

**SCHÄFFER**  
**POESCHEL**

# 1 Was ist Volkswirtschaftslehre aus unternehmerischer Sicht?

## Lernziele

### In diesem Kapitel werden Sie ...

- ▶ lernen, dass Volkswirtschaftslehre hauptsächlich mit der Zuteilung knapper Ressourcen zu tun hat,
- ▶ einige Zielkonflikte für Entscheidungen kennenlernen,
- ▶ die Bedeutung von Opportunitätskosten erkennen,
- ▶ das Denken in Grenzbegriffen bei Entscheidungen verstehen,
- ▶ abwägen, wie menschliches Verhalten durch Anreize bestimmt wird,
- ▶ erkennen, dass Handel zwischen Menschen und Staaten für alle von Vorteil sein kann,
- ▶ verstehen, dass Märkte zumeist gut in der Zuteilung von Ressourcen sind und
- ▶ die Ursachen für einige gesamtwirtschaftliche Entwicklungen verstehen.

### Nachdem Sie dieses Kapitel gelesen haben, sollten Sie in der Lage sein, ...

- ▶ den Begriff der Knappheit zu definieren,
- ▶ den klassischen Entscheidungskonflikt »Kanonen oder Butter« zu erläutern,
- ▶ Ihre persönlichen Opportunitätskosten für das Universitätsstudium darzulegen,
- ▶ Grenzkosten und Grenznutzen für einen ewigen Schulbesuch zu bestimmen,
- ▶ darzulegen, wie Sie auf eine Vervierfachung der Studiengebühren reagieren,
- ▶ zu erklären, inwiefern Spezialisierung und Handel die Wahlmöglichkeiten der Menschen verbessern,
- ▶ ein Beispiel für externe Effekte zu nennen und
- ▶ die Ursache einer langen und anhaltenden Inflation darzulegen.

## 1.1 Zehn volkswirtschaftliche Regeln

Das Wort Volkswirtschaft (Ökonomie) lässt sich von einem griechischen Wort ableiten, das jemanden bezeichnet, der einen Haushalt führt. Auf den ersten Blick mag dieser Ursprung recht eigenartig erscheinen. Doch tatsächlich haben Unternehmen, Haushalte und Volkswirtschaften vieles gemeinsam.

Ein Unternehmen steht vielerlei Entscheidungen gegenüber. Es muss darüber entscheiden, wie viele Leute es beschäftigen will, welche Arbeitsaufgaben die einzelnen Beschäftigten im Unternehmen übernehmen und was sie verdienen sollen. Es legt vielleicht Leistungsanreize durch besondere Zulagen fest. Es geht für die Unternehmen auch um das Kostenmanagement und immer wieder auch um Investitionen, ihre Finanzierung sowie um die

Überprüfung des Produktprogramms mit partieller Ausdehnung oder Einschränkung. Entscheidend sind der Verkauf von Produkten und die Pflege der Kundenbeziehungen. Das Unternehmen strebt stets ein umweltfreundliches Erscheinungsbild bei Marktauftritten an und setzt sich gegenüber Mitbewerbern entweder mit Preispolitik oder mit sonstigen absatzpolitischen Instrumenten durch. Kurzum: Das Unternehmen muss seine knappen Ressourcen für alternative Zwecke einteilen und dabei eine Reihe von Wünschen und Bedürfnissen der **Anspruchsträger** an das Unternehmen (englisch **Stakeholder**) berücksichtigen. Ein Anspruchsträger in diesem Sinne ist jede Gruppe oder jede Einzelperson, die berechnete Interessen an dem Unternehmen hat.

---

**Anspruchsträger (Stakeholder)**  
Anspruchsträger eines Unternehmens sind Gruppen oder Einzelpersonen wie vor allem Eigentümer, Beschäftigte und das Management, aber auch Zulieferer und Kunden oder die Kommune.

**Volkswirtschaftslehre**

Die Wissenschaft von der Bewirtschaftung knapper Ressourcen.

Lange schon sind dabei einerseits harmonisierende Ziele (wie Fortbestand und Ertragskraft des Unternehmens, Wachstum von Umsatz und Beschäftigung) sowie zum anderen konfligierende Ziele in der betriebswirtschaftlichen Diskussion (wie etwa überproportionale Ertragserwartung einer Gruppe oder gedämpfter Leistungsdruck auf die Belegschaft; siehe dazu etwa B. Schiemenz, L. Seiwert: Ziele und Zielbeziehungen in der Unternehmung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 49. Jg., 1979, S. 581–603). Anspruchsträger eines Unternehmens befinden sich untereinander auf ähnliche Weise in entscheidungs- oder abstim-mungsbedürftigen Meinungsunterschieden wie etwa die einzelnen Mitglieder eines Mehrpersonenhaushalts bei unterschiedlichen Bedürfnissen und Nachfrageentscheidungen.

Ähnlich wie Unternehmen steht die Gesellschaft insgesamt immer wieder vor Entscheidungen, wie-wohl diese *Entscheidungen in freiheitlichen, dezentralisierten Gesellschaften* nicht leicht zu durch-schauen sind. Eine Kombination aus *Marktmechanismen und Demokratiemechanismen*, genannt »marktwirtschaftliche Demokratie« oder »Soziale Marktwirtschaft«, will verstanden werden. Das Zusammenspiel der Kräfte und Mechanismen führt zu *Entscheidungen* über die Proportionen der Produktionsbereiche und der Beschäftigten. Man braucht z. B. Leute in der Landwirtschaft, in der Textilindustrie sowie für die Herstellung von Com-puterprogrammen. Wenn eine Gesellschaft einmal all ihre Ressourcen an Arbeitskräften, Maschinen und Gebäuden sowie Grundstücken den verschie-denen Verwendungen zugeteilt hat, wird es schließlich – über die Markt- und Demokratiemechanismen des Mikrobereichs – auch zur Zuteilung von Gütern kommen, d. h. von Waren und Dienstleistungen. Sehr vereinfacht: Wer isst Kaviar und wer Kartoffeln? Wer fährt mit dem Ferrari und wer mit dem Bus?

Da die Ressourcen einer jeden Gesellschaft be-grenzt und (mit Blick auf uferlose Bedürfnisse) knapp sind, also der **Knappheit** unterliegen, kommt dem Management der gesellschaftlichen Ressourcen eine erhebliche Bedeutung zu. Die Geschichte der vergangenen Jahrzehnte belegt, dass marktwirtschaftliche Demokratien dabei effizienter funktionieren als alle Spielarten von Zent-ralverwaltungswirtschaften. Die Analyse des Sys-temvergleichs ist ein interessanter und wichtiger

Zweig volkswirtschaftlichen Wissens. Die bestmög-liche Organisation einer Volkswirtschaft weist Par-allelen zur bestmöglichen Unternehmensorganisa-tion auf. Aus Gründen der Knappheit können weder Haushalte noch Gesellschaften jedem alles nur Erdenkliche an Gütern zukommen lassen.

**Volkswirtschaftslehre** ist also die Wissenschaft davon, wie eine Gesellschaft ihre knappen Ressourcen am besten bewirtschaftet. Wie oben bereits ausgeführt, hat sich die Vorstellung einer einzigen, übergeordneten Planbehörde geschichtlich als untauglich erwiesen, was vor allem an der mangel-haften Innovationskraft lag (siehe dazu H. Maier: Innovation und Stagnation – Bedingungen des Wirtschaftswachstums in den sozialistischen Län-dern, Köln 1987). Zu überlegenen Ergebnissen führen freiheitliche, individualistisch flexible marktwirtschaftliche Demokratien mit Millionen von Einzelentscheidungen der Unternehmen und Haushalte.

In den meisten Gesellschaften werden die Res-sourcen durch die kombinierten Aktivitäten von Millionen Haushalten und Unternehmen zugeteilt. NationalökonomInnen befassen sich deshalb mit dem menschlichen Entscheidungsverhalten: Wie viel Menschen arbeiten, was sie kaufen, wie viel sie spa-ren und wie sie ihre Ersparnisse anlegen. Volkswirte studieren auch, wie Menschen untereinander zu-sammenwirken. Beispielsweise wollen sie klären, wie die Massen der Käufer und Verkäufer eines Gutes gemeinsam den Preis finden, zu dem das Gut in einer bestimmten Menge gehandelt wird. Schließlich untersuchen die Volkswirte die Trieb-kräfte und Trends einer Volkswirtschaft im Ganzen, einschließlich des Wachstums des Durchschnitts-einkommens, des Anteils der Bevölkerung ohne Arbeit und der Preissteigerungsrate.

Obwohl das Studium der Volkswirtschaftslehre reichhaltig und vielfältig ist (siehe dazu auch das Nachwort im vorliegenden Buch), ist es hilfreich, nun *zehn volkswirtschaftliche Regeln* aufzugreifen und damit zu beginnen. Einige davon wird man sofort als überzeugend annehmen, andere nicht. In den folgenden Kapiteln werden wir diese Regeln genauer untersuchen. Die Regeln werden in diesem Kapitel nur kurz vorgestellt, um Ihnen einen Ein-druck davon zu vermitteln, um was es bei Volks-wirtschaftslehre geht. Dieses Kapitel ist im Prinzip eine »Vorschau«.

