

RELATIVITÄTSÖKONOMIE

Funktionsweise der
Wirtschaft

Teil B

Grundlagen

INHALT TEIL B GRUNDLAGEN

1. PROLOG.....	3
1.1 ALLGEMEINES	3
1.1.1 Was ist Ökonomie?	4
1.1.2 Einige Problemfelder der Ökonomie	5
1.1.3 Der Mensch und seine Fehler.....	8
1.1.4 Die Ziele menschlichen Wirkens	9
1.2 EINFÜHRUNG IN DIE RELATIVITÄTSÖKONOMIE	11
2. DIE GRUNDVORAUSETZUNGEN ALLEN WIRTSCHAFTENS.....	15
2.1 DAS WOLLEN	15
2.1.1 Die sechs Handlungsprämissen.....	16
I Gewinnerwartung	16
II Grundvertrauen.....	19
III Mindestmaß an Fairness.....	19
IV Unterschiedliche Einschätzungen der Werte oder der Situation	20
V Die Antizipation des Erwarteten	21
VI Eine mögliche Steigerung oder Vermeidung des Absinkens des P/N-Niveaus.....	22
Die P/N-Relation	22
Das P/N-Niveau.....	23
2.1.2 Der psychologische Faktor.....	23
Das Phänomen der verfälschten und selektiven Wahrnehmung	24
Das Gruppenverhalten.....	25
2.1.3 Das Grundprinzip ökonomischen Handelns – Das P/N-Theorem.....	27
Die Handlungsschwelle und der Handlungsdruck	29
2.1.4 Die Bewertung der positiven (P) und negativen Effekte (N) des Tuns	30
Bestrafen und Belohnen – zwei Seiten der gleichen Medaille	32
2.1.5 Vom abnehmenden positiven Grenz-Effekt.....	32
2.1.6 Fazit	33
2.2 DAS KÖNNEN.....	36
2.2.1 Leistungsfaktoren der Wirtschaft – weit mehr als Arbeit, Boden und Kapital.....	38
2.2.2 Die Bewertung von Leistungsfaktoren.....	40
2.2.3 Fazit	41
2.3 DAS DÜRFEN	42
Das Dürfen und die Vielfalt	43
2.4 DIE ZEIT.....	45
Der Verbrauch von Zeit	45
Vom Wandel im Lauf der Zeit	46
Von Zeitpräferenzen	46
2.5 ZUSAMMENFASSUNG	47

3. ÜBER DIE INNEN- UND AUSSENWIRKUNGEN DES TUNS	50
3.1 DIE EIGENTLICHEN URSACHEN ÖKONOMISCHER KONFLIKTE	53
3.2 VOM MANGEL DER ERFOLGSRECHNUNGEN	54
3.3 DAS PRINZIP DER GENERELLEN KONKURRENZ	55
4. PREISBILDUNG	58
4.1 DAS KLASSISCHE PREISBILDUNGSGESETZ	58
4.2 DAS RELATIVITÄTSÖKONOMISCHE PREISAKZEPTANZGESETZ	61
4.2.1 Preisschranken	64
4.2.2 Über Preise und Preisblasen	64
4.2.3 Verortung.....	66
4.3 ÜBER DEN ZINS	68
4.3.1 Gängige Zinstheorien	68
4.3.2 Der Zins aus relativitätsökonomischer Sicht	69
4.3.3 Ausfall des Zinsregulativs	70
4.4 INFLATION UND DEFLATION	72
4.4.1 Klassische Erklärungsmodelle der Inflation/Deflation	72
4.4.2 Das relativitätsökonomische Erklärungsmodell der Inflation/Deflation.....	74
5. KONJUNKTURTHEORIE	78
5.1 DIE KLASSISCHEN KONJUNKTURTHEORIEN	78
5.2 KONJUNKTURTHEORIE – DER RELATIVITÄTSÖKONOMISCHE	
ANSATZ	82
5.2.1 Grundsätzliches	82
5.2.2 Ursachen von wirtschaftlichen Schwächephasen und	
Gegenmassnahmen	82
5.2.3 Wirkungen von Zinsänderungen auf die Konjunktur	87
6. ANHÄNGE	90
6.1 ABBILDUNGSVERZEICHNIS.....	90
6.2 VERZEICHNIS DER BEISPIELE	90

1. PROLOG

Sind Ihnen nicht auch schon die Lücken in den anerkannten ökonomischen Denkschulen aufgefallen? Ein Beispiel ist das klassische Preisbildungsgesetz, demzufolge die Preise bei steigender Nachfrage steigen, obwohl doch Mengenrabatte bei steigender Nachfrage zu sinkenden Preisen führen. Zudem gibt es eklatante Unstimmigkeiten zwischen den anerkannten Denkschulen. So vertrat Keynes beispielsweise die Ansicht, dass der Staat in Zeiten konjunktureller Schwäche als Nachfrager Impulse geben sollte, während Friedman dies für den falschen Ansatz hielt und empfahl, die Wirtschaft lieber den Selbstheilungskräften des Marktes zu überlassen.

Was bisher fehlte, war ein ökonomischer Ansatz, der diese Widersprüche auflöst, die Lücken schließt, ohne Ausnahmen auskommt und für alle Wirtschaftssysteme gleichermaßen gilt.

Einen solchen Ansatz bietet die vorliegende Relativitätsökonomie. Sie berücksichtigt insbesondere die menschlichen Motive wirtschaftlichen Handelns, erklärt das Verhalten von Käufern und Verkäufern, die zwar gegensätzlich handeln, aber dennoch die gleichen Ziele haben, deckt die tieferen Ursachen wirtschaftlicher Konflikte auf, belegt, dass sich die ineffizienter arbeitende Firma am Markt durchsetzen kann, und zeigt, dass in der Ökonomie das Relative das Absolute ist.

1.1 ALLGEMEINES

Was ist nicht schon alles über die Ökonomie geschrieben worden. So vielfältig und zum Teil widersprüchlich sind die Auffassungen, dass es schwerfällt, alles im Auge zu behalten und eine klare Vorstellung davon zu bekommen, wie Ökonomie konkret funktioniert. Das gilt besonders vor dem Hintergrund vielfältiger Widersprüche der bisherigen Theorien.

Beispiel 1: Fehlerhafte Verallgemeinerung

Samuelson und Solow entwickelten die Phillips-Kurve weiter (die 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 Ausnahmeregelungen erfordert und für alle Wirtschaftssysteme gleichermaßen gilt.

Dabei ist klar: Die Wirtschaft wird vom Menschen gestaltet. Er muss daher im Mittelpunkt der Betrachtungen stehen. Ein solcher Ansatz muss Antworten auf das Warum, Wann und Wie des Wirtschaftens geben und alle relevanten Motive wirtschaftlichen Handelns berücksichtigen. Dabei sollte die Wirtschaft 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. Wie – derum dürften sich alle Ökonomen darin einig sein, dass das Wirtschaften für den Menschen von existentieller Bedeutung ist. Unser Wirtschaften bestimmt maßgeblich die Art und Weise unseres Zusammenlebens.

Die Lehrbücher der Wirtschaftswissenschaften lassen sich in zwei Gruppen unterteilen. Die eine Gruppe hat feststellenden (wie Mill, Marshall und Wicksell), die andere hat kommentierenden Charakter (wie Smith, Ricardo und Marx). Dabei versuchen die traditionellen ökonomischen Denkansätze vorrangig die Ursachen einzelner Sachverhalte darzustellen. Sie suchen nach Antworten auf einzelne Fragen, wie z.B.: 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. 1.4)? Wie funktioniert der Warenkreislauf (Teil A, Kap. 1.5)? Wie „entsteht“ der Preis (Teil A, Kap. 1.6)? Wie kommt es zur Geldverschwendung, zur Inflation oder Deflation (Teil A, Kap. 1.6 und 1.11)? 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. 1.5, 1.6, 1, 1.10, 1.11) bekämpft oder

volkswirtschaftliche Leistung „gerechter“¹ 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 vornehmlich mit der numerischen Konkretisierung von Wirtschaftsmodellen.²

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 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 wissen wir, dass bestimmte Sachverhalte unausweichliche, d.h. vorhersehbare Folgen haben können: Lasse ich ein Glas fallen, so zwingt es die Schwerkraft zu Boden, mische ich eine saure Flüssigkeit mit einer basischen, so neutralisieren sie sich im richtigen Mischungsverhältnis usw. In der Wirtschaft gelten solche Zwangsläufigkeiten nicht(!): Wenn beispielsweise die Zentralbanken die

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

2 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 eine Hilfswissenschaft.

Geldschleusen öffnen, führt das nicht automatisch zu einer Konjunkturbelebung, es kann sogar das Gegenteil bewirken. 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 Märkten³ 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?

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 vernachlässigt 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

³ Atomistische Märkte sind solche Märkte, bei denen weder einzelne Anbieter noch Nachfrager einen Einfluss auf das Marktgeschehen haben.

gelassen. Die auffälligste Änderung der vergangenen Jahrzehnte ist, dass in der Volkswirtschaftstheorie die mathematische Ausdrucksweise erheblich zugenommen hat.“⁴ 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 Emotionen⁵ oder Intuitionen⁶ in rationale Operatoren überführt werden? Das Bestreben, die reale Wirklichkeit ökonomischen Geschehens in mathematische Formeln zu gießen, birgt also die latente Gefahr eklatanter Fehlschlüsse.

Der Wirtschaftsnobelpreisträger Robert Merton Solow spricht von „empty boxes“ – in sich schlüssige Modelle – die jedoch keine Ähnlichkeit mit der Wirklichkeit hätten.⁷ „In der Tat ist synthetisches, zusammenhängendes Ordnungsverständnis in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften verlorengegangen und durch engstirnige, prinzipienlose und pragmatische Teilverständnisse ersetzt worden ...“⁸, meint Hans Jörg 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 obsiegt? 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 Relativitäts-

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

5 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 Armin Regenbogen und Uwe Meyer. Hamburg: Meiner, 1998 (Philosophische Bibliothek; Band 500), S. 179).

6 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 Armin Regenbogen und Uwe Meyer. Hamburg: Meiner, 1998 (Philosophische Bibliothek; Band 500), S. 325).

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

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

ökonomie 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 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 auch von Wunschen und Vorurteilen geleitet. Da der Mensch fehlerbehaftet und unvollkommen ist, spiegelt sich dies unabwendbar in seinem Wirtschaften wider. Ihm nur rationale und materielle Handlungsweisen zu unterstellen, wäre schon im Ansatz ein eklatanter Fehler.

Ein neues ökonomisches Denken sollte diesen Sachverhalt Rechnung tragen, zur Bescheidenheit ermahnen und Systeme kreieren, die möglichst fehlertolerant und lernfähig sind.⁹ 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. Die ökonomischen Prozesse in einem von Menschen geschaffenen, künstlichen ökonomischen Kosmos sind folglich unstetig und unterliegen instabilen Schwankungen. In der von Menschen gestalteten Wirtschaft existiert eine Stringenz zwischen dem Wenn und dem Dann nicht.

⁹ Siehe Teil D, Kap. 10: „Über fehlertolerante Systeme“.

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.¹⁰ Wünsche sind in Anlehnung an Sigmund Freud die durch persönliche Erfahrungen oder Vorstellungen geprägte Form eines Motives oder Triebes¹¹. Wünsche und Bedürfnisse möglichst umfassend zu befriedigen, ist das Ziel eines jeden. Das gilt auch für wirtschaftliches Handeln. Dabei bemisst sich der Erfolg des Handelns an dem Grad der Zielerreichung. Das bedeutet, dass ökonomisches Handeln durch Eigennutz¹² 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

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

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

12 Siehe Teil A in Kap. 1.6: „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.

verstehen. Sie geben uns Aufschluss über das vom Menschen allgemein anerkannte Gute oder Erstrebenswerte.¹³

Abraham Harold Maslow formulierte eine Bedürfnishierarchie in Form einer Bedürfnis-Pyramide¹⁴, mit den Ebenen: Physiologische Bedürfnisse, Sicherheitsbedürfnisse, soziale Bedürfnisse, Individualbedürfnisse, Selbstverwirklichung. Seine Hypothese der hierarchischen Motivaktivierung unterstellt, dass eine nächsthöhere Bedürfnisebene erst dann angestrebt wird, wenn die hierarchisch tiefer liegende vollständig befriedigt ist.

