

PROF. DR. V. LÜPERTZ

Fachwissenschaftliche und fachdidaktische Probleme im Volkswirtschaftslehreunterricht IV: Ableitung der Nachfragekurve¹

Ein Referendar steht vor der Aufgabe, in einer Berufsschulklasse (Industriekaufleute) im Rahmen des Lernfelds „Gesamtwirtschaft“ das Thema „Nachfragerverhalten“ zu bearbeiten. Dazu teilt er den Schülern ein Arbeitsblatt mit folgendem Inhalt aus:

Eine Squashanlage ist am Spätnachmittag und am Abend vollständig ausgebucht. Mit der Belegung der übrigen Stunden ist der Besitzer unzufrieden. Er führt eine Sonderaktion durch und bietet die Spielstunden zu unterschiedlichen Preisen an: in der ersten Woche zu 10,00 €, in der zweiten Woche zu 9,00 € usw. Er notiert die Anzahl der Buchungen und hält das Ergebnis in nebenstehender Tabelle fest.²

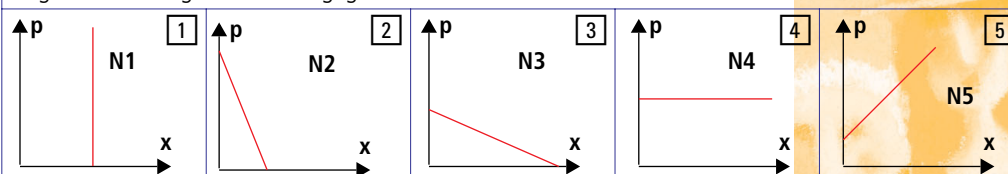
Ergebnis: Bei normaler Nachfragereaktion steigt die Nachfrage nach einem Gut, wenn der Preis sinkt; die Nachfrage sinkt, wenn der Preis steigt.

Gesetz der Nachfrage³

Die Nachfrageänderung steht in einem umgekehrten (inversen) Verhältnis zur Preisänderung.

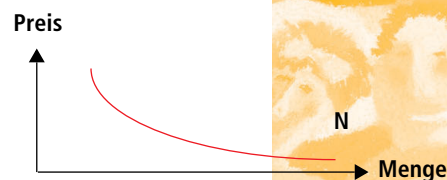
- Steigende Preise führen zu sinkender Nachfrage
- Sinkende Preise führen zu steigender Nachfrage

Folgende Nachfragekurven sind gegeben⁴:



Bezeichnen Sie diese Nachfragekurven mit den Begriffen normale, anomale, elastische, vollkommen elastische, unelastische und vollkommen unelastische Nachfrage. Beschreiben Sie den Kurvenverlauf und nennen Sie jeweils ein praktisches Beispiel.

Nachfrage und Preis	
Preis je Stunde	Nachgefragte Menge
10	1
9	2
8	4
7	7
6	11
5	16
4	22
3	30



¹ Die als Artikelserie konzipierten Abhandlungen beruhen auf Erfahrungen des Autors als Fachleiter für Volkswirtschaftslehre am Seminar für Didaktik und Lehrerbildung (Berufliche Schulen) in Freiburg. Alle hier angesprochenen Themenbereiche sind ausführlich behandelt in V. Lüpertz, Problemorientierte Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Winklers Verlag, Darmstadt, 3., überarb. Aufl., 2003 (Nr. 3328) und in den fachwissenschaftlichen Hintergrundinformationen im zugehörigen Lehrerhandbuch (Nr. 3329).

² H.-J. Albers u. a., Volkswirtschaftslehre, Haan-Gruiten (Verlag Europa-Lehrmittel), 5. Aufl., 2002, S. 84

³ So auch z. B. G. Hartmann, Berufliche Kompetenz Industrie – Gesamtwirtschaft, Rinteln (Merkur Verlag), 2003, S. 118 und B. O. Weitz (Hrsg.), Volkswirtschaftslehre für Wirtschaftsgymnasien, Troisdorf (Bildungsverlag Eins), 2002, S. 67

⁴ Vgl. G. Hartmann, a. a. O., S. 118 und 124 sowie H. W. Stierand, Markt und Preis, Arbeitsmaterialien für den handlungsorientierten Betriebslehreunterricht, Darmstadt (Winklers Verlag) 2001, S. 17 ff.

**Erwartete
Antworten:⁵**

Nachfragekurve 1 (N1): Vollkommen unelastische Nachfrage: Egal, wie hoch der Preis ist, die nachgefragte Menge ändert sich nicht. Bsp.: A benötigt, um überleben zu können, täglich eine Insulinspritze (= Zwangsbedarf).

Nachfragekurve 2 (N2): Normale, aber sehr unelastische Nachfrage. Die Preise steigen oder fallen prozentual stärker als die nachgefragte Menge. Bsp.: Der Rauschgiftsüchtige R benötigt täglich eine bestimmte Menge Heroin, um nicht an Entzugerscheinungen zu leiden (= dringlicher Bedarf).

