

Nachfrage

Die Nachfrage nach einem Gut hängt von mehreren Faktoren ab:

- Preis: Gesetz der Nachfrage
- Einkommen:
- Preise verwandter Güter: Preisänderung eines Guts verändert die Nachfragemenge des anderen Guts
- Präferenzen
- Erwartungen

- Preis

Der Preis eines Gutes bestimmt die Nachfrage danach ganz wesentlich: Steigt der Preis, wird weniger nachgefragt und umgekehrt. Dieser Sachverhalt wird als *Gesetz der Nachfrage* bezeichnet. Eine seltene Ausnahme sind sogenannte Giffen-Güter, bei denen die Nachfrage bei steigenden Preisen ebenfalls steigt. Dieses Phänomen konnte beispielsweise in Armenvierteln Londons im 19. Jahrhundert bei Brot festgestellt werden. Wurde das Grundnahrungsmittel Brot teurer, mussten die Menschen sparen. Sie taten dies, indem Sie weniger Fleisch kauften (das immer noch deutlich teurer als das Brot war) und dafür mehr Brot aßen.

- Einkommen

Die Nachfrage nach den meisten Gütern steigt, wenn das Einkommen steigt. Je mehr Geld jemand zur Verfügung hat, desto mehr Güter wird er nachfragen. Bei inferioren (minderwertigen) Gütern ist jedoch das Gegenteil zu beobachten, mit steigendem Einkommen sinkt die Nachfrage nach einem Gut. Meistens werden diese Güter dann durch höherwertige Güter ersetzt, beispielsweise Hering durch Lachs oder Röhrenfernseher durch LCD-Fernseher.

- Preise verwandter Güter

Auch die Preise miteinander in Beziehung stehender Güter beeinflussen die Nachfrage eines Gutes. Güter, die in gewissen Grenzen gegeneinander austauschbar sind, werden als Substitutionsgüter bezeichnet. Steigt der Preis eines Gutes, werden es die Käufer durch ein Substitutionsgut ersetzen, wodurch dort höhere Nachfrage entsteht. Steigen beispielsweise die Preise für Rinderfleisch wird normalerweise mehr Schweinefleisch nachgefragt. Umgekehrt gibt es Güter, die sich gegenseitig ergänzen. Steigt der Preis eines solchen komplementären Guts, sinkt nicht nur die Nachfrage nach diesem Gut selbst, sondern auch nach anderen Gütern. Steigt beispielsweise der Preis für Benzin, sinkt nicht nur die Nachfrage nach Benzin, sondern nach Autos mit hohem Benzinverbrauch.

- Präferenzen

Persönliche Vorlieben der Verbraucher sind ein wesentlicher Aspekt, der die Nachfrage nach einem Gut beeinflusst. Verändern sich diese Vorlieben, ändert sich folglich auch die Nachfrage. Erkennt ein Raucher beispielsweise, dass Zigaretten seiner Gesundheit schaden (und verfügt er über ausreichend Willensstärke und Unabhängigkeit gegenüber seinen evtl. noch rauchenden Freunden), so wird er weniger Zigaretten nachfragen.

- Erwartungen

Wer für ein Gut künftig fallende Preise erwartet, wird gegenwärtig weniger davon nachfragen und warten, bis es tatsächlich günstiger wurde. Umgekehrt gilt natürlich das gleiche. So ist es vernünftig, Anschaffungen noch vor angekündigten Mehrwertsteuererhöhungen (wie zum Jahresbeginn 2007) durchzuführen.