An dieser Stelle sei (nach Wolfgang Deppert¹⁵) angeregt, existenzerhaltenden Ziele zu definieren, die er untergliedert in solche

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

Letztere sind solche Ziele, die dem Wohlbefinden dienen, 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 Funktionen¹⁶ 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,

13 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.

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

15 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“.

16 ebenda.

- 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.

1.2 EINFÜHRUNG IN DIE RELATIVITÄTSÖKONOMIE

Da das Spezielle ohne das Übergeordnete ankerlos ist, versucht der vorgeschlagene 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.¹⁷ In diesem Universum gelten allein seine Sichtweisen und Maßstäbe. Umschrieben gesagt: „Alle denken an sich, nur ich denke an mich.“¹⁸

Also: Was veranlasst den Menschen, das zu tun, was er tut? Welche Voraussetzungen müssen dafür gegeben sein?¹⁹ Was ist das Grundprinzip

¹⁷ 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.

¹⁸ Deutsches Sprichwort.

¹⁹ Vgl. Kap. 2.: „Die Grundvoraussetzungen allen Wirtschaftens“.

allen Wirtschaftens?²⁰ Welche Wirkungen hat sein Tun?²¹ Was resultiert daraus?²²

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 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 möglichst wenig. Sind die Qualitäten verschieden, so wähle das preiswertere 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

Obwohl also Käufer als auch Verkäufer gegensätzlich agieren, handeln sie nach demselben Prinzip. Dabei setzen sich die Variablen P und N jeweils aus unterschiedlichen Faktoren zusammen.

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

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

22 Siehe ergänzend Teil D.

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 Emotionen²³ werden so berücksichtigt²⁴.

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.

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

Weil das Bewusstsein vom Unterbewusstsein keine Kenntnis hat, letzteres aber dennoch die Entscheidungen beeinflusst, erscheinen manche Entscheidung rational nicht nachvollziehbar. 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.

23 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.

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

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, wenn es darum geht die Schulden zu bewerten.

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

2. DIE GRUNDVORAUSETZUNGEN ALLEN WIRTSCHAFTENS

Gestehen wir uns im sokratischen Sinne ein, nichts zu wissen, und wollten wir Aufschluss über die Wirkungsweise ökonomischer Prozesse erlangen, so gelingt uns dies am ehesten, indem wir das Übergeordnete zu verstehen trachten und die Frage beantworten: 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 Wollen²⁵ ist die Absicht zu handeln oder zu unterlassen, um bestimmte Ziele²⁶ zu erreichen. Das Wollen ist geprägt durch die menschlichen Motive wirtschaftlichen Handelns.

25 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.

26 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 Erwartung²⁷,
- mögliche Steigerung oder Vermeidung des Absinkens des P/N-Niveaus.

Was bedeutet das im Einzelnen?

I Gewinnerwartung

Die Nutzentheorie²⁸ weist einer Ware oder Dienstleistung einen bestimmten Nutzen zu. Nutzen kann aus dem Ge- oder Verbrauch von Dingen, dem Ertrag²⁹ 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:

27 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.

28 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. 1.12: 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.

29 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.³⁰ Dieses Postulat, das Käufer-Verkäufer-Paradoxon, ist nach dem eben Beschriebenen nicht zutreffend; denn es gibt keinen

³⁰ Vgl. Pareto-Optimum, auch als Pareto-Effizienz bezeichnet, s. Teil A, Kap. D1.4: 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. 1.12.: Die subjektive Wertlehre.

vernünftigen Grund einen 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 Kontrollen³¹ 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

Ultimatumspiel³²: 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

31 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.

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

Anteil unter 30 % von G liegt.³³ 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,³⁴ 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-Prinzip³⁵ 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

33 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

34 Siehe Teil A Kap. 1.14) : „Die Spieltheorie“. Weiteres siehe Kap. 2.1.1. IV: ... „Mindestmaß an Fairness“.

35 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 stets mit Blick auf ein beabsichtigtes oder erhofftes Ergebnis. Das Erwartete bestimmt nicht nur unser Handeln mit, sondern ist eine seiner Voraussetzungen.

Erwartungen sind gedankliche Vorwegnahmen zukünftiger Ereignisse. Sie unterliegen sowohl rationalen als auch emotionalen, bewussten und unbewussten Einflüssen und Bewertungsmaßstäben. Das Erwartete – also beispielsweise eine zukünftig vermutlich herrschende Situation oder die vermutete Wirkung des eigenen Tuns – wird im gegenwärtigen Verhalten antizipiert.

Beispiel 9: Antizipationsgesetz (1)

Der Kauf eines Regenschirms setzt voraus, dass der Regenschirm dem neuen Besitzer eines Tages nützlich sein wird. Erst diese Vermutung 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 Konsumentenentscheidung auf Basis ihres durchschnittlichen Einkommens je Periode (permanentes Einkommen) treffen³⁶. 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 Eine mögliche Steigerung oder Vermeidung des Absinkens 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 infolge durch der Tätigkeit i

N_i := negative infolge durch der 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:

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 sein können.

36 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).

2. Wenn jemand Geld bezahlt (N) und dafür ein Produkt (P) bekommt, ist für ihn P offenbar mehr wert als N . Also: $P/N > 0$ und $P/N > 1$.

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.³⁷ 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,³⁸ da Emotionen den Fakten einen Wert beimessen und sie somit erst entscheidungsrelevant machen. Die emotionale Stimmungslage ist demnach ein wichtiger Wirtschaftsfaktor, der das Wollen mitbestimmt.³⁹

Unter einer psychologischen Stimmungslage werden hier Gefühlszustände verstanden, die Ereignissen eine spezifische Färbung verleihen. Dazu zählen vorübergehende Gefühlszustände wie Behagen oder Spannung, Müdigkeit und Schwäche, sowie Eigenschaften der Persönlichkeiten wie Sorge, Unsicherheit und Ängste. Stimmungen durchdringen die Menschen bis in den letzten Winkel hinein. Dies ist vergleichbar mit Botenstoffen, die durch den menschlichen Körper fließen und den Organismus stimulieren. Die Stimmungslage färbt folglich die Wahrnehmung ein, beeinflusst die

37 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.

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

39 Dieser Sachverhalt findet in vielen, vor allem mathematischen ökonomischen Modellen keine angemessene Beachtung.

Bewertung der P und N, was wiederum Konsequenzen für das Wollen – und damit auf das Wirtschaften – hat (s. Handlungsprämissen I und VI).

Die Wirtschaft ist also psychologisch beeinflusst.

Die Psychologie ist aus ökonomischer Perspektive auch deswegen relevant, weil der Mensch, der die Wirtschaft gestaltet, ein soziales und emotionales Wesen ist. In diesem Zusammenhang ist es bemerkenswert, dass die Depression einer einzelnen Person sehr wohl als behandlungswürdig erachtet wird, während die Depression der Bevölkerung eines ganzen Landes – etwa in einer wirtschaftlichen Krise – keine entsprechende Beachtung findet.

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 u.a. psychologische Aspekte.

Aus den Erkenntnissen der Behavioral Finance sind zusammenfassend folgende: Der Akteur

1. ist niemals vollständig informiert;
2. lernt aus der Vergangenheit nur selektiv;
3. interpretiert vorliegende Informationen nicht immer richtig, z. B. weil es ihm im Einzelfall an speziellem Fachwissen mangelt;
4. gewichtet und bewertet subjektiv, 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, meinungsgewichtete Bewertung, Vorurteile, Wunschdenken) ...,
 - bei komplexen Problemen auf (zu) einfache Entscheidungsregeln zurückgreift,⁴¹
 - sich und sein Kaufverhalten durch die Aufmerksamkeit beeinflussen lässt, die die Medien einem Unternehmen entgegenbringen⁴²,

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

⁴¹ Ebenda S. 206.

⁴² Ebenda S. 20.

- Risiken als unangenehm empfindet (Risikoaversion),⁴³
- Erfolge höher einschätzt als Misserfolge (Verlustaversion),⁴⁴
- zeitlich nähere Ereignisse höher bewertet als spätere (Erinnerungsverlust, s. in Kap. 2.4 Zeitpräferenz),
- 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
- schätzt den gegenwärtigen Nutzen höher ein als den zukünftigen, was eine Präferenz der Gegenwart (Esau-Prinzip)⁵⁰ 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, kann es zu – aus objektiver Sicht – fehlerhaften Handlungen kommen.

Das Gruppenverhalten

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

Ein Gruppenverhalten resultiert einerseits aus einer gewissen Unsicherheit (Bestandteil der N), sowie andererseits aus dem Wunsch, geschützt zu sein⁵¹ (Bestandteil der P): Entscheidet sich jemand für das, was „alle“ der Gruppe tun

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 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.

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

würden, so wird ihm schwerlich jemand Vorwürfe machen können, auch wenn sich sein Verhalten später als falsch erweisen sollte. Sich so zu verhalten wie alle, schützt vor etwaigen Vorwürfen (Vermeidung von N). Trifft hingegen jemand unpopuläre Entscheidungen und stellen sich diese später als fehlerhaft heraus, so sind massive Vorwürfe (hohe N) zu erwarten; 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 Ansicht, dass das, was viele gutheißen, gut sein muss. Der Gruppe billigt man einen höheren Informationsstand zu als einem selbst (asymmetrisch verteilte Informationen).⁵² In diesem Sinne wird Gruppenverhalten oftmals auf fehlende Markteffizienz⁵³ zurückgeführt.

Je stärker die Gegnerschaft in der Gruppe ist und je mehr sich der Abweichler vom Gruppenkonsens entfernt, desto größer wird der Erfolgsdruck. Wenn sich eine abweichende Auffassung jedoch als richtig erweist, 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.⁵⁴ Sie steigt mit dem Grad des Ansehens (des Vertrauens, der Kompetenz) der Meinungsführer, ⁵⁵ da es leichter fällt, sich der Meinung eines

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

53 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 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.

54 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.

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

„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 11: 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.

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“ hingegen sind schwerer zu beschreiten. Sie anzustreben bedeutet 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

Anstatt das Einzelne zu betrachten, geht es darum, das Ganze im Auge zu haben. Konkret bedeutet dies, die Wechselwirkungen und die kombinatorischen Effekte zu bedenken. Erst das kombinatorische Zusammenspiel⁵⁶ der Einzelteile ergibt das Ganze. Diese Erkenntnis darf jedoch nicht zu dem 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 miteinander interagieren, denn das Ganze ist – wie so oft – mehr als die Summe seiner Teile. Es wirkt wie ein Organismus.

⁵⁶ Vertiefend s. Kap. 2.2.1: „Leistungsfaktoren der Wirtschaft – mehr als Arbeit, Boden und Kapital“.

Beispiel 12: 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:

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

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 P nur aus N erwachsen können und 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 Auswahlproblem⁵⁷ hat; wenn er sich für das eine entscheidet, muss er ggf. auf etwas anderes verzichten.

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

- erwirtschafte den gewünschten Output⁵⁸ mit minimalem Input⁵⁹ (Minimalprinzip) oder:

⁵⁷ Siehe Kap. 3.3.: „Das Prinzip der generellen Konkurrenz“.

⁵⁸ Output verstanden als Ertrag aus der innerhalb einer Zeiteinheit erstellten Gütermenge.

⁵⁹ Input verstanden als Aufwand für verbrauchte Güter, Dienstleistungen und öffentliche Ausgaben innerhalb einer Zeiteinheit.

