



„H&N“ Das Textilhandelsunternehmen

Infoblatt

Euch gehört die Einzelhandelsfirma. Ihr verkauft in euren Shops die T-Shirts in allen großen Städten.

Der Einzelhandel ist jedoch teuer und **die Gründe** sind:

- › Eure Geschäfte in den Städten kosten viel Miete. Dazu kommen Heiz- und Stromkosten.
- › Ihr habt natürlich auch viele Angestellte wie Verkäufer*innen, denen ihr einen Lohn zahlen müsst.
- › Ihr müsst auch sehr viel Geld für den Transport und Lagerung der T-Shirts zahlen.
- › Dann gibt es noch Steuerkosten, Verwaltungskosten und weitere Kosten, um eure Firma am Laufen zu halten. Und ihr selbst wollt ja auch etwas verdienen.

Wenn ihr in die Preisverhandlung geht, habt ihr daher drei Zielkategorien:

1. **Ziel: Der Bestfall:** Für 1000 T-Shirts zahlt ihr 2500 Euro.

→ So habt ihr neben allen anderen Kosten noch Geld, alle Mitarbeiter*innen gut zu bezahlen. Eure Firma könnt ihr durch die Einnahmen außerdem langsam wachsen lassen.

2. **Ziel: Der Kompromiss:** Für 1000 T-Shirts zahlt ihr 4500 Euro.

→ In dem Fall müsst ihr die Gehälter der Mitarbeiter*innen etwas kleiner halten und etwas mehr für die T-Shirts verlangen. Ihr verliert einige Kund*innen, die nicht mehr für T-Shirts zahlen wollen, aber das geht für euch als Firmenbesitzer*innen gerade noch so in Ordnung.

3. **Ziel: Das Minimum:** Für 1000 T-Shirts zahlt ihr 6000 Euro.

→ Ihr zahlt euren Mitarbeiter*innen das Minimum und macht das T-Shirt noch etwas teurer. Ihr verliert noch mehr Kund*innen, die nicht so viel für die T-Shirts zahlen wollen. Im Notfall, wirklich im Notfall, könnt ihr das annehmen.



„H&N“ Das Textilhandelsunternehmen

Das Arbeitsblatt

Schritt 1: Lest euch das Infoblatt genau durch. Was sind eure drei Ziele und welche Gründe habt ihr für eure Preise?

Schritt 2: Ihr kennt nun die Gründe für den Preis und eure Ziele. Ihr müsst nun in die Verhandlung mit den anderen Unternehmen gehen. Dafür müsst ihr euch vorbereiten.

Notiert nochmal, was ihr erreichen wollt:

Im **Bestfall** wollt ihr für 1000 T-Shirts _____ Euro zahlen.

Als **Kompromiss** wärt ihr auch mit _____ Euro für 1000 T-Shirts einverstanden.

Als **Minimum** – und das nur im Notfall – würdet ihr _____ Euro für 1000 T-Shirts zahlen.

Schritt 3: Sucht eine Person aus eurem Team **aus**, welche gleich in die Verhandlung geht. Die Person soll versuchen, den „Bestfall“ herauszuhandeln.

Um den „Bestfall“ zu erreichen, müsst ihr vielleicht 2–3 Gründe nennen. Welche Gründe aus dem Infoblatt wollt ihr bei der Verhandlung nennen? Notiert 2–3 Gründe:

Übt gerne weitere Argumente ein, die ihr nutzen könnt, um euer bestes Ziel zu erreichen.

VERHANDLUNG MIT DER TEXTILFABRIK

Schritt 4 – Verhandlungsrunde 1: Auf in die Verhandlung!

Einigt euch mit der Textilfabrik auf einen Preis für die 1000 T-Shirts.

Auf welchen Preis konntet ihr euch einigen: _____.

Schritt 5 – Verhandlungsrunde 2: Ihr werdet gleich nochmal verhandeln müssen. Das letzte Mal! Bleiben eure Argumente oder könnt ihr mehr rausholen? Geht nun eine andere Person in die Verhandlung?

Auf welchen finalen Preis konntet ihr euch einigen: _____.



„Firma Rohstoff“

Die Rohstoffhersteller*innen

Euch gehört die Firma, die aus Baumwolle den Stoff herstellt, den die Textilfabrik braucht, um die T-Shirts zu produzieren.

