

ANGEBOT UND NACHFRAGE

Hinweise für die Lehrperson

Lernziel

Die Lernenden sollen die Herleitung der Angebots- und Nachfragekurve an einem konkreten Beispiel selbst erleben und die zugrunde liegenden Mechanismen spielerisch erarbeiten. Dabei sollen zentrale Eigenschaften des Marktes reflektiert und verstanden werden.

Hinweis

Die Erfahrung zeigt, dass es sinnvoll ist, Nachfrage und Angebot vom gleichen Beispiel abzuleiten. Der Arbeitsmarkt ist oft der einzige Markt, für den Jugendliche realistischerweise ein Angebot machen können. Daher ist es empfehlenswert, Angebot und Nachfrage anhand dieses Beispiels zu thematisieren.

Mögliches Lösungsmuster

Stundenlohn in Franken	Arbeitsangebot (Vertretung)	Arbeitsnachfrage (Lea bzw. Tim)
20	18	6
19	18	6
18	15	6
17	15	9
16	12	9
15	12	9
14	9	9
13	9	12
12	0	12
11	0	15
10	0	15
9	0	18
8	0	18
7	0	18

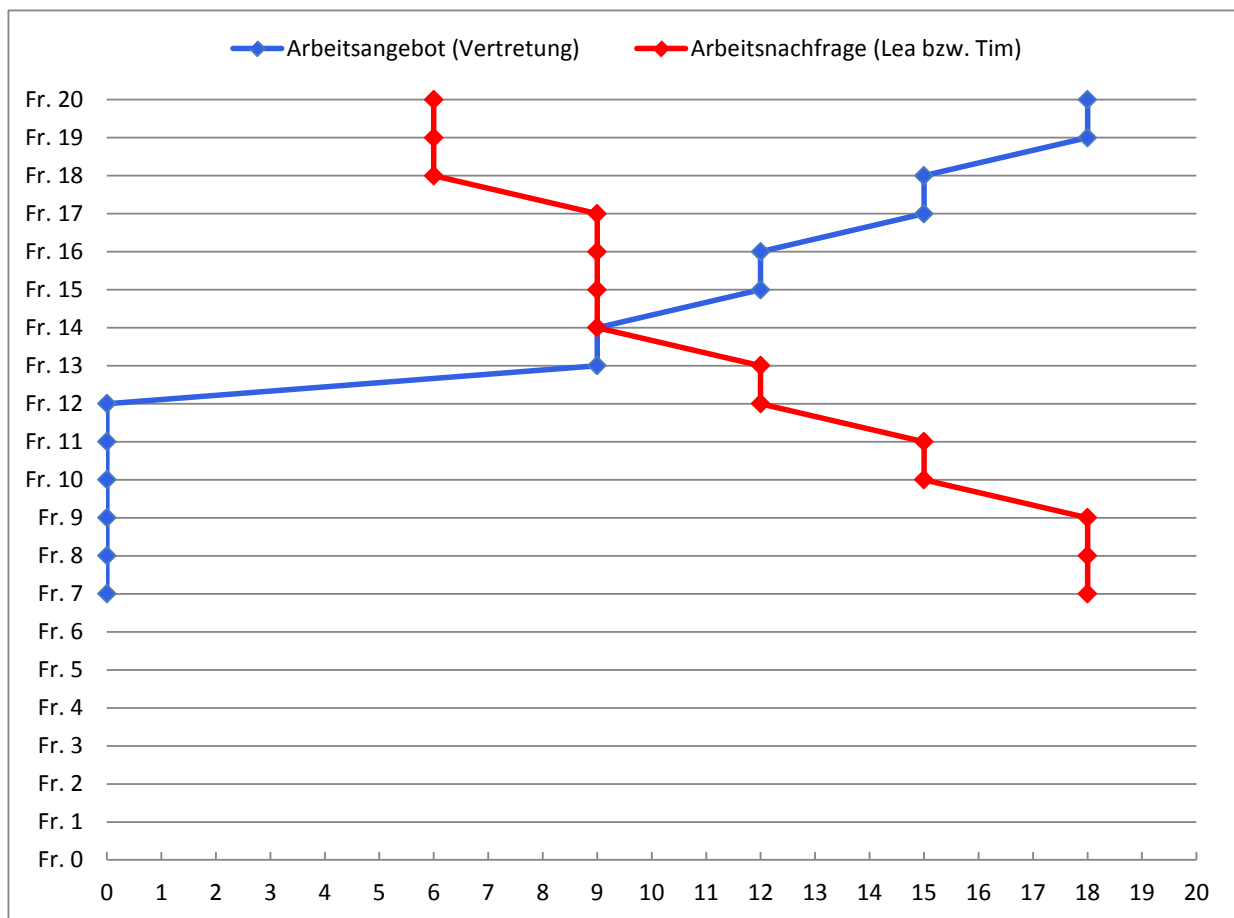
Einigung: Die Vertretung arbeitet in den drei Wochen (= 18 Arbeitstage) vor dem 1. August 9 Tage zu einem Stundenlohn von 14 Franken. Die restlichen 9 Tage übernehmen Tim bzw. Lea selbst.

