

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.