

EINFÜHRUNG VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

Nachfrage: Denken wie KonsumentInnen^a



Martina Zweimüller
Institut für Volkswirtschaftslehre

Letzte Aktualisierung: 7. November 2023



^aBasiert auf Kapitel 2 von "*Principles of Economics*" von Betsey Stevenson & Justin Wolfers.

Ziel des Kapitels

Verstehen der Kauf- oder Nachfrageentscheidungen von Personen.

Fahrplan (1 von 5)

■ Individuelle Nachfrage: Was du willst, zu jedem Preis

Entdecke die Form deiner individuellen Nachfragekurve.

■ Deine Entscheidungen und deine Nachfragekurve

Wende die Grundprinzipien der Ökonomie an, um gute Nachfrageentscheidungen zu treffen.

■ Marktnachfrage: Was der Markt will

Addiere die individuelle Nachfrage, um die Marktnachfrage zu ermitteln.

■ Was verschiebt die Nachfragekurve?

Lerne, welche Faktoren die Nachfragekurven verschieben.

■ Verschiebungen versus Bewegungen entlang von Nachfragekurven

Unterscheide zwischen Bewegungen entlang einer Nachfragekurve und Verschiebungen von Nachfragekurven.

Die individuelle Nachfragekurve

Was ist eine **individuelle Nachfragekurve**?

- Eine individuelle Nachfragekurve ist ein Graph, welcher die Menge eines Guts darstellt, die jemand zu bestimmten Preisen kaufen würde.
- Sie spiegelt die Frage wider, mit der du als KonsumentIn jeden Tag konfrontiert bist: Welche Menge sollte ich zu diesem Preis kaufen?
- Eine individuelle Nachfragekurve hält andere Dinge konstant.

Individuelle Nachfragekurve: Ein Beispiel (1 von 5)

Beispiel: **Was ist Darrens individuelle Nachfragekurve** (Wie viel Benzin würde er zu bestimmten Preisen jeweils kaufen?)

- Darren fährt ins Büro und bemerkt, dass sein Benzintank fast leer ist.
- Die nahegelegene Tankstelle bietet normalerweise die besten Preise, und im Moment steht auf der Anzeige \$3 pro Gallone.
- Darren steht vor einer Entscheidung: Wie viel Benzin soll er kaufen?

Individuelle Nachfragekurve: Ein Beispiel (2 von 5)

Name: *Darren*

We are interested in understanding next year's demand for gas.
What quantity of gas do you expect to purchase per week next year:

If the price is \$5 per gallon?

1 gallon

If the price is \$4 per gallon?

2 gallons

If the price is \$3 per gallon?

3 gallons

If the price is \$2 per gallon?

5 gallons

If the price is \$1 per gallon?

7 gallons

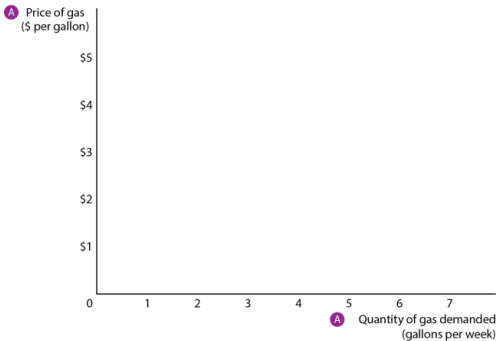
Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e, © 2020 Worth Publishers

Individuelle Nachfragekurve: Ein Beispiel (3 von 5)

Darren's Individual Demand Curve

How much gasoline is he willing to buy at each price?.

- A Price is on the vertical axis, and quantity demanded is on the horizontal axis.



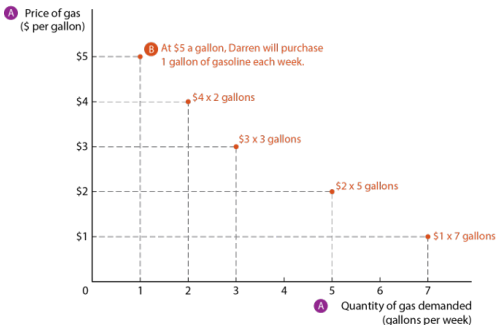
Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e © 2020 Worth Publishers

Individuelle Nachfragekurve: Ein Beispiel (4 von 5)

Darren's Individual Demand Curve

How much gasoline is he willing to buy at each price?.

- A Price is on the vertical axis, and quantity demanded is on the horizontal axis.
- B When the price is \$5 per gallon, Darren will purchase just 1 gallon of gas per week. An individual demand curve also illustrates how the quantity demanded changes as the price changes. If the price falls to \$4 per gallon, the quantity he demands will rise to 2 gallons per week. At a price of \$3, he will buy 3 gallons, and so on.



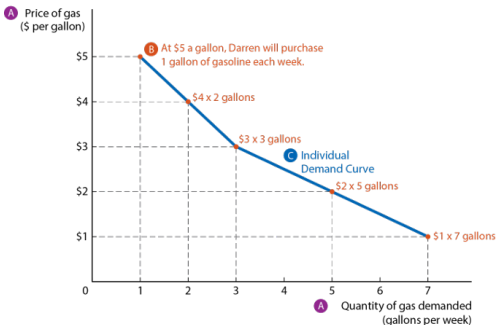
Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e © 2020 Worth Publishers

Individuelle Nachfragekurve: Ein Beispiel (5 von 5)

Darren's Individual Demand Curve

How much gasoline is he willing to buy at each price?

