

RELATIVITÄTSÖKONOMIE

Funktionsweise der
Wirtschaft

Teil B

Grundlagen

INHALT TEIL B

1. VORWORT.....	3
1.1 ALLGEMEINES	3
1.1.1 Was ist Ökonomie?	3
1.1.2 Einige Problemfelder der Ökonomie	5
1.1.3 Der Mensch und seine Fehler.....	7
1.1.4 Die Ziele menschlichen Wirkens	8
1.2 EINFÜHRUNG IN DIE RELATIVITÄTSÖKONOMIE.....	11
2. DIE GRUNDVORAUSSETZUNG ALLEN WIRTSCHAFTENS	14
2.1 DAS WOLLEN	14
2.1.1 Die sechs Handlungsprämissen.....	15
I Gewinnerwartung	15
II Grundvertrauen	18
III Mindestmass an Fairness	18
IV Unterschiedliche Einschätzungen der Werte oder der Situation	19
V Die Antizipation des Erwarteten	20
VI Möglichkeit zur Steigerung des P/N-Niveaus	21
Die P/N-Relation.....	21
2.1.2 Der psychologische Faktor.....	22
Das Phänomen der verfälschten und selektiven Wahrnehmung.....	23
Das Herdenverhalten	24
2.1.3 Das Grundprinzip ökonomischen Handelns – Das P/N-Theorem.....	26
Die Handlungsschwelle und der Handlungsdruck.....	28
2.1.4 Die Bewertung der positiven (P) und negativen Effekte (N) des Tuns	29
Bestrafen und Belohnen – zwei Seiten der gleichen Medaille	31
Das Phänomen der verfälschten und selektiven Wahrnehmung.....	31
Das Gruppenverhalten.....	33
2.1.5 Vom abnehmenden positiven Grenz-Effekt	35
2.1.6 Fazit	35
2.2 DAS KÖNNEN.....	38
2.2.1 Leistungsfaktoren der Wirtschaft – weit mehr als Arbeit, Boden und Kapital.....	40
2.2.2 Die Bewertung von Leistungsfaktoren.....	42
2.2.3 Fazit	43
2.3 DAS DÜRFEN	44
Das Dürfen und die Vielfalt.....	46

2.4 DIE ZEIT	47
Der Verbrauch von Zeit.....	47
Vom Wandel im Verlauf der Zeit.....	48
Von Zeitpräferenzen.....	48
2.5 ZUSAMMENFASSUNG	49
3. ÜBER DIE INNEN- UND AUSSENWIRKUNGEN DES TUNS	52
3.1 DIE EIGENTLICHEN URSACHEN ÖKONOMISCHER KONFLIKTE	55
3.2 VOM MANGEL DER ERFOLGSRECHNUNGEN	56
3.3 DAS PRINZIP DER GENERELLEN KONKURRENZ	57
4. PREISBILDUNG	60
4.1 DAS KLASSISCHE PREISBILDUNGSGESETZ	60
4.2 DAS RELATIVITÄTSÖKONOMISCHE PREISAKZEPTANZGESETZ	63
4.2.1 Preisschranken.....	66
4.2.2 Über (Preis-)Blasen	66
4.2.3 Verortung.....	69
4.3 ÜBER DEN ZINS.....	70
4.3.1 Gängige Zinstheorien	70
4.3.2 Der Zins aus relativitätsökonomischer Sicht	72
4.3.3 Ausfall des Zinsregulativs	73
4.4 INFLATION UND DEFLATION	75
4.4.1 Klassische Erklärungsmodelle der Inflation/Deflation	75
4.4.2 Das relativitätsökonomische Erklärungsmodell der Inflation/Deflation.....	77
5. KONJUNKTURTHEORIE.....	81
5.1 DIE KLASSISCHEN KONJUNKTURTHEORIEN	81
5.2 KONJUNKTURTHEORIE – DER RELATIVITÄTSÖKONOMISCHE	
ANSATZ	85
5.2.1 Grundsätzliches	85
5.2.2 Ursachen von wirtschaftlichen Schwächephasen und	
Gegenmassnahmen	85
5.2.3 Wirkungen von Zinsänderungen auf die Konjunktur	90
6. ANHÄNGE	92
Abbildungsverzeichnis	92
Verzeichnis der Beispiele	92
Index	93

1. VORWORT

1.1 ALLGEMEINES

Was ist nicht schon alles über die Ökonomie geschrieben worden. So vielfältig und zum Teil widersprüchlich sind die Auffassungen (s. Kap. 1.1.2), dass es schwerfällt, alles im Auge zu behalten und eine klare Vorstellung davon zu bekommen, wie Ökonomie konkret funktioniert. Einige Widersprüche wurden im Prolog bereits erwähnt. Bisherige Theorien zeigen auch Mängel.

Beispiel 1: Fehlerhafte Verallgemeinerung

Samuelson und Solow entwickelten die Phillips-Kurve weiter¹ (modifizierte bzw. Keynesianische Phillips-Kurve) und kamen zu dem Schluss, dass geringe Arbeitslosigkeit mit höherer Inflation einhergeht. Im Zuge der Ölpreisschocks 1973 und 1979/1980 stiegen jedoch Arbeitslosigkeit und Inflation gleichzeitig.

Es geht aber nicht nur darum diese Widersprüche aufzulösen, sondern einen Ansatz zu finden, der in sich schlüssig ist, keine Ausnahmeregeln bedarf und für alle Wirtschaftssysteme Gültigkeit hat.

Dabei ist klar: Die Wirtschaft wird allein durch den Menschen gestaltet. Deswegen steht er im Mittelpunkt der Betrachtung des vorgestellten Ansatzes. Er gibt Antworten auf das Warum, Wann und Wie seines wirtschaftlichen Tuns und berücksichtigt damit alle relevanten Motive wirtschaftlichen Handelns. Außerdem sollte die Ökonomie als ein großer Organismus mit vielen Wechselwirkungen verstanden werden.

1.1.1 WAS IST ÖKONOMIE?

Die Wirtschaftswissenschaften sind derart vielfältig und solchermaßen umfassend, dass jeder Ökonom eine eigene Definition formulieren könnte. Grundsätzlich aber gilt für alle: Wirtschaften ist das Bemühen, die zur Befriedigung menschlicher Wünsche und Bedürfnisse dienenden Güter und Dienstleistungen bereitzustellen. Das aber – und hier gibt es erste abweichende Vorstellungen – geschieht nicht ohne jenes Quantum an Egoismus, der für viele Ökonomen die treibende Kraft allen Wirtschaftens ist. Wiederum dürften sich alle Ökonomen darin einig sein, dass das Wirtschaften

¹ Samuelson, Paul A. und Solow, Robert M.: Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy; American Economic Review, Papers and Proceedings, 1960, Vol. 50, S. 177–194

von existentieller Bedeutung für die Menschen ist. Es bestimmt maßgeblich die Art und Weise unseres Miteinanders.

In den Lehrbüchern der Ökonomie ist von zwei Gruppen die Rede. Die eine hat feststellenden (wie Mill, Marshall und Wicksell), die andere hat kommentierenden Charakter (wie Smith, Ricardo und Marx). Dabei versuchen die hergebrachten ökonomischen Denkansätze vorrangig die Ursachen einzelner Sachverhalte darzustellen. Sie suchen nach Antworten auf einzelne Fragen, wie etwa: Wie ist das Zinsnehmen zu rechtfertigen (Teil A, Kap. B)? Wie kann der Gewinn des Staates gesteigert werden (Teil A, C)? Wie kann das größtmögliche Glück für die größtmögliche Zahl von Menschen erreicht werden (Teil A, Kap. D)? Wie funktioniert der Warenkreislauf (Teil A, Kap. E)? Wie „entsteht“ der Preis (Teil A, Kap. F)? Wie kommt es zur Geldverschwendung, zur Inflation oder Deflation (Teil A, Kap. F und K)? Die jüngeren Denkansätze versuchen die Folgen bestimmter Ereignisse oder Maßnahmen für die Wirtschaft zu prognostizieren: Was sind die wirtschaftlichen Folgen eines Friedensvertrages? Welche wirtschaftlichen Folgen hätte ein bedingungsloses Grundeinkommen? Immer wieder werden auch Antworten auf politische Fragen gesucht, etwa: Wie kann Arbeitslosigkeit (Teil A, Kap. E, F, J, K) bekämpft oder volkswirtschaftliche Leistung „gerechter“² verteilt werden? Das sind alles Fragen von hoher Relevanz. Sie betreffen jeden einzelnen ebenso wie die Gesellschaft als Ganzes.

Die Wirtschaftswissenschaften werden in der Regel in Volks- und Betriebswirtschaftslehre unterteilt. Die Volkswirtschaftslehre befasst sich mit der numerischen Konkretisierung von Wirtschaftsmodellen.³

Die Volkswirtschaftslehre oder Nationalökonomie gliedert sich in die Makroökonomie und Mikroökonomie. Die Makroökonomie behandelt Fragen nach dem Verhalten der Wirtschaft insgesamt, also beispielsweise die Änderung des Gesamteinkommens, der Beschäftigung, der Inflation oder der Konjunktur. Die Mikroökonomie untersucht in der Haushaltstheorie das Verhalten einzelner Konsumenten, in der Produktionstheorie das Verhalten der

2 Wozu auch die Frage zu klären wäre, was nach welchen objektiven Maßstäben gerecht und was ungerecht ist.

3 Vgl. Gabler Wirtschaftslexikon. A – D. 17., komplett aktualisierte und erweiterte Auflage. Redaktion: Laura Roberts/Riccardo Mosena/Eggert Winter. Wiesbaden: Gabler, 2010, S. 2106-2107 (Modelle). Anmerkung dazu: Die mathematischen Modelle erfordern zur Überprüfung ihrer Praxisrelevanz bzw. Treffergenauigkeit statistisch abgesicherte Verfahren (zum Beispiel in Form sogenannter Faktorenanalysen), die ihrerseits zwingend einer kausalen Begründung bedürfen! Mathematisch nachgewiesene Korrelationen sind keine Beweise, sie können allenfalls zur Untermauerung einer kausal geführten Beweisführung dienen. Mathematik ist insoweit für die Ökonomie nur eine Hilfswissenschaft.

Unternehmen und die Verteilung der Güter und des Einkommens unter diesen.

Die Betriebswirtschaftslehre betrachtet die Handlungsweisen und Strategien der einzelnen Unternehmen. Sie behandelt Fragen nach dem Zustandekommen des Gewinns, Möglichkeiten, den Umsatz zu steigern, der Kostenstruktur, Möglichkeiten der Steigerung der Unternehmenseffizienz und vieles mehr.

1.1.2 EINIGE PROBLEMFELDER DER ÖKONOMIE

Aus der Physik oder Chemie ist zu lernen, dass bestimmte Sachverhalte zwangsläufige – also vorhersehbare – Folgen hervorbringen können: Lasse ich ein Glas los, so zwingt es die Schwerkraft auf den Boden, vermenge ich eine saure Flüssigkeit mit einer basischen, dann neutralisieren sie sich im richtigen Mischungsverhältnis usw. Für die Ökonomie gelten solche Zwangsläufigkeiten nicht(!): Öffnen beispielsweise die Zentralbanken die Geldschleusen, so führt das eben nicht automatisch zu einer konjunkturellen Belebung, es kann sogar zum Gegenteil führen. Es ist wichtig sich bewusst zu machen, dass sich dieselben Maßnahmen in der Wirtschaft unterschiedlich auswirken können. Es hat den Anschein, als sei die Ökonomie nicht in der Lage, auf bestimmte Fragen eindeutige Antworten zu geben.

Wirtschaftstheorien versuchen, die Prozesse und Kräfte, die die Wirtschaft beeinflussen, und ihre Auswirkungen zu beschreiben. Sie gehen in erster Linie von der Annahme eines „homo oeconomicus“ aus, der über ein vollständiges Zielsystem verfügt, rational handelt, bei seinen Entscheidungen alle Alternativen kennt (vollständige Markttransparenz und Information) und deren Folgen berücksichtigt (vollständige Voraussicht). Dabei wird zum Teil von einer vollständigen Mobilität der Arbeitnehmer (optimale Währungsräume nach Robert A. Mundel) und oftmals von atomistischen Märkten⁴ ausgegangen. Alle diese Voraussetzungen oder Annahmen werden aber in der Realität nicht erfüllt. Was aber haben Modelle für einen praktischen Sinn, die von realitätsfernen Annahmen ausgehen?

⁴ Atomistische Märkte sind solche Märkte, bei denen weder einzelne Anbieter noch Nachfrager einen Einfluss auf das Marktgeschehen haben.

Hinzu kommt, dass sich wirtschaftliche Überlegungen meist auf Objekte oder materielle Variablen (Gewinn, Preis, Geldmenge, Angebot, Nachfrage usw.) konzentrieren, während immaterielle Einflüsse, intuitive Entscheidungen und Emotionen allzu oft außer acht gelassen werden. Wer jedoch davon ausgeht, dass Menschen eine objektive Wahrnehmung der Realität haben und emotionslos sind, oder Fehleinschätzungen ausschließt, läuft Gefahr, zu falschen Schlussfolgerungen zu gelangen.

Rücken auch (beispielsweise bei der Spieltheorie) die Strategien der Entscheidungsträger, ihre Situationen und die Motive ihrer Handlungen in den Fokus, oder (wie z. B. bei der Verhaltensökonomik und den Arbeiten von Daniel Kahnemann und Amos Tversky) wird der „Homo irrationalis“ zugelassen, so ist allen doch gemeinsam, dass es ihnen nicht gelingt, einen umfassenden und allgemeingültigen Ansatz zu präsentieren. Sie können also das ökonomische Verhalten der Akteure nicht umfassend, widerspruchsfrei und allgemeingültig erklären.

„Neuere Entwicklungen haben die Methoden (in der Volkswirtschaft) verbessert (Aktivitätsanalyse/Ökonometrie) oder alternative Sichtweisen eingeführt, den traditionellen Bestand der Volkswirtschaftslehre jedoch unverändert gelassen. Die auffälligste Änderung der vergangenen Jahrzehnte ist, dass in der Volkswirtschaftstheorie die mathematische Ausdrucksweise erheblich zugenommen hat.“⁵ Zwar kann die Mathematik helfen, Gesetzmäßigkeiten zu erkennen, doch sollte bedacht werden, dass mathematische Abstraktionen oftmals mit der Wirklichkeit der Ökonomie nicht in Einklang stehen; denn mathematische Modelle basieren notwendigerweise auf rationalen Operatoren! Wie aber können Emotionen⁶ oder Intuitionen⁷ in rationale Operatoren überführt werden? Das Bestreben, die reale Wirklichkeit ökonomischen Geschehens in mathematische Formeln zu gießen, birgt also die latente Gefahr eklatanter Fehlschlüsse.

5 Woll, Arthur: Gabler-Wirtschaftslexikon, 14. Aufl., Gabler Verlag, Stichwort Volkswirtschaftstheorie, S. 4226 f.

6 Emotion: eine aus dem Affekt, der Erregung entspringende, dem Gefühl zugehörige Gemütsbewegung (s. Wörterbuch der philosophischen Begriffe. Begründet von Friedrich Kirchner und Carl Michaëlis. Fortgesetzt von Johannes Hoffmeister. Vollständig neu herausgegeben von Arnim Regenbogen und Uwe Meyer. Hamburg: Meiner, 1998 (Philosophische Bibliothek; Band 500), S. 179).

7 Intuition: ganzheitliche Sinneseingebung, in einem Akt einsichtig erfassender unmittelbarer, das heißt nicht reflektierender Anschauung; Intuitiv: der ganzheitlichen Sinneseingebung folgend (s. Wörterbuch der philosophischen Begriffe. Begründet von Friedrich Kirchner und Carl Michaëlis. Fortgesetzt von Johannes Hoffmeister. Vollständig neu herausgegeben von Arnim Regenbogen und Uwe Meyer. Hamburg: Meiner, 1998 (Philosophische Bibliothek; Band 500), S. 325).

Der Wirtschaftsnobelpreisträger Robert Merton Solow spricht von „empty boxes“ – in sich schlüssige Modelle – die jedoch keine Ähnlichkeit mit der Wirklichkeit hätten.⁸ „In der Tat ist synthetisches, zusammenhängendes Ordnungsverständnis in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften verlorengegangen und durch engstirnige, prinzipienlose und pragmatische Teilverständnisse ersetzt worden ...“⁹, meint Hans Henneke.

Problematisch ist auch die gängige Interpretation bestimmter wirtschaftlicher Zusammenhänge: Ist eine rückläufige Wirtschaft wirklich immer ein untrügliches Zeichen für sinkenden Wohlstand oder geringere Zufriedenheit der Wirtschaftsakteure? Kann es als sicher gelten, dass in einer globalisierten Wirtschaft immer der bessere, der effektivere Wirtschaftsakteur obliegt? Wenn jemand im freien Handel gewinnt, muss dann immer ein anderer verlieren? Ist ein steigender Preis auf einem freien Markt immer ein Zeichen für eine steigende Nachfrage oder ein sinkendes Angebot? Ist der Preis auf einem freien, nicht subventionierten Markt immer fair? Theoretisch könnten alle diese Fragen bejaht werden. Die Relativitätsökonomie zeigt jedoch, dass es auch andere schlüssige Antworten geben kann!

Unzweifelhaft waren es hervorragende Geister, welche die unterschiedlichsten ökonomischen Theorien erdachten. Wenn Widersprüche bestehen kann die Lösung also nicht darin liegen, die Gedankengebäude zu verwerfen. Vielmehr ist es offenbar geboten, sie in ein einem neuen, übergeordneten Ansatz zu integrieren.

1.1.3 DER MENSCH UND SEINE FEHLER

Der Mensch wähnt sich oftmals wissend; dabei sollte ihm doch jede neue Erkenntnis seine vorherige Unwissenheit vor Augen führen. Der Mensch, Schöpfer und Gestalter der Ökonomie, ist voller Fehler und Unzulänglichkeiten. Er ist egoistisch, sowohl rational als auch irrational und wird von Wunschenken sowie Vorurteilen geleitet. Insoweit die Menschen fehlerbehaftet und unvollkommen sind, spiegelt sich dies unabwendbar in ihrem Wirtschaften wider. Ihnen nur rationale und materielle Handlungsweisen zu unterstellen, wäre schon im Ansatz ein eklatanter Fehler.

⁸ Lindauer Nobelpreisträgertreffen am 3. September 2004. In: Neue Zürcher Zeitung vom 4. September 2004.

⁹ Henneke, Hans Jörg: „Die Krise in Deutschland aus politökonomischer Sicht“. In: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Bonn, September 2005, Nr. 105, S. 35.

Ein neues ökonomisches Denken sollte diesen Sachverhalten Rechnung tragen, zur Bescheidenheit ermahnen und Systeme kreieren, die möglichst fehlertolerant und lernfähig sind.¹⁰ Doch lässt sich der Mensch nicht leicht belehren und wird deswegen, aus Fehlern nicht klug geworden, diese erneut durchleiden müssen. Das zeigt sich unwiderlegbar in den immer wieder aufflammenden diversen wirtschaftlichen Krisen, deren Muster sich sehr ähneln. Da der Mensch zudem die Folgen seines Denkens nicht zu denken in der Lage ist, läuft er Gefahr, sich zu übernehmen. Auch das sollte ihn zur Bescheidenheit ermahnen.

Der Mensch erweist sich als wenig beständig und unvollständig informiert. So kommt es, dass das Geschehen im vom Menschen geschaffenen seinen künstlichen ökonomischen Kosmos unstetigen Launen unterworfen ist. Eine Stringenz zwischen dem Wenn und dem Dann gibt es in der vom Menschen gestalteten Ökonomie nicht.

Beispiel 2: Reaktionen auf Zinssenkungen

Wird der Zinssatz durch die Zentralbank reduziert, könnten Investoren zwar – weil das Geld billiger geworden ist – zu einer vermehrten Kreditaufnahme und Investitionen angeregt werden, von einer Gewissheit oder gar Zwangsläufigkeit kann aber nicht die Rede sein. Düstere Zukunftsaussichten könnten sie davon abhalten. Und sollte sich die Wirtschaft tatsächlich beleben, so könnte dies auch ganz andere Ursachen haben als eine Zinssenkung.

1.1.4 DIE ZIELE MENSCHLICHEN WIRKENS

Menschen besitzen eine herausragende Eigenschaft: Sie können aktiv gestalten. Das tun sie offenbar im Bestreben, ihre Wünsche und Bedürfnisse zu stillen. Unter einem Bedürfnis wird ein Mangel an ersehnten Empfindungen oder Erlebtem verstanden, der behoben werden will.¹¹ Wünsche sind in Anlehnung an Sigmund Freud die durch persönliche Erfahrungen oder Vorstellungen geprägte Form eines Motives oder Triebes¹². Wünsche und Bedürfnisse möglichst umfassend zu befriedigen, ist das Ziel eines jeden. Das gilt

10 Siehe Teil D, Kap. 10: „Über fehlertolerante Systeme“.

11 Frei nach: Stichwort Bedürfnis, Brockhaus Enzyklopädie, 18. Auflage, Band 3, F.A. Brockhaus, Mannheim 1987.

12 Stichwort Wunsch, Brockhaus Enzyklopädie, 18. Auflage, Band 24, F.A. Brockhaus, Mannheim 1987. Persönliche Erfahrungen wurde hier durch Vorstellungen erweitert.

auch für wirtschaftliches Handeln. Dabei bemisst sich der Erfolg des Handelns an dem Grad der Zielerreichung. Das bedeutet, dass ökonomisches Handeln durch Eigennutz¹³ bestimmt ist.

Doch wie machen wir das Ziel aus? Was gut oder schlecht, nützlich oder schädlich ist, lehrt uns die Erfahrung – die eigene wie die anderer – aus denen Schlüsse auf das gezogen werden, was guttut und was nicht. Durch diese Erfahrungen treten die Dinge mit uns in Beziehung. Der Wert der Dinge bemisst sich daran, inwieweit sie dem Erreichen unserer Ziele dienlich oder abträglich sind. Soweit die Wünsche und Bedürfnisse der Menschen individuell verschieden und veränderlich sind, gilt das auch für den Wert der Dinge und die Bedeutung der Werte. Unter letzteren sind die Grundwerte, ursprünglichen und abgeleiteten Werte und Tugenden zu verstehen. Sie geben uns Aufschluss über das vom Menschen allgemein anerkannte Gute oder Erstrebenswerte.¹⁴

Abraham Harold Maslow formulierte eine Bedürfnishierarchie in der Form einer Bedürfnis-Pyramide¹⁵, mit den Hierarchien: Physiologische Bedürfnisse, Sicherheitsbedürfnisse, soziale Bedürfnisse, Individualbedürfnisse, Selbstverwirklichung. Seine Hypothese der hierarchischen Motivaktivierung unterstellt, dass ein nächsthöheres Bedürfnis erst dann angestrebt wird, wenn das hierarchisch tiefer liegende befriedigt ist.

An dieser Stelle sei (nach Wolfgang Deppert¹⁶) angeregt, die existenzzerhaltenden Ziele zu untergliedern in solche

- der äußeren (Aufrechterhaltung der Lebensfunktionen: Essen, Trinken usw.) und

13 Siehe Teil A in Kap. F: „Die Liberale Schule – die klassische Nationalökonomie“. Dort Adam Smith und: „Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern ihre Eigenliebe ...“. Diese Eigenliebe sei ein positiver Charakterzug, da dieser den Erwerbsfleiß in Gang halte. In Kap. E: „Die Physiokraten“. Dort Silvio Gesell. Und in Kap. M): Die Soziale Marktwirtschaft. Deren Grundprinzip es ist, den Egoismus des einzelnen der Gesellschaft dienstbar zu machen.

14 Frei nach P. Menzer in: Philosophisches Wörterbuch, begründet von Heinrich Schmidt, neu bearbeitet von Georgi Schischkoff, 22. Auflage, Alfred Kröner Verlag Stuttgart 1991, Bd. 13, S. 776. Es sind neben den natürlichen und ursprünglichen auch die abgeleiteten Werte wie Gerechtigkeit, beziehungsweise das normierte Recht zu bedenken. Die dem Menschen anhaftenden Grundwerte sind: Wert des Lebens, des Bewusstseins, der Tätigkeit, des Leidens, der Kraft, der Willensfreiheit, der Voraussicht, der Fähigkeit, Zwecke zu setzen. Als Werte der Tugenden gelten: Gerechtigkeit, Weisheit, Tapferkeit, Selbstbeherrschung, Nächstenliebe, Wahrhaftigkeit und Aufrichtigkeit, Zuverlässigkeit und Treue, Vertrauen und Glaube, Bescheidenheit und Demut.

15 Maslow, Abraham Harold: „A Theory of Human Motivation“. In Psychological Review 50 (1943), S. 370-396.

16 Deppert, Wolfgang: „Die Evolution des Bewusstseins“. Erschienen in: Volker Mueller (Hg.), „Charles Darwin. Zur Bedeutung des Entwicklungsdenkens für Wissenschaft und Weltanschauung“, Neu-Isenburg: Angelika Lenz Verlag, 2009, S. 85-101. Hier wurde die Maßnahmenbereitstellungsfunktion ergänzt durch „und zur Aufrechterhaltung des Lebens“.

- inneren Existenzerhaltung.

Letztere sind solche, dem Wohlbefinden dienende Ziele, also jene psychologischer (Hochgefühl), mentaler (geistige Befriedigung), physiologischer (körperliches Wohlbefinden) und materieller Art (das Leben erleichternde und verschönernde Güter und Dienstleistungen).

Im Zusammenhang mit der Existenzerhaltung sind offenbar folgende Funktionen¹⁷ von Bedeutung:

- die Wahrnehmungsfunktion, durch die eine Situation wahrgenommen wird,
- die Erkenntnisfunktion, durch die z. B. eine wahrgenommene Gefahr als solche erkannt wird,
- die Maßnahmenbereitstellungsfunktion, durch die Maßnahmen zur Abwendung der Gefahr und zur Aufrechterhaltung des Lebens bereitgestellt werden,
- die Maßnahmendurchführungsfunktion, durch die die erforderlichen Maßnahmen ergriffen werden können und
- die Energiebereitstellungsfunktion, durch welche die Energie bereitgestellt wird, die zur Aufrechterhaltung der Lebensfunktionen benötigt wird.

Diese Funktionen sind nach Deppert auch von grundlegender Bedeutung für das Überleben von Unternehmen und Staaten, die er als „Lebewesen“ mit äußerer und innerer Existenz sieht.

Da die äußere wie innere Existenzerhaltung zweifellos zu unseren Wünschen und Bedürfnissen zu zählen ist und das Wirtschaften auf die Befriedigung unserer Wünsche und Bedürfnisse zielt, sind sie ökonomisch von großer Bedeutung.

¹⁷ ebenda.

1.2 EINFÜHRUNG IN DIE RELATIVITÄTSÖKONOMIE

Da das Spezielle ohne das Übergeordnete ankerlos ist, versucht der neue Ansatz, das Übergeordnete aufzuspüren. Die Frage lautet also: Gibt es ein universelles Grundprinzip des wirtschaftlichen Verhaltens und Gesetze, die dieses Verhalten ausnahmslos erklären? Die Antwort lautet: ja.

Es liegt auf der Hand, dass es immer einzelne Akteure sind, die handeln und damit das wirtschaftliche Geschehen im Kleinen wie im Großen bestimmen. Die Wirtschaft kann also nur verstanden werden, wenn das Verhalten der einzelnen Akteure verstanden wurde. Deshalb stehen die Motive der einzelnen Akteure, ihre individuellen Ziele und Normen/Werte, Einschätzungen, Erfahrungen, Interessen usw. im Mittelpunkt der Überlegungen der Relativitätsökonomie. Es ist zu bedenken, dass jeder Mensch im Zentrum seines Universums lebt.¹⁸ In diesem Universum gelten allein seine Sichtweisen und Maßstäbe. Umschrieben gesagt: „Alle denken an sich, nur ich denke an mich.“¹⁹

Also: Was veranlasst den Menschen, das zu tun, was er tut? Welche Voraussetzungen müssen dafür gegeben sein?²⁰ Was ist das Grundprinzip allen Wirtschaftens?²¹ Welche Wirkungen hat sein Tun?²² Was resultiert daraus?²³

Betreten wir unvoreingenommen die „Gärten der Ökonomie in der Welt“, so sehen wir eine beeindruckende Vielfalt. Sie ist derart bunt, dass es schwerfällt zu glauben, dass alles ganz bestimmten und unverrückbaren, einheitlichen Gesetzmäßigkeiten unterworfen ist. Und dennoch ist es genau so!

Wie eingangs beschrieben wurde, sind wir bewusst oder unbewusst bestrebt, unsere Ziele zu verfolgen. Dies geschieht insofern „zwanghaft“, als dass jeder nach der gleichen „Entscheidungsformel“ handelt: Wer sich bei einem Kauf zwischen zwei identischen Dingen entscheiden muss, die sich nur im Preis unterscheiden, greift zweifellos zum billigeren. Offenbar gilt hier das Handlungsprinzip: Zahle für ein identisches Produkt

18 Es fällt ihm deswegen schwer, sich in einen anderen Menschen hineinzudenken. Ein Mensch kann sich in die Schmerzen eines anderen vielleicht hineinzufühlen versuchen, doch ist das etwas ganz anderes, als diese Situation des Schmerzes tatsächlich selbst zu durchleben.

19 Deutsches Sprichwort.

20 Vgl. Kap. 2.: „Die Grundvoraussetzungen allen Wirtschaftens“.

21 Vgl. Kap. 2.1.2: „Das Grundprinzip ökonomischen Handelns“.

22 Vgl. Kap. 3.: „Über die Innen- und Außenwirkungen des Tuns“.

23 Siehe ergänzend Teil D.

möglichst wenig. Sind die Qualitäten verschieden, so wähle das preiswürdigere Produkt. Das ist jenes mit dem günstigeren Preis-Leistungs-Verhältnis. Solche Entscheidungen werden also offenbar nach einer Entscheidungsformel getroffen, die für alle Kauf-Akteure gleichermaßen gelten:

Minimierung: Preis / Leistung

Weil die Eigenschaften der Produkte im Hinblick auf die eigenen Ziele des Käufers unterschiedlich bewertet werden, können die Entscheidungen der einzelnen Akteure variieren: Sie wählen unterschiedliche Produkte. Analoges gilt auch für den Produzenten/Verkäufer. Er strebt jedoch nach einem hohen Preis bei möglichst geringem Einsatz:

Maximierung: Preis / Aufwand

Wenn wir feststellen, dass für den Käufer der Preis etwas Negatives (N), die erwünschten Produkteigenschaften etwas Positives (P) sind, während für den Verkäufer der Preis etwas Positives (P), der Aufwand etwas Negatives (N) ist, erkennen wir, dass beide das Gleiche wollen, nämlich

Steigerung: P / N

Sowohl Käufer als auch Verkäufer handeln also nach demselben Prinzip. Dabei setzen sich die Variablen P und N jeweils aus verschiedenen Faktoren zusammen.

