchermärkte vermieten einen Teil ihrer Verkaufsfläche an andere Geschäfte. Diese „Shops-in-the-shop“ sind dabei so geschickt in den Verkaufsraum integriert, dass für Kunden das Geschäft als Einheit wirkt. Von der „Shop-in-the-Shop“-Lösung profitieren beide Partner. Der Vermieter sucht sich attraktive Mieter, die sein Sortiment in idealer Weise ergänzen. Ausserdem muss er die betreffenden Warengruppen nicht selbst bewirtschaften und trägt kein Absatzrisiko. Der Mieter seinerseits profitiert vom gut frequentierten Standort. Er bezahlt dem Vermieter dafür eine Miete und/oder eine prozentuale Abgabe seines Umsatzes.

Supermarkt

Supermärkte sind Detailhandelsbetriebe, die Nahrungs- und Genussmittel aller Art und ergänzende Non-Food-Artikel anbieten.

Der **Supermarkt** versorgt die Bewohner im Umkreis von zirka 1 km mit Nahrungs- und Genussmitteln sowie mit anderen Waren des täglichen Bedarfs. Meistens befinden sich Supermärkte im Zentrum dicht besiedelter Wohnquartiere und in grösseren Dörfern oder auch in Stadtzentren. In der Schweiz erzielen die Supermärkte den Hauptanteil des Lebensmittelumsatzes.

Eine Unterform der Supermärkte sind **Discount-Märkte**. Sie zeichnen sich aus durch ein relativ schmales und flaches Sortiment, eine sehr einfache Warenpräsentation und durch sehr tiefe Verkaufspreise. Die erfolgreiche Niedrigpreispolitik beruht auf rigorosen Kosteneinsparungen bei allen Prozessen und Betriebsfaktoren, auf qualitativ hochwertigen Eigenmarken und auf einem hohen Warenumschlag des begrenzten Sortimentes. In den letzten Jahren hat der Markteintritt von ausländischen Discountern (Aldi, Lidl) zu einer merklichen Bewegung bei den Supermarktbetreibern geführt.

Verbrauchermarkt

Verbrauchermärkte sind Detailhandelsbetriebe, die auf einer weiträumigen Verkaufsfläche ab 4'000 m² ein warenhausähnliches Sortiment anbieten. Der Verbrauchermarkt gleicht mit seinem breiten und zum Teil tiefen Sortiment einem Warenhaus. Er hat verschiedene Non-Food-Abteilungen (z.B. Textilien, Haushalt, Papeterie) und eine umfangreiche Lebens- und Genussmittelabteilung.

Verschiedene Handelsbetriebe

Info für Lehrpersonen



Fachmarkt

Fachmärkte sind grossflächige Detailhandelsbetriebe, die in einem sachlich eingerichteten, übersichtlichen Verkaufsraum Waren einer gesamten Bedarfsgruppe anbieten.

Der Kunde erwartet nicht nur eine grosse Auswahl, sondern will in einem Geschäft oftmals Waren einer ganzen Bedarfsgruppe einkaufen können. Solche Bedarfsgruppen sind beispielsweise Garten, Bauen, Wohnen, Büro, Elektro/Haushalt, Freizeit/Hobby usw. Der Fachmarkt versucht, mit seinem Angebot diese neue Entwicklung für sich auszunutzen.

Fachmärkte betreiben eine intensive Werbepolitik, da sich ihr Standort abseits der Geschäftszentren befindet. Mit Sonderangeboten und Preisen, die oft deutlich unter dem Preisniveau von Fachgeschäften liegen, werden Kunden angezogen. Im Fachmarkt selber wirken die riesigen Warenmengen anregend auf die Kauflust der Kunden (Warendruck).

Fachmärkte befinden sich oft in der Nähe von Verbrauchermärkten und Einkaufszentren. Dieser Standort erhöht ihre Attraktivität: Die Kunden können dank der gegenseitigen Nähe von Fachmarkt, Verbrauchermarkt und Einkaufszentrum ohne grossen Aufwand zwischen diesen Geschäften hin und her pendeln und dabei einen Grossteil ihres Bedarfs an Konsumgütern decken. Fachmärkte gibt es heute bereits in mehreren Branchen (Gartenbedarf, Wohnbedarf, Elektro/Haushalt).

