Grundsätze der freien Marktwirtschaft // Der Markt - von den Bedürfnissen zur Nachfrage & dem ÖKONOMISCHEN PRINZIP

Ein Faß ohne Boden... – Menschliche Bedürfnisse

Wirtschaften – was ist das überhaupt?

Vom Franzosen heißt es, daß er arbeitet, um zu leben. Vom Deutschen sagt man, er lebe, um zu arbeiten. Die Wahrheit liegt vielleicht in der Mitte.

Weil die meisten „lebensnotwendigen" Güter nicht gerade im Überfluß vorhanden sind, müssen wir sie „wirtschaftlich" verwerten – das heißt, mit ihnen haushalten. Und dazu bewegen die Menschen gewaltige Kräfte: Muskeln und Gehirne, Bagger und Kräne, um zu arbeiten, zu produzieren, zu sparen, zu verbrauchen, zu verdienen – ein ewiger Kreislauf.

Im Grunde geht es immer wieder um nichts anderes, als daß wir essen und trinken und uns kleiden können. Jeder ist in dieses Netzwerk eingespannt – ob er will oder nicht. Der Prozeß heißt Wirtschaft.

(aus: Franz Thoma, Was ist das überhaupt – „Wirtschaft", in Schmacke/Weber, Der Schlüssel zur Wirtschaft, Düsseldorf 1976)

„Interessant, was Thoma da schreibt! Aber er hat etwas übersehen. Ich brauche nämlich mehr zum Leben als Essen, Trinken und Klamotten!"

„Er hat sich halt auf die **Existenzbedürfnisse** beschränkt, sind ja auch die wichtigsten. Ohne Nahrung, Kleidung und einem Dach über dem Kopf kannst du schließlich nicht leben. Was du meinst sind **Kulturbedürfnisse.** Also Bücher, Schallplatten, ab und zu mal ins Kino oder in die Disco, Fußballspielen..."

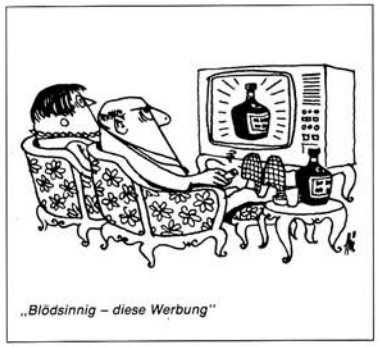
„Nee, ich hab' noch mehr Wünsche oder wie du sie nennst: Bedürfnisse. Ich hätte gern eine Villa mit Swimmingpool, einen chicen Sportwagen, eine Yacht, ein Flugzeug und..."

„Das sind **Luxusbedürfnisse!** Im übrigen ist deine ‚Wunschliste' das beste Beispiel dafür, daß menschliche Bedürfnisse unbegrenzt sind. Und sollte dir einmal nichts mehr fehlen, dann würden dir die Werber unterjubeln, daß du doch noch etwas brauchst."

„Na, und wenn schon. Wie soll ich denn heute schon wissen, was morgen alles zu haben ist? Nimm mal das Telefon als Beispiel. Vor 100 Jahren war es kein Bedürfnis, da noch nicht erfunden. Vor 50 Jahren galt es als absoluter Luxus, heute ist es Standard."

„Na ja, Bedürfnisse ändern sich halt. Der technische Fortschritt spielt da sicher eine Rolle, das Einkommen eigentlich auch. CD-Platten sind für uns noch Luxus, für Leute mit Geld schon lange nicht mehr!"

„Diese Bedürfniseinteilung hat doch noch mehr Haken! Nimm mal meine Eltern: Nach dem zweiten Weltkrieg war Fleisch für sie Luxus, da ging's ums nackte Überleben! Da frag' die mal heute, was auf der Luxusliste steht. Und noch was: Für uns hier ist Kleidung ein Existenzbedürfnis, und jetzt denk' mal an Völker im heißen Afrika.."



„Blödsinnig – diese Werbung"

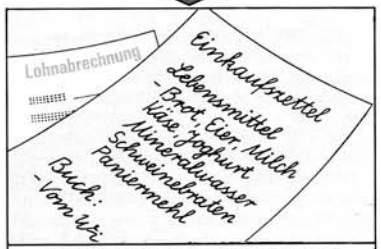
1. Welcher Umstand zwingt Menschen zum wirtschaftlichen Handeln?
2. Bedürfnisse werden in Existenz-, Kultur- und Luxusbedürfnisse eingeteilt.
   - Ordnen Sie jeder Bedürfnisart einige Güter zu.
   - Was halten Sie von dieser Einteilung?
3. Bedürfnisse ändern sich. Warum ist das so?
4. Erläutern Sie die Karikatur.
5. Werbefachleute nutzen die Existenz verborgener Wünsche, um Bedürfnisse zu wecken. Verdeutlichen Sie dies anhand von einigen Beispielen.

