

Verhandlungsmacht

Mit simulierten Preisverhandlungen verschiedene Machtpositionen erleben



KURZBESCHREIBUNG

Die Teilnehmenden (TN) nehmen die Rolle von Verkäufer*innen und Käufer*innen verschiedener Güter ein. Sie verhandeln Preise und schließen Kaufverträge ab. Anschließend werden die Erlebnisse und Ergebnisse des Rollenspiels gemeinsam reflektiert.

Danach lesen die TN Texte zu Monopolen, *Intransparenz und Ressourcenverteilung* als mögliche Faktoren von Macht in Tauschgeschäften. Direkt dazu überlegen sich die TN Lösungsansätze.

Diese werden anschließend diskutiert.

VORWISSEN

Empfohlenes Vorwissen:

- Alltägliches Grundwissen zu Marktwirtschaft, Verhandlung, Marktmacht, Ressourcen.

Mögliche Einzel-Methoden oder Module vorab:

- 09 Markt Einführung
- 09 Markt und Bedürfnisse

■ Einzelmethode ■ **Modul** ■ Gesamtkonzept



90 Minuten



ab 15 Jahren, 8-32 Teilnehmende (TN)



Benötigte Materialien (M):
M1, M2, M3



Tische außen, Gruppentische



Methodische Komplexität ■■■■■■



Inhaltliche Tiefe ■■■■■■

THEMEN

Zuordnung Curriculum: 12 Marktmacht

Schlagworte: Marktversagen, Macht, Monopol, Oligopol, Polypol, Kartell, Ausstattung, Verteilung, Wettbewerb, Verhandlung, Ungleichheit, Rückkopplung

Querbezüge zu anderen Themen im Curriculum:

04 Verhalten, 06 Ressourcen, 09 Allokation, 13 Verteilung, 14 Demokratie, 27 Produktion

VORBEREITUNG

- Druck M1 + Zuschnitt (A5) (1x pro Klein-Gruppe)
- Druck M2 (1x pro TN)
- Druck M3 (1x pro Klein-Gruppe)
- Beamer und Lautsprecher anschließen
- Gruppen-Tische am Rand

ABLAUF KOMPAKT

Dieser kompakte Ablauf dient der schnellen Orientierung, z.B. während des Workshops.

Auf der Folgeseite ist zusätzlich ein ausführlicher Ablauf, der sich für eine detaillierte Vorbereitung empfiehlt.

Zeit	Ablauf	Format	Materialien
10	Einsteig: kurzer Film	Plenum	Beamer Lautsprecher
15	Rollenspiel Preisverhandlung	Rollenspiel	M1
10	Gemeinsame Reflexion	Plenum	Fale/Flipchart
25	Reflexion Machtverhältnisse und Lösungsansätze	Gruppen	M1, M2, M3
15	Vorstellung und Bewertung der Ergebnisse	Plenum	
10	Diskussion	Plenum	
5	Abschluss/Puffer		
90	Summe der gesamten Zeit in Minuten		

Ziele des Moduls: Teilnehmende können ...

(■ ■ ■ wenig bis ■ ■ ■ voll erreichbare Detailkompetenz des Curriculum (Nr. übergeordnete Kompetenz))

- ■ ■ 12.1) ... Monopole, Oligopole und Preiskartelle erläutern und ihre möglichen Auswirkungen für den Preismechanismus und für den gesellschaftlichen Nutzen analysieren.
- ■ ■ 12.1) ... die Ressourcenverteilung zwischen Verhandlungsparteien und die damit einhergehende Verhandlungsmacht als Einflussfaktor auf die Allokation analysieren und erläutern.
- ■ ■ 12.1) ... vor dem Hintergrund der sozialen (Ungleich-) Verteilung diskutieren, inwiefern verzerrende Marktmacht in marktlichen Austauschbeziehungen und konkret der Preisbildung verbreitet ist.
- ■ ■ 12.3) ... diskutieren, inwiefern wettbewerbs- bzw. kartellrechtliche Maßnahmen (z.B. Zerschlagung, Fusionskontrolle, Preiskontrolle, Verstaatlichung) Marktmacht angemessen reduzieren.
- ■ ■ 12.3) ... anhand von aktuellen Beispielen diskutieren, inwiefern extreme ökonomische Macht durch Begrenzung von politischem und medialem Einfluss reduziert werden kann.
- ■ ■ 12.3) ... negative Rückkopplung der sozialen Ungleichheit (z.B. Steuern, Machtbegrenzung) als Lösungsansätze für macht-freiere und wohlfahrts-förderlichere Tauschprozesse diskutieren.
- ■ ■ 12.3) ... eine nach persönlichen Maßstäben sinnvolle Kombination an Maßnahmen für eine gemeinwohl-orientierte Gestaltung von Machtverhältnissen diskutieren.

ABLAUF AUSFÜHRLICH

Allgemeine Vorbemerkung: Der vorliegende Ablauf ist vor allem ein inhaltlicher roter Faden. Die methodische Ausgestaltung, inhaltlichen Schwerpunkte und Zeitangaben können bzw. sollten je nach Teilnehmenden, Moderation und Zeitrahmen variieren. Prinzipiell entspricht dies einer zeitlich ambitionierten, d.h. eher dichten Variante. In der Regel können bei längerem Zeitrahmen einzelne Abschnitte problemlos ausgedehnt werden.

Zeit	Ablauf	Format	Materialien
10	Einstieg: kurzer Film Die Moderation (Mod.) zeigt den Teilnehmenden (TN) einen Ausschnitt aus dem Video: „Keine Macht!“ (Minute 4:40 – 6:37) Die Mod. stellt den TN folgende Frage: • <i>Stimmt ihr der Aussage „es gibt keine Verhandlungsmacht“ zu? Und wenn ja, warum oder warum nicht?</i> • <i>Wir heute anhand eines Rollenspiels eigene Erfahrungen mit Macht sammeln und diese Aussage damit überprüfen.</i>	Plenum	Beamer Lautsprecher 
15	Rollenspiel Preisverhandlung Die Mod. teilt die Rollenkarten aus und erklärt die Spielregeln. Ziel des Spiels ist es die Güter zu kaufen bzw. zu verkaufen und Verträge abzuschließen. Die Mod. betont, dass es jetzt vor allem auf ihr Verhandlungsgeschick ankommt. Die TN machen sich auf die Suche nach Verkäufer*innen und handeln mit ihnen die Preise aus. Es werden insgesamt 3 Runden gespielt. Nach jeder Runde werden die Rollenkarten mit einer anderen Person getauscht, nicht mit der Person mit der zuvor verhandelt wurde. Die beobachtenden Personen bewegen sich frei zwischen den Verhandlungsgesprächen und machen sich ggf. Notizen. Tipps: Die Mod. kann die TN motivieren die Rolle schauspielerisch umzusetzen, um die Rollen erlebbarer zu machen.	Rollenspiel	M1
10	Gemeinsame Reflexion Gemeinsam mit den TN werden nun die Erfahrungen während des Spiels reflektiert: • <i>Was habt ihr während des Spiels beobachtet?</i> • <i>Welche Erfahrungen habt ihr gemacht?</i> • <i>Wer hat Erfahrungen mit Macht gemacht?</i> • <i>Hat sich euer Verhalten im Spielverlauf geändert und wenn ja, wodurch wurde dies beeinflusst?</i>	Plenum Diskussion	Tafel/Flipchart
25	Reflexion Machtverhältnisse und Lösungsansätze Nun finden sich die TN in 2-3er-Gruppen mit Käufer*innen und Verkäufer*innen des selben Gutes zusammen.	Gruppen	M1

