

**Ausgangssituation Kunz AG**

Die Kunz AG ist ein Familienunternehmen, das seit 150 Jahren Uhren produziert. In den letzten Jahren ist der Verkauf stark zurückgegangen. Die Nachfrage ist gesunken, insbesondere bei jungen Personen. Viele Jugendliche lesen die Zeit an ihren Smartphones ab und tragen gar keine Uhr mehr.

Das Unternehmen Kunz AG ist gezwungen, die Kosten zu senken. Dies ist möglich, indem es die Löhne senkt oder kürzere Arbeitszeiten einführt. Zudem muss das Unternehmen einen neuen Geldgeber finden, damit in das Design neuer Uhren investiert werden kann.

**Unternehmer Moritz Kunz**

**Arbeit:** Ich bin der Chef des Uhrenunternehmens Kunz AG der dritten Generation.

**Interessen:** Ich möchte, dass mein Unternehmen langfristig existieren kann. Gerne würde ich den Betrieb meiner Tochter und meinem Sohn in den nächsten Jahren übergeben.

**Sorgen:** Da der Verkauf der Uhren zurückgeht, suche ich einen Geldgeber, der sich finanziell am Unternehmen beteiligt und in die Entwicklung in neuer Uhrendesigns investiert. Da der Gewinn in den letzten Jahren stets kleiner wurde, müssen die Kosten in verschiedenen Bereichen gesenkt werden.

**Ausgangssituation Kunz AG**

Die Kunz AG ist ein Familienunternehmen, das seit 150 Jahren Uhren produziert. In den letzten Jahren ist der Verkauf stark zurückgegangen. Die Nachfrage ist gesunken, insbesondere bei jungen Personen. Viele Jugendliche lesen die Zeit an ihren Smartphones ab und tragen gar keine Uhr mehr.

Das Unternehmen Kunz AG ist gezwungen, die Kosten zu senken. Dies ist möglich, indem es die Löhne senkt oder kürzere Arbeitszeiten einführt. Zudem muss das Unternehmen einen neuen Geldgeber finden, damit in das Design neuer Uhren investiert werden kann.

**Investor Ivo Gerber**

**Arbeit:** Ich arbeite als Anlageberater in einer Bank. In den letzten Jahren habe ich viel Geld an der Börse verdient.

**Interessen:** Ich möchte einen Teil meines Vermögens gewinnbringend anlegen. Ich bin bereit, ein gewisses Risiko einzugehen, dafür möchte ich aber eine hohe Rendite oder ein Mitspracherecht bei wichtigen Entscheidungen.

**Sorgen:** Ich möchte mein Geld nicht verlieren oder in ein falsches Unternehmen investieren. Deshalb suche ich ein Unternehmen, das eine vielversprechende Geschäftsidee hat.

**Ausgangssituation Kunz AG**

Die Kunz AG ist ein Familienunternehmen, das seit 150 Jahren Uhren produziert. In den letzten Jahren ist der Verkauf stark zurückgegangen. Die Nachfrage ist gesunken, insbesondere bei jungen Personen. Viele Jugendliche lesen die Zeit an ihren Smartphones ab und tragen gar keine Uhr mehr.

Das Unternehmen Kunz AG ist gezwungen, die Kosten zu senken. Dies ist möglich, indem es die Löhne senkt oder kürzere Arbeitszeiten einführt. Zudem muss das Unternehmen einen neuen Geldgeber finden, damit in das Design neuer Uhren investiert werden kann.

**Mitarbeiterin Helena Sanchez**

**Arbeit:** Ich arbeite zurzeit 100 Prozent im Marketing-Bereich, wo ich verantwortlich für das Aufspüren von Bedürfnissen der Jugendlichen bin. Ich erwarte in einigen Monaten mein erstes Kind.

**Interessen:** Für mich steht fest, dass ich mein Arbeitspensum nach der Geburt meines Kindes reduzieren werde. Falls dies nicht möglich ist, werde ich kündigen. Zudem fordere ich eine Lohnerhöhung, weil ja ein Teil meines Einkommens wegfallen wird. In den letzten Jahren habe ich nie eine Lohnerhöhung erhalten.

