

Angebot sucht Nachfrage – Preisbildung auf Märkten – Lösung

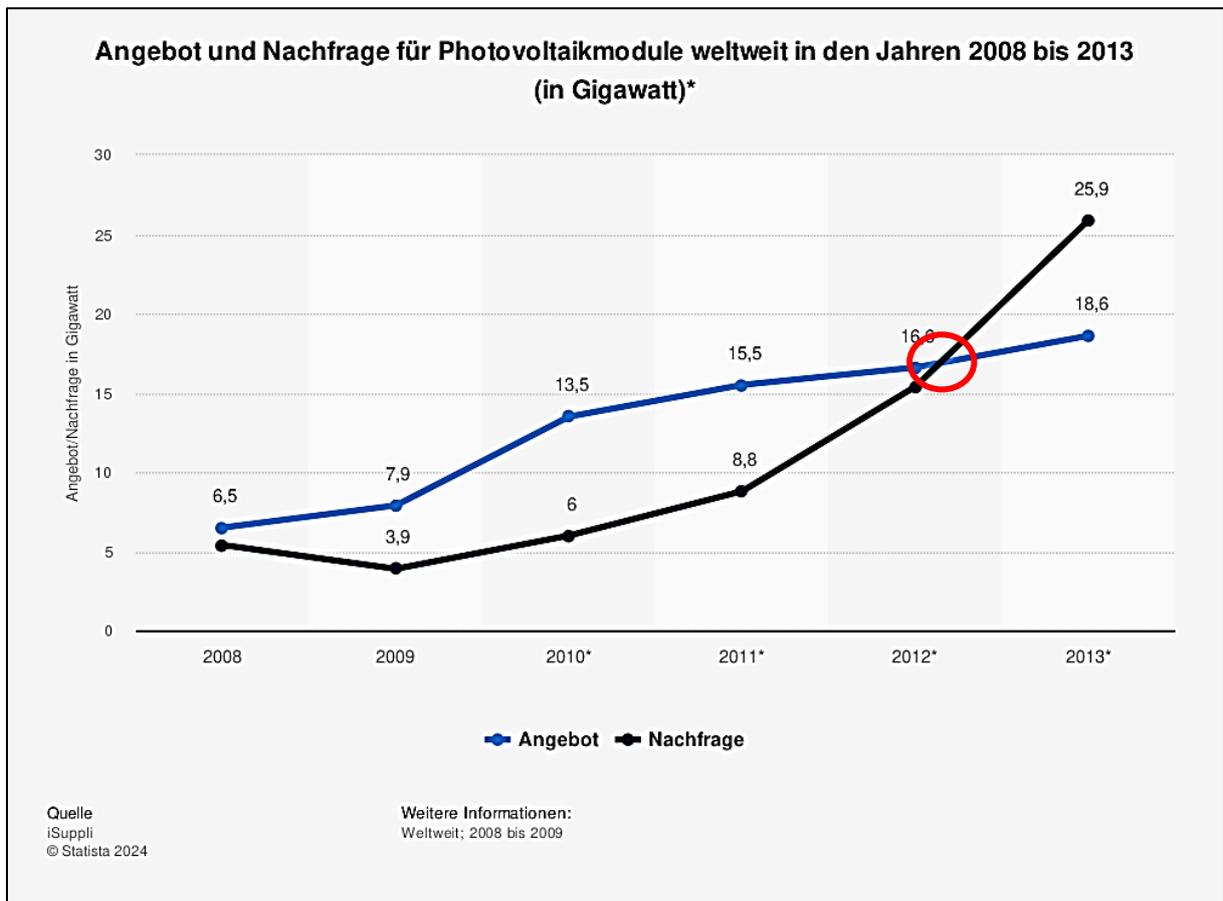
1 Markieren Sie in Abbildung M1 den Gleichgewichtspreis.

[I] **Lösung: roter Kreis**

2 Lesen Sie die Statistik M1 und den dazugehörigen Beschreibungstext und leiten Sie die

[II] Preisentwicklung der Photovoltaikmodule ab.

2008–2012: Die Preise werden niedrig sein, da die Nachfragekurve unter der Angebotskurve liegt. Seit ca. 2012 steigen die Preise, da die Nachfrage für den Strom, der mit den Photovoltaikmodulen produziert werden kann, steigt und über der Angebotskurve liegt.



M1 Angebot und Nachfrage für Photovoltaikmodule weltweit in den Jahren 2008 bis 2013 (in Gigawatt): Die Statistik bildet das Angebot und die Nachfrage für Photovoltaikmodule weltweit in den Jahren 2008 bis 2013 ab. Schätzungen zu Folge liegt im Jahr 2013 das weltweite Angebot an Photovoltaikmodulen bei rund 18,6 Gigawatt, während rund 26 Gigawatt weltweit nachgefragt werden.

(<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/157006/umfrage/angebot-und-nachfrage-fuer-photovoltaikmodule-seit-2008/>, abgerufen am 13.1.2024)

global 5

- 3 Schätzen Sie auf Basis der Informationen aus M1 den Zeitpunkt, wann es für den Konsumenten bzw. für die Konsumentin rein aus ökonomischer Sicht am besten gewesen wäre, Photovoltaikmodule zu kaufen. Begründen Sie ihre Entscheidung.

Lösung 1: Am besten wäre es 2008 gewesen, da die Anschaffungskosten gering sind, die Nachfrage nach Strom ist aber auch noch sehr gering, wodurch wahrscheinlich weniger davon abgesetzt werden konnte.

Lösung 2: Am besten wäre es 2009 gewesen, da zwar die Anschaffungskosten schon höher sind, aber die Nachfrage nach Strom, der mit der Anlage produziert werden kann, auch höher ist.