Platz für ergänzende Notizen:

Haben wollen und haben können – Bedürfnis, Bedarf, Nachfrage

Jeder Mensch hat

BEDÜRFNISSE



Das verfügbare Einkommen bestimmt den

BEDARF

Bedarf wird über den Gütererwerb zur

NACHFRAGE

„Sag' mal, Anne, du hast doch Ahnung in Wirtschaft! Wir sollen den Zusammenhang zwischen Bedürfnis, Bedarf und Nachfrage erläutern. Was ein Bedürfnis ist, weiß ich ja, aber kannst du mir den Rest erklären?"

„Klar, paß auf: Deine **Bedürfnisse** kennst du, die sind – wie bekannt – unbegrenzt. Wenn es nach dir und allen anderen ginge, dann würdet ihr sie auch gerne alle befriedigen. Geht aber nicht, denn den unbegrenzten menschlichen Bedürfnissen steht eine begrenzte Zahl von Gütern gegenüber. Jetzt hast du schon den Grund dafür, warum Menschen wirtschaften. Du persönlich mußt wirtschaften, weil deine Bedürfnisse unbegrenzt, deine finanziellen Mittel aber begrenzt sind. Du mußt also entscheiden, welche Bedürfnisse dir am wichtigsten sind. **Bedarf** ist dabei der Teil deiner Bedürfnisse, den du auf Grund deines Einkommens befriedigen kannst."

„Also, wenn ich mehr verdienen würde, dann würden auch mehr meiner Bedürfnisse zum Bedarf..."

„Richtig! Aber der Bedarf ist nicht nur von deinem Verdienst abhängig. Wenn du etwas auf dem Sparkonto angesammelt hast oder einen Kredit bekommst, dann erhöht das auch deinen möglichen Bedarf."

„Gut, und wie hängen jetzt Bedarf und Nachfrage zusammen?"

„Also, du hast Hunger – also ein Bedürfnis – und dir steht der Sinn nach Currywurst. Du schaust in dein Portemonnaie, und das Geld reicht aus. Damit ist dein Bedürfnis zum Bedarf geworden. Jetzt gehst du zur nächsten Würstchenbude und verlangst eine Currywurst, und in diesem Moment hast du den Schritt vom Bedarf zur **Nachfrage** vollzogen. Man spricht also immer dann von Nachfrage, wenn der Bedarf durch einen Kaufentschluß umgesetzt und damit am Markt wirksam wird."

1. Erklären Sie den Zusammenhang zwischen Bedürfnis, Bedarf und Nachfrage.
2. Wovon ist der Bedarf abhängig?
3. Welche Ihrer Bedürfnisse werden mit Sicherheit zur Nachfrage werden?

Zwei Wege führen zum Ziel >>
DAS ÖKONOMISCHE PRINZIP

Das MINIMALPRINZIP

MITTEL **>>>** **ZIEL**

mit möglichst kleinen Mitteln — **ein vorgegebenes Ziel erreichen**

Das MAXIMALPRINZIP

MITTEL **>>>** **ZIEL**

mit vorgegeben Mitteln — **ein möglichst großes Ziel erreichen**

Beispiele für die Prinzipien:

(1)
Sina will 1500 Euro für einen Gebrauchtwagen ausgeben. Nicht zu alt, technisch und optisch einwandfrei soll er sein. Sie hat wochenlang den Anzeigenteil der Gießener Allgemeinen studiert und geht heute einer besonders vielversprechenden Annonce nach. Der dort angebotene Wagen entspricht ihrer Vorstellung weit mehr als alle anderen. Sie kauft ihn, weil sie einen besseren für 1500 Euro nicht bekommen wird.

(2)
Bäckermeisterin Frisch sucht eine Verkaufskraft, die ihren Mann im Laden unterstützen soll. Die dadurch entstehenden Kosten möchte sie möglichst gering halten. Eine gelernte Bäckereifachverkäuferin und eine Auszubildende, die den Betrieb wechseln möchte, ständen zur Verfügung. Rita Frisch berechnet die Kosten, die beide verursachen würden und entscheidet sich schließlich für die kostengünstigere Auszubildende.

(3)
Marc geht gefrustet mit einem Hunderter in der Tasche durch die Galerie am Neustädter Tor. In der Schule hat sein Klassenlehrer seine miese Laune an ihm ausgelassen, jetzt muss er sich mal was Gutes tun. Im Schaufenster sieht er eine Jeans für 95 Euro. Anprobe und Kauf sind eine Sache von wenigen Minuten. Nebenan gibt es noch Zeitschriften. Die ganze Kohle ist nun weg, doch Marcs Laune ist schon wieder besser.