

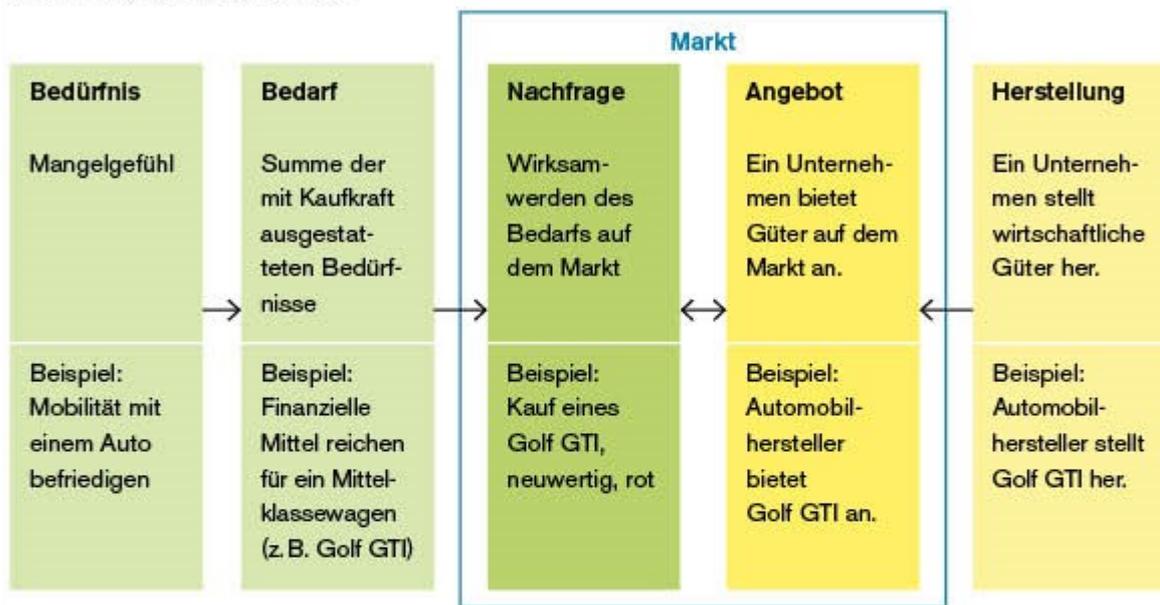
Die Entscheidung, ein bestimmtes Bedürfnis befriedigen zu können, hängt davon ab, welcher Betrag vom Einkommen für Konsumzwecke verfügbar ist.

Diesen Betrag nennt man **Kaufkraft**¹. Möchten Sie Ihren Wunsch nach Mobilität und gesellschaftlicher Anerkennung mit einem Ferrari erfüllen, so werden Sie vielleicht feststellen, dass Ihre verfügbaren Mittel für Konsumzwecke, also Ihre Kaufkraft, nicht ausreichend sind. Die mit Kaufkraft ausgestatteten Bedürfnisse nennt man **Bedarf**. Wird die vorhandene Kaufkraft auf einem Markt zur Deckung des Bedarfs eingesetzt, entsteht eine **Nachfrage**. Mit der Herstellung und dem Angebot von wirtschaftlichen Gütern versuchen Unternehmen die Nachfrage zu befriedigen.

¹ Kaufkraft: Fähigkeit eines Menschen, Güter zu erwerben; Zahlungsfähigkeit

Abb. 3

Vom Bedürfnis zur Nachfrage



Beispiel Hotelgast – Vom Bedürfnis zur Nachfrage

Das Hotel Laudinella bietet unter anderem die Verpflegungsart Halbpension an, bestehend aus einem Frühstücksbuffet und einem Mittag- oder Abendessen vom Buffet in der Stüva à discrétion, asiatische Gerichte im Siam Wind, Pizzas in der Pizzeria Caruso, Käsespezialitäten im Le Carnotzet und französische Gaumenfreuden in der La Brasserie. Jeder Halbpension-Hotelgast muss sich entweder über den Mittag oder am Abend individuell verpflegen. Natürlich hat jeder Gast unterschiedliche Bedürfnisse. Zudem haben alle verschiedene finanzielle Mittel. Herr Jung ist reich und möchte sich ein exklusives Abendessen im Restaurant des legendären Badrutt's Palace gönnen (mit Kaufkraft ausgestattetes Bedürfnis = Bedarf). Er bestellt einen Gourmetteller (der Bedarf wird am Markt wirksam = Nachfrage), verspeist diese Delikatesse und bezahlt schliesslich die Rechnung.

→ Aufgabe 3

Abb. 4