- 4 Schreiben Sie das passende Wort aus der Box in die entsprechende Lücke.

[1]

größere	sinkt
größere	sinkt
günstig	sinkt
hoch	steigt
hohen	steigt
kleinere	Steigt
niedrig	weniger

Angebot und Nachfrage bestimmen die Preise und die Preise bestimmen Angebot und Nachfrage

Mit Hilfe eines einfachen Beispiels (Verkauf und Kauf von gebrauchten Büchern auf einer Online-Plattform) wird nun das Gesetz von Angebot und Nachfrage in Form eines Modells veranschaulicht. Ziel der Verkäuferin oder des Verkäufers der Bücher wird es sein, einen möglichst **hohen** Preis zu erzielen. Ziel der Käuferin oder des Käufers hingegen ist es, die Bücher so **günstig** wie möglich einzukaufen.

Die Käuferinnen und Käufer werden also **größere** Mengen an Büchern kaufen, wenn der Preis **niedrig** ist, kleinere Mengen hingegen, wenn der Preis **hoch** ist. Man kann daraus folgende Gesetzmäßigkeit ableiten: Wenn der Preis **sinkt**, dann steigt die nachgefragte Menge. Wenn der Preis **steigt**, dann sinkt die nachgefragte Menge.

Die Verkäuferinnen und Verkäufer werden **größere** Mengen anbieten, wenn der Preis hoch ist, **kleinere** Mengen hingegen, wenn der Preis niedrig ist. Ein sinkender Preis bedeutet ja für die Verkäuferin oder den Verkäufer **weniger** Gewinn. Man kann daraus folgende Gesetzmäßigkeit ableiten: Wenn der Preis sinkt, dann **sinkt** die angebotene Menge. Wenn der Preis **steigt**, dann steigt die angebotene Menge. Man sieht somit, dass die Käuferinnen und Käufer und die Verkäuferinnen und Verkäufer unterschiedliche Ziele verfolgen. Damit aber ein Geschäft zustande kommt, müssen sich Käuferinnen und Käufer und Verkäuferinnen und Verkäufer bei einem Preis „treffen“. Dieser Punkt wird als Marktgleichgewicht, der dazugehörige Preis als Gleichgewichtspreis, die dazugehörige Menge als Gleichgewichtsmenge bezeichnet. Das Gesetz von Angebot und Nachfrage lautet zusammengefasst: Das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt den Preis. **Steigt** das Angebot im Verhältnis zur Nachfrage, dann sinkt der Preis; **sinkt** das Angebot im Verhältnis zur Nachfrage, dann steigt der Preis.



- 5** Sie möchten auf einer Online-Plattform ein gebrauchtes Computerspiel verkaufen. Neu hat das Spiel 100 € gekostet. Beschreiben Sie, wie Sie den Preis ermitteln.

[11]

Was können Sie unternehmen, wenn Sie nach einem Monat das sehr beliebte Spiel noch immer nicht verkauft haben? Begründen Sie Ihre Entscheidung mit Hilfe der Preisbildung (Angebot – Nachfrage).

Bei der Ermittlung des Verkaufspreises für das gebrauchte Computerspiel auf einer Online-Plattform berücksichtigen Sie mehrere Faktoren, um einen angemessenen und wettbewerbsfähigen Preis festzulegen. Hier sind einige Überlegungen:

Zustand des Spiels: Berücksichtigen Sie den Zustand des Spiels. Ist die CD/DVD in gutem Zustand? Enthält das Spiel alle Originalverpackungen und Handbücher? Ein guter Zustand kann einen höheren Preis rechtfertigen.

Aktueller Marktpreis für Gebrauchtspiele: Recherchieren Sie den aktuellen Marktpreis für gebrauchte Exemplare des Spiels auf anderen Plattformen. Vergleichen Sie Preise ähnlicher Angebote, um einen angemessenen Ausgangspreis zu ermitteln.

Seltenheit oder Beliebtheit des Spiels: Wenn das Spiel selten ist oder eine hohe Nachfrage aufweist, können Sie möglicherweise einen etwas höheren Preis verlangen.

Inkludierte Extras: Wenn Sie zusätzliche Inhalte oder Bonusgegenstände (wie Sammlereditionen oder DLCs) haben, kann dies den Wert des Spiels erhöhen.

Nach einem Monat ohne erfolgreichen Verkauf könnte es notwendig sein, die Preisstrategie anzupassen:

Preisanpassung nach unten: Wenn die Nachfrage gering ist, können Sie den Preis senken, um attraktiver für potenzielle Käufer zu werden. Dies kann dazu beitragen, die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs zu erhöhen.

Angebotsverbesserung: Überprüfen Sie Ihr Angebot. Stellen Sie sicher, dass die Produktbeschreibung vollständig und ansprechend ist. Fügen Sie möglicherweise zusätzliche Informationen oder Fotos hinzu, um das Interesse zu steigern.

Aktionen oder Rabatte: Bieten Sie zeitlich begrenzte Sonderangebote oder Rabatte an, um die Aufmerksamkeit der Käufer zu gewinnen.

Werbung oder Marketing: Steigern Sie die Sichtbarkeit Ihres Angebots, indem Sie es auf anderen Plattformen bewerben oder in spezifischen Online-Communities teilen, die sich auf Spiele konzentrieren.

Die Anpassung des Angebotspreises basiert auf dem Grundsatz von Angebot und Nachfrage. Wenn das Angebot hoch und die Nachfrage niedrig ist, kann eine Preissenkung erforderlich sein, um die Gleichgewichtsbedingung zu erreichen und eine Käuferin bzw. einen Käufer zu finden. Durch flexible Preisgestaltung und kontinuierliche Anpassungen können Sie besser auf die Dynamik von Angebot und Nachfrage reagieren.