

### 3.3 MERKMALE DES VOLLKOMMENEN MARKTS

#### AUFGABE 2



##### Infotext

Nachdem Daniel seine Führerscheinprüfung erfolgreich absolviert hat, möchte er sich ein Auto kaufen. Er sucht mehrere Händler in St. Ingbert, Saarbrücken, Neunkirchen und Homburg auf und telefoniert mit zwei weiteren Händlern in Zweibrücken und Pirmasens. Er stellt fest, dass es in der Preiskategorie, die er sich leisten kann, mehrere Modelle von VW, Ford und Peugeot gibt. Die in Frage kommenden Autos weisen allerdings Unterschiede in Qualität und Ausstattung auf. Wegen mangelnder Informationen über andere Hersteller übersieht Daniel, dass es auch Modelle von Toyota, Nissan und Renault gibt, welche für ihn interessant gewesen wären. Während Daniel überlegt, welches Auto er kaufen soll, liest er in der Zeitung, dass VW die Preise um zehn Prozent senkt und dass gleichzeitig Peugeot die Preise um sechs Prozent anhebt. Eigentlich hatte sich Daniel schon für einen Peugeot entschieden. Aufgrund der Preiserhöhung bei Peugeot überdenkt er seine Entscheidung noch einmal. Nach drei Wochen intensiven Grübelns kommt Daniel zu dem Entschluss einen VW zu kaufen. Diese Entscheidung setzt Daniel bei einem VW-Händler in St. Ingbert in die Tat um.

Als Claudia von Daniels Kaufentscheidung erfährt, sagt sie zu ihm: "Der VW-Händler in St. Ingbert ist sehr teuer. Warum hast Du das Auto nicht bei einem der günstigeren Händler in Neunkirchen, Saarbrücken oder Zweibrücken gekauft?"

Daniel antwortet ihr: "Ich wollte den Wagen zuerst in Saarbrücken kaufen, aber dort hätte ich drei Monate auf das Auto warten müssen. Zweibrücken war mir zu weit weg und der Händler in Neunkirchen ist mir zutiefst unsympathisch."



##### Arbeitsaufträge

1. Lesen Sie den Text aufmerksam durch!
2. Suchen Sie die Faktoren heraus, die Daniels Kaufentscheidung beeinflusst haben!