- A Price is on the vertical axis, and quantity demanded is on the horizontal axis.
- B When the price is \$5 per gallon, Darren will purchase just 1 gallon of gas per week. An individual demand curve also illustrates how the quantity demanded changes as the price changes. If the price falls to \$4 per gallon, the quantity he demands will rise to 2 gallons per week. At a price of \$3, he will buy 3 gallons, and so on.
- C The individual demand curve shows the quantity of gas per week that Darren is willing to buy, at each price. The individual demand curve is downward sloping: The lower the price, the higher the quantity demanded.

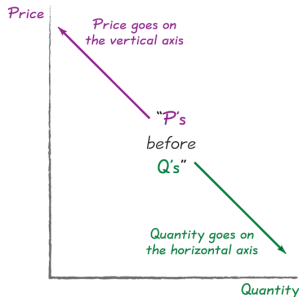


Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e © 2020 Worth Publishers

Standards graphischer Darstellung

Vergiss nicht, die Einheiten auf beiden Achsen zu beschriften!

- Es gilt, dass der Benzinpreis, in Dollar pro Gallone gemessen, auf der vertikalen Achse dargestellt wird.
- Die nachgefragte Benzinmenge wird in Gallonen pro Woche gemessen und ist auf der horizontalen Achse verortet.



Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e,
© 2020 Worth Publishers

Andere Einflüsse konstant halten

- Bei der Darstellung einer individuellen Nachfragekurve stellen wir die Frage, wie viel wir bereit wären, zu jedem Preis zu kaufen, **wenn andere Dinge konstant bleiben**.
 - Wir wissen, dass auch andere Dinge als der Preis die Nachfrage beeinflussen können. Deine Nachfrage nach Benzin kann sich zum Beispiel ändern, wenn du ein sparsameres Auto kaufst.
 - Das **Abhängigkeitsprinzip** erinnert uns daran, diese Zusammenhänge nicht zu vergessen!
- Aber zuerst wollen wir betrachten, was passiert, wenn sich der Preis **-und nur der Preis-** ändert.

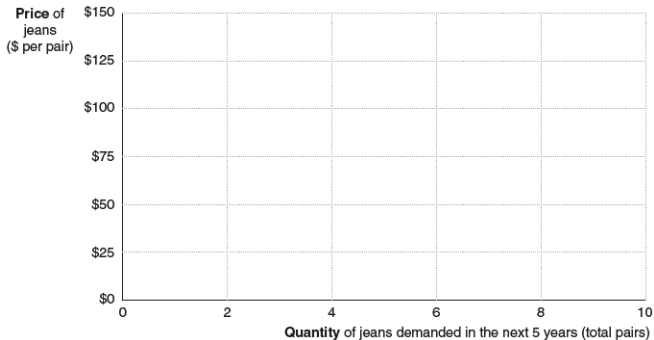
Entdecke deine individuelle Nachfragekurve (1 von 2)

Wenn andere Dinge konstant bleiben, wie viele Jeans wirst du voraussichtlich in den nächsten fünf Jahren zum jeweiligen Preis kaufen?

Price of jeans (\$ per pair)	Quantity of jeans
If jeans cost \$150?	
If jeans cost \$125?	
If jeans cost \$100?	
If jeans cost \$75?	
If jeans cost \$50?	
If jeans cost \$25?	

Entdecke deine individuelle Nachfragekurve (2 von 2)

Zeichne anhand der Informationen aus der vorherigen Tabelle deine individuelle Nachfragekurve. Was stellst du fest?



Das Gesetz der Nachfrage

- In der vorherigen Übung hast du gesehen, dass deine individuelle Nachfragekurve abwärts geneigt ist. Dies wird durch das **Gesetz der Nachfrage** erklärt.
- **Gesetz der Nachfrage:** Die nachgefragte Menge ist höher, wenn der Preis niedriger ist - wenn andere Dinge konstant bleiben!



Übungsfrage (1 von 6)

Die individuelle Nachfragekurve folgt dem Gesetz der Nachfrage. Das heißt, welchem der folgenden Punkte?

1. Wenn der Preis eines Gutes steigt, steigt auch die nachgefragte Menge.
2. Wenn der Preis eines Gutes fällt, steigt seine nachgefragte Menge.
3. Wenn der Preis eines Gutes fällt, bleibt die nachgefragte Menge konstant.
4. Es besteht kein Zusammenhang zwischen dem Preis eines Gutes und seiner nachgefragten Menge.

Übungsfrage (1 von 6)

Die individuelle Nachfragekurve folgt dem Gesetz der Nachfrage. Das heißt, welchem der folgenden Punkte?

1. Wenn der Preis eines Gutes steigt, steigt auch die nachgefragte Menge.
2. Wenn der Preis eines Gutes fällt, steigt seine nachgefragte Menge.
RICHTIG
3. Wenn der Preis eines Gutes fällt, bleibt die nachgefragte Menge konstant.
4. Es besteht kein Zusammenhang zwischen dem Preis eines Gutes und seiner nachgefragten Menge.

Fahrplan (2 von 5)

- Individuelle Nachfrage: Was du willst, zu jedem Preis

Entdecke die Form deiner individuellen Nachfragekurve.

- **Deine Entscheidungen und deine Nachfragekurve**

Wende die Grundprinzipien der Ökonomie an, um gute Nachfrageentscheidungen zu treffen.

- Marktnachfrage: Was der Markt will

Addiere die individuelle Nachfrage, um die Marktnachfrage zu ermitteln.