Die TN sollen anhand der Rollenkarten die Machtdynamiken zwischen den Verhandlungspartner*innen mit Hilfe folgender Fragen analysieren:

- *Wer hat mehr Macht in dieser Verhandlungssituation?*
- *Woran liegt das?*
- *In welchem Bereich hat eine Partei mehr Macht?*

Nach etwa 5-10 Minuten legt die Mod. jeder Gruppe die Vertiefungstexte (M2) auf den Tisch. Die Gruppen lesen die Texte und diskutieren, welcher ihre Verhandlungssituation am besten charakterisiert und erklärt. Die TN bleiben in den gleichen Gruppen, lesen die Texte und diskutieren die Fragen zu den einzelnen Texten. Sie können sich auf der Rückseite dazu Notizen machen.

M2

Nachdem die TN erste eigene Überlegungen zu Lösungsansätzen angestellt haben (bzw. spätestens wenn sie damit überfordert wirken), kann die Mod. ihnen die Karten mit Lösungsansätzen (M3) mit dazu legen.

M3

15 Vorstellung und Bewertung der Ergebnisse

Abschließend stellen die Kleingruppen ihre Maßnahmen zur Vermeidung von Marktmacht mündlich vor. Die Mod. hält die Vorschläge der TN schriftlich am Flipchart/Tafel fest.

Plenum
Vorstellung

Flipchart / Tafel

Die TN dürfen mit einem Stift / Kreide jeweils die Lösungsansätze bewerten, inwiefern diese zur Lösung von Machtasymmetrien beitragen. (Vorschlag zur Bewertung: ++ | + | - | --).

Stifte / Kreide

10 Diskussion

Die Mod. regt mit folgenden Fragen eine interaktive Diskussion an:

- *Gibt es wirklich keine Macht, wie anfangs im Video behauptet?*
- *Welche Ursachen von Verhandlungsmacht waren neu für euch?*
- *Welches sind die wichtigsten Lösungsansätze? Warum?*

Plenum
Diskussion

5 Abschluss/Puffer

Optional: Als weiterführende Beschäftigung können die TN ihre alltäglichen Interaktionen auf Macht hin reflektieren.

90 Summe der gesamten Zeit in Minuten

VARIANTEN

Beispiel Unternehmen dazu geben

Bei mehr verfügbarer Zeit, besteht die Möglichkeit Steckbriefe mit Good-Practice Beispielen von Unternehmen im Anschluss an die Vertiefungstexte hinzuzugeben. Auf diese Weise erhalten TN reale Praxisbeispiele, die als Beispiel für Maßnahmen gegen ungleiche Machtverteilung in Verhandlungspositionen dienen. Es besteht auch die Möglichkeit an die TN selbstständig nach solchen Good-Practice Beispielen recherchieren zu lassen.

Verhandlungssituationen vorspielen

Eine weitere Variante wäre die TN auf Grundlage der Rollenkarte ein Skript für Verhandlungssituationen schreiben und üben zu lassen, um dann die jeweilige Verhandlungssituation dann vor der Gruppe vorzuführen. An der Tafel stehen verschiedene Aspekte in Bezug auf Verhandlungsmacht und die anderen TN müssen erraten, welche Aspekte dargestellt werden.

ANSCHLUSSMODULE

12 Marktmacht und positive Rückkopplung

Die Teilnehmenden (TN) schlüpfen in einem Planspiel die Rolle von Unternehmen. Dabei müssen sie produzieren aber auch in Marketing, Technologien und politischen Einfluss investieren. So entsteht ein Spiel um Marktanteile, welches aus Vorsprüngen schnell größere Vorsprünge macht.

Abschließend erhalten die TN einen Input zu realer Machtkonzentration ausgewählter Konzerne.

Als Fazit reflektieren die TN das Spiel und die Dynamiken auf dem Markt.

13 Ungleichheiten global

Anhand des interaktiven Weltverteilungsspiels erleben die TN die global ungleiche Verteilung von Einkommen, Vermögen, Bildung u.a.m..

Anschließend vertiefen sie in Gruppen die Verteilung und diskutieren mögliche Zusammenhänge zwischen bestimmten Ressourcen (z.B. Bildung, Institutionen, Vermögen) und Einkommen.

Zum Schluss diskutieren die TN Zusammenhänge und Wechselwirkungen der Kapitalarten sowie Auswirkungen auf Marktmacht auf globaler Ebene.

Alle Bildungsmaterialien zur Gemeinwohl-Ökonomie findest du unter: germany.econgood.org/bildung
Dort findest du eine ausführliche Sachanalyse. Das ist eine Einführung in die thematischen Hintergründe.

Wir freuen uns sehr über Ihre Fragen, Erfahrungen und Anregungen: bildung@econgood.org

Hinweis zu den Nutzungsrechten und den Creative Commons (CC):

Nutzungsrechte:

Dieses Produkt steht unter einer „Creative Commons BY-SA 4.0. International Lizenz“: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> Das heißt, Sie dürfen das Material unter folgenden Bedingungen vervielfältigen, verbreiten, remixen, verändern und darauf aufbauen: Namensnennung der*des Urheber*in, Angabe von Änderungen, Weitergabe unter gleichen Lizenz-Bedingungen.



Version: V01 | Stand: 03/2026 | Online unter: germany.econgood.org/bildung

Herausgebende: AK Bildung der Gemeinwohl-Ökonomie

Rechtlicher Träger: Gemeinwohl-Ökonomie Deutschland e.V. (gemeinnützig)

Infos: germany.econgood.org | **Kontakt:** bildung@econgood.org

Unterstützung: Wir freuen uns, wenn Sie unsere Arbeit mit einer Spende unterstützen!