**Sorgen:** Ich befürchte, dass mein Chef mich durch eine jüngere und günstigere Arbeitskraft ersetzen wird.

**Ausgangssituation Kunz AG**

Die Kunz AG ist ein Familienunternehmen, das seit 150 Jahren Uhren produziert. In den letzten Jahren ist der Verkauf stark zurückgegangen. Die Nachfrage ist gesunken, insbesondere bei jungen Personen. Viele Jugendliche lesen die Zeit an ihren Smartphones ab und tragen gar keine Uhr mehr.

Das Unternehmen Kunz AG ist gezwungen, die Kosten zu senken. Dies ist möglich, indem es die Löhne senkt oder kürzere Arbeitszeiten einführt. Zudem muss das Unternehmen einen neuen Geldgeber finden, damit in das Design neuer Uhren investiert werden kann.

**Mitarbeiter Jan Frey**

**Arbeit:** Ich arbeite seit über 10 Jahren für die Kunz AG im Marketing-Bereich und war stets ein treuer und zuverlässiger Mitarbeiter.

**Interessen:** Ich habe ein Mitarbeitergespräch und möchte mehr Lohn einfordern. Ich finde, eine Lohnerhöhung steht mir nach 10-jähriger Betriebszugehörigkeit und guter Arbeitsleistung zu. Ich bin auch bereit, Überstunden zu leisten. Zudem bin ich sehr kreativ und habe ein Gespür für neue Trends. Das soll sich endlich in meinem Gehalt niederschlagen.

**Sorgen:** Ich befürchte, dass der Kostendruck in der Firma gross ist und ich nicht mehr Lohn erhalten werde.

**Ausgangssituation Dorfladen Haselbach**

Im beschaulichen Haselbach betreiben Lilo Kern und ihr Mann Oli Kern ihren gut florierenden Dorfladen «Frisch & Nah». Die Produkte beziehen sie von verschiedenen landwirtschaftlichen Betrieben aus der näheren Umgebung. Auch berücksichtigen sie kleinere Anbieter von Spezialitäten. In einem Jahr gehen sie in Rente. Eine Nachfolge ist gesucht.

**Besitzer Dorfladen Lilo und Oli Kern**

**Arbeit:** 25 Jahre lang haben wir den Dorfladen Haselbach betrieben. Die Herkunft der Produkte und ein saisonales Angebot im Geschäft lag uns immer am Herzen.

**Interesse:** Für die Nachfolge des Dorfladens Haselbach wünschen wir uns eine Person, die das Geschäft in unserem Sinne weiterführt und damit auch die Vermarktung von regionalen Produkten im Dorf fördert.

**Sorgen:** Es bereitet uns Sorgen, dass bis anhin keine Nachfolge gefunden werden kann und der Dorfladen ganz schliessen muss oder eine Detailhandelskette den Laden übernimmt.

**Ausgangssituation Dorfladen Haselbach**

Im beschaulichen Haselbach betreiben Lilo Kern und ihr Mann Oli Kern ihren gut florierenden Dorfladen «Frisch & Nah». Die Produkte beziehen sie von verschiedenen landwirtschaftlichen Betrieben aus der näheren Umgebung. Auch berücksichtigen sie kleinere Anbieter von Spezialitäten. In einem Jahr gehen sie in Rente. Eine Nachfolge ist gesucht.

**Gemeindepräsident Peter Hasler**

**Arbeit:** Ich bin der Gemeindepräsident von Haselbach.

**Interesse:** Der Dorfladen steht mitten im Zentrum und ist damit ein beliebter Treffpunkt für Jung und Alt. Die Möglichkeit regionale Produkte via Dorfladen zu verkaufen ist für viele Menschen in Haselbach und Haselberg eine wichtige Einkommensquelle.

**Sorgen:** Es bereitet mir Sorgen, wenn keine Nachfolge für den Dorfladen gefunden werden kann und der Laden ganz schliessen muss oder sogar an einen grossen Detailhandel übergehen würde.

