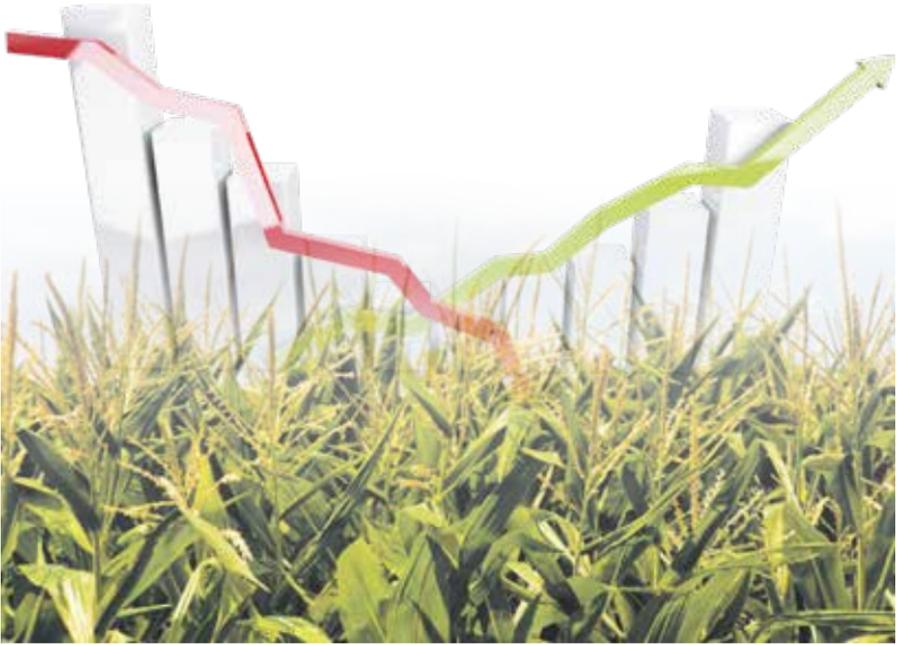


# LANDWIRTSCHAFT

Was der selbstständige Landwirt über Ökonomie wissen sollte



## Preiselastizität der Nachfrage

Die Preiselastizität misst die relative Änderung des Angebots oder der Nachfrage im Anschluss an eine Preisänderung. Die Preiselastizität lässt sich berechnen, indem der Prozentsatz des Nachfragerückgangs durch den Prozentsatz der Preisänderung dividiert wird. Bei einer preiselastischen Nachfrage ist das Ergebnis größer als 1, bei einer preisunelastischen Nachfrage ist es kleiner als 1.

Die Preiselastizität der Nachfrage gibt an, wie empfindlich die Nachfrage nach bestimmten Waren oder Dienstleistungen gegenüber Preisänderungen ist. Die PdN ändert sich mit ihrem Umfeld, insbesondere wenn bestimmte Güter in einen echten Mangel kommen. Im Grundsatz wird ein Produkt umso weniger gekauft um so teurer es wird, aber das ist von Produkt zu Produkt unterschiedlich und ändert sich auch mit dem Umfeld. Einen Porsche, eine Rolex oder ein iPhone - die muss man haben, hier wird fast jeder Preis bezahlt. Zweimal in der Woche Spargel oder Erdbeeren muss man nicht haben. Kommen Lebensmittel in einen echten Mangel wie nach dem Zweiten Weltkrieg, dann schleppen die Städter Silber und Perserteppiche aufs Land, nur um einen Sack Kartoffeln zu bekommen, die Nachfrage ist extrem preisunelastisch - wer will schon verhungern. Wird die Mehrwertsteuer für Fleisch von sieben Prozent auf 19 Prozent erhöht, oder der Mindestlohn von 9,60 Euro auf zwölf Euro um 25

Prozent erhöht, dann wird die Nachfrage entsprechend stark zurückgehen, denn alle Regale sind voll, der Verbraucher reagiert im Überschuss sehr preiselastisch bei Lebensmitteln. Das mag der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) gar nicht, wenn der Umsatz zurückgeht, also reagiert er und kauft nicht mehr heimische, regionale, teure Waren ein, sondern aus dem Ausland billigeren Spargel, Erdbeeren oder Fleisch. Damit verhindert der LEH, dass dieses Umsatzsegment für ihn verringert wird. Die deutschen Erzeuger bleiben auf ihren Erzeugnissen sitzen und haben das Nachsehen. Wenn sich die Rahmenbedingungen für die Verbraucher ändern, durch Inflation, Arbeitslosigkeit und Zukunftsängste, dann verändert sich auch die PdN bei den verschiedenen Produktgruppen. Welche Prioritäten am Ende die Politik setzen wird, ist dabei schon seit dem Altertum bekannt: „Brot und Spiele“, auch der Verbraucher verhält sich an der Ladenkasse immer anders als bei einer wohlfeilen Befragung durch Prof. Spiller (Consumer-Citizen-Gap). Entscheidend ist für uns als Erzeuger nicht, was die Gesellschaft fordert, sondern was sie am „Point of Sale“ bezahlt. Wenn die deutsche Politik die Produktionskosten für deutsche Landwirte immer weiter erhöht, dann wird sie dadurch nicht die Preiselastizität der Nachfrage außer Kraft setzen, sondern lediglich die Produktion ins Ausland verlagern, wo diese Auflagen und Kosten nicht bestehen.

Tobias Göckeritz