Spendenkonto: Gemeinwohl-Ökonomie Deutschland e.V. (gemeinnützig) | Verwendungszweck: AK Bildung

IBAN: DE 7243 0609 6713 1853 7400 | BIC: GENODEM1GLS | Bank: GLS Gemeinschaftsbank e.G.



01 Anbieter*in Wohnungen

Großstadt, 85qm² 3 Zimmer, KDB



Deine Rolle: Du bist Immobilienmakler*in für eine große Immobilienfirma. Diese besitzt zehntausende Wohnungen in ganz Deutschland. Sie macht zum einen Einnahmen durch die Vermietung der Wohnungen und zum anderen durch die Wertsteigerung und das Verkaufen von Immobilien.

Kosten für die Wohnungen: 400 € pro Monat pro Wohnung. Die Kosten für eine Wohnung setzen sich zusammen aus Kreditkosten, Betriebskosten, Instandhaltung und Reparaturen, Versicherung und Verwaltungskosten. Da diese Kosten auf viele tausende Wohnungen aufgeteilt werden können, entstehen sogenannte Skaleneffekte, die Fixkosten verringern.

Preis: Dein Unternehmen möchte den Gewinn maximieren. Du willst mindestens 1400 € Kaltmiete für deine Wohnungen haben. Wenn dir jemand mehr bietet, dann nimmst du es natürlich an.

Ziel: Du willst 1-3 Wohnungen vermieten. Wenn dir niemand deinen Preis zahlen möchte, dann vermietest du die Wohnungen einfach nicht.

Dein Unternehmen kann es sich leisten die Wohnungen leerstehen zu lassen. Das ist aber sehr unwahrscheinlich, denn Wohnungen sind knapp. Die Wohnungen steigen ohnehin weiter im Wert und in der nächsten Runde kommt sicher ein gutes Angebot. Du darfst Angebote vergleichen, aber niemals deine Kosten verraten.

02 Anbieter*in Wohnung

Großstadt, 85qm² 3 Zimmer, KDB



Deine Rolle: Du bist Eigentümer*in einer Wohnung. Du hast dir die Wohnung als Altersvorsorge mit einem privaten Kredit gekauft. Du pflegst die Wohnung gut und lässt Reparaturen immer gleich machen. Dir ist der soziale Kontakt zu deiner Vermieter*in wichtig.

Kosten für die Wohnung: 800 € pro Monat. Die Kosten für die Wohnung setzen sich zusammen aus Kreditkosten, Betriebskosten, Instandhaltung und Reparaturen, Versicherung und weiteren Verwaltungskosten. Das alles finanzierst du über die Mieteinnahmen.

Preis: Es reicht dir, wenn die Wohnung ein bisschen Gewinn macht. Du hättest gerne 1200 € Kaltmiete, lässt dich aber auch auf 1000 € runter handeln, wenn die Mieter*in nett ist und nicht mehr hat.

Ziel: Du kannst es dir nicht leisten auf den Kosten sitzen zu bleiben. Deshalb musst du versuchen die Wohnung in jeder Runde zu vermieten. Du darfst Angebote vergleichen, aber niemals deine Kosten verraten.

01 Mieter*in Wohnung

Großstadt, 85qm² 3 Zimmer, KDB



Deine Rolle: Du bist auf der Suche nach einer Wohnung. Du bist neu in der Stadt und brauchst unbedingt zum nächsten Monat eine Wohnung. Die Nachfrage für Wohnungen ist sehr hoch und es gibt viele Menschen, die auf Wohnungssuche sind.

Einkommen: Du kommst aus einer wohlhabenden Familie und hast mehrere Millionen Vermögen. Die lebst von den Zinseinnahmen deines Vermögens.

Preis: Du kannst auch eine sehr hohe Miete problemlos bezahlen, möchtest aber einen halbwegs realistischen Preis zahlen. Dein letzter Preis ist 1600,00 €.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Anbietern für Wohnungen und versuche dich mit ihnen auf einen Preis zu einigen. Versuche für dich den besten Preis zu verhandeln.

02 Mieter*in Wohnung

Großstadt, 85qm² 3 Zimmer, KDB



Deine Rolle: Du bist auf der Suche nach einer Wohnung. Du bist neu in der Stadt und brauchst unbedingt zum nächsten Monat eine Wohnung. Die Nachfrage für Wohnungen ist sehr hoch und es gibt viele Menschen, die auf Wohnungssuche sind.

Preis: Du hast für deine Wohnung ein Budget von 1000 €. Würdest mit dem Preis aber auch auf 1400 € hochgehen. Das ist jedoch dein letzter Preis.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Anbietern für Wohnungen und versuche dich mit ihnen auf einen Preis zu einigen. Versuche für dich den besten Preis zu verhandeln.

03 Mieter*in Wohnung

Großstadt, 85qm² 3 Zimmer, KDB



Deine Rolle: Du bist auf der Suche nach einer Wohnung. Du bist neu in der Stadt und brauchst unbedingt zum nächsten Monat eine Wohnung. Die Nachfrage für Wohnungen ist sehr hoch und es gibt viele Menschen, die auf Wohnungssuche sind.

Preis: Du hast für deine Wohnung ein Budget von 1000 €. Würdest mit dem Preis aber auch auf 1400 € hochgehen. Das ist jedoch dein letzter Preis

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Anbieter*innen für Wohnungen und versuche dich mit ihnen auf einen Preis zu einigen. Versuche für dich den besten Preis zu verhandeln.

04 Mieter*in Wohnung

Großstadt, 85qm² 3 Zimmer, KDB



Deine Rolle: Du bist auf der Suche nach einer Wohnung. Du bist neu in der Stadt und brauchst unbedingt zum nächsten Monat eine Wohnung. Die Nachfrage für Wohnungen ist sehr hoch und es gibt viele Menschen, die auf Wohnungssuche sind.

Preis: Du hast für deine Wohnung ein Budget von 1000 €. Würdest mit dem Preis aber auch auf 1100 € hochgehen. Das ist jedoch dein letzter Preis

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Anbieter*innen für Wohnungen und versuche dich mit ihnen auf einen Preis zu einigen. Versuche für dich den besten Preis zu verhandeln.

01 Näherin in Bangladesh

Familienmutter



Deine Rolle: du lebst in Bangladesh und arbeitest als Näherin. Du hast eine Familie zu ernähren und lebst in ziemlicher Armut. Neben deiner Erfahrung als Näherin hast keine andere Ausbildung. Du bist auf der Suche nach einem bezahlten Job in einer Nähfabrik.