**Knappheit**

Sie ergibt sich aus der begrenzten Natur gesellschaftlicher Ressourcen.

## 1.2 Wie Menschen und Unternehmen entscheiden

Man spricht leichthin von »der Volkswirtschaft«, ist sich dabei jedoch nicht immer ihrer wesentlichen Merkmale bewusst. An Staatsrechtliches angelehnt kann man sagen, eine Volkswirtschaft besteht (1) aus dem Staatsvolk, (2) aus dem Staatsgebiet und (3) aus der Staatsgewalt oder dem Rechtssystem. Damit kann man nun genauer über die Volkswirtschaft der Welt, die Volkswirtschaft der Europäischen Union, die Volkswirtschaft Deutschlands, Baden-Württembergs oder Münchens sprechen.

Gelegentlich – wie im vorliegenden Buch – wird das Merkmal Nr. 1 in den Vordergrund gestellt und gesagt: Eine Volkswirtschaft besteht aus einer

Gruppe von Menschen, die bei ihrer Lebensgestaltung zusammenwirken. Zweitrangig ist, ob es sich dabei um die »ortsanwesende Bevölkerung« im statistischen Sinne handelt oder um die »Staatsbürger« im Sinne der Verfassung (etwa des Grundgesetzes). Zweitrangig ist auch, ob und wie die Geschichte die Menschen zusammenbrachte. In der Zukunft wird man wohl von immer größeren Bevölkerungen und durchlässigeren Wirtschaftsräumen für die Menschen ausgehen können.

Legt man den Schwerpunkt auf das Merkmal Nr. (1.), die Menschengruppe, so ist es sinnvoll, *Regeln für Einzelentscheidungen der Menschen und der Unternehmen* in den Vordergrund zu stellen.

### **Kohle oder Sonne – oder kommt bei Ihnen der Strom aus der Steckdose?**

*Für viele Menschen in Europa, im Mittleren Osten und in Teilen von Afrika ist es ein Leichtes, das Licht anzuschalten, das Smartphone aufzuladen, das Kabel für den Laptop anzuschließen, sich mit heißem fließendem Wasser zu duschen oder zu waschen und Tausende täglicher Verrichtungen zu genießen. Zahlreiche Menschen und Unternehmen der erwähnten Regionen sind sich jedoch sehr wohl des glücklichen Umstands bewusst, dass sie über 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr verlässlichen Zugang zu elektrischem Strom haben. Südafrika ist ein Land mit Defiziten in der Elektrizitätsversorgung, und die Regierung sieht sich gezwungen, die Kapazitäten zu erweitern.*

*Die Frage ist jedoch, wie man bei der Kapazitätserweiterung vorgeht; denn Südafrika verfügt über reichliche Kohlevorräte. Das Land ist der viertgrößte Kohleexporteur der Welt und stellt rund 244 Millionen Tonnen an Kohle im Jahr her. Mehr als 90 Prozent der in Südafrika erzeugten Elektrizität stammt von Kohlekraftwerken. Trotz der reichen Ausstattung mit dem wertvollen Rohstoff reicht die Stromerzeugung für die Bevölkerung und die Wirtschaft nicht aus. Die Nachfrage nach Elektrizität ist mit einer höheren Wachstumsrate angestiegen als die Erzeugung des Landes. Deshalb sind die Preise hoch und dazu angetan, das Wirtschaftswachstum zu dämpfen.*

*Bei der gegebenen Ausstattung des Landes mit Kohlevorräten könnte ein Weg zur Steigerung der Stromerzeugung darin bestehen, neue Kohlekraftwerke zu bauen und die vorhandenen aufzurüsten. Doch die Kehrseite dieser Vorgehensweise wäre eine gewaltige Steigerung der Emissionen von Kohlendioxid und des Beitrags zum Klimawandel. Eine andere Option für Südafrika bestünde in der Investition in Solar- und Windanlagen, so genannte »saubere Energien«.*

*Tatsächlich konnte die Weltbank im Oktober 2011 dazu bewegt werden, die südafrikanische Gesellschaft Eskom beim Bau von 100 Megawatt Wind- und Sonnenkraftanlagen in Uppington in der nördlichen Kapprovins zu unterstützen. Man gab eine Investitionsbei-*

*hilfe von 250 Millionen Dollar. Dies darf man als einen Schritt vorwärts in eine positive Richtung verstehen, doch Kritiker argumentierten anders. Sie sagten, die Ausweitung des Stromangebots wäre unzureichend, um das Defizit im Land auszugleichen.*

*Die Weltbank war bereits zuvor wegen der Unterstützung beim Bau eines anderen Eskom-Kraftwerks in die Kritik geraten, das mit Kohle produzierte und mit rund 3,75 Milliarden Dollar geplant war. Damals sagten Kritiker, das neue Eskom-Kohlekraftwerk würde die Gesamtsituation noch verschlimmern, weil eine umweltgerechte Ausrüstung der bereits bestehenden Kohlekraftwerke unterblieb (gemessen in niedrigeren Inputs und niedrigeren Kosten bei Absenkung der CO<sub>2</sub>-Belastung). Es ginge lediglich um die Stützung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums.*

*Der Fall beleuchtet die Zielkonflikte bei unternehmerischen Alternativen der Entscheidung. Es gibt nach dem Lehrbuch kaum jemals die »einzig richtigen Antworten«, sodass die Unternehmen mit Blick auf Alternativen auch Zielkonflikte überbrücken müssen. Auf der einen Seite ist es gewiss richtig für Südafrika, die natürlichen Vorräte zur Erhöhung der Stromerzeugung für die Bevölkerung und die Wirtschaft zu nutzen. Dabei ist jedoch die negative Seite der Kohlenutzung zu berücksichtigen. Solar- und Windenergie sind zweifellos umweltfreundlicher. Sie werfen jedoch die Frage auf, woher man die gewaltigen Investitionsmittel bekommt, um rasch die kurzfristig wachsenden Elektrizitätserfordernisse zu finanzieren. Das Wirtschaftswachstum will ja unter den Rahmenbedingungen eines Entwicklungslandes beschleunigt werden. Es gibt in dieser Lage keine leichte Antwort für Eskom. Eskom muss selbst einen Weg finden, auf dem man Nutzen und Kosten in Balance hält und – besser noch – die Kosten reduziert und den Gewinn maximiert. Bestehende Zielkonflikte muss man aushalten und per Entscheidung überbrücken.*

**Effizienz**

Die Eigenschaft einer Gesellschaft, so viel wie möglich aus ihren Ressourcen herauszuholen.

### Regel Nr. 1: Alle Menschen und Unternehmen stehen vor abzuwägenden Alternativen

Diese erste Regel kann man am besten mit einem unter Ökonomen gängigen Spruch illustrieren: »Es gibt niemals so etwas wie eine kostenlose Mahlzeit.« Es gibt nichts umsonst. Um etwas zu erlangen, nach dem wir streben, haben wir stets etwas anderes aufzugeben oder auf etwas anderes zu verzichten, das uns ebenfalls wichtig wäre. Bei Entscheidungen sind also *Zielkonflikte zu überbrücken*.

Stellen Sie sich eine Managerin vor, die ihre kostbarste Ressource einteilen muss, ihre Zeit. Sie kann in ihrem Büro sitzen und über Strategie nachdenken, oder sie kann im Betrieb herumgehen und mit ihrem Personal sprechen. Sie kann ihre Zeit aber auch auf die beiden Maßnahmen aufteilen. Dabei ist jede Stunde strategischen Nachdenkens für betriebliche Aktivitäten verloren. Und mit jeder Stunde, da die Managerin das eine oder das andere macht, entgehen ihr Möglichkeiten des Kunden- oder Lieferantenkontakts.

Oder schauen Sie auf Beschäftigte des Unternehmens, die ihr hart verdientes Gehalt für dies und das einteilen müssen. Sie leisten sich Nahrungsmittel, Kleidung oder einen Ferientaufenthalt mit der Familie. Sie können aber auch einen Teil des Verdienten für den Ruhestand sparen oder den Kindern als Beitrag zum Kauf einer Wohnung schenken. Mit jedem für die erwähnten Zwecke ausgegebenen Euro hat man einen Euro weniger für anderes.

Als Gesellschaftsmitglieder unterliegen Menschen noch anderen Entscheidungen und Zielkonflikten. Der alte Spruch »Kanonen oder Butter« zielt auf die Wahl zwischen Verteidigungsbereitschaft und Konsumgütern. Ausgaben für das eine mindern die möglichen Ausgaben für das andere. In modernen Gesellschaften besteht ein Zielkonflikt zwischen einer sauberen Umwelt und dem höchstmöglichen privaten Einkommen. Gesetze, die Unternehmen zur Vermeidung von Umweltverschmutzung bringen, *wandeln soziale Kosten in private Kosten*, vermindern damit aber Entlohnung und Gewinn, sofern keine Überwälzung auf die Verkaufspreise möglich ist.

