

<b>Betriebswirtschaftliche Prozesse</b>	<b>Wirtschaftliche Grundlagen</b> - Bedürfnisse, Bedarf, Nachfrage -	<b>OSZ</b>  <b>IMT</b>
Name:	Datum:	Klasse:
		Blatt Nr.: 0/0   Lfd. Nr.:

## Grundlagen des Handelns

### 1.1. Bedürfnisse

Das Gefühl eines Mangels und der Wunsch, diesen Mangel zu beseitigen, wird als Bedürfnis bezeichnet. Diese Begriffserläuterung lässt sich anhand eines einfachen Beispiels aus dem täglichen Leben verdeutlichen:

**Beispiel:**

*Der 23-jährige Jonas hat nach der Fahrt mit dem Fahrrad zur Berufsschule Durst; er verspürt einen Mangel an Flüssigkeit. Dieses „Mangelempfinden“ möchte er nunmehr schnellstmöglich durch ein erfrischendes Getränk beseitigen. Allgemein formuliert hat er also das Bedürfnis, etwas zu trinken.*

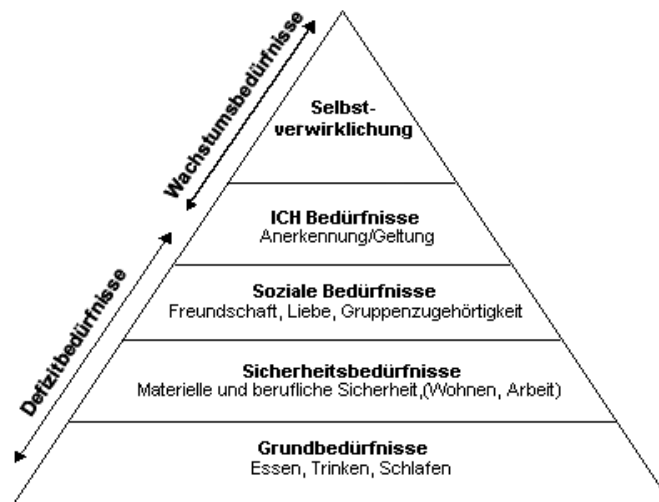
Im Zusammenhang mit den Bedürfnissen unterstellt die Wirtschaftswissenschaft, dass die Bedürfnisse der Menschen unersättlich sind, sie also fortwährend bestrebt sind, einen immer höheren Versorgungsgrad zu erreichen. Auch diese Annahme lässt sich mithilfe einer uns wahrscheinlich allen vertrauten Alltagserfahrung unterlegen.

**Beispiel:**

*Der 20-jährige Nils wünscht sich dringend ein Notebook. Erfüllt er sich diesen Wunsch, so bedeutet dies mit Sicherheit nicht das Ende seiner Bedürfnisse. Denn kaum ist mit dem Notebook sein zu diesem Zeitpunkt sehnlichster Wunsch erfüllt, sehnt er sich nach einem neuen Computerspiel oder einer eigenen Wohnung. Sollte er sich auch diese Bedürfnisse erfüllen, so dürften als Nächstes Erweiterung des Computerspiels oder Möbel für die neue Wohnung auf dem Wunschzettel auftauchen. Und auch, wenn ihm das früher oder später ermöglicht werden sollte, findet sich für Nils im Anschluss daran wiederum ein neuer Mangel, den es schnellstmöglich zu beseitigen gilt.*

Das Bestreben nach Bedürfnisbefriedigung lässt sich nach Maslow (1970) in verschiedene Motivklassen unterteilen, wobei sich die von ihm aufgestellte Hierarchie der Bedürfnisse an der unterschiedlichen Dringlichkeit der Bedürfnisbefriedigung orientiert. Maslow geht davon aus, dass die Befriedigung eines höherrangigen Bedürfnisses erst dann von einem Wirtschaftssubjekt angestrebt wird, wenn die Bedürfnisse der vorgelagerten Dringlichkeitsstufe befriedigt sind. Die Unterteilung in Defizit- (Mangelbedürfnisse) und Wachstumsbedürfnisse (unstillbare Bedürfnisse) erfolgt mit der Begründung, dass die Nichtbefriedigung der Mangel- oder Defizitbedürfnisse physische oder psychische Störungen zur Folge haben kann, Wachstumsbedürfnisse hingegen nie vollständig befriedigt werden können.





