



Bildunterschrift

Hast du dich schon einmal gefragt, wie der Preis für eine Ware oder Dienstleistung zustande kommt? Der Preis hängt vor allem von den **Kosten** ab, die bei der **Produktion** entstehen. Ein Produzent muss durch den Verkauf mindestens den Betrag wieder einnehmen, den er selbst für die Produktion ausgegeben hat. Sonst erwirtschaftet er einen **Verlust**. Sein Ziel ist es aber, einen **Gewinn** zu erzielen. Doch auch die Menge der angebotenen Waren und das Verhalten der Käufer spielen beim Preis eine Rolle.

Bildunterschrift

### Beispiel Wochenmarkt

Deutlich wird die Preisbildung auf dem Wochenmarkt, wo an verschiedenen Ständen gleiche Produkte angeboten werden. Jeder einzelne Händler bemüht sich, die Kunden durch Qualität und Preis zu überzeugen. Wenn es mehrere Anbieter gibt, die sich untereinander absprechen, kann der Kunde seine Auswahl nicht nach dem Preis richten. Einziges Kriterium für die Auswahl einer Ware ist dann die Qualität des Produktes.

**Das Preisbildungsmodell**

Die Zusammenhänge zwischen Angebot und Nachfrage kann man auch in einem Schaubild darstellen **2**. Das Modell funktioniert allerdings nur,

- wenn die Nachfrager alle Angebote kennen und die Preise vergleichen können (Marktübersicht);
- wenn alle Anbieter die Preise frei festlegen können (freier Wettbewerb);
- wenn kein Anbieter den Preis allein bestimmen kann (kein Monopol).



**2** Preisbildungsmodell

Bildunterschrift

**2** Preisbildungsmodell

<p><b>Kleines Angebot – große Nachfrage: Der Preis steigt</b> Wollen viele Menschen ein bestimmtes Gut kaufen, von dem es nicht viel gibt, kann der Händler den Preis erhöhen. Denn die Menschen sind wahrscheinlich bereit, einen höheren Preis für das knappe Gut zu bezahlen.</p>	<p><b>Großes Angebot – geringe Nachfrage: Der Preis sinkt</b> Gibt es nur wenige Nachfrager nach einem vorhandenen Gut, muss der Händler den Preis heruntersetzen. Nur so kann er mehr Käufer gewinnen und überhaupt etwas verkaufen.</p>	<p><b>Angebot und Nachfrage sind gleich: Der Preis bleibt stabil</b> Wenn das Geschäft „läuft“, hat ein Händler keinen Grund, die Preise zu ändern. Er muss keine Sorge haben, auf seinem Angebot sitzen zu bleiben. Wenn er dagegen den Preis erhöht, könnten die Kunden wegbleiben.</p>

**3** Preisbildung durch Angebot und Nachfrage

Bildunterschrift

**3**  Was passiert in diesen Fällen mit dem Preis?

- a)** Viele Menschen buchen für die Ferien einen Urlaub an der Ostsee.
- b)** Benzinsparende Pkw werden seit letztem Jahr sehr gut verkauft.
- c)** Immer mehr Menschen kaufen Bioprodukte im Supermarkt.
- d)** Durch den frühen Winter-einbruch sind die Salzvorräte der Städte nahezu erschöpft.

Bildunterschrift