Das Produzieren des Stoffes ist jedoch teuer und **die Gründe** sind:

- › Ihr müsst für das Land und den Lohn der Landwirt*innen bezahlen, wo die Baumwolle angepflanzt wird.
- › Ihr braucht Fabriken und Angestellte, um aus der Baumwolle die Stoffe herzustellen.
- › Die Fabrik hat viele Maschinen gekauft, die erhalten und repariert werden müssen.
- › Dann gibt es noch Mietkosten, Steuerkosten, Verwaltungskosten und weitere Kosten, um eure Firma am Laufen zu halten. Und ihr selbst wollt ja auch etwas verdienen.

Wenn ihr in die Preisverhandlung geht, habt ihr daher drei Zielkategorien:

1. **Ziel: Der Bestfall:** Für den Stoff für 1000 T-Shirts bekommt ihr 6000 Euro.
→ Mit dem Geld könnt ihr alle Mitarbeiter*innen gut bezahlen und ihr könnt eure Firma langsam wachsen lassen.
2. **Ziel: Der Kompromiss:** Für den Stoff für 1000 T-Shirts bekommt ihr 4500 Euro.
→ In dem Fall müsst ihr die Gehälter der Mitarbeiter*innen etwas kleiner halten und ihr könnt euch weniger gute Maschinen leisten, aber das geht für euch als Firmenbesitzer*innen gerade noch so.
3. **Ziel: Das Minimum:** Für den Stoff für 1000 T-Shirts bekommt ihr 3500 Euro.
→ Ihr werdet einige Mitarbeiter*innen entlassen müssen und dem Rest zahlt ihr das Minimum ... oder weniger. Eure Maschinen könnt ihr dadurch selten reparieren. Im Notfall, wirklich im Notfall, könnt ihr das annehmen.



„Firma Rohstoff“ – Die Rohstoffhersteller*innen

Das Arbeitsblatt

Schritt 1: Lest euch das Infoblatt genau **durch**.

Was sind eure drei Ziele und welche Gründe habt ihr für eure Preise?

Schritt 2: Ihr kennt nun die Gründe für den Preis und eure Ziele. Ihr müsst nun in die Verhandlung mit den anderen Unternehmen gehen. Dafür müsst ihr euch vorbereiten.

Notiert nochmal was ihr erreichen wollt:

Im **Bestfall** bekommt ihr für den Stoff für die 1000 T-Shirts _____ Euro.

Als **Kompromiss** wärt ihr auch mit _____ Euro für einverstanden.

Als **Minimum** – und das nur im Notfall – würdet ihr _____ Euro annehmen.

Schritt 3: Sucht eine Person aus eurem Team **aus**, welche gleich in die Verhandlung geht. Die Person soll versuchen, den „Bestfall“ herauszuhandeln.

Um den „Bestfall“ zu erreichen, müsst ihr vielleicht 2–3 Gründe nennen. Welche Gründe aus dem Infoblatt wollt ihr bei der Verhandlung nennen? Notiert 2–3 Gründe:

Übt gerne weitere Argumente ein, die ihr nutzen könnt, um euer bestes Ziel zu erreichen.

VERHANDLUNG MIT DER TEXTILFABRIK

Schritt 4 – Verhandlungsrunde 1: Auf in die Verhandlung! Einigt euch mit der Textilfabrik auf einen Preis für den Stoff der 1000 T-Shirts.

Auf welchen Preis konntet ihr euch einigen: _____.

Schritt 5 – Verhandlungsrunde 2: Ihr werdet gleich nochmal verhandeln müssen. Das letzte Mal! Bleiben eure Argumente oder könnt ihr mehr rausholen? Geht nun eine andere Person in die Verhandlung?

Auf welchen finalen Preis konntet ihr euch einigen: _____.



„Die Textilfabrik“

Die Textilproduzent*innen

Euch gehört die Firma, die in ihren Fabriken aus dem Stoff der Rohstoffhersteller*innen die T-Shirts herstellt.

Das Produzieren der T-Shirts ist jedoch teuer und **die Gründe** sind:

- › Ihr braucht große Fabriken und viele Näher*innen und andere Angestellte, um aus dem Stoff die T-Shirts herzustellen.
- › Für die Produktion der T-Shirts müsst ihr viel Geld für den Transport und Lagerung des Stoffes zahlen.
- › Die Fabrik hat viele Maschinen gekauft, die erhalten und repariert werden müssen.
- › Dann gibt es noch Mietkosten, Steuerkosten, Verwaltungskosten und weitere Kosten, um eure Firma am Laufen zu halten. Und ihr selbst wollt ja auch etwas verdienen.