Preis: Um dich und deine Familie zu ernähren und zumindest deinen bescheidenen Lebensstandard zu halten, brauchst du mindestens 200€ im Monat. Wenn es mehr wäre, könntest du deinen Kindern auch eine besser Bildung ermöglichen und im besten Fall sogar etwas Geld beiseite legen.

Aber das wichtigste ist, dass du überhaupt einen bezahlten Job bekommst. Ohne Einkommen müsstest du ggf. verhungern. Deswegen nimmst du im Zweifel auch deutlich schlechter bezahlte Jobs an.

Ziel: suche auf dem Marktplatz einen Fabrikbesitzer, der dich in seiner Firma zum nähen anstellt. Versuche einen möglichst hohen Lohn zu verhandeln, aber stelle sicher, dass du auf jeden Fall irgendeinen Job zu irgendeinem Lohn bekommst. Auch wenn es unter deinen Vorstellungen liegt.

02 Näherin in Bangladesh

Familienmutter



Deine Rolle: du lebst in Bangladesh und arbeitest als Näherin. Du hast eine Familie zu ernähren und lebst in ziemlicher Armut. Neben deiner Erfahrung als Näherin hast keine andere Ausbildung. Du bist auf der Suche nach einem bezahlten Job in einer Nähfabrik.

Preis: Um dich und deine Familie zu ernähren und zumindest deinen bescheidenen Lebensstandard zu halten, brauchst du mindestens 200€ im Monat. Wenn es mehr wäre, könntest du deinen Kindern auch eine besser Bildung ermöglichen und im besten Fall sogar etwas Geld beiseite legen.

Aber das wichtigste ist, dass du überhaupt einen bezahlten Job bekommst. Ohne Einkommen müsstest du ggf. verhungern. Deswegen nimmst du im Zweifel auch deutlich schlechter bezahlte Jobs an.

Ziel: suche auf dem Marktplatz einen Fabrikbesitzer, der dich in seiner Firma zum nähen anstellt. Versuche einen möglichst hohen Lohn zu verhandeln, aber stelle sicher, dass du auf jeden Fall irgendeinen Job zu irgendeinem Lohn bekommst. Auch wenn es unter deinen Vorstellungen liegt.

03 Näherin in Bangladesh

Familienmutter

Deine Rolle: du lebst in Bangladesh und arbeitest als Näherin. Du hast eine Familie zu ernähren und lebst in ziemlicher Armut. Neben deiner Erfahrung als Näherin hast keine andere Ausbildung. Du bist auf der Suche nach einem bezahlten Job in einer Nähfabrik.



Preis: Um dich und deine Familie zu ernähren und zumindest deinen bescheidenen Lebensstandard zu halten, brauchst du mindestens 200€ im Monat. Wenn es mehr wäre, könntest du deinen Kindern auch eine besser Bildung ermöglichen und im besten Fall sogar etwas Geld beiseite legen.

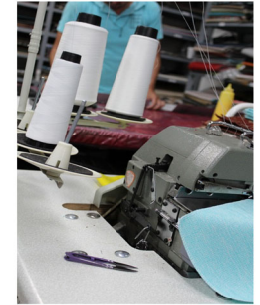
Aber das wichtigste ist, dass du überhaupt einen bezahlten Job bekommst. Ohne Einkommen müsstest du ggf. verhungern. Deswegen nimmst du im Zweifel auch deutlich schlechter bezahlte Jobs an.

Ziel: suche auf dem Marktplatz einen Fabrikbesitzer, der dich in seiner Firma zum nähen anstellt. Versuche einen möglichst hohen Lohn zu verhandeln, aber stelle sicher, dass du auf jeden Fall irgendeinen Job zu irgendeinem Lohn bekommst. Auch wenn es unter deinen Vorstellungen liegt.

04 Näherin in Bangladesh

Familienmutter

Deine Rolle: du lebst in Bangladesh und arbeitest als Näherin. Du hast eine Familie zu ernähren und lebst in ziemlicher Armut. Neben deiner Erfahrung als Näherin hast keine andere Ausbildung. Du bist auf der Suche nach einem bezahlten Job in einer Nähfabrik.



Preis: Um dich und deine Familie zu ernähren und zumindest deinen bescheidenen Lebensstandard zu halten, brauchst du mindestens 200€ im Monat. Wenn es mehr wäre, könntest du deinen Kindern auch eine besser Bildung ermöglichen und im besten Fall sogar etwas Geld beiseite legen.

Aber das wichtigste ist, dass du überhaupt einen bezahlten Job bekommst. Ohne Einkommen müsstest du ggf. verhungern. Deswegen nimmst du im Zweifel auch deutlich schlechter bezahlte Jobs an.

Ziel: suche auf dem Marktplatz einen Fabrikbesitzer, der dich in seiner Firma zum nähen anstellt. Versuche einen möglichst hohen Lohn zu verhandeln, aber stelle sicher, dass du auf jeden Fall irgendeinen Job zu irgendeinem Lohn bekommst. Auch wenn es unter deinen Vorstellungen liegt.

01 Textilfabrik in Bangladesh

Besitzer einer Textilfabrik

Deine Rolle: du besitzt eine Textilfabrik in Bangladesh. Dort werden für große europäische Mode-Konzerne wie H&M, Zara, Kik und andere Klamotten genäht. Dafür brauchst du Näherinnen.

Preis: Je günstiger die Löhne deiner Näherinnen, desto besser läuft dein Geschäft. Ideal wäre ein Lohn von 70-80€ für dich. Aber du würdest auch bis zu 100€ zahlen. Aber du weißt, es gibt mehr als genug Näherinnen. Wenn jemand mehr Lohn verlangt, dann findest du auch jemand anderen.

Ziel: suche auf dem Marktplatz 1-2 Näherinnen und biete ihnen einen Job mit einem möglichst geringen Lohn an. Versuche mindestens mit einer einig zu werden. Wenn sie zu einem günstigen Lohn arbeiten, würdest du auch zwei neue Näherinnen einstellen.



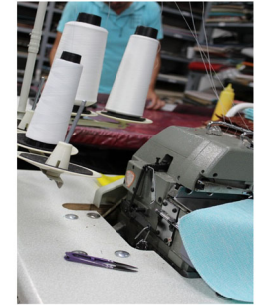
02 Textilfabrik in Bangladesh

Besitzer einer Textilfabrik

Deine Rolle: du besitzt eine Textilfabrik in Bangladesh. Dort werden für große europäische Mode-Konzerne wie H&M, Zara, Kik und andere Klamotten genäht. Dafür brauchst du Näherinnen.