- Was verschiebt die Nachfragekurve?

Lerne, welche Faktoren die Nachfragekurven verschieben.

- Verschiebungen versus Bewegungen entlang von Nachfragekurven

Unterscheide zwischen Bewegungen entlang einer Nachfragekurve und Verschiebungen von Nachfragekurven.

Deine Entscheidungen und deine Nachfragekurve

- Was sind die besten Kaufentscheidungen, die du treffen kannst?
- Wende die Grundprinzipien der Ökonomie an:
 - das Grenzkostenprinzip.
 - das Kosten-Nutzen-Prinzip.
 - das Opportunitätskosten-Prinzip.

Deine Entscheidungen und deine Nachfragekurve: Ein Beispiel (1 von 3)

Das **Grenzkostenprinzip**: Wie hoch ist der Grenznutzen von Darren für jede zusätzliche Gallone Benzin?

Priority	Darren's thoughts	Marginal benefit
1 (Highest Priority)	If I buy only one gallon of gas per week, I'll use it to do my weekly shopping at the Walmart two towns over. The alternative is to shop at my neighborhood supermarket, which is more expensive. Going to Walmart instead saves me \$5 each week.	\$5.00
2	If I buy a second gallon of gas, I'll also drive two miles to work every day. I prefer this to catching the bus. The time and money saved add up to a \$4 benefit.	\$4.00
3	A third gallon of gas allows me to visit my parents more often. I could call them instead, but I prefer seeing them. There's no financial benefit to this, but there's a benefit nonetheless, because I love my parents. Putting a number on this is hard, but I'm willing to pay up to \$3 for the gallon of gas required for this visit.	\$3.00
4	With a fourth gallon of gas, I can drive to hang out with my friends during the weekend. I could get a ride instead, since all of my buddies live nearby, but it's nice to have the flexibility that driving gives me. I get about \$2.50 in benefit from this.	\$2.50
5	A fifth gallon allows me to drive to the gym twice a week. But I could jog there instead, which is a good warm-up. Saving time is useful, but given that I have to warm up anyway, the benefit of driving to the gym is worth only \$2.	\$2.00
6	If I buy a sixth gallon of gas, I'll use it to do my weekly errands. But I'm nearly as happy just walking around town to do these errands. The benefit of driving to do errands is only \$1.50.	\$1.50
7 (Lowest Priority)	If I buy a seventh gallon, I'll use it to take a scenic drive when I need some quiet time. But I'm nearly as happy taking quiet time at home, so the benefit of this option is pretty low. Perhaps this gallon yields a benefit as small as \$1.	\$1.00

Deine Entscheidungen und deine Nachfragekurve: Ein Beispiel (2 von 3)

Nimm an, dass Benzin für \$2,99 verkauft wird. Beantworte unter Verwendung des Kosten-Nutzen-Prinzips die folgende Frage:

1. Sollte Darren eine erste Gallone Benzin kaufen?
2. Sollte Darren eine zweite Gallone Benzin kaufen?
3. Sollte er eine dritte Gallone Benzin kaufen?
4. Sollte er eine vierte Gallone Benzin kaufen?
5. Eine fünfte? Ein sechste?
6. Welche Menge sollte Darren zum Preis von \$2,99 kaufen?

Deine Entscheidungen und deine Nachfragekurve: Ein Beispiel (3 von 3)

Wende die Grundprinzipien an um gute Kaufentscheidungen zu treffen:

- Das **Grenzkostenprinzip**: Darren hat jede zusätzliche Gallone Benzin separat betrachtet.
- Das **Kosten-Nutzen-Prinzip**: Darren verglich die Grenzkosten mit dem Grenznutzen für jede Gallone Benzin.
- Das **Opportunitätskosten-Prinzip**: Als Darren seinen Grenznutzen bewertete, verglich er den Nutzen mit der nächstbesten Alternative.

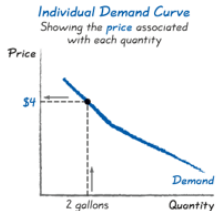
Die Rationale Regel für KonsumentInnen (1 of 2)

- Die **Rationale Regel für KonsumentInnen**: Kaufe mehr von einem Artikel, wenn sein Grenznutzen größer (oder gleich) dem Preis ist.
- Kaufe weiter, bis Preis = Grenznutzen.



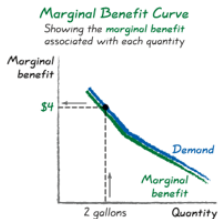
Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e, © 2020 Worth Publishers

Die Rationale Regel für KonsumentInnen (2 von 2)



+

Price = Marginal benefit



- Die Nachfragekurve ist gleichzeitig die Grenznutzenkurve.
 - Preis = Grenznutzen
 - Die Nachfragekurve veranschaulicht den jeweiligen Preis, zu dem man bereit ist, eine bestimmte Menge zu kaufen.

Warum ist die Nachfragekurve abwärts geneigt?

- **Abnehmender Grenznutzen:** Jedes zusätzliche Gut ergibt einen kleineren Grenznutzen als das vorherige Gut.
- Nimm an, du versuchst zu entscheiden, wie viele Kugeln Eis du haben möchtest:
 - Eine oder zwei Kugeln sind köstlich.
 - Eine dritte Kugel schmeckt immer noch ziemlich gut.
 - Bei der vierten ist man schon müde von all dem Zucker.
 - Und bei der fünften wird einem bereits schlecht.
 - Der Punkt ist, dass der Grenznutzen einer weiteren Kugel immer kleiner wird, je mehr Eis man isst. Du wirst es nur kaufen, wenn der Preis niedriger ist.

