Fakultät Wirtschaftswissenschaften
Volkswirtschaftslehre & Statistik
International Graduate Center

☎: (0421) 5905-4691
Fax: (0421) 5905-4692
Peter@Schmidt-bremen.de
www.**schmidt-bremen.de** → mkm

Prof. Dr. Peter Schmidt

SoSe 2022

Modul 1/1: Kunst und Kultur in der Gesellschaft

Reader

Kultur & gesamtwirtschaftlicher Rahmen

mkm

masterstudiengang **Kulturmanagement**

Zielsetzungen:

- Vermittlung grundlegender Einblicke in das gesamtwirtschaftliche Umfeld von Kulturunternehmen.
- Einführung in die Grundfragen von Wirtschaft und Wirtschaftssystemen sowie in die grundlegenden Problematiken von Volkswirtschaften allgemein und der Kulturökonomie /-management im Besonderen.
- Erkenntnis, wie diese Themenstellungen das tägliche Leben und die eigene Arbeit in der Kultur(-institution) beeinflussen.

Anmerkung: Dieser Reader ist nicht als Lehrbuch zum Durcharbeiten gemeint. Vielmehr finden sich Texte aus verschiedenen Bereichen als Anregungen zur (eigenen) Vertiefung. Dies ist aus den Wünschen früherer Jahrgänge entstanden, die anregten, über das direkt im Unterricht Diskutierte hinaus weitere Möglichkeiten zur Vertiefung zu bekommen.

Inhalt der Lehreinheit

1. Einführung in die Volkswirtschaftslehre

Worum geht's hier eigentlich?

- Wozu Wirtschaften? / Was ist Volkswirtschaft?
  → Ziele staatlicher Wirtschaftspolitik
- Umsetzung der Ziele in unterschiedlichen Wirtschaftssystemen
- Zur Funktionsweise von Marktwirtschaften
- Was hat das mit Kultur zu tun?

2. Messung wirtschaftlicher Aktivität (Makroökonomie I)

BIP? Wachstum?

Welche Ziele sind wichtig?

- Konjunktur und Wachstum
- Inlands- / Sozialprodukte und Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR)
- Alternative Systeme / Denkansätze

3. Einzelwirtschaftliche Kalküle (Mikroökonomie) (Auswahl)

Modelle: Wie bilden wir menschliches Handeln ab?

- Konsumtheorie: Determinanten der Nachfrage der Haushalte, Nutzen, Elastizitäten → Haushaltsoptimum
- Produktions- und Kostentheorie: Determinanten des Angebots der Unternehmen, Produktions- u. Kostenfunktionen → optimale Angebotsentscheidung
- Preise und Märkte:
  Marktformen, Gleichgewichte und Preisbildung, staatliche Eingriffe

4. Gesamtwirtschaftliche Fragestellungen (Makroökonomie II) (Auswahl)

Wirtschaftspolitik

Ziele, Mechanismen, Handlungsträger

- Wirtschaftspolitik und deren theoretische Ansätze
- Geld und Geldpolitik
- Offene Volkswirtschaften, EU und Binnenmarkt
- Demographie und Rentenversicherung
- Globalisierung – Krise der internationalen Finanzmärkte

5. Kultur und (Volks-) Wirtschaft (Ausblick)

Und was heißt das für uns?

- Kultur und Wirtschaft
- Kunst, Markt, Staat: Warum machen die Besonderheiten von kulturellen Gütern, staatliche Regulierung erforderlich