Preis: Je günstiger die Löhne deiner Näherinnen, desto besser läuft dein Geschäft. Ideal wäre ein Lohn von 70-80€ für dich. Aber du würdest auch bis zu 100€ zahlen. Aber du weißt, es gibt mehr als genug Näherinnen. Wenn jemand mehr Lohn verlangt, dann findest du auch jemand anderen.

Ziel: suche auf dem Marktplatz 1-2 Näherinnen und biete ihnen einen Job mit einem möglichst geringen Lohn an. Versuche mindestens mit einer einig zu werden. Wenn sie zu einem günstigen Lohn arbeiten, würdest du auch zwei neue Näherinnen einstellen.



01 Verkäufer*in Tankstelle

Benzin für Fahrzeuge



Deine Rolle: Du bist Verkäufer*in an einer Tankstelle. Zu dir kommen täglich Menschen aus der Umgebung zum Tanken.

Preis: Dein Standardpreis für einen Liter Benzin liegt bei 2,12 €. Der Preis für Benzin setzt sich zusammen aus Energiesteuer, Mehrwertsteuer, CO₂-Zertifikatskosten (ca. 50%), dem Deckungsbetrag für Fixkosten (Vertrieb, Verwaltung, Transport etc.) und der Gewinnmarge. Der Einkaufspreis für ein Liter Rohöl liegt bei 0,68 €. **Du kannst bis zu 5 Cent runtergehen mit dem Preis. Günstiger darfst du den Liter nicht anbieten.** Du und die anderen Tankstellenbesitzer*innen haben sich gemeinsam darauf geeinigt und sprechen sich auch ab, wann und wie sie Preise erhöhen.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Abnehmer*innen für Benzin und versuche dich mit ihnen auf einen Preis zu einigen. Versuche den besten Preis zu verhandeln.

02 Kund*in mit Auto

Benzin für Fahrzeuge



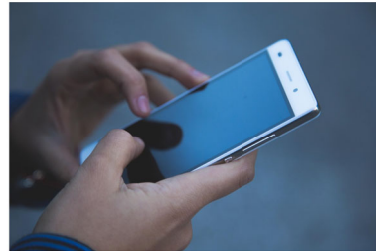
Deine Rolle: Du bist Besitzer*in eines Autos und brauchst Treibstoff.

Preis: Du musst den Benzinpreis zahlen, der dir angeboten wird. Du kannst ein paar Tankstellen abfahren, wenn du ein paar Cent sparen möchtest.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Anbieter*innen. Du kannst ein bisschen schauen, ob du eine günstigere Tankstelle findest. Du brauchst aber unbedingt Benzin.

01 Verkäufer*in Handyvertrag

*Neues Smartphone mit 50 GB Daten und
All-net-flat*



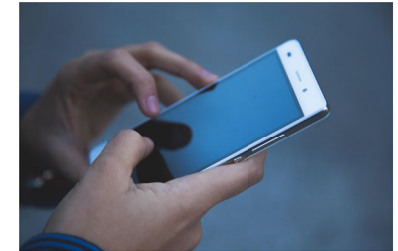
Deine Rolle: Du bist Verkäufer*in in einem Handyladen. Du hast ein spezielles Verkaufstraining absolviert und hast gelernt deine Kund*innen in Gespräche zu verwickeln und ihnen möglichst teure Verträge zu verkaufen. Du schließt gerne Verträge mit jungen oder sehr alten Menschen ab, weil du sie leichter überzeugen kannst und mehr über Handys und Verträge weißt. Du wirst nach Mindestlohn bezahlt, bekommst aber eine Provision von 10% für jeden abgeschlossenen Handyvertrag.

Preis: Du versuchst immer den teuersten Vertrag mit dem dem teuersten Handy zu verkaufen. Dieser Vertrag kostet im ersten Monat nur 10 € steigt nach 6 Monaten aber auf 40 € im Monat und ist erst nach 3 Jahren kündbar. Du kannst auch günstigere Verträge abschließen.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Käufer*innen für Handyverträge und versuche einen Vertrag abzuschließen.

02 Verkäufer*in Handyvertrag

*Neues Smartphone mit 50 GB Daten und
All-net-flat*



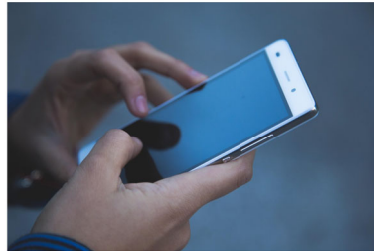
Deine Rolle: Du bist Verkäufer*in in einem Handyladen. Du hast ein spezielles Verkaufstraining absolviert und hast gelernt deine Kund*innen in Gespräche zu verwickeln und ihnen möglichst teure Verträge zu verkaufen. Du schließt gerne Verträge mit jungen oder sehr alten Menschen ab, weil du sie leichter überzeugen kannst und mehr über Handys und Verträge weißt. Du wirst nach Mindestlohn bezahlt, bekommst aber eine Provision von 10% für jeden abgeschlossenen Handyvertrag.

Preis: Du versuchst immer den teuersten Vertrag mit dem dem teuersten Handy zu verkaufen. Dieser Vertrag kostet im ersten Monat nur 10 € steigt nach 6 Monaten aber auf 40 € im Monat und ist erst nach 3 Jahren kündbar. Du kannst auch günstigere Verträge abschließen.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Käufer*innen für Handyverträge und versuche einen Vertrag abzuschließen.

01 Kund*in Handyvertrag

Neues Smartphone mit 50 GB Daten und All-net-flat



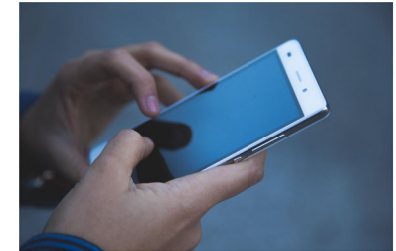
Deine Rolle: Du bist gerade 18 Jahre alt geworden und möchtest deinen ersten eigenen Handyvertrag abschließen. Du hast ein Angebot in der Werbung gesehen und möchtest unbedingt das beste Handy haben. Alle deine Freunde haben das Handy bereits. Du möchtest dich deshalb im Handyladen informieren lassen.

Preis: Du hast ein Budget von 20 € im Monat. Vielleicht kannst du dein Budget in Zukunft durch einen Nebenjob steigern.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Verkäufer*innen für Handyverträge und versuche einen Vertrag abzuschließen.