Ein weiterer Zielkonflikt besteht zwischen Effizienz und Gerechtigkeit.

Beide Ziele hängen sehr davon ab, welche Maßstäbe man bei der empirischen Kontrolle anwendet. **Effizienz** kann auf dreierlei Weise betrachtet werden. Im Wesentlichen geht es darum, das Höchstmögliche aus den knappen Ressourcen herauszuholen. Bei Unternehmen kann man genauer betrachtet vier Blickrichtungen einnehmen:

- ▶ Technische Effizienz

Jenes Produktionsverfahren zu finden und anzuwenden, das die Produktionsmenge maximiert. Dabei kann es zur Freisetzung von Arbeitskräften und zu einem höheren Mechanisierungsgrad kommen.

- ▶ Produktive Effizienz

Ein Unternehmen kann seine produktive Effizienz erhöhen, wenn es den Output zu den niedrigsten Kosten produziert. Wenn es einen Weg finden kann, seine Produkte billiger zu produzieren, etwa durch den Einsatz billigerer Rohstoffe, kann es seine produktive Effizienz erhöhen.

- ▶ Allokative Effizienz

Effizienz aus Sicht der Konsumenten. Sind die produzierten Produkte tatsächlich die, die die Kunden des Unternehmens (sowohl die Haushalte als auch andere Unternehmen) wünschen und wertschätzen? Effizienz stellt sich ein, wenn die hergestellten Waren und Dienstleistungen auf die Nachfrage der Kunden treffen. Allokative Effizienz stellt sich ein, wenn die Kosten, die Ressourcen in der Herstellung des Produkts verursachen, dem Wert entsprechen, den Konsumenten dem Produkt beimessen. Dieser Wert wird in dem Preis ausgedrückt, den Kunden zu zahlen bereit sind.

- ▶ Soziale Effizienz

Wenn Unternehmen Produkte herstellen, fallen Kosten an – für Rohstoffe, Löhne, Mieten, Zinsen, Versicherungen, Fabriken, Ausrüstung usw. –, die privaten Kosten. Aber es gibt auch Kosten, die das Unternehmen nicht berücksichtigt, wie beispielsweise die Umweltverschmutzung, die mit der Produktion einhergeht. Diese Kosten werden von der Gesellschaft insgesamt getragen. Soziale Effizienz stellt sich ein, wenn die privaten und die sozialen Kosten der Produktion gleich den privaten und sozialen Nutzen entsprechen, die ihr Konsum stiftet. Soziale Effizienz umschließt sämtliche volkswirtschaftliche Kosten- und Nutzenelemente

sowie insbes. die Verteilungsgerechtigkeit (distributive Effizienz).

Effizienz betrifft die Größe des Ergebnisses (»des Kuchens«), **Gerechtigkeit** jedoch die Verteilung des Ergebnisses. Bei *staatlicher Politik, aber auch in Unternehmen* kommt es oftmals zu Zielkonflikten zwischen Effizienz und Gerechtigkeit. Gelegentlich spricht man auch einerseits von *allokativer Effizienz* und andererseits von *distributiver Effizienz*.

Wohlfahrtsökonomik unterstellt, dass beide Arten von Effizienz realisierbar sind (»top-level-equilibrium«), eine Verwirklichung im praktischen Leben jedoch sehen viele Nationalökonomien mit Skepsis.

#### Aufgepasst!

Die Passfähigkeit des Gemeinten und des Gemessenen sehen (*Adäquationsproblem*). Wer über Effizienz spricht, muss sehr sorgfältig auf Gemessenes und Beabsichtigtes achten.

Angenommen, die Wirtschaftspolitik möchte eine gleichmäßigere Wohlstandsverteilung erreichen. Einige dafür eingesetzte Maßnahmen, etwa zur Verbesserung der sozialen Sicherung oder der Arbeitslosenversicherung, helfen zwar den Bedürftigen in der Gesellschaft. Die Finanzierung durch erhöhte Steuern belastet jedoch die Leistungsfähigeren einer Gesellschaft und löst dadurch vielleicht eine Minderung ihres Leistungswillens aus. So kommen Effizienz und Gerechtigkeit in einen Konflikt.

Ähnliches bahnt sich an, wenn Unternehmen Teile der Produktion auslagern. Für die Unternehmen insgesamt könnte damit zwar die produktive Effizienz gesteigert werden, es könnte sich jedoch ein gewisses Minus bei intern verbleibenden Produktionsbereichen ergeben. Die Stammebelegschaft wittert vielleicht eine Gefährdung der Arbeitsplätze sowie insgesamt ein unfaires Vorgehen der Unternehmensleitung.

Die Tatsache, dass Menschen und auch Unternehmen bei Entscheidungen oft *Zielkonflikten* unterliegen, sagt noch nichts darüber aus, welche Entscheidung getroffen werden soll. Hierbei sind *subjektive Momente persönlicher Einschätzung* relevant. Einem Vorstandsvorsitzenden kann man nicht den Verzicht auf strategisches Nachdenken empfehlen, nur deshalb, weil er dann keine Zeit mehr für Kontakte mit seinen Mitarbeitern hat. Die Ge-

sellschaft sollte nicht mit dem Umweltschutz aufhören, nur deshalb, weil dann der Lebensstandard der Privatleute geschmälert wird. Die Lage der Armen in der Bevölkerung darf man nicht deshalb ignorieren, weil dann bei ihrer finanziellen Unterstützung die Leistungsbereitschaft der Stärkeren zurückgeht. *Gute Entscheidungen zu treffen, setzt die Kenntnis und Beachtung der Zielkonflikte und Alternativen voraus.*

#### Schnelltest

Bezieht sich der Ausspruch »Es gibt niemals so etwas wie eine kostenlose Mahlzeit« nur darauf, dass irgendein Dritter für die Mahlzeit bezahlen müsste, oder entstehen beim Empfänger der scheinbar »kostenlosen Mahlzeit« auch irgendwelche Kosten?

### Regel Nr. 2: Die Kosten eines Gutes bestehen aus dem, was man für den Erwerb eines Gutes aufgibt

Weil Menschen und Unternehmen Zielkonflikten ausgesetzt sind, erfordern Entscheidungen einen Vergleich von Kosten und Nutzen alternativer Aktionen. In vielen Fällen sind die Kosten einer Aktivität jedoch nicht so offensichtlich, wie es zunächst erscheinen mag.

Betrachten wir zum Beispiel die Entscheidung eines Unternehmens, die Herstellung eines Produkts aufzugeben, das sich nicht mehr hinreichend gut verkauft. Damit werden Ressourcen frei, die im Unternehmen anderswo genutzt werden können. Doch wie steht es um die Kosten? Der Hinweis auf die primär eingesparten Lohn- und sonstigen Kosten reicht nicht aus für eine Antwort. Die Entscheidung bringt nämlich indirekte Effekte mit sich. Was schließen Wettbewerber, Kunden und die Belegschaft aus der Entscheidung? Sehen die Wettbewerber in der partiellen Stilllegung ein Zeichen beginnenden Niedergangs? Sind Kunden vielleicht enttäuscht über den Ausfall eines für sie wichtigen Produkts? Verlassen die besten Mitarbeiter unter Umständen das Unternehmen, weil sie eines Tages weitere Stilllegungen und damit die Entlassung auf sich zukommen sehen?

Neben den Kosten ist die Seite der Erlöse näher zu beleuchten. Der Wegfall der noch so geringen Umsätze beim aufgegebenen Produkt ist nicht

#### Gerechtigkeit

Die Eigenschaft einer Gesellschaft, die wirtschaftliche Wohlfahrt fair auf ihre Mitglieder zu verteilen.

**Opportunitätskosten**

Was aufgegeben werden muss, um etwas anderes zu erlangen.

nichts. Vielleicht unterbleiben andere Einkäufe, weil Kunden das nicht mehr lieferbare Produkt möchten und vermissen.

Deshalb sind die *Kosten weit größer als die monetären Kosten*. Es geht auch um Einbußen beim Ansehen der Unternehmen, um negative Publizitätswirkungen und verringerte Loyalität der Beschäftigten. Eine umfassende Analyse ist keineswegs leicht zu erstellen.

Die **Opportunitätskosten** oder Alternativkosten einer Gütereinheit bestehen in dem, was man aufgibt, um die Einheit zu erlangen. Bei jedweder Entscheidung sollten sich die Entscheidungsträger der Opportunitätskosten bewusst sein, die jede Aktion begleiten. In der Regel zeigen Entscheidungsträger dieses Problembewusstsein.