Sehen wir uns das genauer an: Wir können uns vorstellen, dass die Variablen in dieser Formel in zwei Farben geschrieben sind: grün und rot. Die grünen werden vom Bewusstsein ausgefüllt, die roten vom Unterbewusstsein. Sowohl das Bewusste als auch das Unterbewusste fließen in die Entscheidungen ein. Auch Vorurteile, Wunschvorstellungen, Erfahrungen und Emotionen²⁴ werden so berücksichtigt²⁵.

Diese „Formel“, nach der ökonomische Entscheidungen getroffen werden, beschreibt das Grundprinzip allen wirtschaftlichen Handelns. Sie bestimmt das Wollen, das sich innerhalb der Grenzen des Machbaren und Zulässigen bewegt. Auch wenn die Wirtschaftsakteure prinzipiell frei entscheiden können, so entscheiden sie doch – wie hier postuliert wird – im Rahmen eben dieses Prinzips.

24 Nach Antonio R. Damasio ist der Mensch ohne Empfinden nicht in der Lage, Entscheidungen zu treffen: Stangl, Werner: Gehirn, Gefühle und Emotionen. URL <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/GEHIRN/GehirnEmotion.shtml> (letzter Aufruf: 6.06.2024). Menschen sind eben keine unbestechlichen Realisten.

25 Siehe ergänzend Kap. 2.1.3 ... „Das Phänomen der verfälschten und selektiven Wahrnehmung“.

Da die einzelnen Akteure die Variablen der Entscheidungsformel unterschiedlich bewerten, wird trotz gleicher Entscheidungsformel unterschiedlich gehandelt, was zu Vielfalt führt.

Indem das Bewusstsein vom Unterbewusstsein keine Kenntnis hat, letzteres aber dennoch die Entscheidungen beeinflusst, erscheint einem manche Entscheidung rational unverständlich. Man spricht dann von „Bauchentscheidungen“.

Wenn wir schon nicht immer in der Lage sind, alle unsere Entscheidungen rational zu verstehen, gilt dies umso mehr für das wirtschaftliche Verhalten anderer. Auch hier liegt der Grund darin, dass wir die Entscheidungsgrundlagen anderer Menschen nicht vollständig kennen und verstehen können.

Anmerkung: Alle in diesem Buch aufgeführten „Formeln“ sind keine Formeln im streng mathematischen Sinne, sondern Denkformeln. Sie sollen das Verständnis dafür erleichtern, wie die einzelnen Variablen zueinander in Verbindung stehen. Die möglicherweise unterschiedlichen Dimensionen werden gedanklich in eine „Werteinheit“ – zum Beispiel Nützlichkeit oder Schädlichkeit im Sinne einer Zielerreichung – überführt, so dass sie in der Denkformel operabel werden.

Neben der Tatsache, dass die Akteure bei ihren Handlungen das Geschehen aus der Sicht ihres Universums betrachten, ist hervorzuheben, dass in der Ökonomie das Relative das Absolute ist.

So ist weniger die absolute Höhe eines angestrebten Ergebnisses, als vielmehr sein Verhältnis zum Aufwand entscheidend. Nicht der Gewinn von einer Million ist maßgeblich, sondern das Verhältnis zum Aufwand, der betrieben wurde, um diese Million zu erwirtschaften. Bei der Beurteilung der finanziellen Solidität eines Landes ist nicht die absolute Höhe der Schulden, sondern deren Relation zum Bruttoinlandsprodukt maßgeblich.

Es gibt zahlreiche Beispiele, die belegen, dass die Verhältnismäßigkeiten, die Relationen entscheidend sind, weswegen hier von Relativitätsökonomie gesprochen wird.

2. DIE GRUNDVORAUSETZUNG ALLEN WIRTSCHAFTENS

Gestehen wir uns im sokratischen Sinne ein, nichts zu wissen, und wollten wir Aufschluss über die Wirkungsweise der ökonomischen Prozesse erlangen, so gelingt uns dies wohl am ehesten, indem wir das Übergeordnete zu verstehen trachten: Was sind die Voraussetzungen für ökonomisches Handeln? Was treibt uns zu ökonomischem Wirken an? Die Antwort: Vier Dinge müssen unbedingt erfüllt sein: Wir müssen

1. wirtschaften WOLLEN,
2. wirtschaften KÖNNEN,
3. wirtschaften DÜRFEN und
4. ZEIT zum Wirtschaften haben.

Diese vier Dinge sind offenbar die Grundvoraussetzungen allen Wirtschaftens. Denn was nützt es, etwas tun zu wollen, wenn man es nicht tun kann, nicht darf oder keine Zeit hat? Das Können liegt brach, wenn seine Anwendung verboten ist, es am Wollen oder an Zeit mangelt. So ist es bei allen vier Grundvoraussetzungen: Mangelt es auch nur an einer, findet kein wirtschaftliches Handeln statt.

Warum haben Sie dieses Buch gekauft? Weil Sie den Wunsch haben (Wollen), Ihr Wissen zu erweitern. Zudem waren in der Lage, dieses Buch zu kaufen, weil Sie das Geld (Können) dazu hatten. Schließlich durften dieses Buch kaufen (Dürfen), und Sie hatten auch Zeit es zu kaufen (und hoffentlich zu lesen).

Die vier Grundvoraussetzungen allen Wirtschaftens werden im Folgenden eingehend erläutert.

2.1 DAS WOLLEN

Das Wollen²⁶ ist die Absicht zu handeln oder zu unterlassen, um bestimmte Ziele²⁷ zu erreichen. Das Wollen ist geprägt durch die menschlichen Motive wirtschaftlichen Handelns.

26 Siehe Brockhaus Enzyklopädie: Stichwort „Wollen“, 19. völlig neu bearbeitete Ausgabe, 24. Band, F.A. Brockhaus Mannheim 1994, S. 336. In der Philosophie wird das Wollen nach Georgi Schischkoff – im Unterschied zum biologischen Trieb, Instinkt oder Begehren – als ein Akt verstanden, durch den ein Wert, eine Handlung bejaht oder erstrebt wird. Philosophisches Wörterbuch, begründet von Heinrich Schmidt, neu bearbeitet von Georgi Schischkoff, 22. Auflage, Alfred Kröner Verlag Stuttgart 1991, Bd. 13, S. 782.

27 Siehe Kap.: 1.1.4 „Die Ziele menschlichen Wirkens“.

2.1.1 DIE SECHS HANDLUNGSPRÄMISSEN

Was sind die Prämissen wirtschaftlichen Handelns?

Es sind dies:

- Gewinnerwartung,
- Grundvertrauen,
- ein Mindestmaß an Fairness,
- Unterschiede in den Einschätzungen der Werte oder der Situation,
- die Antizipation der Erwartung²⁸,
- erwartete Steigerung des P/N-Niveaus,
- eine zuträgliche Stimmungslage.

Was bedeutet das im einzelnen?

I GEWINNERWARTUNG

Die Nutzentheorie²⁹ weist einer Ware oder Dienstleistung einen bestimmten Nutzen zu. Nutzen kann aus dem Ge- oder Verbrauch von Dingen, dem Ertrag³⁰ aus Investitionen oder dem Sparen erwachsen. Der Nutzen eines Gutes erwächst aus der Art und dem Umfang der Befriedigung von Wünschen und Bedürfnissen.

Der Nutzen ist demnach eine Größe, die subjektiven, individuellen Bewertungen unterliegt. Er ist im Zeitablauf in dem Maße veränderlich, wie sich die Bewertungsmaßstäbe verändern können. Einem Nutzen steht immer ein Aufwand (Einsatz von Kapital, physische oder psychische Belastung ...) gegenüber.

Was ist ein Gewinn?

Je nach dem betrachteten Gebiet wird Gewinn üblicherweise wie folgt definiert:

28 Schon Keynes selbst gelangte in seiner „General Theory“ von 1936 zu der Erkenntnis, dass wirtschaftliche Entscheidungen anhand von Erwartungen gefällt werden, da die Zukunft prinzipiell unsicher ist.

29 Es wird zwischen der kardinalen und originären Nutzentheorie unterschieden. Die kardinale Nutzentheorie weist einzelnen Gütern oder Gütermengen bestimmte exakte Werte zu. Damit werden Nutzendifferenzen und Grenznutzen errechenbar (siehe Teil A, Kap. L: Die subjektive Wertlehre). Die originäre Nutzentheorie ordnet den Nutzen einzelner Güter oder Güterkombinationen nach gewissen Präferenzen (beispielsweise hinsichtlich der Befriedigung von Wünschen und Bedürfnissen) und weist ihnen so bestimmte Rangstellen zu.

30 In der Betriebswirtschaft wird zwischen Ertrag und Aufwand unterschieden. Ein Ertrag sind die einer Rechnungsperiode zuzurechnenden Werte der Zugänge an Gütern und Dienstleistungen. Der Aufwand betrifft den Verbrauch.

- im Handelsrecht und dem Jahresüberschuss: Gewinn = Erträge minus Aufwand eines Geschäftsjahres,
- in der Kostenrechnung, der Preis- und Markttheorie: Gewinn = Erlöse minus Kosten,
- Grenzgewinnermittlung: Gewinnveränderung, die sich für den Fall ergibt, dass eine Einheit zusätzlich produziert und verkauft wird.

Bei diesen Betrachtungsweisen zeigt sich Gewinn immer als eine materielle Größe. Im allgemeinen Wortgebrauch wird der Begriff „Gewinn“ jedoch aus gutem Grund in einem weiteren Sinne verwendet, z. B. wenn jemand von einem Vortrag profitiert, ein Buch mit Gewinn liest oder aus einem Gespräch neue Erkenntnisse zieht.

Aus der Perspektive des neuen ökonomischen Denkens ist der Gewinn die Differenz zwischen allen positiven (P) und negativen Effekten (N). Da wir von ALLEN Effekten sprechen, geht es sowohl um materielle als auch um immaterielle (!) Aspekte.

Beispiel 3: Positive Aspekte

Für einen Arbeitnehmer zählen zu den positiven Aspekten seiner Arbeit neben dem Lohn u. U. angenehme soziale Kontakte, Befriedigung und Anerkennung durch die Arbeit, Stärkung des Selbstwertgefühls ... die positiven Effekte (P) beziehen sich also keineswegs nur auf Materielles.

Diese Betrachtung geht damit über die allgemein üblichen Betrachtungsweisen hinaus. Sie rückt den Menschen mit seinen individuellen Maßstäben, Wünschen und Bedürfnissen ins Zentrum der Betrachtung. Es gilt:

$$\text{Gewinn} = P - N$$

Positive Effekte (P) können nur erreicht werden, wenn negative Effekte (N) in Kauf genommen werden. Ein Gewinn kann nur erzielt werden, wenn gilt:

$$P > N$$

Beispiel 4: Positive und negative Effekte

Eine Firma erhofft sich positive Effekte (P) in Form von Mehrleistungen, Mengenvorteilen, mehr Kreativität und höherer Wettbewerbsfähigkeit, einem besseren Image und nachhaltiger Gewinnsteigerung. Diese kann sie aber nur durch die Einstellung von neuen Mitarbeitern erreichen. Das kostet die Firma Geld. Sie muss also negative Effekte hinnehmen, um positive zu erzielen. Zu den negativen Effekten der Firma gehören Lohnzahlungen, Einschränkungen der Liquidität, die Bereitstellung erforderlicher Räume, Maschinen usw.

Bemerkenswert ist, dass die positiven Effekte für den einen, negative Effekte für andere sein können. (Löhne sind für den Arbeitnehmer Bestandteil der P, für den

Arbeitgeber Bestandteil der N). Dies kann zu Konflikten führen (s. Kap. 3 und 3.1).

Außerdem: Gewinne sind die treibende Kraft hinter wirtschaftlichen Aktivitäten. Steht kein – im umfassenden Sinn – Gewinn in Aussicht erlahmt jede wirtschaftliche Tätigkeit.

Da jeder Mensch das, was er als positiv oder negativ empfindet, anders bewertet, wird auch ein Gewinn von Mensch zu Mensch unterschiedlich eingeschätzt. Gewinne können aus dem Blickwinkel eines Individuums, eines Unternehmens oder einer Gruppe betrachtet werden.

Ein bestimmter Gewinn ist nicht a priori gut oder schlecht. Er kann je nach individuellen Maßstäben als angemessen oder unangemessen gesehen werden und kann sich aus einer veränderten Situation ergeben, ohne dass der einzelne etwas dafür tun muss.

Beispiel 5: Wertsteigerung von Grundstücken

Wenn der Wert einer Immobilie um 30 Prozent gestiegen ist, können die Gründe für die höhere nominale Bewertung vielfältig sein: veränderte Wünsche und Bedürfnisse der potenziellen Käufer, Modetrends, Verbesserungen der Infrastruktur oder andere Faktoren. Es ist auch möglich, dass durch die Inflation nur der nominale Wert des Geldes gestiegen ist, während der reale Wert der Immobilie gleichgeblieben oder sogar gesunken ist. Wenn der Grundstückseigentümer den Gewinn realisiert hat, beruhte sein Erfolg auf Glück oder einer geschickten Auswahl des Grundstücks. In jedem Fall konnte er den Gewinn nur realisieren, weil er bereit war, ein Risiko einzugehen und Geld zu investieren, d. h. N zu akzeptieren.

Eine von der Situation losgelöste Beurteilung des Gewinns wird dem Sachverhalt nicht gerecht, wie auch die Beispiele in Abschnitt 3.2 zeigen.

In diesem Kontext ist von entscheidender Bedeutung, dass es sich um den erwarteten Gewinn handelt. Die Frage seines tatsächlichen Eintritts ist in diesem Zusammenhang irrelevant, da dann der Entschluss zum wirtschaftlichen Handeln bereits erfolgt ist (s. Regelkreis Abb. 1 S. B28).

Anmerkung: Alfredo Pareto (Utilitarismus) postulierte, dass sich bei einem Handel der Nutzen des einen nur dadurch erhöhen könne, dass ein anderer an Nutzen einbüßt.³¹ Dieses Postulat, das Käufer-Verkäufer-Paradoxon, ist nach dem eben Beschriebenen nicht zutreffend; denn es gibt keinen vernünftigen Grund einen

31 Vgl. Pareto-Optimum, auch als Pareto-Effizienz bezeichnet, s. Teil A, Kap. D.: Utilitarismus; von Nutzen sein heißt in diesem Zusammenhang, dazu geeignet zu sein, Wünsche und Bedürfnisse zu befriedigen.
Vgl.: Marie Esprit Léon Walras in Teil A, Kap. L.: Die subjektive Wertlehre.

Tausch einzugehen, wenn damit ein Verlust verbunden ist (weiteres s. IV Unterschiedliche Einschätzungen der Werte oder der Situation).

II GRUNDVERTRAUEN

Grundvertrauen ist eine grundlegend positive Beziehungsqualität zwischen Menschen. Sie ist durch ein einseitiges Entgegenkommen, einen „Kredit“, charakterisiert. Ohne ein solches Grundvertrauen würde jedes wirtschaftliche Handeln an fortwährenden Kontrollen³² ersticken:

Beispiel 6: Grundvertrauen

Ein Ölhändler würde kein Heizöl liefern, wenn er nicht darauf vertrauen kann, die zugesagte Bezahlung zu erhalten. Er gibt also einen „Kredit“ (die Öllieferung). Würde er nur unter der Bedingung einer Vorauszahlung liefern, weil er dem Abnehmer misstraut, so setzte diese Vorauszahlung seinerseits das Vertrauen des Vorauszahlenden voraus, die avisierte Öllieferung auch zu bekommen.

Im Prinzip gilt das für alle Geschäfte. Ein solches Grundvertrauen beruht auf der Annahme, dass anerkannte Regeln letztlich auch durchgesetzt werden.

Grundvertrauen auf die Einhaltung anerkannter Regeln ist demnach eine Handlungsprämisse ökonomischen Tuns. Rechtsstaatlichkeit ist dabei hilfreich, da sie berechnete Ansprüche einfordern kann und durchsetzt.

III MINDESTMASS AN FAIRNESS

Es ist zu beachten, dass die eigenen Interessen beim Handeln oft mit denen anderer in Konflikt geraten. Der daraus resultierende Widerstand kann so groß sein, dass eine beabsichtigte Handlung nicht erfolgt.

Beispiel 7: Ultimatumspiel

Ultimatumspiel³³: A erhält nur eine bestimmte Geldmenge, wenn B zustimmt. Damit B zustimmt, bietet Akteur A dem Mitspieler B einen Anteil von X % der Geldmenge G an. Man könnte der Meinung sein, A müsse B nur einen kleinen Anteil x anbieten, weil B zwar nur sehr wenig bekäme, dafür aber nichts weiter tun müsste als zuzustimmen. In der Praxis aber stimmt B nicht zu, wenn sein

³² Wegen ihres Aufwandes sind der Kontrolle Grenzen gesetzt. Zu umfangreiche Kontrollen würden zudem eventuell als Misstrauen gewertet werden und infolgedessen die Bereitschaft zur Zusammenarbeit konterkarieren.

³³ Wikipedia, https://de.wikipedia.org/wiki/Ultimatumspiel#Grundform_des_Ultimatumspiels (geladen am 02.04.2023).

Anteil unter 30 % von G liegt.³⁴ Erklärt wird dieses Phänomen damit, dass B es für unfair hielte, wenn A über Gebühr mehr bekäme als B. Es muss also eine gewisse Verhältnismäßigkeit herrschen, die als fair empfunden wird. Der rationale Hintergrund: Warum sollte sich B mit (zu) wenig X % zufriedengeben, wenn er weiß, dass A auf seine Zustimmung angewiesen ist?

Wird der Gewinn des einen aus der Sicht des anderen als unangemessen hoch empfunden, so kann es dazu kommen, dass dieser „zu hohe“ Gewinn missgönnt wird und ein bestimmtes Tun deswegen ausbleibt. Der positive Effekt (P) des Verweigerers könnte dann in der „Schadenfreude“ bestehen, dem anderen den Gewinn vereitelt zu haben. Auch eine gewisse Genugtuung darüber, der „Gerechtigkeit“ zum Sieg zu verhelfen, könnte der Verweigerer als einen „Gewinn“ ansehen.

Da ein als unfair empfundener Umgang das Wollen hemmt und sogar zur Ablehnung führen kann,³⁵ ist ein Mindestmaß an Fairness eine der Handlungsprämissen. Das bedingt, dass jeder Akteur seinem Gegenüber ein Mindestmaß an Gewinn zugestehen muss. Überzogener Neid hemmt das Wirtschaftsgeschehen.

IV UNTERSCHIEDLICHE EINSCHÄTZUNGEN DER WERTE ODER DER SITUATION

Aus der Perspektive eines Beobachters sieht es so aus, als ob bei einem Handel das Äquivalenz-Prinzip³⁶ gilt, da augenscheinlich Käufer und Verkäufer vom Wert her das gleiche erhalten und geben. Welche Antriebe sollten sie aber dazu bewegen, 100 Euro gegen 100 Euro zu tauschen? Dafür gibt es keinen vernünftigen Grund.

Die erste Handlungsprämisse postuliert, dass die Akteure einen Gewinn für sich erwarten müssen. Wie aber ist das bei gegensätzlichem Handeln (kaufen/verkaufen) möglich? Im Prinzip nur dann, wenn die Akteure mit der gleichen Sache unterschiedliche Werte assoziieren: Der Wert, den ein Verkäufer einer Ware beimisst, ist für ihn offensichtlich geringer als der monetäre Gegenwert, den er dafür erhält. Bei einem Käufer hingegen ist der

34 M. A. Nowak, K. M. Page, K. Sigmund: Fairness versus reason in the Ultimatum Game. (PDF; 92 kB). In: Science. Band 289, 2000, S. 1773–1775

35 Siehe Teil A Kap. N) : „Die Spieltheorie“. Weiteres siehe Kap. 2.1.1. IV: ... „Mindestmaß an Fairness“.

36 Siehe „Die kleine Geschichte der großen Ökonomie“ Antike und kanonische Auffassung, Thomas von Aquino. Diese Auffassung deckt sich nicht mit der von Alfredo Pareto (s. oben: I Gewinnerwartung).

Wert, den er in einer Ware zuschreibt, höher als der Preis, den er dafür zahlt. Andernfalls käme es gar nicht zu einem Tausch Geld gegen Ware.

Beispiel 8: Motive zum Kauf oder Verkauf von Aktien

Ein Investor kauft Aktien, weil er steigende Kurse erwartet, die ihm einen Gewinn versprechen. Der Verkäufer erwartet Kursrückgänge – will also Verluste vermeiden – oder braucht das Geld für andere Dinge. Zum Zeitpunkt des Handelns erwarten beide aus ihrer Sicht also einen Gewinn oder wollen Verluste vermeiden.

Trotz gleicher Handlungsmotive (ein Ziel erreichen zu wollen) können auch unterschiedliche Beurteilungen der Situation(en) zu gegensätzlichen Handlungen führen.

Eine Handlungsprämisse lautet demnach: Bei gegensätzlichen Handlungsweisen müssen Unterschiede in Einschätzungen (der Werte oder der Situation) gegeben sein, weil nur dann die erste Handlungsprämisse erfüllt ist, nach der die Akteure glauben, durch ihr Tun eine Art „Gewinn“ zu erhalten, oder drohende Verluste vermeiden zu können.

V DIE ANTIZIPATION DES ERWARTETEN

In der Ökonomie handeln wir im Hinblick auf ein beabsichtigtes oder erhofftes Ergebnis in einer bestimmten Situation. Die Erwartung ist daher ein wichtiger Parameter für das Handeln. Wir beziehen sie in unsere Entscheidungen.

Der Begriff antizipieren stammt aus der Finanzwirtschaft und bedeutet dort so viel wie berücksichtigen, einpreisen, vorwegnehmen. Erwartungen sind gedankliche Vorwegnahmen zukünftiger Ereignisse. Die Erwartungsparameter unterliegen sowohl rationalen, emotionalen und bewussten wie auch unbewussten Einflüssen und Bewertungsmaßstäben.

Wird hier von dem Antizipationsgesetz der Erwartung gesprochen, so wird darunter verstanden, dass das Erwartete (also z. B. eine zukünftig vermutlich herrschende Situation, eine vermutete Wirkung des Tuns) im gegenwärtigen Verhalten berücksichtigt (antizipiert) wird.

Beispiel 9: Antizipationsgesetz (1)

Der Kauf eines Regenschirms setzt voraus, dass der Regenschirm dem neuen Besitzer eines Tages nützlich sein wird. Erst die Vermutung, dass es regnen könnte und der Schirm dann nützlich ist, veranlasst den potentiellen Besitzer, einen Regenschirm zu erwerben.

Die Effekte gegenwärtigen wirtschaftlichen Handelns manifestieren sich erst in der Zukunft. Zielgerichtetes Handeln muss daher die Zukunft antizipieren. Dies verdeutlicht die Relevanz einer ‚berechenbaren‘ Politik für die ökonomische Gegenwart.

Die permanente Einkommenshypothese von Milton Friedman besagt, dass die privaten Haushalte ihre Konsumententscheidung auf Basis ihres durchschnittlichen Einkommens je Periode (permanentes Einkommen) treffen³⁷. Die Hypothese unterstellt – wie die Relativitätsökonomie – dass die Erwartungshaltung in Entscheidungen einfließt.

Beispiel 10: Antizipationsgesetz (2)

Menschen sparen in Erwartung schlechter Zeiten vorsorglich, auch wenn die Zinssätze niedrig sind: Sicherheit erhöht die positiven Auswirkungen (P) des Sparens.

VI MÖGLICHKEIT ZUR STEIGERUNG DES P/N-NIVEAUS

DIE P/N-RELATION

Der Entschluss zu einem bestimmten Handeln i erfolgt offensichtlich nur dann, wenn die erwarteten positiven Effekte P_i für den Akteur größer sind als die negativen Effekte N_i :

$$P_i > N_i$$

Da P_i bestimmte N_i bedingen, können beide ins Verhältnis zueinander gesetzt werden. Es gilt dann:

$$P_i/N_i\text{-Relation} > 1$$

P_i := positive Effekte durch die Tätigkeit i

N_i := negative Effekte durch die Tätigkeit i

Exkurs: In der Physik ist es nach dem ersten Satz der Thermodynamik nicht möglich, dass der „Ertrag“ größer ist als der „Aufwand“. Nach dem Energieerhaltungssatz wären beide gleich bzw. der „Ertrag“ wäre wegen natürlicher „Reibungsverluste“ sogar kleiner als der „Aufwand“. In diesem Sinne wäre also ein P/N-Niveau größer als 1 nicht möglich. Das Denken in der Ökonomie ist jedoch anders:

³⁷ Friedman, Milton: „The Theory of the Consumption Function“. Princeton University Press, 1957 (National Bureau of Economic Research General Series; 63). URL <http://www.nber.org/chapters/c4403.pdf> (geladen am 10.07.2012).

1. Der Bauer setzt seinen Ertrag in der Wirtschaftlichkeitsberechnung in Relation zu seinem Aufwand und seinen Mühen. Da ihn die Leistung der Natur, das Wachstum des Korns, keine N kostet, bringt er sie nicht in Ansatz. So kommt es dann zu P/N -Relationen, die aus der Sicht des Akteurs größer als 1 sind.
2. Wenn jemand Geld bezahlt (N) und dafür ein Produkt (P) bekommt, ist für ihn P offenbar mehr wert als N . Also: $P/N > 1$.

DAS P/N -NIVEAU

Das Ziel ökonomischen Handelns eines jeden ist jedoch nicht, die P_i/N_i -Relation einer einzelnen Tätigkeit zu steigern, sondern offenbar, sein gesamtes P/N -Niveau möglichst zu erhöhen bzw. ein Absinken zu vermeiden.³⁸ Daraus ergibt sich die sechste Handlungsprämisse: Ein Akteur wird handeln, wenn er dadurch sein P/N -Niveau glaubt steigern zu können:

$$P/N\text{-Niveau}_0 < P/N\text{-Niveau}_{+1}$$

$P/N\text{-Niveau}_0$:= Das P/N -Niveau vor der Handlung

$P/N\text{-Niveau}_{+1}$:= Das erwartete P/N -Niveau nach der Handlung

Bei mehreren Handlungsalternativen wählt der Akteur demnach jene aus, von der er sich am Ende das höchste P/N -Niveau verspricht.

2.1.2 DER PSYCHOLOGISCHE FAKTOR

Das Wirtschaften erfordert Entscheidungen. Ohne emotionales Empfinden vermögen Menschen aber keine Entscheidungen zu treffen,³⁹ da Emotionen den Fakten einen Wert beimessen, wodurch diese erst entscheidungstechnisch handhabbar werden. Die emotionale (psychologische) Stimmungslage ist demnach ein wichtiger Wirtschaftsfaktor.

Unter der psychologischen Stimmungslage werden hier Gefühlszustände verstanden, vor deren Hintergrund Ereignisse eine spezifische Färbung verleihen. Dazu zählen vorübergehende Gefühlszustände wie Behagen oder Spannungen, Müdigkeit und Schwäche, sowie Eigenschaften der Persönlichkeiten wie Sorge, Unsicherheit und Ängste. Stimmungen durchdringen die Menschen bis in den letzten Winkel hinein.

³⁸ Im Unterschied zur Nutzentheorie, die die Maximierung des Nutzens postuliert, ist hier das Verhältnis von P/N maßgeblich sowie die Einbindung in das Können, Wollen und die Zeit.

³⁹ Nach Damasio: [http://www.stangel-taller.at/ARBEITSBLÄTTER/GEHIRN/Gehirn Emotion.shtml](http://www.stangel-taller.at/ARBEITSBLÄTTER/GEHIRN/Gehirn%20Emotion.shtml)

Dies ist vergleichbar mit Botenstoffen, die durch den menschlichen Körper fließend, den Organismus zu bestimmten Aktionen oder Reaktionen stimulieren. Die Stimmungslage färbt folglich die Wahrnehmung ein, beeinflusst die momentane Bewertung der P und N, was wiederum Konsequenzen für das Wollen – und damit auf das Wirtschaften – hat (s. Handlungsprämissen I und VI).

Die Psychologie ist aus ökonomischer Perspektive von Relevanz, da der Mensch, der die Wirtschaft gestaltet, ein soziales und emotionales Wesen ist. In diesem Zusammenhang ist bemerkenswert, dass die Depression einer einzelnen Person als behandlungswürdig erachtet wird, während die Depression der Bevölkerung eines ganzen Landes – etwa in einer wirtschaftlichen Depression, die ein Land in Gänze erfasst – keine entsprechende Beachtung findet. Die Wirtschaft ist zu einem großen Teil Psychologie.

DAS PHÄNOMEN DER VERFÄLSCHTEN UND SELEKTIVEN WAHRNEHMUNG

Für keinen Menschen zeigt sich die Realität genauso wie sie ist. Vielmehr stellt sich die Wirklichkeit für jeden etwas anders dar. Mitverantwortlich dafür sind psychologische Aspekte.

Aus den Erkenntnissen der Behavioral Finance kann zusammenfassend festgestellt werden: der Handelnde

1. ist niemals vollständig informiert;
2. lernt aus der Vergangenheit nur selektiv;
3. interpretiert vorliegende Informationen nicht immer richtig, weil es ihm im Einzelfall an speziellem Fachwissen mangelt (z. B. fehlen ihm bilanzanalytische Kenntnisse, Kenntnisse über das Marktverhalten in Exportländern usw.), wodurch es zu Fehlbewertungen kommen kann;
4. gewichtet und bewertet falsch, weil er
 - auch emotional beurteilt,
 - seine Einschätzung von der Fragestellung beeinflussen lässt (Framing Effekt),⁴⁰
 - geneigt ist, Argumente, die seine Auffassung stützen oder die er für zutreffender hält, höher gewichtet, als solche, die seinen Auffassungen entgegenstehen (Präferenz eigener Vorstellungen, meinungsgeachtete Bewertung, Vorurteile, Wunschdenken) ...,

⁴⁰ Weber, Martin: Genial einfach investieren, 2007, Campus, S. 131.