**Ausgangssituation Dorfladen Haselbach**

Im beschaulichen Haselbach betreiben Lilo Kern und ihr Mann Oli Kern ihren gut florierenden Dorfladen «Frisch & Nah». Die Produkte beziehen sie von verschiedenen landwirtschaftlichen Betrieben aus der näheren Umgebung. Auch berücksichtigen sie kleinere Anbieter von Spezialitäten. In einem Jahr gehen sie in Rente. Eine Nachfolge ist gesucht.

**Bauernfamilie Katja und Linus Iten**

**Arbeit:** Seit 12 Jahren betreiben wir den landwirtschaftlichen Betrieb Haselgrün mit Bio-Zertifizierung.

**Interesse:** Wir haben uns darauf spezialisiert aus dem eigenen produzierten Gemüse, Obst und Kräuter haltbare Produkte herzustellen. Der Dorfladen in Haselbach ist ein guter Abnehmer unserer Produkte und wir kommen fast nicht nach mit der Produktion. Daher können wir uns gut vorstellen in Haselbach den Dorfladen zu übernehmen und unser Sortiment noch weiter auszubauen.

**Sorgen:** Wir wohnen etwas ausserhalb von Haselbach. Wir fragen uns, ob wir einen Doppelbetrieb führen können, der 10 Kilometer auseinanderliegt.

**Ausgangssituation Dorfladen Haselbach**

Im beschaulichen Haselbach betreiben Lilo Kern und ihr Mann Oli Kern ihren gut florierenden Dorfladen «Frisch & Nah». Die Produkte beziehen sie von verschiedenen landwirtschaftlichen Betrieben aus der näheren Umgebung. Auch berücksichtigen sie kleinere Anbieter von Spezialitäten. In einem Jahr gehen sie in Rente. Eine Nachfolge ist gesucht.

**Unternehmer Klaus Karrer**

**Arbeit:** Ich führe die Detailhandelskette Primi.

**Interesse:** Ich will in Haselbach eine Primi-Filiale eröffnen, um den Menschen dort Zugang zu einem breiten Angebot an Lebensmitteln und zu längeren Ladenöffnungszeiten zu ermöglichen. Zudem schaffe ich zusätzliche Arbeitsplätze im Dorf.

**Sorgen:** Der Widerstand in der Gemeinde kann sehr gross sein, wenn eine Detailhandelskette einen Dorfladen übernehmen möchte.

### ROLLENSPIEL 1



### ROLLENSPIEL 1



### ROLLENSPIEL 1



### ROLLENSPIEL 1



### ROLLENSPIEL 2



### ROLLENSPIEL 2



### ROLLENSPIEL 2



### ROLLENSPIEL 2





### Ausgangssituation Coiffeursalon «Beauty Hair»

Corinna Meierhans hat sich im vergangenen Jahr selbstständig gemacht und ihren Coiffeursalon «Beauty Hair» eröffnet. Noch ist sie nicht ganz ausgelastet und möchte gerne neue Kundinnen und Kunden gewinnen. Sie verteilt deshalb Gutscheine für eine vergünstigte Haarfärbung und will gleichzeitig die neuen Haarfarben in ihrem Schaufenster anpreisen.

### Unternehmerin Corinna Meierhans

**Arbeit:** Vor kurzem habe ich meinen eigenen Coiffeursalon «Beauty Hair» eröffnet.

**Interesse:** Mein Ziel ist es, den Umsatz zu steigern und neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen. Da ist mir jedes Mittel recht. Für umweltschonende Verfahren oder etwa Recycling meiner Coiffeurprodukte und Färbemittel interessiere ich mich nicht sonderlich. Meiner Meinung nach sollen sich die grossen und reichen Unternehmen um diese Dinge kümmern. Für die Schaufenster Promo-Aktion «neue Haarfarbe fällig?» will ich eine neue spezielle Haarfarbe beziehen, die besonders lange anhält und das Haar weniger beschädigt. Deshalb vereinbare ich einen Termin mit der Lieferantin.

**Sorgen:** Ich bin besorgt, dass meine Promo-Aktion «neue Haarfarbe» zu wenig wahrgenommen wird.

### Ausgangssituation Coiffeursalon «Beauty Hair»

Corinna Meierhans hat sich im vergangenen Jahr selbstständig gemacht und ihren Coiffeursalon «Beauty Hair» eröffnet. Noch ist sie nicht ganz ausgelastet und möchte gerne neue Kundinnen und Kunden gewinnen. Sie verteilt deshalb Gutscheine für eine vergünstigte Haarfärbung und will gleichzeitig die neuen Haarfarben in ihrem Schaufenster anpreisen.

