

Preisbildung



Einleitung: Voraussetzung für eine freie Preisbildung

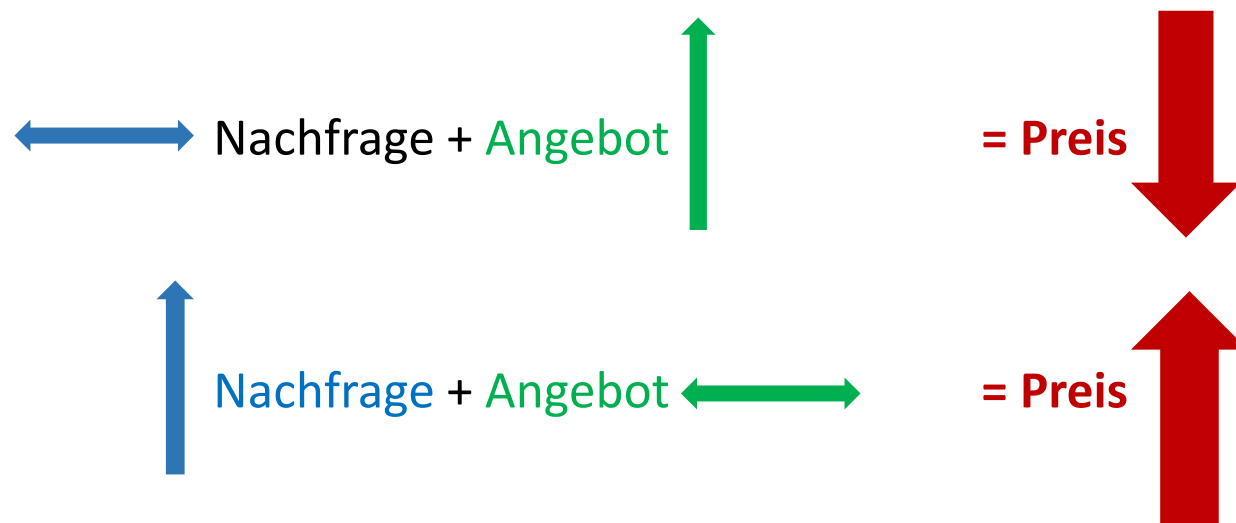
- Marktwirtschaft
- Käufer und Verkäufer treffen sich
- Konkurrenz