- bei komplexen Problemen auf (zu) einfache Entscheidungsregeln zurückgreift,⁴¹
- sich und sein Kaufverhalten durch die Aufmerksamkeit beeinflussen lässt, die die Medien einem Unternehmen entgegenbringen⁴²,
- Risiken als unangenehm empfindet (Risikoaversion),⁴³
- Erfolge höher einschätzt als Misserfolge (Verlustaversion),⁴⁴
- zeitlich nähere Ereignisse höher bewertet als ältere (Erinnerungsverlust),
- das überschätzt, was er vor dem Ereignis gewusst oder geahnt hat (Hindsight Bias),⁴⁵
- seine Fähigkeiten überschätzt (Overconfidence Bias),⁴⁶
- eine Diversifikation von den offensichtlich angebotenen Alternativen abhängig macht (naive Diversifikation),⁴⁷
- Erfolge eher den eigenen Fähigkeiten zurechnet als den äußeren Einflüssen,⁴⁸
- das tatsächliche Risiko zu gering einschätzt.⁴⁹

Die infolge der verfälschenden und selektiven Wahrnehmung der Realität erfolgten Fehlbeurteilungen bestimmen die P und N und somit das Wollen mit und können nach objektiven Kriterien zu falschem Handeln führen. Dabei ist zu bedenken, dass das Handeln der Einzelnen bestimmt das Geschehen im Ganzen.

DAS HERDENVERHALTEN

Ein Herdenverhalten resultiert einerseits aus einer gewissen Unsicherheit⁵⁰, dabei aber möglichst wenig falsch machen zu wollen sowie anderer-

41 Ebenda S. 206.

42 Ebenda S. 20.

43 Ebenda S. 107f.

44 Shlomo Benartzi und Richard H. Thaler: „Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle“, 1995, in: Quarterly Journal of Economics, 110, S. 73-92.

45 Weber, Martin: Genial einfach investieren, 2007, Campus, S. 39 f.

46 Ebenda S. 38 ff.

47 Nach Shlomo Benartzi und Richard H. Thaler: „Naive Diversification Strategies in Defined Contribution Saving Plans“, 2001, in: American Economic Review, 91, S. 79-98.

48 Weber, Martin: Genial einfach investieren, 2007, Campus, S. 45.

49 Ebenda S. 159.

50 Hott, C.: Finanzkrisen: Eine Portfoliotheoretische Betrachtung von Herdenverhalten und Ansteckungseffekten als Ursachen von Finanzkrisen (http://deposit.d-nb.de/cgi-bin/dokserv?idn=968383645&dok_var=d1&dok_ext=pdf&filename=968383645.pdf), Dresden 2002.

seits aus dem Wunsch, geschützt zu sein. Steht jemand vor einer Entscheidung und tut das, was „alle“ machen, so kann er annehmen, dass jenes, was „alle“ tun, schwerlich falsch sein kann. Sollte es sich schließlich doch als falsch erweisen, braucht der Einzelne sich keine Vorwürfe zu machen und auch nicht machen zu lassen; denn „die anderen“ wussten es schließlich auch nicht besser. Sich so zu verhalten wie alle es tun (würden), schützt demnach vor etwaigen Vorwürfen. Trifft hingegen jemand unpopuläre Entscheidungen, und erweisen sich diese schließlich als falsch, so sind massive Vorhaltungen zu erwarten; denn er/sie hätte es besser wissen müssen.

Die Bereitschaft, sich einer „Herde“ anzuschließen, kann jedoch auch daher rühren, einem Gruppendruck nachzugeben, der aus dem Bedürfnis herrührt „dazugehören“ und nicht abseits stehen zu wollen. *Wir kennen das zum Beispiel von unseren Kindern, wenn sie sich nicht irgendeine Jeans, sondern eine ganz bestimmte kaufen wollen, weil „die anderen auch so eine haben“.* Die Konformität in einer Gruppe ist umso höher, je größer der stabile Anteil in der Gruppe ist.⁵¹ Dieses psychologische Phänomen ist auch mit dem bereits dargestellten P/N-Theorem erklärbar: Der Gruppendruck wird umso stärker wahrgenommen, je größer und stabiler die Gruppe ist, weil dann einem „Abweichler“ oder „Außenseiter“ besonders hohe N drohen. Der Erfolgsdruck wird umso größer, je relativ stärker die potentielle Gegnerschaft ist und je mehr sich der Abweichler vom Gruppenkonsens entfernt. Im Erfolgsfall kann der Abweichler dafür umso mehr Anerkennung erwarten.

Auch in der Politik, einer demokratisch organisierten insbesondere, ist jeder Politiker versucht, sich dem Mainstream anzuschließen, bietet sich ihm doch so die augenscheinlich beste Chance, die Mehrheit auf sich zu ziehen.

Ein Herdenverhalten ist bei einem bestimmten Anlegerverhalten von besonderer Bedeutung: Hegen Anleger die Meinung, dass andere Anleger besser informiert sind als sie selbst, so orientieren sie ihr Verhalten (Kauf/Verkauf) an dem der anscheinend besser informierten anderen Anleger.⁵²

Auch ein sogenannter „Bankrun“ ist dem Herdenverhalten zuzurechnen: Heben viele Anleger zugleich ihre Guthaben von einer Bank ab, weil sie eine

51 Versuchsanordnung: Eine Gruppe bestand aus mehr oder weniger (manipulierten) Mitgliedern, die eine einheitliche Auffassung artikulierten, bevor der Proband seine Stellungnahme abgab. Aus: Krech/Crutchfield u. a., Grundlagen der Psychologie, Bd. 7 S. 92, Weltbild, 2007.

52 Banerjee, Abhijit V.: „A Simple Model of Herd Behavior“, in: The Quarterly Journal of Economics, 1992, 107(3), S. 797-817.

Insolvenz der Bank befürchten, so lösen sie erst damit eine Bank-Kundenflucht und möglicherweise eine Insolvenz aus, weil nun weitere Anleger aus Angst vor Verlusten (N) ihre Guthaben abheben und der Bank damit ihre Lebensgrundlage – Geld – entziehen. Die Prognose erfüllt sich dann selbst.⁵³

Das Maß der Übereinstimmung des Verhaltens der Mitglieder einer Gruppe (Konformität) steigt

- mit dem Grad des Ansehens (des Vertrauens, der Kompetenz) der Meinungsführer, es fällt leichter, sich der Meinung eines Fachmannes, einer Vertrauensperson ... anzuschließen, da deren Ansichten bei der Abwägung ein größeres Gewicht beigemessen wird;
- mit zunehmender Komplexität der zu beurteilenden Kriterien, da diese höhere Unsicherheit (= N) mit sich bringt, die es wiederum schwerer machen, zu eigenen begründeten Auffassungen zu gelangen;
- je geringer die zur Konformität erforderlichen Zugeständnisse sind, da kleinere Zugeständnisse mit weniger N verbunden sind als größere.

Das Phänomen des Herdenverhaltens ist aus relativitätsökonomischer Sicht bedeutsam, weil es auf das Wollen des einzelnen Akteurs einwirkt. Einem Hauptweg zu folgen ist relativ einfach. „Sonderwege“ sind schwerer zu beschreiten. Sie anzustreben bedeutet bremsende Widerstände überwinden zu müssen. Im Endeffekt verstetigt das Herdenverhalten tendenziell ebenso Auf- wie Abwärtstrends.

2.1.3 DAS GRUNDPRINZIP ÖKONOMISCHEN HANDELNS – DAS P/N-THEOREM

Statt das Einzelne zu betrachten, geht es darum, das Ganze im Auge zu haben. Konkret bedeutet dies, die Wechselwirkungen, die kombinatorischen Effekte zu bedenken. Erst das kombinatorische Zusammenspiel⁵⁴ der Einzelteile ergibt das Ganze. Diese Erkenntnis darf jedoch nicht zu dem

⁵³ S. Teil B, Kap. 4: Eskomptionstheorem der Erwartung.

⁵⁴ Vertiefend s. Kap. 2.2.1: „Leistungsfaktoren der Wirtschaft – mehr als Arbeit, Boden und Kapital“.

Schluss führen, dass vom Verhalten des einzelnen Akteurs auf das Verhalten des Ganzen (z.B. eines Unternehmens oder eines Staates) geschlossen werden kann. Es kommt darauf an, wie Individuen mit anderen Individuen interagieren, denn das Ganze ist – wie so oft – etwas anderes als die Summe der einzelnen Teile. Es wirkt wie ein Organismus.

Beispiel 11: Kombinatorische Effekte

Kombinatorische Effekte kennen wir bei Farben: eine Mischung zweier Farben ergibt eine neue Farbe. Oder: Durch chemische Reaktionen mehrerer Stoffe miteinander kann ein neuer Stoff entstehen, der ganz andere Eigenschaften besitzt als die einzelnen Ursprungsstoffe.

Das gilt auch für die Wirtschaft. Erst die Kombination von Know-how und Kapital ermöglicht es, Produkte zu schaffen und erfolgreich auf den Märkten zu verkaufen.

Wer sein eigenes P/N-Niveau erhöhen will, muss bedenken, dass die Dinge miteinander interagieren; sie unterliegen kombinatorischen Effekten (κ). Erst das Zusammenspiel macht das Ganze aus!

Das Grundprinzip des wirtschaftlichen Handelns, das P/N-Theorem, besteht darin, das P/N-Niveau unter Berücksichtigung der kombinatorischen Effekte und der sich bietenden Handlungsmöglichkeiten so weit wie möglich zu erhöhen:

$$\text{P/N-Niveau}_n = f \left(\kappa \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{\sum_{i=1}^n N_i} \right)$$

P/N-Niveau_n := das erwartete P/N-Niveau infolge der letzten Handlung n , f := Funktion von,

κ := kombinatorische Wirkung, i := Handlung, P_i := erwartete positive Effekte des Tuns oder Unterlassens, N_i := erwartete negative Effekte des Tuns oder Unterlassens

Das Grundprinzip der Wirtschaftstätigkeit – das P/N-Theorem – besagt, dass die Wirtschaftsakteure bestrebt sind, ihr P/N-Niveau zu erhöhen.

Da die N endlich sind – niemand hat eine unbegrenzte Leidensfähigkeit oder unendliche finanzielle Mittel – sind auch die erreichbaren P begrenzt. Das bedeutet, dass jeder Akteur ein Auswahlproblem⁵⁵ hat; wenn er sich für das eine entscheidet, muss er ggf. auf etwas anderes verzichten.

Das P/N-Theorem trägt das Wirtschaftlichkeitsprinzip in sich:

⁵⁵ Siehe Kap. 3.3.: „Das Prinzip der generellen Konkurrenz“.

- erwirtschafte den gewünschten Output⁵⁶ mit minimalem Input⁵⁷ (Minimalprinzip) oder:
- erziele mit gegebenem Input einen möglichst hohen Output (Maximalprinzip).

Das P/N-Theorem beinhaltet auch das Wirkprinzip der Gegenkräfte:

- den positiven Effekten stehen immer negative gegenüber,
- Erfolg und Vakuum werden umgehend genutzt (Markterfolge erzeugen Konkurrenz, Lücken werden gefüllt),
- Gegenkräfte können neue Kräfte hervorbringen (wenn zwei sich streiten, freut sich der Dritte).

In der Philosophie ist das Prinzip aufeinander einwirkender Kräfte seit mehr als 2500 Jahren bekannt. Laotse Tao te king meinte: „Denn Sein und Nichtsein erzeugen sich“⁵⁸. Für Heraklit war nicht der Prozess der sich wandelnden Substanz, sondern die Gegensätzlichkeit aller Erscheinungen das Wesentliche.⁵⁹ Es überrascht deswegen, dass die Bedeutung der Gegensätzlichkeit in der Ökonomie bisher kaum Beachtung fand. In der Relativitätsökonomie ist sie integraler Bestandteil, wie das Grundprinzip ökonomischen Handelns zeigt. Es besagt, dass eine ökonomische Kraft (Beweggründe, Konkurrenz) auf eine Gegenkraft stößt oder eine solche hervorruft.⁶⁰

DIE HANDLUNGSSCHWELLE UND DER HANDLUNGSDRUCK

Zwischen einem bloßen Erwägen und dem tatsächlichen Tun liegt die Schwelle zum Handeln. Diese Handlungsschwelle ist durch das derzeitige P/N-Niveau gegeben. Mit zunehmender Möglichkeit, das P/N-Niveau zu steigern oder dessen Absinken zu verhindern, steigt der Handlungsdruck, wobei die N der Handlung selbst berücksichtigt wird.

Beispiel 12: Handlungsdruck

Angeblich hatte Saddam Hussein (Irak) vor dem Golfkrieg über seine Verbindungen zur CIA herausgefunden, dass die Amerikaner sich einem Angriff

56 Output verstanden als Ertrag aus der innerhalb einer Zeiteinheit erstellten Gütermenge.

57 Input verstanden als Aufwand für verbrauchte Güter, Dienstleistungen und öffentliche Ausgaben innerhalb einer Zeiteinheit.

58 Laotse Tao te king: „Das Buch vom Sinn und Leben“. Übersetzt und mit einem Kommentar von Richard Wilhelm. 12. Auflage. München Diederichs, 1998 (Diederichs gelbe Reihe: China; Band 19), S. 42.

59 Heraklit: Fragmente: griechisch und deutsch. Herausgegeben von Bruno Snell. Zürich, München: Artemis & Winkler Verlag, 13. Auflage, 2004 (Sammlung Tusculum), S. 50 (Nachwort von Bruno Snell). Siehe Heraklit VS DK 22 A 1; VS DK 22 B 8; VS DK 22 B 10; VS DK 22 B 51; VS DK 22 B 60; VS DK 22 B 61; VS DK 22 B 62; VS DK 22 B 88.

60 Siehe Kap. 2.1.2: „Das Grundprinzip ökonomischen Handelns“.

auf Kuwait nicht entgegenstellen würden. Da Saddam Hussein deswegen und wegen seiner militärischen Überlegenheit davon ausgehen konnte, „billig“ (im Sinne seines P/N-Niveaus) an die reichlichen Ölfelder Kuwaits gelangen zu können, bestand für ihn ein Handlungsdruck, den ins Auge gefassten Krieg auch tatsächlich zu führen. Die Amerikaner ihrerseits, von den Absichten Husseins in Kenntnis gesetzt, waren einerseits auf den bevorstehenden Krieg vorbereitet und sahen andererseits die Möglichkeit, ihren Einfluss (P) in der Region zu stärken, falls sie als „Retter“ aufträten.

2.1.4 DIE BEWERTUNG DER POSITIVEN (P) UND NEGATIVEN EFFEKTE (N) DES TUNS

Die Dinge treten mit uns in Beziehungen, indem sie unserem Bestreben, Ziele (Wünsche und Bedürfnisse zu befriedigen) zu erreichen, eher nutzen oder schaden. Dabei sind die angelegten Maßstäbe individuell verschieden. Sie werden dabei auch durch die psychologische Stimmung bewertet (psychologischer Faktor)!⁶¹

Menschen halten sich gerne für unbestechliche, nüchtern abwägende Rationalisten, doch sie füllen Lücken ihres Wissens mit Vermutungen oder Wunschvorstellungen. Zudem färben Stimmungen/Emotionen ihre Wahrnehmungen ein und lenken ihr Tun mit. Es sind die Empfindungen, durch die die Menschen die Dinge bewerten.⁶² Diese Sachverhalte werden in der klassischen Ökonomie oft vernachlässigt, finden in der Relativitätsökonomie Berücksichtigung, indem dieser Einfluss auf die positiven (P) und negativen (N) Effekte des Tuns bedacht wird.

Beispiel 13: Wirtschaftliche Bedeutung der psychologischen Stimmungslage

Als die Schrecken des Attentates auf das World Trade Center in New York 2001 über die Fernseher in die Wohnzimmer der Familien getragen wurden, erschütterte dies die Gemüter in der ganzen Welt. Das Attentat drückte in der westlichen Welt allgemein auf die Stimmung, und Angst machte sich breit: Flugbuchungen wurden storniert und Reiseunternehmen verzeichneten eine sinkende Nachfrage. In der Folge davon verdienten die Fluggesellschaften weniger, die Flugzeugindustrie erhielt weniger Aufträge, die Versicherungen, die einen großen Teil der Schäden auszugleichen hatten, verzeichneten Gewinnausfälle. Da sie zudem das

61 Siehe Kap. 2.1.3: ... „Das Phänomen der verfälschten und selektiven Wahrnehmung“.

62 Nach Antonio R. Damasio ist ein Mensch ohne Empfinden nicht in der Lage, Entscheidungen zu treffen: Stangl, Werner: Gehirn, Gefühle und Emotionen. URL <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/GEHIRN/GehirnEmotion.shtml> (geladen am 24.01.2011).

nötige Geld zur Abdeckung der Versicherungsleistungen nicht bar auf ihren Konten hatten, mussten sie zwangsläufig Anleihen und Aktien verkaufen. Auch andere Anleger verkauften wegen der nun vermeintlich unsichereren Zukunftsentwicklung ihre Wertpapiere. Die Aktienkurse fielen: Die Änderung der psychologischen Stimmung löste eine Kettenreaktion aus, die schließlich die wirtschaftliche Faktenlage stark eintrübte und Notenbanken zu Zinssenkungen veranlasste. Damit war das gesamte Wirtschaftsgeschehen betroffen.

Es ist bemerkenswert, dass eine Depression einer einzelnen Person sehr wohl als Krankheit anerkannt ist und als behandlungsbedürftig gilt. Erfasst aber eine Depression die ganze Wirtschaft, so werden psychologische Ursachen nicht angegangen, sondern allenfalls ihre Symptome.

Die (psychologische) Stimmungslage ist ein wichtiges Element. Stimmungen werden hier als Gefühlszustände verstanden, vor deren Hintergrund Ereignisse eine spezifische Färbung erhalten, entweder als vorübergehende Gefühlszustände wie Behagen oder Spannungen, Müdigkeit und Schwäche, oder als dauerhaftere Eigenschaften der Persönlichkeiten wie Sorge, Unsicherheit und Ängste. Indem sie die P und N mit bewerten beeinflussen sie unser Wollen! Die Stimmungslage ist also ein wichtiger, die Wirtschaft beeinflussender Faktor.

Die Bewertung von P und N ist immer mit Unsicherheit behaftet; denn zum Zeitpunkt der Entscheidung sind die erwarteten Effekte wegen der Zeitverzögerung zwischen Handlung und Wirkung (Time-Lag-Problem) noch nicht eingetreten. Es kommt zu einem dynamischen Regelkreis (s. Abb. 1), der von Abweichungen des Erwarteten und von Neubewertungen bestimmt wird.

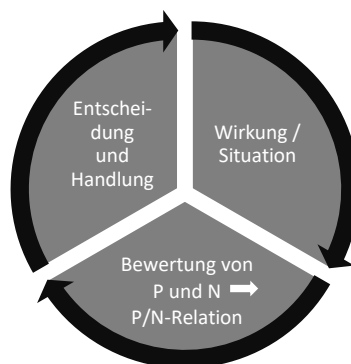


Abbildung 1: Dynamischer Regelkreis

BESTRAFEN UND BELOHNEN – ZWEI SEITEN DER GLEICHEN MEDAILLE

Aus dem Grundprinzip ökonomischen Handelns ist zwingend zu folgern, dass ökonomische Handlungen nur dann gezielt beeinflusst werden können, wenn es gelingt, auf die P oder N der Akteure einzuwirken.

Bekannt ist die Einflussnahme in der Politik. Die Beeinflussung der Handlungen erfolgt einerseits durch Subventionen und andere Vergünstigungen (Bestandteile der P) und andererseits durch Steuern und Abgaben (Bestandteile der N).

Beispiel 14: Öko- und CO₂-Steuer

Durch die Öko- und CO₂-Steuer sollten Verbraucher dazu bewogen werden weniger fossile Brennstoffe zu verbrauchen (Erhöhung der N bei dem Verbrauch fossiler Brennstoffe). Das kann aber nur funktionieren, wenn es preiswerte Alternativen gibt, da sonst das P/N-Niveau der Verbraucher sinkt. Statt den Preis für alternative Brennstoffe durch eine CO₂-Steuer zu erhöhen, könnte die gewünschte Alternative (höherer Verbrauch regenerativer statt fossiler Energieträger) durch Belohnung (Subventionierung) des Gewünschten erfolgen. Das Problem dabei: Wer soll mit welcher Begründung die Subvention bezahlen?

Eine derartige Beeinflussung ist aber nicht nur durch Belohnen oder Bestrafen zu erzielen. Es gibt auch die Möglichkeit, Einfluss auf die Wertmaßstäbe (der P und N) zu nehmen, wie dies beispielsweise bei Werbung oder politischer Propaganda der Fall ist.

DAS PHÄNOMEN DER VERFÄLSCHTEN UND SELEKTIVEN WAHRNEHMUNG

Wahrscheinlich registrieren die Menschen die Realität anders als sie ist. Durch die Forschungsergebnisse der Behavioral Finance können folgende Punkte als gegeben angesehen werden: Der Handelnde

- ist niemals vollständig informiert,
- erkennt nur unvollständig,
- lernt aus der Vergangenheit selektiv,
- interpretiert Informationen nicht immer richtig,
- gewichtet und bewertet unter Umständen falsch, weil er auch emotional beurteilt,

- wird von der Fragestellung beeinflusst (Framing-Effekt)⁶³,
- ist geneigt, Argumente, die seine Auffassung stützen oder die er für zutreffend hält, höher zu gewichten als solche, die seinen Auffassungen entgegenstehen (Präferenz eigener Vorstellungen, meinungsgewichtete Bewertung, Vorurteile, Wunschdenken usw.),
- greift bei komplexen Problemen auf einfache Entscheidungsregeln zurück,⁶⁴
- lässt sich und sein Kaufverhalten durch die Aufmerksamkeit beeinflussen, die die Medien einem Unternehmen entgegenbringen⁶⁵,
- empfindet Risiken als unangenehm (Risikoaversion)⁶⁶,
- schätzt Erfolge höher ein als Misserfolge (Verlustaversion)⁶⁷,
- bewertet zeitlich frühere Ereignisse höher als spätere (zeitliche Präferenz),
- überschätzt das, was er vor dem Ereignis gewusst oder geahnt hat (Hindsight Bias)⁶⁸,
- überschätzt seine Fähigkeiten (Overconfidence Bias)⁶⁹,
- macht eine Diversifikation von den offensichtlich angebotenen Alternativen abhängig (naive Diversifikation)⁷⁰,
- rechnet Erfolge eher den eigenen Fähigkeiten zu als äußeren Einflüssen⁷¹,
- unterschätzt das tatsächliche Risiko⁷²,

63 Weber, Martin: „Genial einfach investieren: Mehr müssen Sie nicht wissen, das aber unbedingt!“ Mit Sina Borgsen, Markus Glaser, Lars Norden, Alen Nosi, Sava Savov, Philipp Schmitz und Frank Welfens. 1. Auflage. Frankfurt am Main; New York: Campus-Verlag, S. 131.

64 Ebenda S. 206.

65 Ebenda S. 20.

66 Ebenda S. 107 f.

67 Benartzi, Shlomo / Thaler, Richard H.: „Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle“, 1995, in: Quarterly Journal of Economics, 110, S. 73-92.

68 Weber, Martin: „Genial einfach investieren: Mehr müssen Sie nicht wissen, das aber unbedingt!“ Mit Sina Borgsen, Markus Glaser, Lars Norden, Alen Nosi, Sava Savov, Philipp Schmitz und Frank Welfens. 1. Auflage. Frankfurt am Main; New York: Campus-Verlag, S. 39 f.

69 Ebenda S. 38 ff.

70 Nach Shlomo Benartzi und Richard H. Thaler: „Naive Diversification Strategies in Defined Contribution Saving Plans“, 2001. In: American Economic Review, 91, S. 79-98.

71 Weber, Martin: „Genial einfach investieren: Mehr müssen Sie nicht wissen, das aber unbedingt!“ Mit Sina Borgsen, Markus Glaser, Lars Norden, Alen Nosi, Sava Savov, Philipp Schmitz und Frank Welfens. 1. Auflage. Frankfurt am Main; New York: Campus-Verlag, S. 45.

72 Ebenda S. 159.

- schätzt den gegenwärtigen Nutzen höher ein als den zukünftigen, was eine Präferenz der Gegenwart (Esau-Prinzip)⁷³ bedeutet und
- unterliegt Stimmungsschwankungen (s. oben letzter Teil des Kap. 2.1.3).

Was sagt uns das im Hinblick auf die Ökonomie? Durch die subjektiv eingefärbte Einschätzung der P und N, die das Wollen bestimmen, kommt es zu fehlerhaften Handlungen.

DAS GRUPPENVERHALTEN

Das Gruppen- und Herdenverhalten der Menschen ist ein gut erforschtes Phänomen. An dieser Stelle sollen deswegen nur einige Fingerzeige gegeben werden, die deutlich machen, wie das Gruppen- und Herdenverhalten⁷⁴ über die P und N in das wirtschaftliche Geschehen einfließt.

Ein Herdenverhalten resultiert einerseits aus einer gewissen Unsicherheit (Bestandteil der N), sowie andererseits aus dem Wunsch, geschützt zu sein (Bestandteil der P): Entscheidet sich jemand so, wie es „alle“ der Gruppe tun, so wird ihm schwerlich jemand Vorwürfe machen können, auch wenn sich ein Verhalten später als falsch erweisen sollte. Sich so zu verhalten wie alle, schützt vor etwaigen Vorwürfen (Vermeidung von N). Trifft jemand hingegen unpopuläre Entscheidungen, die aus Sicht der Gruppe unpopulär sind, und stellen sich diese später als fehlerhaft heraus, so erscheinen massive Vorwürfe (hohe N) berechtigt; denn der Akteur hätte es schließlich besser wissen müssen, da es „alle“ wussten.

Das normale Mitglied einer Herde ist geneigt, der Masse zu folgen, ohne sich selbst ein dezidiertes Urteil zu bilden. Das basiert auf der unreflektierten Ansicht, dass das, was viele gutheißen, gut sein muss. Der Gruppe billigt man einen höheren Informationsstand zu als einem selbst (asymmetrisch verteilte Informationen).⁷⁵ In diesem Sinne wird Gruppenverhalten oftmals auf fehlende Markteffizienz⁷⁶ zurückgeführt.

73 Birnbacher, Dieter: „Intergenerationale Verantwortung oder: Dürfen wir die Zukunft der Menschheit diskontieren?“ In: Klawitter, Jörg; Kümmel, Rainer (Hrsg.): Umweltschutz und Marktwirtschaft, Königshausen und Neumann, Würzburg 1989, S. 101-115.

74 Hott, Christian.: Finanzkrisen: „Eine portfolioretische Betrachtung von Herdenverhalten und Ansteckungseffekten als Ursachen von Finanzkrisen“. <https://d-nb.info/968383645/34> (geladen 07.04.2023), Dissertation Technische Universität Dresden 2002.

75 Banerjee, Abhijit V.: „A Simple Model of Herd Behavior“: In: The Quarterly Journal of Economics 107 (1992), 107(3), S. 797-817.

76 Die Hypothese effizienter Märkte wurde 1970 von Eugene Fama in Form einer mathematisch-statistischen Theorie formuliert. Sie besagt, dass vorhandene Informationen an den Finanzmärkten in den aktuellen

Der Erfolgsdruck wird umso größer, je stärker die Gegnerschaft in der Gruppe ist und je mehr sich der Abweichler vom Gruppenkonsens entfernt. Bestätigt sich eine abweichende Auffassung, so kann ein Abweichler, dem das Geschehen schließlich recht gibt, mit umso höherer Anerkennung rechnen.

Ein Gruppendruck ist umso stärker, je größer und stabiler die Gruppe ist. Die Bereitschaft, einem Gruppendruck nachzugeben, kann aus dem psychologischen Bedürfnis herrühren, „dazuzugehören“ beziehungsweise nicht abseits stehen zu wollen.

Die Konformität in einer Gruppe ist umso höher, je größer der stabile Anteil in der Gruppe ist.⁷⁷ Sie steigt mit dem Grad des Ansehens (des Vertrauens, der Kompetenz) der Meinungsführer,⁷⁸ da es leichter fällt, sich der Meinung eines „Fachmannes“, einer Vertrauensperson o. ä. anzuschließen. Deren Ansichten wird ein größeres Gewicht beigemessen als den Meinungen anderer. Dies gilt insbesondere

- je größer die Komplexität der zu beurteilenden Kriterien ist, da diese höheren Unsicherheiten mit sich bringen, die es wiederum schwer machen, zu eigenen begründeten Auffassungen zu gelangen und
- je geringer die zur Konformität erforderlichen Zugeständnisse sind.

Beispiel 15: Herdenverhalten

Heben einige Kontoinhaber ihre Guthaben von einer Bank ab und wird dies bekannt, könnten weitere Anleger ihrem Beispiel folgen wollen, um ihr Geld zu „retten“ (Vermeidung von N), wenn ersteren ein Wissensvorsprung (die Bank wird ihre Pforten schließen) unterstellt wird. Indem weitere Anleger Konten auflösen, kommt es zu einem „Bankenrun“. Die Prognose erfüllt sich dann selbst.

Preisen berücksichtigt sind. Die Folge: Kein Marktteilnehmer kann – mit welcher Methode auch immer – dauerhaft überdurchschnittliche Gewinne erzielen. Für seine Arbeiten bekam Fama zusammen mit Robert J. Shiller und Lars Peter Hansen 2013 den Wirtschaftsnobelpreis „for their empirical analysis of asset prices“.

Fama, Eugene: The Behavior of Stock Market Prices, Journal of Business, Vol. 38, S. 34 - 105, 1965.

Fama, Eugene: Efficient Capital Markets, A Review of Theory and Empirical Work, in: Journal of Finance, Vol. 25, S. 383 - 417, 1970.

Fama, Eugene: Efficient Capital Markets II, in: Journal of Finance, Vol. 46(5), S. 1575 - 1617, 1991.

⁷⁷ Versuchsanordnung: Eine Gruppe bestand aus (mehr oder weniger manipulierten) Mitgliedern, die eine einheitliche Auffassung artikulierten, bevor der Proband seine Stellungnahme abgab. Aus: Krech, David/Crutchfield, Reinhard S. u. a., „Grundlagen der Psychologie“, Bd. 7. Augsburg, Weltbild-Verlag, 2007, S. 92.