Nachfragekurve 3 (N3): Normale, aber sehr elastische Nachfrage. Die Preise steigen oder fallen prozentual weniger stark als die nachgefragte Menge. Bsp.: Nachfrage nach Zweitwagen, Ferienwohnungen, Theaterkarten, Flugreisen (= Wahl- oder Luxusbedarf).

Nachfragekurve 4 (N4): Vollkommen elastische Nachfrage. Egal wie hoch die nachgefragte Menge ist, der Preis ändert sich nicht. Bsp.: Nachfrage nach Gütern mit staatlich festgesetzten oder staatlich subventionierten Preisen, z. B. Notariats-, Verwaltungs-, Gerichts-, Fernsehgebühren, Butter, Schweinefleisch, Milch, Weizen, Roggen.

Nachfragekurve 5 (N5): Anomale Nachfrage (inverse Reaktion). Je höher der Preis, desto größer ist die Wertschätzung für das betreffende Gut, desto begehrtlicher wird es für bestimmte Nachfrager („Snobeffekt“).

Die Inhalte des Arbeitsblattes und die erwarteten Antworten sollen unter fachwissenschaftlichen Gesichtspunkten beurteilt werden.

2 Fachwissenschaftliche Beurteilung**2.1 Eigenschaften und Aussagekraft einer Nachfragekurve**

Im Unterricht wird üblicherweise eine Nachfragekurve, mit der die Auswirkung der Güterpreise auf die Nachfragemenge abgebildet wird (Preis-Konsum-Kurve), aus einer Tabelle fiktiver Daten abgeleitet. Wenig Beachtung findet dabei die Frage, wie sich eine solche Nachfragefunktion auf realen Märkten empirisch bestimmen lässt.⁶ Dieses Versäumnis führt – wie auch im vorliegenden Bei- spiel – zu vielfältigen Ungenauigkeiten und Fehlern, die zumindest teilweise vermeidbar gewesen wären, wenn sich der Unterrichtende zuvor über folgende Eigenschaften einer Nachfragekurve Klarheit verschafft hätte.

1. Die individuelle Nachfragekurve gibt den **für eine bestimmte Zeiteinheit gültigen** Zusammenhang an, wie viele Einheiten eines Gutes ein nutzenmaximierender Haushalt bei alternativen Preisen dieses Gutes nachfragen würde (= optimaler Verbrauchsplan). Es handelt sich also **nicht um tatsächlich gekaufte** Mengen, sondern um Preis-Mengen-Kombinationen für eine Vielzahl von hypothetischen Wenn-dann-Entscheidungen folgender Art: „Wenn der Preis so viel betrüge, würde pro Zeiteinheit (z. B. an einem Tag) so viel nachgefragt.“ Die verschiedenen Preis-Mengen-Kombinationen auf einer Nachfragekurve beziehen sich also weder auf unterschiedliche Zeitpunkte noch auf tatsächlich gekaufte Mengen.
2. Es darf kein Zweifel über Ursache und Wirkung (trotz historisch gewachsener Achsenvertauschung im Preis-Mengen-Diagramm) bestehen. Die Konsumenten streben ihr Nutzenmaximum an, indem sie die einem bestimmten Preis entsprechende optimale Verbrauchsmenge zuordnen. **Der Preis ist**

⁵ H. W. Stierand, a. a. O., S. 17 u. 18. Gleichartige Darstellungen finden sich auch in verschiedenen AWL-Büchern desselben Autors.

⁶ Vgl. dazu A. U. Rott, Empirische Ermittlung von Nachfragefunktionen, in: WISU, Heft 7/1999, S. 940 – 943

also immer die **unabhängige Variable** (und wird – anders als in der Mathematik üblich – auf der Ordinate abgetragen). Die **geplante Nachfragemenge** ist dagegen immer die **abhängige Variable** (und wird auf der Abszisse abgetragen). Bei einer empirischen Ermittlung der Nachfragefunktion müsste die Frage an die interviewten Konsumenten also beispielsweise lauten: „Wie viele Mengeneinheiten des Gutes 1 würden Sie jetzt jeweils kaufen wollen, wenn der Preis dieses Gutes 10 GE, 8 GE, 6 GE usw. betragen würde und alle anderen Größen (z. B. Einkommen, Preise anderer Güter) unverändert blieben?“

3. Es sollte von Beginn an deutlich zwischen der **nachgefragten Menge** einerseits und der **Nachfrage** im Sinne der gesamten Nachfragefunktion bzw. Nachfragekurve andererseits unterschieden werden. Ein Steigen oder Sinken der nachgefragten Menge bedeutet eine Bewegung auf der Kurve, während die Zu- oder Abnahme der Nachfrage eine Verschiebung der Nachfragekurve beschreibt.

Vor diesem Hintergrund ergibt sich folgende Definition einer Nachfragekurve:

Die individuelle Nachfragekurve in Form der Preis-Konsum-Kurve gibt an, wie viele Mengeneinheiten eines Gutes ein Haushalt jeweils bei unterschiedlichen Preisen dieses Gutes in einer bestimmten Zeit nachfragen würde.