- 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“⁶⁰. Für Heraklit war nicht der Prozess der sich wandelnden Substanz, sondern die Gegensätzlichkeit aller Erscheinungen das Wesentliche.⁶¹ 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 beinhaltet, dass eine ökonomische Kraft immer auf eine Gegenkraft stößt oder eine solche hervorruft.⁶²

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.

Beispiel 13: Handlungsdruck

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

60 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.

61 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.

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

sahen andererseits die Möglichkeit, ihren Einfluss (P) in der Region zu stärken, falls sie als „Retter“ aufträten.

Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass selbst freiwillige Handlungen dem „Zwang“ folgen, dem P/N-Theorem entsprechen zu „müssen“.⁶³

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)!⁶⁴

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.⁶⁵ 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 14: 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 nötige Geld zur Abdeckung der Versicherungsleistungen nicht bar auf ihren Konten hatten, mussten sie

63 S. dazu Teil A Kap. 1.15 Ludwig von Mises.

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

65 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).

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.

Bemerkenswert ist, dass eine Depression bei einer einzelnen Person sehr wohl als Krankheit anerkannt ist und als behandlungsbedürftig gilt. Erfasst eine Depression jedoch die gesamte Wirtschaft, werden die psychologischen Ursachen nicht angegangen, sondern allenfalls ihre Symptome.

Die Stimmungslage bzw. der psychologische Faktor ist für das Verständnis der Wirtschaft von großer Bedeutung. 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.

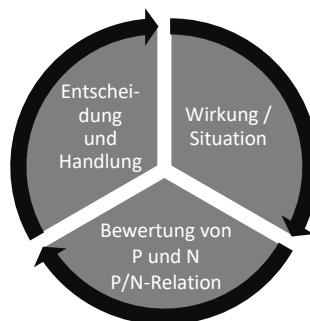


Abbildung 1: Dynamischer Regelkreis

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 Bewertung der P oder N durch die 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 15: 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 angestrebt wird.

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) Gültigkeit⁶⁶: 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

⁶⁶ Siehe dazu Teil A, Kap. 1.12. 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.

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, gleichbleibt 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 Unterschied 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 sechs Handlungsprämissen erfüllt sein müssen, damit ein Akteur handelt. Die Relativitätsökonomie folgt damit einem multidimensionalen Ansatz, der vielfältige 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, Intuition⁶⁷, 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).

⁶⁷ Ganzheitliche Sinneseingebung.

Das allgemeine Grundprinzip ökonomischen Handelns besteht in dem Bestreben eines jeden, sein P/N-Niveau zu steigern bzw. ein Absinken zu verhindern. 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.

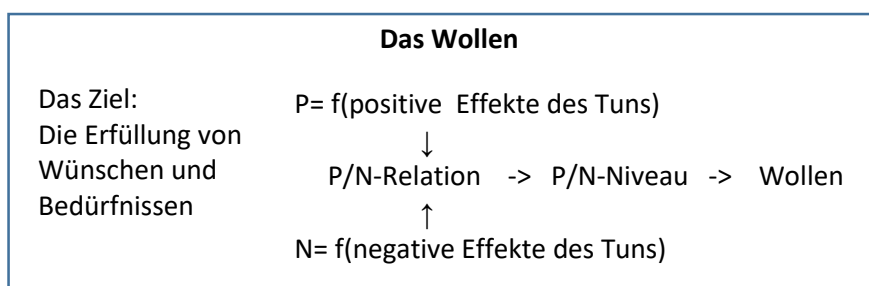


Abbildung 2: Entstehung des Wollens

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,
- kombinatorische Wirkungen berücksichtigt,
- die P in Relation zu den N setzt und
- das vorhandene N-Potenzial in der Regel nicht ausgeschöpft wird, weil diesbezügliche Reserven⁶⁸ selbst Bestandteil der positiven Effekte (P) sind.

Wie bereits erwähnt, ist die Eigenliebe bzw. der Egoismus die treibende Kraft hinter allem wirtschaftlichen Handeln. Da die Eigenliebe Bestandteil der positiven Effekte eines Handelns ist, schließt der hier vorgeschlagene relativitätsökonomische Ansatz sie mit ein. Um zu verhindern, dass die Eigenliebe in hemmungslose Selbstsucht ausartet, sind dem Handeln Grenzen zu setzen – wie es schon Adam Smith fordert.

68 Z. B. Leistungsreserve, Geldreserve. Siehe Beispiel mit dem New Yorker Taxifahrer in der Erklärung der „Prospect Theory“ von Daniel Kahneman in Teil A, Kap. 1.14.

2.2 DAS KÖNNEN

Können⁶⁹ 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 oder vermarktet werden. Können bedarf auch ein Mindestmaß an Autonomie/Souveränität⁷⁰, um in der Lage zu sein vorhandenes Können einzusetzen. Die Bedeutung der damit zum Ausdruck gebrachten Wahlfreiheit erkannte bereits Amartya Sen, wenn er sagt: „Die Gesamtheit der Verwirklichungschancen repräsentiert also die Wahlfreiheit, die eine Person zwischen verschiedenen Lebensweisen hat, die sie ausführen kann.“⁷¹ „Man kann eine Lebensweise, die von einer Person verfolgt wird, als eine Kombination von Realisierungen ... begreifen.“⁷²

Können ist für jedes Wirtschaften essentiell. Es beinhaltet das Wissen⁷³ und Verstehen⁷⁴ von ökonomischen Prozessen und deren Wirkungen. Es umfasst auch Kreativität, Innovation, Fertigkeiten etc. und bezieht die Fähigkeit zum

69 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.

70 Im politischen Kontext bezieht sich Souveränität auf die die Fähigkeit eines Staates, seine Angelegenheiten frei von Abhängigkeiten zu anderen Staaten zu regeln. Autonomie kennzeichnet die Fähigkeit zur Selbstbestimmung sowohl von Einzelpersonen als auch von Staaten oder Gruppen.

71 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.

72 Ebenda S. 112.

73 Nach Meiner: Wörterbuch der philosophischen Begriffe, Begründet von Friedrich Kirchner und Carl Michaëlis. Fortgesetzt von Johannes Hoffmeister. Vollständig neu herausgegeben von Armin 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.

74 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.

gezielten Einsatz von Leistungsfaktoren⁷⁵ 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.⁷⁶

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.⁷⁷

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

76 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.

77 Encarta Enzyklopädie, 2003 Stichwort: Erkenntnistheorie.

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, aus physiokratischer Sicht hingegen nur der Boden. 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.⁷⁸

Differenzierter geht Erich Gutenberg⁷⁹ vor, der Produktionsfaktoren wie folgt untergliedert:

1. Elementarfaktoren,
 - 1.1 Repetierfaktoren (Werkstoffe),
 - 1.2 Potenzialfaktoren (Betriebsmittel und Ausführung) und
2. dispositive Faktoren wie Leitung, Planung, Organisation und Überwachung.

Aber sind nicht auch Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit zu berücksichtigen, die es erleichtern, Produktionsprozesse aufeinander abzustimmen und Qualität zu erzielen? Sind nicht auch die naturgegebenen Prozesse und Gesetzmäßigkeiten wie natürliches Wachstum, chemische Reaktionen und physikalische Gesetze wichtig für das Ergebnis von Arbeit und somit für nutzenbringende Leistungen oder sind sie sogar Voraussetzungen dafür?

⁷⁸ Vgl. Teil A, Kap. 1.6: Die Liberale Schule.

⁷⁹ Gutenberg, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band 1: Die Produktion, 1951, S. 3 ff.

Müssten nicht all jene Faktoren berücksichtigt werden, die 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 und die Kombinationsfähigkeiten erhöhen. Und müssen nicht auch solche Einflüsse bedacht werden, die eine Produktion hemmen, mindern oder 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 der klassischen Definition „Produktionsfaktor“ abzugrenzen. Leistungsfaktoren sind also sehr komplex zu sehen. Neben den bereits genannten Faktoren (Arbeit, Boden, Kapital) zählen u. a. auch psychologische (Stimmungen), soziale (gruppendynamische Prozesse, Umgang miteinander), politische (Sicherheit, Rechtsstaatlichkeit, Berechenbarkeit, Freiheiten), klimatische, kulturelle (Wertvorstellungen, Ethik, Moral etc.) und gesundheitliche (Regenerations- und Freizeitgestaltung) Ressourcen dazu.

Zwar tragen viele Dinge den Samen ihrer Nützlichkeit in sich, doch können sie diese nur entfalten, wenn andere Komponenten hinzutreten. Erst durch einen „schöpferischen“ Akt des Kombinierens können sich die in den Komponenten schlummernden Wirkmöglichkeiten vollständig entfalten, denn das Ergebnis wird durch die kombinatorischen Wirkungen der Leistungsfaktoren bestimmt.⁸⁰

Folgende kombinatorischen Wirkungen können auftreten:

- a beeinflusst b,
- a und b beeinflussen sich wechselseitig (Interdependenz),

80 s. auch Kap. 2.1.2

- 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 meist nicht 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.⁸¹ 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 im Verhältnis dazu das Verfahren der Zubereitung zu quantifizieren usw.? Niemand wird hier eine Zurechnung exakt, sachgerecht und unbezweifelbar begründen können.

Die Sache wird jedoch noch etwas komplizierter: Aufgrund von 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 zu werden, müssen neben den tatsächlich in Anspruch genommenen Leistungsfaktoren vorsorglich weitere vorgehalten werden, um auf nicht prognostizierte Ereignisse vorbereitet zu sein. Die Frage ist nun: Wie ist diese vorsorgliche Bereitstellung von Leistungsfaktoren korrekt zu bewerten? Sicherlich könnte man mit

⁸¹ Weiteres s. Teil C, Kap. 1.: „Vom Wert der Dinge“.

Wahrscheinlichkeiten arbeiten, aber ein konkreter Wert kann nicht angegeben werden.

2.2.3 FAZIT

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

2.3 DAS DÜRFEN

Aus relativitätsökonomischer Perspektive ist ein „Dürfen“ – im Sinne von „erlaubt sein“, „das Recht 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 Richtung weisender Kompass dienen. Im wirtschaftlichen Geschehen finden sich Normen vor allem in den ordnungspolitischen Rahmenbedingungen⁸² wieder. Ein Beispiel sind die Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft⁸³. 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 ohne drohende Strafen. Uri Gneezy und Aldo Rustichini beschreiben jedoch 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, verharnte die Unpünktlichkeit auf einem höheren Niveau als vor der Einführung der Strafe.⁸⁴

Wie kam es zu diesem Verhalten? Vor der Einführung der Strafe war eine Verspätung ein Verstoß gegen soziale Normen und daher negativ behaftet. Durch die Einführung der Verspätungs-„Strafe“ konnte man sich die Genehmigung zum Zuspätkommen regelgerecht erkaufen. Die „Strafe“ wurde zum Preis (N) für mehr Freiheit (P) und entsprach 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.

⁸² In Bezug auf Normen sei hier auf die Fairness – s. Kap. 2.1.1: „Die sechs Handlungsprämissen, III Ein Mindestmaß an Fairness – hingewiesen.

⁸³ siehe Teil C, Kap. 2.1.

⁸⁴ Gneezy, Uri / Rustichini, Aldo: „A Fine is a Price“. In: Journal of Legal Studies, vol. XXIX (2000), No. 1 January, S. 1-18.

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 sollte dort ihre Grenze finden, wo sie in die Freiheit eines anderen beschränkt⁸⁵ 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	normenbedingt	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: Tolerierte Vielfalt erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Fähigkeiten genutzt und

⁸⁵ Historisch betrachtet findet sich dieses Prinzip bereits in den Werken von John Stuart Mill, insbesondere in seinem Essay *On Liberty* (1859)

Bedürfnisse befriedigt werden können. Das mag all jenen zu denken geben, die nach Einförmigkeit oder Gleichschaltung streben oder dem Gedanken nach Harmonisierung anhängen.⁸⁶ Ein Mangel an Vielfalt kann verhindern, dass sich Fähigkeiten und Begabungen entwickeln, so dass Humanressourcen brachliegen.