Bedürfnispyramide nach Abraham Harold Maslow (1908 - 1970)

Ökonomisch von Bedeutung sind nur jene Bedürfnisse, die von knappen Gütern befriedigt werden, also von solchen Gütern, die lediglich in begrenztem Umfang zur Verfügung stehen.

Die Bedürfnisse können nach unterschiedlichen Kriterien eingeteilt werden:

Kriterium	Erläuterungen
<b>Dringlichkeit</b>	<p>- <b>Existenzbedürfnisse:</b> Hierunter versteht man die Bedürfnisse, die zur Lebenserhaltung unbedingt notwendig sind, wie beispielsweise Essen, Trinken, Kleidung oder Unterkunft</p> <p>- <b>Kultur- und Luxusbedürfnisse:</b> Sind die Existenzbedürfnisse befriedigt, treten bei den Menschen im Allgemeinen höherwertige Bedürfnisse auf, die auf einen gehobenen bzw. luxuriösen Lebensstandard abzielen. Zu diesen Bedürfnissen zählen beispielsweise Handy, Computer, Computerspiele, MP3-Player, Kino- oder Konzertbesuche. Kultur- und Luxusbedürfnisse ändern sich im Zeitablauf. Eine von vielen Ursachen für diesen Wandel ist der technische Fortschritt. So hat beispielsweise der DVD-Rekorder den Videorekorder verdrängt oder das Flachbild-TV-Gerät das Röhrenbildschirmgerät.</p>
<b>Bedürfnisträger</b>	<p>- <b>Individualbedürfnisse:</b> Das sind die Bedürfnisse, die auf den Wünschen und Vorstellungen eines einzelnen Menschen beruhen und von ihm selbst befriedigt werden können. Allerdings können diese Bedürfnisse aufgrund der Individualität des Menschen sehr unterschiedlich ausfallen wie beispielsweise in Bezug auf Essen, Trinken, Lesen, Lernen, Arbeiten usw.</p> <p>- <b>Kollektivbedürfnisse:</b> Das sind die Bedürfnisse, die auf den Wünschen und Vorstellungen einer Gemeinschaft beruhen und auch nur von der Gemeinschaft befriedigt werden können. Politische Gremien entscheiden über die Erfüllung der Bedürfnisse. Hierzu zählt beispielsweise das Bedürfnis nach Sicherheit oder Frieden.</p>

<b>Betriebswirtschaftliche Prozesse</b>	<b>Wirtschaftliche Grundlagen</b> - Bedürfnisse, Bedarf, Nachfrage -	<b>OSZ</b>  <b>IMT</b>
Name:	Datum:	Klasse:
		Blatt Nr.: 0/0 Lfd. Nr.:

<b>Gegenstand</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Materielle Bedürfnisse:</b> Diese Bedürfnisse zielen auf eine Befriedigung des Mangelempfindens durch materielle Güter (z.B. Laptop, Computer, Fahrrad, Fernseher) ab.</li> <li>- <b>Immaterielle Bedürfnisse:</b> Das Mangelempfinden richtet sich auf immaterielle Wünsche wie beispielsweise Zuneigung, Anerkennung oder Macht.</li> </ul>
<b>Bewusstheit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Offene Bedürfnisse:</b> Hierbei handelt es sich um Bedürfnisse, die dem Einzelnen bewusst sind</li> <li>- <b>Latente Bedürfnisse:</b> Diese Bedürfnisse sind beim Einzelnen lediglich unterschwellig vorhanden und müssen/können erst noch durch die Umwelt (Werbung, Modeverhalten von Mitmenschen) geweckt werden.</li> </ul> <p>So hat sicherlich jeder schon einmal die Erfahrung gemacht, dass er beim Surfen im Internet etwas gekauft hat, was er bis zu diesem Zeitpunkt nicht auf seiner „Einkaufsliste“ stehen hatte. Erst durch äußere Reize – also etwa die Beschreibung des Produktes auf den Internetseiten – wurden die im Unterbewusstsein vorhandenen Bedürfnisse „geweckt“.</p>