Im vorliegenden Beispiel wird versucht, die Ableitung der Nachfragekurve dadurch zu veranschaulichen, dass ein Anbieter (hier: Inhaber einer Squashanlage, in anderen Fällen Inhaber einer Sauna oder eines Skilifts) sich Notizen über die Nachfragereaktion seiner Kunden macht, wenn er an verschiedenen Tagen unterschiedlich hohe Preise festlegt. Aus diesen Aufzeichnungen über Preise und **abgesetzten** Mengen zu **unterschiedlichen Zeitpunkten** soll dann die **Nachfragekurve** abgeleitet werden. Daraus ergeben sich u. a. folgende Probleme und Fehler:

1. Die Nachfrage nach Eintrittskarten eignet sich nicht für die Ableitung einer normal verlaufenden **individuellen Nachfragekurve**. Beispielsweise würde wohl kaum ein Squash- oder Saunafreund trotz niedriger Preise mehr als eine Eintrittskarte für einen bestimmten Tag kaufen. Mit dem vorliegenden Beispiel wird somit versucht, direkt auf die **Gesamtnachfrage** (Marktnachfrage) zu schließen, obwohl diese erst durch die Aggregation der individuellen Nachfrage zustande kommt. Die individuelle Nachfrage als Grundlage der Gesamtnachfrage wird mit diesem Beispiel also völlig ausgeklammert.
2. Die Aufzeichnungen des Anbieters geben nicht primär das Nachfrageverhalten der Konsumenten, sondern die **Preis-Absatz-Funktion** des Anbieters (= funktionaler Zusammenhang zwischen Preis und **abgesetzter** Menge) wieder.

Die Preis-Absatz-Kurve gibt an, welche Menge ein einzelner Anbieter jeweils zu einem von ihm festgesetzten Preis absetzen kann.

Im vorliegenden Beispiel werden also nachgefragte und abgesetzte Menge stillschweigend gleichgesetzt. Diese Gleichsetzung ist aber nur in einem einzigen Ausnahmefall zulässig und fachlich korrekt: Die **Preis-Absatz-Kurve eines Anbieters** und die **Gesamtnachfragekurve** sind nur dann identisch, wenn es sich um ein **Angebotsmonopol** handelt. Da der Mono-

2.2 Nachfragekurve vs. Preis- Absatz-Kurve

polist der einzige Anbieter ist, ist die zu einem von ihm festgelegten Preis absetzbare Menge in diesem Fall ausnahmsweise identisch mit der am Markt zu diesem Preis nachgefragten Menge. Im vorliegenden Beispiel wird also (ohne dies deutlich zu machen) unterstellt, dass es sich bei dem Anbieter um einen Monopolisten (z. B. alleiniger Squashhallenbetreiber in einer Stadt) handelt. Andernfalls wäre die **Gesamtnachfrage** aus den Aufzeichnungen über die **abgesetzte Menge dieses Anbieters** nicht ermittelbar. Das Nachfrageverhalten der Konsumenten hat aber in Wirklichkeit nichts mit der Marktform auf der Angebotsseite zu tun. Die Nachfragekurve muss vielmehr ausschließlich aufgrund der in den optimalen Verbrauchsplänen zum Ausdruck kommenden Nutzenvorstellungen der Konsumenten, die von der Angebotsituation völlig unabhängig sind, ableitbar sein.

3. Die Gesamtnachfragekurve wird bei der hier gewählten Vorgehensweise fälschlicherweise als geometrischer Ort **tatsächlich realisierter Preis-Mengen-Kombinationen zu unterschiedlichen Zeitpunkten** interpretiert. In Wirklichkeit spiegelt dagegen auch die Gesamtnachfrage das **geplante** Nachfrageverhalten der Konsumenten **innerhalb ein und desselben Zeitabschnitts** wider (s. o.). Zu den verschiedenen Beobachtungszeitpunkten (z. B. an mehreren aufeinander folgenden Tagen oder Wochen) liegt in Wirklichkeit jeweils eine andere Gesamtnachfragekurve vor. Ein Konsument wird nämlich seine Kaufentscheidung zum Erwerb einer Squash-, Sauna- oder Skiliftkarte zu einem späteren Zeitpunkt von der im Zeitablauf eingetretenen Veränderung der Rahmenbedingungen (z. B. geringerer Nutzen des Besuchs einer Squashanlage am nächsten Tag wegen zunehmender Sättigung oder geringerer Nutzen beim Skilaufen wegen veränderter Schnee- und Witterungsverhältnisse) abhängig machen. Diese Veränderung der anderen Einflussgrößen im Zeitablauf kann auch nicht gedanklich durch die Anwendung der *Ceteris-paribus-Klausel* ausgeschlossen werden. Diese Klausel bezieht sich vielmehr auf die Konstanz aller übrigen Variablen einer zu einem **bestimmten Zeitabschnitt** gültigen Nachfragefunktion. Die Veränderungen dieser Variablen im Zeitablauf wirken sich in Form einer **Kurvenverschiebung** aus, sodass zu verschiedenen Zeitpunkten jeweils verschiedene Nachfragekurven existieren. Für die Ableitung der Gesamtnachfrage aus den zu unterschiedlichen Zeitpunkten vorgenommenen Aufzeichnungen eines Anbieters (hier: Squashanlage) über die in der Vergangenheit tatsächlich realisierten Preis-Mengen-Kombinationen müsste somit unterstellt werden, dass zu allen Beobachtungszeitpunkten des Monopolisten jeweils unveränderte Preis-Absatz-Kurven und damit auch unveränderte Gesamtnachfragekurven vorliegen. Das heißt, dass sich beispielsweise die Einkommensverhältnisse der Nachfrager nicht verändert haben, dass zwischenzeitlich keine neuen Nachfrager hinzugekommen und keine bisherigen Nachfrager ausgeschieden sein dürfen, dass trotz zunehmender Sättigung die Bedürfnisstruktur aller Nachfrager unverändert geblieben sein muss usw. Diese Annahmen sind völlig unrealistisch und widersprechen allen Erkenntnissen der Nutzentheorie.