Anmerkung: Monokulturen in der Agrarwirtschaft können zwar Mengenvorteile bringen, sind aber auch anfälliger: Ein Fehler (z. B. der Befall durch einen Schädling) kann sich zu einem Totalschaden auswachsen. Dies lässt sich auch auf die Wirtschaft übertragen. Dies wurde durch die Subprime-Krise der 2008er Jahre offenbar. Sie zeitigte so schlimme Folgen, weil die weltweiten Verflechtungen der Banken wie ein einziges Bankensystem wirkten.

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.⁸⁷ Dabei kann der Begriff „andere“ sehr weit gefasst werden und nicht nur wirtschaftliche Akteure, sondern auch ganze Staaten, die Natur umfassen.

⁸⁶ 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.

⁸⁷ 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.⁸⁸ Jedes Wirkliche ist einem Punkt, oder einem Abschnitt, auf dieser Zeitreihe zuzuordnen. Ohne Zeit wäre eine Veränderung der Dinge nicht denkbar.⁸⁹ Nach Einsteins Relativitätstheorie ist die Ablaufgeschwindigkeit der Zeit abhängig vom Ort. Nach Wolfgang Deppert⁹⁰ 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.

88 „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.

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

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

Vom Wandel im Lauf 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. Im Laufe der Zeit können sich die Präferenzen ändern und damit auch die Einschätzung der positiven und negativen Auswirkungen von Handlungen.

Von Zeitpräferenzen

Außerdem ist das Heute wichtiger als das Morgen, denn die Bewältigung des Jetzt stellt eine Voraussetzung für das Erleben des Morgens dar. Wem nützt morgen ein reich gedeckter Tisch morgen, wenn er heute verhungert? Die Antwort auf diese Frage offenbart die Unterschiede in den Zeitpräferenzen. 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.

Beispiel 20: Barwertermittlung

$$\text{heutiger Barwert} = \text{Kosten}_n / (1+Z)^n$$

Kosten_n (200.000) in n (40) Jahren bei einem internen Zinssatz von 5 %

$$\text{Heutiger Barwert} = 200.000 / 1,05^{40} = 28.409,14$$

Ergebnis: Selbst hohe Kosten fallen kaum ins Gewicht, sofern sie nur rechnerisch möglichst weit in die Zukunft verlagert und die Zinsen hoch angesetzt werden. Diese Rechnung geht nur auf, wenn der ermittelte Barwert korrekt (korrekte Kosten, Laufzeit und Zinssatz [Z interner Zinsfuß]) ist und entsprechend angelegt wird.

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 folgenden 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 Wunschdenken 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 Erwartung,⁹¹
- erwartete Steigerung des P/N-Niveaus.

B) Das Können resultiert aus den vorhandenen und zu fördernden Ressourcen, die sich in den Leistungsfaktoren manifestieren. Durch deren zielgerichtetes Kombinieren entfalten sie ihre Wirkungen.

C) Das Dürfen beschreibt einerseits den gesellschaftlich tolerierten Rahmen des Tuns und 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.

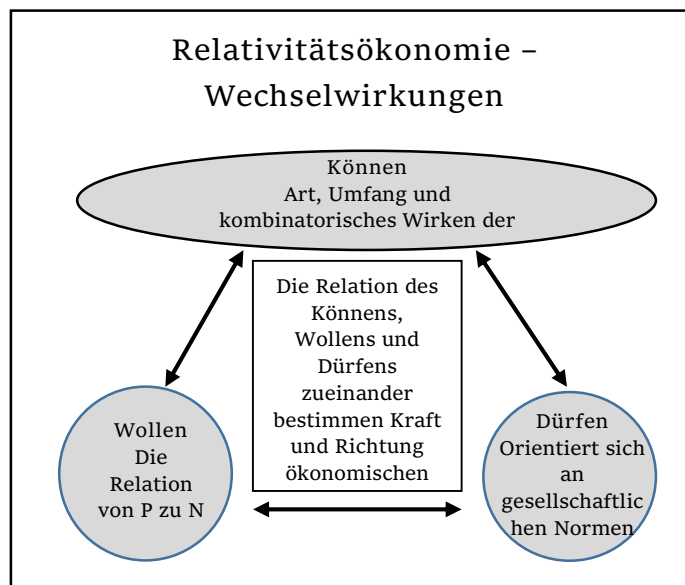


Abbildung 4: Relativitätsökonomie – Wechselwirkungen

⁹¹ 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.

Das Können, Wollen und Dürfen 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.

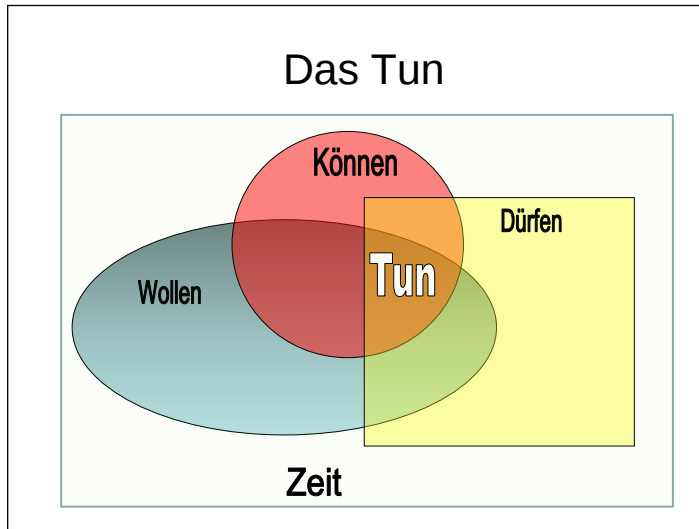


Abbildung 5: Das Tun

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“.

3. ÜBER DIE INNEN- UND AUSSENWIRKUNGEN DES TUNS

Unser Handeln zeitigt vielfältige Auswirkungen. Aus der Perspektive des Akteurs lassen sich Innen- und Außenwirkungen unterscheiden.

Außenwirkungen sind solche, die auf Dritte einwirken, während Innenwirkungen entweder unmittelbar auf uns treffen oder über Dritte auf uns zurückwirken (reflektierte Außenwirkungen). Alle Wirkungen können beabsichtigt sowie unbeabsichtigt, positiv oder negativ sein.

Beispiel 21: 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 Bauherren). Kommt es zum Streit, ist dies die Reaktion auf die Handlung des Bauherren (reflektierte Außenwirkung).

Innenwirkungen können hervorgerufen werden durch unser Tun,

- das uns unmittelbar oder zeitverzögert trifft,
- 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 die gegenseitige Beeinflussung der Innen- und Außenwirkungen. Diese resultieren aus zwei ineinandergreifenden Regelkreisen: Der Akteur A handelt mit der Absicht, sein P/N-Niveau zu erhöhen. Dadurch verändern sich seine Situation (Innenwirkung) sowie ggf. die Situation Dritter (Außenwirkung). Wenn nun Dritte eine veränderte Situation vorfinden, fühlen sie sich unter Umständen veranlasst, ihrerseits zu handeln, um ihr P/N-Niveau zu steigern. Die Auswirkungen dieses Handelns beeinflussen wiederum die Situation von A. Die Außenwirkungen können völlig von den Innenwirkungen abweichen.

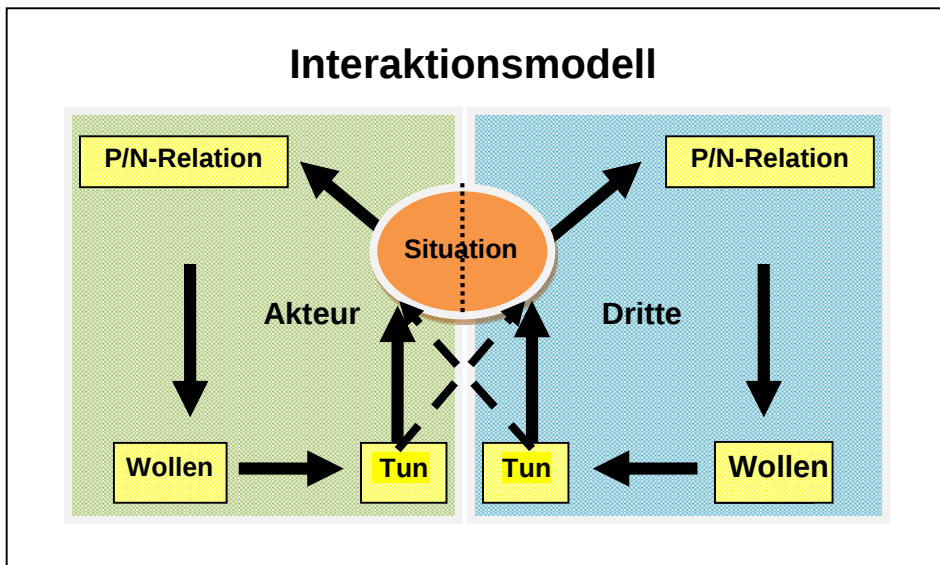


Abbildung 6: Das Interaktionsmodell der Ökonomie

Beispiel 22: Innen- und Außenwirkungen (2)

- A) Eine Firma beabsichtigt, ihre Glühlampenproduktion und den Firmensitz von den USA nach China zu verlegen, weil sich dadurch höhere Gewinne (positive Innenwirkungen) verspricht. Die negativen Außenwirkungen für die USA (für das Unternehmen sind es 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). Dadurch wird jedoch die Umwelt belastet (Außenwirkung). Erst durch eventuelle Strafzahlungen oder Proteste der Bevölkerung – also eine Reaktion auf die Außenwirkung, die auf den Akteur zurückfällt – 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 niedriger 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 lösen, indem das Prinzip der Eigenverantwortlichkeit umgesetzt würde wer andere schädigt muss dafür aufkommen. 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.“⁹²

Es wäre jedoch falsch, eine Steuer auf Umweltverschmutzung (Umweltsteuer) zu erheben, wenn das so eingenommene Geld nicht ausschließlich zur Behebung der Umweltschäden eingesetzt würde. Denn dann würde zwar die Umweltverschmutzung bestraft werden – die P/N-Relation würde für den Akteur schlechter ausfallen –, der Staat hätte jedoch aufgrund der frei verfügbaren Staatseinnahmen ein Interesse (hohe P/N-Relation) an der Umweltverschmutzung.

Das Konkurrenzparadoxon

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

Anmerkung: Wolfgang Stützel⁹³ 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 steht? 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. „Stehende Ovationen“ entsprechen jedoch der Norm.

Aus relativitätsökonomischer Sicht lässt sich feststellen, dass sich die P und N des Kollektivs anders darstellen als die des Individuums. Als Bestandteil eines Kollektivs bezieht das Individuum dessen Reaktionen jedoch in seine

⁹² Eucken, Walter: „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“, Tübingen 1952, S. 279 f.

⁹³ Stützel, Wolfgang (1925–1987), deutscher Wirtschaftswissenschaftler.

Entscheidungen mit ein. Das von Stützel beschriebene „Konkurrenzparadoxon“ ist aus dieser Perspektive also gar kein Paradoxon.

Das Zielparadoxon

Wenn wir mit dem Auto unterwegs sind, erleben wir meist, dass der direkte Weg der effektivste ist und Umwege zwar auch zum Ziel führen, aber oft mehr Zeit in Anspruch nehmen. In der Ökonomie muss dagegen immer der „Umweg“ über die Ziele anderer Akteure genommen werden, um selbst ans Ziel zu gelangen. Es gilt die Regel: Hilf anderen, und du hilfst dir selbst. Werden die Ziele der anderen nicht berücksichtigt oder stehen sie sogar im Widerspruch dazu, kann das Vorhaben scheitern.