⁷⁸ Eine in der Gruppe allgemein akzeptierte Person, die eine Meinung artikuliert.

Wir kennen das Herdenverhalten auch bei Kindern, die sich nicht irgendeine Jeans, sondern eine ganz bestimmte kaufen wollen, weil „die anderen“ (die Mitglieder einer Gruppe) auch so eine haben: Sie wollen zur Gruppe dazugehören.

2.1.5 VOM ABNEHMENDEN POSITIVEN GRENZ-EFFEKT

Die Gesetze der Grenznutzentheorie haben auch in der Relativitätsökonomie eine sinnentsprechende (d. h. auf die positiven Effekte (P) bezogene) Gültigkeit⁷⁹: Ausgehend von einem geringen P/N-Niveau wird der Einsatz weiterer N zunächst zu einem insgesamt höheren P/N-Niveau führen, bis ein Punkt erreicht ist, von dem ab jeder weitere Einsatz von N das P/N-Niveau nicht mehr zu steigern vermag. Das wird hier als Theorie der abnehmenden positiven Grenz-Effekte (Grenz-P) bezeichnet.

Beispiel 16: Abnehmende positive Grenzeffekte

Nach Gossen hat das erste Auto für seinen Besitzer einen höheren Nutzen als das zweite, das wiederum einen höheren Nutzen als das dritte hat, und so weiter, weil der Nutzwert für den Nutzer mit der Anzahl der Autos abnimmt. Aus Sicht der Relativitätsökonomie kommt es darauf an, inwieweit das P/N-Niveau durch ein zusätzliches Auto erhöht werden kann, gleich bleibt oder sinkt. Eine Steigerung kann z.B. in einem Taxiunternehmen durch Synergieeffekte in der Verwaltung und im Marketing erfolgen (entsprechende Kosten pro Wagen können sinken).

Im Gegensatz zum 1. Gossen'schen Gesetz, das den Grenznutzen und die Konsummenge eines Gutes unabhängig vom Nutzen anderer Güter betrachtet, bezieht die Relativitätsökonomie die Kombinationseffekte mit anderen Produkten, Dienstleistungen, Investitionen, Ersparnissen etc. in die Betrachtungen ein (siehe Beispiel 16). Anstelle einer fragmentarischen Betrachtung nimmt die Relativitätsökonomie damit eine ganzheitliche, umfassende Perspektive ein.

2.1.6 FAZIT

Die Relativitätsökonomie postuliert, dass die beschriebenen fünf Handlungsprämissen erfüllt sein müssen, damit ein Akteur handelt. Die Relativitätsökonomie folgt damit einem multidimensionalen Ansatz, der vielfältige

⁷⁹ Siehe dazu Teil A, Kap. L. Das gilt auch für das Gesetz der Bedürfnissättigung, das Gesetz vom abnehmenden Grenzertrag sowie das Gesetz vom Ausgleich der Grenznutzen, die hier nicht weiter erläutert werden.

individuelle und sich verändernde Werteinschätzungen ebenso einschließt, wie ein Ringen um jeweils subjektiv „bessere“ Lösungen. Er ist nicht nur auf materielle Aspekte fokussiert, sondern berücksichtigt auch die vielfältigen immateriellen Motive ökonomischen Handelns. Das erfolgt, indem die unterschiedlichen individuellen Wünsche und Bedürfnisse, Beurteilungsmaßstäbe (Vorstellungen von Ethik, Moral, Werten und Tugenden), Erwartungen, Intuition⁸⁰, also die erwarteten positiven (P) wie negativen (N) Effekte des Handelns eines Akteurs, ihren Niederschlag finden.

Jeder Akteur entscheidet auf der Grundlage seiner unvollständigen und mit Fehlern behafteten Einschätzungen und bewertet sie nach seinen subjektiv eingefärbten und veränderlichen individuellen Maßstäben. Er bezieht dabei neben dem Bewussten auch das Unterbewusste ein. So kommt er zu einer Beurteilung, bei der er die P in Relation zu den N setzt (P/N-Niveau).

Das allgemeine Grundprinzip ökonomischen Handelns besteht in dem Bestreben eines jeden, sein P/N-Niveau zu steigern. Die P/N-Relation bestimmt auch die Präferenzordnung der Dinge. Indem die gesellschaftlichen Werte die P und N mitbestimmen und somit das Handeln beeinflussen, ist die Wirtschaft ein Spiegelbild der Gesellschaft.

Das Wollen ist die erste Grundvoraussetzung wirtschaftlichen Tuns. Sie steht gleichrangig neben den anderen, später zu behandelnden Grundvoraussetzungen, dem Können, dem Dürfen und der Zeit.

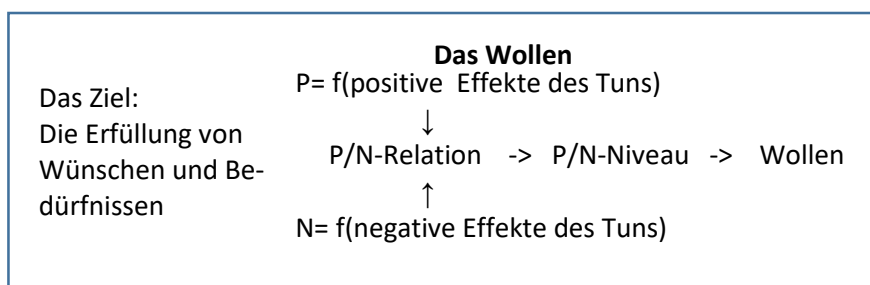


Abbildung 2: Entstehung des Wollens

Ein Unterschied der Relativitätsökonomie zur Nutzentheorie besteht darin, dass die relativitätsökonomische Betrachtung

- das Können, das Dürfen und die Zeit einbezieht,
- die positiven Effekte (P) weiter fasst,

⁸⁰ Ganzheitliche Sinneseingebung.

- kombinatorische Wirkungen berücksichtigt,
- die P in Relation zu den N setzt und
- das vorhandene N-Potential in der Regel nicht ausgeschöpft wird, weil diesbezügliche Reserven⁸¹ selbst Bestandteil der positiven Effekte (P) sind.

So unterschiedlich ökonomische Entscheidungsfindungsmodelle auch sein mögen, sie folgen dem beschriebenen Grundprinzip ökonomischen Handelns im Rahmen der Handlungsprämissen.

Es wurde bereits erwähnt, dass die Eigenliebe/der Egoismus die treibende Kraft hinter allem wirtschaftlichen Handeln ist. Der hier vorgeschlagene relativitätsökonomische Ansatz schließt auch diese Vorstellung ein. Damit nun die Eigenliebe nicht in hemmungslose Selbstsucht ausartet, sind dem Tun Schranken⁸² aufzuerlegen – wie dies auch Adam Smith fordert.

81 Z. B. Leistungsreserve, Geldreserve. Siehe Beispiel mit dem New Yorker Taxifahrer in der Erklärung der „Prospect Theory“ von Daniel Kahneman in Teil A, Kap. N.

82 Zu den Schranken des Gewissens s. Kap. 2.3.: „Das Dürfen“.

2.2 DAS KÖNNEN

Können⁸³ meint hier die Fähigkeit zu ökonomischem Handeln. Ohne das „Gewusst wie“, ohne die erforderlichen Mittel, ohne die Kenntnis über Zusammenhänge und Wirkungsweisen von Prozessen usw., kann keine Dienstleistung vollzogen, kein Produkt geschaffen und vermarktet werden. Können bedarf auch ein Mindestmaß an Souveränität, um in der Lage zu sein das Können einzusetzen.

Können ist für jedes Wirtschaften essentiell. Es beinhaltet das Wissen⁸⁴ um und Verstehen⁸⁵ von ökonomischen Prozessen und deren Wirkungen. Es umfasst ebenso Kreativität, Innovation, Fertigkeiten etc. und bezieht die Fähigkeit zum gezielten Einsatz von Leistungsfaktoren⁸⁶ ein. Das Können entfaltet sich durch die Wirkung von Handlungen. Dabei ist Kreativität die Fähigkeit, Neues zu schaffen und von üblichen Denkmustern und Verhaltensweisen abzuweichen, was auch bedeutet, Bekanntes in einen neuen Zusammenhang zu stellen und Neues zu wagen. Sie kann als vitaler Schöpfungsakt persönlicher Fähigkeiten verstanden werden.⁸⁷

83 Im Sinne von etwas vermögen, imstande sein, in der Lage sein, fähig sein. Duden – das Bedeutungswörterbuch. 4., neubearbeitete und verbesserte Auflage. Herausgegeben von der Dudenredaktion. Mannheim; Leipzig; Wien; Zürich: Dudenverlag, 2010 (Der Duden; Band 10), S. 567. Definition s. Kap. 1.1.1.

84 Nach Meiner: Wörterbuch der philosophischen Begriffe, Begründet von Friedrich Kirchner und Carl Michaëlis. Fortgesetzt von Johannes Hoffmeister. Vollständig neu herausgegeben von Arnim Regenbogen und Uwe Meyer. Hamburg: Meiner, 1998 (Philosophische Bibliothek; Band 500), S. 736-737: „Im Gegensatz zum bloßen Meinen beinhaltet Wissen die objektive und subjektive Gewissheit, aufgrund deren Urteile und Schlüsse zu Fragen des tatsächlichen Bestehens von Gegenständen, Vorgängen oder Sachverhalten möglich sind. Das Wissen gründet sich auf die Erfahrung kritisch geprüfter Berichte, Dokumente, Zeugnisse usw. Zu ihm muss das Verstehen hinzukommen, die Einsicht in das Wesen und die Zusammenhänge ideeller Gegenstände (Logik, Mathematik, Ethik) und generell der Zusammenhänge. Alles das erhält wirtschaftliche Bedeutung dadurch, dass es hilft, Strategien, Produkte und Verfahren zu entwickeln, zu fördern und umzusetzen, Absatzmärkte zu erschließen, die Waren zu verteilen und notwendige Restriktionen und Normen zu kennen, zu akzeptieren und einzuhalten.“

Normen: „Notwendige Restriktionen“ können sich aus der Absicht ergeben, ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Soll etwa ein fairer Wettbewerb stattfinden, so sind restriktive (zum Beispiel das Verbot der Preisabsprache) oder normative Regeln (gleiche Steuerbemessungsgrundlage für die Wettbewerber) erforderlich. Vgl. auch Kap. 2.3: Das Dürfen.

85 Viel wissen heißt (bedeutet) nicht, Verstand zu haben, sagte schon Heraklit (VS DK 22 B 40). Verstehen ist hier das Erfassen und Durchdringen von Vorgängen und Prozessen.

86 Die Definition des Begriffes Leistungsfaktor und der Unterschied zu Produktionsfaktoren werden im nächsten Kapitel erläutert.

87 In Anlehnung an Philosophisches Wörterbuch. Begründet von Heinrich Schmidt. Neu bearbeitet von Georgi Schischkoff. 22. Auflage. Stuttgart: Kröner (Kröners Taschenausgabe; Band 13), 1991, 22. Auflage, S. 402.

Erfahrungen sind Erkenntnisse, die vermittelt oder durch eigenes Erleben gewonnen werden. Als zentraler Begriff der Erkenntnistheorie wird der Erfahrung im englischen Empirismus ein hoher Stellenwert zugewiesen. Francis Bacon (1561–1626) sieht in der methodisch geleiteten Erfahrung das Fundament jeglicher wissenschaftlichen Erkenntnis. John Locke (1632–1704) setzt Erfahrung mit dem Prozess der Wahrnehmung gleich. Locke formuliert die zentrale These des Empirismus, wonach die Erfahrung als Wahrnehmung einen direkten, unmittelbaren Zugang zur Wirklichkeit darstellt, indem die in der inneren und äußeren Erfahrung aufscheinenden Vorstellungen passiv aufgenommen werden. Immanuel Kant sieht in der Erfahrung ebenfalls die zentrale Quelle der menschlichen Erkenntnis, kritisiert aber zugleich den empiristischen Erfahrungsbegriff. Kant versteht Erfahrung als empirische Erkenntnis, die über bloße Sinnesempfindungen hinausgeht. Gegenstandserkenntnis durch Erfahrung kommt für Kant zuallererst als Resultat des Zusammenwirkens von sinnlicher Anschauung und Begriffen zustande. In der Kritik der reinen Vernunft geht es Kant vornehmlich darum, mittels einer reflexiven Analyse der Erkenntnisprozesse die Strukturen und vor allem die Bedingungen der Erfahrung herauszustellen. In die Erfahrung als Erfassen des sinnlich Gegebenen fließen Faktoren ein, die selbst nicht aus der Erfahrung stammen. Diese Faktoren beschreibt Kant als Formen der Anschauung, Raum und Zeit, wobei der Raum die Form der äußeren und die Zeit die Form der inneren Anschauung ist, und als Kategorien, die er auch als reine Verstandesbegriffe bezeichnet. Hinzu kommen noch transzendente Grundsätze. Diese Formen sind insofern a priori, als sie die notwendigen Bedingungen jeder Erfahrung sind.⁸⁸

Was nutzt – aus ökonomischer Sicht – das Wissen, wenn die Fähigkeit für dessen praktische Anwendung nicht vorhanden ist? Die Reflexion über diese Frage macht deutlich, dass das Können auch die Fähigkeit beinhalten muss, das Können selbst zu entdecken, zu fördern und einsetzen zu können. Können zeigt sich auch im Wissen um Wirkmöglichkeiten im Einzelnen und in Kombinationen! In dieser Richtung argumentiert auch Amartya R. Sen, wenn er sagt: „Die Gesamtheit der Verwirklichungschancen repräsentiert also die Wahlfreiheit, die eine Person zwischen verschiedenen Lebensweisen hat, die

88 Encarta Enzyklopädie, 2003 Stichwort: Erkenntnistheorie.

sie ausführen kann.“⁸⁹ „Man kann eine Lebensweise, die von einer Person verfolgt wird, als eine Kombination von Realisierungen ... begreifen.“⁹⁰

2.2.1 LEISTUNGSFAKTOREN DER WIRTSCHAFT – WEIT MEHR ALS ARBEIT, BODEN UND KAPITAL

Unter dem Begriff „Produktionsfaktoren“ werden gemeinhin jene materiellen und immateriellen Mittel verstanden, die zur Erstellung von Produkten und Dienstleistungen erforderlich sind. In der klassischen Vorstellung werden Arbeit (A), Boden (B) und Kapital (K) als die wesentlichen Produktionsfaktoren betrachtet, denen die Einkommensarten Lohn und Gehalt (für A), Bodenrente (B) und Maschinenrente bzw. Kapitalzins (K) zugerechnet werden.

Aus marxistischer Perspektive wird lediglich die Arbeit als echter Produktionsfaktor betrachtet, während aus physiokratischer Sicht lediglich der Boden als solcher bezeichnet wird. Eugen von Böhm-Bawerk differenzierte zwischen zwei originären Produktionsfaktoren, Arbeit und Boden, sowie dem derivativen Produktionsfaktor Kapital. In der Preistheorie wird Arbeit als Produktionsfaktor, Boden und Kapital hingegen als Produktionsmittel betrachtet. In einigen aktuellen Ansätzen wird der Boden durch den Begriff der „natürlichen Ressourcen“ ersetzt. In der Wachstumstheorie wird Humankapital als Produktionsfaktor hervorgehoben. Der Begriff Kapital wird im Deutschen in vielerlei Hinsicht im Sinne von Mitteleinsatz verwendet (Geld, Maschinen, Humankapital u. s. w.). Nach Jean-Baptiste Say ist als weiterer Produktionsfaktor die unternehmerische Tätigkeit zu nennen.⁹¹

Differenzierter geht Erich Gutenberg⁹² vor, der Produktionsfaktoren wie folgt untergliedert:

1. Elementarfaktoren,

1.1 Repetierfaktoren (Werkstoffe),

1.2 Potentialfaktoren (Betriebsmittel und Ausführung) und

89 Sen, Amartya K.: *Bienestar, justicia y Mercado*. Introducción de Damián Salcedo. Primera edición, primera reimpression. Barcelona: Paidós Ibérica: ICE de la Universidad Autónoma de Barcelona, 1998, S. 113.

90 Ebenda S. 112.

91 Vgl. Teil A, Kap. F: Die Liberale Schule.

92 Gutenberg, Erich: *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre*, Band 1: Die Produktion, 1951, S. 3 ff.

2. dispositive Faktoren wie Leitung, Planung, Organisation und Überwachung.

Aber sind nicht auch Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit zu bedenken, die es erleichtern, Produktionsprozesse aufeinander abzustimmen? Sind nicht auch die naturgegebenen Prozesse und Gesetzmäßigkeiten wie natürliches Wachstum, chemische Reaktionen, physikalische Gesetze usw. wichtig für das Ergebnis von Arbeit und somit nutzenbringender Leistung oder sogar Voraussetzungen dieser? Müssten nicht all jene Faktoren berücksichtigt werden, welche solche Leistungen fördern? Jene also, die die körperliche und geistige Leistungsfähigkeit stärken oder erhalten, die Kreativität anregen, Talente und Fähigkeiten entdecken und fördern, die Neugier zum Forschen und Entdecken wecken, den Leistungswillen steigern, die Kombinationsfähigkeiten erhöhen und erhalten? Und müssten nicht auch solche Einflüsse bedacht werden, welche eine Produktion hemmen, mindern, erschweren ...? Die Antwort lautet: Ja!

Anmerkung: Bedenken wir die Vorbereitungen, die ein Sportler auf sich nehmen muss, um Leistungen zu erbringen: Da ist nicht nur Training gefordert, sondern auch die geschickt gewählten Erholungszeiten, Art, Umfang und Zeitpunkt der Nahrungsaufnahme, das Mentale ... Da bedarf es der Analyse der eigenen Stärken und Schwächen und derjenigen der Gegner. Der Erfolg wird also bereits außerhalb der unmittelbaren „Arbeitszeit“, des Wettkampfes selbst, angelegt und beschränkt sich nicht auf das Physische. Schließlich gilt es außerdem, die rechte Ausrüstung zu wählen. Das Ergebnis des Wettkampfes ist darüber hinaus von den weiteren Gegebenheiten abhängig, wie der Gemütslage des Athleten, der Stimmung im Stadion, der Konkurrenzsituation, dem Wetter usw. Bei der Arbeit ist es nicht anders, wenn auch nicht immer offensichtlich.

Der Begriff „Leistungsfaktor“ wird hier eingeführt, um ihn von den klassischen Definitionen des „Produktionsfaktors“ abzugrenzen. Zu den wirtschaftlichen Leistungsfaktoren gehören alle Umstände, Eigenschaften, Fähigkeiten und Ressourcen, die geeignet sind, wirtschaftliche Leistung zu erzeugen, zu fördern und zu erhalten. Zu den Leistungsfaktoren gehören auch diejenigen Dinge, die geeignet sind, die Leistungsfaktoren selbst zu entdecken und ihre effektive Nutzung zu fördern. Die Leistungsfaktoren sind also sehr komplex.

Zu den Leistungsfaktoren zählen demnach neben dem Bekannten (Arbeit, Boden, Kapital) auch psychologische (Stimmungen), soziale (gruppendynamische Prozesse, Umgang miteinander), politische (Sicherheit, Rechtsstaatlichkeit, Berechenbarkeit,

Freiheiten), klimatische, kulturelle (Wertvorstellungen, Ethik, Moral etc.), medizinische, strukturelle, organisatorische Gegebenheiten, die Regenerations- und Freizeitgestaltung usw.

Viele Dinge tragen den Samen ihrer Nützlichkeit zwar in sich, doch kann sie diese nur entfalten, wenn andere Komponenten hinzutreten. Ohne einen „schöpferischen“ Akt gekonnten Kombinierens können sich die in den Komponenten schlummernden Wirkmöglichkeiten nicht vollständig entfalten; denn erst die kombinatorischen Wirkungen von Leistungsfaktoren bestimmen das Ergebnis (s. auch Kap. 2.1.2).

Folgende kombinatorischen Wirkungen können auftreten:

- a beeinflusst b,
- a und b beeinflussen sich wechselseitig (Interdependenz),
- die Kombination von a und b führt zu Wirkungen, die weder den Eigenschaften von a noch denen von b entsprechen (Emergenz).

Leistungsfaktoren sind oftmals nicht substituierbar: Kapital kann nicht immer mangelndes Know-how, Wissen nicht immer Erfahrung und Geld nicht immer Gesundheit ersetzen.

2.2.2 DIE BEWERTUNG VON LEISTUNGSFAKTOREN

Der Wert einer Sache ist durch die Sache selbst und den an ihr angelegten Bewertungsmaßstab bestimmt.⁹³ Dieser Maßstab könnte augenscheinlich für die Bewertung von Leistungsfaktoren dienen. Doch ihre vielfältigen möglichen kombinatorischen Wirkungen machen es praktisch unmöglich, die einzelnen Leistungsfaktoren hinsichtlich ihres exakten Einflusses auf das Ergebnis im Einzelnen und ihren Wertanteil am Ganzen aufzuschlüsseln.

Deswegen ist eine an objektiven Maßstäben gemessene gerechte Entlohnung, im Sinne eines quantifizierbaren Anteils am Ergebnis, utopisch.

Beispiel 17: Kombinatorische Wirkungen

Welchen Wertanteil haben bei der Herstellung von Tee das Wasser, die Wärme, die Pflanze, das Wissen um die Heilkraft, die notwendigen Geräte wie Tauchsieder und Gefäß und das Know-how der Teezubereitung selbst? Wie soll an diesem Beispiel etwa die erforderliche Grundlagenforschung bewertet werden? Wie ist

⁹³ Weiteres s. Teil C, Kap. 1.: „Vom Wert der Dinge“.

im Verhältnis dazu das Verfahren der Zubereitung zu quantifizieren usw.? Niemand wird hier eine Zurechnung exakt, sachgerecht und unbezweifelbar begründen können.

Doch die Sache wird noch etwas komplizierter: Wegen der Unwägbarkeiten konnte „gestern“ niemand mit Bestimmtheit wissen, welche wirtschaftlichen Anforderungen „heute“ erfüllt sein müssen, um im Wettbewerb bestehen zu können. Das bedeutet: Um den heutigen wirtschaftlichen Anforderungen gerecht werden zu können, müssten neben den tatsächlich in Anspruch genommenen Leistungsfaktoren vorsorglich weitere vorgehalten werden, um auf nicht prognostizierte Ereignisse vorbereitet zu sein.

Weder für genutzte noch für vorgehaltene Leistungsfaktoren können also hinsichtlich deren Anteilen am Wert des Ganzen und damit ihr Wert im Einzelnen exakt ermittelt werden. Das macht es so schwierig, eine leistungsgerechte Entlohnung festzulegen.

2.2.3 FAZIT

Neben den bekannten Leistungsfaktoren wie Arbeit, Boden und Kapital sind zu bedenken: psychologische, soziale, politische, klimatische, kulturelle, medizinische, strukturelle, organisatorische Gegebenheiten sowie die Regenerations- und Freizeitgestaltung. Es ist von elementarer Bedeutung, diese Leistungsfaktoren zu entdecken, zu erhalten und zielgerecht zu kombinieren.

2.3 DAS DÜRFEN

Aus der Sicht des Handelnden ist beim Dürfen – im Sinne von erlaubt sein, das Recht zu haben, etwas Bestimmtes zu tun – zu unterscheiden zwischen

- dem allgemein von der Gesellschaft tolerierten (äußeren) und
- dem individuellen vom Akteur selbst tolerierten (inneren) Dürfen.

Das von der Gesellschaft tolerierte Dürfen findet in formellen und informellen Normen seinen Niederschlag, die wie ein die Richtungweisender Kompass dienen. Im wirtschaftlichen Geschehen finden sich Normen vor allem in den ordnungspolitischen Rahmenbedingungen⁹⁴ wieder. Ein Beispiel sind die Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft⁹⁵. Gesetze und Verordnungen legen die äußeren Rahmenbedingungen fest, über welche die richterliche Gewalt wacht und welche die vollziehende Gewalt im Falle der Missachtung durchzusetzen trachtet.

Doch das Problem steckt im Detail: Droht beispielsweise eine Strafe, wenn jemand zu spät kommt, so würde die klassische Ökonomie annehmen, dass Verspätungen weniger häufig vorkommen, als wenn keine Strafen drohen. Uri Gneezy und Aldo Rustichini aber beschreiben den entgegengesetzten Fall:

Beispiel 18: Strafe und die unerwartete Wirkung

In einem Kindergarten musste Strafe bezahlen, wer seine Kinder zu spät abholte. Die Unpünktlichkeit der Eltern nahm nicht, wie mancher erwartet hätte, ab, sondern zu! Nachdem die Strafe wieder abgeschafft wurde, verharrte die Unpünktlichkeit auf einem höheren Niveau als vor der Einführung der Strafe.⁹⁶

Wie kam es zu diesem Verhalten? Nach der Relativitätstheorie war Verspätung vor der Einführung der Strafe ein Verstoß gegen soziale Normen und daher mit N behaftet. Durch die Einführung der Verspätungsstrafe wurde das Zuspätkommen Teil der Norm. Die Strafe wurde zum Preis (N) für mehr Freiheit (P). Man konnte sich folglich regelmäßig – also normgerecht – Freiheit (Verspätung) erkaufen und damit ggf. sein P/N-Niveau erhöhen. Nach Abschaffung der Strafe war das Zuspätkommen schlimmstenfalls

⁹⁴ In Bezug auf Normen sei hier auf die Fairness – s. Kap. 2.1.1: „Die sechs Handlungsprämissen, III Ein Mindestmaß an Fairness – hingewiesen.

⁹⁵ siehe Teil C, Kap. 2.1.

⁹⁶ Gneezy, Uri / Rustichini, Aldo: „A Fine is a Price“. In: Journal of Legal Studies, vol. XXIX (2000), No. 1 January, S. 1-18.

ein Kavaliersdelikt, gewissermaßen zur Gewohnheit geworden und entsprach damit weitgehend der Norm.

Die Handlungen können auch durch das Gewissen der Akteure eingeschränkt werden. Dieses wird durch ihre Ethik und Moral (Morallehren) bestimmt. Das eigene Gewissen ist also die letzte Instanz. Es beurteilt die Menschen durch sich selbst und setzt ihnen Grenzen.

Anmerkung: Ein Akteur, der erwartet, dass ein Betrug ihm viel Geld einbringt (hohe P), seine Tat aber unentdeckt bleibt (N gegen Null) wird dennoch nur dann den Betrug begehen, wenn sein Gewissen es zulässt.

Aus ordnungspolitischer Sicht sollte eine unbegrenzte Freiheit nicht toleriert werden, denn: Die Handlungsfreiheit des einzelnen findet dort ihre Grenze, wo sie in die Freiheit eines anderen eingreift oder wo das eigene Gewissen ihr einen Riegel vorschiebt.

Diese Überlegung verdeutlicht die Relevanz moralischer und ethischer Werte auch im ökonomischen Kontext. Akteure, die sich durch eine unmoralische Handlungsweise auszeichnen, werden niemals eine moralische Ökonomie betreiben. Eine aus eigenem Antrieb moralische Wirtschaft bedarf der nachhaltigen Ausprägung und Wertschätzung entsprechender (moralischer) Werte. Je fester solche Werte in den Menschen selbst verankert sind, desto weniger ist es erforderlich, sie zu kontrollieren und ggf. zu maßregeln.

Dabei sind drei Dinge zu beachten, nämlich

1. das Tun antreibende Egoismus, der die eigenen Interessen über die der anderer stellt,
2. Eingriffe zur Einhaltung des Ordnungsrahmens und
3. dass Freiräume den Fähigkeiten Raum zur Entfaltung bieten.

	äußere Toleranz		innere Toleranz
zulässiges Dürfen	normenbe- dingt	rechtlich, sozial, organisatorisch	individuell, ethisch, moralisch

Abbildung 3: Äußere und innere Toleranz

Wichtig ist es anzumerken, dass Reglementierungen sinnvoll sein können, wenn sie dem Schutz der Gesellschaft vor unternehmerischer Willkür dient.

DAS DÜRFEN UND DIE VIELFALT

Harmonie liegt in der Vielfalt, soll schon Heraklit (550 – 480 v. Chr.) gesagt haben. In dem hier zu betrachtenden Zusammenhang ist zu konstatieren, dass eine bunte Vielfalt das Wirtschaften fördert. Der Grund dafür: Vielfalt erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Fähigkeiten genutzt und Bedürfnisse befriedigt werden können. Das mag all jenen zu denken geben, die nach Einförmigkeit oder Gleichschaltung streben oder dem Gedanken nach Harmonisierung anhängen.⁹⁷ Ein Mangel an Vielfalt kann verhindern, dass sich Fähigkeiten und Begabungen entwickeln, so dass Humanressourcen brachliegen.

Anmerkung: Monokulturen in der Agrarwirtschaft können zwar einerseits Mengenvorteile bringen, sind andererseits aber auch anfälliger: Ein Fehler oder eine Fehlentwicklung (z. B. der Befall durch einen Schädling) kann sich zu einem Totalschaden auswachsen. Dies lässt sich auch auf die Wirtschaft übertragen. Dies offenbarte die Subprime-Krise der 2008er Jahre.⁹⁸ Sie zeitigte deswegen so schlimme Folgen, weil die Verflechtungen der Banken sie weltweit wie ein einziges Bankensystem wirken ließ.

Das Dürfen stellt einen wesentlichen Aspekt dar, weil es den Freiraum absteckt, innerhalb dessen sich die individuellen Fähigkeiten und Begabungen entfalten können.

Die liberale Auffassung besagt, dass die Freiheit des einzelnen dort ihre Grenzen finden sollte, wo sie die Freiheit eines anderen einschränkt. Dieses Prinzip lässt sich auch auf die Wirtschaft anwenden. Es ermöglicht die größtmögliche Freiheit für die größtmögliche Zahl von Menschen.⁹⁹ Dabei kann der Begriff „andere“ sehr weit gefasst werden und nicht nur wirtschaftliche Akteure, sondern auch ganze Staaten, die Natur umfassen.

⁹⁷ Einförmigkeit oder Gleichschaltung ist nicht zu verwechseln mit technischer Normierung. Schuhe können verschiedenste Farben und Formen aufweisen, obwohl die Schuhgröße genormt ist. Normierungen dienen der Kompatibilität. So kann Ähnliches, aber auch Verschiedenes leichter zusammengefügt werden und somit die Kombination erleichtern. Harmonisierung ist hingegen bestrebt, gleich zu machen, was ggf. grundverschieden ist.