### Lieferantin Eva Doppler

**Arbeit:** Ich arbeite für ein namhaftes Unternehmen, das Haarfärbemittel nach den neuesten Technologien herstellt.

**Interesse:** Ich bin überzeugt von den neuen Haarfärbemitteln, die nach neuester Technologie entwickelt wurden. Die Haarfasern werden während des Färbens geschützt, sodass die Haare weniger spröde und brüchig werden. Die Kundinnen und Kunden sollen sich diese Innovation etwas kosten lassen. Ich will gut daran verdienen. Zudem verlange ich eine Mindestbestellmenge und setze auf regelmässige und langjährige Geschäftsbeziehungen. Alles andere interessiert mich nicht.

**Sorgen:** Die Konkurrenz ist gerade in natürlichen Haarfärbemitteln sehr gross. Ich muss die Coiffeurgeschäfte von der Qualität des neuen Haarfärbemittels überzeugen.

### Ausgangssituation Coiffeursalon «Beauty Hair»

Corinna Meierhans hat sich im vergangenen Jahr selbstständig gemacht und ihren Coiffeursalon «Beauty Hair» eröffnet. Noch ist sie nicht ganz ausgelastet und möchte gerne neue Kundinnen und Kunden gewinnen. Sie verteilt deshalb Gutscheine für eine vergünstigte Haarfärbung und will gleichzeitig die neuen Haarfarben in ihrem Schaufenster anpreisen.

### Kunde Dejan Kuster

**Arbeit:** Ich kann aktuell nur Teilzeit in einer Bäckerei arbeiten.

**Interesse:** Ich habe vom Coiffeursalon «Beauty Hair» einen Gutschein für eine vergünstigte Haarfärbung erhalten und will diesen einlösen. Da ich momentan sparen muss, kommt mir diese Aktion gelegen. Meine grauen Haare müssen dringend nachgefärbt werden. Ich bin mit dem Resultat zufrieden, aber beim Bezahlen rege ich mich fürchterlich auf. Die Haarfarbe kostet wegen der neuen Technologie doppelt so viel wie vorher. Ich reklamiere und will einen Preisabschlag.

**Sorge:** Mein Aussehen ist mir wichtig, daher gehe ich regelmässig zum Coiffeur und lasse mir meine Haare färben. Ein gutes Produkt hat seinen Preis. Aber mein Budget ist aktuell leider beschränkt. Ich kann es mir nicht leisten, ein hochwertiges Produkt zu kaufen.

### Ausgangssituation Coiffeursalon «Beauty Hair»

Corinna Meierhans hat sich im vergangenen Jahr selbstständig gemacht und ihren Coiffeursalon «Beauty Hair» eröffnet. Noch ist sie nicht ganz ausgelastet und möchte gerne neue Kundinnen und Kunden gewinnen. Sie verteilt deshalb Gutscheine für eine vergünstigte Haarfärbung und will gleichzeitig die neuen Haarfarben in ihrem Schaufenster anpreisen.

### Naturschützerin Leila Klein

**Arbeit:** Ich bin Schneiderin und selbstständig erwerbend. Seit 5 Jahren bin ich Mitglied beim WWF, der grössten Umweltschutzorganisation der Schweiz.

**Interesse:** Als ich die Werbung für Corinnas Meierhans Promo-Aktion «neue Haarfarbe fällig?» entdeckte, ärgere ich mich. Ich bin der Meinung, dass nur noch natürliche Pflanzen-Haarfarben genutzt werden sollten, da die chemischen Farbstoffe Mensch und Umwelt belasten. Ich verfasse ein Flugblatt und verteile es, während Corinne Meierhans ihre Gutscheine abgibt.

**Sorgen:** Ich bin besorgt um die Umwelt und befürchte, dass mein Flugblatt zu wenig von den Passantinnen und Passanten wahrgenommen wird.