Beispiel 23: Der Weg zum Ziel

Ein Produzent möchte Gewinne erzielen. Dazu muss er sein Produkt verkaufen. Dieses findet jedoch nur dann einen Abnehmer, wenn es den Wünschen und Bedürfnissen des Käufers entspricht. Es muss demnach das Ziel des Produzenten sein, den potenziellen Käufern dabei zu helfen, ihre Ziele zu erreichen, um selbst ans Ziel zu kommen.

Ziele lassen sich in der Ökonomie nie direkt erreichen. Der Weg zum Ziel führt immer über andere Akteure und deren Absichten! Die Werbebranche nutzt dieses Prinzip seit langem, indem sie potenziellen Konsumenten suggeriert, dass ein Produkt ihre Bedürfnisse befriedigt.

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:

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

Anmerkung: Die Produktion von alkoholischen Getränken nutzt zweifelsfrei der Getränkeindustrie und somit der Wirtschaft.⁹⁴ Alkoholgenuss kann jedoch zu Unfällen und somit 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.⁹⁵

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 auf unzureichenden Zieldefinitionen, unzulänglichen Bewertungsgrundlagen oder einer außer Acht gelassenen Bedingung beruhen.

- 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.

⁹⁴ Vgl. Pareto, Teil A, Kap. 1.4.

⁹⁵ Vertiefend s. zum Beispiel Teil D, Kap. 5: „Ökonomie des Krieges“.

- Bedingungen: Wenn der Ertrag zwar ins Verhältnis zum Aufwand gesetzt wird, der Aufwand aber nicht vor dem Hintergrund der Umstände bewertet wird, kann es zu Fehlaussagen kommen.

Beispiel 24: Mangelhafte Erfolgsrechnungen (1)

Weizen auf kargem Boden (A) zu produzieren, ist aufwendiger als auf fruchtbarem Boden (B). Wenn bei A mit gleichem Aufwand das gleiche Ergebnis wie bei B erzielt wird, ist die tatsächliche Leistung bei A höher.

Ein gesteigerter wirtschaftlicher Erfolg ist für ein Ölförderland bei steigenden Weltölpreisen viel leichter zu erreichen als bei sinkenden.

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

Beispiel 25: Mangelhafte Erfolgsrechnungen (2)

Wenn das Ziel darin bestünde, die Arbeitslosigkeit zu senken, könnte dies erreicht werden, indem alle Arbeitslosen in den Staatsdienst übernommen würden. Die volkswirtschaftliche Gesamtleistung des Staates würde dadurch jedoch nicht steigen, sofern die Beamten insgesamt nicht mehr leisten würden.

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. Die Produkte und Dienstleistungen, die um die Gunst der Verbraucher buhlen, haben etwas miteinander gemeinsam: Sie bieten Nutzen/Vorteile/positive Effekte (P). Um diese zu erreichen, müssen jedoch Entbehrungen, Nachteile oder negative Effekte (N) in Kauf genommen werden.

Da

1. jedem einzelnen Wirtschaftsakteur nur eine begrenzte Menge an Entbehrungspotenzial (N) (Geld, Lebensarbeitszeit) zur Verfügung steht und

2. er danach strebt, sein P/N-Niveau zu steigern,⁹⁶ steht er vor einem Auswahlproblem:

- a) Seine begrenzten Mittel zwingen zur Selektion: Aus der Entscheidung für eine Sache folgt demnach unmittelbar der Verzicht auf eine andere, 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.⁹⁷
- c) Da alle Güter über ihren Nutzen miteinander konkurrieren und kombinatorische Effekte auftreten können, beeinflussen sie sich gegenseitig.⁹⁸

Mithin herrscht das Prinzip der generellen Konkurrenz.

Beispiel 26: Generelle Konkurrenz (1)

Der Erwerb eines Gegenstands (X) führt zu einer Reduktion des verfügbaren Kapitals, das für weitere Anschaffungen genutzt werden kann. Dies hat zur Folge, dass weitere Käufe limitiert sind. In der Konsequenz dessen manifestiert sich X als Konkurrenz zu allen anderen potenziellen Erwerbobjekten.

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)⁹⁹ und*
3. *die heuristische Methode¹⁰⁰, welche die Fülle der Entscheidungskriterien durch Ignorieren oder Eingrenzen (beim Kauf eines Gebrauchtwagens ist die Farbe gleichgültig, der Preis darf eine Obergrenze nicht überschreiten ...) immer weiter limitiert, bis ein Ergebnis gefunden ist. Herbert Alexander Simon¹⁰¹ behauptet, dass die Entscheidungsfinder nicht alle möglichen Alternativen nach der besten durchforsten, sondern die erste Alternative wählen, die „gut genug“ ist.*

Es steht also die Seife in Konkurrenz zum Taschenmesser, das Sofakissen zum Tennisschläger. Auch viele andere volks- und betriebswirtschaftliche

⁹⁶ Siehe Kap. 2.1.2: „Das Grundprinzip ökonomischen Handelns – Das P/N-Theorem“.

⁹⁷ Siehe Kap. 1.1.4: „Die Ziele des menschlichen Wirkens“. Siehe dort die Bedürfnispyramide von Maslow.

⁹⁸ Siehe Kap. 2.1.3: „Die Bewertung der positiven (P) und negativen Effekte (N) des Tuns“.

⁹⁹ Anderson, N. H. / Shanteau, J.: „Information Integration in Risky Decision Making“. In: Journal of Experimental Psychology, 84, 1970, 441-451.

¹⁰⁰ Tversky, Amos / Kahneman, Daniel: „Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases“. In: Science 185, 1974, 1124-1131.

¹⁰¹ Simon, Herbert Alexander: The New Science of Management Decision, New York: Harper & Row, 1960 (The Ford distinguished lectures; 3).

Betrachtungsweisen gehen von einem Konkurrenzgedanken aus.¹⁰² In dieser Arbeit wird dieser Zusammenhang jedoch umfassender betrachtet, da nicht nur die Präferenz eines Produkts gegenüber einem anderen (Substitut) berücksichtigt wird, sondern auch die generelle Konkurrenz gegenüber allen angebotenen Produkten und Dienstleistungen. Diese Analyse erfolgt nicht allein im Hinblick auf die Preiswürdigkeit (Kosten/Nutzen-Relation), sondern im Rahmen des P/N-Theorems, also in Bezug auf alle potenziell relevanten P und N sowie der kombinatorischen Effekte.

Beispiel 27: Generelle Konkurrenz (2)

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 ist es von großer Bedeutung: 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. Zudem: Das Geld, dass der Mieter für Miete ausgegeben wird, steht nicht mehr für Reisen, Kleidung usw. zur Verfügung.

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. 1.12), betrachtet lediglich den Nutzen, nicht aber zugleich die N und die umfassende 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.

¹⁰² Zum Beispiel bei der Wettbewerbspolitik und der Kreuzpreiselastizität (Wirkung der Preisveränderung eines Gutes auf die Nachfragemenge eines anderen Gutes) usw.

4. PREISBILDUNG

Die Entstehung von Preisen ist seit jeher Gegenstand ökonomischer Betrachtungen. In der klassischen Denkweise bildet sich der Preis auf freien Märkten nach dem Prinzip von Angebot und Nachfrage.¹⁰³ Werden jedoch das Können, Wollen, Dürfen und die Zeit als die Grundvoraussetzungen allen Wirtschaftens anerkannt, ergibt sich daraus zwingend ein neuer, allgemeingültiger Ansatz für die Preisbildung, der ohne Ausnahmen und Sonderregeln auskommt. Der Preismechanismus wird detailliert in dem Kapitel „Das relativitätsökonomische Preisakzeptanzgesetz“ detailliert dargestellt.

4.1 DAS KLASSISCHE PREISBILDUNGSGESETZ

Das klassische Preisbildungsgesetz wurde in einer Zeit formuliert, als James Watt die erste Dampfmaschine konstruierte, also Arbeit im wesentlichen noch mit Körper-, Pferde- beziehungsweise Ochsenkraft verrichtet wurde. Getreide wurde per Hand gedroschen, städtische Industrien waren erst noch im Begriff zu entstehen. Von einer Produktvielfalt konnte keine Rede sein. Produkte unterschieden sich hauptsächlich durch ihren Preis, und gerieten vor allem durch ihn in Wettbewerb miteinander. In erster Linie bestimmten Preisrelationen über den Markterfolg. Die Märkte waren kleiner, hatten weniger Produkte und waren daher überschaubar. Für eine Zeit, in der der Reichtum einer Nation am Besitz von Edelmetallen gemessen wurde und das Credo der Volkswirtschaft darin bestand, die Finanzkraft des absolutistisch regierenden Herrschers zu stärken,¹⁰⁴ musste es revolutionär anmuten, den individuellen Egoismus als Triebfeder der Wirtschaft zu erkennen. Nicht minder bedeutungsvoll war die Vorstellung von einer gleichsam gottgegebenen „natürlichen“ Wirtschaftsordnung, die mit „unsichtbarer Hand“ die Geschicke von Produktion und Handel lenke.

Der einfache Lehrsatz des Preisbildungsgesetzes lautet: Steigt das Angebot, sinkt der Preis, steigt die Nachfrage, steigt der Preis.¹⁰⁵ Der Umkehrschluss dieser zweidimensionalen Betrachtung lautet: Ein hoher Preis erhöht das

¹⁰³ Siehe Adam Smith in Teil A Kap. 1.4.

¹⁰⁴ Siehe Teil A, Kap. 1.3: „Merkantilismus“.

¹⁰⁵ Siehe auch Teil C Kap. 1.

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.

Damit das auch wirklich geschieht, müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein, die oft nicht gegeben sind. Etwa bei: Devisenbewirtschaftung, Zwangsumtausch, Mengenkontingentierung, Zwangsabgaben, Mindest- und Höchstpreisen, Subventionen, Marktabstottung, Zwangsarbeit sowie staatlichen Preisdiktate und anderen Markteingriffen.¹⁰⁶

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. Das erhöht das Angebot dieser Güter. Je mehr Uhren, Autos und Kugelschreiber in den Geschäften angeboten werden, desto wählerischer werden die potenziellen Käufer: Sie greifen nach Produkten, die ihnen im Hinblick auf das Preis-/Leistungsverhältnis günstig erscheinen. Produkte, die zu teuer sind oder als minderwertig empfunden werden, sind unverkäuflich. Die Produzenten müssen also billiger und besser produzieren, um ihre Waren absetzen zu können. Dadurch stehen den Verbrauchern mehr und bessere Produkte zu günstigen Preisen zur Verfügung.

Soweit die Theorie. Doch wie sieht der freie Markt in der Praxis aus? Für die Party am Wochenende soll Bier aus dem Tante-Emma-Laden zwei Straßen weiter auf den Tisch kommen. Vier Kästen sollen es sein. Aber bei dieser Menge natürlich etwas billiger – wegen des Mengenrabatts! Der wird gewährt. Mengenrabatt? Die Nachfrage ist gestiegen, also müsste der Verkäufer nach dem klassischen Preisbildungsgesetz einen höheren Preis verlangen, 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 Marktmacht¹⁰⁷ entdeckt.

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

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

107 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.

- Galbraith schrieb, dass die Preise von großen Konzernen bestimmt werden, denen kleine und mittlere Unternehmen und ihre Beschäftigten schutzlos ausgeliefert sind.¹⁰⁸ 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 Eucken¹⁰⁹ – ein großer Arbeitgeber einer Region die Löhne beliebig drücken: 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.¹¹⁰
- 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 – atomistische Märkte – vergessen. Das sind Märkte, in denen weder Anbieter noch Nachfrager eine den Markt verzerrende Marktmacht besitzen. Aber wo gibt es solche Märkte? Sollte es sie geben, so sind sie die Ausnahme und nicht die Regel.