Inhalt dieser Materialsammlung

1. Zehn volkswirtschaftliche Regeln 1
   aus: Greg Mankiw: „Volkswirtschaftslehre“
2. Grundtatbestände des Wirtschaftens 12
   aus: Hans-Jürgen Albers u.a.: „Volkswirtschaftslehre “
3. Wirtschaftsordnungen 23
   aus: Hans-Jürgen Albers u.a.: „Volkswirtschaftslehre “
4. Aufgaben der Wirtschaftspolitik in Marktwirtschaften 34
   aus: Bartling und Luzius.: „Grundzüge der Volkswirtschaftslehre“
5. Im Großen und Ganzen - Volkswirtschaftliche Gesamtrechung 38
   aus: Herbert Sperber u.a.: „Wirtschaft – verstehen, nutzen, ändern“
6. Volkswirtschaftliche Gesamtrechungen 53
   Statistisches Bundesamt: „Wichtige Zusammenhänge im Überblick“ 2021/22
7. Konjunktur 61
   aus: Peter Schmidt in: Dey und Grauvogel: „Wirtschaftswissen für Betriebsräte“
8. Produktion, Märkte und Preisbildung 66
   aus: Sperber.: „Wirtschaft – verstehen, nutzen, ändern“
9. Welche Möglichkeiten hat die Wirtschaftspolitik 89
   aus: Herbert Sperber u.a.: „Volkswirtschaftslehre “
10. Die Politik des großen Geldes 99
    aus: Herbert Sperber: „Wirtschaft – verstehen, nutzen, ändern“
11. EWWU – Europäische Wirtschafts- und Währungsunion 115
    Präsentation, P. Schmidt
12. Regional Economic Impacts of Large Cultural Events – Does public funding of large cultural events make sense from a regional economic point of view? 118
    Peter Schmidt (Arbeitspapier 2008)
13. Kulturpolitik (allgemein) 129
    Armin Klein in: Klein, A: “Kompendium Kulturmanagement
14. Kulturökonomik 134
    Ingrid Gottschalk in: Klein, A: “Kompendium Kulturmanagement
15. Ökonomische Rechtfertigung öffentlicher Kulturförderung 153
    Birgit Walter in Loock, F. und Scheytt, O. „Handbuch Kulturmanagement & Kulturpolitik“
16. Am Anfang steht das Wort – und das Wort ist falsch!, Grabowski, Peter (2014) 164
    veröffentlicht am 8. Januar 2014 im Kulturpolitischen Reporter (https://derkulturpolitischer-eporter.wordpress.com/2014/01/08/am-anfang-steht-das-wort-und-das-wort-ist-falsch), letzter Abruf am 8.3.2018
17. Kultur sichert Überleben, Richard von Weizsäcker, Auszug aus der Rede, ... 165
    die Bundespräsident Richard von Weizsäcker bei der Entgegennahme der Denkschrift "Kultur in Berlin" am 11. September 1991 hielt, veröffentlicht am 28.03.2000 auf Welt24 (https://www.welt.de/print-welt/article509229/Kultur-sichert-Ueberleben.html), letzter Abruf am 8.3.2018
18. Gemeinwohlökonomie 166
    verschiedene (Web-) Quellen, v.a. https://www.ecogood.org/de/ und /ch
19. Politik und Kultur (Zeitung des Deutschen Kulturrates), Ausg. 4/22: 172
    a. Ende des Wachstums? Von Matthias Schmelzer (S. 9)
    b. Immer mehr von Olaf Zimmermann (S. 10)
    c. Ein neues Wohlstandsverständnis von Reiner Hoffmann (S. 11)

(Seitenzahlen im Reader in „{}“ rechts unten)

Literaturhinweise

Diese *Hinweise* sollen Ihnen erleichtern, sich einen **eigenen Eindruck** aus der Fülle volkswirtschaftlicher Literatur zu machen. Es gibt nicht *das (*VWL) - Buch, weder allgemein noch auf diese Veranstaltung bezogen. Volkswirtschaftslehre ist eine Gesellschaftswissenschaft, sie analysiert das Zusammenleben und -wirken vieler Menschen und Gruppen. Entsprechend weit gefächert sind die verschiedenen Interpretations- und Erklärungsansätze, die sich in der Literatur spiegeln.
Daher wurden in den Begleitmaterialien u.a. Teile der hier genannten Bücher aufgenommen. Fühlen Sie sich jedoch herzlich eingeladen zum Weiterlesen, für Aus- und Einblicke in die Volkswirtschaftslehre.

Bartling, H. und **Luzius**, H.: „**Grundzüge der Volkswirtschaftslehre**“, Mainz 2019

- Intuitiv geschrieben (verbale und grafische Darstellung) (ca. 320 Seiten)
- Verständnisfragen am Ende der Kapitel
- Weiterführende und kommentierte Literaturhinweise zu jedem Kapitel

Bofinger, Peter: “Grundzüge der Volkswirtschaftslehre - eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten”, 2021 (es sei das e-Book von 2020 empfohlen, das in der SuUB verfügbar ist)

- Intuitiv geschrieben (verbale und grafische Darstellung) (ca. 640 Seiten)
- Verständnisfragen am Ende der Kapitel
- Weiterführende und kommentierte Literaturhinweise zu jedem Kapitel
- Autor spielt wichtige Rolle in der Wirtschaftspolitik (bis 2019 Mitglied im Sachverständigenrat)

Florida, R: „The Rise of the **Creative Class** - And how it's transforming work, leisure, community, and everyday life” 2004

- Vieldiskutierter neuer Ansatz zur volks- / regionalwirtschaftlichen Entwicklungstheorie
- Ansatzpunkt zur Diskussion über die Bedeutung der Kulturwirtschaft

Grabowski, Peter (2014): „**Am Anfang steht das Wort – und das Wort ist falsch!**“, Veröffentlicht am 8. Januar 2014 im Kulturpolitischen Reporter (https://derkulturpolitischereporter.wordpress.com /2014/01/08/am-anfang-steht-das-wort-und-das-wort-ist-falsch), letzter Abruf am 8.3.2018