### Ausgangssituation Gelateria Dolce

Joyce Miller arbeitet seit ein paar Jahren während den Sommermonaten im Gastgewerbe. Sie will mit ihrem Kollegen Benji Weber eine eigene Gelateria eröffnen. Auf der Suche nach einem geeigneten Lokal werden sie in einem kleinen Quartier fündig. Nach längeren Verhandlungen können sie sich mit der Besitzerin Jolanda Jacobs über den Pachtzins einigen.

### Besitzerin Café Kunterbunt Jolanda Jacobs

**Arbeit:** Jahrzehnte lang habe ich das Café Kunterbunt mit Erfolg betrieben. Das Café war ein beliebter Treffpunkt für Jung und Alt im Quartier. Nun möchte ich mich mehr meiner Malerei widmen und Kurse anbieten.

**Interesse:** Mein Lokal steht seit letztem Jahr leer, weil ich keine Zeit hatte, mich um neue Pächter zu kümmern. Letzten Monat habe ich endlich eine Anzeige aufgegeben. Die Nachfrage ist gross. Es haben sich diverse Interessentinnen und Interessenten beworben, obwohl der Pachtzins sehr teuer ist. Ich will gut damit verdienen. Da ich die Räume in Zukunft im Winter selbst für Malkurse nutzen möchte, ist mir ein saisonaler, aber langjähriger Vertrag wichtig.

**Sorgen:** Ich bin besorgt, dass trotz der grossen Nachfrage der Pachtzins und der langjährige Vertrag potenziell Interessierte davon abhält, das Café Kunterbunt zu übernehmen.

### Ausgangssituation Gelateria Dolce

Joyce Miller arbeitet seit ein paar Jahren während den Sommermonaten im Gastgewerbe. Sie will mit ihrem Kollegen Benji Weber eine eigene Gelateria eröffnen. Auf der Suche nach einem geeigneten Lokal werden sie in einem kleinen Quartier fündig. Nach längeren Verhandlungen können sie sich mit der Besitzerin Jolanda Jacobs über den Pachtzins einigen.

### Interessentin Joyce Miller

**Arbeit:** Ich arbeite im Winter als Skilehrerin in Davos und im Sommer im Gastgewerbe.

**Interesse:** Für die Sommermonate suche ich einen Job. Mit der Gelateria Dolce lässt sich die Stelle als Skilehrerin gut vereinbaren. Ich will mit der Gelateria vor allem ein junges Publikum, aber auch Familien anlocken. Mein Geschäftspartner Benji Weber und ich kennen uns im Gastgewerbe aus und wissen, dass in den Sommermonaten mit Glacés gutes Geld verdient werden kann, besonders am Nachmittag und Abend.

**Sorgen:** Mir macht Sorgen, ob wir mit unserem Konzept der Gelateria Dolce die Menschen im Quartier erreichen können.

### Ausgangssituation Gelateria Dolce

Joyce Miller arbeitet seit ein paar Jahren während den Sommermonaten im Gastgewerbe. Sie will mit ihrem Kollegen Benji Weber eine eigene Gelateria eröffnen. Auf der Suche nach einem geeigneten Lokal werden sie in einem kleinen Quartier fündig. Nach längeren Verhandlungen können sie sich mit der Besitzerin Jolanda Jacobs über den Pachtzins einigen.

### Anwohnerin Mathilda Huber

**Arbeit:** Ich bin Rentnerin und wohne seit Jahrzehnten in diesem Quartier.

**Interesse:** Wöchentlich treffe ich mich mit meinen Kolleginnen und Kollegen zum Kaffeeklatsch im Café Kunterbunt. Da ich Witwe bin, ist das eine willkommene Abwechslung im Alltag. Neuigkeiten werden untereinander ausgetauscht und wir unterstützen uns in Alltagsfragen.

**Sorgen:** Ich bin traurig, dass mein Lieblingscafé im vergangenen Jahr schliessen musste. Der Betrieb war nicht mehr rentabel. Ich bin schon im Rentenalter und rege mich fürchterlich auf, dass die Besitzerin das Lokal nun an junge Leute verpachten will. Lange Warteschlangen vor der Gelateria werden meine Nachtruhe stören. Zudem wird sicher viel Abfall auf der Strasse herumliegen. Ich will mir die zukünftigen Pächter vorknöpfen und mit einer Einsprache drohen.