## 1.2. Bedarf

Da die Bedürfnisse der Menschen unbegrenzt sind, können sie mit Blick auf die nur begrenzt vorhandenen (finanziellen) Mittel nicht alle befriedigt werden. Der Teil der Bedürfnisse, der sich von dem verfügbaren Taschengeld oder Einkommen bzw. den Ersparnissen realisieren lässt, wird als Bedarf bezeichnet.

### **Beispiel:**

*Der 21-jährige Philipp, der seine monatliche Ausbildungsvergütung schon aufgebraucht hat, würde gerne zur CEBIT nach Hannover fahren. Leider bleibt dieser Wunsch zunächst ein Bedürfnis. Erst wenn er zu Beginn des neuen Monats seine nächste Ausbildungsvergütung erhält, könnte er sich die Ausstellung anschauen. Das Bedürfnis wird nunmehr zum konkreten Bedarf.*

Welcher Teil der mannigfaltigen Bedürfnisse des Einzelnen zum Bedarf wird, setzt voraus, dass sich der Mensch entscheiden muss, welche der Bedürfnisse er sich erfüllen möchte. Diese Entscheidung, welche seiner vielen Bedürfnisse er zuerst befriedigt, welche später und auf welche er wegen fehlender (finanzieller) Mittel vielleicht ganz verzichtet, ist nicht einfach.

Im Allgemeinen versucht er deshalb, die vorhandenen Bedürfnisse nach Dringlichkeit geordnet in eine Reihenfolge zu bringen, um diese Wahlentscheidung treffen zu können. Ziel ist es, mit den vorhandenen (finanziellen) Mitteln einen möglichst großen Nutzen, also einen möglichst hohen Grad an Bedürfnisbefriedigung, zu erzielen. Der Einzelne versucht somit für sein Geld möglichst viele Güter zu bekommen und dadurch entsprechend viele seiner vorhandenen Bedürfnisse zu befriedigen (Prinzip der Nutzenmaximierung).



Betriebswirtschaftliche Prozesse	Wirtschaftliche Grundlagen - Bedürfnisse, Bedarf, Nachfrage -		
Name:	Datum:	Klasse:	Blatt Nr.: 0/0   Lfd. Nr.:

### 1.3.Nachfrage

Die Nachfrage ist der Teil des Bedarfs, der tatsächlich am Markt an Gütern und Dienstleistungen nachgefragt, d.h. gekauft wird. Der Bedarf muss nicht in vollem Umfang mit der am Markt tatsächlich nachgefragten Gütermenge übereinstimmen, da unterschiedliche Gründe dazu führen können, dass Güter, die in den Bedarfskreis des Einzelnen fallen, letztlich nicht nachgefragt, d.h. gekauft werden.

#### **Beispiel:**

*Der Auszubildende Carsten Clever verspürt in der großen Pause in der Berufsschule großen Hunger auf ein belegtes Vollkornbrot, einen Salat und Schokolade.*

*Bei Durchsicht seiner Geldbörse stellt er allerdings fest, dass er nur noch über 2,10 Euro Bargeld verfügt, sodass er nicht alle seine Bedürfnisse mit den ihm zur Verfügung stehenden finanziellen Mitteln befriedigen kann. Zwar könnte er sich theoretisch 2 Schokoladen und einen Salat kaufen, aufgrund der nach seinem Empfinden nach zu hohen Preisforderung für die Schokolade entscheidet er sich jedoch für den Salat und das Brot, so dass ihm 0,50 Euro verbleiben. Der Bedarf, also die mit Kaufkraft ausgestatteten Bedürfnisse, wurden nicht in vollem Umfang als Nachfrage am Markt (Cafeteria) wirksam.*