Aus den genannten Gründen ist das vom Referendar gewählte Beispiel für die Ableitung und das Verständnis einer Nachfragekurve nicht geeignet.

Das „Gesetz der Nachfrage“ (und entsprechend das „Gesetz des Angebots“) wird in der Fachliteratur häufig nicht thematisiert und in anderen Fällen uneinheitlich definiert. Während in einem als Standardwerk geltenden VWL-Buch von A. Woll die „Reaktionen bei Kurvenverschiebungen als ‚Gesetze‘ von Nachfrage und Angebot“⁷ bezeichnet werden, wird an anderen Stellen der wissenschaftlichen Literatur nicht die **Verschiebung der Nachfragekurve**, sondern die **Bewegung auf der Nachfragekurve** als „Gesetz der Nachfrage“ bezeichnet.

„Ökonomen sprechen ... vom Gesetz der Nachfrage: Bei sonst gleichen Bedingungen fällt die nachgefragte Gütermenge, wenn der Preis des Gutes ansteigt.“⁸

Der vom Referendar gewählten Formulierung liegt offensichtlich diese zweite Variante zugrunde, also die Bewegung auf der Nachfragekurve bei Preisänderungen. Die Formulierung ist aber unpräzise und missverständlich, weil nicht zwischen nachgefragter Menge (also der abhängigen Variablen, die im Preis-Mengen-Diagramm auf der Abszisse abgetragen ist) und der Nachfrage im Sinne der gesamten Nachfragefunktion bzw. Nachfragekurve unterschieden wird (s. u.). Bei steigendem Preis sinkt nicht – wie vom Referendar behauptet – die Nachfrage (das entspräche einer Linksverschiebung der Nachfragekurve), sondern es sinkt die nachgefragte Menge.

Ohne zuvor im Unterricht Berechnungsweise, Aussagekraft und Anwendungsmöglichkeiten von Elastizitätskennzahlen behandelt zu haben, haben die diesbezüglichen Fragen auf dem Arbeitsblatt nicht nur keinen didaktischen Wert. Sie sind sogar schädlich, weil sie Verwirrung und Unklarheit stiften, die auch durch die erwarteten Antworten eher gesteigert als behoben werden. Die Antworten zu den Nachfragekurven 2 und 3 sind unpräzise (abgesehen davon, dass die Benzinnachfrage als Beispiel für eine unelastische Nachfrage vermutlich ergiebiger gewesen wäre als die Nachfrage nach Heroin). Aus der Steigung einer Nachfragekurve kann i. d. R. nicht auf deren Elastizität geschlossen werden. Die Steigung ist durch die absoluten Veränderungen von Preis und Menge, die Elastizität hingegen durch deren prozentuale Änderung bestimmt. Nur bei parallel zu den Achsen verlaufenden Nachfragekurven mit einer konstanten Elastizität von 0 bzw. ∞ lässt sich aus der Steigung auf die Elastizität schließen. Eine als Gerade dargestellte Nachfragekurve, die Schnittpunkte mit den Koordinaten aufweist, hat zwar in jedem Punkt die **gleiche Steigung**, die **Elastizität ist aber in jedem Punkt unterschiedlich**. Sie variiert von 0 bis ∞ . Jede dieser Nachfragekurven hat also einen elastischen Bereich ($El > 1$) und einen unelastischen Bereich ($El < 1$). Auch parallel zueinander verlaufende Nachfragekurven haben zwar die gleiche Steigung, für einen bestimmten Preis bzw. eine bestimmte Menge aber nicht die gleiche Elastizität.

