

TEIL 2

Unscharfe Bedürfnisse: Unwiderstehliche Angebote und sechsspüriger Austausch

Die **menschlichen Bedürfnisse** haben sich im Lauf der Wirtschaftsgeschichte nur wenig verändert, und das wird voraussichtlich auch so bleiben. Doch die Art und Weise, in der diese Bedürfnisse im industriellen Zeitalter erfüllt wurden, hat dazu geführt, daß die meisten von uns nur noch in Kategorien von Produkt und Dienstleistung sowie Käufer und Verkäufer denken. Diese Denkweise läßt sich in Zukunft jedoch nicht mehr aufrechterhalten.

Teil 2 enthält zwei Kapitel. In dem Kapitel „Das Angebot“ werden die wirtschaftlichen Bedürfnisse untersucht. Dabei wird gezeigt, daß Produkte und Dienstleistungen zu Angeboten verschmelzen, die so weit gefaßt sind, daß der Kunde nicht mehr mehrere Produkte und Dienstleistungen kombinieren muß, um sich seine Wünsche möglichst umfassend zu erfüllen. Im Kapitel „Der Austausch“ werden die beiden getrennten Rollen des Käufers und Verkäufers an den beiden Enden einer Transaktion erweitert, und es wird ein Handel in zwei Richtungen definiert, bei dem Käufer und Verkäufer drei Arten von Wert austauschen: wirtschaftlichen Wert, Informationswert und Gefühlswert. Beide Kapitel zusammengenommen beschreiben also die Veränderung der „Nachfrageseite“ der Wirtschaft.