02 Kund*in Handyvertrag

Handy mit großen Tasten und Flatrate in deutsche Netze



Deine Rolle: Du bist 80 Jahre alt und möchtest einen neuen Handyvertrag abschließen. Du möchtest gerne viel mit deiner Familie telefonieren und benutzt das Internet nur selten. Du möchtest dich deshalb im Handyladen informieren lassen.

Preis: Du hast ein Budget von 10 € im Monat. Deine Rente ist knapp.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Verkäufer*innen für Handyverträge und versuche einen Vertrag abzuschließen.

01 Kleinbäuer*in aus dem Globalen Süden

1 Tonne Kakaobohnen



Deine Rolle: Als Kleinbauer bzw. Kleinbäuerin von der Elfenbeinküste besteht deine tägliche Arbeit darin, Kakao anzubauen und zu pflegen, um eine hochwertige Ernte zu gewährleisten. Du kümmerst dich um die Auswahl und Pflege der Kakaobäume, um sicherzustellen, dass sie gesund wachsen und optimale Früchte produzieren

Preis: Du möchtest deine Kakaobohnen auf dem globalen Markt anbieten. Es gibt nur wenige große Kaffeeunternehmen auf dem Markt, die dir diese Menge abkaufen können und die Konkurrenz ist groß. 2000,00 € pro Tonne wäre ein gerechter Preis, von dem du gut leben kannst. Damit kannst du die Gesundheitsbestimmungen einhalten, deine Mitarbeitenden fair bezahlen und sogar ein paar Rücklagen für schwierige Zeiten bilden. Du brauchst eigentlich mindestens 1200,00 € um deine Kosten zu decken, auch wenn das heißt, dass du deine Erntehelfer*innen unter Mindestlohn bezahlen musst und kein Geld für Gesundheit und die Schule deiner Kinder übrig bleibt.

Aber letzten Endes hast du keine Wahl. Du musst den Preis akzeptieren, den der Lebensmittelkonzern vorgibt. Also sei schnell! Denn das schlimmste wäre, wenn du den Kaffee überhaupt nicht loswirst und damit 0€ einnimmst. Das kannst du dir nicht leisten.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Käufer*innen für deine Kakaobohnen und versuche einen Vertrag abzuschließen.

02 Kleinbäuer*in aus dem Globalen Süden

1 Tonne Kakaobohnen



Deine Rolle: Als Kleinbauer bzw. Kleinbäuerin von der Elfenbeinküste besteht deine tägliche Arbeit darin, Kakao anzubauen und zu pflegen, um eine hochwertige Ernte zu gewährleisten. Du kümmerst dich um die Auswahl und Pflege der Kakaobäume, um sicherzustellen, dass sie gesund wachsen und optimale Früchte produzieren

Preis: Du möchtest deine Kakaobohnen auf dem globalen Markt anbieten. Es gibt nur wenige große Kaffeeunternehmen auf dem Markt, die dir diese Menge abkaufen können und die Konkurrenz ist groß. 2000,00 € pro Tonne wäre ein gerechter Preis, von dem du gut leben kannst. Damit kannst du die Gesundheitsbestimmungen einhalten, deine Mitarbeitenden fair bezahlen und sogar ein paar Rücklagen für schwierige Zeiten bilden. Du brauchst eigentlich mindestens 1200,00 € um deine Kosten zu decken, auch wenn das heißt, dass du deine Erntehelfer*innen unter Mindestlohn bezahlen musst und kein Geld für Gesundheit und die Schule deiner Kinder übrig bleibt.

Aber letzten Endes hast du keine Wahl. Du musst den Preis akzeptieren, den der Lebensmittelkonzern vorgibt. Also sei schnell! Denn das schlimmste wäre, wenn du den Kaffee überhaupt nicht loswirst und damit 0€ einnimmst. Das kannst du dir nicht leisten.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Käufer*innen für deine Kakaobohnen und versuche einen Vertrag abzuschließen.

01 Großer Lebensmittelkonzern

1-3 Tonnen Kakaobohnen



Deine Rolle: Du bist ein globaler Lebensmittelkonzern, der Schokoladenprodukte und Süßwaren herstellt. Du vertreibst über 100 verschiedene Schokoladenriegel und kontrollierst 80% des globalen für Schokoladenprodukte.

Preis: Dein Ziel ist es eine Tonne Kakaobohnen so günstig wie möglich zu kaufen. Du gibst den Preis vor. Du zahlst maximal 1000,00 € pro Tonne. Wenn eine Kleinbäuer*in diesen Preis nicht akzeptiert, dann gehst du eben zur nächsten und kaufst dort. Du hast auch noch genug Vorräte, um mal eine Runde keinen frischen Kaffee zu kaufen.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Verkäufer*innen für Kakaobohnen und versuche einen Vertrag abzuschließen. Versuche möglichst einzeln mit den Kakaobauern zu verhandeln.

03 Kleinbäuer*in aus dem Globalen Süden

1 Tonne Kakaobohnen



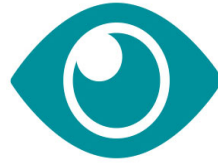
Deine Rolle: Als Kleinbauer bzw. Kleinbäuerin von der Elfenbeinküste besteht deine tägliche Arbeit darin, Kakao anzubauen und zu pflegen, um eine hochwertige Ernte zu gewährleisten. Du kümmerst dich um die Auswahl und Pflege der Kakaobäume, um sicherzustellen, dass sie gesund wachsen und optimale Früchte produzieren.

Preis: Du möchtest deine Kakaobohnen auf dem globalen Markt anbieten. Es gibt nur wenige große Kaffeeunternehmen auf dem Markt, die dir diese Menge abkaufen können und die Konkurrenz ist groß. 2000,00 € pro Tonne wäre ein gerechter Preis, von dem du gut leben kannst. Damit kannst du die Gesundheitsbestimmungen einhalten, deine Mitarbeitenden fair bezahlen und sogar ein paar Rücklagen für schwierige Zeiten bilden. Du brauchst eigentlich mindestens 1200,00 € um deine Kosten zu decken, auch wenn das heißt, dass du deine Erntehelfer*innen unter Mindestlohn bezahlen musst und kein Geld für Gesundheit und die Schule deiner Kinder übrig bleibt.

Aber letzten Endes hast du keine Wahl. Du musst den Preis akzeptieren, den der Lebensmittelkonzern vorgibt. Also sei schnell! Denn das schlimmste wäre, wenn du den Kaffee überhaupt nicht loswirst und damit 0€ einnimmst. Das kannst du dir nicht leisten.