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

- 1.) Deterministische Preisbildungsmodelle.¹¹¹ 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.

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

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

110 Siehe Giffen-Paradoxon in Teil A Kap. 1.6.

111 Polypolistische Preisbildung, oligopolistische Preisbildung, monopolistische Preisbildung.

- 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.

Von einem allgemeingültigen Gesetz, das die Preisbildung widerspruchsfrei und ohne Ausnahmen zu erklären vermag, kann bei dem klassischen Preisbildungsgesetz also keine Rede sein. Es spiegelt die Wirklichkeit des Marktgeschehens oft nicht wider. Im Unterschied dazu beschreibt das Preisakzeptanzgesetz die Preisbildung in allen Fällen treffend.

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 bzw. 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.

Neben seinen Mühen und Kosten wird der Verkäufer bei seiner Preiskalkulation einen Gewinn- und Risikoaufschlag einrechnen, um dem P/N-Theorem zu entsprechen. Auch können unternehmensstrategische Überlegungen eine Rolle spielen. So könnte er ggf. zwischenzeitlich sogar Verluste – also einen tieferen Preis – in Kauf nehmen, wenn er diese zum Beispiel durch einen später erwarteten Zugewinn an Marktanteilen rechtfertigt. 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 Alternativen¹¹² – das P/N-Theorem erfüllt. Daraus ergibt sich für ihn ein individueller maximaler Preis. Zu seinen N zählen nun wiederum nicht ausschließlich der Preis, sondern auch Zinsen (im Falle von Käufen auf Kredit), Beschwerden, Transportkosten, Zugeständnisse bei Lieferterminen, Anzahlungen, etwaige Eigenleistungen usw.

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

Gemäß der ökonomischen Denkweise ist der Preis keine zweidimensionale Größe, wie das klassische Preisbildungsgesetz suggerieren könnte, sondern eine multidimensionale. Er kann als Schnittmenge der Regelkreise von Nachfragen und Anbietern verstanden werden. Er ist in das komplexe Wirtschaftsgeschehen eingebettet. Es sind demnach nicht nur die Preise, die die Wirtschaftsprozesse lenken.¹¹³

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 seiner Kapazitäten,
- Mengenvorteile 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.

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

113 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.

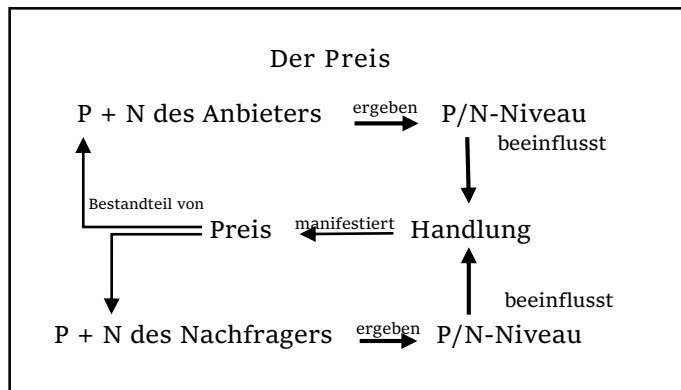


Abbildung 7: Der Preis – das Preisakzeptanzgesetz

Laut dem P/N-Theorem führt ein steigender Preis nicht zwangsläufig zu einer sinkenden Nachfrage. Dies wird bei lebensnotwendigen Gütern deutlich. Sind diese knapp, werden zwangsläufig höhere Preise akzeptiert, denn das Überleben hat höchste Priorität. Preisdämpfend wirken hingegen konkurrierende, im Sinn des P/N-Theorems preiswertere Produkte, die ebenfalls den Hunger stillen können.

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

Beispiel 28: Preiselastizität

Besteht die Absicht zu tanken und hat ein Akteur die Wahl zwischen zwei Tankstellen, von denen eine weiter entfernt liegt, so muss die zusätzliche Entfernung (höhere Fahrtkosten und zusätzlicher Zeitaufwand) durch einen niedrigeren Preis (Preisdifferenz), der dem P/N-Theorem entspricht, gerechtfertigt sein, damit an der weiter entfernte Tankstelle getankt wird (Mengendifferenz).

Auflösung des Giffen-Paradoxons (s. Teil A, 1.6): 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 Monopolisten¹¹⁴ und Oligopolisten¹¹⁵. Auch hier gilt das Preisakzeptanzgesetz, was konkret bedeutet, dass sie den Käufern ein hinreichend hohes P/N-Niveau zuzubilligen und damit ein Mindestmaß an Fairness angedeihen lassen müssen.¹¹⁶

4.2.1 PREISSCHRANKEN

Wie eben beschrieben, ergeben sich aus dem P/N-Theorem und den Situations- und Interessenlagen der Käufer und Verkäufer jeweils individuelle maximale bzw. minimale akzeptierte Preise (Preisschranken). Zudem können ab einem bestimmten Preis Nachfrager primär Substitute¹¹⁷ nutzen, wodurch faktisch Obergrenzen gesetzt werden.

Aber 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,

4.2.2 ÜBER PREISE UND PREISBLASEN

Es ist zu unterscheiden zwischen dem Marktpreis, dem natürlichen Preis und dem originären Preis einer Sache. Der Marktpreis ist jener, der sich am Markt unter den Gegebenheiten (Marktmacht, unvollständige Information, ohne dirigistische Eingriffe) bildet. Der natürliche Preis ist derjenige, der sich aus den 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

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

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

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

117 Produkte, die ähnliche Wünsche und Bedürfnisse befriedigen.

Preisblasen werden übertriebene Preissteigerungen in einem bestimmten Wirtschaftssektor verstanden. Preisblasen neigen dazu zu kollabieren, können dabei eine Krise¹¹⁸ auslösen und durch Ansteckungsmechanismen die gesamte Wirtschaft infizieren. Erst bei einem Kollaps wird den meisten Marktteilnehmern bewusst, dass es sich zuvor um eine Preisblase gehandelt hat.

Die Ursachen von Preisblasen liegen an „verbogenen“ P/N-Relationen infolge einer sich meist schleichend ergebenden Überbewertung von P oder Unterbewertung von N.

Beispiel 29: 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 übertrieben werden, desto mehr weicht der Marktpreis vom originären Preis 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 „günstig“, 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 Preisblase bläht sich dann weiter auf.¹¹⁹

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

118 Vgl. Kap. 5.2.2: „Ursachen von wirtschaftlichen Schwächephenomenen und Gegenmaßnahmen“.

119 Beispiele dazu s. Teil D, Kap. 1.

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 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 können beispielsweise zu tiefe Zinsen oder steuerliche Anreize sein, die Investitionen lukrativ erscheinen lassen, die unter normalen Bedingungen wenig rentabel wären.

4.2.3 VERORTUNG

Die scheinbaren Diskrepanzen zwischen den verschiedenen Auffassungen des klassischen Preismodells und dem Gesetz der Preisakzeptanz in der relativen Ökonomie lassen sich dadurch erklären, dass der klassische Ansatz manchmal diese und manchmal jene Elemente positiver oder negativer Auswirkungen aus seinen Überlegungen ausschließt: Adam Smith zum Beispiel betonte die Mühen und Härten eines Produktionsprozesses, die den Preis bestimmen.¹²⁰ Die positiven Eigenschaften der Produkte für die Verbraucher ließ er jedoch unberücksichtigt.

Die Physiokraten¹²¹ waren der Auffassung, dass der Wert eines Produkts durch seinen Gebrauchswert bestimmt wird.¹²² Dieser hatte jedoch wenig mit der Arbeit und den Risiken zu tun, die mit dem Produktionsprozess verbunden sind. Diese müssen jedoch honoriert werden, da die Waren sonst nicht produziert würden. Auch andere positive Eigenschaften, die Produkte neben ihrem Gebrauchswert haben können, wurden von den Physiokraten nicht anerkannt.

¹²⁰ Siehe Teil A, Kap. 1.6.

¹²¹ Siehe Teil A, Kap. 1.5.

¹²² Nutzwert, wie Robert Jacques Turgot schrieb, oder Brauchbarkeit, wie Jean Baptiste Say meinte.

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 von 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 weiter¹²³ und führt sie zu einer in sich geschlossenen Theorie zusammen.

Nachfolgend einige Beispiele, bei denen das Preisbildungsgesetz keine Erklärung bietet, das Preisakzeptanzgesetz jedoch schon. Wenn:

- bei steigenden Preisen die Nachfrage nach bestimmten Gütern steigt, weil deren Prestigewert zunimmt oder
- bei steigenden Preisen die Nachfrage nach einem bestimmten Gut steigt, weil konkurrierende oder substituierbare Produkte noch stärker im Preis steigen oder
- steigende Preise nicht zu einem steigenden Angebot führen, weil Kapazitäten fehlen oder Lieferketten unterbrochen sind oder
- sinkende Preise nicht zu einer steigenden 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 Vorsorgesparsen höhere positive Effekte verspricht als ein Konsum).

In der praktischen Anwendung erweitert das Preisakzeptanztheorem den Blickwinkel, da es alle relevanten Einflüsse der auf Kauf- und Verkaufsentscheidungen berücksichtigt.

123 Siehe Teil A Kap. 1.1 und Kap. 1.5): 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. 1.6): Der Wert richtet sich danach, inwieweit eine Ware gegen eine andere Ware eingetauscht werden kann (= Tauschwert).

Vgl. Teil A, Kap. 1.5): 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.

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 Geldes¹²⁴ 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:

- Nach der Zinstheorie von William Nassau Senior ist der Zins eine Belohnung für den Verzicht auf unverzüglichen Konsum (Reward for Abstinence, Abstinenztheorie). Ähnlich beurteilt das Keynes.¹²⁵
- Ähnlich lautet die Zinstheorie von Cassel: Der „Kapitalist“ ermöglicht durch sein „Warten“ eine Kapitaldisposition. Da dieses „Warten“ knapp ist (Wartetheorie), hat es einen Preis.¹²⁶
- Die Kapital- und Zinstheorie von Eugen von Böhm-Bawerk geht davon aus, dass eine Gütereinheit „morgen“ weniger wert ist als heute (Zeitpräferenz). Demnach wird nur dann auf Konsum verzichtet, wenn der zukünftige Konsum durch das Sparen größer ist als der heutige mögliche Konsum. Dieses Mehr ist ein Entgelt für das Sparen, der Zins.¹²⁷
- 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

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

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

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

127 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.

Kreditnachfrage (Investition und Erhöhung der Kassenhaltung) bestimmt wird.¹²⁸

Unabhängig von den genannten Zinstheorien, bei denen letztlich der Markt die Zinshöhe bestimmt, kann der Zins auch staatlich reglementiert oder von einer Zentralbank weitgehend vorgegeben werden. In diesem Fall ist seine Höhe von der Absicht bestimmt, das Marktgeschehen zu beeinflussen. (z. B. Zinserhöhung zur Konjunkturdämpfung).

Beispiel 30: Zinsdiktat der EZB

Das Zinsdiktat der EZB bestand während der Negativzins-Phase darin

- *die Geldmenge weit über das Wirtschaftswachstum hinaus zu steigern,*
- *einen negativen Leitzinssatz festzusetzen, der sich weit außerhalb der Spanne des natürlichen Zinses bewegte,*
- *Anleihen im großen Maßstab am Markt zu kaufen, um so den Zinssatz zu drücken, wobei zugleich eine indirekte Staatsfinanzierung betrieben wurde.*¹²⁹

4.3.2 DER ZINS AUS RELATIVITÄTSÖKONOMISCHER SICHT

Grundsätzlich gilt, dass sowohl bei Krediten als auch bei Anleihen jeweils beide Seiten (Anbieter und Nachfrager) den Zinssatz akzeptieren müssen, damit ein Geschäft zustande kommt. Das gilt selbst bei einem Zinsdiktat in freien Märkten, denn wer das Diktat nicht akzeptieren will, kann sich dem Markt verweigern (innere oder äußere Migration).