Diskussionsfragen (1 von 2)

Denke an die meisten Dinge, die du normalerweise kaufst.

- Wie fühlst du dich, wenn du es zum ersten Mal kaufst?
- Und wie fühlst du dich wenn du ein zweites Stück kaufst? Ein drittes?

Die individuelle Nachfrage spiegelt den Grenznutzen wider.



See the Connections

Follow the Rational Rule for Buyers \Rightarrow *Price = Marginal benefit* (The Rational Rule, applied to buyers) \Rightarrow Your demand curve is your marginal benefit curve \Rightarrow Your demand curve is downward-sloping because of diminishing marginal benefits

Übungsfrage (2 von 6)

Angenommen, der Grenznutzen deiner ersten Tasse Kaffee beträgt \$4, deiner zweiten Tasse \$3 und deiner dritten Tasse \$2. Wenn der Kaffeepreis \$3 beträgt, wie viele Tassen Kaffee wirst du dann kaufen?

1. 0 Tassen
2. 1 Tasse
3. 2 Tassen
4. 3 Tassen

Übungsfrage (2 von 6)

Angenommen, der Grenznutzen deiner ersten Tasse Kaffee beträgt \$4, deiner zweiten Tasse \$3 und deiner dritten Tasse \$2. Wenn der Kaffeepreis \$3 beträgt, wie viele Tassen Kaffee wirst du dann kaufen?

1. 0 Tassen
2. 1 Tasse
3. 2 Tassen **RICHTIG**
4. 3 Tassen

Fahrplan (3 von 5)

- **Individuelle Nachfrage: Was du willst, zu jedem Preis**
Entdecke die Form deiner individuellen Nachfragekurve.
- **Deine Entscheidungen und deine Nachfragekurve**
Wende die Grundprinzipien der Ökonomie an, um gute Nachfrageentscheidungen zu treffen.
- **Marktnachfrage: Was der Markt will**
Addiere die individuelle Nachfrage, um die Marktnachfrage zu ermitteln.
- **Was verschiebt die Nachfragekurve?**
Lerne, welche Faktoren die Nachfragekurven verschieben.
- **Verschiebungen versus Bewegungen entlang von Nachfragekurven**
Unterscheide zwischen Bewegungen entlang einer Nachfragekurve und Verschiebungen von Nachfragekurven.

Marktnachfrage: Was der Markt will

■ Was ist die **Marktnachfragekurve**?

- Die Marktnachfragekurve zeigt die Menge eines nachgefragten Artikels des gesamten Marktes zu einem bestimmtem Preis.
- Dieser Graph ist die Summe der von jeder Person nachgefragten Menge.

■ Die individuellen Nachfragekurven sind die Bausteine der Marktnachfrage.

Vier Schritte zur Ermittlung der Marktnachfrage

1. **Befrage** deine KundInnen um von allen zu erfahren, welche Menge sie zu verschiedenen Preisen kaufen würden.
2. **Addiere** die Gesamtmenge, die von deinen KundInnen für jeden Preis verlangt wird.
3. **Vergrößere** die von den Umfrageteilnehmern nachgefragten Mengen, so dass sie den gesamten Markt repräsentieren.
4. **Zeichne** die Gesamtmenge, die vom Markt zu jedem Preis nachgefragt wird um die Nachfragekurve zu erhalten.

Ermittlung der Marktnachfrage (1 von 5)

Panel A: Individual Demand

Step 1: Run a survey					
Price (\$ per gallon)	Darren's demand		Brooklyn's demand		... 298 other people ...
\$1	7	+	4	+	...
\$2	5	+	3	+	...
\$3	3	+	2	+	...
\$4	2	+	1	+	...
\$5	1	+	0	+	...

=

=

=

=

=

Panel B: Total Market Demand

Step 2	Step 3	Projection
Total demand across 300 people	Scale up to represent 300 million people	Total market demand
2,800 gallons	× one million	= 2.8 billion gallons
2,400 gallons	× one million	= 2.4 billion gallons
2,000 gallons	× one million	= 2.0 billion gallons
1,600 gallons	× one million	= 1.6 billion gallons
1,200 gallons	× one million	= 1.2 billion gallons

Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e, © 2020 Worth Publishers

Ermittlung der Marktnachfrage (2 von 5)

To calculate the market demand curve for the entire United States:

Step 1: Survey a representative sample of the market, asking each person the quantity they will buy at each price. (Not shown here).

1

Price (\$ per gallon)	Total quantity demanded by 300 survey respondents (gallons per week)	Projection: Total market demand by 300 million consumers (gallons per week)
\$5		
\$4		
\$3		
\$2		
\$1		

Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e © 2020 Worth Publishers

Ermittlung der Marktnachfrage (3 von 5)

To calculate the market demand curve for the entire United States:

Step 1: Survey a representative sample of the market, asking each person the quantity they will buy at each price. (Not shown here).

Step 2: For each price, add up the total quantity demanded by the people surveyed.