### Ausgangssituation Gelateria Dolce

Joyce Miller arbeitet seit ein paar Jahren während den Sommermonaten im Gastgewerbe. Sie will mit ihrem Kollegen Benji Weber eine eigene Gelateria eröffnen. Auf der Suche nach einem geeigneten Lokal werden sie in einem kleinen Quartier fündig. Nach längeren Verhandlungen können sie sich mit der Besitzerin Jolanda Jacobs über den Pachtzins einigen.

### Blumenladenbesitzer Leon Ribeli

**Arbeit:** Ich besitze einen kleinen Blumenladen direkt neben dem freigewordenen Café Kunterbunt.

**Interesse:** Da meine Kundschaft in den letzten Jahren stark zugenommen hat, möchte ich gerne das freigewordene Lokal übernehmen und mit meinem Blumenladen zusammenschliessen. So soll ein grosser Blumenladen mit integriertem Café entstehen.

**Sorgen:** Ich bin besorgt, ob meine Idee «Blumen & Café» Anklang im Quartier finden wird.

### ROLLENSPIEL 3



### ROLLENSPIEL 3



### ROLLENSPIEL 3



### ROLLENSPIEL 3



### ROLLENSPIEL 4



### ROLLENSPIEL 4



### ROLLENSPIEL 4



### ROLLENSPIEL 4





### Ausgangslage Biotechnologieunternehmen «PowerOfNatur»

Das Biotechnologieunternehmen «PowerOfNatur» hat einen neuen Wirkstoff entwickelt, der gegen Lepra wirkt. Lepra ist eine Armutskrankheit und tritt in gewissen Ländern des Globalen Südens auf. Der Verwaltungsrat von «PowerOfNatur» plant, dass sich das Unternehmen an einem neuen Programm beteiligt, das die Ansteckungskette von Lepra durchbrechen will. Dazu werden Angehörige und Kontaktpersonen von Leprakranken vorbeugend mit einem neuen Medikament behandelt. Das Medikament soll gratis abgegeben werden.

### Verwaltungsmitglied Dörte Hemberg

**Arbeit:** Ich bin Verwaltungsratsmitglied von «PowerOfNatur» und setzte mich dafür ein, mit Partnerinnen und Partner eine Stiftung zu gründen.

**Interesse:** Das neu entwickelte Medikament soll im Globalen Süden im Rahmen von Programmen gratis abgegeben werden. Der Wirkstoff soll Menschen zugutekommen, die bisher keinen Zugang zur modernen Medizin hatten.

**Sorge:** Ich befürchte, dass es Menschen gibt, die mit dem Medikament nicht nur wohltätig sein wollen, sondern einen Gewinn erzielen möchten.

### Ausgangslage Biotechnologieunternehmen «PowerOfNatur»

Das Biotechnologieunternehmen «PowerOfNatur» hat einen neuen Wirkstoff entwickelt, der gegen Lepra wirkt. Lepra ist eine Armutskrankheit und tritt in gewissen Ländern des Globalen Südens auf. Der Verwaltungsrat von «PowerOfNatur» plant, dass sich das Unternehmen an einem neuen Programm beteiligt, das die Ansteckungskette von Lepra durchbrechen will. Dazu werden Angehörige und Kontaktpersonen von Leprakranken vorbeugend mit einem neuen Medikament behandelt. Das Medikament soll gratis abgegeben werden.

### Aktionärin Marie-Louise Surchamp

**Arbeit:** Ich bin Grossaktionärin von «PowerOfNatur» und habe deshalb ein Mitspracherecht bei den wichtigen Entscheidungen.

**Interesse:** Der neue Wirkstoff war mit intensiver Forschung verbunden. Ich habe mich für die Entwicklung des Medikaments sehr eingesetzt, weil ich überzeugt bin, dass sich damit viel Geld verdienen lässt.

**Sorgen:** Es stört mich, dass der Verwaltungsrat plant, das neue Medikament in Ländern des Globalen Südens gratis abzugeben. Dafür soll sogar eine neue Stiftung gegründet werden.