Wenn ihr in die Preisverhandlung geht, habt ihr daher drei Zielkategorien:

- 1. Ziel: Der Bestfall:** Ihr zahlt 2500 Euro für die Stoffe und verlangt 7500 Euro vom Einzelhandel.
→ Ihr habt damit also 5000 Euro für eure Produktion eingenommen. Mit dem Geld könnt ihr alle Mitarbeiter*innen gut bezahlen und ihr könnt eure Firma langsam wachsen lassen.
- 2. Ziel: Der Kompromiss:** Ihr zahlt 3500 Euro für die Stoffe und verlangt 7500 Euro vom Einzelhandel.
→ Ihr habt damit also 4000 Euro für eure Produktion eingenommen. In dem Fall müsst ihr die Gehälter der Mitarbeiter*innen etwas kleiner halten und ihr könnt euch weniger gute Maschinen leisten, aber das geht für euch als Firmenbesitzer*innen gerade noch so.
- 3. Ziel: Das Minimum:** Ihr zahlt 3500 Euro für die Stoffe und verlangt 6000 Euro vom Einzelhandel.
→ Ihr habt damit also 2500 Euro für eure Produktion eingenommen. Ihr werdet so einige Mitarbeiter*innen entlassen müssen und dem Rest zahlt ihr das Minimum, wirklich wenig! Eure Maschinen könnt ihr dadurch weniger gut erhalten, aber im Notfall, wirklich nur im Notfall, könnt ihr das annehmen.



„Die Textilfabrik“ – Die Textilproduzent*innen

Das Arbeitsblatt

Schritt 1: Lest euch genau das Infoblatt **durch**.

Was sind eure drei Ziele und welche Gründe habt ihr für eure Preise?

Schritt 2: Ihr kennt nun die Gründe für den Preis und eure Ziele. Ihr müsst nun in die Verhandlung mit den anderen Unternehmen gehen. Dafür müsst ihr euch vorbereiten.

Notiert nochmal, was ihr erreichen wollt:

Achtung! Ihr seid die einzige Firma, die mit den beiden anderen Firmen verhandeln muss.

Im **Bestfall** zahlt ihr für den Stoff für die 1000 T-Shirts _____ Euro und verlangt
_____ Euro vom Einzelhandel.

Als **Kompromiss** würdet ihr auch _____ Euro für den Stoff zahlen und
_____ Euro vom Einzelhandel verlangen.

Als **Minimum** – und das nur im Notfall – würdet ihr auch
_____ Euro zahlen aber nur

_____ Euro vom Einzelhandel für die 1000 T-Shirts verlangen.

Schritt 3: Sucht eine Person aus eurem Team **aus**, welche gleich in die Verhandlung geht. Die Person soll versuchen, den „Bestfall“ herauszuhandeln.

Um den „Bestfall“ zu erreichen, müsst ihr vielleicht 2–3 Gründe nennen. Welche Gründe aus dem Infoblatt wollt ihr bei der Verhandlung nennen? Notiert 2–3 Gründe:

Übt gerne weitere Argumente ein, die ihr nutzen könnt, um euer bestes Ziel zu erreichen.



„Die Textilfabrik“ – Die Textilproduzent*innen

Das Arbeitsblatt

VERHANDLUNGSRUNDE 1

Schritt 4 – Verhandlungsrunde 1: Auf in die Verhandlung!

Einigt euch mit der Rohstoffherstellern auf einen Preis für den Stoff der 1000 T-Shirts.

Auf welchen Preis konntet ihr euch einigen, was würdet ihr zahlen?: _____.

Es geht weiter! Einigt euch mit dem Einzelhandel auf einen Preis für die 1000 T-Shirts.

Auf welchen Preis konntet ihr euch einigen, was bekommt ihr?: _____.

VERHANDLUNGSRUNDE 2

Schritt 5 – Verhandlungsrunde 2: Ihr werdet gleich nochmal verhandeln müssen. Das letzte Mal! Bleiben eure Argumente oder könnt ihr mehr rausholen? Geht nun eine andere Person in die Verhandlung? Was wollt ihr besser machen?

DAS WERDET IHR ZAHLEN.

Auf welchen finalen Preis konntet ihr euch mit den Stoffhersteller*innen einigen:

_____.

DAS WERDET IHR EINNEHMEN.

Auf welchen finalen Preis konntet ihr euch mit dem Einzelhandel einigen:

_____.