1	2	
Price (\$ per gallon)	Total quantity demanded by 300 survey respondents (gallons per week)	Projection: Total market demand by 300 million consumers (gallons per week)
\$5	1,200	
\$4	1,600	
\$3	2,000	
\$2	2,400	
\$1	2,800	

Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e © 2020 Worth Publishers

Ermittlung der Marktnachfrage (4 von 5)

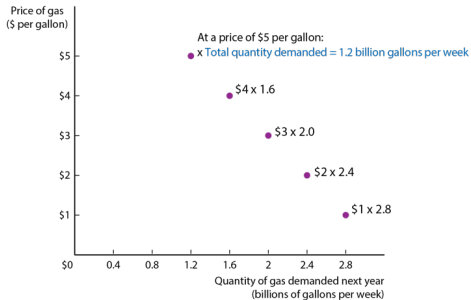
To calculate the market demand curve for the entire United States:

Step 1: Survey a representative sample of the market, asking each person the quantity they will buy at each price. (Not shown here).

Step 2: For each price, add up the **total quantity demanded by the people surveyed**.

Step 3: To make projections about the **total quantity demanded by the entire market**, scale up the quantities demanded by the survey respondents so that they represent the whole market. We have 300 survey respondents representing 300 million consumers, and so we project that the quantity demanded by the entire population will be **one million times larger**.

1	2	3
Price (\$ per gallon)	Total quantity demanded by 300 survey respondents (gallons per week)	Projection: Total market demand by 300 million consumers (gallons per week)
\$5	1,200	\times one million = 1.2 billion
\$4	1,600	\times one million = 1.6 billion
\$3	2,000	\times one million = 2.0 billion
\$2	2,400	\times one million = 2.4 billion
\$1	2,800	\times one million = 2.8 billion



Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e © 2020 Worth Publishers

Ermittlung der Marktnachfrage (5 von 5)

To calculate the market demand curve for the entire United States:

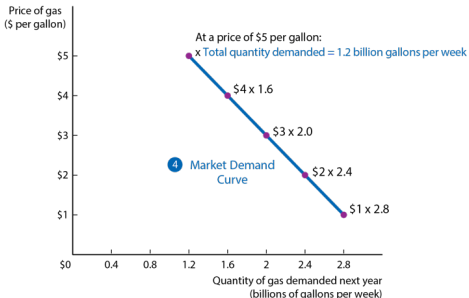
Step 1: Survey a representative sample of the market, asking each person the quantity they will buy at each price. (Not shown here).

Step 2: For each price, add up the **total quantity demanded by the people surveyed**.

Step 3: To make projections about the **total quantity demanded by the entire market**, scale up the quantities demanded by the survey respondents so that they represent the whole market. We have 300 survey respondents representing 300 million consumers, and so we project that the quantity demanded by the entire population will be **one million times larger**.

Step 4: Plot the **total quantity demanded by the entire market** at each price, and we get the **market demand curve**.

1	2	3
Price (\$ per gallon)	Total quantity demanded by 300 survey respondents (gallons per week)	Projection: Total market demand by 300 million consumers (gallons per week)
\$5	1,200	\times one million = 1.2 billion
\$4	1,600	\times one million = 1.6 billion
\$3	2,000	\times one million = 2.0 billion
\$2	2,400	\times one million = 2.4 billion
\$1	2,800	\times one million = 2.8 billion



Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e © 2020 Worth Publishers

Die Marktnachfragekurve ist abwärts geneigt

- Marktnachfragekurven gehorchen dem **Gesetz der Nachfrage**: Die insgesamt nachgefragte Menge ist höher, wenn der Preis niedriger ist.
- Der Preis verändert die nachgefragte Menge sowohl für neue als auch für alte Kunden.
 - Wenn die Preise niedrig sind, kaufen die jetzigen Kunden mehr Benzin.
 - Wenn die Preise niedrig sind, steigt die Anzahl der Kunden.

Übungsfrage (3 von 6)

Angenommen, du und deine 99 KurskollegInnen haben alle den gleichen Grenznutzen für Kaffee: Der Grenznutzen der ersten Tasse beträgt \$4, der der zweiten \$3 und der der dritten \$2. Wenn der Preis für Kaffee \$3 beträgt, wie hoch ist die nachgefragte Menge auf dem Markt?

1. 300 Tassen
2. 200 Tassen
3. 100 Tassen
4. 0 Tassen

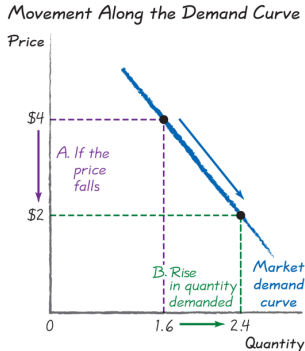
Übungsfrage (3 von 6)

Angenommen, du und deine 99 KurskollegInnen haben alle den gleichen Grenznutzen für Kaffee: Der Grenznutzen der ersten Tasse beträgt \$4, der der zweiten \$3 und der der dritten \$2. Wenn der Preis für Kaffee \$3 beträgt, wie hoch ist die nachgefragte Menge auf dem Markt?

1. 300 Tassen
2. 200 Tassen **RICHTIG**
3. 100 Tassen
4. 0 Tassen

Bewegungen entlang der Nachfragekurve

- **Bewegungen entlang der Nachfragekurve:** Die Bewegung von einem Punkt auf einer festen Nachfragekurve zu einem anderen Punkt auf derselben Kurve, die durch eine Preisänderung verursacht wird.
- **Änderung der nachgefragten Menge:** Die Änderung der Menge, die mit der Bewegung entlang einer festen Nachfragekurve verbunden ist.



Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e,
© 2020 Worth Publishers

Fahrplan (4 von 5)

- **Individuelle Nachfrage: Was du willst, zu jedem Preis**
Entdecke die Form deiner individuellen Nachfragekurve.
- **Deine Entscheidungen und deine Nachfragekurve**
Wende die Grundprinzipien der Ökonomie an, um gute Nachfrageentscheidungen zu treffen.
- **Marktnachfrage: Was der Markt will**
Addiere die individuelle Nachfrage, um die Marktnachfrage zu ermitteln.
- **Was verschiebt die Nachfragekurve?**
Lerne, welche Faktoren die Nachfragekurven verschieben.
- **Verschiebungen versus Bewegungen entlang von Nachfragekurven**
Unterscheide zwischen Bewegungen entlang einer Nachfragekurve und Verschiebungen von Nachfragekurven.

Was verschiebt Nachfragekurven?

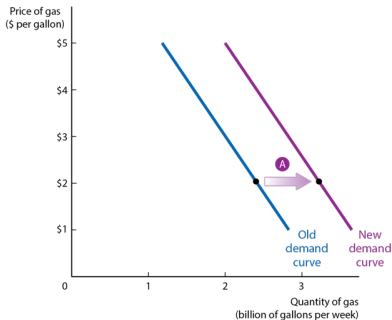
Das **Abhängigkeitsprinzip** erinnert daran, dass die Wahl von KonsumentInnen auch von vielen anderen Faktoren als dem Preis abhängt und dass, wenn sich diese anderen Faktoren ändern, sich auch die Nachfrageentscheidungen ändern können.

- **Verschiebung der Nachfragekurve:** Eine Bewegung der Nachfragekurve selbst.
- **Anstieg der Nachfrage:** Eine Verschiebung der Nachfragekurve nach rechts.
- **Abnahme der Nachfrage:** Eine Verschiebung der Nachfragekurve nach links.

Verschiebung der Nachfragekurve

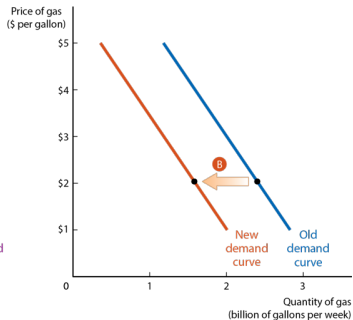
Panel A: An Increase in Demand

- A** An increase in demand shifts the demand curve to the right, leading to a higher quantity demanded at each and every price.



Panel B: A Decrease in Demand

- B** A decrease in demand shifts the demand curve to the left, leading to a lower quantity demanded at each and every price.



Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e © 2020 Worth Publishers

Was verschiebt die Nachfrage?

- Folgende Faktoren verschieben sowohl die individuelle als auch die Marktnachfragekurve:
 1. Einkommen
 2. Präferenzen
 3. Preise für verwandte Güter
 4. Erwartungen
 5. Engpässe und Netzwerkeffekte
- Folgende Faktoren verschieben nur die Nachfragekurven des Marktes:
 1. die Art und Anzahl der KonsumentInnen

Nachfrage-Verschieber 1: Einkommen

Veränderungen im Einkommen können Nachfragekurven verschieben.

- **Normales Gut:** Ein Gut, für das ein höheres Einkommen einen Anstieg der Nachfrage bewirkt.
- **Inferiores Gut:** Ein Gut, für das ein höheres Einkommen einen Rückgang der Nachfrage bewirkt.

Normale und inferiore Güter

- Ⓐ In 2007, Target's stock price was much higher than Walmart's.
- Ⓑ The global economy entered a recession in December 2007, and average incomes fell.
- Ⓒ Walmart sells inferior goods, so a decline in average income raised their sales, and so their stock price rose.
- Ⓓ Target sells normal goods, so falling average income led to a decrease in demand, and so their stock price fell.

Stock price



Nachfrage-Verschieber 2: Deine Präferenzen

Veränderungen in Präferenzen können Nachfragekurven verschieben.

- Unternehmen geben jedes Jahr Milliarden von Dollar aus und versuchen, unsere Vorlieben durch Werbung zu beeinflussen.
- Sozialer Druck kann Nachfragekurven verschieben.
- Die Präferenzen werden auch von Modetrends beeinflusst.

Nachfrage-Verschieber 3: Preise für verwandte Güter

Veränderungen in Preisen verwandter Güter können Nachfragekurven verschieben.

■ **Komplementäre Güter:** Güter, die zusammengehören.

- Die Nachfrage nach einem Gut sinkt, wenn der Preis von einem komplementären Gut steigt.
- Beispiele: Hot Dogs und Hot Dog Brötchen

■ **Substitutionsgüter:** Güter, die sich gegenseitig ersetzen.

- Die Nachfrage nach einem Gut steigt, wenn der Preis von Substitutionsgütern steigt.
- Beispiele: Autofahren, zu Fuß gehen, Radfahren, Mitfahrgelegenheiten, Busfahren

Diskussionsfrage (2 von 2)

Stell dir vor, du willst ein Sandwich kaufen und fragst dich, ob du ein Hähnchen-Sandwich oder ein gegrilltes Käse-Sandwich kaufen sollst.

- Um welche Art von verwandten Gütern handelt es sich?
- Welche Faktoren könnten die Entscheidung zum Kauf eines dieser Güter beeinflussen?