**Schnelltest**

Eine Bäckerei plant die Investition von 20.000 Euro in eine neue Maschine, die das Produktionsergebnis an Croissants um 10 Prozent steigert. Der Finanzdirektor will nun wissen, wie viel eine verzinsliche Anlage des Betrags einbrächte. Er weist darauf hin, dass die verzinsliche Anlage dieses Betrags bei der Kalkulation der Kosten der Maschine berücksichtigt werden sollte. Weshalb sollte dies berücksichtigt werden?

**Regel Nr. 3: Rational entscheidende Menschen und Unternehmen denken in Grenzbegriffen**

Entscheidungen im wirklichen Leben erfolgen kaum jemals zwischen Schwarz und Weiß; sie beziehen eher Grautöne ein. Die Entscheidung eines Arbeiters, am Ende des Tages eine Überstunde zu leisten, ist kein Ja oder Nein zur Arbeit eines Tages, sondern eher eine Sache der Fertigstellung einer Arbeit vor dem Dienstschluss. Ein Verleger entscheidet evtl. über zusätzliche eintausend Lehrbuchexemplare, wenn der Verkauf noch völlig unsicher ist. Nicht wenige Arbeitskräfte haben sich für ein wenig mehr Freizeit mit ihren Familien zu entscheiden, obwohl dadurch Arbeiten unfertig liegen bleiben. Für die Beschreibung kleinster Änderungen und ihrer Abwägungen verwenden Nationalökonominnen den Begriff **marginale Veränderungen** (»Änderungen an der Grenze«). Man sollte daran

denken, dass »Grenze« die Vorstellung einer scharfen Kante oder eines Randes dessen einschließt, was gerade geplant oder getan wird.

Oftmals erzielen Menschen ihre besten Entscheidungen gerade dann, wenn sie in Grenzbegriffen denken. Denken Sie an ihre Frage an einen guten Freund, wie lange Sie denn in der Ausbildung bleiben sollten. Wenn Ihr Freund dabei den Fall eines Abschlusses mit Promotion und einen Hauptschulabschluss vergleicht, wird sein Rat nicht sehr hilfreich ausfallen. Es geht Ihnen ja vielleicht eher darum, nach einigen Studienjahren und knapper Mittel über ein letztes zusätzliches Jahr zu entscheiden. Dazu müssen Sie den Zusatznutzen eines zusätzlichen Jahres kennen und abwägen. Der *Vergleich zusätzlicher Kosten und zusätzlichen Nutzens*, von Grenzkosten und Grenznutzen, ist für Ihre Entscheidung wichtig.

Ein anderes gutes Beispiel ist die Entscheidung einer Fluggesellschaft über den Preis für Standbyflüge. Angenommen, der Flug mit einem 200-sitzigen Flugzeug von London nach Warschau koste 100.000 Euro, sodass sich der Einzelpreis für einen Fluggast auf 100.000 Euro/200, also 500 Euro beliefe. Manch einer würde vorschnell schließen, die Fluggesellschaft sollte kein Ticket für weniger als 500 Euro abgeben. Tatsächlich aber stellt sich die Fluggesellschaft besser, wenn sie in Grenzbegriffen denkt. Das Flugzeug würde vielleicht mit zehn leeren Sitzen abheben, obwohl noch Menschen warten, die 300 Euro zu bezahlen bereit sind. Soll man die Flugtickets zu diesem niedrigeren Preis abgeben? Selbstverständlich sollte man dies. Obwohl die *Durchschnittskosten* eines Fluggastes 500 Euro sind, belaufen sich die *Grenzkosten* für einen zusätzlichen Fluggast gerade einmal auf die Verpflegung, die vielleicht ohnehin verdorben wäre, und auf eine minimale zusätzliche Treibstoffmenge. Sofern »der Letzte« mehr bezahlt als die Grenzkosten, sollte man ihm ein Ticket verkaufen.

Wie diese Beispiele zeigen, können Privat- und Geschäftsleute beim Denken in Grenzbegriffen bessere Entscheidungen treffen. Der vernünftige Entscheider wird dann und nur dann aktiv, wenn der Grenznutzen oder Grenzvorteil die Grenzkosten übersteigt. Das Prinzip ist für Geschäftsleute außerordentlich wichtig; denn sie müssen dauernd viel mehr Entscheidungen rational untermauern als Privatleute.

**Marginale Veränderungen**

Kleinste Veränderungen an einem Aktionsplan.

## Regel Nr. 4: Menschen und Unternehmen reagieren auf Anreize

Da man bei Entscheidungen Kosten-Nutzen-Vergleiche anstellt, verändert sich das Verhalten von Privat- und Geschäftsleuten bei Veränderungen der Kosten und/oder der Vorteile. Menschen reagieren also auf Anreize. Wenn also – einfach gesagt – der Apfelpreis steigt, entscheiden sich die Menschen, mehr Birnen zu essen, weil diese billiger sind als Äpfel. Zugleich stellen die Obsterzeuger vermutlich mehr Menschen ein und ernten mehr Äpfel, weil die so eingesetzten Arbeitskräfte mehr einbringen. Die Auswirkungen von Preisen auf menschliches Verhalten sind wichtig für das Verständnis des Funktionierens der Märkte und einer Marktwirtschaft.

Die Politiker sollten niemals die Wirkungen von Anreizen auf das menschliche Verhalten übersehen, da viele politische Maßnahmen die verhaltenswichtigen Entscheidungen der Menschen beeinflussen. Eine Treibstoffsteuer bringt Menschen vermutlich dazu, kleinere Autos zu kaufen. Die Produzenten werden sich anpassen und Kapazitäten von der Produktion größerer zu der kleinerer Autos verlagern. Auch Anregungen zur stärkeren Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel könnten von der höheren Treibstoffsteuer ausgehen. Dies würde zum Ausbau des öffentlichen Verkehrs führen. Ferner könnten sich Menschen für Elektroautos interessieren, die keiner Treibstoffsteuer unterliegen.

Beachten Politiker die vielen Anreizwirkungen ihrer Maßnahmen nicht genügend, so ergeben diese bisweilen völlig unbeabsichtigte Wirkungen. Schauen wir auf die Maßnahmen zur Erhöhung der Verkehrssicherheit im Autoverkehr. In der Europäischen Union, in Südafrika und den meisten Staaten des Mittleren Ostens sind Sicherheitsgurte gesetzlich vorgeschrieben. Gleichwohl variiert die Anlequote – speziell auf dem Rücksitz – sehr stark, und zwar zwischen 30 Prozent in der EU und fast 90 Prozent z. B. in Schweden.

Wie beeinflusst die Anschnallpflicht die Sicherheit der Autofahrer? Die unmittelbare Wirkung ist offensichtlich: Falls jemand den Gurt anlegt, steigt die Wahrscheinlichkeit, einen schweren Autounfall zu überleben. Doch damit ist die Geschichte noch nicht zu Ende, weil die Anschnallpflicht Anreize für andere Verhaltensweisen berührt. Mit angelegtem Gurt könnte die Fahrgeschwindigkeit erhöht werden. Langsam und vorsichtig zu fahren ist teuer.

Bei rationalem Verhalten wird der Grenznutzen des langsamen und vorsichtigen Fahrens mit den Grenzkosten verglichen, obwohl exakte Messungen kaum möglich sind. Bei eisigen Straßen jedoch werden Menschen vorsichtiger fahren als bei trockenen Fahrbahnen.

### Schnelltest

Quer durch Europa hat die Bedeutung der Verkehrssicherheit im Laufe der vergangenen 25 Jahre zugenommen. Beispiele sind neben den vorgeschriebenen Sicherheitsgurten und anderer Sicherheitstechnologien in den Fahrzeugen auch bessere Straßenbeläge. Werden die Menschen wegen des erhöhten Sicherheitsgefühls wohl schneller fahren, weil sich das Verhältnis von Grenznutzen und Grenzkosten verändert hat?

Bedenken Sie, inwiefern eine Anschnallpflicht wohl die Kosten-Nutzen-Überlegungen des Autofahrers verändert. Sicherheitsgurte senken die Kosten schwerer Unfälle sowie die Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens. Gurte vermindern – anders betrachtet – den Nutzen des langsamen und umsichtigen Fahrens. Menschen reagieren auf die Anschnallpflicht so ähnlich wie auf bessere Straßen. Das Endergebnis von gesetzlich vorgeschriebenen Sicherheitsgurten sehen manche in einem Anstieg der Unfallzahlen, die sowohl Autofahrer als auch Fußgänger betreffen. Die Autofahrer profitieren von einem gesteigerten Sicherheitsgefühl durch Sicherheitsgurte, wohingegen Fußgänger nun öfter in die zahlreicheren Unfälle verstrickt sein könnten.

Auf den ersten Blick mag die Diskussion um die Auswirkungen von Sicherheitsgurten als bloße Spekulation erscheinen. Doch eine Studie aus dem Jahr 1981, die die Anschnallpflicht in acht europäischen Staaten analysierte, brachte alle angesprochenen Effekte zutage. Ähnliches ergab eine Studie von 1975 für die USA, die Sam Peltzman vorlegte. Tatsächlich scheint es so zu sein, dass Sicherheitsgurte beides bewirken: weniger Tote pro Unfall und mehr Unfälle. Netto ergeben sich eine nur wenig geänderte Zahl von Todesfällen bei Autofahrern und viel mehr Todesfälle bei Fußgängern.