Dennoch wird beim Vergleich zweier Nachfragekurven – wie im vorliegenden Fall – häufig die Behauptung aufgestellt, die durch die steiler verlaufende Kurve ausgedrückte Nachfrage sei unelastischer als die andere. Diese Aussage gilt nicht in jedem Fall. Da auch die steiler verlaufende Kurve einen elastischen und die flacher verlaufende Kurve einen unelastischen Bereich aufweist, muss zunächst klargestellt werden, dass sich ein solcher Vergleich nur auf vergleich-

2.3 „Gesetz der Nachfrage“

2.4 Steigung einer Nachfragekurve und Elastizität der Nachfrage

7 A. Woll, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 10. Aufl., München 1990, S. 100

8 N. G. Mankiw, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart 1999, S. 72

Das „Gesetz der Nachfrage“ (und entsprechend das „Gesetz des Angebots“) wird in der Fachliteratur häufig nicht thematisiert und in anderen Fällen uneinheitlich definiert. Während in einem als Standardwerk geltenden VWL-Buch von A. Woll die „Reaktionen bei Kurvenverschiebungen als ‚Gesetze‘ von Nachfrage und Angebot“⁷ bezeichnet werden, wird an anderen Stellen der wissenschaftlichen Literatur nicht die **Verschiebung der Nachfragekurve**, sondern die **Bewegung auf der Nachfragekurve** als „Gesetz der Nachfrage“ bezeichnet.

„Ökonomen sprechen ... vom Gesetz der Nachfrage: Bei sonst gleichen Bedingungen fällt die nachgefragte Gütermenge, wenn der Preis des Gutes ansteigt.“⁸

Der vom Referendar gewählten Formulierung liegt offensichtlich diese zweite Variante zugrunde, also die Bewegung auf der Nachfragekurve bei Preisänderungen. Die Formulierung ist aber unpräzise und missverständlich, weil nicht zwischen nachgefragter Menge (also der abhängigen Variablen, die im Preis-Mengen-Diagramm auf der Abszisse abgetragen ist) und der Nachfrage im Sinne der gesamten Nachfragefunktion bzw. Nachfragekurve unterschieden wird (s. u.). Bei steigendem Preis sinkt nicht – wie vom Referendar behauptet – die Nachfrage (das entspräche einer Linksverschiebung der Nachfragekurve), sondern es sinkt die nachgefragte Menge.

Ohne zuvor im Unterricht Berechnungsweise, Aussagekraft und Anwendungsmöglichkeiten von Elastizitätskennzahlen behandelt zu haben, haben die diesbezüglichen Fragen auf dem Arbeitsblatt nicht nur keinen didaktischen Wert. Sie sind sogar schädlich, weil sie Verwirrung und Unklarheit stiften, die auch durch die erwarteten Antworten eher gesteigert als behoben werden. Die Antworten zu den Nachfragekurven 2 und 3 sind unpräzise (abgesehen davon, dass die Benzinnachfrage als Beispiel für eine unelastische Nachfrage vermutlich ergiebiger gewesen wäre als die Nachfrage nach Heroin). Aus der Steigung einer Nachfragekurve kann i. d. R. nicht auf deren Elastizität geschlossen werden. Die Steigung ist durch die absoluten Veränderungen von Preis und Menge, die Elastizität hingegen durch deren prozentuale Änderung bestimmt. Nur bei parallel zu den Achsen verlaufenden Nachfragekurven mit einer konstanten Elastizität von 0 bzw. ∞ lässt sich aus der Steigung auf die Elastizität schließen. Eine als Gerade dargestellte Nachfragekurve, die Schnittpunkte mit den Koordinaten aufweist, hat zwar in jedem Punkt die **gleiche Steigung**, die **Elastizität ist aber in jedem Punkt unterschiedlich**. Sie variiert von 0 bis ∞ . Jede dieser Nachfragekurven hat also einen elastischen Bereich ($El > 1$) und einen unelastischen Bereich ($El < 1$). Auch parallel zueinander verlaufende Nachfragekurven haben zwar die gleiche Steigung, für einen bestimmten Preis bzw. eine bestimmte Menge aber nicht die gleiche Elastizität.

Dennoch wird beim Vergleich zweier Nachfragekurven – wie im vorliegenden Fall – häufig die Behauptung aufgestellt, die durch die steiler verlaufende Kurve ausgedrückte Nachfrage sei unelastischer als die andere. Diese Aussage gilt nicht in jedem Fall. Da auch die steiler verlaufende Kurve einen elastischen und die flacher verlaufende Kurve einen unelastischen Bereich aufweist, muss zunächst klargestellt werden, dass sich ein solcher Vergleich nur auf vergleich-