⁹⁸ Siehe Teil D.

⁹⁹ Die liberale Idee: Eine Definition der individuellen Freiheit findet sich im Artikel 4 der Erklärung der Menschen- und Bürgerrechte von 1789: Die Freiheit besteht darin, alles tun zu können, was einem anderen nicht schadet.

2.4 DIE ZEIT

Zeit kann definiert werden als eine Abfolge von Ereignissen, die in einer nicht umkehrbaren Richtung verläuft.¹⁰⁰ Jedes Wirkliche ist einem Punkt, oder einem Abschnitt, auf dieser Zeitreihe zuzuordnen. Ohne Zeit wäre eine Veränderung der Dinge nicht denkbar.¹⁰¹ Nach Einsteins Relativitätstheorie ist die Ablaufgeschwindigkeit der Zeit abhängig vom Ort. Nach Wolfgang Deppert¹⁰² kann von Systemzeiten gesprochen werden, so dass es auch danach nicht „die“ Zeit, sondern verschiedene (System-)Zeiten gibt.

In dem hier zu behandelnden ökonomischen Zusammenhang wird die Zeit als Systemzeit verstanden, in deren „Raum“ alle Prozesse ablaufen. Dabei ist die Zeitachse irreversibel.

Zeit könnte als Bestandteil des Könnens – im Sinne von „Zeit zur Verfügung haben“ – aufgefasst werden. Auch das geflügelte Wort „Zeit ist Geld“ weist in diese Richtung. Wegen der generellen Bedeutung der Zeit wird sie hier gesondert als eine Grundvoraussetzung allen Wirtschaftens aufgeführt.

DER VERBRAUCH VON ZEIT

Da alles Geschehen Zeit braucht, muss sie für ökonomische Prozesse in ausreichender Form vorhanden sein, damit diese überhaupt ablaufen können. Die für einen ökonomischen Prozess benötigte Zeit kann verkürzt werden, indem beispielsweise mehr Arbeitskräfte und Maschinen zum Einsatz kommen. Umgekehrt kann es die verschiedensten Gründe dafür geben, dass sich die benötigte Zeit verlängert. Es gibt also verschiedene Substituierungs- und Kombinationseffekte, die die benötigte Zeit beeinflussen.

Die Zeitdauer zu beachten, ist insbesondere deswegen von Belang, weil

- Zeit begrenzt ist,
- verbrauchte Zeit unwiederbringlich ist,
- Zeit Ressourcen kostet (z. B. Zinsen),
- eine Abstimmung von Prozessabläufen ein Zeitmanagement erfordert.

100 „Wörterbuch der Philosophischen Begriffe“, begründet von Friedrich Kirchner und Carl Michaelis, fortgesetzt von Johannes Hoffmeister, vollständig neu herausgegeben von Arnim Regenbogen und Uwe Meyer, Felix Meiner Verlag, Hamburg, 1998, S. 747.

101 Deswegen wird angenommen, dass in einem Schwarzen Loch, in dem keine Veränderungen stattfinden, Zeit nicht existiert.

102 Deppert, Wolfgang: „Zeit“, Franz Steiner Verlag, 1989, S. 212 ff.

VOM WANDEL IM VERLAUF DER ZEIT

Wichtig ist auch, dass sich praktisch alles im Laufe der Zeit verändert. Das gilt auch für die Faktoren, die das Verhalten bestimmen. Die Folgen von Handlungen treten zeitverzögert in Erscheinung (time lag). Der Time-Lag-Effekt zeigt sich u. a. in einer Veränderung der Erkenntnislage und der Werte. Beides kann dazu führen, dass heutige Handlungen zu einem späteren Zeitpunkt ganz anders bewertet werden und möglicherweise einer Korrektur bedürfen.

Wie heißt es doch so treffend? Beständig ist allein der Wandel. So ist es. Und dieser Wandel verändert auch das Können, Wollen und Dürfen und somit das Wirtschaften insgesamt.

VON ZEITPRÄFERENZEN

Im Laufe der Zeit können sich die Präferenzen ändern und damit auch die Einschätzung der positiven und negativen Auswirkungen von Handlungen. Außerdem ist das Heute wichtiger als das Morgen, denn die Bewältigung des Hier und Jetzt stellt eine Voraussetzung für das Erleben des Morgens dar. Wem nützt morgen ein reich gedeckter Tisch, wenn er heute verhungert? Diese Beobachtung dokumentiert zeitliche Unterschiede in den Präferenzen: Das Heute wird als wertvoller angesehen als das Morgen. Das kann bedeuten, dass die langfristigen Folgen einer Handlung bei heutigen Entscheidungen nicht ausreichend berücksichtigt werden. Eine zu kurzfristige Handlungsperspektive kann jedoch zu längerfristigen Fehlentwicklungen führen:

Beispiel 19: Zeitpräferenzen

Ein Manager erhält zusätzliche Boni, wenn der Gewinn des Unternehmens durch seine Tätigkeit steigt. Wenn dieser „heutige“ Zusatzgewinn aus Einsparungen in der Forschung resultiert, kann das heutige Zusatzeinkommen des Managers die zukünftige Existenz des Unternehmens gefährden. Der „heutige“ Vorteil kann für ihn schwerer wiegen (Zeitpräferenz) als der „morgige“ Verlust.

Ein weiteres Beispiel: Das Ruhrgebiet ist in Folge umfangreicher Bergbaumaßnahmen (Kohleabbau) in weiten Teilen unter den Meeresspiegel abgesunken. Nur durch dauernde Entwässerungsmaßnahmen wird verhindert, dass es zu einer Seenplatte wird. Um das zu verhindern, müssen die Entwässerungsmaßnahmen nun ewig durchgeführt werden. Die anfallenden Kosten übersteigen mit Sicherheit zu einem bestimmten Zeitpunkt die damals erzielten Erträge.

In Bezug auf die Zeitpräferenzen ist festzuhalten, dass sich diese im Laufe der Zeit ändern können, woraus eine veränderte Einschätzung der positiven

und negativen Auswirkungen von Handlungen folgt. Hinzu kommt, dass mit der Ausweitung des Zeithorizontes bekanntlich die Prognoseunsicherheit zunimmt und sich Mängel verstärkt bemerkbar machen können.

Um Investitionen verschiedener Laufzeiten finanziell zu vergleichen, wird oft die Barwertmethode angewandt. Dabei werden zukünftige Kosten auf die Gegenwart abgezinst. Die Formel lautet hier:

$$\text{heutiger kalkulatorischer Barwert der Abrisskosten} = \frac{\text{Abrisskosten}}{(1 + \text{Zinssatz})^{\text{Zeit}}}$$

Ergebnis: Selbst hohe Kosten fallen kaum ins Gewicht, sofern sie nur rechnerisch möglichst weit in die Zukunft verlagert werden.

Das Zeitpräferenzproblem besteht darin, dass die später auftretenden P und N von den Akteuren geringer bewertet werden als die aktuellen. So kann es unter dem P/N-Theorem zu langfristigen Fehlentscheidungen kommen.

2.5 ZUSAMMENFASSUNG

Alles Wirtschaften beruht auf den ökonomischen Grundvoraussetzungen: Wollen, Können, Dürfen und Zeit.

A) Das Wollen ergibt sich aus den erwarteten kombinatorischen positiven (P) in Relation zu den negativen Effekten (N) ökonomischen Handelns – der P/N-Relationen. P und N haben jeweils rationale und irrationale Komponenten. Die individuellen und selektiven Wahrnehmungen des Menschen, seine Erfahrungen, Hoffnungen, Emotionen und sein Wunschenken führen dazu, dass er Fakten individuell, situationsbedingt unvollständig und „eingefärbt“ wahrnimmt und bewertet. Auch greift außer dem Bewusstsein auch das Unterbewusstsein in seine Entscheidungen ein.

Es müssen sechs Handlungsprämissen erfüllt sein:

- Gewinnerwartung,
- Grundvertrauen,
- ein Mindestmaß an Fairness,
- Unterschiede in den Einschätzungen der Werte oder der Situation,
- die Antizipation der Erwartung¹⁰³,

¹⁰³ Schon Keynes selbst gelangte in seiner „General Theory“ von 1936 zu der Erkenntnis, dass wirtschaftliche Entscheidungen anhand von Erwartungen gefällt werden, da die Zukunft prinzipiell unsicher ist.

- erwartete Steigerung des P/N-Niveaus,
- B) Das Können resultiert aus den vorhandenen und zu fördernden Ressourcen, welche sich in den Leistungsfaktoren manifestieren und durch deren zielgerechtes Kombinieren ihre Wirkungen entfalten.
- C) Das Dürfen beschreibt einerseits den gesellschaftlich tolerierten Rahmen des Tuns, andererseits das vor dem eigenen Gewissen Zulässige.
- D) Jedes Tun erfordert Zeit. Außerdem können sich Können, Wollen und Dürfen im Laufe der Zeit ebenso wie die Einschätzungen der P und N ändern.

Das Können, Wollen und Dürfen beeinflussen sich im Zeitverlauf wechselseitig und bestimmen Richtung und Kraft des ökonomischen Geschehens. Die Schnittmenge des Wollens, Könnens, Dürfens und der Zeit bestimmt den Rahmen des Tuns. Wie später gezeigt werden wird, gilt das ohne Ausnahme für alle Wirtschaften der Welt.

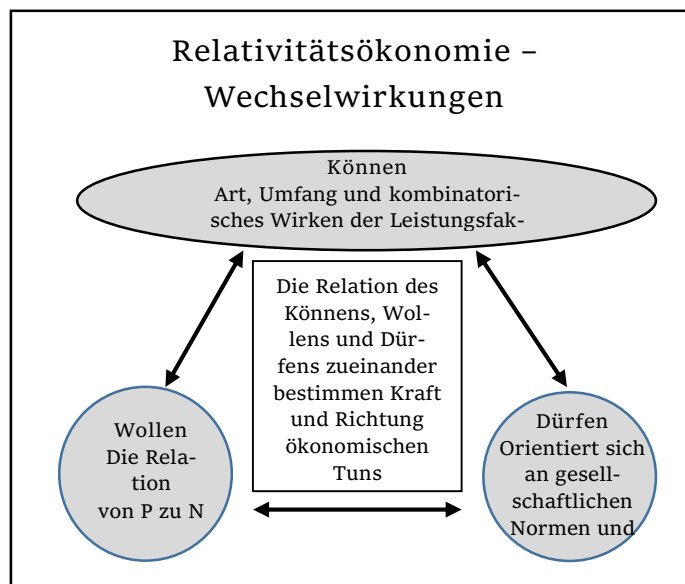


Abbildung 4: Relativitätsökonomie – Wechselwirkungen

Für alle Akteure gelten die gleichen Grundvoraussetzungen und Handlungsprämissen. Da aber selbst gleiche Fakten hinsichtlich der erwarteten, kombinatorischen Effekte individuell unterschiedlich bewertet und gewichtet werden und das Tun auf die individuell unterschiedlichen Ziele, Wünsche und Bedürfnisse gerichtet ist, handeln die Akteure verschieden – und für Außenstehende ggf. unerwartet oder gar „falsch“.

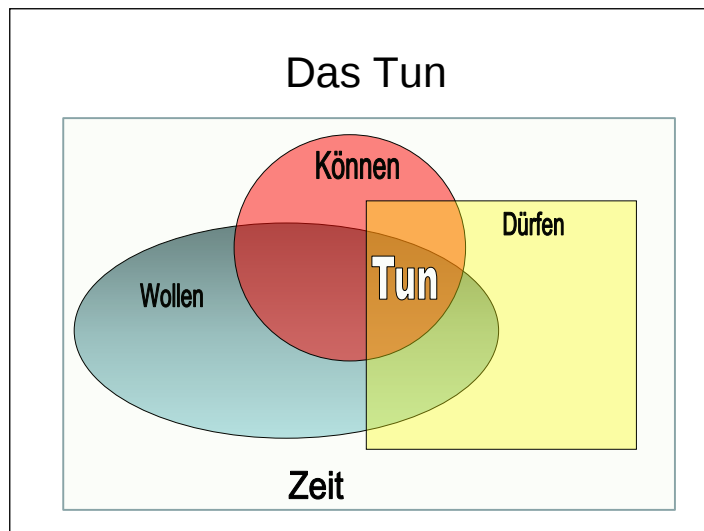


Abbildung 5: Das Tun

3. ÜBER DIE INNEN- UND AUSSENWIRKUNGEN DES TUNS

Unser Bestreben ist es, unsere Wünsche und Bedürfnisse zu befriedigen. Obwohl wir mit der Absicht handeln, nur etwas ganz Bestimmtes zu erreichen, zeitigt unser Tun darüber hinaus vielfältige andere Wirkungen. Aus der Perspektive des Akteurs ist zwischen Innen- und Außenwirkungen zu unterscheiden. Außenwirkungen unseres Tuns sind solche, die auf Dritte einwirken, während Innenwirkungen solche sind, die entweder unmittelbar auf uns treffen, oder solche, die über Dritte auf uns zurückwirken (reflektierte Außenwirkungen).

Die reflektierten Außenwirkungen können beabsichtigt oder unbeabsichtigt, positiv oder negativ sein. Da sie durch die Handlung des Akteurs ausgelöst werden, aber den Akteur erst indirekt treffen, sind es indirekte Innenwirkungen.

Beispiel 20: Innen- und Außenwirkungen (1)

Ein Schauspieler spielt Theater, hat Spaß dabei (Innenwirkung), bekommt Gage (reflektierte Außenwirkung), erfreut das Publikum (Außenwirkung) und freut sich über den Applaus (reflektierte Außenwirkung).

Ein Bauherr baut ein Haus, um darin zu wohnen (Innenwirkung). Wenn das Haus die Sicht des Nachbarn beeinträchtigt, wird er wütend (unbeabsichtigte Außenwirkung des Hausbaus). Kommt es zum Streit, ist dies die Reaktion auf den Hausbau (Außenwirkung), die den Bauherrn verärgert (reflektierte Außenwirkung).

Innenwirkungen können hervorgerufen werden durch:

- unser Tun, das uns unmittelbar (direkte Innenwirkung) oder zeitverzögert trifft,
- unser Tun, das auf Dritte wirkt (Außenwirkungen) und dort Reaktionen auslöst, die auf uns zurückwirken (reflektierte Außenwirkungen).

Das in Abbildung 6 dargestellte Interaktionsmodell verdeutlicht die Wechselwirkungen zwischen dem Akteur und Dritten sowie der wechselseitigen Beeinflussung der Innen- mit den Außenwirkungen. Sie resultieren aus zwei Regelkreisen, die ineinandergreifen: Der Akteur A handelt in der Absicht, sein P/N-Niveau anzuheben und beeinflusst damit die Situation für sich (Innenwirkung) und für andere (Außenwirkungen Dritter). Da Dritte nun eine veränderte Situation vorfinden, fühlen sie sich ggf. ihrerseits (in der Absicht, ihr P/N-Niveau zu steigern) veranlasst zu handeln und beeinflussen so ebenfalls die Situation von A.

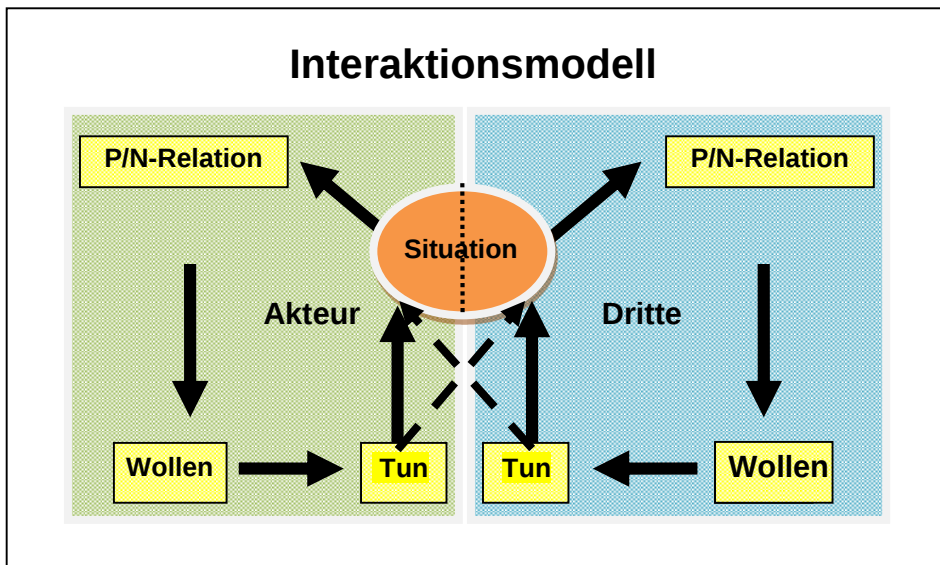


Abbildung 6: Das Interaktionsmodell der Ökonomie

Die beiden Regelkreise greifen durch die jeweiligen, die Situation verändernden Außenwirkungen ineinander. Dabei können die Außenwirkungen völlig von den Innenwirkungen abweichen.

Beispiel 21: Innen- und Außenwirkungen (2, 3, 4)

- A) Eine Firma beabsichtigt, ihre Glühlampenproduktion und den Firmensitz von den USA nach China zu verlegen, weil sich das Unternehmen dadurch höhere Gewinne (positive Innenwirkungen) verspricht. Die negativen Außenwirkungen für die USA (für das Unternehmen Außenwirkungen): Verlust von Arbeitsplätzen und Steuereinnahmen.
- B) Aus Gründen der Gewinnmaximierung (Innenwirkung) leitet ein Unternehmen seine Abwässer ungereinigt in einen Fluss und spart dadurch Entsorgungskosten (günstige P/N-Relation), belastet dadurch aber die Umwelt (Außenwirkung). Erst durch eventuelle Strafzahlungen, ein schlechtes Gewissen der Entscheidungsträger oder Proteste der Bevölkerung – also eine Reaktion auf die Außenwirkung, die auf den Akteur reflektiert – könnte die P/N-Relation des Unternehmens so verändert werden, dass es anders handelt.
- C) Ein Unternehmen importiert Güter aus dem Ausland. Es erzielt durch den Handel Gewinn. Sind die importierten Güter billiger und gleich gut wie inländische Güter (weil beispielsweise die Löhne im Ausland tiefer sind), so

können sie die konkurrierenden Produkte im Inland vom Markt verdrängen. Es kommt dann zu temporärer Arbeitslosigkeit und zu Steuerausfällen (Außenwirkungen aus Sicht der Handelsunternehmen). Was für den Importeur gut ist, kann für sein Land von Schaden sein.

Ordnungspolitisch ließe sich das Problem gemäß Beispiel 22 B in den Griff bekommen, indem das Prinzip der Eigenverantwortlichkeit umgesetzt würde. Walter Eucken schrieb in seinem Buch „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“: „Investitionen werden umso sorgfältiger gemacht, je mehr der Verantwortliche für diese Investitionen haftet. Die Haftung wirkt insofern also prophylaktisch gegen eine Verschleuderung von Kapital und zwingt dazu, die Märkte vorsichtig abzutasten. Nur bei fehlerhafter Haftung kommt es zu Exzessen und Zügellosigkeit.“¹⁰⁴

Jedoch wäre es z. B. falsch, eine Steuer auf Umweltverschmutzung (Umweltsteuer) zu erheben, wenn das so eingenommene Geld nicht ausschließlich zur Behebung der Umweltschäden eingesetzt würde; denn es würde zwar die Umweltverschmutzung bestraft – die P/N-Relation würde für den Akteur schlechter – aber wegen der frei verfügbaren Staatseinnahmen hätte der Staat ein Interesse an der Umweltverschmutzung.

Das Konkurrenzparadoxon

Das Konkurrenzparadoxon behauptet, dass die individuelle der kollektiven Rationalität widerspricht.

Anmerkung: Wolfgang Stützel¹⁰⁵ nennt dazu das Beispiel von Theaterbesuchern: Ein Theaterbesucher sieht am besten, wenn er steht. Doch wenn alle stehen, sieht keiner besser, aber alle hätten den Nachteil einer unbequemen Position.

Warum kommt es denn nicht dazu, dass ein Theaterbesucher während der ganzen Vorstellung aufsteht? Deswegen, weil derjenige, der aufstehen würde, sich blamieren und den Zorn vieler, aus ihrer Sicht behinderten Zuschauer, auf sich ziehen (N) und einen Tumult riskieren würde (ungünstige P/N-Relation). Sein Verhalten widerspräche der Norm. Auch „stehende Ovationen“ entsprechen der Norm, weswegen ein Aufstehen angemessen sein kann.

¹⁰⁴ Eucken, Walter: „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“, Tübingen 1952, S. 279 f.

¹⁰⁵ Stützel, Wolfgang (1925–1987), deutscher Wirtschaftswissenschaftler.

Es lässt sich aus relativitätsökonomischer Sicht feststellen, dass sich die P und N des Kollektivs anders darstellen als für das Individuum. Als Bestandteil eines Kollektivs bezieht das Individuum dessen Reaktion in seine Entscheidungen mit ein. Das von Stützel beschriebene „Konkurrenzparadoxon“ ist also aus relativitätsökonomischer Sicht gar kein Paradoxon.

Das Zielparadoxon: Hilf anderen, dann hilfst du dir selbst.

Sind wir mit dem Auto unterwegs, so erleben wir meist, dass Umwege zwar auch zum Ziel führen, aber ggf. mehr Zeit brauchen. In der Ökonomie ist das anders. Dort muss der „Umweg“ über die Ziele anderer Akteure genommen werden, um selbst zum Ziel zu kommen. Es gilt die Regel: Hilf anderen und du hilfst dir selbst. Wenn die Ziele der anderen nicht berücksichtigt werden oder sogar im Widerspruch ihnen stehen, kann das Vorhaben scheitern.

Ziele lassen sich in der Ökonomie nie direkt erreichen. Der Weg zum Ziel führt über andere Akteure und deren Absichten!

Beispiel 22: Der Weg zum Ziel

Ein Produzent will Gewinne erzielen. Dazu muss er sein Produkt verkaufen. Das Produkt findet aber nur einen Abnehmer, wenn es den Wünschen und Bedürfnissen des Käufers entspricht. Es muss demnach das Ziel des Produzenten sein, den potentiellen Käufern zu helfen, seine Ziele zu erreichen.

3.1 DIE EIGENTLICHEN URSACHEN ÖKONOMISCHER KONFLIKTE

Wenn die angestrebten Innenwirkungen zu Außenwirkungen führen, die den Wünschen und Bedürfnissen Dritter zuwiderlaufen, kann es zu Konflikten kommen. Die Gründe dafür sind:

- dass Außenwirkungen nicht richtig eingeschätzt oder überhaupt nicht beachtet werden,
- Unterschiede zwischen dem Akteur und Dritten bestehen in
 - der Beurteilung der Lage,
 - den Wertmaßstäben und damit der Bewertung von P und N,
 - den Innen- und Außenwirkungen des Tuns.
- beabsichtigte Konflikte, mit der Absicht eigenen Zielen näher zu kommen.

Anmerkung: Die Produktion von alkoholischen Getränken nutzt zweifelsfrei der Getränkeindustrie und in diesem Sinne der Wirtschaft.¹⁰⁶ Alkoholgenuss kann jedoch zu Unfällen und zu Abhängigkeiten führen und so Schäden verursachen.

Hier gilt es, einen Ordnungsrahmen zu schaffen, der den Interessen der Gesellschaft dient, aber zugleich auch die Leistungsmotivation des einzelnen fördert, indem er Möglichkeiten eröffnet, sein P/N-Niveau zu steigern.¹⁰⁷

3.2 VOM MANGEL DER ERFOLGSRECHNUNGEN

Es werden Erfolgsrechnungen für privatwirtschaftliche von gemeinwirtschaftlichen Unternehmen unterschieden. Im ersten Fall wird der Erfolg aus der Gegenüberstellung von Aufwand und Ertrag (Bruttomethode) oder Erlös und Kosten (Nettomethode) ermittelt. Bei öffentlichen Unternehmen wird der Erfolg durch die Differenz zwischen sozialem Nutzen und sozialen Kosten bestimmt (Sozialbilanz). Der so ermittelte Erfolg wird gemeinhin als Leistung interpretiert. In der Relativitätsrechnung wird Leistung in Relation zum Einsatz beurteilt und auf die Zeit bezogen.

Mängel der Erfolgsrechnung können aus unzureichenden Zieldefinitionen, unzulänglichen Bewertungsgrundlagen oder einer außer acht gelassenen Bedingung resultieren.

- Zieldefinition: Ein Erfolg bemisst sich an dem Grad des Erreichens eines bestimmten Zieles. Die „richtige“ Definition des Zieles bestimmt demnach das Ergebnis einer Erfolgsrechnung.
- Bewertungsgrundlagen: Würde bei einem Unternehmen die Abteilung für Forschung und Entwicklung gestrichen, verbesserte sich das Ergebnis der Erfolgsrechnung, da Kosten entfielen. Die so erzielten Einsparungen gefährdeten aber die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. In einer zu eng gefassten Erfolgsrechnung spiegeln sich solche Folgen nicht wider. Auch wird in der Regel lediglich eine materielle Messlatte angelegt. Doch für das soziale Wesen, den Menschen, sind auch andere Dinge von Wert.
- Bedingungen: Wenn der Ertrag zwar ins Verhältnis zum Aufwand gesetzt, der Aufwand aber nicht vor dem Hintergrund der Umstände bewertet wird, kann es zu Fehlaussagen kommen.

¹⁰⁶ Vgl. Pareto, Teil A, Kap. D.

¹⁰⁷ Vertiefend s. zum Beispiel Teil D, Kap. 5: „Ökonomie des Krieges“.

Beispiel 23: Mangelhafte Erfolgsrechnungen (1)

Auf kargem Boden (A) Weizen zu produzieren ist aufwendiger als auf fruchtbarem Boden (B). Wird nun mit mehr Aufwand bei A das gleiche Ergebnis erzielt wie bei B, dann kann die tatsächliche Leistung bei A tatsächlich höher als bei B sein. Ein positiver wirtschaftlicher Erfolg für ein Ölexportland bei steigenden Weltölpreisen ist viel leichter zu erreichen als bei sinkenden.

- Zu enge Betrachtungsweise: Wenn nicht alle Wirkungen von Handlungen betrachtet oder mangelhaft bewertet werden, kommt es zu Fehlbeurteilungen. Das klingt banal, kommt aber häufig vor.

Beispiel 24: Mangel von Erfolgsrechnungen (2)

Würde als Ziel die Senkung der Arbeitslosigkeit definiert und würden sodann alle Arbeitslosen in den Staatsdienst übernommen, so wäre das Ziel – Reduzierung der Arbeitslosigkeit – erreicht, obwohl eine volkswirtschaftliche Gesamtrechnung zu einem anderen Ergebnis gekommen wäre.

Die aufgeführten Punkte zeigen mögliche Unzulänglichkeiten in den üblichen Gewinn- und Verlustrechnungen auf, die zu falschen Schlussfolgerungen, Kapitalfehlbeträgen oder sogar Konflikten führen können.

3.3 DAS PRINZIP DER GENERELLEN KONKURRENZ

In der Ökonomie ist letztlich alles mit allem verknüpft, was in anderen Theorien oftmals entweder nicht berücksichtigt wird oder nicht zum Ausdruck kommt.

Die Produkte und Dienstleistungen, welche um die Gunst der Verbraucher buhlen, haben etwas miteinander gemein: sie bieten Nutzen/Vorteile/positive Effekte (P). Aber um sie zu erreichen, müssen Entbehrungen/Nachteile/negative Effekte (N) auf sich genommen werden.

Da

1. jedem einzelnen Wirtschaftsakteur nur eine begrenzte Menge an Entbehrungspotential (N) (Geld, Lebensarbeitszeit) zur Verfügung steht,
2. er danach strebt, sein P/N-Niveau zu steigern,¹⁰⁸ steht er vor einem Auswahlproblem:

¹⁰⁸ Siehe Kap. 2.1.2: „Das Grundprinzip ökonomischen Handelns – Das P/N-Theorem“.

- a) Die begrenzten Mittel zwingen zur Selektion: Aus der Entscheidung für eine Sache folgt demnach unmittelbar der Verzicht auf eine andere (Auswahlproblem), d. h.
- b) alle möglichen positiven Effekte konkurrieren miteinander. Dabei genießen insbesondere jene Güter eine höhere Präferenz, die geeignet sind, die sogenannten Grundbedürfnisse zu befriedigen.¹⁰⁹
- c) Da alle Güter über ihren Nutzen miteinander konkurrieren und kombinatorische Effekte auftreten können, beeinflussen sie sich gegenseitig.¹¹⁰

Mithin herrscht das Prinzip der generellen Konkurrenz.

Beispiel 25: Generelle Konkurrenz

Würde der Kauf eines Hauses dem Akteur eine sehr hohe P/N-Relation einbringen, dieser Kauf aber wegen der ausgegebenen Geldmittel an anderer Stelle (Autokauf, Reise, neue Kleider ...) zu Beeinträchtigungen anderer P/N-Relationen führen, so könnte dadurch sein gesamtes P/N-Niveau absinken, was ihn vom Kauf des Hauses abhalten könnte.

Exkurs: In der Psychologie werden folgende Modelle der Entscheidung voneinander unterschieden:

- 1. Das Modell der intuitiv getroffenen Wahl,*
- 2. das Modell der subjektiven Nutzenerwartung, das Wahrscheinlichkeiten und Nutzen maximiert (SNE)¹¹¹ und*
- 3. die heuristische Methode¹¹², welche die Fülle der Entscheidungskriterien durch Ignorieren oder Eingrenzen (bei dem Kauf eines Gebrauchtwagens ist die Farbe gleichgültig, der Preis darf eine Obergrenze nicht überschreiten ...) immer weiter limitiert, bis ein Ergebnis gefunden ist. Herbert Alexander Simons¹¹³ behauptet, dass die Entscheidungsfinder nicht alle möglichen Alternativen nach der besten durchforsten, sondern die erste Alternative wählen, die „gut genug“ ist. Dies steht im Einklang mit der Relativitätsökonomie.*

Es steht also die Seife in Konkurrenz zu dem Milchbrötchen und dem Taschenmesser, das Sofakissen zu den Keksen. Auch viele andere volks- und

¹⁰⁹ Siehe Kap. 1.1.4: „Die Ziele des menschlichen Wirkens“.