Das Gurtbeispiel zeigt deutlich, dass Menschen auf Anreize reagieren. Viele Beispiele für Anreize, mit denen sich Ökonomen befassen, sind eindeutiger als die Wirkungen der Gurtvorschriften.

Niemand ist überrascht, dass die Europäer kleinere Autos fahren, weil hier die Steuern auf Benzin und Diesel höher sind als in den Vereinigten Staaten. Am Gurtbeispiel sieht man jedoch, dass die Wirkungen gesetzlicher Vorschriften im Voraus nicht immer ganz klar abzusehen sind. Direkte und indirekte Wirkungen wollen untersucht

werden, wenn es um die Anreize für Verhaltensänderungen geht.

#### Schnelltest

Schreiben Sie die vier Regeln auf, nach denen individuelle Entscheidungen gefällt werden, und erläutern Sie diese Regeln.

## 1.3 Wie Menschen zusammenwirken

Die ersten vier Regeln betreffen die Entscheidungen von Menschen und Unternehmen. Im Laufe unseres Lebens kommt es zu vielerlei Entscheidungen von uns allen und von Unternehmen, die auch andere betreffen – Dritte in der Sprache der Juristen. Deshalb haben die nächsten drei volkswirtschaftlichen Regeln damit zu tun, wie die Wirtschaftseinheiten zusammenwirken.

### Regel Nr. 5: Durch Handel kann es jedem besser gehen

Journalisten schreiben und reden oft darüber, dass Amerikaner, Südafrikaner und Japaner untereinander und mit den Europäern im Wettbewerb stehen. Dies trifft zu, soweit US-amerikanische, südafrikanische und japanische Unternehmen gleiche oder ähnliche Güter herstellen wie europäische Unternehmen. Airbus und Boeing z. B. stehen in der Luftfahrt im Wettbewerb um den gleichen Kundentamm. Toyota und Citroen konkurrieren im Automarkt miteinander. Südafrikanische und US-amerikanische sowie europäische Obsterzeuger stehen sich in denselben Märkten gegenüber, ebenso konkurrieren französische, spanische und italienische Weinerzeuger mit US-amerikanischen und südafrikanischen.

Man kann aber leicht zu Fehlschlüssen kommen, wenn man vom Wettbewerb der Länder spricht. Der Handel zwischen Europa und Südafrika oder den Vereinigten Staaten sowie zwischen Europa und Japan unterscheidet sich sehr von einem Sportwettkampf, bei dem einer gewinnt und ein anderer verliert, sodass ein Nullsummenspiel stattfindet. Andersherum ist es richtig: Beim Handel zweier Volkswirtschaften kann jede gewinnen.

Um dies einzusehen, schauen wir, wie internationaler Handel auf Unternehmen wirkt. Unternehmen konkurrieren oftmals mit anderen Unternehmen ähnlicher Produkte. Dennoch wären die einzelnen Unternehmen bei Abschottung oder Isolation von anderen Unternehmen nicht besser gestellt. Wäre es so, müssten die Unternehmen alle ihre Rohmaterialien und Produktkomponenten beschaffen, ihre Belegschaften und Versicherungen sowie Bankgeschäfte stellen, ihre Sicherheitsdienste rekrutieren usw. usw. Offensichtlich bringt der Handel zwischen den Unternehmen, die *Arbeitsteilung*, für alle Vorteile. In allen nur denkbaren Branchen – ob in der Landwirtschaft, der Bekleidungsindustrie oder dem Bauwesen – eröffnen sich durch Spezialisierung günstige Möglichkeiten. Durch Handel hat man eine größere Vielfalt an Gütern (Waren und Dienstleistungen) zu niedrigeren Kosten verfügbar. Dadurch steigt in der Regel die produktive und technische Effizienz.

Länder und Unternehmen profitieren von der Möglichkeit des Handels mit anderen. Der Handel erlaubt die Spezialisierung auf das, was man am besten und kostengünstigsten erzeugen kann. So kommt es zu einer größeren Vielfalt an Waren und Dienstleistungen. Japaner und Amerikaner ebenso wie Ägypter oder Brasilianer sollten sich deshalb viel eher als Partner denn als bloße Konkurrenten in der Welt begreifen.

### Regel Nr. 6: Märkte sind gewöhnlich gut für die Organisation des Wirtschaftslebens

Der Zusammenbruch der Sowjetunion und der osteuropäischen Volkswirtschaften in den 1980er-Jahren stellt die bedeutendste Veränderung der Welt im

zurückliegenden halben Jahrhundert dar (obwohl man auch die europäische Banken- und Finanzkrise erwähnen muss, die teilweise mit Marktversagen zu tun hat). Die kommunistischen Länder waren der Überzeugung, dass staatliche Planungsbehörden eine Volkswirtschaft am besten leiten können. Die Planbehörden entschieden über die Arten und Mengen der herzustellenden Güter sowie darüber, wer die Güter herstellen, anbieten und verbrauchen darf. Theoretische Grundlage der *Zentralverwaltungswirtschaften* war die Überzeugung, dass das Wirtschaftsleben zum Wohl der Bevölkerung am besten staatlich organisiert werden könne.

Inzwischen haben die meisten der Zentralverwaltungswirtschaften von ehemals ihr System aufgegeben und den Versuch unternommen, eine **Marktwirtschaft** zu errichten. In einer Marktwirtschaft werden die Entscheidungen der zentralen Planungsbehörden von Millionen von Unternehmen und Haushalten getroffen. Unternehmen entscheiden über die Anstellung von Arbeitern und Angestellten sowie über ihr Produktionsprogramm. Die privaten Haushalte entscheiden über ihre Beschäftigungen sowie über die Güterkäufe aus ihrem Einkommen. Unternehmen und Haushalte interagieren auf Märkten, wo Preise und Eigeninteresse sie leiten.

Auf den ersten Blick ist der offenkundige Erfolg der Marktwirtschaften in Form höherer Lebensqualität für ihre Bevölkerungen verblüffend. Niemand in einer Marktwirtschaft plant bewusst für das *Wohl der*

*Bevölkerung*. Doch hat sich die *marktwirtschaftliche Selbstorganisation* als bemerkenswert leistungsfähig für die Allgemeinheit erwiesen. Entscheidend ist dabei die marktwirtschaftliche *Offenheit für spontane Innovationen*, d. h. neue Produkte und neue Verfahren, die »von oben her« in den Zentralverwaltungswirtschaften allenfalls mit großer Trägheit und sehr verzögert umgesetzt werden könnten. Es ist ja nicht einmal so, dass jede Volkswirtschaft feste Listen von Produkten mit starren Rezepturen der Herstellung hat, wonach ein Zentralplaner arbeiten kann. Innovationen sind in Zentralverwaltungswirtschaften Planstörungen, in Marktwirtschaften aber die evolutorischen Elemente des überlegenen Kernprozesses. Wem die Einsparung von 50 Prozent der Kupfermenge für ein Produkt gelingt, ist in der Marktwirtschaft ein zukunfts-trächtiger Innovator; in der gescheiterten Planwirtschaft war er nichts weiter als ein *Planstörer*.

In seinem Buch »An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations« von 1776, das inzwischen berühmt ist, machte der britische Nationalökonom Adam Smith (1723–1790) die vielleicht wichtigste Beobachtung zum Zusammenwirken der Menschen in Marktwirtschaften: Die Unternehmen und Haushalte agieren so, als ob sie »eine unsichtbare Hand« zu bestmöglichen Ergebnissen führt. Ein wichtiges Ziel des vorliegenden Buches besteht darin, das wundersame Wirken der unsichtbaren Hand zu verstehen. Beim Studium der Volkswirtschaftslehre wird man begreifen, dass

#### Marktwirtschaft

Eine Volkswirtschaft, in der die Ressourcen durch dezentralisierte Entscheidungen vieler Haushalte und Unternehmen in Märkten für Waren und Dienstleistungen zugeteilt werden.