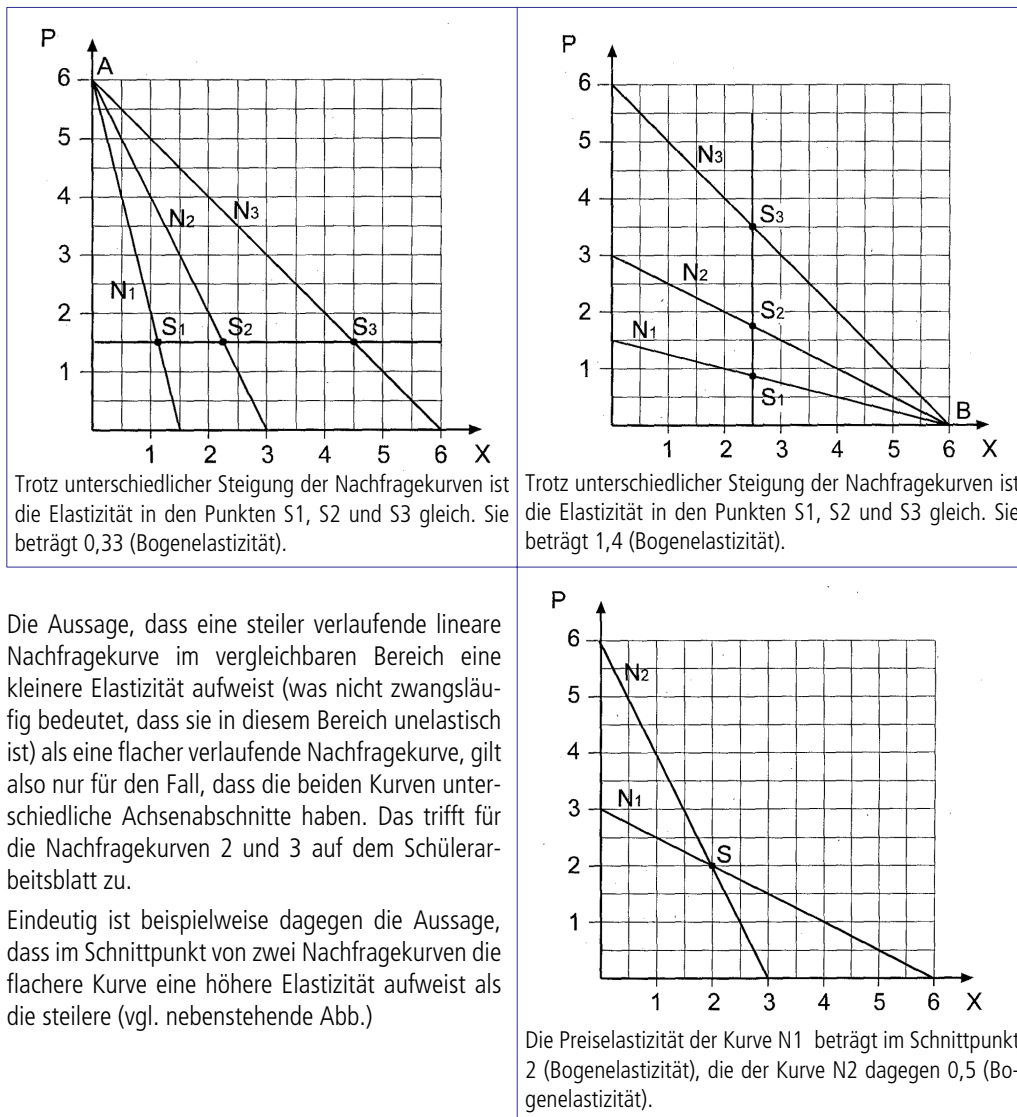
2.3 „Gesetz der Nachfrage“

2.4 Steigung einer Nachfragekurve und Elastizität der Nachfrage

7 A. Woll, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 10. Aufl., München 1990, S. 100

8 N. G. Mankiw, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart 1999, S. 72

bare Punkte oder Abschnitte auf diesen beiden Kurven beziehen kann. Die als unelastisch beschriebene Nachfragekurve 2 weist also Bereiche auf, in denen die Elastizität größer als in bestimmten Bereichen der als elastisch beschriebenen Nachfragekurve 3 ist. Der Vergleich müsste sich also auf den gleichen Bereich bei beiden Kurven (z. B. in beiden Fällen Preisänderung von 2,00 € auf 2.50 €) beziehen. Lineare Nachfragekurven können aber trotz unterschiedlicher Steigung im gleichen Preis- oder Mengenbereich die gleiche Elastizität aufweisen. Das ist bei einer Drehung der linearen Nachfragekurve um einen ihrer Achsenschnittpunkte der Fall. Bei einer Drehung um den Schnittpunkt mit der Ordinate haben alle Schnittpunkte der sich drehenden Nachfragekurve mit einer beliebigen Parallelen zur Abszisse die gleiche Elastizität. Bei einer Drehung der Nachfragekurve um den Schnittpunkt mit der Abszisse haben alle Schnittpunkte der sich drehenden Nachfragekurve mit einer beliebigen Parallelen zur Ordinate die gleiche Elastizität.