### Ausgangslage Biotechnologieunternehmen «PowerOfNatur»

Das Biotechnologieunternehmen «PowerOfNatur» hat einen neuen Wirkstoff entwickelt, der gegen Lepra wirkt. Lepra ist eine Armutskrankheit und tritt in gewissen Ländern des Globalen Südens auf. Der Verwaltungsrat von «PowerOfNatur» plant, dass sich das Unternehmen an einem neuen Programm beteiligt, das die Ansteckungskette von Lepra durchbrechen will. Dazu werden Angehörige und Kontaktpersonen von Leprakranken vorbeugend mit einem neuen Medikament behandelt. Das Medikament soll gratis abgegeben werden.

### Verwaltungspräsident Manfred Tobler

**Arbeit:** Ich bin Verwaltungsratspräsident von «PowerOfNatur».

**Interesse:** Ich möchte mit der Gratisabgabe des Medikamentes das Image von «PowerOfNatur» und das Vertrauen in das Unternehmen durch die Öffentlichkeit steigern. Ich bin mir bewusst, dass die grosszügige Spendenaktion in finanzieller Hinsicht kurzfristig nicht rentiert, hoffe aber dadurch langfristig neue Märkte und Kundinnen und Kunden gewinnen zu können.

**Sorgen:** Ich Sorge mich, ob meine längerfristige Finanzstrategie aufgeht und wir auf die Dauer trotz der Gratisabgabe einen Gewinn erwirtschaften können.

### Ausgangslage Biotechnologieunternehmen «PowerOfNatur»

Das Biotechnologieunternehmen «PowerOfNatur» hat einen neuen Wirkstoff entwickelt, der gegen Lepra wirkt. Lepra ist eine Armutskrankheit und tritt in gewissen Ländern des Globalen Südens auf. Der Verwaltungsrat von «PowerOfNatur» plant, dass sich das Unternehmen an einem neuen Programm beteiligt, das die Ansteckungskette von Lepra durchbrechen will. Dazu werden Angehörige und Kontaktpersonen von Leprakranken vorbeugend mit einem neuen Medikament behandelt. Das Medikament soll gratis abgegeben werden.

### Journalist Mirko Gashi

**Arbeit:** Ich bin Journalist einer grossen Tageszeitung und arbeite zurzeit an einem Artikel zum Vorhaben des Biotechnologieunternehmens «PowerOfNatur».

**Interesse:** Damit ich ausgewogen berichten kann, führe ich mit Dörte Hemberg, Marie-Louise Surchamp und Manfred Tobler Interviews. Mein Ziel ist es, die verschiedenen Standpunkte kennenzulernen und auch die Sicht der von Armut betroffenen Menschen zu schildern.

**Sorgen:** Ich hoffe, dass es mir gelingt einen ausgewogenen Bericht zum Biotechnologieunternehmen «PowerOfNatur» zu verfassen.

### Ausgangssituation Unternehmen «Vita-Shake»

Der Unternehmer Jens Hansen ist überzeugt von seiner neuen Geschäftsidee «Vita-Shake». Heute essen die meisten Menschen nicht genügend Obst und Gemüse, um die nötigen Vitamine und Mineralstoffe aufzunehmen. Deshalb bietet er auf einer Internet-Plattform Obst- und Gemüsepulver an, aus denen sich einfach Obst- und Gemüseshakes mixen lassen.

### Unternehmer Jens Hansen

**Arbeit:** Ich habe lange gespart, um mir meinen Traum eines eigenen Unternehmens zu erfüllen. Seit drei Jahren führe ich nun das Unternehmen «Vita-Shake».

**Interessen:** Mein oberstes Ziel ist es, mit meinem Geschäft reich zu werden. Ich suche Rohstoffe aus, die möglichst billig sind. Ich beschreibe meine Produkte als nachhaltig, weil das gut ankommt, obwohl sie es gar nicht sind. Um meinen Konkurrenten die Kundinnen und Kunden anzuwerben, verkaufe ich die Pulver anfangs sehr billig. Später kann ich dann die Preise anheben.