Für den Darlehensgeber muss der Zins (Zg) – 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

128 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).

129 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.

- 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 (Pn):

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

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.

Bei Anleihen gilt sinngemäß das Gleiche.

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 31: 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 höhere Preis (Zinssatz) führt daher nicht

zwangsläufig zu einer geringeren Nachfrage und verringert daher nicht zwangsläufig das Kreditvolumen, wenn es aus seiner Sicht keine Alternative gibt, die dem P/N-Theorem entspricht.

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 nicht auskömmlich 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 Kreditkosten¹³⁰ (Teil seiner N) als auch seine Kreditrisiken (ebenso Teil von N) zu decken. Je höher die Zinsdifferenz zwischen verliehenem und aufgenommenem Geld (Zinsspread) ist, desto profitabler ist das Geschäft für die Kreditgeber. Je niedriger die Kreditzinsen sind, desto weniger Spielraum haben sie, um Kreditkosten und -risiken zu decken. Dies hat eine Konsequenz: Wenn der Zinssatz unter eine bestimmte Zinsspanne fällt, führen die erwarteten Kosten und Risiken der Kreditvergabe zu Verlusten für die Kreditgeber. Theoretisch müsste das Kreditangebot in Richtung einer Null-Zinsspanne auf null sinken – schon allein deshalb, weil die Kreditrisiken dann nicht mehr gedeckt wären.

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.

¹³¹

Banken wurden dadurch ggf. in unrentable Kreditgeschäfte gedrängt und gerieten in eine Kreditfalle: Die Zinserträge deckten die Risiken nicht. Diese Risiken wurden zum Teil durch Negativzinsen auf Kundeneinlagen gedeckt. Diese Zusatzkosten für Bankkunden sollten diese dazu bewegen zu investieren.

¹³⁰ Dazu zählen Personal-, Raum- und natürlich auch Geldbeschaffungskosten.

¹³¹ 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).

*Exkurs: Die **Heile-Welt-Illusion**. Da ein Kreditnehmer bei 0-Zinsen nicht in einen Zins-Zahlungsverzug geraten kann, sinkt in dieser Situation die Zahl notleidender Kredite. Das suggeriert eine heile Kreditwelt. Die mögliche Folge: Kredite werden leichtfertiger beantragt und vergeben.*

*Exkurs: Das **Resilienz-Dilemma**. Tiefzinsen sollen unter anderem die Wirtschaft stabilisieren. Doch was geschieht? Einerseits dienen Barbestände den Banken als Risikopuffer, andererseits werden sie durch Negativzinsen geschmälert.¹³²*

Welche Folgen der Ausfall des Zinsregulativs haben kann, war am Beispiel der Einheitswährung Euro zu beobachten. Bei einer Einheitswährung bleibt den einzelnen Ländern eine zielgenaue, regionale Zinspolitik verwehrt, da eine für den gesamten Währungsraum zuständige Zentralbank den Basiszinssatz für alle Staaten des Währungsverbunds einheitlich vorgibt. Lediglich Bonitätsunterschiede führen dann zu Zinsabweichungen. Es ist daher nicht möglich, die unterschiedlichen Konjunkturzyklen der einzelnen Länder innerhalb eines Währungsraums durch eine gezielte Zins- oder Geldmengenpolitik angemessen zu berücksichtigen. Die EZB war nicht in der Lage, auf regionale Unterschiede zu reagieren. Das führte 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.¹³³

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

¹³² Wie problematisch das sein kann, zeigte die Corona-Lockdown-Krise, infolge der vermeintlich sichere Kreditgeber (z. B. aus dem Bereich der Touristik) überraschend zu offensichtlichen Risikofällen werden.

¹³³ Siehe Teil D, Kap. 4.: Immobilienblase in Spanien.

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:

$$p = m \times v / Y$$

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

Da Inflation ein anhaltender Prozess allgemeiner Preissteigerungen ist und das Preisakzeptanzgesetz der Relativitätsökonomie die Entstehung des Preises erklärt, kann es auch das Phänomen der Inflation erklären können.

Wie bereits beschrieben, wird das Handeln der Akteure durch das Grundprinzip ökonomischen Handelns, das P/N-Theorem, bestimmt. Die Akteure sind bestrebt, ihr P/N-Niveau zu steigern oder ein Absinken möglichst zu verhindern.

Der Preis ist ein wesentlicher Faktor für den Gewinn eines Anbieters – und damit auch für sein P/N-Niveau. Deshalb ist er latent ansteigenden Preisen interessiert. Die von den Anbietern angestrebten Preissteigerungen stoßen jedoch an ihre Grenzen, wenn sie beginnen, die P/N-Niveaus der Nachfrager zu drücken. Ab diesem Punkt versuchen die Nachfrager, dem Preisdruck durch den Kauf substituierender Produkte oder durch Verzicht zu entgehen. Die Möglichkeit des Verzichts endet jedoch beispielsweise bei lebensnotwendigen Gütern.

Es kommt zu einer allgemeinen Inflation, wenn die Nachfrager ihr P/N-Niveau trotz höherer Preise halten oder sogar verbessern können. Das ist möglich, wenn ihnen ein entsprechendes Mehr an N zur Verfügung steht oder geboten wird.

Preissteigerungen haben dort ihre Grenzen, wo sie Konkurrenten anlocken, die ihrerseits ihr P/N-Niveau steigern wollen, indem sie ihr Angebot erweitern. Der Wettbewerb ist demnach der beste Inflationshemmer. Je mehr Auswahl potenzielle Nachfrager haben, desto mehr müssen Anbieter preiswerte oder bessere Produkte anbieten, um am Markt bestehen zu können.

An dieser Stelle ist auch noch von inflationssteigernden Preisdiktaten zu sprechen. Preisdikate sind Preisvorgaben, die außerhalb der Angebots- und Nachfragesituation getroffen werden. Es ist zu unterscheiden zwischen politischen Preisdiktaten und solchen des Marktes.

- Politische Preisdikate sind solche, bei denen die Politik entweder direkt Preise vorgibt oder sie indirekt durch Steuern oder Abgaben Preise stark beeinflusst.¹³⁴
- Preisdikate des Marktes sind solche preisgestaltende Einflüsse, deren Ursachen außerhalb des Marktgeschehens liegen. Dazu zählen beispielsweise Kriege oder Naturkatastrophen, die Lieferketten unterbrechen und so zu Preisverwerfungen verursachen.

Beispiel 32: Inflation durch einen Schock

Die infolge der Corona-Pandemie aufgetretenen Lieferkettenengpässe, verknappten das Angebot gleich in mehreren Bereichen. Als substituierbare Güter nicht (wie bei Computerchips) oder nicht preiswert genug (wie bei Energie) zur Verfügung standen, konnten Anbieter ihr P/N-Niveau durch Preiserhöhungen 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 preiswertere Alternative sieht.

Beispiel 33: Inflation durch Angst

„Hamsterkäufe“ sind denkbar, wenn die Sorge, zukünftig 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 und dadurch ihr P/N-Niveau zu steigern.

¹³⁴ In Deutschland beispielsweise Benzinpreise, die durch Energie- (65,4 Cent), CO₂- (13,1 Cent), Mehrwertsteuer (27,8 Cent bei einem Benzin-Verkaufspreis von 1,74 €/Liter im Februar 2025) stark verteuert werden.

Beispiel 34: Sektorale Inflation

Infolge des niedrigen allgemeinen Zinsniveaus (ab ca. 2009) und der staatlichen Schuldenkrisen sahen sich viele Anleger veranlasst, in Immobilien oder Aktien zu investieren. Die Preise stiegen in diesen Bereichen, es kam zu einer sektoralen Inflation.

Beispiel 35: Deflation infolge von Angstsparen

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

Ergänzungen:

Als Folge des Prozesses der „schöpferischen Zerstörung“¹³⁵ 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).

Die üblichen Maßnahmen, wie monetaristische Geldmengensteuerung, die Geld-, Fiskal- und Einkommens- und Ordnungspolitik sind – wie 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.

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.

Zwischen 2007 und 2022 stieg die Geldmenge in der Eurozone deutlich stärker als das BIP und die Inflation. Eine enge Korrelation zwischen Geldmenge und Inflation, wie sie einige Modelle nahelegen, ist also nicht zwingend gegeben.

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

¹³⁵ Siehe Teil A, Kap. 1.12: „Die Subjektive Wertlehre“.

(steigenden) Inflation. Das ist deswegen logisch, weil die Marktmacht der Arbeitnehmer bei sinkender Arbeitslosigkeit tendenziell steigt (Mangel an Arbeitskräften) und so die Löhne befeuert. Löhne aber sind auch ein Kostenfaktor und bestimmen deswegen die Preise mit. So kann es zur Lohn-Preis-Spirale¹³⁶ kommen.

¹³⁶ Die Lohn-Preis-Spirale, als Begriff und Konzept, ist nicht das Werk eines einzelnen Erfinders, sondern eher das Ergebnis ökonomischer Beobachtungen und Theorien

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 unterschiedliche Grundauffassungen zur Konjunkturtheorie in Marktwirtschaften vertreten. Während die eine Auffassung 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. 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.¹³⁷ Die endogenen Konjunktur-Erklärungsmodelle unterstellen, dass ein Wirtschaftssystem aus sich heraus Ungleichgewichte erzeugt und dadurch Mechanismen anstößt, die es in Schwingungen versetzt.

Bei den endogenen Erklärungsmodellen sind insbesondere erwähnenswert:

¹³⁷ Er verwarf die Markträumungsannahme (Saysches Gesetz, Stabilität, Preisflexibilität, Annahme über das rationale Maximierungsverhalten, Annahme vollständiger Konkurrenz und Annahme der vollständigen Voraussicht.

- 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-Lags¹³⁸ 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“ Zinssatz¹³⁹) und der Verzinsung auf dem Kapitalmarkt mit dem Marktzins¹⁴⁰ (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.
- 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

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

139 Der „natürliche“ Zinssatz ist hier derjenige, den ein Investor aus einer Investition erzielt. S. auch Teil A, Kap. 1.14.

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

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.¹⁴¹
- 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 beispielsweise das Unternehmertum als alleiniger Motor der Wirtschaft dargestellt wird, die Konsumenten oder Sparer weniger Beachtung finden, das Ganze, die psychologische Stimmungslage und Ersatzgüter aus dem Blick geraten, oder
- von unrealistischen Annahmen ausgehen,
etwa dann, wenn unterstellt wird, dass Wirtschaftsakteure ausschließlich rational entscheidet oder die Akteure vollständig informiert¹⁴² sind.

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

141 Vgl. Kap. 2.1.1. V: ... „Antizipation des Erwarteten“.

142 in der neoklassischen Theorie zum Beispiel bei dem Modell des „homo oeconomicus“

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 in dem Bestreben, seinem Ziel – sein P/N-Niveau zu steigern oder ein Absinken zu verhindern – näherzukommen. Nicht das Wohl anderer, sondern sein eigenes Wohl liegt ihm am Herzen. Sein Tun erfolgt im Rahmen der Grundvoraussetzungen ökonomischen Handelns, dem Können, Wollen und Dürfen im Verlauf der Zeit. Sein Handeln hat Auswirkungen auf ihn (Innenwirkungen) und Dritte (Außenwirkungen).¹⁴³ Die Summe dieser Wirkungen bestimmt den Gang der Wirtschaft insgesamt.

5.2.2 URSACHEN VON WIRTSCHAFTLICHEN SCHWÄCHEPHASEN UND GEGENMASSNAHMEN

Die Ursachen wirtschaftlicher Schwächen können vielfältig sein. Sie sind jedoch immer auf ungenügendes bzw. nicht abgestimmtes Können, Wollen und Dürfen oder einen Mangel an Zeit zurückzuführen. Im Folgenden werden die wesentlichen Ursachen genannt.

