



---

## Was macht man mit 20 Euro?

Die Lehrperson hat einen 20-Euro-Schein (kann kopiert, laminiert und vergrößert sein).

Dieser Schein wird innerhalb der Zielgruppe herumgegeben. Sobald die Teilnehmer\*innen den Schein erhalten, müssen sie sagen, was sie mit diesem Schein machen würden, wenn er ihnen gehören würde.

Die Antworten können stichwortartig aufgeschrieben werden, z. B:

- An die Tafel
- Auf Pinnwandkarten, die an die Wand gehängt werden
- Auf ein Pinnwandpapier
- Auf einen Flipchartbogen ...

In der Gruppe wird diskutiert, warum man zu diesen Wünschen kommt, wie wichtig sie sein können und wie man 20 Euro bekommen kann, um diese Wünsche zu erfüllen.

## Idee: Spiel „Fit for Finance“

Entwickelt vom Verein: Fit for Finance für 8. und 9. Klassen an allgemeinbildenden Schulen (4 oder 8 Personen pro Spieldurchgang). Dazu gibt es Material der Verbraucherzentralen, wie das Spiel und mögliche Varianten methodisch im Unterricht eingesetzt werden können. Das Spiel an sich dauert 2 – 3 Stunden und ist vor allem für Aktions- oder Projekttag geeignet.

Informationen dazu siehe Verbraucherzentrale Baden-Württemberg: Fit for Finance. Unterrichtsmaterialien. Stuttgart März 2016

Quelle:

<https://www.verbraucherzentrale-bawue.de/wissen/bildung-bw/fit-for-finance-12860>

[www.mike-vom-mars.com/welcher-konsumtyp-bist-du/](http://www.mike-vom-mars.com/welcher-konsumtyp-bist-du/)



---

## Diskussionsrunde „Welcher Konsumtyp sind Sie?“

(Studie des Instituts für Empirie und Statistik der FOM-Hochschule)

Stellen Sie die Konsumtypen vor, diskutieren Sie evtl. in Kleingruppen:

- **Die Selbstbestimmten:** Halten Macht und Karriere für wichtig. Sind markenbewusst und interessiert an Neuem. Neigen zu Spontankäufen.
- **Die Wertschätzenden:** Zeigen Wertschätzung für andere Menschen und Umwelt. Setzen sich dafür ein. Sind nicht an Neuem interessiert, kaufen selten spontan ein.
- **Die Harmoniesuchenden:** Vermeiden Konflikte, Macht und Erfolg sind nicht wichtig. Sind nicht markenbewusst, wenig Interesse am Konsum, oft verwirrt durch Überangebot, sind an Bildung interessiert.
- **Die Verantwortungsverweigerer:** Bildung und Verantwortung sind uninteressant. Harmonie und Wertschätzung sind nicht wichtig. Sind sehr markenbewusst und interessiert an Neuem, kaufen aber selten spontan.
- **Die Konformisten:** Ihnen ist die Einhaltung von Gesetzen und Normen wichtig. Sie sind an Bildung interessiert und halten diese für wichtig. Sie sind markenbewusst, aber an Neuem interessiert. Genießen zu shoppen, kaufen verantwortungsbewusst.
- **Die Genießer:** Wertschätzung, Harmonie und Selbstbestimmung sind wichtig. Wenig Macht- und Markenbewusstsein, interessieren sich für Neues, kaufen mit Genuss, aber selten impulsiv.
- **Die Hedonisten:** Macht, Erfolg, Bildung und Selbstbewusstsein ist wichtig. Haben eine starke Markenorientierung, kaufen oft impulsiv, sind an Neuem interessiert, aber auch perfektionistisch.

Quelle: INSTITUT FÜR EMPIRIE & STATISTIK DER FOM HOCHSCHULE: mike-vom-mars.com, Welcher Konsumtyp bist du ? 2016  
[www.mike-vom-mars.com/welcher-konsumtyp-bist-du/](http://www.mike-vom-mars.com/welcher-konsumtyp-bist-du/)