Preisbildung



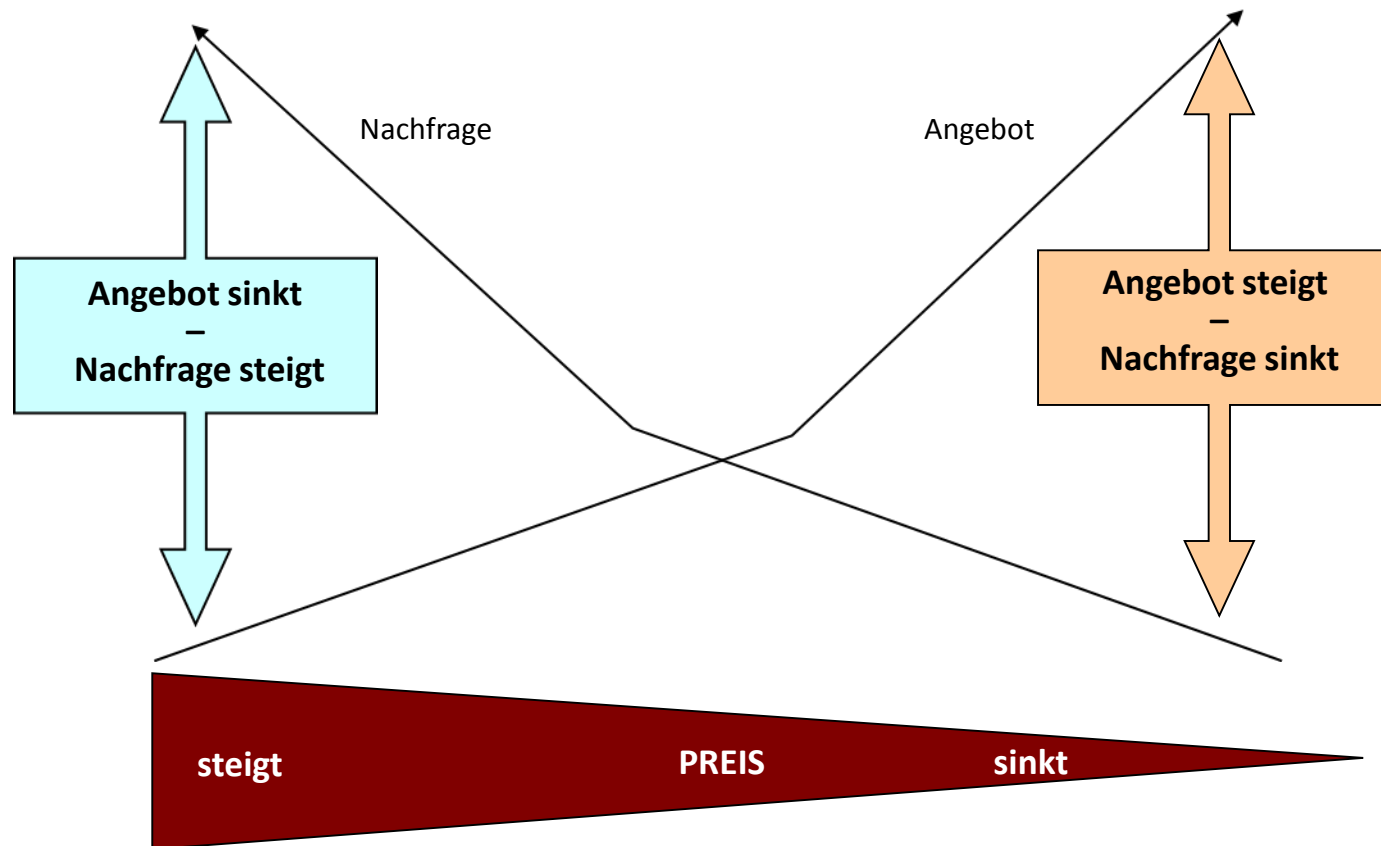
Angebot und Nachfrage

Preise werden durch Angebot und Nachfrage bestimmt





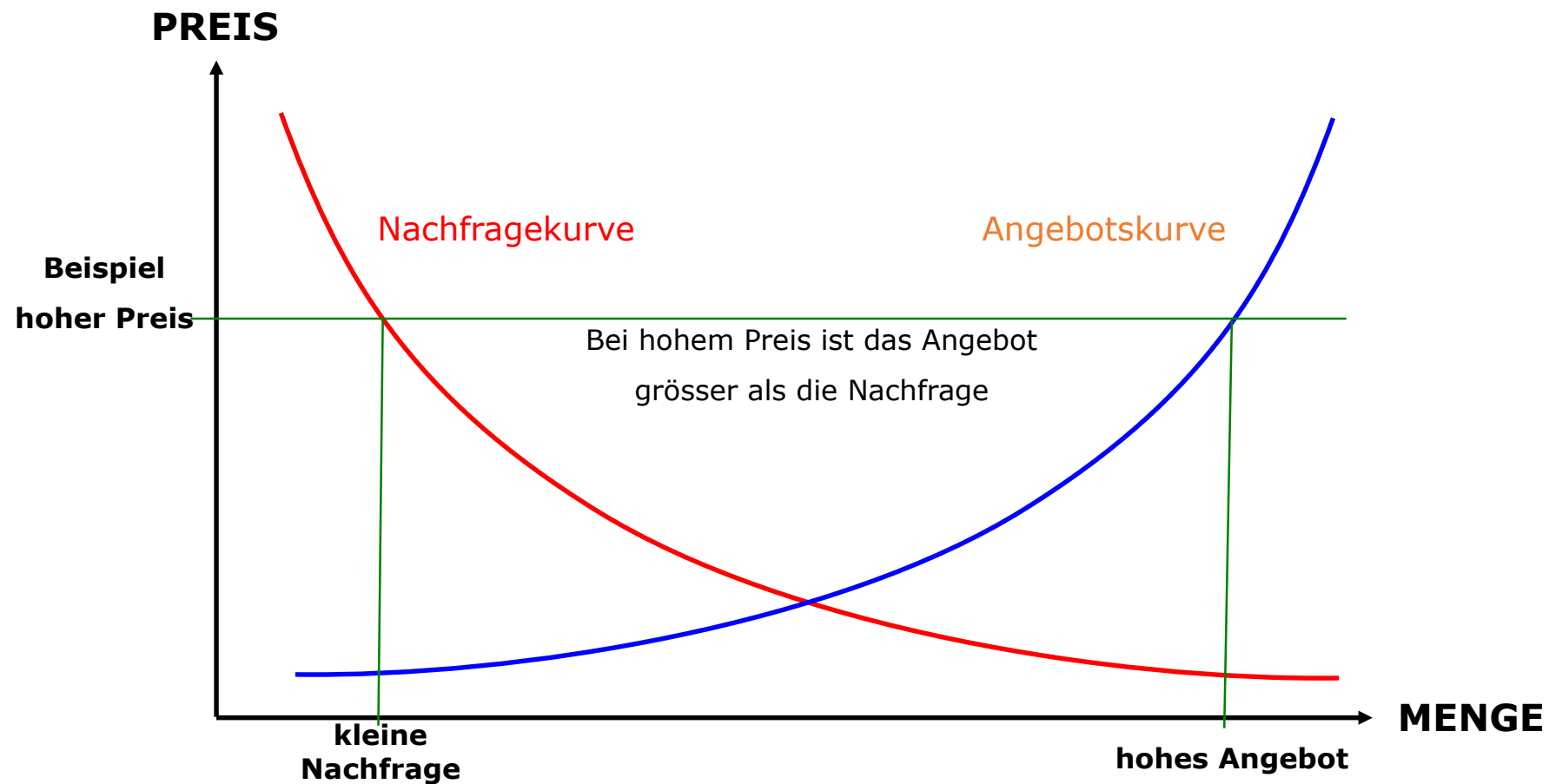
Preisbildung



Preisbildung



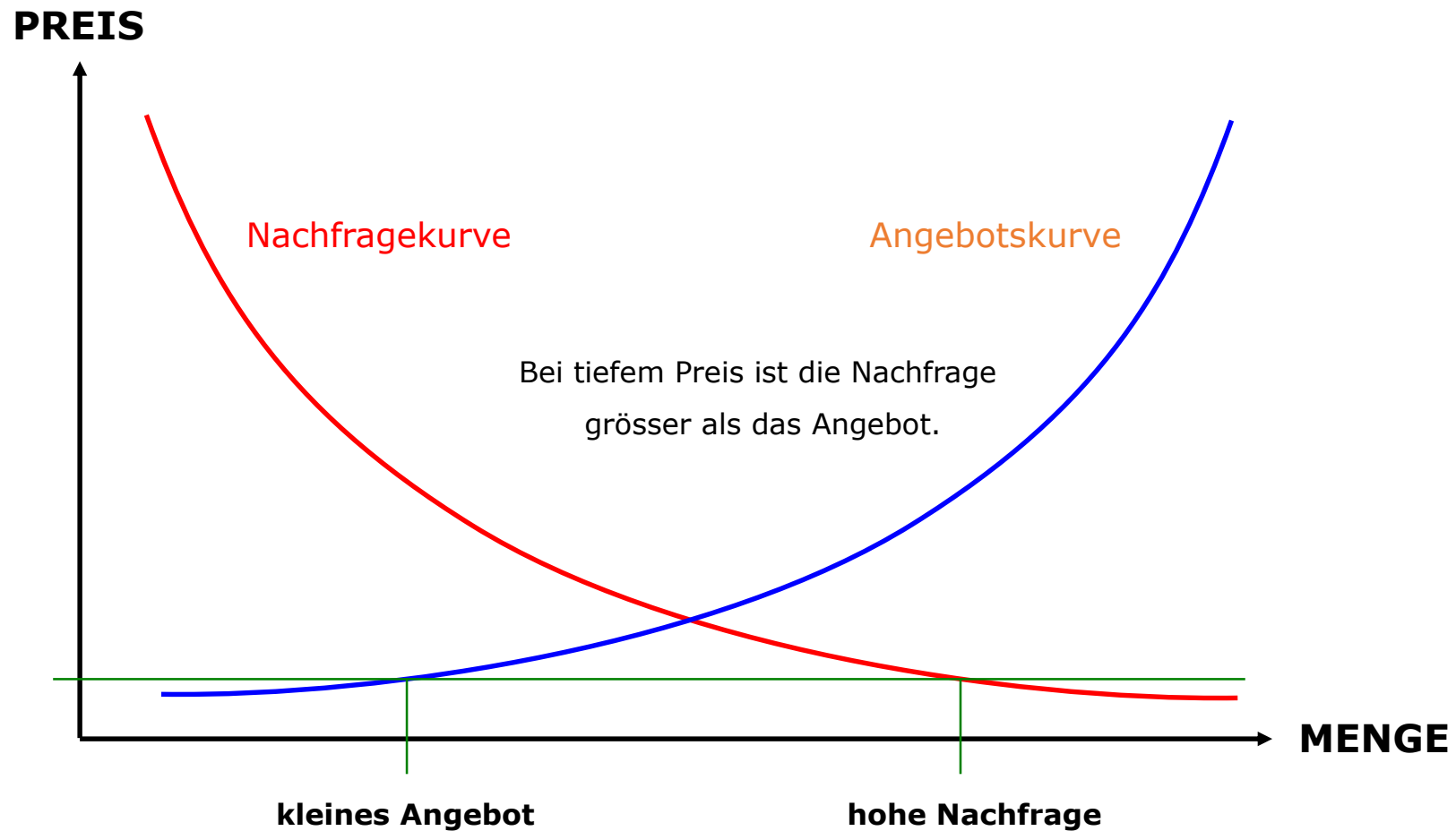
Angebot und Nachfrage bei hohem Preis



Preisbildung