### Adam Smith und die »unsichtbare Hand«

*Es mag Zufall sein, dass Adam Smiths bedeutendes Werk »The Wealth of Nations« ausgerechnet im Jahr 1776 veröffentlicht wurde – dem Jahr der Unterzeichnung der Unabhängigkeitserklärung durch die amerikanischen Revolutionäre. Aber beide Werke spiegelten eindrucksvoll die damals herrschende Meinung wider: Menschen sollten selbstständig über ihr Dasein bestimmen, nicht gegängelt und überwacht von der starken Hand einer Regierung. Diese philosophische Grundhaltung schuf die Basis für die freie Marktwirtschaft – und für eine freie Gesellschaft im Allgemeinen!*

*Warum funktionieren dezentrale Marktwirtschaften so gut? Etwa weil sich Menschen wegen gegenseitiger Zuneigung und Liebe so gut aufeinander verlassen können? Nicht einmal ansatzweise! Hier folgt Adam Smiths Beschreibung der Zusammenarbeit in einer Marktwirtschaft:*

*»Man has almost constant occasion for the help of his brethren, and it is vain for him to expect it from their benevolence only. He will be more likely to prevail if he can interest their self-love in his favor, and show them that it is for their own advantage to do for him what*

*he requires of them ... It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own interest ...*

*Every individual ... neither intends to promote the public interest, nor knows how much he is promoting it. ... He intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention. Nor is it always the worse for the society that it was no part of it. By pursuing his own interest he frequently promotes that of the society more effectually than when he really intends to promote it.«*

*Smith erläutert, wie die »unsichtbare Hand des Markts« den Egoismus des Einzelnen in wachsenden Wohlstand für die Allgemeinheit transformiert.*

*Viele von Smiths Erkenntnissen stehen auch heute noch im Zentrum der modernen ökonomischen Theorie. Unsere analytische Arbeit in den nächsten Kapiteln wird Smiths Schlussfolgerungen deutlicher herausarbeiten, sodass wir die Stärken und Schwächen der unsichtbaren Hand genauer erkennen können.*

Preise, und zwar *bewegliche Preise*, Signale für die Pläne und Aktivitäten aller sind. Preise spiegeln in etwa zweierlei: den Wert eines Gutes für die Gesellschaft und die sozialen Kosten dieses Gutes. Unbewusst handeln die Wirtschaftseinheiten im Gesellschaftsinteresse, wenngleich sie im Eigeninteresse auf die Preise schauen. Am Ende kommt es dabei zu Ergebnissen, als würde ein großer Planer die »Wohlfahrt für alle« maximieren.

Einen Vorbehalt muss man jedoch aussprechen. Es ist nur *im Allgemeinen* so, dass Märkte gut geeignet sind, volkswirtschaftliches Leben zu organisieren. Es gibt Einschränkungen und Ausnahmen. Oben wurde die europäische Banken- und Finanzkrise erwähnt, die 2007/2008 entstanden und noch längst nicht überwunden ist. In späteren Abschnitten des Buches werden wir noch genauer darüber sprechen, weshalb Märkte nicht in jedem Falle überlegen sind. Doch im Durchschnitt und in der großen Mehrheit der Fälle wirken Märkte und Marktwirtschaften überlegen.

### Regel Nr. 7: Regierungen können manchmal die Marktergebnisse verbessern

Warum braucht man überhaupt den Staat, wenn doch die »unsichtbare Hand« der Märkte so großartig wirkt? Eine erste Antwort lautet, dass der Staat die unsichtbare Hand und den Wettbewerb schützen muss. Märkte können erst dann gut funktionieren, wenn die Eigentumsrechte aller Beteiligten durchgesetzt werden. Ein Landwirt wird nichts anbauen, wenn er damit rechnen muss, dass ihm die Ernte durch Diebstahl abhandenkommt. Ein Gasthaus wird keine Mahlzeit servieren, wenn es nicht sicher ist, dass der Gast vor dem Verlassen des Hauses bezahlt. In zahlreichen Ländern gibt es gesetzliche Regelungen für Unternehmen, ihre innovativen Ideen, gewerblichen Erstanwendungen, Produktionsprozesse, Markenrechte, Patente und Gebrauchsmuster selbst und alleine auszuwerten. In anderen Ländern – wie den früheren östlichen Zentralverwaltungswirtschaften – hat man diese Rechte skeptisch gesehen und für Private eingeschränkt. Wir alle verlassen uns auf staatliche Polizeigewalt und Gerichte, um unsere Eigentumsrechte im Wirtschaftsleben durchzusetzen.

Es gibt noch eine zweite Antwort auf die Frage, weshalb Marktwirtschaften des Staates bedürfen. Die Regel, dass Märkte gut für die Regelung – gar Selbststeuerung – des Wirtschaftslebens sind, hat einige bedeutsame Ausnahmen. Die beiden wichtigsten Gründe für Staatseingriffe in die Wirtschaft haben einerseits mit Effizienz und andererseits mit besserer Angleichung zu tun. Man kann auch sagen, dass Staatseingriffe erstens auf die Vergrößerung des »volkswirtschaftlichen Kuchens« und zweitens auf die gerechtere Verteilung dieses »Kuchens« gerichtet sind.

Obwohl die »unsichtbare Hand« der Märkte im Allgemeinen eine effiziente Zuteilung der Ressourcen leistet, ist dies nicht immer der Fall. Nationalökonominnen verwenden das Stichwort vom **Marktversagen**, wenn es darum geht, Situationen einer ineffizienten Zuteilung der Ressourcen zu beschreiben und zu analysieren. Eine mögliche Begründung für Marktversagen kann in **externen Effekten** oder Externalitäten liegen, d. h. in so genannten marktexternen Effekten positiver und (zumeist) negativer Art. Gewisse wirtschaftliche Maßnahmen haben Drittwirkungen, die nicht über den Preismechanismus abgegolten werden. Standardbeispiele sind betriebliche Wasser- und Luftverschmutzungen, die »kostenlos« erfolgen, weil keine Vorschriften zur Internalisierung der Kosten über technische Anlagen oder Gebühren bestehen. Eine zweite Art des Marktversagens ergibt sich bei der Ausübung von **Marktmacht** einzelner Marktteilnehmer oder kleiner Gruppen von Anbietern oder Nachfragern, sofern diese absehbar und kalkulierbar – wie etwa Monopolisten, Teilmonopolisten oder Monopsonisten – das Marktergebnis (d. h. den gleichgewichtigen Preis und die Gleichgewichtsmenge) zu beeinflussen vermögen. Das trifft etwa auf den Grundstückseigentümer mit der einzigen Trinkwasserquelle im weiten Umkreis zu. Beim Vorliegen von Marktmacht werden die Wettbewerbsergebnisse verzerrt. Gute Wirtschaftspolitik kann externe Effekte und Marktmacht kompensieren und so die Marktergebnisse verbessern.

#### Was wäre, wenn ...?

Soll man staatliche Interventionen in die Wirtschaft gänzlich unterlassen, da sie bisweilen leider zu Verschlimmbesserungen der Ergebnisse führen?

#### Marktversagen

Wenn ein sich selbst überlassener Markt es nicht schafft, die Ressourcen effizient zuzuteilen.

#### Externer Effekt

Negative oder positive Auswirkungen von wirtschaftlichem Verhalten auf Partner oder Dritte, die keinen Ausgleich durch den Marktmechanismus finden.

#### Marktmacht

Die Fähigkeit einzelner oder kleiner Gruppen zum kalkulierbaren Einfluss auf das Marktgleichgewicht (Preis und Menge).

Eine gerechte gesamtwirtschaftliche Verteilung von Einkommen, die insgesamt als fair empfunden wird, stößt an Grenzen der Marktmechanismen. Eine Marktwirtschaft belohnt nämlich letzten Endes die Leistungsstärkeren höher als die Schwachen. Der weltbeste Fußballspieler verdient mehr als der weltbeste Schachspieler, weil die Zuschauer für Fußballspiele und Schachspiele höchst unterschiedliche Zahlungsbereitschaften zeigen. Die Marktmechanismen sorgen von sich aus nicht dafür, dass überall Nahrungsmittel, Bekleidung und Gesundheitsvorsorge ausreichen. Erst die Einkommensbesteuerung und das Sozialversicherungssystem sorgen für eine tendenziell bessere Angleichung von Einkommen und Wohlstand.

Wenn man sagt, dass der Staat die Marktergebnisse *verbessern kann*, heißt nicht, dass er dies tatsächlich immer und überall mit seinen Maßnah-

men *erreichen wird*. Politik wird nicht von Engeln gemacht, und politische Prozesse sind weit davon entfernt, vollkommen zu sein. Ähnlich wie bei bestehender Marktmacht verlaufen auch politische Prozesse bisweilen so, dass die Mächtigen belohnt werden. Gutwillige Politiker haben oftmals nicht genügend Informationen und Fachkenntnisse, um sich gegen Interessenvertreter durchzusetzen. Das Studium der Volkswirtschaftslehre soll Ihnen auch dazu verhelfen, Fälle von zweckmäßiger und unzweckmäßiger Staatsintervention in das Wirtschaftsleben besser beurteilen zu können.

#### Schnelltest

Zählen Sie die drei Regeln für das volkswirtschaftliche Zusammenwirken auf und erläutern Sie diese.

## 1.4 Wie die Volkswirtschaft im Ganzen funktioniert

Am Anfang haben wir überlegt, wie sich Wirtschaftseinheiten entscheiden und sodann wie Menschen zusammenwirken. Alle Entscheidungen und das Zusammenwirken machen die Volkswirtschaft aus. Die letzten drei volkswirtschaftlichen Regeln richten sich darauf, wie die Volkswirtschaft im Ganzen funktioniert. Ein Grundbegriff der nachfolgenden Überlegungen ist das **Wirtschaftswachstum**, d. h. die jährliche oder vierteljährliche prozentuale Zunahme der Gesamtheit erzeugter Güter, gemessen mit dem Bruttoinlandsprodukt oder Bruttonationaleinkommen.