Ziel: Suche auf dem Marktplatz nach Käufer*innen für deine Kakaobohnen und versuche einen Vertrag abzuschließen.

01 Beobachtende Person



Deine Rolle: Du bist eine beobachtende Person. Du beteiligst dich also nicht an den Verhandlungs-Gesprächen. Du bewegst dich still zwischen den Verhandlungen und hörst den Gesprächen zu.

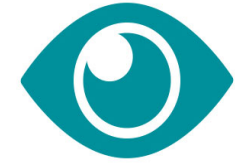
Dabei achtest du vor allem auf folgende Aspekte:

- Wie wird von wem argumentiert?
- Wer kann die Preise / Löhne wie stark bestimmen? Wer hat mehr und wer hat weniger Macht, um seine Vorstellungen durchzusetzen?
- Wodurch ergibt sich die Macht in den Verhandlungen?
- Welche Emotionen kannst du bei den verhandelnden wahrnehmen? Wie unterschieden sich die Emotionen je nach Macht?

Mach dir am besten ein paar Notizen dazu.

Anschließend beschreibst du deine Beobachtungen.

02 Beobachtende Person



Deine Rolle: Du bist eine beobachtende Person. Du beteiligst dich also nicht an den Verhandlungs-Gesprächen. Du bewegst dich still zwischen den Verhandlungen und hörst den Gesprächen zu.

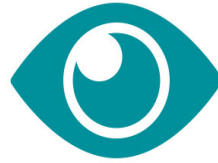
Dabei achtest du vor allem auf folgende Aspekte:

- Wie wird von wem argumentiert?
- Wer kann die Preise / Löhne wie stark bestimmen? Wer hat mehr und wer hat weniger Macht, um seine Vorstellungen durchzusetzen?
- Wodurch ergibt sich die Macht in den Verhandlungen?
- Welche Emotionen kannst du bei den verhandelnden wahrnehmen? Wie unterschieden sich die Emotionen je nach Macht?

Mach dir am besten ein paar Notizen dazu.

Anschließend beschreibst du deine Beobachtungen.

03 Beobachtende Person



Deine Rolle: Du bist eine beobachtende Person. Du beteiligst dich also nicht an den Verhandlungs-Gesprächen. Du bewegst dich still zwischen den Verhandlungen und hörst den Gesprächen zu.

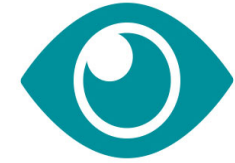
Dabei achtest du vor allem auf folgende Aspekte:

- Wie wird von wem argumentiert?
- Wer kann die Preise / Löhne wie stark bestimmen? Wer hat mehr und wer hat weniger Macht, um seine Vorstellungen durchzusetzen?
- Wodurch ergibt sich die Macht in den Verhandlungen?
- Welche Emotionen kannst du bei den verhandelnden wahrnehmen? Wie unterschieden sich die Emotionen je nach Macht?

Mach dir am besten ein paar Notizen dazu.

Anschließend beschreibst du deine Beobachtungen.

04 Beobachtende Person



Deine Rolle: Du bist eine beobachtende Person. Du beteiligst dich also nicht an den Verhandlungs-Gesprächen. Du bewegst dich still zwischen den Verhandlungen und hörst den Gesprächen zu.

Dabei achtest du vor allem auf folgende Aspekte:

- Wie wird von wem argumentiert?
- Wer kann die Preise / Löhne wie stark bestimmen? Wer hat mehr und wer hat weniger Macht, um seine Vorstellungen durchzusetzen?
- Wodurch ergibt sich die Macht in den Verhandlungen?
- Welche Emotionen kannst du bei den verhandelnden wahrnehmen? Wie unterschieden sich die Emotionen je nach Macht?

Mach dir am besten ein paar Notizen dazu.

Anschließend beschreibst du deine Beobachtungen.

Wodurch ergibt sich Macht?



AUFGABE

Lies den Text und beurteile, welche der Erklärungen eure Verhandlungssituationen am besten erklärt.

Überlege dir, welche Gegenmaßnahmen es für die beschriebenen Situationen von Macht bereits gibt, bzw. welche man zukünftig treffen könnte.

Diskutiere deine Überlegungen in deiner Gruppe.

Für Macht in Tauschbeziehungen gibt es verschiedene Gründe. Zu den wichtigsten gehören die folgenden:

A) Monopole und Kartelle:

Bei Monopolen sind Unternehmen die einzigen Anbieter oder Nachfrager. Sie haben keine Konkurrenz, das heißt ihr Gegenüber im Tauschhandel hat keine andere Alternative aus bei ihnen zu kaufen / zu verkaufen. Dadurch kann jemand mit einem Monopol den Preis viel einfacher bestimmen.

Preiskartelle funktionieren so ähnlich: mehrere Unternehmen sprechen sich ab und vereinbaren, gemeinsam zu einem hohen Preis zu verkaufen. Solange kein Unternehmen von dieser Vereinbarung abweicht, können alle überdurchschnittlich hohe Gewinne machen. Man findet Preiskartelle häufig in Branchen mit wenigen großen Anbietern, wie zum Beispiel in der Zement- oder Ölindustrie. Obwohl Unternehmen manchmal versuchen, solche Kartelle zu bilden, ist das eigentlich gegen das Kartellgesetz.

B) Ungleiche Informationen:

Wenn eine Person zu dem Nutzen oder Hintergrund des Produktes mehr weiß als die andere, spricht man von ungleichen oder fehlenden Informationen. Dies gibt der Partei eine etwas mehr Macht in der Verhandlung, weil sie entscheidet, welche Informationen sie teilt.

Diese ungleichen Informationen können verschiedene Formen annehmen: Verkäufer*innen können in Beratungsgesprächen oder in der Werbung falsche Behauptungen über ihre Produkte machen. Oder manche Verkäufer*innen bedrängen die Kund*innen in Beratungsgesprächen, sodass diese nicht genug Zeit haben, um nachzudenken oder Preise zu vergleichen. Oder in dem Preis sind versteckte Kosten und Gebühren enthalten. Das führt dazu, dass Konsumenten ggf. Produkt kaufen, die sie nicht brauchen oder dafür viel zu viel bezahlen. nicht in ihrem und den Vertragsdetails nicht auskennen, kaufen sie

C) Ungleiche Möglichkeiten von Ressourcen, Geld, u.a.m:

Eine stark unterschiedliche Ausstattung von Ressourcen (Finanzen, Vermögen, Kontakten, Sicherheiten, etc.) führt häufig zu ungleichen Machtverhältnissen. Zum Beispiel haben große Lebensmittelproduzent*innen oft eine überlegene Marktposition gegenüber Kleinbäuer*innen. Denn für die Kleinbäuer:innen geht es um die nackte Existenz und sie können es sich nicht leisten, mutig zu verhandeln, um dann am Ende ihre Produkte nicht loszuwerden. Große Konzerne haben dagegen mehr Rücklagen und können härter verhandeln und somit dieses Ungleichgewicht in Verhandlungssituationen ausnutzen.

