

# ANGEBOT UND NACHFRAGE

## Arbeitsauftrag

### Ausgangslage

Die Familie Blaser betreibt seit drei Generationen erfolgreich einen Dorfladen in einer grösseren Schweizer Gemeinde. Von den Kundinnen und Kunden werden insbesondere die Breite der regionalen Spezialitäten, die freundliche Bedienung sowie die verschiedenen Serviceleistungen (wie Partyservice oder Heimlieferung) sehr geschätzt. Die Familie Blaser kann auf eine treue Stammkundschaft zählen.

An freien Nachmittagen, samstags oder wenn gerade Not am Mann ist, helfen auch die beiden Kinder Lea (16 Jahre) und Tim (14 Jahre) im Geschäft mit. Sie erhalten dabei keinen fixen Lohn, dürfen aber seit einigen Jahren in den Sommerferien den Verkauf der 1.-August-Waren organisieren und durchführen und anschliessend den Gewinn behalten. Drei Wochen vor dem nationalen Feiertag stellen Lea und Tim jeweils einen separaten Stand auf und verkaufen an sechs Tagen in der Woche Feuerwerk und weitere 1.-August-Artikel (Lampion, Kerzen, Dekoration usw.). Im letzten Jahr sind dabei nach Abzug der Materialeinkaufskosten je 2160 Franken zusammengekommen, d.h. pro Person und Tag 120 Franken. Bei acht Stunden Arbeit pro Tag haben Tim und Lea also durchschnittlich einen Stundenlohn von 15 Franken erzielt. Dieses Jahr ist die Sache etwas komplizierter, wie sich in einem Gespräch zwischen den beiden zeigt.

Lea: Tim, hast du dir schon überlegt, wie wir dieses Jahr den 1.-August-Verkauf organisieren wollen?

Tim: Nö. Halt wie immer, oder was meinst du genau?

Lea: Meine Kolleginnen gehen im Juli ins Tessin zelten und ich würde gerne mitfahren. Andererseits könnte ich auch das Geld gut gebrauchen ...

Tim: (Stöhnt) Nicht schon wieder ein Shoppingtrip!

Lea: Das musst du schon mir überlassen ...

Tim: Wenn ich es bedenke – eigentlich wäre es cool, mal im Juli freizuhaben und die Ferien mit den Kumpels zu verbringen! Klar ist das Geld toll, aber Freizeit wäre auch nicht schlecht. Hey, ich hab eine Idee! Warum fragen wir nicht in unseren Klassen, ob es Leute gibt, die für uns den Verkauf machen würden? Dann könnten wir die Ferien geniessen!

Lea: Ja, warum eigentlich nicht? Wir sollten mal mit Mum und Dad darüber sprechen.

Beim folgenden Familiengespräch finden die Eltern, aus ihrer Sicht sei wichtig, dass der Verkauf tadellos organisiert sei und ohne Zwischenfälle ablaufe. Einzige Bedingung sei, dass die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden zufriedengestellt werden. Wenn dies mit guten Vertretungen auch möglich sei, so hätten sie prinzipiell nichts dagegen. Lea und Tim seien aber persönlich für ein gutes Gelingen verantwortlich.

Tim: Okay, Lea, dann müssen wir einfach schauen, dass wir vernünftige Typen anstellen – nicht alle deine Kolleginnen können da berücksichtigt werden!

Lea: Das sagst gerade du, bei deinem Freundeskreis!

Tim: Da musst du dir wirklich keine Sorgen machen. Allerdings weiss ich noch nicht, ob ich nicht selbst noch ein paar Tage den Verkauf übernehmen werde – ein neues Bike wäre schon schön!

Lea: Geht mir auch so. Je nach Wetter werden die Mädels früher oder später ins Tessin fahren. Ausserdem ist auf meinem Konto Ebbe angesagt. Je nachdem wie viel unsere Aushilfen kosten, würde ich selbst einige Tage arbeiten wollen. Komm, wir fragen mal rum, wie viele Tage die Leute je nach Stundenlohn überhaupt bereit wären zu arbeiten ...

# ANGEBOT UND NACHFRAGE

## Arbeitsauftrag

Lea und Tim fragen in ihren Klassen nach, ob Interesse besteht, ihre Verkaufsjobs zu übernehmen, und wenn ja, wie viele Arbeitstage in Abhängigkeit des angebotenen Stundenlohns gearbeitet würden.

### Auftrag

Übernehmen Sie dazu in einer Vierergruppe je die Rollen von Tim und Lea (Arbeitsnachfrager) sowie von zwei möglichen Ferienvertretungen (Arbeitsanbieter). Überlegen Sie in einem ersten Schritt jeder für sich, wie viele Tage zu je acht Stunden Sie bereit wären, in Abhängigkeit des gebotenen bzw. verlangten Stundenlohnes zu arbeiten. Füllen Sie dazu in der folgenden Tabelle die Spalte «Arbeitsangebot» bzw. «Arbeitsnachfrage» aus, entsprechend der Ihnen zugeteilten Rolle. Als Einträge möglich sind die Zahlen 0 (Sie arbeiten keinen Tag) bis 18 (Sie arbeiten die ganzen drei Wochen).

Stundenlohn in Franken	Arbeitsangebot (Vertretung)	Arbeitsnachfrage (Lea bzw. Tim)
20		
19		
18		
17		
16		
15		
14		
13		
12		
11		
10		
9		
8		
7		

# ANGEBOT UND NACHFRAGE

Arbeitsauftrag

## Verhandlung

Noch wissen Sie nicht, welche Vorstellungen die Gegenpartei hat. Verhandeln Sie zu zweit (Lea und mögliche Vertretung, Tim und mögliche Vertretung), ohne dass Sie sich gegenseitig Ihre ausgefüllte Tabelle zeigen. Schauen Sie, ob Sie zu einer Einigung kommen. Wenn ja, füllen Sie die nachfolgenden leeren Felder aus.

### Einigung

Die Vertretung arbeitet in den drei Wochen (= 18 Arbeitstage) vor dem 1. August \_\_\_\_\_ Tage zu einem Stundenlohn von \_\_\_\_\_ Franken. Die restlichen \_\_\_\_\_ Tage übernehmen Tim respektive Lea selber.

### Keine Einigung

Wenn Sie zu keiner Einigung gekommen sind, notieren Sie nachfolgend die Gründe:

---

---

---

---

---

---

---

---