### Regel Nr. 8: Der Lebensstandard eines Landes hängt von der Fähigkeit ab, Waren und Dienstleistungen herzustellen

Die Tabelle 1-1 zeigt das **Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf** für ausgewählte Länder. Im Jahr 2014 betrug der Durchschnitt pro Kopf und Jahr in Australien und Dänemark ungefähr 60.000 Dollar, in Finnland ungefähr 50.000 Dollar. Im Vereinigten Königreich und in Deutschland waren die Zahlen mit 41.000 Dollar und 46.000 Dollar ein wenig nied-

riger. Höher lagen die Pro-Kopf-Zahlen in Norwegen mit 102.600 Dollar und in Luxemburg mit 115.000 Dollar. Man kann aus den statistischen Angaben für die Länder der Welt bemerkenswerte Unterschiede der Einkommen und der Lebensstandards ersehen. So belief sich das Durchschnittseinkommen 2014 im Jemen mit 1.500 Dollar lediglich auf 5 Prozent des statistischen Einkommens in Spanien. Im Libanon lag es bei 11.000 Dollar, in Indien bei 1.400 Dollar, in Kenia bei etwa 1.100 Dollar und in Burkina Faso bei lediglich etwa 700 Dollar, also bei 0,6 Prozent des luxemburgischen Jahreswerts. Keineswegs überraschend ist es, dass man auch in anderen Maßen der Lebensqualität und des **Lebensstandards** große Unterschiede findet. Die Bürger der entwickelten Länder mit hohem Pro-Kopf-Einkommen sind besser ernährt, besser mit Gesundheitsdiensten versorgt und haben eine höhere Lebenserwartung.

Die Veränderungen des Lebensstandards über die Zeit hinweg sind ebenfalls bemerkenswert groß. In Westeuropa und Nordamerika war im Laufe der vergangenen 50 Jahre ein Wachstum von rund 2 Prozent zu verzeichnen (steigende Lebenshaltungskosten sind berücksichtigt). Bei dieser

#### Wirtschaftswachstum

Die Zunahme der Gesamtheit von Gütern (d. h. von Waren und Dienstleistungen) einer Volkswirtschaft in einer Periode.

#### Lebensstandard

Ein Wohlstandsmaß, das sich aus den Gütern (Waren und Dienstleistungen) ergibt, die jemand mit seinem Einkommen kaufen kann.

#### Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf

Der Marktwert aller Endprodukte eines Landes in einer bestimmten Periode, dividiert durch die Bevölkerungszahl.

Tab. 1-1

## Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (Schätzwerte für 2014, in Dollar)

Land	BIP pro Kopf
Australien	62.127
Bahrain	24.275
Belgien	47.165
Brasilien	10.772
Burkina Faso	725
Kanada	53.118
Dänemark	60.256
Finnland	50.036
Frankreich	44.729
Deutschland	45.925
Griechenland	22.095
Indien	1.389
Italien	35.122
Kenia	1.145
Libanon	11.049
Luxemburg	115.541
Malta	23.623
Mosambik	684
Niederlande	49.273
Norwegen	102.331
Oman	25.545
Saudi Arabien	24.684
Spanien	30.315
Vereinigte Arabische Emirate	43.423
Vereinigtes Königreich	40.879
Jemen	1.556
Simbabwe	852

Quelle: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, Oktober 2013

**Inflation**

Ein Anstieg des gesamten Preisniveaus in einer Volkswirtschaft.

**Produktivität**

Die Gütermenge, die pro Arbeitsstunde (oder pro Arbeitskraft im Jahr) hergestellt wird.

Wachstumsrate verdoppelt sich das Niveau alle 35 Jahre. Ungefähr auf das Dreifache hat das Durchschnittseinkommen in den prosperierenden Ländern während der vergangenen 50 Jahre zugenommen. In Äthiopien jedoch ist das Einkommen in dieser Zeit nur um ein Drittel oder um 0,5 Prozent pro Jahr angestiegen.

Was erklärt die großen Unterschiede im Lebensstandard der Länder und im Wachstum über die Zeit hinweg? Die Antwort klingt überraschend einfach. Mit der **Produktivität** der Länder erklärt sich alles.

Die Gütermenge pro Arbeitsstunde (oder pro Arbeitskraft im Jahr) entscheidet darüber, ob sich Menschen eines hohen Lebensstandards erfreuen oder mit weniger zufrieden sein müssen. Die Wachstumsrate der Produktivität bestimmt die Wachstumsrate des Einkommens. Die Produktivität ist nicht nur für das Wohlfahrtsniveau eines Landes wichtig, sondern auch lebenswichtig für das Geschäftsleben.

Der Zusammenhang von Produktivität und Lebensstandard ist einfach, aber von weitreichender Bedeutung. Wegen der übergeordneten Bedeutung der Produktivität für die Erklärung des Lebensstandards sind andere Faktoren von nachrangiger Wichtigkeit. Manche erwähnen vielleicht die von den Gewerkschaften durchgesetzten Mindestlöhne für den Anstieg des Lebensstandards in Europa. Tatsächlich ist der wirkliche Held europäischer Arbeiter aber der Anstieg der Arbeitsproduktivität.

Auch für die Wirtschaftspolitik ist der Zusammenhang von Produktivität und Lebensstandard bedeutsam. Wie immer man Auswirkungen der Politik auf den Lebensstandard sieht, geht es zuletzt darum, die Produktivität zu steigern. Dafür muss der Ausbildungsstand der Arbeitskräfte exzellent und die Ausrüstung mit Werkzeugen und Maschinen bestmöglich sein. Aus unternehmerischer Sicht muss auch eine bestmögliche Infrastruktur bereitstehen. Ohne etwa ein gutes Transportwesen oder gute Informationsnetze wird das Geschäftsleben nur eingeschränkt funktionieren: mit höheren Kosten und niedrigerer Produktivität.

**Regel Nr. 9: Die Preise steigen, wenn zu viel Geld in Umlauf gesetzt wird**

Im Jahr 1921 kostete eine Tageszeitung in Deutschland 0,30 Mark. Kaum zwei Jahre später, im November 1922, musste man für die gleiche Tageszeitung 70.000.000 Mark bezahlen. Alle anderen Preise in der deutschen Volkswirtschaft stiegen damals mit ähnlichen Raten an. Diese Episode verweist auf ein besonders spektakuläres Beispiel einer **Inflation**, dem Anstieg des gesamten Preisniveaus in der deutschen Volkswirtschaft.

Obwohl die Inflation in Westeuropa und Nordamerika in den vergangenen 50 Jahren sehr viel niedriger war als in Deutschland 1921/1922, bildete die Inflation zeitweilig dennoch ein Problem.

Während der 1970er-Jahre etwa verdreifachte sich das Preisniveau im Vereinigten Königreich. Im Vergleich dazu betrug die Inflationsrate im Vereinigten Königreich von 2000 bis 2008 nur ungefähr 3 Prozent pro Jahr. Das Preisniveau würde sich bei dieser Rate in 20 Jahren lediglich verdoppeln. Eine Inflation wie 1921/1922 in Deutschland erlebte in der nahen Vergangenheit Simbabwe. Dort wurde für März 2007 eine Inflationsrate von 2.200 Prozent ausgewiesen. Ein Gut, das in dem afrikanischen Staat im März 2006 für 2,99 Euro zu haben war, wurde ein Jahr später für 65,78 Euro verkauft. Im Juli 2008 wurde eine Banknote über 100 Billionen Simbabwe-Dollar ausgegeben. Damit konnte man gerade einen Laib Brot kaufen. Weil Inflation den Unternehmen und der Gesellschaft hohe Kosten auferlegt, verfolgt man überall auf der Welt das Ziel der Preisniveaustabilität, d. h. einer möglichst niedrigen Inflationsrate.

Wie kommt es zur Inflation? Fast immer hat eine hohe oder anhaltende Inflation mit einem zu hohen Wachstum der Geldmenge zu tun. Bei hohem Geldmengenwachstum sinkt die Kaufkraft des Geldes. Als sich in Deutschland in den frühen 1920er-Jahren die Preise etwa jeden Monat verdreifachten, verdreifachte sich auch die Geldmenge monatlich. Andere Länder mit weniger dramatischen Zahlen lassen ähnliche Schlussfolgerungen zu: Die hohe Inflation der 1970er-Jahre war mit raschem Geldmengenwachstum verbunden, die niedrige Inflationsrate der 2000er-Jahre jedoch mit niedrigem Geldmengenwachstum.

