

explainity erklärt: Marktformen

Das System der Marktformen ist vielschichtig und komplex. Man betrachtet dabei das Verhältnis von Angebot zur Nachfrage.

Nehmen wir zum Beispiel eine Stadt und ihre Bewohner. Es herrscht eine allgemein hohe Nachfrage nach Äpfeln, Schuhen und Freizeitveranstaltungen.

Diese Nachfrage steht gegenüber einer hohen Anzahl von Supermärkten, zwei Schustern und einer Disco. Sie lassen sich in drei übergeordnete Marktformen einteilen. Die vielen Supermärkte zählen zu den „Polypolen“. Die wenigen Schuster sind „Oligopole“ und die Disco besitzt das „Monopol“ in der Stadt. Das Wort „Pol“ stammt übrigens aus dem altgriechischen und bedeutet soviel wie „verkaufen“ oder „Handel treiben“.

Auch Hannes wohnt in der Stadt. Um die Nachfrage nach den Äpfeln zu decken, stehen ihm und alle anderen also viele Supermärkte zur Verfügung. Wenn ein Supermarkt jetzt den Preis für Äpfel um 50% erhöht, dann kann sich Hannes entscheiden in Zukunft woanders einzukaufen. Es gibt ja noch genügend andere Supermärkte.

Was ist aber, wenn die Äpfel woanders richtig günstig sind und alle nur noch dort einkaufen wollen? Dann kann der Supermarkt die große Nachfrage nicht mehr abdecken. Hannes geht wohlmöglich leer aus und muss bei einem anderen Supermarkt den höheren Preis in Kauf nehmen. Allerdings hat im „Polypol“ jeder einzelne Anbieter grundsätzlich eine geringe Macht bei der Preisgestaltung.

Will Hannes sein Lieblingspaar Schuhe reparieren lassen, kann er nur zwischen wenigen Schustern wählen. Zudem bieten sie teilweise auch unterschiedlichen Service an. Sie zählen zu den „Oligopolen“ der Marktformen. „Oligos“ heißt soviel wie „einige wenige“.

Ein Beispiel: Eine Schuhreparatur kostet bei beiden Schustern 20 Euro. Wenn Schuster Horst den Preis auf 30 Euro anhebt, kann es sein, dass viele Kunden jetzt zu Schuster Klaus gehen. Das heißt weniger Kunden für Horst, jedoch 10 Euro mehr Gewinn pro repariertem Schuh.

Anders verhält es sich, wenn Horst den Preis deutlich senken würde. Dann würden mehr Leute zu ihm gehen. Klaus würde den Preis auch senken müssen um konkurrenzfähig zu bleiben.

Ganz anders verhält es sich bei der einzigen Disco in der Stadt. Für Hannes und seine Freunde ist es die einzige Möglichkeit zum Tanzen und Feiern gehen. Es besitzt somit das Monopol in der Stadt. Die Kosten für den Eintritt kann das Unternehmen unabhängig von jeglicher Konkurrenz festlegen und somit die Nachfrage steuern. Senkt die Disco den Preis, steigt die Nachfrage. Wird es teurer, verzichten Hannes und die anderen wohlmöglich aufs Tanzen und suchen sich eine andere Freizeitgestaltung.

In allen drei Formen liegt es letztendlich also in den Händen der Anbieter und in der der Nachfrager wie hoch die Preise für Äpfel, eine Schuhreparatur und einen Diskobesuch sind. Treffen sich Angebot und Nachfrage genau in der Mitte, spricht man von einem Gleichgewichtspreis. Doch das ist Stoff für einen anderen explainity-Clip.

| | | |
|---|--|--|
| www.explainity.de | | www.youtube.com/explainity |
| www.facebook.com/explainity | www.twitter.com/explainity | www.instagram.com/explainity |
| <small>Hinweis: Die Erklärfilme und Texte des explainity education-projects wurden (bis auf Ausnahmen) für die private, nicht-kommerzielle Nutzung produziert und können für diese Nutzungsart kostenfrei verwendet werden. Die Nutzung der Erklärfilme für kommerzielle Zwecke sowie für die Nutzung zu Bildungszwecken jeglicher Art ist lizenzpflichtig. Die Transkripte (Texte) dürfen für Unterrichtszwecke kostenfrei verwendet werden. Weitere Infos hierzu finden Sie hier: www.explainity.de/education-project/. Bitte beachten Sie, dass die Videos und Texte weder inhaltlich noch grafisch verändert werden dürfen. Sämtliche Inhalte wurden nach bestem Wissen und Gewissen zum Zeitpunkt der Produktion erstellt. explainity übernimmt keine Gewähr für Aktualität, Vollständigkeit und Gültigkeit des Inhalts und haftet nicht für etwaige Fehler. © explainity - Alle Rechte vorbehalten.</small> | | |