

### 89. Von der Konkurrenz und dem Preise der Waren.

a) Konkurrieren heißt mitbewerben. Ist eine Stelle zur Besetzung ausgeschrieben und melden sich mehrere, so nennt man diese Angemeldeten Konkurrenten. Wer die besseren Eigenschaften besitzt, wird die Stelle wohl erhalten. Einem Handwerksmeister, der noch einen Gefellen braucht, bieten sich im Lauf des Tages mehrere zum Eintritt an. Der Meister kennt keinen derselben; allein er prüft ihre Zeugnisse, die sie von früheren Meistern erhalten, und gibt nun demjenigen den Vorzug, dessen Zeugnisse die besseren sind.

Ein größerer Bau soll hergestellt werden. Zeichnung und Kostenschlag liegen im Bauamte zu jedermanns Einsicht offen. Die einzelnen Arbeiten sollen vergeben werden und es ist hierzu ein Bietungstermin anberaumt. Demjenigen unter den Bietern, welcher bei vorausgesetzter preiswerter Arbeit dieselbe am billigsten herstellt, wird in der Regel die Arbeit übertragen. In beiden Fällen waren die Beteiligten, welche sich um dieselbe Stelle, um dieselbe Arbeit bewarben, unter sich Konkurrenten. Man sieht, daß die Konkurrenz da eintritt, wo mehrere die gleiche Dienstleistung oder die gleichen Produkte auf demselben Platz anbieten. Diejenigen, welche das Angebot machen, nennt man auch wohl Produzenten, die Abnehmer oder nachfragenden Konsumenten. Wo nur einer anbietet, besteht keine Konkurrenz.

Welches sind nun die Wirkungen der Konkurrenz auf die Produzenten und Konsumenten?

Die Konkurrenz weckt den Wettstreit des Produzenten. Jeder derselben will den Vorzug vor dem anderen erhalten, jeder die größere Gunst des Publikums erwerben. Infolge dieses Wettkampfes wird die Tätigkeit und Einsicht sämtlicher Produzenten gefördert; jeder muß sich bestreben die Bedürfnisse der Abnehmer zu berücksichtigen und ihnen gerecht zu werden. Dadurch ruft die Konkurrenz einen großen Trieb zur Selbsterziehung und geschäftlichen Ausbildung hervor.

Besonders bemerkenswert sind die Vorteile der freien Konkurrenz für den Konsumenten. Ohne Konkurrenz gibt es keine Auswahl. In diesem Fall ist man auf das angewiesen, was gerade geboten wird, ob es gut oder schlecht, billig oder teuer ist. Anders verhält es sich bei vorhandener Konkurrenz; diese vermehrt die Produktion, also das Angebot. Da der Preis der Ware oder der Dienstleistung sich nach dem Mehr oder Weniger des Angebots richtet, so bewirkt die Konkurrenz billigere Preise. Billigere Preise und gute Beschaffenheit aber sind die Forderungen der Abnehmer.