Übungsfragen (4 von 6)

- Welches der folgenden Paare listet Güter auf, die KEINE Substitute sind?
 1. Hamburger und Veggie-Burger
 2. Kugelschreiber und Bleistift
 3. Bus und Bahn
 4. Auto und Benzin

Übungsfragen (4 von 6)

- Welches der folgenden Paare listet Güter auf, die KEINE Substitute sind?
1. Hamburger und Veggie-Burger
 2. Kugelschreiber und Bleistift
 3. Bus und Bahn
 4. Auto und Benzin **RICHTIG**

Nachfrage-Verschieber 4: Erwartungen

Erwartungen, insbesondere über die Zukunft, können Nachfragekurven verschieben.

- Wenn du glaubst, dass die Preise steigen könnten, wirst du deinen Kauf heute tätigen und damit die Nachfrage von heute erhöhen.
- Wenn du glaubst, dass die Preise fallen werden, wirst du deinen Kauf aufschieben und damit die heutige Nachfrage verringern.

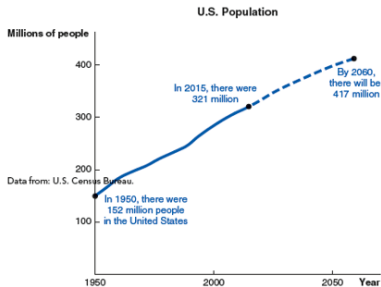
Nachfrage-Verschieber 5: Engpässe und Netzwerkeffekte

Wie andere Personen Güter nutzen, kann die Nachfragekurve beeinflussen.

- **Netzwerkeffekte:** Der Effekt, der auftritt, wenn ein Gut nützlicher wird, weil andere Menschen es benutzen.
 - Wenn mehr Menschen ein solches Gut kaufen, steigt auch die Nachfrage nach diesem Gut.
 - Beispiel: beliebte Social-Media-Plattformen
- **Engpass-Effekt:** Der Effekt, der auftritt, wenn ein Gut weniger wertvoll wird, weil andere Menschen es benutzen.
 - Wenn mehr Menschen ein solches Produkt kaufen, sinkt die Nachfrage danach.
 - Beispiel: Straßen

Nachfrage-Verschieber 6: Art und Anzahl der Käufer

- Wenn sich die Zusammensetzung des Marktes ändert, ändert sich auch die Marktnachfrage.
- Die Marktnachfrage steigt mit der Zeit, wenn die Bevölkerung wächst.



Übungsfragen (5 von 6)

Welche der folgenden Möglichkeiten würde die Nachfragekurven des Marktes verändern, ohne die individuellen Nachfragekurven zu verschieben?

1. die Anzahl der KäuferInnen
2. das Einkommen der KäuferInnen
3. die Präferenzen der KäuferInnen

Übungsfragen (5 von 6)

Welche der folgenden Möglichkeiten würde die Nachfragekurven des Marktes verändern, ohne die individuellen Nachfragekurven zu verschieben?

1. die Anzahl der KäuferInnen **RICHTIG**
2. das Einkommen der KäuferInnen
3. die Präferenzen der KäuferInnen

Fahrplan (5 von 5)

- **Individuelle Nachfrage: Was du willst, zu jedem Preis**
Entdecke die Form deiner individuellen Nachfragekurve.
- **Deine Entscheidungen und deine Nachfragekurve**
Wende die Grundprinzipien der Ökonomie an, um gute Nachfrageentscheidungen zu treffen.
- **Marktnachfrage: Was der Markt will**
Addiere die individuelle Nachfrage, um die Marktnachfrage zu ermitteln.
- **Was verschiebt die Nachfragekurve?**
Lerne, welche Faktoren die Nachfragekurven verschieben.
- **Verschiebungen versus Bewegungen entlang von Nachfragekurven**
Unterscheide zwischen Bewegungen entlang einer Nachfragekurve und Verschiebungen von Nachfragekurven.

Verschiebungen versus Bewegungen entlang von Nachfragekurven (1 von 6)

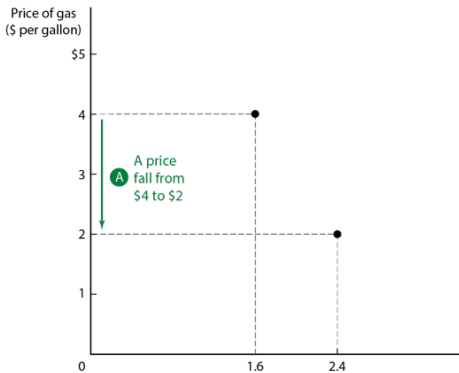
Eine einfache Faustregel:

- Wenn sich der Preis ändert: denk an eine Bewegung entlang der Nachfragekurve.
- Wenn sich andere Faktoren ändern: denk an Verschiebungen der Nachfragekurve.

Verschiebungen versus Bewegungen entlang von Nachfragekurven (2 von 6)

Panel A—When the Price Changes:
Movement Along the Demand Curve

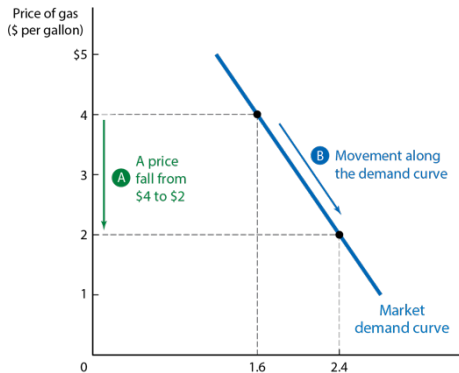
A A change in price, from \$4 to \$2 per gallon,



Verschiebungen versus Bewegungen entlang von Nachfragekurven (3 von 6)