¹¹⁰ Siehe Kap. 2.1.3: „Die Bewertung der positiven (P) und negativen Effekte (N) des Tuns“.

¹¹¹ Anderson, N. H. / Shanteau, J.: „Information Integration in Risky Decision Making“. In: Journal of Experimental Psychology, 84, 1970, 441-451.

¹¹² Tversky, Amos / Kahneman, Daniel: „Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases“. In: Science 185, 1974, 1124-1131.

¹¹³ Simon, Herbert Alexander: The New Science of Management Decision, New York: Harper & Row, 1960 (The Ford distinguished lectures; 3).

betriebswirtschaftliche Betrachtungsweisen gehen von einem Konkurrenzgedanken aus¹¹⁴, der aber in dieser Arbeit umfassender gesehen wird, weil nicht nur eine etwaige Präferenz eines Produktes gegenüber einem anderen gesehen wird, sondern die Konkurrenz gegenüber allen Produkten, welche die kombinatorischen Effekte berücksichtigt. Dies geschieht nicht allein im Hinblick auf die Preiswürdigkeit¹¹⁵ eines Produktes in Relation zu einer begrenzten Produktgruppe, sondern im Rahmen des P/N-Theorems, also bezüglich der erwarteten und vorhandenen Relationen und kombinatorischen Effekte zwischen den positiven und negativen Effekten aller Produkte.

Beispiel 26: Generelle Konkurrenz

Die P/N-Relation einer gemieteten Wohnung ist neben anderem wesentlich durch den Mietpreis bestimmt. Für den Mieter ist es dabei unerheblich, welche Anteile an der Miete der Staat (u. a. Grundsteuer), die Versorgungsgesellschaften (Strom, Gas, Wasser, Müll) oder der Vermieter (Nettokaltmiete) bekommen. Volkswirtschaftlich aber kann es von großer Bedeutung sein: Denn nur was dem Vermieter bleibt, ist Bestandteil seiner P/N-Relation und bestimmt somit darüber, ob und in welchem Umfang er Wohnungen auf dem Markt anbietet. In seiner P/N-Abschätzung betrachtet der Mieter also die Brutto-Mietkosten, der Vermieter aber die Netto-Mieten.

Exkurs: Es gibt in der Ökonomie den Begriff der „vollkommenen Konkurrenz“, wie er zum Beispiel bei Gleichgewichtsmodellen angewandt wird, die an eine Vielzahl von Bedingungen geknüpft sind. Diese sind aber zum Teil unrealistisch, weil es normalerweise Präferenzen, Marktzugangsbeschränkungen (beispielsweise durch Vorschriften und Verbote), unvollständige Markttransparenz, Eingriffe des Staates in das Wirtschaftsgeschehen und dergleichen mehr gibt. Um zu dem Begriff „vollkommene Konkurrenz“ eine Abgrenzung vorzunehmen, wird hier der Begriff „generelle Konkurrenz“ verwendet. Das „erste Gossensche Gesetz“ (s. Teil A, Kap. I), betrachtet lediglich den Nutzen, nicht aber zugleich die N und die Konkurrenzsituation. Auch die Indifferenzkurven, bei denen die Wahl zwischen zwei Gütern (zum Beispiel Apfel, Birne) gemäß Präferenzen entschieden wird, berücksichtigen etwaige differierende Kosten nicht. Eine Präferenz für ein Produkt ergibt sich in der Relativitätsökonomie aus der Tatsache, dass das höherpräferierte Produkt mit größerer Wahrscheinlichkeit den P/N-Wert erhöht als das niedriger präferierte Produkt.

114 Zum Beispiel bei der Wettbewerbspolitik und der Kreuzpreiselastizität (Wirkung der Preisveränderung eines Gutes auf die Nachfragemenge eines anderen Gutes) usw.

115 Es ist etwas umso preiswerter, je größer sein Verhältniswert P/Preis eingeschätzt wird. Selbst wenn ein Produkt extrem preiswert ist, so wird es dennoch nicht gekauft, wenn dadurch nicht das P/N-Niveau des Käufers gesteigert wird.

4. PREISBILDUNG

Die Entstehung des Preises ist seit jeher Gegenstand ökonomischer Betrachtungen. In der klassischen Denkweise bildet sich der Preis bei freien Märkten nach Angebot und Nachfrage.¹¹⁶ Sind jedoch das Können, Wollen, Dürfen und die Zeit als die Grundvoraussetzungen allen Wirtschaftens erkannt, ergibt sich aus ihnen zwingend ein neuer, allgemeingültiger Ansatz für die Preisbildung. Dieser Ansatz kommt ohne Ausnahmen und Sonderregeln aus und gilt für alle Wirtschaftssysteme. Der Preismechanismus wird detailliert in dem Kapitel „Das relativitätsökonomische Preisakzeptanzgesetz“ dargestellt.

4.1 DAS KLASSISCHE PREISBILDUNGSGESETZ

Der Markt regelt nicht nur die Preise, sondern auch die Kapitalströme: Kapitaleigner legen ihr Geld dort an, wo sie den höchstmöglichen Gewinn bei geringstmöglichem Risiko erwarten können. Sie errichten also Fabriken und lassen Uhren, Autos oder Kugelschreiber produzieren, wenn sie hohe Gewinne erwarten. Dieses erhöhte Angebot an Gütern würde dann auf den Markt kommen. Je mehr Uhren, Autos und Kugelschreiber in den Geschäften angeboten werden, desto wählerischer werden die potenziellen Käufer: Sie vergleichen Qualität und Preis. Sie greifen nach Produkten, die ihnen im Hinblick auf das Preis-/Leistungsverhältnis günstig erscheinen. Produkte, die zu teuer sind oder als minderwertig empfunden werden, werden unverkäuflich. Die Produzenten müssen also billiger und besser produzieren, um ihre Waren verkaufen zu können. Die Preise sinken und die Qualität steigt. Der Wunsch der Kapitaleigner nach hohen Renditen führt also zu einem höheren Angebot, was den Verbrauchern zugutekommt. Sie finden ein reichhaltigeres und günstigeres Angebot vor. So funktioniert das klassische Gesetz der Preisbildung.

Der einfache Lehrsatz des Preisbildungsgesetzes lautet: Steigt das Angebot, sinkt der Preis, steigt die Nachfrage, steigt der Preis. Der Umkehrschluss dieser zweidimensionalen Betrachtung lautet: Ein hoher Preis erhöht das

¹¹⁶ Siehe Adam Smith in Teil A.

Angebot, ein niedriger Preis senkt es. Irgendwo dazwischen liegt der Gleichgewichtspreis, der sich durch die unsichtbare Hand des Marktes automatisch einstellt. Der Markt gleicht Ungleichgewichte mit der Zeit aus.

Dazu müssen allerdings bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein, die oft nicht gegeben sind. Etwa bei: Devisenbewirtschaftung, Zwangsumtausch, Mengenkontingentierung, Zwangsabgaben, Mindest- und Höchstpreisen, Subventionen, Marktabstottung, Zwangsarbeit sowie staatlichen Preisdikate und anderen Markteingriffen.¹¹⁷

Soweit die Theorie. Doch wie sieht der freie Markt in der Praxis aus? Für die Party am Wochenende soll Bier vom Tante-Emma-Laden zwei Straßen weiter auf den Tisch. Vier Kästen sollen es sein. Aber bei dieser Menge natürlich etwas billiger - Mengenrabatt! Der wird gewährt. Mengenrabatt? Die Nachfrage ist gestiegen, also hätte der Verkäufer nach dem klassischen Preisbildungsgesetz einen höheren Preis verlangen müssen; denn steigende Nachfrage bedeutet steigende Preise! Aber gerade wegen der gestiegenen Nachfrage ist der Preis gesunken! Irrt der Markt? In diesem Beispiel ging die Initiative vom Käufer aus. Er hatte seinen erhöhten Bedarf an Bier als Teil seiner Marktmacht¹¹⁸ entdeckt.

Aber auch andere Sachverhalte lassen sich mit dem klassischen Gesetz der Preisbildung nicht befriedigend erklären:

- Galbraith schrieb, dass die Preise von großen Konzernen bestimmt werden, denen kleine und mittlere Unternehmen und ihre Beschäftigten schutzlos ausgeliefert sind.¹¹⁹ Wenn (Wirtschafts-)Macht zum Marktinstrument wird, gerät das fragile Gleichgewicht eines freien Marktes aus den Fugen. Dann gibt es keine Vereinbarungen mehr unter dem Primat „Gleicher unter Gleichen“. Es gilt das Recht des Stärkeren – eine Situation, der das Gesetz der Preisbildung nicht gerecht wird.
- Herrscht beim Lohn ein Nachfragemonopol, so könne – meinte Walter Eucken¹²⁰ – ein großer Arbeitgeber einer Region die Löhne beliebig drück-

117 Was in diesem Zusammenhang Interessenkoalitionen zu bewirken vermögen, mag der interessierte Leser in Teil D, Kap. 1. nachlesen.

118 Die Marktmacht bemisst sich am Marktanteil des Angebotes oder der Nachfrage eines Produktes oder einer Produktgruppe. Sie kann sich in einer vom Verhalten der Konkurrenten unabhängigen Preisgestaltung zeigen.

119 Galbraith, John Kenneth: „Die solidarische Gesellschaft: Plädoyer für eine moderne soziale Marktwirtschaft.“ 1. Auflage. Hamburg: Hoffmann und Campe, 1998. ISBN 3-455-11193-9.

120 Eucken, Walter: „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“. Tübingen 1960, 6. Auflage.

ken: Je geringer der Lohn, desto mehr Familienmitglieder müssen arbeiten, um die Versorgung der Familie aufrechtzuerhalten. Damit steigt bei sinkendem Lohn (Preis) das Angebot für Arbeit, statt zu sinken.

- Giffen beobachtete, dass im 17. Jahrhundert infolge einer Missernte die Getreidepreise stiegen und in deren Folge auch die Brotpreise. Doch trotz höheren Brotpreises stieg die Nachfrage nach Brot, statt zu sinken. Das ist das Giffen-Paradoxon.¹²¹
- Bei Luxusartikeln kann es dazu kommen, dass höhere Preise die Nachfrage noch weiter ankurbeln. Sie werden in den Augen der Konsumenten noch begehrenswerter. Auch hier wird das Preisbildungsmodell auf den Kopf gestellt.

Wir sehen: Die zweifellos bestechende Logik des Preisbildungsgesetzes lässt oftmals dessen Voraussetzungen vergessen: atomistische Märkte. Das sind Märkte, in denen weder Anbieter noch Nachfrager eine den Markt verzerrende Marktmacht besitzen. Aber wo gibt es atomistische Märkte? Faktisch nirgendwo. Wenn es sie geben sollte, so sind sie die Ausnahme, nicht die Regel.

Um das klassische Preisbildungsmodell dennoch aufrechterhalten zu können, wurden für spezielle Marktsituationen ergänzende Preisbildungsmodelle formuliert. Hierzu zählen:

- 1.) Deterministische Preisbildungsmodelle.¹²² Diese sind auf bestimmte Marktformen und Verhaltensweisen zugeschnitten, die wiederum nach homogenen oder heterogenen Märkten unterschieden werden. Weitere Unterscheidungsmerkmale sind Aktions- beziehungsweise Erwartungsparameter. Andere Preisbildungsmodelle unterscheiden sich darin, dass sie nur den vorhandenen oder den potentiellen Wettbewerb einbeziehen.
- 2.) Stochastische (zufallsbedingte) Preisbildungsmodelle setzen die Kenntnis statistischer Verteilungen und Maximierungsbestrebungen voraus. Werden in diesem Zusammenhang unterschiedliche Informationskosten berücksichtigt, so kann es selbst auf ansonsten homogenen Märkten zu verschiedenen Preisen kommen (Mehrpreis-Modelle).
- 3.) Auf Routine fußende Modelle beruhen auf Erfahrungen der Vergangenheit, die entweder in der Zukunft fortgeführt (Extrapolationsprinzip) oder an die Gegebenheiten angepasst werden.

¹²¹ Siehe Giffen-Paradoxon in Teil A Kap. F.

¹²² Polypolistische Preisbildung, oligopolistische Preisbildung, monopolistische Preisbildung.

Von einem allgemeingültigen Gesetz, das die Preisbildung widerspruchsfrei zu erklären vermag, kann bei dem klassischen Preisbildungsgesetz also keine Rede sein. Es spiegelt die Wirklichkeit des Marktgeschehens nicht wider. Im Unterschied dazu ist das Preisakzeptanzgesetz ein Erklärungsmodell, das die Preisbildung für alle Fälle treffend beschreibt.

4.2 DAS RELATIVITÄTSÖKONOMISCHE PREISAKZEPTANZGESETZ

Aus relativitätsökonomischer Sicht wird ein bestimmter Preis nur dann von Käufer und Verkäufer akzeptiert, wenn er dem P/N-Theorem der Beteiligten genügt.

Für den Verkäufer/Anbieter ist der Preis ein Bestandteil von P seiner P/N-Relation für den Verkauf eines Produktes oder einer Dienstleistung. Andere Bestandteile seiner P, die ggf. einen geringeren Preis rechtfertigen, könnten sein: eine Ausweitung des Umsatzes, verbunden mit einer Erhöhung der Warenumschlagsgeschwindigkeit, eine höhere Auslastung, Mengenvorteile, Liquiditätsverbesserung. Auch umfassen seine negativen Effekte (N) keineswegs nur die diversen Kosten, sondern auch das eingegangene Risiko, die Anspannungen, den Ärger und dergleichen mehr. Insgesamt gibt es für den Verkäufer in einer bestehenden Situation einen bestimmten Mindestpreis.

Der Verkäufer wird bei seiner Preisvorstellung neben seinen Mühen und Kosten einen Gewinn- und Risikoaufschlag einrechnen, um dem P/N-Theorem zu entsprechen. Die Höhe des – wie bekannt nicht nur materiell zu sehenden – Gewinns wird der Anbieter seiner Unternehmensstrategie und der Marktsituation (z. B. bezüglich des vermutlichen Verhaltens der Käufer wie des der Konkurrenz) anpassen wollen. Er könnte ggf. zwischenzeitlich sogar Verluste – also einen tieferen Preis – in Kauf nehmen, falls er diese zum Beispiel durch einen erwarteten Zugewinn an Marktanteilen für sich rechtfertigen kann. Schließlich gibt es für jeden Anbieter einen bestimmten Mindestpreis.

Ein Preis wird vom Kaufinteressenten/Nachfrager nur akzeptiert, wenn er – unter Einbeziehung der sich ihm bietenden Alternativen¹²³ – das P/N-

123 Siehe Kap. 3.3.: „Das Prinzip der generellen Konkurrenz“.

Theorem erfüllt. Daraus ergibt sich für ihn ein individueller maximaler Preis. Zu seinen N zählen nun wiederum nicht ausschließlich der Preis, sondern u. a. Zinsen (im Falle von Käufen auf Kredit), Beschwerden, Transportkosten, Zugeständnisse bei Lieferterminen, Anzahlungen, etwaige Eigenleistungen etc.

Das Ergebnis ergibt eine Preisspanne, innerhalb derer eine bestimmte Anzahl von Käufern und Verkäufern ihr individuelles P/N-Theorem als erfüllt ansieht.

Der Preis ist gemäß der neuen ökonomischen Denkweise keine zweidimensionale Größe, wie das klassische Preisbildungsgesetz suggerieren könnte¹²⁴, sondern eine multidimensionale. Er ist in das komplexe Wirtschaftsgeschehen eingebettet. Es sind demnach nicht allein die Preise, welche die Wirtschaftsprozesse lenken.¹²⁵

Dass bei steigender Nachfrage auch der Preis steigt, wie es das Angebots-/Nachfragemodell unterstellt, ist nach dem P/N-Theorem möglich, aber nicht zwangsläufig; denn auch ohne Preissteigerungen bringt eine steigende Nachfrage dem Anbieter Mengenvorteile, beispielsweise durch

- bessere Ausnutzung von Kapazitäten,
- Vorteile beim Einkauf,
- den Einsatz leistungsfähiger Maschinen, die zu geringeren Stückkosten produzieren,
- Steigerung der Umschlaggeschwindigkeit und anderes mehr.

Bei steigender Nachfrage könnte ein Anbieter also ggf. selbst bei Preissenkungen sein P/N-Niveau erhöhen und Mengenrabatte zugestehen. Ein Mengenrabatt widerspricht dem relativitätsökonomischen Preisakzeptanzgesetz also nicht.

Nach dem P/N-Theorem führt selbst ein steigender Preis nicht zwangsläufig zu einer sinkenden Nachfrage. Deutlich wird dies bei lebensnotwendigen Gütern. Sind sie knapp oder fehlen preiswerte Alternativen, werden zwangsläufig höhere Preise akzeptiert, denn das Überleben hat höchste Priorität.

124 Indem gemäß der sogenannten Angebots- und Nachfragekurve das Angebot die eine und die Nachfrage die andere Koordinate darstellt, wird der Eindruck der Zweidimensionalität erweckt. Tatsächlich setzen sich Angebot und Nachfrage selbst aus mehreren Faktoren zusammen.

125 Wie beispielsweise Walter Eucken annimmt, wenn er schreibt: „Die vollständige Konkurrenz dient in der Wettbewerbsordnung nicht nur dazu, die Leistung zu steigern, sondern sie ist die Marktform, deren Preise den Wirtschaftsprozess lenken.“ In: Eucken, Walter: „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“. Herausgeber: Eucken, Edith und Hensel, K. Paul, 6. durchgesehene Auflage mit einem Vorwort zur Neuauflage 1990 von Mestmäcker, Ernst-Joachim, Tübingen 1952, 1990), S. 249.

Preisdämpfend wirkt allenfalls der Konkurrenzeffekt, der darin liegt, dass es eine Vielzahl von Nahrungsmitteln (Substitute) gibt, die ebenfalls den Hunger stillen können.

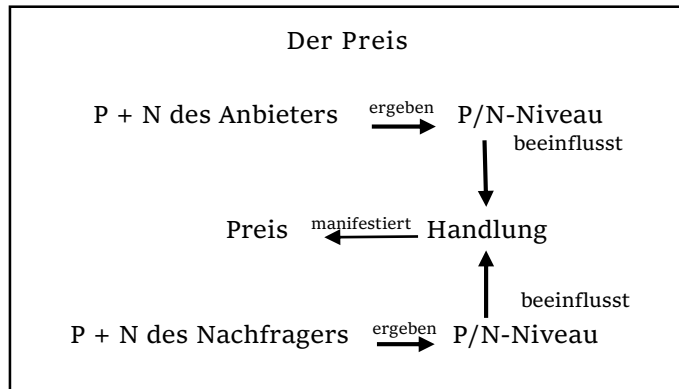


Abbildung 7: Der Preis – das Preisakzeptanzgesetz

Das Gesetz der Preisakzeptanz erklärt auch die Preiselastizität: Sie beschreibt die relative Änderung der nachgefragten Menge bei kleinen Preisänderungen:

Beispiel 27: Preiselastizität

Liegen zwei Tankstellen in einer Entfernung x von der Route eines Agenten, muss eine zusätzliche Entfernung (= höhere Kosten, höherer Zeitaufwand) durch einen Preisvorteil gerechtfertigt sein, wenn der Agent die weiter entfernte Tankstelle aufsuchen soll, denn nur dann ist das P/N-Theorem erfüllt.

Auflösung des Giffen-Paradoxons (s. Teil A, f): Giffen beobachtete, dass im 17. Jahrhundert infolge einer Missernte die Getreidepreise stiegen, die das Brot verteuerten. Trotzdem kam es zu einer verstärkten Nachfrage nach Brot. Das widersprach dem Preisbildungsgesetz, nicht aber dem relativitätsökonomischen Preisakzeptanzgesetz; denn die Preise für Fleisch, Obst und Gemüse stiegen noch stärker, sodass trotz höherer Brotpreise das P/N-Theorem für den Brotkauf erfüllt wurde. Das Giffen-Paradoxon ist aus relativitätsökonomischer Sicht also gar kein Paradoxon.

Dass der Preis auch eine Frage der Marktmacht ist, zeigt sich bei Monopolisten¹²⁶ und Oligopolisten¹²⁷. Auch hier gilt das Preisakzeptanzgesetz, was konkret bedeutet, dass sie den Käufern ein hinreichend hohes P/N-Niveau zuzubilligen und ein Mindestmaß an Fairness angedeihen lassen müssen.¹²⁸

4.2.1 PREISSCHRANKEN

Aus den Situations- und Interessenlagen der Käufer und Verkäufer ergeben sich – wie eben beschrieben – unter dem Aspekt des P/N-Theorems jeweils individuelle maximale respektive minimale Preisschranken.

Nicht allein durch das Wollen gibt es Preisschranken, auch das Dürfen kann Preisschranken setzen. Dies zeigt sich beispielsweise, wenn

- staatlicherseits Preisgrenzen festgesetzt werden (so beispielsweise in Deutschland bei Mieten durch den Mietspiegel oder bei Mindestlöhnen),
- Preisbindungen existieren (z. B. durch Gebührenordnungen, Kartellabsprachen),
- Auflagen und Steuern diverser Art, die die Produkte verteuern,
- Mengenkontingentierungen die Angebote begrenzen,
- ab einer bestimmten Preisobergrenze von Nachfragern primär Substitute (Produkte, die ähnliche Wünsche und Bedürfnisse befriedigen) genutzt werden.

4.2.2 ÜBER (PREIS-)BLASEN

Da in der Literatur die Begriffe natürlicher Preis, natürlicher Zins, originärer Preis und originärer Zins nicht einheitlich verwendet werden, gilt es einheitliche Definitionen zu benutzen.

Es ist zu unterscheiden zwischen dem Marktpreis, dem natürlichen Preis und dem originären Preis einer Sache. Der Marktpreis ist jener, der sich am

126 Monopolist: Einziger, marktbeherrschender Anbieter oder Nachfrager eines Produktes oder einer Dienstleistung.

127 Oligopolist: Eine kleine Gruppe den Markt beherrschender Anbieter oder Nachfrager eines Produktes oder einer Dienstleistung.

128 Siehe Kap. 2.1.1. III: „Mindestmaß an Fairness“.

Markt unter den Gegebenheiten (Marktmacht, unvollständige Information, ohne dirigistische Eingriffe) bildet. Der natürliche Preis ist derjenige, der sich aus den tatsächlichen Herstellungskosten ergeben würde. Der originäre Preis ist jener, der sich ohne Eingriffe oder Manipulationen und ohne eine herausgehobene Marktmachtstellung nach dem freien Spiel der Kräfte ergeben würde. Unter Preisblasen werden übertriebene Preissteigerungen in einem bestimmten Wirtschaftssektor verstanden. Preisblasen neigen dazu zu kollabieren, können dabei eine Krise¹²⁹ auslösen und durch Ansteckungsmechanismen die gesamte Wirtschaft beeinflussen. Erst bei einem Kollaps wird den meisten Marktteilnehmern bewusst, dass es sich zuvor um eine Preisblase gehandelt hat.

Es können folgende Ursachen von Preisblasen unterschieden werden:

1. Preisblasen durch Kapitalfehllenkungen als Ergebnis dirigistischer Markteingriffe,
2. Preisblasen in Folge mangelnder Kapitalverwendungsalternativen,
3. einer – in Relation zum Angebot – zu hohen Geldmenge,
4. Unterschätzung von Risiken oder Überbewertung von Chancen und damit eine Fehlbeurteilung der P/N-Relation bestimmter Produkte.

Das bedeutet, dass die originären positiven Effekte (P_{Ki}) um (P_+) über- bzw. die negativen Effekte (N_{Kis}) um (N_-) unterschätzt werden. Dadurch werden die P/N-Relationen auf eine solche Weise „verbogen“, dass die Akteure – in Verfolgung der Absicht, ihre P/N-Relationen zu verbessern – in einer bestimmten Weise handeln.

Beispiel 28: Preisblase

Es ist möglich, dass Investoren durch Steueranreize oder Subventionen zu bestimmten Investitionen verleitet werden, obwohl es an einer originären Nachfrage entsprechender Produkte mangelt.

Je mehr die Preise über- (P_+) oder untertrieben (N_-) werden, desto mehr weicht der Marktpreis vom originären Preis (N_{KiP}) ab; es beginnt sich eine Preisblase zu entwickeln.

Für eine Preisblase ist es typisch, dass steigende Preise die Nachfrage weiter anheizen, weil allgemein angenommen wird, dass die Preise noch weiter steigen werden (Trendfolgemodelle). Ein Kauf jetzt erscheint deswegen „güns-

¹²⁹ Vgl. Kap. 5.2.2: „Ursachen von wirtschaftlichen Schwächephasen und Gegenmaßnahmen“.

tig“, weil ein späterer Kauf nur bei höheren Preisen möglich erscheint (ungünstigere P/N -Relation) und durch steigende Preise ein zusätzlicher Gewinn erwartet wird.

Der aus der Psychologie bekannte Gewöhnungseffekt kann den Blick verstellen: Steigen die Preise während eines längeren Zeitraumes, so scheint die Situation fortwährender Preissteigerungen normal zu sein. Durch den so entstehenden Gewöhnungseffekt wird die Sensibilität für Risiken getrübt; sie werden unterschätzt. Im Ergebnis erscheinen die Chancen (Bestandteil von P) (zu) hoch und die Risiken (Bestandteil von N) (zu) niedrig, so dass einem Engagement weiterhin eine hohe P/N -Relation beigemessen wird. Die (Preis-)Blase bläht sich dann weiter auf.¹³⁰

Es können nichtige Anlässe, unerwartete Ereignisse, politische Entscheidungen, plötzliche Eingebungen, neue Erkenntnisse oder andere Gründe sein, die zu einer Neueinschätzung der P/N -Relation führen und dann einen Handlungsdruck erzeugen, Engagements zu lösen.

Die daraufhin ungewohnt sinkenden Preise führen bei weiteren Akteuren zu einer Neubewertung der P/N -Relationen und weiteren Verkäufen. Es kommt zu einer nach unten gerichteten Preisspirale.

Es gibt Anzeichen für das Vorliegen einer Preisblase. Dazu zählen Unverhältnismäßigkeiten: Stehen beispielsweise Chancen und Risiken, Eigenkapital und Fremdkapital, Geldmenge und Wirtschaftsleistung, Zinsniveau und Geldmenge usw. nicht in einem angemessenen Verhältnis zueinander, dann kann das auf fehlerhafte Kapitalströme hinweisen, die zu (Preis-)Blasen führen. Ein Hinweis auf spekulative Blasen wäre ein steigender Anteil von Käufern, die Produkte nicht der Nutzung wegen erwerben, sondern aus spekulativen Erwägungen heraus.

Ursachen für (Preis-)Blasen sind oft zu tiefe Zinsen, die Investitionen lukrativ erscheinen lassen, die unter normalen Zinsbedingungen unrentabel wären.

¹³⁰ Beispiele dazu s. Teil D, Kap. 1.

4.2.3 VERORTUNG

Die scheinbaren Diskrepanzen der verschiedenen Auffassungen zwischen dem klassischen Preisbildungsmodell und dem relativitätsökonomischen Preisakzeptanzgesetz sind dadurch zu erklären, dass der klassische Ansatz einmal diese und ein andermal jene Elemente der positiven oder negativen Effekte aus den Betrachtungen ausblendet: Adam Smith betonte beispielsweise die Mühen und Beschwernisse eines Produktionsprozesses, die den Preis bestimmten.¹³¹ Er versäumte es jedoch, die positiven Auswirkungen der Produkte auf die Verbraucher zu berücksichtigen.

Die Physiokraten¹³² waren der Auffassung, dass sich der Wert einer Ware aus deren Gebrauchswert ergebe,¹³³ der mit den in die Ware einfließenden Mühen und Risiken nur wenig zu tun hat. Diese müssen aber honoriert werden, da die Waren sonst nicht hergestellt werden würden. Die Physiokraten versäumten auch, neben dem Gebrauchswert andere positive Effekte, die Produkte haben können, zu würdigen.

Wie bereits dargelegt, sind die Relationen von positiven (P) zu negativen (N) Effekten (woraus sich die P/N-Relation ergibt) des Tuns für das Wollen der Akteure von entscheidender Bedeutung. Auch ist der Preis nur einer der vielen Handlungsparameter.

Die hier formulierte Auffassung über die Entstehung des Preises verbindet nicht nur die Theorien von Adam Smith, Robert Jacques Turgot und Baptiste Say, sondern fasst sie weiter¹³⁴ und führt sie zu einer in sich geschlossenen Theorie zusammen.

¹³¹ Siehe Teil A, Kap. F.

¹³² Siehe Teil A, Kap. E.

¹³³ Nutzwert, wie Robert Jacques Turgot schrieb, oder Brauchbarkeit, wie Jean Baptiste Say meinte.

¹³⁴ Siehe Teil A, E): Say lässt die mit dem zu zahlenden Preis verbundenen Entbehrungen, den über die praktische Brauchbarkeit hinausgehenden Nutzen (z. B. vermeintlicher Imagegewinn, Besitzerstolz, erhöhtes Selbstwertgefühl usw.) und die Konkurrenzsituation zu anderen Produkten und Dienstleistungen mit ihren Nutzen und Entbehrungen außer acht.

Vgl. auch: Smith Teil A, Kap. F): Der Wert richtet sich danach, inwieweit eine Ware gegen eine andere Ware eingetauscht werden kann (= Tauschwert).

Vgl. Teil A, Kap. E): Turgot 1769 in: *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*: „Solange man jedes Tauschgeschäft in seiner Vereinzelung für sich betrachtet, gibt es für den Wert der getauschten Güter keinen anderen Maßstab als die gegeneinander abgewogenen Bedürfnisse, Wünsche und Mittel der Partner, und nur durch Übereinstimmung ihres Willens wird der Wert festgelegt.“ Eine Beschränkung des Willens durch das Können und Dürfen nennt Turgot nicht.

Nachfolgend einige Beispiele, bei denen das Preisbildungsgesetz keine Erklärung bietet, wohl aber das Preisakzeptanzgesetz. Wenn:

- bei steigenden Preisen die Nachfrage nach bestimmten Gütern steigt, weil deren Prestigewert zunimmt,
- bei steigenden Preisen die Nachfrage nach einem bestimmten Gut steigt, weil konkurrierende oder substituierbare Produkte noch stärker im Preis steigen,
- steigende Preise nicht zu einem steigenden Angebot führen, weil Kapazitäten fehlen oder Lieferketten unterbrochen sind,
- sinkende Preise nicht zu steigender Nachfrage führen, weil der Markt gesättigt ist oder die potentiellen Käufer Alternativen wählen, die dem P/N-Theorem entsprechen, z. B. wenn in einer Krise Vorsorge sparen höhere positive Effekte verspricht als ein Konsum.

