

Tassenkauf

Käufer Bertram

Herr Bertram ist passionierter Sammler antiker Tassen aus der Kollektion Hudebrecht. Er hat die Tassen samt dazugehörigen Tellern vor 15 Jahren von seinen Großeltern geerbt und seither einige dazu erworben.

Neulich ist ihm leider ein Teller kaputt gegangen, aber er hat in dem Antiquitätengeschäft bei ihm um die Ecke exakt den Teller, der zu Bruch ging für 1.200 € gesehen.

Herrn Bertram fehlen in seiner Kollektion noch die beiden Tassen „Bluebird“ und „Rosenstolz“.

Beim Durchblättern der Anzeigen in seinem Antikmagazin fiel ihm die Anzeige eines Herrn Albrecht auf, der ebendiese Tassen zum Kauf anbietet. Für Mittwoch haben die beiden sich verabredet um eventuell ins Geschäft zu kommen.

Herr Bertram hat neulich beim Lottospielen 1.500 € gewonnen, möchte aber nicht mehr als 1.200 € investieren, da er ja auch mit dem Teller, dessen Preis bei 1.200 € fest liegt, liebäugelt.

Entweder kauft er den Teller, oder die Tassen, möglicherweise auch nur eine Tasse. Bei den Tassen ist es allerdings so, dass Herr Bertram die rote Tasse deutlich mehr wert ist als die blaue. Bei seinen Recherchen hat er den Eindruck gewonnen, dass die Tasse „Rosenstolz“ schneller an Wert gewinnen wird als „Bluebird“. Außerdem hat er den passenden Teller „Rosenstolz“ wohingegen er den Teller „Bluebird“ zusätzlich noch kaufen müsste.

„Rosenstolz“ ist ihm 800 € wert, „Bluebird“ 400 €

Verhandlungsziel:

Mit dem Verkauf von einer oder zwei Tassen möglichst viel Gewinn gegenüber dem festgesetzten Wert von 800 € für „Rosenstolz“ und 400 € für „Bluebird“ zu machen, d.h., z.B. lieber nur „Bluebird“ für 300 € kaufen (Gewinn 100 €) als beide Tassen für 1150 € (Gewinn nur 50 €), jedoch noch lieber zwei Tassen für 1.050 € (Gewinn 150 €) usw. Es ist besser, die Verhandlung abubrechen (Gewinn 0) als z.B. „Rosenstolz“ für 900 € zu kaufen („Gewinn“: -100 €, also 100 € Verlust).