2.5 Umkehrung der Kausalität

Für den Fall einer parallel zur Ordinate verlaufenden Nachfragekurve (vollkommen unelastische Nachfrage, Steigung nicht definiert bzw. ∞ , Elastizität 0) wird zur Veranschaulichung innerhalb eines bestimmten Preisbereichs üblicherweise des Beispiel lebensnotwendiger Medikamente herangezogen (Nachfragekurve 1). Bei einer parallel zur Abszisse verlaufenden Nachfragekurve (völlig elastische Nachfrage, Steigung 0, Elastizität ∞) muss es sich dagegen um ein Gut handeln, für das beim gegebenen und jedem niedrigeren Preis eine unendliche Menge nachgefragt wird. Jede noch so kleine Preiserhöhung würde dagegen die nachgefragte Menge auf null sinken lassen. Für diesen theoretischen Extremfall gibt es kein realistisches Beispiel. Die diesbezügliche Aufgabe auf dem Arbeitsblatt, für diesen Kurvenverlauf (N4) dennoch einen praktischen Anwendungsfall zu suchen, stellt daher eine Irreführung der Schüler dar. Die erwartete Antwort und die angeführten Beispiele beruhen auf einem gravierenden Fehler des Referendars bzw. des Autors der Quellen, auf die sich der Referendar bezieht. Es liegt hier eine unzulässige Umkehrung der Kausalität vor, indem der Preis als von der Menge abhängig angesehen wird und nicht umgekehrt. Die Vertauschung von Ursache und Wirkung kommt bereits in den erwarteten Antworten zur Beschreibung der Nachfragekurven 2 und 3 zum Ausdruck. Vollends deutlich wird dieser Fehler bei der erwarteten Antwort zur Nachfragekurve 4. Die Antwort darf nicht lauten: „Egal wie hoch die nachgefragte Menge ist, der Preis ändert sich nicht.“ Vielmehr müsste die oben beschriebene Reaktion der nachgefragten Menge auf eine Preisänderung erläutert werden.

„Bei einem Graphen wie der Nachfragekurve besteht kein Zweifel über Ursache und Wirkung ... Da wir den Preis variieren und dabei alles andere konstant halten, wissen wir, dass Veränderungen des ... Preises die Veränderung der ... nachgefragten Menge verursachen. ... Ökonomen können ... dadurch Fehler in Sachen Kausalität begehen, dass sie die Richtung verkehrt herum ablesen. ... Bei Kombiautos und Babys sieht man den Zusammenhang. ... niemand würde denken, der Kauf von Kombiautos verursache das Bevölkerungswachstum.“⁹

Auch die gewählten Beispiele sind ein deutlicher Hinweis für den hier vorliegenden Denkfehler. Dass die Nachfrage nach Butter, Schweinefleisch, Milch usw. eine Elastizität von unendlich aufweisen soll, ist völlig unerklärlich. Bei diesen Gütern handelt es sich vielmehr um Beispiele, mit deren Hilfe üblicherweise die Zusammenhänge bei Substitutionsgütern erläutert werden. Allein aus dieser Tatsache lässt sich schließen, dass diese Güter nicht im gesamten Verlauf der Nachfragekurve eine Elastizität von unendlich aufweisen können.

Auf den Hinweis, dass die Umkehrung der Kausalität der Grund für seinen Denkfehler sei, reagiert der Referendar zu seiner Rechtfertigung wie folgt: „Der Preis bestimmt nicht nur die nachgefragte Menge, sondern der sich am Markt bildende Gleichgewichtspreis hängt wiederum von der nachgefragten Menge ab. Die Umkehrung der Kausalität ist somit im vorliegenden Fall durchaus zulässig, weil zwischen nachgefragter Menge und Preis eine wechselseitige Beeinflussung besteht: Einerseits ist die Höhe des Marktpreises Ursache für die Änderung der nachgefragten Menge, andererseits beeinflusst die Änderung der nachgefragten Menge die Höhe des Marktpreises.“ Dieser Argumentation liegt

⁹ N. G. Mankiw, a. a. O. S. 48/49

ein Trugschluss zugrunde, der darauf zurückzuführen ist, dass der Referendar weder

- zwischen nachgefragter Menge einerseits und Nachfrage i. S. der Nachfragefunktion andererseits noch
- zwischen dem sich durch Angebot und Nachfrage ergebenden Gleichgewichtspreis einerseits und den hypothetischen Preisen zur Ableitung der Nachfragekurve (bzw. der Angebotskurve) andererseits unterscheidet.

Zwischen den beiden Aussagen:

- (1) Angebot und Nachfrage eines Gutes werden durch den Preis bestimmt,
- (2) Der Preis eines Gutes wird durch Angebot und Nachfrage bestimmt

besteht einerseits kein Widerspruch. Andererseits lassen sie sich aber auch nicht als Beleg für die gegenseitige Beeinflussung aller Größen im Sinne der Argumentation des Referendars verwenden. Um die Aussagen richtig deuten zu können, muss vielmehr zwischen der **nachgefragten** und angebotener **Menge** eines Gutes einerseits und der Nachfrage- und Angebots**funktion** (bzw. Nachfrage- und Angebots**kurve**) für dieses Gut andererseits unterschieden werden.¹⁰ Die nachgefragte und die angebotene Menge eines Gutes sind eine Funktion des Preises. Dieser Zusammenhang lässt sich als Nachfragefunktion $x_N = x_N(p)$ bzw. Angebotsfunktion $x_A = x_A(p)$ darstellen. Die zweite Aussage bedeutet dagegen: Der Schnittpunkt zwischen Nachfrage**kurve** und Angebots**kurve** bestimmt den Gleichgewichtspreis. Die Gleichgewichtsbedingung lautet also: $x_N(p) = x_A(p)$. Der Gleichgewichtspreis p_0 eines Gutes ist somit vom Verlauf der Nachfrage- und Angebots**kurve** (und damit von der Nachfrage- und Angebots**funktion**) abhängig. Der Gleichgewichtspreis p_0 ist daher eine Funktion der Nachfrage- und Angebots**funktion**: $p_0 = f(x_N(p), x_A(p))$.

