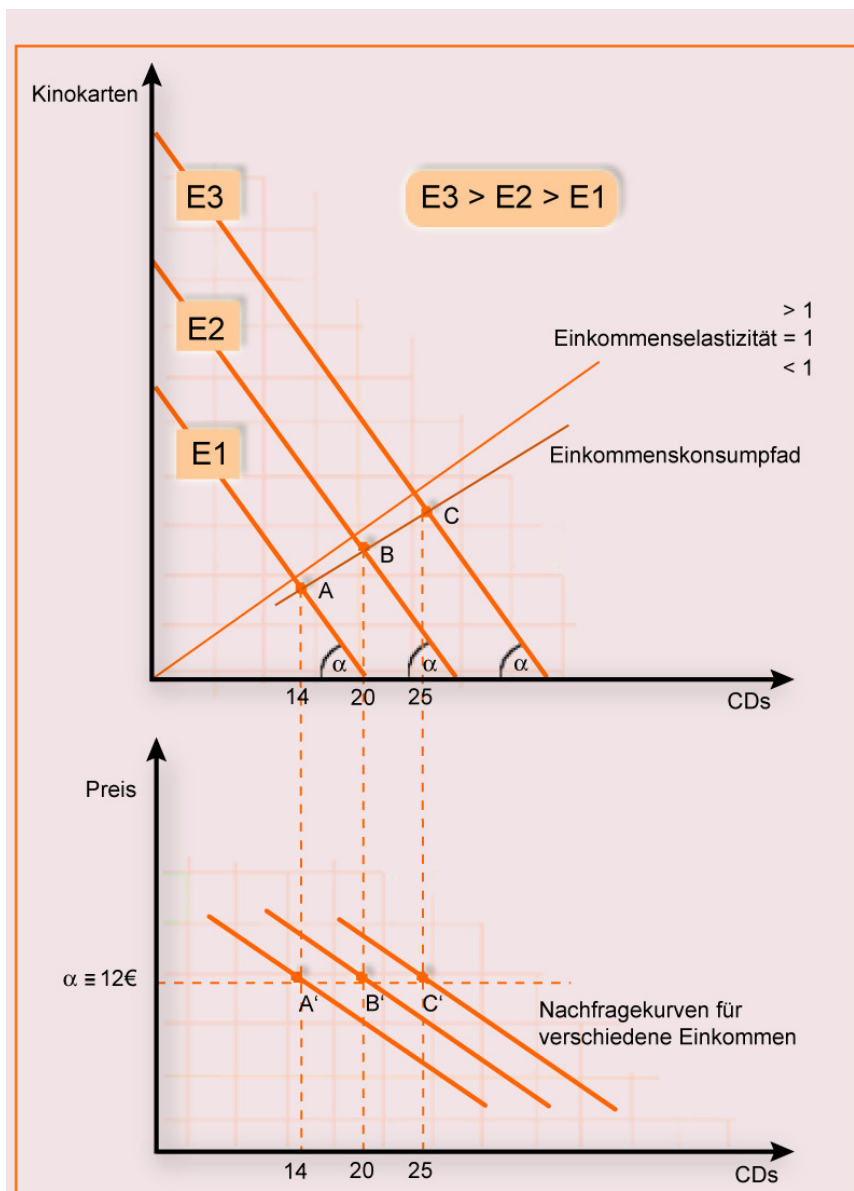


Einkommen und Nachfrage

Neben dem Preis ist das Einkommen der wichtigste Faktor, der die Höhe der Nachfrage bestimmt. Normalerweise steigt die Nachfrage nach einem Gut, wenn die Einkommen zunehmen. Diese Güter werden als einkommenssuperior bezeichnet. Nur bei wenigen Gütern fällt die Nachfrage mit steigendem Einkommen (einkommensinferiore Güter). Die Erhöhung der Einkommen wird im Preis-Mengen-Diagramm durch eine Rechtsverschiebung der Nachfragekurve ausgedrückt. Die Verringerung der Einkommen führt zu einer entsprechenden Linksverschiebung.