Heinrichs, W: “**Kulturmanagement** – Eine praxisorientierte Einführung”, wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt 1999

- „Klassiker“ mit Überblick über Kulturmanagement
- Darin wichtige Darstellungen des gesamtwirtschaftlichen und politischen Rahmens

Hoffmann, A. ; **Kurzeja**, A.; **Schmidt**, J. und **Schmidt**, P. „**Mit interdisziplinären Veranstaltungsprogrammen neue und junge Besucher für Museen und Ausstellungshäuser gewinnen“**, Zeitschrift für Kulturmanagement, Band 3, Nr. 2 2017

- Fallbeispiel Kulturmarktforschung / Zielgruppenorientierte Gestaltung von Kulturangeboten

Klein, A: “**Kompendium Kulturmanagement** – Handbuch für Studium und Praxis”, Vahlen 2011

- Der „Klassiker“: Umfassendes Sammelwerk über Kulturmanagement
- Diverse Artikel unterschiedlicher AutorInnen zu diversen Themen
- Auch gesamtwirtschaftliche Themen / Bezüge

Kucharczuk, A und **Schmidt**, P.: „**Regionalwirtschaftliche Implikationen von Kulturereignissen** - am Beispiel der Kunstausstellung Van Gogh: Felder“, in: H. Bass (Hg.), Facetten volkswirtschaftlicher Forschung, Münster / Hamburg / New York, 2004

- Fallbeispiel Kulturmarktforschung / Ermittlung regionalökonomischer Effekte von Kulturevents

Mankiw, G.: „**Principles of Economics**“ bzw. „**Grundzüge der Volkswirtschaftslehre**“, 2016

- Hervorragende, umfassende und intuitive Einführung; internationales Standardwerk
- Sehr gut strukturiert, Lernziele, Randspalten, Stichworte, Wiederholungsfragen, Übungen

Meadows, D., **Meadows** D. and **Randers**, J.:”Grenzen des Wachstums“ 1972; „Das 30-Jahre-Update”, 2006

Pöllmann, L.; Risch-Kerst, M.; Röckrath, G. und Scheytt, O. Handbuch Kulturmanagement: Recht, Politik & Praxis, DUZ Verlags- und Medienhaus GmbH 2022

- Sammelwerk über Kulturmanagement und Kulturpolitik
- Diverse Artikel unterschiedlicher AutorInnen zu diversen Themen

Samuelson, P. and **Nordhaus**, W.: „ **Economics**” , bzw. „**Volkswirtschaftslehre: Das internationale Standardwerk der Makro- und Mikroökonomie**“, 2016

- „Das“ bekannteste VWL-Lehrbuch, seit 50 Jahren führend, ständig aktualisiert
- Hervorragende, umfassende und intuitive Einführung
- Sehr gut strukturiert, Lernziele, Randspalten, Stichworte, Wiederholungsfragen, Übungen

Schmidt, P.: „**Regional Economic Impacts of Large Cultural Events – Does public funding of large cultural events make sense from a regional economic point of view?** , Academy of Economics and Finance, Papers and Proceedings Vol. 32, 2008

- Fallbeispiel Kulturmarktforschung / Ermittlung regionalökonomischer Effekte von Kulturevents

Rizzo, I. und **Towse**, R.: “**The Artful Economist – A new Look at Cultural Economics**”, 2016

Sperber, H.: „**Wirtschaft verstehen:** 120 Lernmodule für Schule, Studium und Beruf“, 2012

- Praxisorientierte Einführung in aktuelle Fragestellungen
- Verständliche, wenig theoretische Erläuterungen

Stiglitz, J.:“Die Schatten der **Globalisierung**“, 2006

- „Klassiker“ zur internationalen Wirtschaftsordnung – von einem Nobelpreisträger

Tribe, J.:“The **Economics of recreation, leisure and tourism**“, 2015

- Volkswirtschaftslehre aus Sicht der Freizeitwissenschaft

Wagner, R.: „**Volkswirtschaftslehre** - Leitfaden“, 2018

- Online Leitfaden: http://www.wagner-berlin.com/leit.htm (Stand März 2020)
- Sehr übersichtliche Darstellung
- Hervorhebungen und Randnotizen

Weizsäcker, Richard von (1991): „**Kultur sichert Überleben**“, Auszug aus der Rede, die Bundespräsident Richard von Weizsäcker bei der Entgegennahme der Denkschrift "Kultur in Berlin" am 11. September 1991 hielt, veröffentlicht am 28.03.2000 auf Welt24 (https://www.welt.de/print-welt/article509229/Kultur-sichert-Ueberleben.html), letzter Abruf am 18.4.2022

1 Zehn volkswirtschaftliche Regeln

1.1 Was ist Volkswirtschaftslehre?

Das Wort Volkswirtschaft (Ökonomie) leitet sich von dem griechischen Wort *oikonomos* ab – »jemand, der einen Haushalt führt«. Auf den ersten Blick mag dieser Begriffsursprung merkwürdig erscheinen. Doch tatsächlich haben Haushalte und Volkswirtschaften vieles gemeinsam.

