

Angebot und Nachfrage

Auftrag mit Diskussionsfragen

Rollenspiel Feuerwerksverkauf

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 und samstags 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, 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.

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 habe 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! 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 ...

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). Hinweis: In der Arbeitsmarktökonomie meint man mit dem Arbeitsangebot den Arbeitnehmer und mit der Arbeitsnachfrage den Arbeitgeber.

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

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 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:

Preis-Mengen-Diagramm

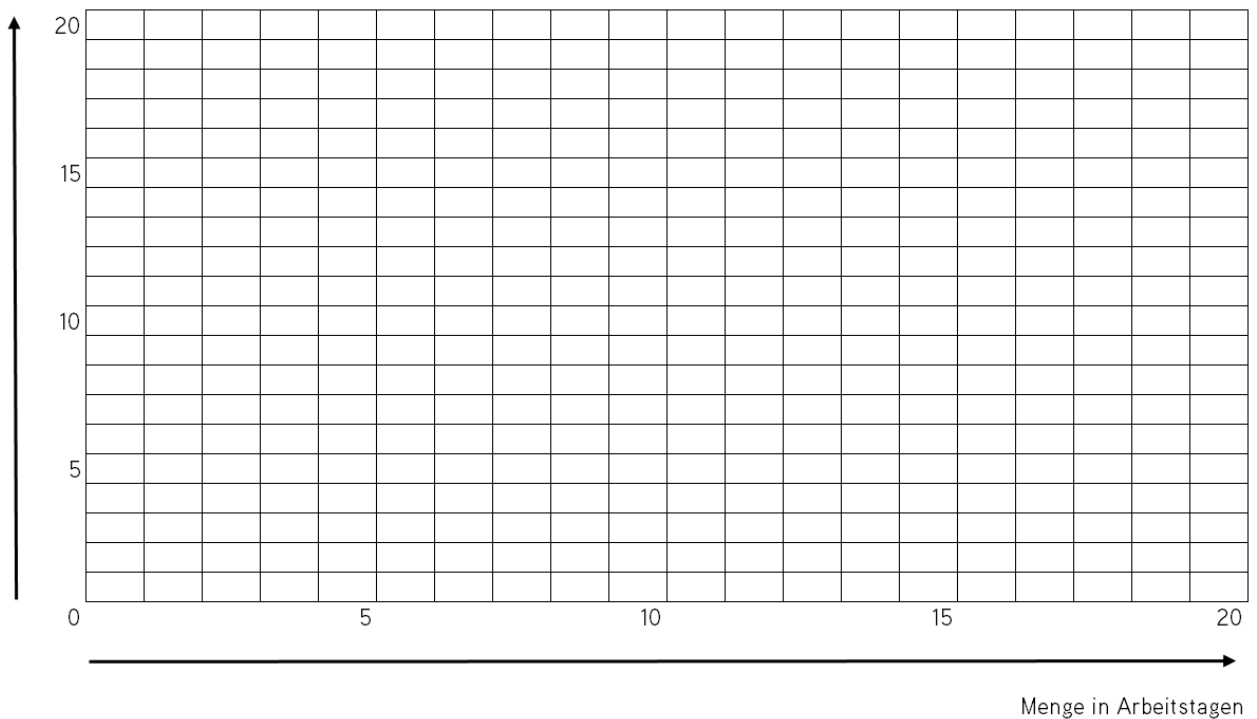
Stellen Sie die ausgefüllte Tabelle zu Arbeitsnachfrage und Angebot in unten stehendem Preis-Mengen-Diagramm grafisch dar. Auf der horizontalen X-Achse sind die Anzahl Arbeitstage aufgeführt. Auf der vertikalen Y-Achse der Stundenlohn in Franken. Ein Häuschen stellt jeweils einen Franken, respektive einen Arbeitstag dar.

Für jeden Stundenlohn (erste Spalte der Tabelle) finden Sie zwei Punkte auf der Achse: einer des Arbeitsangebotes (zweite Spalte) und einer der Arbeitsnachfrage (dritte Spalte). Markieren Sie die Punkte des Arbeitsangebotes in blauer Farbe, die der Arbeitsnachfrage in roter Farbe. Verbinden Sie im Anschluss die Punkte zu zwei Kurven.

Wenn Sie zu einer Einigung gekommen sind, treffen sich die beiden Kurven an einem bestimmten Punkt: das ist das Marktgleichgewicht.

Wenn Sie nicht zu einer Einigung gekommen sind, treffen sich die beiden Kurven nicht.

Preis in CHF



Diskussionsfragen

1. Frage

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

2. Frage

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

3. Frage

Wann gibt es eine Einigung, wann nicht?

4. Frage

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

5. Frage

Welche Regeln sind für das Funktionieren von Märkten wichtig?

6. Frage

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