Vereinigungen zur Gegenmacht

Die Marktmacht von Monopolen / Kartellen kann teilweise durch ein Gegengewicht gelöst werden. Das heißt, wenn sich die vielen Nachfrager oder Anbieter auf der Gegenseite zusammenschließen und mit einer Stimme sprechen und verhandeln.

Konkrete Formen davon sind Gewerkschaften oder Bauern-Kooperativen. Bei Gewerkschaften schließen sich die vielen Arbeiter*innen zusammen. Ihre Interesse gegenüber den größeren Unternehmen werden dann von Verhandlungsführern vertreten.

Eine bäuerlichen Kooperativen schließen sich viele Kleinbauern zusammen. So können sie auf dem Markt mit mehr gebündelter Macht verhandeln.

Diskussionsfrage: Reichen diese bisherigen Formen bereits aus, um Marktmacht komplett auszugleichen? Inwiefern ließe sich das Prinzip noch ausbauen? Sammelt mögliche Ideen.

Absicherung durch Mieterschutzbund

Mieter:innen fühlen sich öfters in der schwächeren Position gegenüber ihren Vermieter:innen. Insbesondere wenn sie nicht viel Wissen zu Mietrecht haben und kein Geld, um im Zweifel eine Rechtsberatung und die Gerichtskosten zu bezahlen.

Hierfür gibt es sogenannte Mieterschutzvereine. Für einen gewissen Jahresbeitrag können Mieter:innen Mitglied werden. Dafür bekommen sie bei Bedarf eine rechtliche Beratung und im schlimmsten Fall auch eine finanzielle und rechtliche Unterstützung bei Gerichtsprozessen.

Dies kann die Verhandlungsmacht bereits zu früheren Zeitpunkten eines Streites erhöhen. Denn dann müssen sie nicht bei der ersten Drohung eine Klage sofort klein begeben, auch wenn sie im Recht sind.

Diskussionsfrage: Reichen diese bisherigen Formen bereits aus, um Marktmacht komplett auszugleichen? Inwiefern ließe sich das Prinzip noch ausbauen? Sammelt mögliche Ideen.

Gesetzliche Rechte und Pflichten

Um benachteiligte Parteien vor der Marktmacht von manipulativen Anbietern auszuliefern, gibt es verschiedene gesetzliche Regeln.

Zum Beispiel gibt es ein Verbot von Wucher. Laut bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) §138 ist ein Geschäft unwirksam, wenn eine persönliche Zwangslage oder mangelndes Urteilsvermögen ausgenutzt wird. Wenn z.B. die Miete mehr als 50% über dem ortsüblichen Niveau liegt sieht das Strafgesetz §291 Geld- oder sogar Freiheitsstrafen vor

Zudem verpflichtet §307 BGB Anbieter von Leistungen dazu, ihre allgemeinen Geschäftsbedingungen klar und verständlich zu formulieren.

Außerdem müssen laut Preisangabenverordnung die Preise für Verbraucher:innen transparent sein.

Diskussionsfrage: Reichen diese bisherigen Formen bereits aus, um Marktmacht komplett auszugleichen? Inwiefern ließe sich das Prinzip noch ausbauen? Sammelt mögliche Ideen.

Absicherung und weniger Ungleichheit

Wenn sich eine sehr ungleiche Verhandlungsmacht aus sehr ungleichen Vermögen und ungleichen Sicherheiten ergibt, dann könnten hier auch Lösungen ansetzen.

Wenn die grundlegende Existenz durch den Staat gesichert ist, dann müssen sich auch ärmere Menschen nicht unverhältnismäßig ausbeuten lassen. Sondern dann können sie auch mutiger verhandeln. Ein Bedingungsloses Grundeinkommen wäre eine noch deutlich stärkere Form davon.

Außerdem kann durch durch Steuern und Förderungen dafür gesorgt werden, dass die Ungleichheit zwischen Armen und Reichen auf ein gewisses Maß begrenzt wird.

Diskussionsfrage: Reichen diese bisherigen Formen bereits aus, um Marktmacht komplett auszugleichen? Inwiefern ließe sich das Prinzip noch ausbauen? Sammelt mögliche Ideen.



Lösungsideen zum Thema Macht



Lösungsideen zum Thema Macht



Lösungsideen zum Thema Macht



Lösungsideen zum Thema Macht

Vielfalt am Markt

Wenn sich die Macht durch Monopole oder Kartelle ergeben hat, dann wäre eine passende Lösung, für mehr Vielfalt bei den Anbietenden oder den Nachfragenden zu sorgen.

Grundsätzlich sind Kartelle (Absprachen zu Preisen und Mengen) ohnehin verboten. Wer dagegen verstößt muss mit hohen Strafen rechnen.

Bei Monopolstellungen von einzelnen Anbietern können neue Anbieter gezielt gefördert werden.

Das Kartellamt kann im extremsten Fall auch große Unternehmen in mehrere kleine aufteilen.

Diskussionsfrage: Reichen diese bisherigen Formen bereits aus, um Marktmacht komplett auszugleichen? Inwiefern ließe sich das Prinzip noch ausbauen? Sammelt mögliche Ideen.

Verantwortlicher Umgang mit Macht

Ungleiche Möglichkeiten der Macht müssen nicht unbedingt dazu führen, dass diese Macht zum Nachteil der weniger mächtigen Partei ausgenutzt wird.

Denn die Partei mit mehr Macht kann einfach verantwortungsvoll mit Macht umgehen. Zum Beispiel, in dem auf eine harte Preisverhandlung verzichtet wird. Oder sogar gezielt die weniger mächtige Partei einen transparenten Preisvorschlag machen darf.

Hier kommt es letztlich auf die moralische Verantwortung der einzelnen Personen an.

Diskussionsfrage: Reichen diese bisherigen Formen bereits aus, um Marktmacht komplett auszugleichen? Inwiefern ließe sich das Prinzip noch ausbauen? Sammelt mögliche Ideen.



Lösungsideen zum Thema Macht



Lösungsideen zum Thema Macht