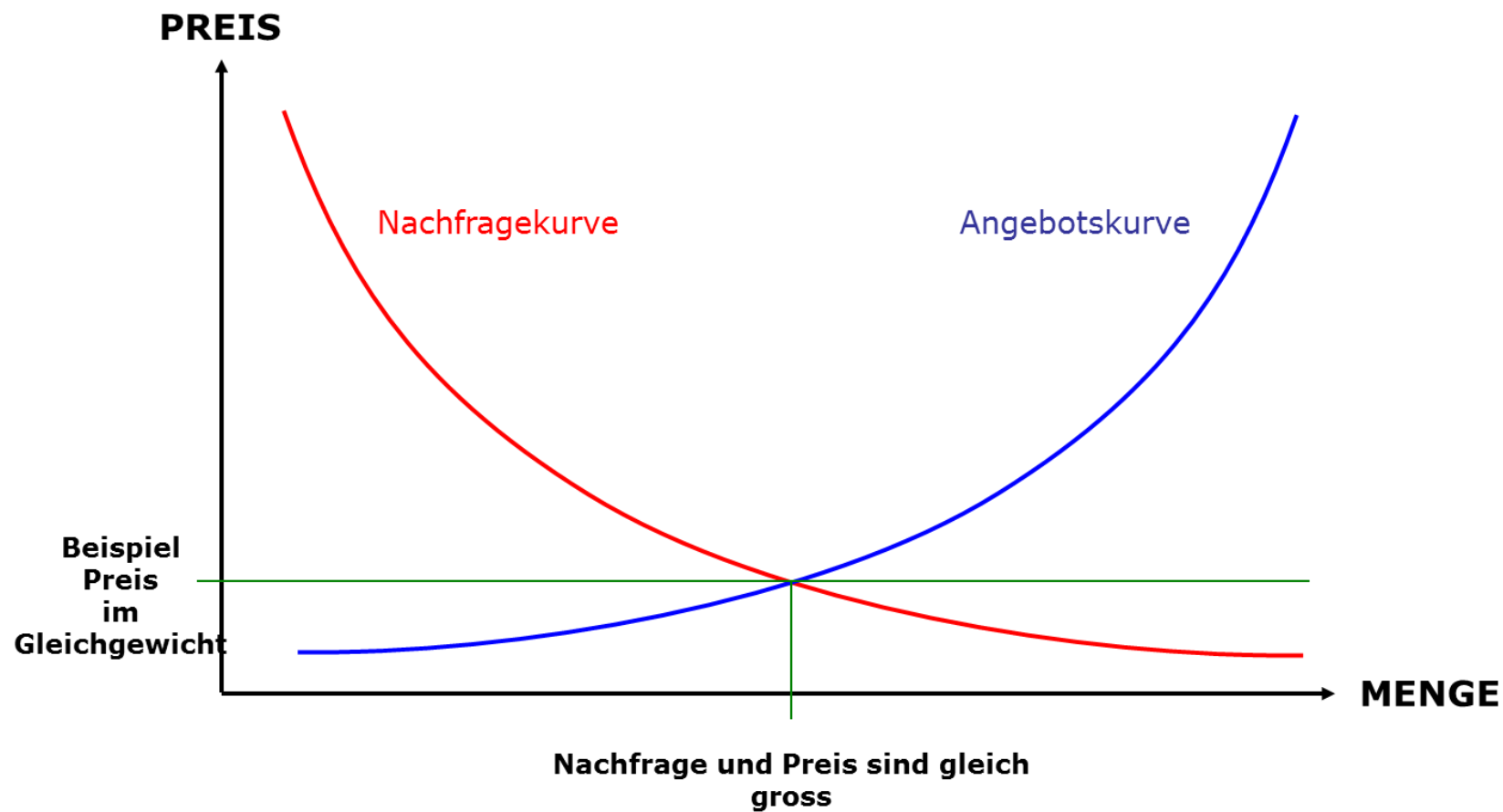
Angebot und Nachfrage bei tiefem Preis



Preisbildung



Der Gleichgewichtspreis



Preisbildung



Auswirkungen von Preisänderungen

Auf die Nachfrage

- Je niedriger der Preis ist, desto mehr Leute sind bereit, die Ware zu kaufen. Ist die Ware teurer, wenden sich viele Ersatzgütern zu.

Auf das Angebot:

- Je tiefer der Preis einer Ware, umso grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass Anbieter ausscheiden. Je höher der Preis ist, desto mehr möchten verkaufen.

Preisbildung



Beispiel: Kirschenernte

viele Kirschen → KundInnen sollen mehr konsumieren
→ **Nachfragesteigerung**

Wenn das nicht klappt, werden die **Preise gesenkt**.



Preisbildung



Beispiel: Mountainbike

Neues Mountainbike auf dem Markt → viele wollen es

→ Verkäufer kann den **Preis hoch** ansetzen, denn er verdient gut damit

Andere Produzenten werden auch solche Mountainbikes produzieren.