### Regel Nr. 10: Die Gesellschaft hat kurzfristig zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit zu wählen

Bei der Erhöhung der Geldmenge in einer Volkswirtschaft kommt es zu einer Inflation. Kurzfristig jedoch folgt daraus zum anderen eine niedrigere Arbeitslosenquote. Den kurzfristigen Zielkonflikt für eine Volkswirtschaft illustriert die so genannte **Phillips-Kurve** (in unterschiedlichen Ausprägungen). Eine ursprüngliche Fassung wurde

1958 von Alban W. Phillips (1914–1975) von der London School of Economics veröffentlicht.

Unter Ökonomen wird die Kurve – als ein abgekürztes ökonometrisches Modell – kontrovers diskutiert. Als Ausdruck eines kurzfristigen Zielkonflikts jedoch wird die Kurve von vielen Ökonomen akzeptiert. Man meint, über ein Jahr oder zwei Jahre hinweg könnten politische Maßnahmen Inflation und Arbeitslosigkeit in entgegengesetzte Richtungen drängen. Die Politiker greifen den Zusammenhang gerne auf, gleichgültig, ob man sich bei hohen Werten von Arbeitslosigkeit und Inflation befindet (wie in den frühen 1980er-Jahren), bei niedrigen Werten (wie in den späten 1990er-Jahren) oder irgendwo dazwischen.

Der angesprochene Zielkonflikt als gegenläufige Austauschbeziehung zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit besteht nur kurzfristig für einige Jahre. Für das Verständnis von makroökonomischen Entwicklungen ist die Phillips-Kurve deshalb wichtig. Vor allem für das Verständnis der **Konjunkturzyklen** (oder auch Wachstumszyklen) kann die Phillips-Kurve bedeutsam sein.

#### Quizfrage

Wie passen diese Aussagen in einem Regierungsbericht zusammen: Anstieg der Arbeitslosigkeit im vergangenen Monat um 75.000 Personen, zugleich Anstieg der Beschäftigtenzahl um 40.000?

Politiker können die kurzfristige Austauschbeziehung zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit mit verschiedenen wirtschaftspolitischen Maßnahmen nutzen. Dazu gehören die Höhe der Staatsnachfrage für Investitions- und Konsumgüter, die Höhe der Besteuerung und die Höhe des Geldumlaufs. Da diese Instrumente recht einschneidend wirken können, sollten sie stets nur nach intensiver Sachdiskussion eingesetzt werden.

#### Schnelltest

Notieren Sie die drei Regeln, nach denen eine Volkswirtschaft im Ganzen funktioniert, und erläutern Sie diese Regeln kurz.

#### Konjunkturzyklen

Globale, kurzfristige Schwankungen der Beschäftigung und der Produktion (oftmals als Wachstumszyklen beschrieben).

#### Phillips-Kurve

Die kurzfristige konfliktvolle, gegenläufige Austauschbeziehung zwischen der Höhe der Inflationsrate und der Höhe der Arbeitslosenquote.

### Wie Sie dieses Buch lesen sollten

Volkswirtschaftslehre macht Spaß – der Stoff ist dynamisch, führt zu immer neuen Themen und Problemen, interessanten Herangehensweisen und Blickwinkeln, doch er kann auch harte Anforderungen stellen. Beim Schreiben des Buches hatten die Autoren das Ziel, den Stoff so einfach wie nur möglich und auch mit ein wenig Spaß zu präsentieren, damit Grundprinzipien des Geschäftslebens klar werden. Doch auch die Studierenden und die Leser des Buches müssen die Absicht der Autoren unterstützen. Die Erfahrung lehrt, dass die aktive Vertiefung in den Stoff des Buches zu besseren Ergebnissen führt – sowohl in den Examina als auch in den später folgenden Jahren. Hier geben wir einige Tipps zum bestmöglichen Lesen und Auswerten des Buches:

1. Hervorhebungen sind nicht genug. Um engagiert und aufmerksam zu bleiben, genügt es nicht, einen gelben Marker über den Text zu streichen oder sonstige Hervorhebungen zu machen. Sie sollten am Ende eines Abschnitts einige Minuten darauf verwenden, den Inhalt in eigenen Worten zusammenzufassen und die Zusammenfassung in die reichlichen Freiräume des Buches zu schreiben. Wenn Sie dies nicht wollen oder dürfen, verwenden Sie elektronische oder papierene Notizen. Am Ende eines Kapitels sollten Sie die eigene Zusammenfassung mit der ausgedruckten Zusammenfassung vergleichen. Haben Sie das Wichtigste verstanden?
2. Prüfen Sie sich selbst. Im gesamten Buch werden Schnelltests angeboten, damit Sie rasch klären können, was Sie verstanden haben oder verstehen sollten. Nehmen Sie diese Gelegenheiten wahr. Schreiben Sie Ihre Antworten auf. Die Schnelltests sind dazu gedacht, Ihr grundlegendes Verständnis zu prüfen. Sobald Sie unsicher sind, ob Ihre Antwort richtig ist, werden Sie vielleicht den gesamten Abschnitt wiederholen. Die Tests sollen auch zum nochmaligen Nachdenken über den Stoff anregen. Nachdenken ist in der Volkswirtschaftslehre grundlegend wichtig, wenn man klären und vertiefen will, worum es überhaupt geht. Sie dürfen nicht davor zurückschrecken, Dinge zu hinterfragen. Sie lernen dabei – auch aus Fehlern.
3. Üben, üben und nochmals üben. Am Ende jedes Kapitels finden Sie Wiederholungsfragen sowie Aufgaben und Anwendungen, die Sie nutzen sollten. Vielleicht nimmt Ihr Kursleiter auf einige Fragen Bezug – gehen Sie darauf ein. Wenn nicht, so machen Sie die Übung trotzdem. Ihr neues Wissen wird mit wiederholten Übungen immer sicherer.
4. Bilden Sie Lerngruppen. Wenden Sie sich nach dem Selbststudium der wirtschaftlichen Probleme anderen Studierenden zu und bilden Sie Lern- und Diskussionsgruppen. Alle werden davon Vorteile haben – ähnlich wie beim Außenhandel der Länder.
5. Vergessen Sie nie die reale Welt. Bei all den neuen Begriffen, Zahlen und Grafiken können Sie leicht vergessen, worum es überhaupt geht. Theorie und Praxis sollten fest verknüpft sein. Wenn Sie künftig den Wirtschaftsteil der Zeitung lesen, werden Ihnen wie von selbst Gedanken über Angebot und Nachfrage sowie viele andere wundersame Erkenntnisse der Volkswirtschaftslehre in den Kopf kommen.
6. Verknüpfen Sie Prinzipielles mit konkreten Beispielen. Überall im Buch versuchen wir dazu anzuregen, dies zu versuchen, damit Leben in den Lernstoff kommt. Manche Konzeptionen haben sowohl eine volkswirtschaftliche als auch eine alltägliche Bedeutung. So hat etwa der Begriff »Kapital« bei Laien oft nur die Bedeutung von »Geld«, während Kapitalbegriffe in der Wissenschaft präziser und unterschiedlich definiert sind. Versichern Sie sich der Mehrdeutigkeit von Begriffen.
7. Denken Sie volkswirtschaftlich. Dazu wird es am Ende des Buches automatisch kommen. Gemeint ist die Anwendung bestimmten Wissens, bestimmter Fertigkeiten und Methoden, die ökonomisches Denken kennzeichnen. Die volkswirtschaftlichen Fragen werden Ihnen als Probleme erscheinen, die mit Knappheit, Wahl- und Entscheidungsverhalten sowie bestimmten Ergebnissen zu tun haben. Sie müssen einige Fachbegriffe kennen, sodass Sie Probleme beschreiben sowie Lösungen anbieten können. Oftmals wird zwischen Theorie und Empirie eine Spannung bestehen.
8. Denken Sie über Begriffsabgrenzungen nach. Sie werden dabei den Stoff besser durchdringen.

## 1.5 Fazit

Nun haben Sie einen Vorgeschmack davon, worum es bei Volkswirtschaftslehre geht. In den nachfolgenden Kapiteln werden wir uns um noch tiefere, speziellere Einsichten mit Blick auf die Menschen, die Unternehmen, die Märkte und die Volkswirtschaften bemühen. Dazu benötigen Sie zwar einige zusätzliche Motivation, doch insgesamt ist die Aufgabe gut zu bewältigen. Die zu erarbeitenden Prinzipien können auf viele wirtschaftliche Situationen und Probleme angewandt werden. Immer wieder werden wir in den nachfolgenden Teilen des Buches auf die eben erläuterten volkswirtschaft-

lichen Regeln Bezug nehmen, die in Tabelle 1-2 zusammengefasst sind. Sogar die tief- und scharfsinnigste volkswirtschaftliche Analyse nutzt diese zehn volkswirtschaftlichen Regeln.

### Zusammenfassung

- ▶ Die Grundlagen individueller Entscheidungsprozesse bestehen darin, dass Menschen zwischen abzuwägenden Alternativen wählen müssen, dass die Kosten jedweder Aktivität in den dafür