Einkaufszentrum (Shopping-Center)

Das Einkaufszentrum vereinigt unter einem Dach eine Vielzahl von Detailhandels- und anderen Dienstleistungsbetrieben. Es wird als Einheit gebaut, zentral verwaltet und vermarktet.

Das Einkaufszentrum ist vergleichbar mit dem Einkaufs- und Dienstleistungszentrum einer Innenstadt. Einkaufszentren sind dank ihrem vielfältigen Waren- und Dienstleistungsangebot für die Kunden eine Alternative zur City.

Das Einkaufszentrum kann jeden Kunden mit den meisten Konsumgütern des kurz- und langfristigen Bedarfs und mit den meisten Dienstleistungen versorgen.

Kiosk und Convenience Shop (Tankstellen-Shops)

Kioske und Convenience Shops sind kleinere Detailhandelsbetriebe, die an stark frequentierten Standorten gewisse Warengruppen und Dienstleistungen anbieten.

Das Sortiment umfasst neben einem reichhaltigen Angebot an Presseerzeugnissen (Printmedien) und Genussmitteln auch Food und Non-Food und zwar in einer für eilige Konsumenten geeigneten, bequemen Form (Convenience-Produkte).

Aufgrund ihrer Standorte, z.B. in Bahnhöfen und an Tankstellen, profitieren die Kioske und Convenience Shops von erweiterten Ladenöffnungszeiten. Die Randzeiten am Abend (bis 22 Uhr) sind umsatzstark und an Sonntagen erzielen die Convenience Shops rund 20 % ihres Umsatzes.

Verschiedene Handelsbetriebe

Info für Lehrpersonen



Factory Outlet Center

Factory Outlet Center (Factory Outlet = Fabrikladen) bieten in grossflächigen Räumen mit Fabrikcharakter international bekannte Markenprodukte zu reduzierten Preisen an. Meist handelt es sich dabei um Vorsaison-, Überhang- und Auslaufmodelle oder Waren mit kleinen Mängeln. Die Ambiance in diesen Fabrikläden lässt sich nicht mit jener von Fachgeschäften vergleichen, ebenso wenig der Service.

Um die Verkaufsstellen im städtischen Grossraum nicht zu konkurrenzieren, liegen die Factory Outlet Center fern von Stadtzentren. Die Betreiber rechnen damit, dass markenbewusste Käufer bereit sind, grössere Wege in Kauf zu nehmen, wenn sie ein bekanntes Markenprodukt mit einem erheblichen Preisvorteil – ein Schnäppchen – erstehen können.

Versandhandel

Versandhäuser sind Detailhandelsbetriebe, die ihre Waren nicht im offenen Ladengeschäft, sondern auf Bestellung verkaufen und durch die Post oder einen Kurierdienst an die Kunden versenden.

Keine andere Betriebsform erlebte in den letzten Jahren einen derartigen Aufschwung wie der Versandhandel. Dies vor allem dank der elektronischen Versandhändler im Internet. Das Online-Shopping hat den früheren Versandhandel mit gedruckten Katalogen rasch überholt. Heutzutage können verschiedenste Artikel im Internet bestellt werden. Standen früher vor allem Kleider und Haushaltartikel im Vordergrund, sind dies heute auch Bücher, elektronische Geräte und Lebensmittel.

Dank Internetzugang kann heute der Konsument direkt aus vielen Millionen Artikeln auswählen und sich diese in kurzer Zeit nach Hause liefern lassen. Dadurch können auch Konsumenten erreicht werden, die selten Zugang zu Warenhäusern haben.

Zudem lassen sich mit dem Internet neue Marketingmassnahmen und Dienstleistungen realisieren, die ein weiteres Wachstum ermöglichen. Ein Beispiel dazu sind Online-Auktionen (Ricardo, E-Bay).

Quelle: Handel Schweiz



Betriebsformen

Jeder Handelsbetrieb besitzt einzelne unverwechselbare Eigenheiten, die er mit keinem anderen Betrieb teilt. Es lassen sich aber auch Gemeinsamkeiten mit ähnlichen Betrieben feststellen. Wenn als Unterscheidungskriterium der Abnehmerkreis herangezogen wird, kann zwischen **Grosshandel** und **Detailhandel** unterschieden werden.