Verschiebung der Nachfragekurve durch veränderte Einkommen



Am einfachsten kann der Einfluss unterschiedlicher Einkommen auf die Nachfrage am Beispiel von zwei Gütern (CD und Kinokarten) verdeutlicht werden. Der Preis für eine CD soll zwölf Euro und für eine Kinokarte sechs Euro betragen. Das verfügbare Budget sei 240 Euro. Mit diesem Geld kann man 20 CDs kaufen oder 40-mal ins Kino gehen. Diese Informationen werden in ein Preis-Mengen-Diagramm eingetragen. Die eingezeichnete Budgetgerade E_1 schneidet bei 20 CDs die X-Achse und bei 40 Kinokarten die Y-Achse. Die Steigung dieser Geraden (Winkel α) gibt das Preisverhältnis Kinokarte zu CD (zwölf Euro zu sechs Euro oder 2:1) an. Alle Punkte auf dieser Budgetgeraden sind für den Konsumenten realisierbar. Punkte rechts davon

sind bei den gegebenen Preisen und Einkommen nicht erreichbar. Der Konsument wählt den Punkt A (14 CDs und 12 Kinokarten). Das ist die Kombination der beiden Güter, die

ihm den größten Nutzen stiftet. Dieser Punkt lässt sich in das darunter liegende Preis-Mengen-Diagramm eintragen (Punkt A'). Zum Preis von zwölf Euro werden 14 CDs gekauft. Damit ist ein Punkt auf der Nachfragekurve bestimmt. Die gesamte Nachfragekurve kann beim Einkommen von E_1 abgeleitet werden, indem die nachgefragte Menge bei verschiedenen Preisen abgetragen wird (siehe Dokument Mehr Info „Nachfragekurve“). Im unteren Teil der Abbildung ist diese Nachfragekurve bereits eingezeichnet.

Was passiert, wenn die Einkommen steigen? Von beiden Gütern kann mehr gekauft werden. Die Budgetrestriktion wird – bei gegebenem Preis von zwölf Euro zu sechs Euro – nach außen verschoben. Da das Preisverhältnis unverändert bleiben soll, muss die alte Budgetgerade E_1 parallel nach rechts verschoben werden. Es ergibt sich die neue Budgetgerade E_2 . Bei dieser neuen Situation (höheres Budget) wird der Konsument eine neue Entscheidung treffen und das Güterbündel wählen, das ihm den höchsten Nutzen bringt. Im Normalfall wird er von beiden Gütern mehr nachfragen. Trägt man für verschiedene Einkommen diese Konsumpunkte ein, ergibt sich der Einkommenskonsumpfad. In dem Beispiel der Abbildung nimmt die Nachfrage nach CDs unterproportional und die nach Kinokarten überproportional zu. Wie diese Nachfragereaktion ausfällt, kann theoretisch nicht bestimmt werden. Dies ist eine empirische Frage, die durch Marktforschung beantwortet werden muss. Die entsprechenden Nachfragekurven können wiederum ermittelt werden, indem diese Verschiebungen der Budgetgeraden für alle denkbaren Preise durchgeführt werden.

Einkommenselastizität der Nachfrage

Für die Beurteilung der Lukrativität von Märkten ist es oft wichtig zu wissen, ob die Nachfrage nach einem Gut mit steigendem Einkommen überproportional oder nur unterproportional steigt. Dies wird mit der Einkommenselastizität der Nachfrage gemessen:

$$\text{Einkommenselastizität der Nachfrage} = \frac{\text{prozentuale Änderung der Nachfragemenge}}{\text{prozentuale Einkommensänderung}}$$

Merke: Ist die Einkommenselastizität positiv, steigt also die Nachfrage mit dem Einkommen an, spricht man von einkommenssuperioren Gütern. Ist die Einkommenselastizität negativ, liegen einkommensinferiore Güter vor; ihre Nachfrage fällt, wenn die Einkommen steigen.

Im Normalfall ist die Einkommenselastizität positiv. Es gibt nur wenige Güter mit einer negativen Einkommenselastizität. Dazu können qualitativ sehr einfache Produkte zählen, die vor allem von Menschen gekauft werden, die wenig Geld haben. So steigen viele Menschen mit einem höheren Einkommen vom Bus ins Auto um. Die Nachfrage nach Busfahrten nimmt damit tendenziell bei steigendem Einkommen ab.

Ist die Einkommenselastizität größer als eins (überproportionale Zunahme der Nachfrage bei Einkommenserhöhungen), liegen eher Luxusbedürfnisse vor. Bei lebensnotwendigen Gütern wie Kleidung oder Nahrungsmittel liegt die Einkommenselastizität meistens zwischen null und eins. Die Produkte werden in gewissen Mengen gekauft; ihr Anteil am Einkaufsbudget nimmt aber mit steigenden Einkommen ab. Viele Dienstleistungen (Wohnung, Gesundheit, Bildung, Urlaub) haben Einkommenselastizitäten größer als eins. Ihr Anteil an den Konsumausgaben ist in Deutschland im Zuge des steigenden Wohlstandes gestiegen. Diese Dienstleistungsmärkte sind deshalb für Unternehmen besonders interessant.