ANGEBOT UND NACHFRAGE

Hinweise für die Lehrperson

Um das Resultat grafisch zu veranschaulichen, kann die Lehrperson die Angebots- und Nachfragekurve eines Verhandlungsteams in einem Preis-Mengen-Diagramm darstellen und der Klasse präsentieren.

Grafik für Beispiel von oben:



Erweiterungsmöglichkeit

Das Experiment kann ausgedehnt werden: Nach den Zweier-Verhandlungen verhandelt eine Lea oder ein Tim (Arbeitsnachfrager) mit der ganzen Klasse (Arbeitsanbieter). Somit nimmt das Angebot bei gleichbleibender Nachfrage zu. In der Folge sollten die Löhne sinken (vgl. Diskussionsfrage 6).

ANGEBOT UND NACHFRAGE

Hinweise für die Lehrperson

Diskussionsfragen

Frage 1

Von welchen Faktoren hängt ab, wie viele Tage Sie Arbeit anbieten bzw. nachfragen wollen?

- Höhe des Stundenlohnes (finanzieller Nutzen)
- Gefällt die Tätigkeit (nicht finanzieller Nutzen)
- Anfahrtsweg u.a. (direkte Kosten)
- Nutzen aus alternativen Aktivitäten wie Freizeit, Ferien u.a. (Opportunitätskosten der Arbeit)
- Persönliches Vermögen (Budgeteffekt)
- Anzahl Arbeitgeber (beeinflusst die Arbeitsnachfrage)
- Anzahl Arbeitnehmer (beeinflusst das Arbeitsangebot)

Frage 2

Vergleichen Sie in Ihrer Vierergruppe das Ergebnis der beiden Zweierteams. Welche Erkenntnisse können Sie daraus ziehen?

Aufgrund der unterschiedlichen Ausprägung der oben genannten Faktoren sind verschiedene Lösungen möglich. Eine Einigung (Marktgleichgewicht) muss nicht zwingend zustande kommen.

Frage 3

Wann gibt es eine Einigung, wann nicht?

Eine Einigung wird erzielt, wenn bei einem bestimmten Stundenlohn die angebotene und die nachgefragte Menge gleich sind. Keine Einigung wird erzielt, wenn kein Übereinstimmungsbereich vorhanden ist.

Frage 4

Finden Sie weitere Beispiele, wo zwischen Anbietern und Nachfragern verhandelt wird?

- Kapitalmärkte (Aktien, Obligationen, Derivate usw.)
- Gütermärkte (Wochen- oder Bauernmärkte, Märkte für Detailhändler wie Migros oder Coop; Commodity-Börsen für standardisierte Güter wie Energie, Metalle, Nahrungsmittel u.a.; Auktionsplattformen wie beispielsweise eBay)
- Immobilienmärkte
- Kontakt- und Partnerschaftsbörsen

Frage 5

Welche Regeln sind für das Funktionieren von Märkten wichtig?

- Transparente Rahmenbedingungen (Regulierungen, Informationsverteilung, Preistransparenz usw.)
- Freier Marktzugang/Nichtdiskriminierung
- Konkurrenzsituation/Wettbewerb
- Institutionelle Garantien (Eigentumsgarantie, Vertrags- und Rechtssicherheit usw.)

Frage 6

Was passiert, wenn Tim oder Lea nicht mit einer Person allein, sondern mit der ganzen Klasse verhandelt? Was folgt daraus?

Eine Vielzahl von Anbietern erhöht die Konkurrenz und macht Druck auf die Löhne. Gleichzeitig aber führt sie zu einer erhöhten Wahrscheinlichkeit von Vertragsabschlüssen. Der Markt wird somit ergiebiger, je mehr Marktteilnehmer auftreten. Konkurrenz sorgt für Lohnwettbewerb.