Bei einer klaren sprachlichen und gedanklichen Trennung zwischen nachgefragter Menge und Nachfrage(-kurve) hätte der Trugschluss des Referendars vermieden werden können.

2.6 Inverser Verlauf der Nachfragekurve – Snobeffekt

Es ist auffällig, dass – wie auch in der erwarteten Antwort zur Nachfragekurve 5 – in der Mehrzahl der einschlägigen Schulbücher der inverse Verlauf der Nachfragekurve als „Snobeffekt“ bezeichnet wird.¹¹ In der wissenschaftlichen Fachliteratur wird hingegen mit diesem Begriff ein anderes Phänomen beschrieben.

Das hier vorliegende Konsumverhalten, bei dem bei bestimmten Haushalten trotz höherer Preise die Nachfrage nach solchen Gütern steigt, mit denen Wohlhabenheit demonstriert werden kann, wird in der Fachliteratur üblicherweise als Prestige-Effekt, conspicuous consumption, oder VEBLEN-Effekt¹² bezeichnet.¹³

10 Vgl. A. E. Ott, Preistheorie, in: W. Ehrlicher u. a. (Hrsg.), Kompendium der Volkswirtschaftslehre, Band 1, Göttingen 1969, S. 148

11 Neben der angegebenen Quelle u. a. auch bei G. Hartmann, Theorie und Praxis der Volkswirtschaftslehre, Rinteln (Merkur Verlag) 1999, S. 119, B. O. Weitz (Hrsg.), a. a. O., S. 67, E. Boller, D. Schuster, Volkswirtschaftslehre für Höhere Berufsfachschulen, Rinteln (Merkur Verlag) 2003, S. 118

12 Nach dem amerikanischen Soziologen Th. Veblen (1857 – 1929), Die Theorie der feinen Leute, Frankfurt a. M. 1986, S. 95

13 Vgl. z. B. A. Woll, a. a. O., S. 88 oder P. Bofinger, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, München 2003, S. 82

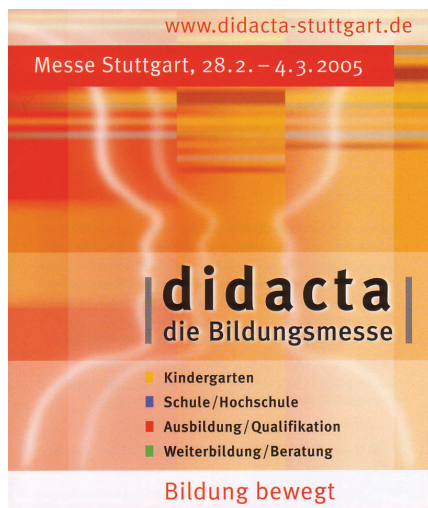
Unter dem Snobeffekt wird dagegen das Phänomen verstanden, bei dem ein einzelner Haushalt von einem Gut bei gegebenem Preis mehr nachfragt, wenn andere Haushalte von diesem Gut weniger konsumieren. Die individuelle Nachfrage ist also umso größer, je geringer die Gesamtnachfrage ist, d. h., je mehr sich die Gesamtnachfragekurve für dieses Gut nach links verschiebt, desto mehr verschiebt sich die individuelle Nachfrage des betreffenden Haushalts nach rechts.

„Es ist denkbar, dass bei wachsender Gesamtmenge besonders ausgeprägte Snobs den Markt verlassen, obgleich das Gut billiger wird. Für diese Gesamtmenge ist dann eine entsprechend verminderte Zahl von individuellen Nachfragekurven horizontal zu addieren. Es ist [aber] nicht möglich, dass bei einer Preissenkung die Mehrnachfrage aus dem Preiseffekt geringer ist als die Mindernachfrage aus dem Snobeffekt, der Gesamteffekt folglich in einer Mengenabnahme besteht; vielmehr muss sich bei einer Preissenkung immer eine Zunahme der Gesamtnachfrage ergeben, d. h., die Nachfragekurve muss negative Steigung haben. Der Snobeffekt hat also niemals zur Folge, dass die Gesamtnachfragekurve mit positiver Steigung, d. h. atypisch, verläuft.“¹⁴

Im Snobeffekt kommt der Wunsch nach Exklusivität und Abhebung von der großen Masse zum Ausdruck. Er beschreibt das umgekehrte Verhalten wie beim Mitläufereffekt.

Hätte der Referendar sich anhand eines gängigen Fachbuchs sachkundig gemacht, hätte er den in der Schulbuchliteratur weit verbreiteten Irrtum aufdecken können und festgestellt, dass beim Snobeffekt weder die individuellen Nachfragekurven noch die Gesamtnachfragekurve einen anomalen (inversen) Verlauf haben.

14 J. Schumann, Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, Berlin, Heidelberg, New York 1971, S. 63



**Sie finden uns in
Halle 5.0
Stand 413**