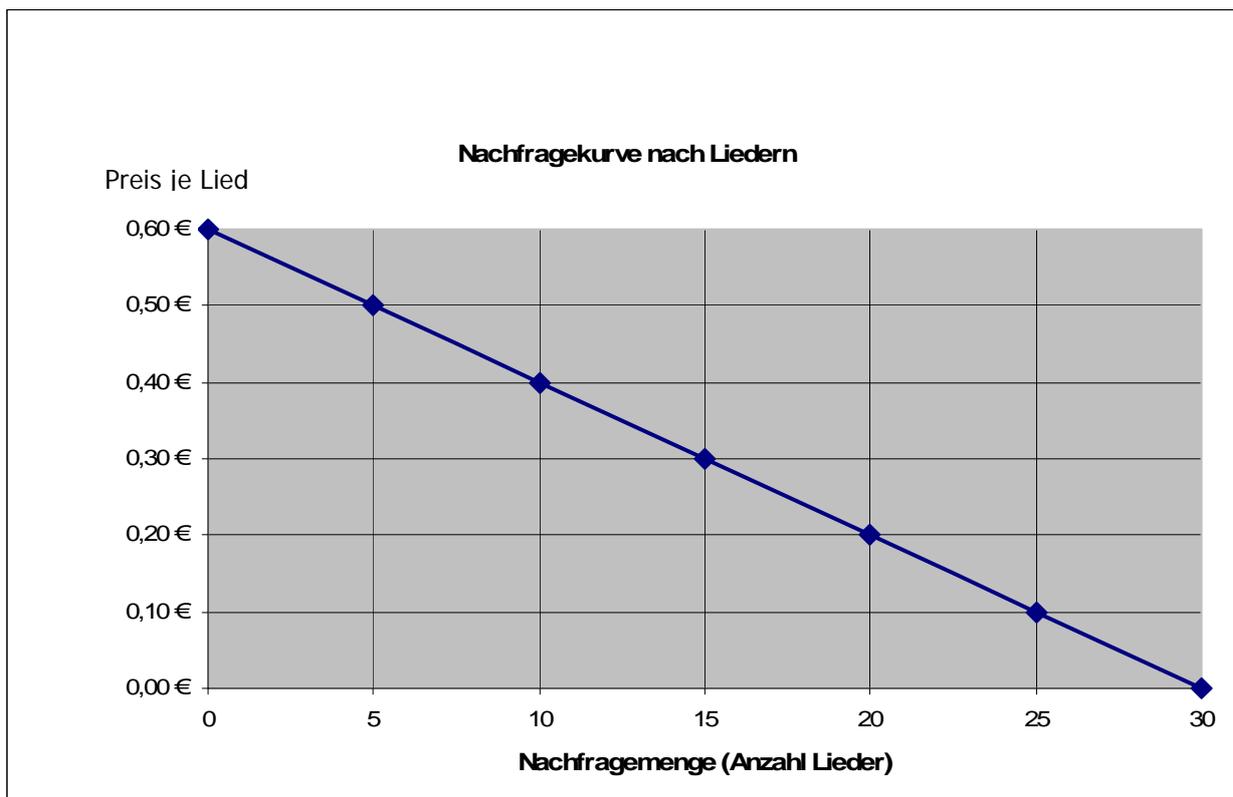
Das Nachfrageverhalten eines Individuums im Bezug auf den Preis lässt sich in Nachfragetabellen und Nachfragekurven darstellen. Dies wird am Beispiel des Nachfragers Frank und dem Gut MP3-Lied veranschaulicht:

Frank hat seit kurzem einen MP3-Player, für den er sich Lieder aus dem Internet (legal!) herunterlädt. Wie viele Lieder er sich (in einer Woche) kauft, hängt nur vom Preis ab. Kann er Sie umsonst erhalten, bezieht er 30 Lieder, da er sich nicht mehr unterschiedliche Stücke pro Woche anhören möchte (Sättigungsmenge). Kostet ein Lied 0,10 €, erwirbt er 25 Lieder. Bei 0,20 € sind es nur noch 20 Songs usw. Bei einem Preis von 0,60 € kauft sich Frank keine Lieder mehr. Etwas übersichtlicher gehen diese Zusammenhänge aus untenstehender **Nachfragetabelle** hervor:

Franks Nachfragetabelle

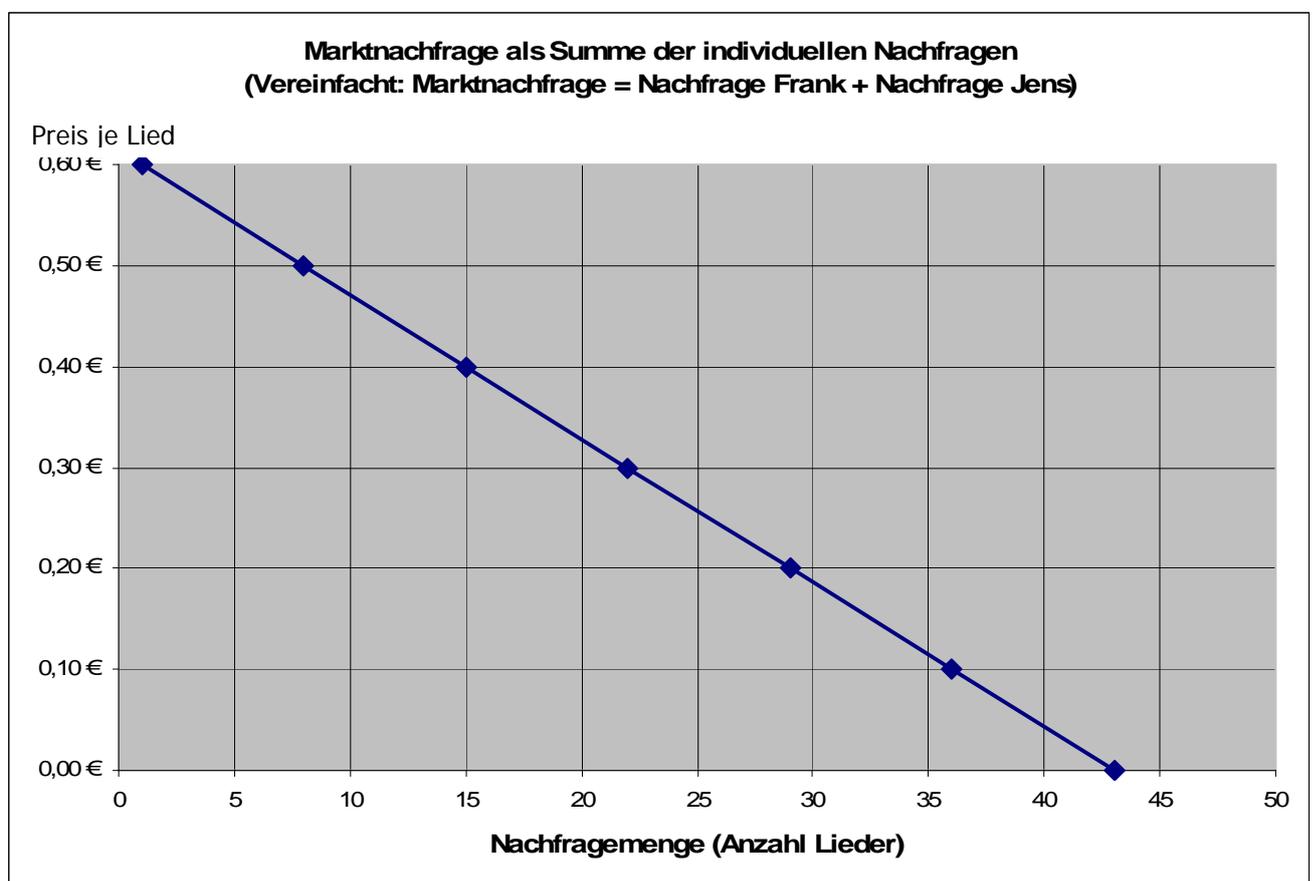
Preis eines Lieds	Nachfragemenge nach Liedern
0,00 €	30
0,10 €	25
0,20 €	20
0,30 €	15
0,40 €	10
0,50 €	5
0,60 €	0

Franks Nachfrageverhalten lässt sich mit einer **Nachfragekurve** noch anschaulicher darstellen:



Frank ist allerdings nicht der einzige, der auf dem Markt für MP3-Lieder aktiv ist. Betrachtet und addiert man die Nachfragewerte aller Nachfrager, ergibt sich daraus die **Marktnachfrage**. Um diesen Sachverhalt zu verdeutlichen, wird vereinfachend davon ausgegangen, dass der Markt nur aus den beiden Nachfragern Frank und Jens besteht. Deren Nachfragen sind in der Tabelle dargestellt und addiert. Die sich daraus ergebende Marktnachfrage ist in der Nachfragekurve dargestellt.

Preis eines Lieds	Nachfragemenge nach Liedern		
	Frank	Jens	Markt
0,00 €	30	+ 13	= 43
0,10 €	25	11	36
0,20 €	20	9	29
0,30 €	15	7	22
0,40 €	10	5	15
0,50 €	5	3	8
0,60 €	0	1	1