In der praktischen Anwendung erweitert das Preisakzeptanztheorem den Blickwinkel. Es berücksichtigt im Rahmen des P/N-Theorems alle relevanten Einflüsse der Kauf- und Verkaufsentscheidungen.

4.3 ÜBER DEN ZINS

Der Zins ist der Preis für ausgeliehenes Geld. Er bildet sich nach dem Preisakzeptanzgesetz. Entsprechend ist von der Zinselastizität des Geldes¹³⁵ die Rede. Es gibt aber auch – wie bei Preisen – willkürliche Markteingriffe bis hin zu Zinsdiktaten.

Zu unterscheiden sind:

- die Leitzinsen, zu denen Geldinstitute bei einer Zentralbank Ausleihungen vornehmen können,
- der Marktzins, also der Zinssatz, der auf dem Markt – unter Beachtung der Laufzeit und des Risikos – bezahlt wird.

4.3.1 GÄNGIGE ZINSTHEORIEN

Einige gängige Zinstheorien werden im Folgenden kurz aufgeführt:

¹³⁵ Die Zinselastizität des Geldes gibt die Änderung der Geldnachfrage an, wenn der Zins um einen bestimmten Wert steigt oder fällt.

- Nach der Zinstheorie (William Nassau Senior) ist der Zins eine Belohnung für Enthaltksamkeit hinsichtlich sofortigen Verbrauchs (Reward for Abstinence, Abstinenztheorie).
- Ähnlich lautet die Zinstheorie von Cassel: Der „Kapitalist“ ermöglicht durch sein „Warten“ eine Kapitaldisposition. Da dieses „Warten“ knapp ist (Wartetheorie), hat es einen Preis.¹³⁶ Ähnlich beurteilt das Keynes. Für ihn ist der Zins eine Art Belohnung für den Konsumverzicht.¹³⁷
- Die Kapital- und Zinstheorie (Eugen von Böhm-Bawerk) geht davon aus, dass eine Gütereinheit „morgen“ weniger wert ist als heute (Zeitpräferenz). Demnach wird nur dann auf Konsum verzichtet (= Sparen), wenn der zukünftige Konsum durch das Sparen größer ist als der heutige mögliche Konsum. Dieses Mehr ist ein Entgelt für das Sparen, der Zins.¹³⁸
- Die Zinstheorie von Ohlin, Robertson und Lerner besagt, dass die Höhe des Marktzinses einerseits durch das verfügbare Kreditangebot und die Nettoveränderung der Geldmenge, andererseits durch die Kreditnachfrage (Investition und Erhöhung der Kassenhaltung) bestimmt wird.¹³⁹

Unabhängig von diesen Zinstheorien kann der Zins zum Beispiel staatlich reglementiert oder von einer Zentralbank weitestgehend vorgegeben werden. Seine Höhe ist dann vom Marktgeschehen bestimmt (Zinserhöhung zur Konjunkturdämpfung) und soll dieses beeinflussen.

Beispiel 29: Zinsdiktat der EZB

Das Zinsdiktat der EZB bestand während der Negativzins-Phase

- *in der Ausweitung der Geldmenge weit über das Wirtschaftswachstum hinaus,*
- *im Festsetzen eines negativen Leitzinssatzes, der sich weit außerhalb der Spanne des natürlichen Zinses bewegte,*

136 Gabler Wirtschaftslexikon. <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/71542/abstinenz-theorie-v4.html> (geladen am 10.07.2012).

137 Finanz Lexikon. http://www.finanz-lexikon.de/zinstheorie_4602.html (geladen am 10.07.2012).

138 Der Ursprung des Zinses ist die unterschiedliche Bewertung gegenwärtiger und zukünftiger Güter derselben Art. Daraus folgt, dass, um bei einer zeitweisen Überlassung von Gütern, inklusive des Gutes Geld, Äquivalenz des Wertes der Leistung mit der Gegenleistung herzustellen, bei der Rückgabe eine größere Menge als die erhaltene gegeben werden muss, und zwar mit dem Zins als der mengenmäßigen Differenz der beiden. Vgl. Schulak und Unterköfler 2009, S. 56.

139 Gabler Wirtschaftslexikon. <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/71542/abstinenz-theorie-v4.html> (geladen am 10.07.2012); www.economia48.com: die große Enzyklopädie der Wirtschaft. <http://economia48.com/deu/d/loanable-funds-theory/loanable-funds-theory.htm> 2009 (geladen am 10.07.2012).

- im zinsdrückenden Kauf von Anleihen im großen Maßstab, wodurch sogar indirekte Staatsfinanzierung betrieben wurde.¹⁴⁰

4.3.2 DER ZINS AUS RELATIVITÄTSÖKONOMISCHER SICHT

Grundsätzlich gilt, dass sowohl der Darlehensgeber als auch der Darlehensnehmer den Zins – analog zum Preisakzeptanzgesetz – akzeptieren muss, damit es zu einem Darlehensabschluss und somit zu einer Zinsvereinbarung kommt.

Bei der keynesianischen Betrachtungsweise der Zinspolitik einer Zentralbank wird unterstellt, dass es bei einem tieferen Zins (Preissenkung für Geld) quasi automatisch zu einer erhöhten Darlehensnachfrage und infolgedessen zu einer konjunkturellen Belebung kommen müsse. Ein solcher Automatismus kann aber nach relativitätsökonomischer Betrachtung nicht unterstellt werden. Voraussetzung ist nämlich, dass potentielle Darlehensnehmer ein Darlehen auch sinnvoll einsetzen können und wollen und dass Darlehensgeber bereit und in der Lage sind, mehr Darlehen bei tiefen Zinsen zu vergeben; denn für beide gilt das P/N-Theorem.

Für den Darlehensgeber muss der Zins (Z_g) – der für ihn wesentlicher Bestandteil positiver Effekte (P) seines Tuns ist – größer sein als

- der Aufwand,
- die Risiken,
- die bis zur Tilgung entstehenden Kaufkraftverluste, sowie
- der Verzicht auf positive Effekte, die er durch eine andere Verwendung des Geldes hätte.

Diese vier negativen Elemente müssen – wegen des P/N-Theorems – durch die positiven Effekte – hier der Zins (Z_g) – überkompensiert werden:

$$Z_g > \kappa \{N_g\}$$

Für den Darlehensnehmer muss der Zins (Z_n) – Bestandteil seiner negativen Effekte (N) – kleiner sein als seine erwarteten kombinatorischen (κ) Vorteile (P_n):

¹⁴⁰ Wenn in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen wurde, dass die Käufe „nur“ auf dem Sekundärmarkt geschahen, also nicht preisbestimmend wären und auch keine (bei Staatsanleihen) Staatsfinanzierung wären, so ist diese Argumentation irreführend; denn die Wertpapierhändler wussten, dass die EZB die von ihnen auf dem Primärmarkt erworbenen Anleihen kaufen würde.

$$Z_n < \kappa\{P_n\}$$

Die erwarteten kombinatorischen positiven Effekte (P) können sich ergeben aus:

- dem erwarteten vorgezogenen Konsumgenuss oder
- den durch einen Kredit ermöglichten Investitionen (Investitionsdarlehen), aus denen beispielsweise Produktionsvorteile, Mengenvorteile, Wettbewerbsvorteile usw. erwachsen können.

Auch für den Darlehensnehmer gilt also, dass er das erwartete P/N-Niveau in Folge der Darlehensgewährung größer einschätzt. Daraus ergibt sich ein vom Darlehensgeber und Darlehensnehmer akzeptierbarer Zins (Z):

$$Z_n = \kappa\{P_n\} \leq Z \geq Z_g = \kappa\{N_g\}$$

Anmerkung: Es sei nochmals darauf hingewiesen, dass es sich hier um eine Denk- und nicht um eine mathematische Formel handelt. Die Denkformel soll lediglich dazu dienen, das Prinzip verständlich zu machen.

4.3.3 AUSFALL DES ZINSREGULATIVS

Indem das Handeln der Akteure durch das P/N-Theorem bestimmt ist und der Zins das P/N-Niveau mitbestimmt, lenkt die Zinshöhe zwar tendenziell den Kapitalstrom (Kapitallenkungsfunktion), ist aber nur ein Faktor von vielen.

Beispiel 30: Zinsregulativ

Ein Hausbesitzer hatte sein Haus zu 60 % für 5 Jahre mit 2,5 % Zinsen tilgungsfrei beliehen. Steigen nach 5 Jahren die Zinsen auf 6 % und hat er keine Rücklagen, um das Darlehen zu tilgen, so kann er das Darlehen gar nicht zurückbezahlen. Er muss nach einem Ausweg suchen und deswegen ggf. den höheren Zins einer Anschlussfinanzierung akzeptieren. Der gestiegene Preis (Zins) führt also nicht zwangsläufig zu einer geringeren Nachfrage, senkt nicht automatisch das Kreditvolumen.

Sieht ein Investor hohe Gewinnchancen und erwartet er zukünftig weiter steigende Zinsen, so kann er sich veranlasst sehen trotz gestiegener Zinsen Kredite aufzunehmen.

Dass Kreditgeber trotz unauskömmlich tiefen Zinsen (geringe P) Kredite vergaben, war während der Negativ-Zinsphase der EZB zu beobachten:

Der Kreditgeber muss gemäß P/N-Theorem mit dem Zinserlös sowohl seine Kreditkosten¹⁴¹ (Teil seiner N) als auch seine Kreditrisiken (ebenso Teil von N) abdecken. Je höher die Zinsdifferenz zwischen ver- und geliehenem Geld (Zinsspread) ist, desto mehr lohnt sich für die Kreditgeber das Geschäft. Je tiefer die Kreditzinsen sind, desto weniger Spielraum hat er, um Kreditkosten und -risiken abzudecken. Daraus ergibt sich eine Konsequenz: Unterschreitet der Zins eine bestimmte Zinsspread-Schwelle, dann führen Kosten und Risiken der Kreditvergabe zu Verlusten bei den Kreditgebern. Das Kreditangebot müsste in Richtung Null-Zinsspread theoretisch auf null fallen – schon deswegen, weil dann die Kreditrisiken nicht mehr gedeckt sind.

Wenn Banken dennoch Kredite vergaben, so deswegen, weil einerseits Barbestände der Banken bei der EZB durch Negativzinsen belastet wurden, andererseits weil sich Banken im Rahmen der TLTRO-Geschäfte zu Negativzinsen refinanzieren und weniger Sicherheiten hinterlegen mussten.¹⁴²

Banken wurden dadurch ggf. in unrentable Kreditgeschäfte gedrängt und gerieten in eine Kreditfalle: Die Zinserträge deckten die Risiken nicht.

*Exkurs 1: Die **Heile-Welt-Illusion**. Da derjenige Kreditnehmer, der nur sehr geringe Zinsen zahlen muss, kaum in Zins-Zahlungsverzug geraten kann, sinkt die Zahl notleidender Kredite. Das suggeriert eine heile Kreditwelt. Die mögliche Folge: Kredite werden leichtfertiger beantragt und vergeben.*

*Exkurs 2: Das **Kredit-Dilemma**. Einerseits verlieren die Barbestände der Banken durch Negativzinsen Geld, andererseits gehen sie bei der Kreditvergabe Risiken ein, die ggf. durch den Zinsspread nicht gedeckt sind.¹⁴³*

Was für Folgen der Ausfall des Zinsregulativs zeitigen kann, war am Beispiel der Einheitswährung Euro zu beobachten. Bei einer Einheitswährung bleibt dem einzelnen Land eine autonome Zinspolitik verwehrt; denn eine für den gesamten Währungsraum zuständige Zentralbank gibt den Basiszinssatz für alle im Währungsverbund befindlichen Staaten einheitlich vor. Lediglich

141 Dazu zählen Personal-, Raum- und natürlich auch Geldbeschaffungskosten.

142 In: EZB-Jahresbericht zur Aufsichtstätigkeit 2020, EU-Dok 93/2021: <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/annual-report/html/ssm.ar2020~1a59f5757c.de.html#toc19> (letzter Zugriff: 30.01.2022).

Die Liquiditätsdeckungsquote (Liquidity Coverage Ration LCR) darf im Rahmen des TLTRO-Programms der EZB unterschritten werden. TLTRO III ermöglicht die Kreditaufnahme bei der Notenbank zu -1% Zinsen und stützt die Ergebnisse der Banken. Finanz-szene.de, 29.04.2021: Warum steht die Deutsche Bank so gut da? Fünf Erklärungen <https://finanz-szene.de/banking/warum-steht-die-deutsche-bank-so-gut-da-fuenf-erklarungen/> (letzter Zugriff: 29.01.2022).

143 Wie problematisch das sein kann, zeigt die aktuelle Corona-Lockdown-Krise, infolge der vermeintlich sichere Kreditgeber (z. B. aus dem Bereich der Touristik) überraschend zu offensichtlichen Risikofällen werden.

Bonitätsunterschiede führen dann zu Zinsabweichungen. Es ist daher nicht möglich, den unterschiedlichen Konjunkturzyklen der einzelnen Länder innerhalb einer Währungsunion durch eine gezielte Zins- oder Geldmengenpolitik angemessen Rechnung zu tragen. Die EZB war nicht in der Lage, auf regionale Unterschiede zu reagieren. Das führt in Teilen zu unverhältnismäßig tiefen Zinsen.

Die durch die Einheitswährung erzwungene Nivellierung des Basiszinssatzes bewirkt, dass die Zinshöhe ihre ausgleichende Kapitallenkungs- und Disziplinierungsfunktion verlieren kann. Eine Einheitswährung in einem inhomogenen Wirtschaftsraum verhindert es, eine sachgerechte Zins- und Geldmengenpolitik betreiben zu können! Das Zinsregulativ wirkt nicht. Es kann deswegen zur Fehllenkung von Kapitalströmen kommen.¹⁴⁴

4.4 INFLATION UND DEFLATION

Inflation ist ein anhaltender Prozess allgemeiner Preissteigerungen. Eine Deflation ist das Gegenteil, nämlich die Zunahme der Kaufkraft einer Währung.

4.4.1 KLASSISCHE ERKLÄRUNGSMODELLE DER INFLATION/DEFLATION

Da in der Regel die Umlaufgeschwindigkeit (v) und die Wirtschaftsaktivität (y) als relativ stabil angesehen werden, ist folglich bei steigender (sinkender) Geldmenge eine inflationäre (deflationäre) Geldwertentwicklung zu erwarten. Die Quantitätsgleichung lautet:

$$m \times v = p \times y$$

m = Geldumlaufmenge (Geldmenge der Zentralbank),

v = Umlaufgeschwindigkeit, p = Preis

y = Wirtschaftsaktivität (reales Bruttoinlandprodukt)

Daraus ist abzuleiten:

$$P = M \times v / Y$$

¹⁴⁴ Siehe Teil D, Kap. 4.: Immobilienblase in Spanien.

Es gibt drei Erklärungsansätze:

A) Monetäre Inflationserklärung

- Nach der Quantitätstheorie verhält sich das Preisniveau proportional zur Geldmenge. Dabei wird unterstellt, dass ein Mehr an Geld die Nachfrage erhöht – wer mehr hat, gibt auch mehr aus. Der unmittelbar mit der Geldmenge steigenden Nachfrage steht real kein Mehr an Produkten gegenüber, so dass ein Nachfrageüberhang die Preise steigen lässt.
- Monetäre Erklärungsansätze
 - Nach der Friedmanschen Theorie führt eine Ausweitung der Geldmenge kurzfristig zu einem Anstieg des realen Wachstums. Erst langfristig verschwindet dieser reale Effekt und es kommt zu einem dauerhaften Preisanstieg.
 - Die Schule der rationalen Erwartungen unterstellt eine unmittelbare Reaktion der Wirtschaftsakteure auf Geldmengenänderungen (Lohn-, Preis-, Zinsänderungen): Geldmengenerhöhungen führen zu Inflation.
 - Die keynesianische Theorie unterstellt eine Geldmengenausweitung als Folge einer Zinssenkung, da diese die Investitionstätigkeit anregt. Dadurch steigt über den Einkommensmultiplikator die Gesamtnachfrage um das X-fache. Herrschte in der Ausgangssituation Vollbeschäftigung, kommt es nun zu Inflation.

B) Realwirtschaftliche Gründe für Inflation können sein:

- nachfrageinduziert, wenn die Nachfrage das reale Sozialprodukt übersteigt (sogenannte inflatorische Lücke) oder
- angebotsinduziert. Sie resultiert aus:
 - preistreibendem Gewinn (z.B. bei übermäßiger Marktmacht) oder
 - Kostensteigerungen, die den Produktivitätsfortschritt übersteigen (z.B. bei besonders hohen Rohstoff- oder Energiepreissteigerungen).

C) Importierte Inflation, die entstehen kann durch:

- Preissteigerungen importierter Güter (indirekte Inflation),
- Ausweitung des Exportes (indirekte Inflation), sofern dadurch das inländische Güterangebot (bei gleichbleibender Inlandsnachfrage) reduziert wird.

Vereinfacht ausgedrückt besagt die theoretische Ökonomie, dass Inflation (Deflation) entsteht, wenn die Geldmenge stärker (weniger) wächst als das Güterangebot.

4.4.2 DAS RELATIVITÄTSÖKONOMISCHE ERKLÄRUNGSMODELL DER INFLATION/DEFLATION

Aus der Vergangenheit ist bekannt, dass die Geldmenge in der Eurozone zwischen 2007 und 2022 deutlich stärker stieg als das BIP und die Inflation. Eine enge Korrelation zwischen Geldmenge und Inflation, wie sie einige Modelle nahelegen, scheint daher nicht gegeben zu sein.

Da das P/N-Theorem das ökonomische Tun begründet und somit auch den akzeptierten Preis erklärt, vermag es auch die Gründe der Inflation zu erklären: Danach kann eine allgemeine Preissteigerung (=Inflation) verursacht werden durch:

- Kostensteigerungen, die höher sind als die Steigerung der wirtschaftlichen Effizienz:
 - Lohnkosten (Lohn-Preisspirale)
 - Energiekosten,
 - Bürokratiekosten, vermehrte Auflagen,
 - Steuer- und Abgabenerhöhung,
 - importierte Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffe, Vorprodukte

Zur Kompensation der gestiegenen Kosten der Produzenten (N) versuchen sie die Preise (P) zu erhöhen.

- Interne und externe Schocks, die zu Engpässen oder einer höheren Nachfrage führen. In der Absicht, das P/N-Niveau durch Verknappung nicht zu tief sinken zu lassen, sind Produzenten und Konsumenten bereit, mehr zu zahlen.

Beispiel 31: Inflation durch einen Schock

Die infolge der COVID-Pandemie erfolgten Lieferkettenengpässe, verknappten das Angebot gleich in mehreren Bereichen. Als substituierbare Güter nicht (wie bei Chips) oder nicht preiswert genug (Energie) zur Verfügung standen, konnten Anbieter durch Preiserhöhungen ihr P/N-Niveau steigern und Nachfrager ggf. ein zu starkes Absinken ihres P/N-Niveaus verhindern: Ein Verbraucher wird trotz höherer Preise Heizöl kaufen, wenn sein Heizöltank leer ist, er im Winter nicht frieren will und er keine preiswerte Alternative sieht.

- Produktverbesserung/neue Produkte:
Produkte mit erweiterten oder verbesserten Nutzungsmöglichkeiten steigern die P der Nutzer, die deswegen bereit sind, mehr zu bezahlen, ohne dass sich ihr P/N dadurch verschlechtert.

- Verkürzte Nutzungszeiten:
Eine kürzere Lebensdauer führt zu einem früheren Ersatzbedarf. Um das P/N-Niveau zu halten, sind dann vorzeitige Käufe erforderlich. Dies gibt den Herstellern die Möglichkeit, ihre Preise zu steigern.
- Einkommenssteigerungen:
Eröffnen die Möglichkeit (Können), das P/N-Niveau durch Konsum oder Investitionen zu erhöhen.
- Sorge vor Preissteigerungen:
Erwartete Preissteigerungen können dazu verleiten, Käufe vorzuziehen, um zukünftig Kosten einzusparen und auf diese Weise das P/N-Niveau zu erhöhen oder ein Absinken zu vermeiden.

Beispiel 32: Inflation durch Angst

„Hamsterkäufe“ sind denkbar, wenn die Sorge, in Zukunft bestimmte Waren nicht mehr oder nur zu höheren Preisen erhalten zu können, zum „Kauf um jeden Preis“ animiert. Den Anbietern bietet dies die Möglichkeit, ihre Güter teurer zu verkaufen.

- Gesteigertes Anspruchsdenken:
Steigen die Ansprüche schneller als der Verdienst, erscheint das Sparen (P) weniger werthaltig, so dass mehr ausgegeben wird, um das P/N-Niveau zu steigern.
- Mangel an Alternativen:
Im Rahmen der generellen Konkurrenz¹⁴⁵ kann ein Mangel an Alternativen zu Akkumulationseffekten führen. Wenn diese zu einer sektoralen Überhitzung führen, kommt es zu einer sektoralen Inflation.

Beispiel 33: Sektorale Inflation

In Folge des geringen allgemeinen Zinsniveaus (ab ca. 2009) und staatlicher Schuldenkrisen sahen sich viele Anleger veranlasst, in Immobilien und Aktien zu investieren. Dort konnten höhere Renditen erzielt werden. Die Preise stiegen in diesen Bereichen, es kam zu einer sektoralen Inflation.

- Euphorie:
Sieht die Zukunft rosig aus, verleitet dies zu vorgezogenem oder erhöhtem Konsum/Investition, dem kein entsprechendes Mehr an Leistung gegenübersteht (s. gesteigertes Anspruchsdenken).

¹⁴⁵ Vgl. Kap. 3.3.: „Das Prinzip der generellen Konkurrenz“.

Für eine Deflation gilt die Umkehrung des Gesagten. Ein besonderer Effekt bedarf aber einer näheren Erläuterung:

Es ist zwischen Einkommen und Vermögen zu unterscheiden. Vermögen ist erspartes oder ererbtes Einkommen. Einkommen (E) sind in dem hier zu erörternden Zusammenhang alle geldwerten Vorteile (z. B. Lohn, Sach- und Sozialleistungen des Staates ...). Das Einkommen wird entweder investiert, konsumiert (zusammen Verbrauch = V) oder gespart (S).

$$E = V + S$$

Dabei gilt:

$$V = \sum_{i=1}^n (m_i \times p_i) + K$$

m_i := Menge des gekauften Produktes i

p_i = Preis des gekauften Produktes i

K := Kredit

Bei Einkommenseinbußen kann der Verbrauch nur zu Lasten der Ersparnisse (S) gleichbleiben. Da die Ersparnisse und die Kreditfähigkeit endlich sind, muss der Verbrauch bei weiter steigenden Preisen schließlich abnehmen. Im Umkehrschluss gilt: Wird mehr gespart, sinkt der Verbrauch und damit die Nachfrage.

Beispiel 34: Deflation infolge von Angstsparen

Droht allgemein ein Verlust an Arbeitsplätzen, so gewinnen Ersparnisse relativ zum Konsum an Wert; denn sie schützen vor drohender Armut. Nehmen in dieser Situation die Produzenten die Preise zurück, um den Konsum zu befeuern, kommt es zu deflatorischen Tendenzen.

Ergänzungen:

- 1.) Als Folge des Prozesses der „schöpferischen Zerstörung“¹⁴⁶ kann eine gewisse Inflation als „natürlich“ angesehen werden, weil Produkte veralten und damit die zu ihrer Herstellung erforderlichen Produktionsverfahren und -Anlagen im Laufe der Zeit an Wert verlieren, wodurch das damit verdiente Geld entsprechend an Wert einbüßen müsste (natürliche Inflation).
- 2.) Die üblichen Maßnahmen, wie monetaristische Geldmengensteuerung, die Geld-, Fiskal- und Einkommens- und Ordnungspolitik sind – wie

¹⁴⁶ Siehe Teil A, Kap. L: „Die Subjektive Wertlehre“.

dargelegt – nur einige Möglichkeiten, die Inflation zu beeinflussen. Die vorgeschlagene ökonomische Sichtweise öffnet den Blick für Einflüsse der Psychologie, Sinn- und Wertediskussion, allgemeinen Wirtschaftspolitik, Gesellschaftspolitik und dergleichen mehr.

- 3.) Preissteigerungen infolge von Lieferengpässen wie bei der Corona-Krise oder infolge des Russland-/Ukraine-Krieges können nicht durch Zinserhöhungen bekämpft werden! Es gilt nach wie vor der Königsweg: Fehlentwicklungen bekämpft man am besten durch Beseitigung der Ursachen.

In Kap. 1.1 Beispiel 1 wurde auf die modifizierte Phillips-Kurve verwiesen. Sie unterstellt eine hohe Abhängigkeit von Arbeitslosigkeit und Inflation: Sinkende (steigende) Arbeitslosigkeit führt demnach zur sinkenden (steigenden) Inflation. Das ist schon deswegen logisch, weil die Marktmacht der Arbeitnehmer bei sinkender Arbeitslosigkeit tendenziell steigt (Mangel an Arbeitskräften) und so die Löhne befeuert. Löhne aber sind ein Kostenfaktor und bestimmen deswegen die Preise mit. Doch wenn andere Preise (z. B. für Energie) stärker schwanken, sinkt der Einfluss von Lohnsteigerungen auf die Preise und damit auf die Inflation. So konnte es – wie in den beschriebenen Ölkrisen – dazu kommen, dass die plötzlich gestiegenen Ölpreise (Ölpreisschock) zu höheren Preisen (also Inflation) führten, die zugleich die Konjunktur und damit die Nachfrage nach Arbeitsplätzen dämpfte. Ergebnis: steigende Inflation und steigende Arbeitslosigkeit.

5. KONJUNKTURTHEORIE

„Coniunctura“ bedeutet ursprünglich, „eine sich aus verschiedenen Erscheinungen ergebende Lage“. Mit Konjunktur wird heute eine allgemeine Veränderung der Geschäftslage bezeichnet, welche die Nachfrage- sowie Produktionsschwankungen und somit eine Veränderung des allgemeinen Auslastungsgrades der Produktionskapazitäten bewirkt.

Die Konjunkturtheorie ist bestrebt, die Ursachen der Konjunkturschwankungen zu ergründen, um mittels einer geeigneten Konjunkturpolitik die Konjunktur im Hinblick auf wirtschaftspolitische Ziele beeinflussen zu können.

5.1 DIE KLASSISCHEN KONJUNKTURTHEORIEN

Im allgemeinen werden zwei voneinander abweichende Grundauffassungen zur Konjunkturtheorie in Marktwirtschaften vertreten: Während eine Grundauffassung besagt, dass ein marktwirtschaftliches System grundsätzlich von sich aus zu einem Gleichgewicht tendiert, geht die andere vom Gegenteil aus.

Exogene Konjunktur-Erklärungsmodelle

Geht man davon aus, dass ein marktwirtschaftliches System von sich aus nach einem Gleichgewicht strebt, so müssen die beobachteten Schwankungen „von außen“ in die Wirtschaft hineingetragen werden. In diesem Fall spricht man von exogenen Konjunkturerklärungsmodellen, deren prominente Vertreter Jean-Baptiste Say und David Ricardo sind. Solche exogenen Ursachen sind beispielsweise der technische Fortschritt oder die Bevölkerungsentwicklung. Auf solche exogenen Ursachen reagiert die Wirtschaft z. B. mit Veränderungen der Löhne, der Preise oder der Zinsen.

- Nach Joseph Alois Schumpeter veranlassen neue Erfindungen den „dynamischen Unternehmer“, neue Produkte herzustellen, mit denen er zunächst monopolähnliche Gewinne erziele. Diese belebten die Wirtschaft und bewegten andere Unternehmer dazu, selbst ähnliche Produkte zu erzeugen. Das dadurch erhöhte Angebot führe zu sinkenden Preisen und

abnehmenden Gewinnen, welche den Wirtschaftsabschwung einleiten. Ein neuer Konjunkturaufschwung setze erst mit neuen Erfindungen ein, die die Unternehmer ökonomisch nutzten und somit der Wirtschaft neue Impulse gäben.

- Auch nach Milton Friedman seien konjunkturelle Fehlentwicklungen eher das Ergebnis exogener Prozesse. Er begründet dies damit, dass Wirkungsweisen und Wirkungszeitpunkte staatlicher Eingriffe nicht sicher vorauszusehen seien, wodurch sie sich zur Unzeit und in ungewollter Weise auswirken könnten.
- Nach Friedrich August von Hayek wurde die Weltwirtschaftskrise durch Fehlinvestitionen von Unternehmen und Banken als Folge einer verfehlten Geld- und Wirtschaftspolitik ausgelöst. Konjunkturzyklen seien die Folge der Abweichung des Zinsniveaus von einem Zins, bei dem sich Sparen und Investieren die Waage halten.
- Zu den exogenen Konjunktur-Erklärungsmodellen zählen auch die politischen Optimierungsmodelle. Ihnen gemäß greift die Politik – vornehmlich vor Wahlen – in das Wirtschaftsgeschehen ein, um sich dadurch (Wahl-)Vorteile zu verschaffen.

Die exogenen Erklärungsmodelle werden in der Neoklassik weitergeführt, indem beispielsweise auch die Stimmungslage der Akteure berücksichtigt wird. Kommt es infolge von exogenen Störeinflüssen nach einer gewissen Zeit nicht zu einem Gleichgewichtszustand, so seien die Gründe dafür ebenfalls exogener Art. Sie könnten bestehen in: staatlichen Eingriffen, Mindestlöhnen oder Wettbewerbsbeschränkungen.

Endogene Konjunktur-Erklärungsmodelle

Wahrscheinlich angeregt durch die Krisentheorien von Karl Marx, Friedrich Engels, Thomas Robert Malthus, Jean-Charles-Léonard Simonde de Sismondi und nach den Erfahrungen mit der Weltwirtschaftskrise, zweifelte John Maynard Keynes daran, dass Ungleichgewichte durch endogene Faktoren zum Ausgleich gelangen könnten, sich also eine freie Wirtschaft gleichsam automatisch selbst reguliere und stabilisiere. Keynes glaubte vielmehr, dass die gleichgewichtsorientierte Vollbeschäftigungstheorie keine Gültigkeit habe.¹⁴⁷ Die endogenen Konjunktur-Erklärungsmodelle unterstellen,

¹⁴⁷ Er verwarf die Markträumungsannahme (Saysches Gesetz, Stabilität, Preisflexibilität, Annahme über das rationale Maximierungsverhalten, Annahme vollständiger Konkurrenz und Annahme der vollständigen Voraussicht.

dass ein Wirtschaftssystem aus sich heraus Ungleichgewichte erzeugt und dadurch Mechanismen anstößt, die es in Schwingungen versetzt.