A Eingeschränktes oder mangelhaftes Können

Das gilt beispielsweise, wenn es am nötigen Fachwissen oder Personal mangelt, um Produkte in der potenziell 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.

B Mangelhaftes Dürfen

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

¹⁴³ Siehe Kap. 3: „Über die Innen- und Außenwirkungen des Tuns“.

- 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) Entfaltungspotenzial ungenutzt lässt.

C Nicht-Wollen

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

C.1 Selbstverschuldete Fehleinschätzung der P oder N

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

Beispiel 36: 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).¹⁴⁴ 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.

C.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 37: 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.

C.3 Differenzen zwischen Absicht und Wirkung

¹⁴⁴ Siehe dazu Teil D, Kap. 1: „Die Subprime-Krise“.

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

Beispiel 38: 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.¹⁴⁵

C.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 39: Probleme durch Differenzen 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.

C.5 Allgemeine Sättigung

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

C.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 40: 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.

D Missverhältnisse zwischen dem Können, Wollen, Dürfen und der Zeit

¹⁴⁵ Untersuchungen zeigen, dass es längere Zeit dauern kann, bis sich die Zinspolitik der Zentralbank auf die Konjunktur auswirkt.

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

Beispiel 41: 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 Miete- zahlen-)Können vorübergehend stimuliert.¹⁴⁶
- 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).¹⁴⁷
- 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.

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

147 Näheres s. Teil C, Kap. 4.

- Ludwig von Mises prophezeite 1927¹⁴⁸ 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).

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

Schwächephasen 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;
- 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.

Initiierung eines konjunkturellen Aufschwungs

Um einen konjunkturellen Aufschwung zu erwirken, gilt es analog zu den zuvor genannten Belastungsfaktoren

- das Können zu stärken,
- das Dürfen zu erweitern,
- das Wollen zu beflügeln,
- unausgewogenes Können, Dürfen, Wollen oder mangelnder Zeit zu beheben.

Eine Konjunkturpolitik sollte einerseits günstige Rahmenbedingungen für eine prosperierende Konjunktur schaffen und dabei helfen, wirtschaftliche Schwäche zu überwinden. Andererseits sollte sie Überhitzungen verhindern, die zu Blasenbildungen und dem anschließenden Kollaps führen können.¹⁴⁹

Mangelt es an Zeit, so müssen Überbrückungsmethoden zur Anwendung kommen. Das kann ggf. durch die vorübergehende (!) (staatliche?) Stärkung

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

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

substituierender Elemente geschehen. Beispielsweise durch den Zukauf fehlender Rohstoffe oder Produkte.

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 42: 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 Investitionspotenzial.*

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,*
 - *Investoren/Kreditnehmern zu niedrigeren, den Gewinn steigernden Kapitalkosten.*
- Das Wollen aller Akteure wird zudem von der gegenwärtigen Situation mit geprägt: 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.¹⁵⁰

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

Konjunkturbelebung

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 (Vgl. Kap. 4.3.2).

Konjunkturdämpfung

Die Gefahren bei einer Konjunkturüberhitzung bestehen in der Blasenbildung und übersteigerter Inflation¹⁵¹. Nach hergebrachter Denkweise kann einer Konjunkturüberhitzung durch Zinssteigerungen Einhalt geboten werden. Da Zinsen sowohl für Investoren als auch Konsumkredite ein Kostenfaktor sind, sollten sie konjunkturdämpfend wirken.

Ein Problem bei der Beeinflussung der Konjunktur durch Zinsveränderungen besteht in der zeitlich verzögerten Wirkung.

Konjunkturelle Zins- oder Steuerlenkung

Aufgrund der vielfältigen Auswirkungen von Zinsen wird hier angeregt, eine überhitzte Konjunktur durch gezielte, zeitlich begrenzte Anhebung der Mehrwertsteuer für bestimmte Branchen zu dämpfen. Dies wäre zielgenauer als eine Zinserhöhung, von der alle Branchen gleichermaßen betroffen wären und die zudem erst zeitverzögert wirkt. Der durch Steuererhöhungen entstehende Mehrertrag könnte einem Wirtschaftsstabilisierungsfonds

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

151 Siehe dazu Kap. 4.4 „Inflation und Deflation“, sowie Kap 4.2.2 „Über Preise und Preisblasen“.

zufließen, der in Zeiten konjunktureller Schwäche zur Gegenfinanzierung einer Senkung der Mehrwertsteuer verwendet werden könnte.

6. ANHÄNGE

6.1 ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Dynamischer Regelkreis	31
Abbildung 2: Entstehung des Wollens	34
Abbildung 3: Äußere und innere Toleranz	43
Abbildung 4: Relativitätsökonomie – Wechselwirkungen	48
Abbildung 5: Das Tun	49
Abbildung 6: Das Interaktionsmodell der Ökonomie	51
Abbildung 7: Der Preis – das Preisakzeptanzgesetz	63

6.2 VERZEICHNIS DER BEISPIELE

Beispiel 1: Fehlerhafte Verallgemeinerung	3
Beispiel 2: Reaktionen auf Zinssenkungen	9
Beispiel 3: Positive Aspekte	17
Beispiel 4: Positive und negative Effekte	17
Beispiel 5: Wertsteigerung von Grundstücken	18
Beispiel 6: Grundvertrauen	19
Beispiel 7: Ultimatumspiel	19
Beispiel 8: Motive zum Kauf oder Verkauf von Aktien	21
Beispiel 9: Antizipationsgesetz (1)	21
Beispiel 10: Antizipationsgesetz (2)	22
Beispiel 11: Herdenverhalten	27
Beispiel 12: Kombinatorische Effekte	28
Beispiel 13: Handlungsdruck	29
Beispiel 14: Wirtschaftliche Bedeutung der psychologischen Stimmungslage	30
Beispiel 15: Öko- und CO2-Steuer	32
Beispiel 16: Abnehmende positive Grenzeffekte	33
Beispiel 17: Kombinatorische Wirkungen	40
Beispiel 18: Strafe und die unerwartete Wirkung	42
Beispiel 19: Zeitpräferenzen	46
Beispiel 20: Barwertermittlung	47
Beispiel 21: Innen- und Außenwirkungen (1)	50
Beispiel 22: Innen- und Außenwirkungen (2)	51
Beispiel 23: Der Weg zum Ziel	53
Beispiel 24: Mangelhafte Erfolgsrechnungen (1)	55
Beispiel 25: Mangelhafte Erfolgsrechnungen (2)	55
Beispiel 26: Generelle Konkurrenz	56
Beispiel 27: Generelle Konkurrenz	57
Beispiel 28: Preiselastizität	63
Beispiel 29: Preisblase	65
Beispiel 30: Zinsdiktat der EZB	69
Beispiel 31: Zinsregulativ	70
Beispiel 32: Inflation durch einen Schock	75
Beispiel 33: Inflation durch Angst	75

Beispiel 34: Sektorale Inflation	76
Beispiel 35: Deflation infolge von Angstsparen	76
Beispiel 36: Selbstverschuldete Fehleinschätzungen von P oder N	83
Beispiel 37: Fremdverschuldete Fehleinschätzungen von P oder N	83
Beispiel 38: Folge von Differenzen zwischen Absicht und Wirkung	84
Beispiel 39: Probleme durch Differenzen zwischen Innen- und Außenwirkungen	84
Beispiel 40: Folgen depressiver Stimmungen	84
Beispiel 41: Missverhältnisse zwischen Können, Wollen, Dürfen und der Zeit	85
Beispiel 42: Zinssenkungen und das Können	87

6.3 INDEX

Abstinenztheorie	68	Grundprinzip allen wirtschaftlichen Handelns	13
Äquivalenzprinzip	20	Grundprinzip ökonomischen Handelns (GH)	23
Auswahlproblem	28, 56	Grundvertrauen	19
Bacon, Francis	37	Grundvoraussetzungen allen wirtschaftlichen Tuns	15
Bedürfnishierarchie	10	Gruppendruck	26
Bedürfnisse	9	Gruppenverhalten	25
Belohnen	32	Gutenberg, Erich	38
Bestrafen	32	Handelsschwelle	29
Das Dürfen	42	Handlungsdruck	65
Diversifikation, naive	25	Handlungsprinzip	12
Dürfen, äußeres	42	Harmonisierung	44
Dürfen, inneres	42	Heile-Welt-Illusion	72
Effekte, kombinatorische	27, 28	Heraklit	29, 43
Eigenverantwortlichkeit	52	Herdenverhalten	25
Einkommenshypothese		Hindsight Bias	25
permanente	22	Homo irrationalis	6
Emergenz	40	Inflation	72
Empirismus	37	natürliche	76
Entlohnung, gerechte	40	inflatatorische Lücke	73
Erfolg	9	Interaktionsmodell	50
Erfolgsrechnungen	54	Interdependenz	39
Erwartungen	21	Kant, Immanuel	37
Esau-Prinzip	25	Kapitallenkungsfunktion	70
Eskomptionsgesetz der Erwartung	21	Käufer-Verkäufer-Paradoxon	18
Eucken, Walter	52	Keynes, John Maynard	79
Fairness	42	Konformität	26
Faktor, der psychologische	30, 31	Konjunkturdämpfung	88
Framing Effekt	24	Konjunktur-Erklärungsmodelle	
Friedman, Milton	79	endogene	79
Gewinn	17	Konjunkturmodelle	
Gewöhnungseffekt	65	deskriptive	81
Giffen-Paradoxon	63	ökonometrische	81
Gneezy, Uri	42		
Grenznutzentheorie	32		
Grundbedürfnisse	56		

- Konjunkturpolitik 78
- Konjunkturtheorie 78
 - monetäre 80
 - neoklassische 81
- Konkurrenzparadoxon 52
- Kreditfalle 71
- Kreuzpreiselastizität 57
- Laotse Tao te king 29
- Leistung 54
- Leistungsmotivation 54
- Leitzinsen 68
- Locke, John 37
- Lohn-lag 80
- Märkte
 - atomistische 60
- Markteffizienz 26
- Marktmacht 59
- Marktzins 68
- Maslow, Abraham Harold 10
- Maximalpreis 62
- Mengenrabatt 62
- Mindestpreis 61
- Mises, Ludwig von 86
- Nutzentheorie 16
- Overconfidence Bias 25
- P/N-Relation 22
- Präferenzordnung 34
- Prämissen wirtschaftlichen Handelns 16
- Preis
 - Marktpreis 64
 - natürlich 64
 - originär 64
- Preis, akzeptierbarer 61
- Preisbildungsgesetz 58
- Preisbildungsmodelle
 - deterministische 60
 - stochastische 61
- Prinzip der generellen Konkurrenz 56
- Prognose 27
- prospect theory 34
- Psychologie 65
- Rechtsstaatlichkeit 19
- Regelkreis 31
- Rustichini, Aldo 42
- Selbstverwirklichung 10
- Sorge um die Zukunft 84
- Souveränität 36
- Stimmung, psychologische 30
- Stützel, Wolfgang 52
- Substituierung 45
- Time-Lag-Problem 31
- TLTRO-Geschäfte 71
- Trendfolgemodelle 65
- Überinvestitionstheorie 80
- Überlebensfunktionen 10
- Ultimatumspiel 19
- Umweltsteuer 52
- Unterkonsumtionstheorie 80
- Unverhältnismäßigkeiten 66
- Vielfalt 43
- Wartetheorie 68
- Wert 9
- Werte 9
 - moralische, ethische 10
- Wirkprinzip der Gegenkräfte 29
- Wirkungen, kombinatorische 27
- Wirtschaften 4
- Wirtschaftlichkeitsprinzip 28
- Wissen 36
- Wollen 34
- Wünsche 9
- Zeitpräferenz 46, 68
 - Problem 47
- Ziel 9
- Zielparadoxon 53
- Zinsen, zu tiefe 66
- Zinssatz, natürlicher 80
- Zinsspread 71