Der Grosshandel übernimmt in einer ersten Stufe die Beschaffungsfunktion von Gütern direkt bei den Produzenten und leitet beispielsweise Rohstoffe an Fabrikationsbetriebe oder die fertigen Güter an Wiederverkäufer weiter. Aus den Zentrallagern der Grossisten werden die sogenannten Wiederverkäufer, die Einzel- oder Detailhändler, beliefert, welche die Produkte schliesslich den Konsumenten, den eigentlichen Endverbrauchern, verkaufen.

Grosshandel	Detailhandel
	
Unter Grosshandel versteht man Betriebe, die Waren an Wiederverkäufer oder Grossverbraucher verkaufen.	Unter Detailhandel versteht man Betriebe, die Waren an den Verbraucher (Konsumenten) verkaufen.

Verschiedene Handelsbetriebe

Arbeitsunterlagen



Aufgabe 1:

Bestimmt hast du ein Lieblingsgeschäft oder ein Lieblingswarenhaus. Fülle zu diesem das untenstehende Informationsblatt aus. Vergleiche eure Angaben in der Klasse.

Name des Geschäftes:

Zu welcher Kategorie gehört das Geschäft am ehesten:

- | | | | | |
|--|---|---|------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Fachgeschäft | <input type="checkbox"/> Spezialgeschäft | <input type="checkbox"/> Boutique | <input type="checkbox"/> Warenhaus | <input type="checkbox"/> Shop-in-the-Shop |
| <input type="checkbox"/> Supermarkt | <input type="checkbox"/> Discount-Markt | <input type="checkbox"/> Verbrauchermarkt | <input type="checkbox"/> Fachmarkt | <input type="checkbox"/> Einkaufszentrum |
| <input type="checkbox"/> Kiosk/
Tankstellen-
Shops | <input type="checkbox"/> Factory Outlet
Center | <input type="checkbox"/> Versandhandel | <input type="checkbox"/> Anderes | |

Welche Produkte werden in diesem Geschäft angeboten?

Wer ist die Zielgruppe dieses Geschäfts?

Gibt es ähnliche Geschäfte?

Gibt es weitere solche Geschäfte/Filialen in der Schweiz?

Weitere Bemerkungen:



Arbeitsauftrag	Die SuS erstellen Steckbriefe von Berufsbildern rund um den Handel. SuS recherchieren selbständig und finden die relevanten Angaben zu den jeweiligen Berufsausbildungen.
Ziel	<ul style="list-style-type: none"> • SuS recherchieren und kennen Berufe im Zusammenhang mit Handel.
Material	<ul style="list-style-type: none"> • Computer • Unterlagen zur Berufswahl
Sozialform	EA
Zeit	30'

Zusätzliche Informationen:

- Die SuS machen Interviews mit Verkäuferinnen, Kaufleuten, Kassierern und anderen Mitarbeitern in einem Kaufhaus in der Umgebung.
- Die SuS machen aus den Beruf-Steckbriefen eine Ausstellung oder Vorträge.



Aufgabe:

Suche unter www.berufsberatung.ch oder www.gateway.one
Informationen zu Berufen rund um Handel und Wirtschaft
(Detailhandelsfachmann/-frau, Kaufmann/ -frau...)
Fertige dazu einen Steckbrief an.

Berufsbezeichnung:

Ausbildungsdauer	
Anforderung schulische Vorbildung	
geforderte Stärken	
verlangte Sprachen	
Art der Arbeit	
Weiterbildung und Karrieremöglichkeit	



Fragebogen für ein Interview mit Berufsleuten

Name	Geschlecht
Beruf	Firma/Arbeitgeber

1. Weshalb haben Sie sich entschieden, nach der Schule diesen Beruf zu erlernen?

2. Wo haben Sie die Lehre/Ausbildung gemacht, und an welchen Orten haben Sie bereits gearbeitet?

3. Welche Voraussetzungen haben Sie in die Lehre/Ausbildung mitgebracht?

4. Welches sind die wichtigsten Voraussetzungen für diesen Beruf?

5. Was hat Ihnen in der Lehre speziell oder gar nicht gefallen?



6. Wie sind die Konditionen in der Lehre? (Ausbildungsdauer, Arbeitszeiten, Arbeitsdauer, Schultage, Lehrlingslohn)

7. Können Sie spontan fünf schöne Seiten des Berufes nennen?

8. Zählen Sie bitte drei Schattenseiten des Berufes auf.

9. Wie ist/war Ihr Werdegang nach der Ausbildung?

10. Was raten Sie einem Schulabgänger, der dieselbe Ausbildung machen möchte?

Weitere Bemerkungen