→ **Angebot steigt**

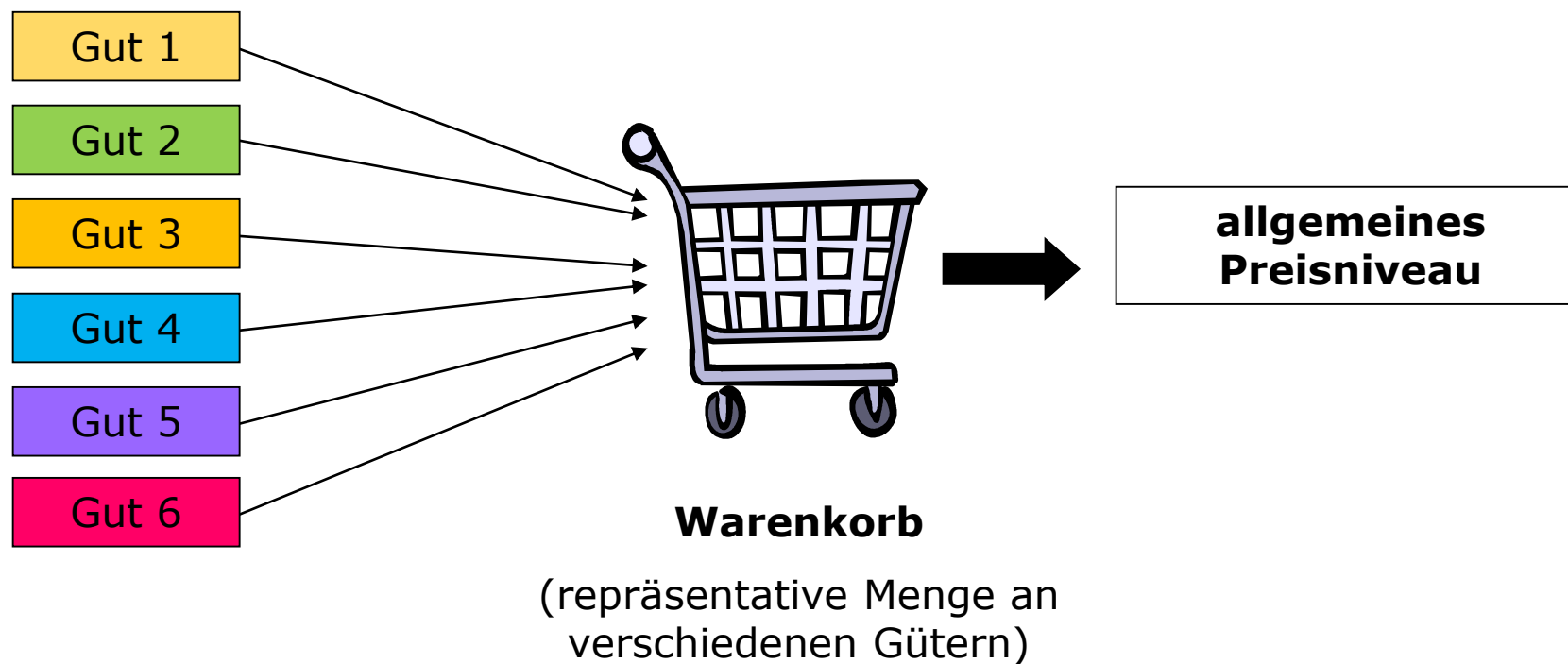
→ **Preis sinkt**



Preisbildung



Das Preisniveau



Preisbildung



Inflation und Deflation

Angebotene Gütermenge stimmt nicht mit der Geldmenge überein



Inflation: Zu viel Geld, zu wenige Güter



Deflation: Zu wenig Geld, zu viele Güter

Preisbildung



Zusammenfassung

- Der Preis wird in der Marktwirtschaft durch Angebot und Nachfrage bestimmt.
→ nur möglich bei Konkurrenz
- Inflation und Deflation entstehen durch Missverhältnisse bei der Geld- und Gütermenge.