

explainity erklärt: Gleichgewichtspreis

Immer wieder hören wir: Angebot und Nachfrage bestimmen den Markt. Doch was bedeutet das eigentlich?

Nun, das ist Bauer Franke. Er verkauft seine Äpfel auf dem Markt und erhofft sich möglichst alle für einen guten Preis zu verkaufen. Einer seiner Käufer ist Hannes. Er und die anderen Marktbesucher hingegen, die frisches Obst zu schätzen wissen, möchten möglichst wenig dafür ausgeben.

Werden beide Bedürfnisse erfüllt, ergibt sich aus Angebot und Nachfrage ein Schnittpunkt. Diesen nennt man Gleichgewichtspreis.

In der Praxis sind nach Einführung des Produktes oft mehrere Phasen der Preisanpassung nötig, bis der Gleichgewichtspreis annähernd erreicht werden kann.

Beginnen wir mit Phase 1.

Bauer Franke verkauft seine Äpfel für 5 € pro Kilo. Damit liegt er über dem Preis der anderen Verkäufer. So verliert er schnell seine Kunden an die Konkurrenz oder die Käufer greifen auf die günstigeren Birnen zurück.

Bauer Franke bleibt auf seinen Äpfeln sitzen. Da hier die Angebotsmenge die Nachfragemenge übersteigt, entsteht ein Angebotsüberschuss.

Um keinen Verlust zu machen, ist er nun gezwungen den Preis zu senken.

Die Preisanpassung geht in die nächste Runde:

Verkauft Bauer Franke stattdessen seine Äpfel für 1 € das Kilo, decken sich für ihn die Kosten nicht. Plötzlich sind so viele Käufer an seiner Ware interessiert, dass die Nachfrage schnell das Angebot übersteigt und es einen Nachfrageüberhang gibt.

Der Preis liegt nun unter dem Gleichgewichtspreis.

Dies treibt den Preis für die Äpfel in die Höhe und Phase 3 tritt ein. Jetzt kosten die Äpfel 3 €. Angebot und Nachfrage gleichen sich an. Stimmen sie überein, ist der Gleichgewichtspreis erreicht.

Damit verdient Bauer Franke genug am Verkauf seiner Äpfel, ohne die Käufer mit übertriebenen Preisen zu verprellen. Bauer Franke verkauft seine ganze Ernte und Hannes und die anderen Käufer sind zufrieden.