Bei den endogenen Erklärungsmodellen sind insbesondere erwähnenswert:

- Die Überinvestitionstheorie (u. a. von Gustav Cassel, Arthur Spiethoff) geht davon aus, dass Konjunkturschwankungen dadurch hervorgerufen werden können, dass in einer Boom-Phase zu hohe Investitionskapazitäten aufgebaut würden, die den Konsum deutlich überstiegen.
 - Dadurch, dass in Folge eines Lohn-Lags¹⁴⁸ die Löhne langsamer stiegen als die Preise, ergäben sich für Unternehmen hohe Gewinnspannen und übersteigerte Gewinnerwartungen. Diese veranlassten Unternehmen zu zusätzlichen Investitionen zur Ausweitung der Konsumgüterproduktion, woraufhin dem entsprechenden Konsumgüterangebot eine zu geringe Nachfrage gegenüberstehe.
 - Steigen die Investitionen stärker (Aufschwung) als der Konsum, so entstehe nach einiger Zeit ein gravierendes Ungleichgewicht zwischen den relativ zu großen Kapazitäten der Investitionsgüter und der relativ zu niedrigen Nachfrage nach Konsumgütern. Daraufhin würden Investitionsprojekte nicht weitergeführt und auch neue nicht in Angriff genommen, wodurch ein wirtschaftlicher Abschwung eingeleitet werde.

Die Initialzündung für einen Aufschwung liege

- entweder in der Diskrepanz zwischen der Verzinsung der Investitionen („natürlichem“ Zinssatz¹⁴⁹) und der Verzinsung auf dem Kapitalmarkt (dem Marktzins¹⁵⁰) (monetäre Überinvestitionstheorie) oder
- in nicht-monetären Effekten begründet (nicht-monetäre Überinvestitionstheorie).
- Die Unterkonsumtionstheorie (u. a. von E. Lederer, E. Preiser) sieht die Ursachen für die, die Konjunktur störenden Ungleichgewichte darin, dass die Nachfrage hinter dem Angebot zurückbleibe.
 - Wenn ein zu großer Anteil des Einkommens gespart werde, so stehe dem zu niedrigen Konsum ein zu hohes Angebot gegenüber und die Nachfrage könne dem Angebot nicht folgen.

148 Lohn-Lag bezeichnet den Sachverhalt, bei dem die Entwicklung der Effektivlöhne der Entwicklung der Gewinne mit Verzögerung nachfolgt.

149 Der „natürliche“ Zinssatz ist hier derjenige, den ein Investor aus einer Investition erzielt. S. auch Teil A, Kap. N.

150 Der Marktzins ist derjenige Zinssatz, der auf dem Kapitalmarkt gilt.

- Die monetäre Konjunkturtheorie (u. a. von Ralph George Hawtrey, Knut Wicksell) sieht die Ursachen der konjunkturellen „Schwingungen“ in destabilisierenden Geld-, Finanz- und Kreditpolitiken.
 - Zu hohe (niedrige) Zinsen verteuerten (verbilligten) fremdfinanzierte Investitionen erheblich und würden potentielle Investoren dadurch zu verminderter (vermehrter) Investition veranlassen, wodurch ein Abschwung (Aufschwung) eingeleitet würde.
- Die neoklassische Konjunkturtheorie würdigt neben monetären Gedanken insbesondere rationale Erwartungen, die die Wirtschaftsakteure gedanklich vorwegnehmen.¹⁵¹
- Die sogenannten modernen Theorien versuchen, den Verlauf der Konjunktur mit formalen Modellen zu erklären. Beispielsweise wird unterschieden zwischen den
 - deskriptiven Konjunkturmodellen, bei denen die Schwankungen auf Zeitverzögerungen zurückzuführen sind und
 - den ökonometrischen Konjunkturmodellen, welche die historische Entwicklung einer Wirtschaft auf der Basis theoretischer Überlegungen abzuschätzen versuchen.

Wer all diese Aspekte vergleichend würdigt, der kommt nicht umhin festzustellen, dass die Konjunkturtheorien zwar jeweils in sich logisch, aber im Einzelfall

- unvollständig sind, wenn der Unternehmer als alleiniger Motor der Wirtschaft dargestellt wird, die Investitionen angeblich die maßgebliche Rolle spielen, die Konsumenten oder Sparer weniger Beachtung finden, das Ganze, die psychologische Stimmungslage, Ersatzgüter aus dem Blick geraten, oder
- von unrealistischen Annahmen ausgehen, etwa dann, wenn unterstellt wird, dass ein Wirtschaftsakteur ausschließlich rational entscheidet oder die Akteure vollständig informiert seien (in der neoklassischen Theorie zum Beispiel bei dem Modell des „homo oeconomicus“).

Daraus folgt: Zwar erklären die Konjunkturtheorien treffend einzelne Aspekte konjunktureller Veränderungen, vermögen jedoch nicht die Komplexität der Realität in Gänze widerzuspiegeln.

151 Vgl. Kap. 2.1.1.1. V: ... „Antizipation des Erwarteten“.

5.2 KONJUNKTURTHEORIE – DER RELATIVITÄTSÖKONOMISCHE ANSATZ

5.2.1 GRUNDSÄTZLICHES

Alle klassischen Konjunkturtheorien lassen sich unter dem Dach der Relativitätsökonomie subsumieren.

Gemäß der Relativitätsökonomie handelt jeder Akteur – Käufer wie Verkäufer – in dem Bestreben, seinem Ziel – sein P/N-Niveau zu steigern – näherzukommen. Nicht das Wohl anderer, sondern sein eigenes Wohl liegt ihm am Herzen. Indem er nun das eine tut und das andere unterlässt, hat sein Handeln Auswirkungen, nicht nur auf ihn selbst (Innenwirkungen), sondern auch auf Dritte (Außenwirkungen).¹⁵² Die Summe dieser Wirkungen bestimmt den Gang der Wirtschaft. Diese können durch die Grundvoraussetzungen ökonomischen Handelns (das Können, Wollen und Dürfen) beeinflusst werden. Diese im Verlaufe der Zeit zu fördern und miteinander in ein ausgewogenes Verhältnis zu bringen, stärkt die Wirtschaft. Dies gilt sowohl aus Sicht der Anbieter als auch der Nachfrager.

Anmerkung: Erscheint die Zukunft erfolgsversprechend, sind Risiken nicht auszumachen oder werden sie unterschätzt, so mag mancher Konsument sich vor der Zeit einen Wunsch erfüllen und erbittet sich einen Vorschuss oder wagt mit Hilfe eines Kredites eine vorgezogene Anschaffung. In Erwartung höherer oder sicherer Einnahmen erscheinen Risiken weniger bedrohlich. So verschiebt sich die P/N-Relation zugunsten des Konsumierens oder Investierens. Ein sich ausbreitender Optimismus beflügelt die Konjunktur, während Unsicherheit und Pessimismus sie dämpft.

5.2.2 URSACHEN VON WIRTSCHAFTLICHEN SCHWÄCHEPHASEN UND GEGENMASSNAHMEN

Die Ursachen von wirtschaftlichen Schwächen können vielfältig sein. Immer sind sie mit ungenügendem oder nicht abgestimmtem Können, Wollen und

¹⁵² Siehe Kap. 3: „Über die Innen- und Außenwirkungen des Tuns“.

Dürfen oder einem Mangel an Zeit zu erklären. Im Folgenden werden hier einige genannt:

1. Eingeschränktes oder mangelhaftes Können

Das gilt beispielsweise, wenn Fachwissen oder Personal fehlt, um die Produkte in der potentiell nachgefragten Art und Qualität herzustellen, oder wenn es an Kaufkraft mangelt. Ob ein Betrieb „wegen Reichtums geschlossen“ wird oder aus Kapital- oder Ideenmangel, macht im wirtschaftlichen Ergebnis keinen Unterschied, sehr wohl jedoch bei Überlegungen zur Behebung der Mängel.

2. Ein mangelhaftes Dürfen

Ein Grund für Krisen kann in einem mangelhaften Ordnungsrahmen begründet sein, der

- infolge zu vieler Freiheiten angehende Mono- und Oligopole nicht in die Schranken weist, so dass sie den Markt beherrschen oder
- bei zu wenig Freiheiten (Bevormundung/Planwirtschaft) Entfaltungspotential ungenutzt lässt.

3. Ein Nicht-Wollen

Ein Nicht-Wollen resultiert aus einem erwarteten zu tiefen P/N-Niveau der sich bietenden Handlungsmöglichkeiten. Gründe können sein:

3.1 Selbstverschuldete Fehleinschätzung der P oder N

Durch Unkenntnis oder Fehlschlüsse in Folge von Modeerscheinungen, Gewöhnungseffekten, unbemerkte Veränderung der Situation, Selbsttäuschung usw.

Beispiel 35: Selbstverschuldete Fehleinschätzungen von P oder N

- Im Verlaufe der Immobilienblase in den USA stiegen die Preise länger als ein Jahrzehnt unablässig, wodurch das Risikobewusstsein für Immobilieninvestitionen fast vollständig verloren ging (Unterbewertung der N).¹⁵³ Dadurch kam es zur Selbsttäuschung: Durch die fortwährend steigenden Immobilienpreise erschienen für Kreditgeber Hypotheken sicher und für Kreditnehmer risikolos.

- Erst infolge der Subprime-Krise 2008 und der Schuldensituation einzelner Länder wurde die Fehleinschätzung von Chancen (P) und Risiken (N) der Banken – das Missverhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital – deutlich.

- Eine Staatsschuldenkrise resultiert aus einem Missverhältnis zwischen Einkommen (P) und Schuldenhöhe/Risiken (N) von Staaten.

153 Siehe dazu Teil D, Kap. 1: „Die Subprime-Krise“.

3.2 Manipulierte P oder N

Als Folge unvollständiger bzw. manipulierter Informationen, unhaltbaren Verheißungen oder künstlicher Fehlanreize usw. werden die natürlichen P/N-Relationen „verbogen“ und verleiten so zu Fehlschlüssen und -handlungen.

Beispiel 36: Fremdverschuldete Fehleinschätzungen von P oder N

Beispielsweise durch staatliche Subventionen oder künstlich gedrückte Zinsen, die die P/N-Relation bestimmten Tuns künstlich steigern, mit der Folge eines sektoralen Booms, der später aus Mangel an originärer Nachfrage kollabiert, wenn sich die Situation normalisiert.

3.3 Differenzen zwischen Absicht und Wirkung

Nicht immer zeitigen Handlungen die gewünschten Wirkungen und müssen ggf. korrigiert werden. Geschieht das in einem großen Rahmen, hat das konjunkturelle Relevanz.

Beispiel 37: Folge von Differenzen zwischen Absicht und Wirkung

Die Zinssenkung einer Zentralbank, die dazu führen soll, die Investitionstätigkeit anzuregen, kann das Gegenteil bewirken, wenn die Wirtschaftsakteure die Zinssenkung als Signal einer bevorstehenden konjunkturellen Abschwächung interpretieren. Dann können Investitionen ausbleiben.¹⁵⁴

3.4 Spannungen durch unterschiedliche Innen- und Außenwirkungen.

Wie in Kap. 3 gezeigt, können gutgemeinte Handlungen zu Außenwirkungen führen, die Spannungen erzeugen und so die Wirtschaft lähmen.

Beispiel 38: Probleme durch Unterschiede zwischen Innen- und Außenwirkungen

In der Absicht, ihren Gestaltungsspielraum auszuweiten (Innenwirkung), kann die amtierende Politik versucht sein, mehr Schulden zu machen. Die dadurch steigenden Zinsen (Außenwirkungen) belasten die gesamte Wirtschaft.

Außerdem: eine Überschuldung eines Staates schränkt später die Handlungsspielräume

a) der Regierung (wegen der Zinsen und Tilgungen) oder

b) diejenigen der Steuerzahler (wegen Steuererhöhungen)

ein und kann so zu politischen Spannungen führen, die die Wirtschaft insgesamt belasten.

¹⁵⁴ Untersuchungen zeigen, dass es längere Zeit dauern kann, bis sich die Zinspolitik der Zentralbank auf die Konjunktur auswirkt.

3.5 Allgemeine Sättigung

Eine allgemeine Sättigung – aus Mangel an der Möglichkeit, ein höheres P/N-Niveau zu erreichen – lähmt das Wollen.

3.6 Eine allgemeine negative Stimmungslage (Zukunftsängste)

Sie kann die verschiedensten Ursachen haben. Der Nutzen des Sparens (P) ist dann so groß, dass die P/N-Relationen des Konsums oder Investierens unattraktiv erscheinen.

Beispiel 39: Folgen depressiver Stimmungen

Erscheinen Arbeitsplätze bedroht bzw. die Zukunft zu vage oder glauben viele Menschen durch Abwarten höhere positive Effekte (P) erzielen zu können, dann gemahnt die Sorge um die Zukunft zu besonderer Vorsicht. Dann wird zu Lasten des Konsums oder einer Investition gespart, was die Wirtschaftstätigkeit bremst.

4. Ungenügendes Können

Unzureichendes Können, wie z. B. fehlende Massenkaufkraft, mangelnde Kreativität, fehlendes Fachwissen, fehlendes Kapital oder fehlende Risikobereitschaft, führen zur wirtschaftlichen Stagnation.

5. Missverhältnisse zwischen dem Können, Wollen, Dürfen und der Zeit

Aufgrund ungenügenden Könnens, Wollens, Dürfens oder aus Zeitmangel können gebotene Problemlösungen ausbleiben, was die Situation verschlimmert und die Wirtschaft belastet.

Beispiel 40: Missverhältnisse zwischen Können, Wollen, Dürfen und der Zeit

- Wird Kapital fehlgelenkt (z. B. durch Subventions-, Steueranreize, oder spekulative Effekte), so fließt Kapital über das originäre Maß hinaus in bestimmte Branchen, wodurch andere Branchen unterversorgt werden. Der so entstehende Überschuss auf der einen Seite führt zu Mängeln auf der anderen Seite. Kollabiert die Blase, so kommt es dort zur Kapitalvernichtung, ohne dass diese dazu führt, dass nun Kapital in unterversorgte Branchen fließt.

- Für eine Immobilienblase ist beispielsweise symptomatisch, dass die Preise schneller steigen als die Mieten und die Mieten schneller als die nachhaltigen Einkommen. Das (Kaufen-)Wollen steht dann in keinem angemessenen Verhältnis mehr zum (Bezahlen-)Können. Tiefe Kreditzinsen können dazu führen, dass dieser Sachverhalt nicht erkannt wird, weil niedrige Zinsen das (Kaufen oder Mietenzahlen-)Können vorübergehend stimuliert.¹⁵⁵

¹⁵⁵ Siehe Kap. 4.2.2.: „Über (Preis-)Blasen“.

- Das Missverhältnis von P und N in der Politik kann bei einer Staatsverschuldung dadurch hervorgerufen werden, dass die Politiker durch die Aufnahme von Krediten einen größeren finanziellen Handlungsspielraum erhalten (P), ohne für die Zinsen und Tilgungen aufkommen zu müssen (N).¹⁵⁶
- Die damals zulässige Unterkapitalisierung der Bankenbranche (das Verhältnis von Risiken/Eigenkapital war unverhältnismäßig), führte im Zuge der Subprimekrise in den USA und der Staatsschuldenkrise in Europa zur Bankenkrise.
- Ein Beispiel ist die Solarkrise in Deutschland: Dort wurde am Beginn des 21. Jahrhunderts die Gewinnung der Wind- und Solarenergie künstlich gefördert, indem den Produzenten von Solar- und Windstrom vom Staat eine Vergütung garantiert wurde, die weit über den Börsenpreis für Strom hinausging. Als diese Förderungen/Subventionen reduziert wurden, geriet die Branche in eine Krise.
- Mangelnde Zeit kann beispielsweise nur in bestimmten Situationen durch ein Mehr an Können (Einsatz von Fachkräften) ausgeglichen werden. Das erfordert dann aber zugleich auch ein erweitertes (Bezahlen der Fachkräfte durch Arbeitgeber) Können und Wollen.
- Ein ausgeweitetes Können kann einen Mangel am Dürfen nicht kompensieren. Im Gegenteil: Es kann sogar zur Frustration führen, wenn erlebt wird, dass man zwar etwas tun könnte, es aber nicht darf.
- Ludwig von Mises prophezeite 1927¹⁵⁷ die Weltwirtschaftskrise. Er begründete seine Voraussage damit, dass es bei zu niedrigen Zinsen zu einer Kreditschöpfung und einem ungesunden Boom komme, weil das billige Geld in unrentable Investitionen fließe. Anders ausgedrückt: Die gesamtwirtschaftliche Effizienz hatte sich signifikant verschlechtert, weil die P/N -Relation für Investitionen unnatürlich hoch war (Überinvestitionstheorie).

6. Verschleppung von Lösungen

Das Verschleppung von Lösungen kann an politischem Mangel an Können oder Wollen liegen.

Viele Schwächephase und Krisen ergeben sich aus einer Kombination der genannten Ursachen. Die zur Verfügung stehenden Instrumente sind insbesondere:

- ein Ordnungsrahmen, der das Dürfen bestimmt;
- Förderung von Bildung, Ausbildung und Forschung zur Stärkung des Könnens;
- die Geldmengen-, Zins-, Subventions-, Steuerpolitik, die das Können und Wollen beeinflusst;

¹⁵⁶ Näheres s. Teil C, Kap. 4.

¹⁵⁷ von Mises, Ludwig (1881-1973), österreichisch-amerikanischer Wirtschaftswissenschaftler: „Liberalismus“.

- des Weiteren kann eine Beeinflussung des Wollens durch ein Einwirken auf die psychologische Stimmungslage erfolgen, da diese die positiven (P) und negativen Effekte (N) (mit) bewertet.

Konjunkturpolitik sollte einerseits günstige Rahmenbedingungen für eine prosperierende Konjunktur schaffen und wirtschaftliche Schwäche überwinden helfen, andererseits Überhitzungen verhindern, die zu Blasenbildungen und zum anschließenden Kollaps führen können.¹⁵⁸

Die erstrebten Wirkungen von konjunkturellen Maßnahmen sind selten direkt, sondern – wegen der beschriebenen Innen- und Außenwirkungen – meist nur indirekt zu erreichen und am ehesten durch einen auf die Situation abgestimmten Maßnahmenkanon. Eine Wirtschaftspolitik, die die Wirtschaft eines Landes anregen will, muss sich also beispielsweise die Frage stellen: Was veranlasst die Wirtschaftsakteure zu Tätigkeiten, die den konjunkturpolitischen Zielen dienen und wie kann ein solches Tun durch einen Ordnungsrahmen, der dem P/N-Theorem entsprechen muss, befördert werden?

5.2.3 WIRKUNGEN VON ZINSÄNDERUNGEN AUF DIE KONJUNKTUR

Eine relativitätsökonomische Betrachtung von wirtschaftlichen Maßnahmen hilft, die verschiedenen ökonomischen Wirkungen aufzudecken. Systematisch sollten dazu die Einflüsse von Konjunkturmaßnahmen auf das Können, Wollen und Dürfen der Akteure im Verlaufe der Zeit betrachtet werden, um vor dem Hintergrund der Situation die Wirkungen abschätzen zu können.

Beispiel 41: Zinssenkungen und das Können

Zinssenkungen führen bezüglich des Könnens bei

- Konsumenten zu niedrigeren Sparerträgen und somit mit der Zeit zu einer sinkenden Konsumfähigkeit, wenn die Inflation höher ist als der Sparertrag. Da die Kreditzinsen sinken, können sich Konsumenten höhere Konsumkredite leisten.
- Banken wegen sinkender Sparguthaben zu abnehmender Kreditvergabemöglichkeit und
- Investoren/Kreditnehmern zu einem vermehrten Investitionspotential.

Bezogen auf das Wollen kommt es wegen des P/N-Theorems bei

- Konsumenten zu einer niedrigeren Sparbereitschaft und deswegen tendenziell zu steigender Konsumbereitschaft; das auch deswegen, weil Konsumkredite billiger werden,
- Banken wegen des geringeren Zinsspreads zum sinkenden Kreditangebot,

¹⁵⁸ Siehe Kap. 5.2: „Konjunkturtheorie – der relativitätsökonomische Ansatz“.

- Investoren/Kreditnehmern zu niedrigeren, den Gewinn steigernden Kapitalkosten. Das Wollen aller Akteure wird zudem von der gegenwärtigen Situation mitgeprägt: Herrscht eine allgemeine Unsicherheit, so sinken die Konsumneigung und Investitionsbereitschaft, weil konjunkturdämpfende Risiken allen Beteiligten zur Vorsicht raten (zunehmende negative Effekte, sinkende P/N-Relation).

Das Beispiel zeigt, was typisch ist: Eine Maßnahme (hier eine Zinssenkung) kann in konjunktureller Hinsicht bei den Akteuren unterschiedlich wirken und ist gemäß P/N-Theorem von vielen Faktoren mitbestimmt.¹⁵⁹

Zinssteigerungen würden gegenteilige Effekte haben, aber beispielsweise durch eine allgemein optimistische Stimmung konterkariert werden können.

Konjunkturdämpfung

Die Gefahren bei einer Konjunkturüberhitzung bestehen in der Blasenbildung und übersteigter Inflation (Siehe dazu Kap. 4.4 Inflation und Deflation, sowie Kap 4.2.2 Über (Preis-)Blasen). Nach hergebrachter Denkweise kann einer Konjunkturüberhitzung durch Zinssteigerungen Einhalt geboten werden. Durch die vielfältigen Wirkungen von Zinsen (s. Kap. 4.3 Über den Zins), wird hier angeregt, einer heißlaufenden Konjunktur durch gezielte, zeitweise Steuererhöhungen Einhalt zu gebieten. Würde beispielsweise die Mehrwertsteuer gezielt nur für bestimmte Branchen zeitweise angehoben, wäre der bremsende Effekt zielgenauer als bei einer Zinserhöhung, die alle Branchen gleichermaßen beträfe. Umgekehrt könnte natürlich auch die Konjunktur durch eine zielgenaue Mehrwertsteuersenkung stimuliert werden.

¹⁵⁹ Siehe Kap. 2.1.3: „Die Bewertung der positiven (P) und negativen Effekte (N) des Tuns“.

6. ANHÄNGE

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Dynamischer Regelkreis	30
Abbildung 2: Entstehung des Wollens	36
Abbildung 3: Äußere und innere Toleranz	45
Abbildung 4: Relativitätsökonomie – Wechselwirkungen	50
Abbildung 5: Das Tun	51
Abbildung 6: Das Interaktionsmodell der Ökonomie	53
Abbildung 7: Der Preis – das Preisakzeptanzgesetz	65

VERZEICHNIS DER BEISPIELE

Beispiel 1: Fehlerhafte Verallgemeinerung	3
Beispiel 2: Reaktionen auf Zinssenkungen	8
Beispiel 3: Positive Aspekte	16
Beispiel 4: Positive und negative Effekte	16
Beispiel 5: Wertsteigerung von Grundstücken	17
Beispiel 6: Grundvertrauen	18
Beispiel 7: Ultimatumspiel	18
Beispiel 8: Motive zum Kauf oder Verkauf von Aktien	20
Beispiel 9: Antizipationsgesetz (1)	20
Beispiel 10: Antizipationsgesetz (2)	21
Beispiel 11: Kombinatorische Effekte	27
Beispiel 12: Handlungsdruck	28
Beispiel 13: Wirtschaftliche Bedeutung der psychologischen Stimmungslage	29
Beispiel 14: Öko- und CO ₂ -Steuer	31
Beispiel 15: Herdenverhalten	34
Beispiel 16: Abnehmende positive Grenzeffekte	35
Beispiel 17: Kombinatorische Wirkungen	42
Beispiel 18: Strafe und die unerwartete Wirkung	44
Beispiel 19: Zeitpräferenzen	48
Beispiel 20: Innen- und Außenwirkungen (1)	52
Beispiel 21: Innen- und Außenwirkungen (2, 3, 4)	53
Beispiel 22: Der Weg zum Ziel	55
Beispiel 23: Mangelhafte Erfolgsrechnungen (1)	57
Beispiel 24: Mangel von Erfolgsrechnungen (2)	57
Beispiel 25: Generelle Konkurrenz	58
Beispiel 26: Generelle Konkurrenz	59
Beispiel 27: Preiselastizität	65
Beispiel 28: Preisblase	67
Beispiel 29: Zinsdiktat der EZB	71

Beispiel 30: Zinsregulativ	73
Beispiel 31: Inflation durch einen Schock	77
Beispiel 32: Inflation durch Angst	78
Beispiel 33: Sektorale Inflation	78
Beispiel 34: Deflation infolge von Angstsparen	79
Beispiel 35: Selbstverschuldete Fehleinschätzungen von P oder N	86
Beispiel 36: Fremdverschuldete Fehleinschätzungen von P oder N	87
Beispiel 37: Folge von Differenzen zwischen Absicht und Wirkung	87
Beispiel 38: Probleme durch Unterschiede zwischen Innen- und Außenwirkungen	87
Beispiel 39: Folgen depressiver Stimmungen	88
Beispiel 40: Missverhältnisse zwischen Können, Wollen, Dürfen und der Zeit	88
Beispiel 41: Zinssenkungen und das Können	90

INDEX

Abstinenztheorie	71	Faktor, der psychologische	29, 30
Äquivalenzprinzip	19	Framing-Effekt	32
Auswahlproblem	27, 57, 58	Friedman, Milton	82
Bacon, Francis	39	Gewinn	16
Bank-run	25	Gewöhnungseffekt	68
Bedürfnishierarchie	9	Giffen-Paradoxon	65
Bedürfnisse	8	Gneezy, Uri	44
Belohnen	31	Grenznutzentheorie	35
Bestrafen	31	Grundbedürfnisse	58
Das Dürfen	44	Grundprinzip allen wirtschaftlichen Handelns	12
Diversifikation, naive	32	Grundprinzip ökonomischen Handelns (GH)	22
Dürfen, äußeres	44	Grundvertrauen	18
Dürfen, inneres	44	Grundvoraussetzungen allen wirtschaftlichen Tuns	14
Effekte, kombinatorische	26, 27	Gruppendruck	34
Eigenverantwortlichkeit	54	Gruppenverhalten	33
Einkommenshypothese permanente	21	Gutenberg, Erich	40
Emergenz	42	Handelsschwelle	28
Empirismus	39	Handlungsdruck	68
Entlohnung, gerechte	42	Handlungsprinzip	12
Erfolg	9	Harmonisierung	46
Erfolgsdruck	34	Heile-Welt-Illusion	74
Erfolgsrechnungen	56	Heraklit	28, 46
Erwartungen	20	Herdenverhalten	33
Esau-Prinzip	33	Hindsight Bias	32
Eskomptionsgesetz	20	Homo irrationalis	6
Eskomptionsgesetz der Erwartung	20	Inflation	75
Eucken, Walter	54		
Fairness	44		

- natürliche 79
- inflationäre Lücke 76
- Interaktionsmodell 52
- Interdependenz 42
- Kant, Immanuel 39
- Kapitallenkungsfunktion 73
- Käufer-Verkäufer-Paradoxon 17
- Keynes, John Maynard 82
- Konformität 34
- Konjunkturdämpfung 91
- Konjunktur-Erklärungsmodelle
 - endogene 82
- Konjunkturmodelle
 - deskriptive 84
 - ökonometrische 84
- Konjunkturpolitik 81
- Konjunkturtheorie 81
 - monetäre 84
 - neoklassische 84
- Konkurrenzparadoxon 54
- Kreditangebot, verfälschtes 74
- Kredit-Dilemma 74
- Kreditfalle 74
- Kreuzpreiselastizität 59
- Laotse Tao te king 28
- Leistung 56
- Leistungsmotivation 56
- Leitzinsen 70
- Locke, John 39
- Lohn-lag 83
- Märkte
 - atomistische 62
- Markteffizienz 33
- Marktmacht 61
- Marktzins 70
- Maslow, Abraham Harold 9
- Maximalpreis 64
- Mehrwertsteuer 91
- Mengenrabatt 64
- Mindestpreis 63
- Mises, Ludwig von 89
- Nutzentheorie 15
- Optimismus 85
- Overconfidence Bias 32
- P/N-Relation 21
- Pessimismus 85
- Präferenz, zeitlich 32
- Präferenzordnung 36
- Prämissen wirtschaftlichen Handelns 15
- Preis
 - Marktpreis 66
 - natürlich 67
 - originär 67
- Preis, akzeptierbarer 63
- Preisbildungsgesetz 60
- Preisbildungsmodelle
 - deterministische 62
 - stochastische 62
- Preisschranken 66
- Prinzip der generellen Konkurrenz 58
- Prognose 34
- prospect theory 37
- Psychologie 68
- Rechtsstaatlichkeit 18
- Regelkreis 30
- Risikoaversion 32
- Rustichini, Aldo 44
- Selbstverwirklichung 9
- Sen, Amartya R. 39
- Smith, Adam 37
- Sorge um die Zukunft 88
- Souveränität 38
- Stimmung, psychologische 29
- Stützel, Wolfgang 54
- Substituierung 47
- Time-Lag-Problem 30
- TLTRO-Geschäfte 74
- Trendfolgemodelle 67
- Überinvestitionstheorie 83
- Überlebensfunktionen 10
- Ultimatumspiel 18
- Umweltsteuer 54
- Unterkonsumtionstheorie 83
- Unverhältnismäßigkeiten 68
- Verlustaversion 32
- Vielfalt 46
- Wahrnehmung 31
- Wartetheorie 71
- Wert 9
- Werte 9
 - moralische, ethische 9
- Wirkprinzip der Gegenkräfte 28
- Wirkungen, kombinatorische 26, 42
- Wirtschaften 3
- Wirtschaftlichkeitsprinzip 27

Wissen 38
Wollen 36
Wünsche 8
Zeitpräferenz 48, 71
 Problem 49

Ziel 8
Zinsen, zu tiefe 68
Zinssatz, natürlicher 83
Zinsspread 74