**Sorgen:** Die Konkurrenz im Bereich nachhaltige Ernährung ist gross, insbesondere von Shakes.

### Ausgangssituation Unternehmen «Vita-Shake»

Der Unternehmer Jens Hansen ist überzeugt von seiner neuen Geschäftsidee «Vita-Shake». Heute essen die meisten Menschen nicht genügend Obst und Gemüse, um die nötigen Vitamine und Mineralstoffe aufzunehmen. Deshalb bietet er auf einer Internet-Plattform Obst- und Gemüsepulver an, aus denen sich einfach Obst- und Gemüseshakes mixen lassen.

### Konkurrentin Nina Savary

**Arbeit:** Ich bin Teilinhaberin des Unternehmens «Natural Shakes» und wir verkaufen schon lange ähnliche Shake-Pulver.

**Interesse:** Wir vertreiben unser Pulver in ausgewählten Bioläden, wo die Herkunft der Rohstoffe überprüft und mit einem Label gekennzeichnet werden. Für mich ist es wichtig, dass die Menschen in Ländern des Globalen Südens für den Anbau der exotischen Früchte faire Löhne erhalten und keine giftigen Pflanzenschutzmittel verwenden.

**Sorgen:** Die Konkurrenz im Bereich nachhaltige Ernährung ist gross. Insbesondere beschäftigt mich, dass unseriöse Unternehmungen angeblich nachhaltige Produkte auf den Markt bringen.

### Ausgangssituation Unternehmen «Vita-Shake»

Der Unternehmer Jens Hansen ist überzeugt von seiner neuen Geschäftsidee «Vita-Shake». Heute essen die meisten Menschen nicht genügend Obst und Gemüse, um die nötigen Vitamine und Mineralstoffe aufzunehmen. Deshalb bietet er auf einer Internet-Plattform Obst- und Gemüsepulver an, aus denen sich einfach Obst- und Gemüseshakes mixen lassen.

### Kundin Kim Gonzales

**Arbeit:** Ich arbeite in der IT-Branche. Ich habe mir vorgenommen, mich fortan ausgewogener zu ernähren. Leider bleibt mir oft nicht viel Zeit zum Kochen. Deshalb recherchierte ich im Internet, wie ich dennoch mehr Obst und Gemüse zu mir nehmen könnte.

**Interesse:** Bei der Recherche bin ich auf die Angebote von «Vita-Shake» und «Natural Shakes» gestossen. Ich entschloss mich mit den beiden Kontakt aufzunehmen, um mehr über ihre Produkte zu erfahren.

**Sorgen:** Ich möchte für mein Geld ein Produkt erhalten, das hält, was es verspricht.

### Ausgangssituation Unternehmen «Vita-Shake»

Der Unternehmer Jens Hansen ist überzeugt von seiner neuen Geschäftsidee «Vita-Shake». Heute essen die meisten Menschen nicht genügend Obst und Gemüse, um die nötigen Vitamine und Mineralstoffe aufzunehmen. Deshalb bietet er auf einer Internet-Plattform Obst- und Gemüsepulver an, aus denen sich einfach Obst- und Gemüseshakes mixen lassen.

### Ernährungsexperte Angelo Rossi

**Arbeit:** Ich arbeite für eine Nachhaltigkeits-Fachstelle und bin verantwortlich für das Label «BioGenuss».

**Interesse:** Wieder einmal liegen etliche Gesuche von Anbietern auf meinem Pult, die sich neu zertifizieren lassen wollen. So auch jene von Jens Hansen und Nina Savary. Um zu überprüfen, ob die Angaben stimmen, nehme ich Kontakt mit den beiden Anbietern und deren Lieferanten auf.

**Sorgen:** Die Auflagen für die Zertifizierung des Labels «BioGenuss» sind sehr aufwändig und streng, insbesondere das Ausweisen der Herkunft der verschiedenen Rohstoffe.

### ROLLENSPIEL 5



### ROLLENSPIEL 5



### ROLLENSPIEL 5



### ROLLENSPIEL 5



### ROLLENSPIEL 6



### ROLLENSPIEL 6



### ROLLENSPIEL 6



### ROLLENSPIEL 6