Veränderungen in der Nachfragestruktur

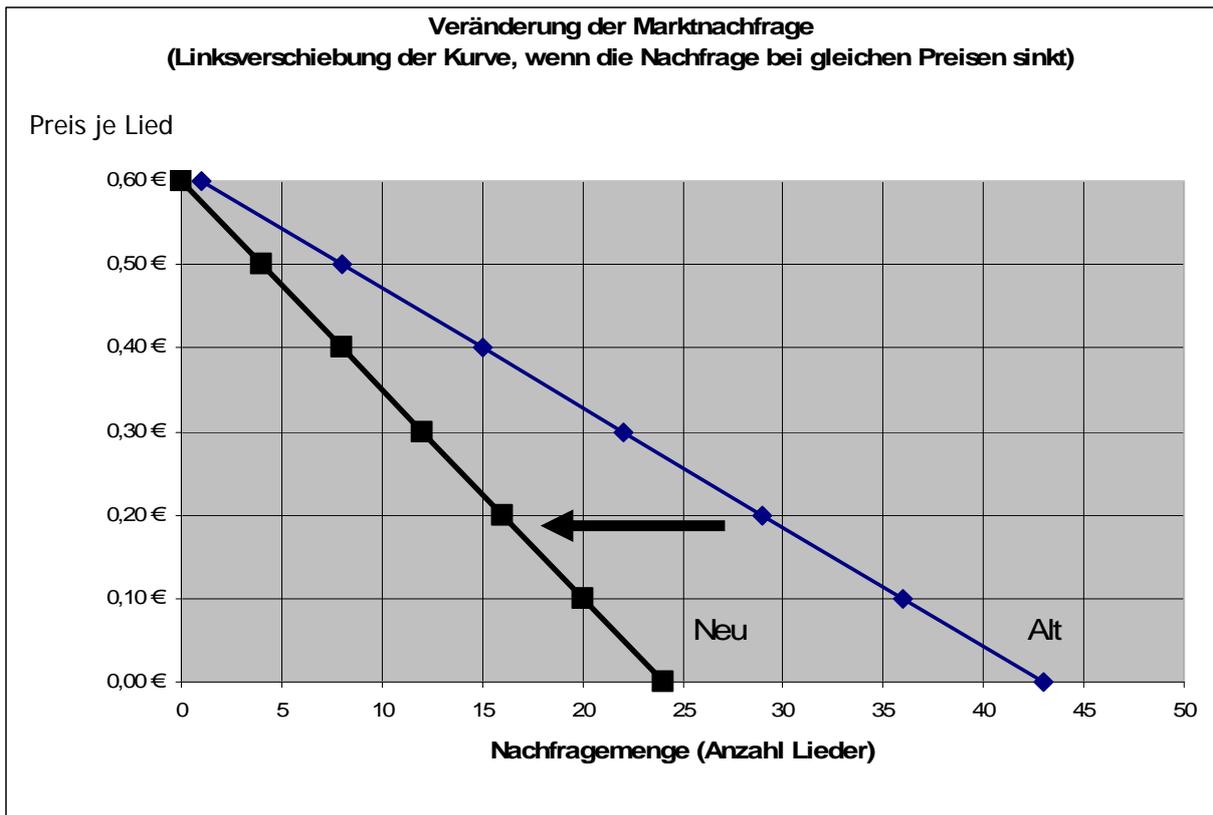
Die Nachfrage nach einem Gut hängt also von einer Vielzahl von Faktoren ab: dem Preis, der Anzahl der Nachfrager, dem Einkommen der Nachfrager, den Preisen verwandter Güter, den individuellen Präferenzen und den Zukunftserwartungen. Wollte man die Auswirkungen all dieser Faktoren gleichzeitig untersuchen, wäre dies aufgrund der entstehenden Komplexität sehr schwierig. Um sich die Analyse zu vereinfachen, wird normalerweise nur untersucht, wie sich die Nachfrage verändert, wenn sich nur ein Aspekt verändert und die anderen gleich bleiben. Die Annahme, dass alle anderen Faktoren gleich bleiben, wird in den Wirtschaftswissenschaften häufig verwendet und als **Ceteris-paribus-Klausel** (ceteris paribus ist lateinisch für „andere Dinge gleich bleibend“) bezeichnet.

Ändert sich der Preis, bleibt die Nachfragekurve selbst unverändert – man bewegt sich auf ihr, um die zugehörige Nachfragemenge zu finden. Bei einem Preis von 0,20 € werden laut obiger Nachfragekurve 29 Lieder nachgefragt. Bei einem Preis von 0,10 € sind es 36 Songs. Ändert sich jedoch nicht der Preis, sondern einer der anderen Faktoren (Anzahl der Nachfrager, Einkommen, Preise verwandter Güter, individuelle Präferenzen, Zukunftserwartungen) verändert sich die Nachfragestruktur und damit die Kurve selbst, die dann nach links oder rechts verschoben wird.

Angenommen, MP3-Lieder kommen aus der Mode (veränderte Präferenzen), dann werden zu einem bestimmten Preis weniger Lieder nachgefragt, wie aus der neuen Nachfragetabelle hervorgeht:

Preis eines Lieds	Nachfragemenge nach Liedern	
	Alt	Neu
0,00 €	43	24
0,10 €	36	20
0,20 €	29	16
0,30 €	22	12
0,40 €	15	8
0,50 €	8	4
0,60 €	1	0

Die zugehörige Nachfragekurve ist somit nach links verschoben:



Allgemein kann festgehalten werden, dass sich die Nachfragekurve nach links verschiebt, wenn die Nachfrage bei unveränderten Preisen sinkt, beispielsweise weil:

- die Nachfrager über weniger Einkommen verfügen
- Komplementärgüter teurer werden
- Substitutionsgüter im Preis sinken
- die Zahl der Nachfrager abnimmt
- das Gut aufgrund veränderter Präferenzen unattraktiver wird

Eine Verschiebung der Nachfragekurve nach rechts würde sich in den jeweils umgekehrten Fällen ergeben, also wenn zu einem bestimmten Preis mehr Güter nachgefragt würden.