Panel A—When the Price Changes:
Movement Along the Demand Curve

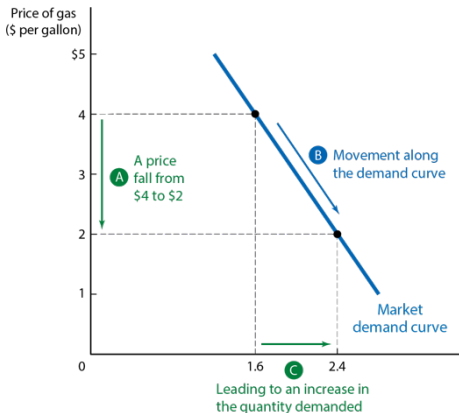
- A A change in price, from \$4 to \$2 per gallon,
- B Causes a movement along the demand curve,



Verschiebungen versus Bewegungen entlang von Nachfragekurven (4 von 6)

Panel A—When the Price Changes:
Movement Along the Demand Curve

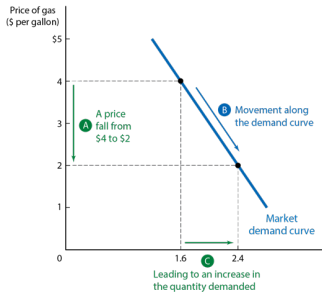
- A A change in price, from \$4 to \$2 per gallon,
- B Causes a movement along the demand curve,
- C Leading to a change in the quantity demanded, raising the quantity demanded from 1.6 to 2.4 billion gallons per week.



Verschiebungen versus Bewegungen entlang von Nachfragekurven (5 von 6)

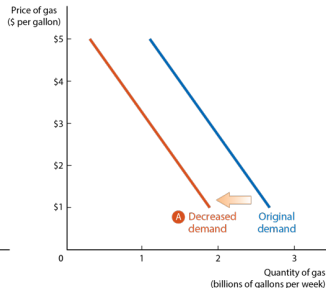
Panel A—When the Price Changes:
Movement Along the Demand Curve

- A A change in price, from \$4 to \$2 per gallon,
- B Causes a movement along the demand curve,
- C Leading to a change in the quantity demanded, raising the quantity demanded from 1.6 to 2.4 billion gallons per week.



Panel B—When Other Factors Change:
Shifts in the Demand Curve

- A A decrease in demand shifts the demand curve to the left, decreasing the quantity at each and every price.

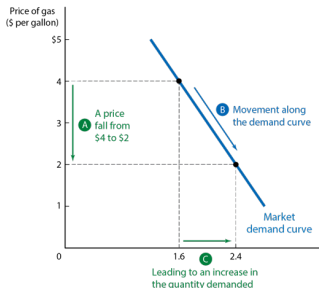


Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e © 2020 Worth Publishers

Verschiebungen versus Bewegungen entlang von Nachfragekurven (6 von 6)

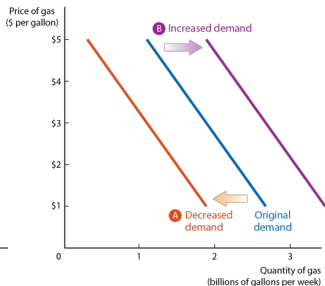
Panel A—When the Price Changes:
Movement Along the Demand Curve

- A A change in price, from \$4 to \$2 per gallon,
- B Causes a **movement along the demand curve**,
- C Leading to a **change in the quantity demanded**, raising the quantity demanded from 1.6 to 2.4 billion gallons per week.



Panel B—When Other Factors Change:
Shifts in the Demand Curve

- A A **decrease in demand** shifts the demand curve to the left, decreasing the quantity at each and every price.
- B An **increase in demand** shifts the demand curve to the right, increasing the quantity at each and every price.



Stevenson/Wolfers, *Principles of Economics*, 1e © 2020 Worth Publishers

Übungsfragen (6 von 6)

Welche der folgenden Maßnahmen würde die nachgefragte Menge verringern (sich entlang der Nachfragekurve bewegen)?

1. eine Erhöhung des Preises eines Komplementärguts.
2. eine Erhöhung der Anzahl der KäuferInnen.
3. eine Erhöhung des erwarteten zukünftigen Preises.
4. eine Erhöhung des aktuellen Preises.

Übungsfragen (6 von 6)

Welche der folgenden Maßnahmen würde die nachgefragte Menge verringern (sich entlang der Nachfragekurve bewegen)?

1. eine Erhöhung des Preises eines Komplementärguts.
2. eine Erhöhung der Anzahl der KäuferInnen.
3. eine Erhöhung des erwarteten zukünftigen Preises.
4. eine Erhöhung des aktuellen Preises. **RICHTIG**

Die wichtigsten Erkenntnisse

- Die individuelle Nachfrage ist die Menge, die ein Individuum bereit ist, zu bestimmten Preisen zu kaufen, wenn andere Dinge konstant bleiben.
- Die individuelle Nachfrage wird anhand der Grundprinzipien der Grenzkosten, Kosten-Nutzen- und Opportunitätskosten ermittelt.
- Rationale KonsumentInnen kaufen die Menge, bei der der Preis dem Grenznutzen entspricht.
- Die Marktnachfrage ist die Summe der einzelnen Nachfragen zu jedem Preis.
- Änderungen des Preises führen zu Bewegungen entlang der Nachfragekurve; Änderungen von anderen Faktoren als dem Preis verschieben die Nachfragekurve.