Ein Haushalt muss viele Entscheidungen treffen. Er muss entscheiden, welche Haushaltsmitglieder welche Aufgaben erledigen und wie viel jedes Haushaltsmitglied dafür erhält: Wer kocht das Essen? Wer wäscht? Wer isst das letzte Stück Kuchen? Wer darf das Fernsehprogramm auswählen? Kurzum, der Haushalt muss seine knappen Mittel auf die verschiedenen Mitglieder verteilen und dabei die Fähigkeiten, Anstrengungen und Wünsche eines jeden berücksichtigen.

Wie ein Haushalt, so steht auch eine Gesellschaft vor zahlreichen Entscheidungen. Sie muss darüber entscheiden, welche Arbeiten von wem getan werden. Sie benötigt Menschen, um Nahrungsmittel oder Kleidung zu erzeugen und wieder andere, um PC-Programme herzustellen. Sobald die Gesellschaft einmal die Arbeitskräfte (sowie auch Boden und Kapital) den verschiedenen Aufgaben zugeordnet hat, muss sie auch die damit erzeugten Güter – Waren und Dienstleistungen – verteilen. Sie muss darüber entscheiden, wer Kaviar isst und wer Kartoffeln, wer Porsche fährt und wer den Bus nimmt.

Das ökonomische Problem

Diese Entscheidungen repräsentieren das ökonomische Problem. Es gibt drei Grundfragen, die sich jede Gesellschaft stellen muss:

- Welche Waren und Dienstleistungen sollen produziert werden?
- Wie viel soll von diesen Waren und Dienstleistungen produziert werden?
- Wer soll die produzierten Waren und Dienstleistungen erhalten?

Diese Fragen wären schnell beantwortet, wenn die Ressourcen so reichhaltig wären, dass die Gesellschaft all das produzieren könnte, was ihre Mitglieder sich wünschen. Das ist jedoch nicht der Fall. Die Gesellschaft wird nie genügend Ressourcen haben, um Waren und Dienstleistungen in dem Maße zu produzieren, dass alle Wünsche und Bedürfnisse ihrer Mitglieder befriedigt sind. Diese Ressourcen (Produktionsfaktoren) können grob in drei Kategorien unterteilt werden:

- **Boden** umfasst alle natürlichen Ressourcen der Welt. Das schließt Mineralvorkommen wie Eisenerz, Gold und Kupfer mit ein, aber auch die Fischvorräte in den Ozeanen, Kohle und alle Nahrungsmittel, die das Land hervorbringt. David Ricardo bezeichnete »Boden« in seinem Buch *Über die Grundsätze der politischen Ökono-*

Boden
Alle natürlichen Ressourcen der Welt.

Arbeit
Die – geistige und körperliche – menschliche Leistung, die in die Produktion einfließt.

Kapital (Realkapital)
Ausrüstung und Anlagen, die genutzt werden, um Waren und Dienstleistungen zu produzieren.

Gut
Oberbegriff für Ware (materielles Gut) und Dienstleistung (immaterielles Gut).

mie und der Besteuerung (1817) als die »ursprüngliche und unzerstörbare Kraft der Erde«.

- **Arbeit** ist die menschliche Leistung – körperliche und geistige –, welche in die Produktion eingeht. Eine Arbeiterin in einer Fabrik für feinmechanische Geräte, ein Investmentbanker, ein Straßenreiniger, eine Lehrerin – sie alle repräsentieren unterschiedliche Formen von Arbeit.
- **Kapital (Realkapital)** sind Ausrüstung und Anlagen, die genutzt werden, um ein **Gut** zu produzieren, das heißt eine Ware oder eine Dienstleistung. Kapitalgüter sind Maschinen in Fabriken, Gebäude, Traktoren, Computer, Öfen und alle weiteren Güter, die nicht für sich genutzt werden, sondern in die Produktion eines anderen Gutes eingehen.

Knappheit und Wahl

Eine Gesellschaft muss die ihr zur Verfügung stehenden Ressourcen bewirtschaften. Die Bewirtschaftung der gesellschaftlichen Ressourcen ist wichtig, weil Ressourcen knapp sind. **Knappheit** impliziert, dass die Gesellschaft weniger anzubieten hat, als die Menschen haben wollen. So wie ein Haushalt nicht jedem Mitglied alles geben kann, was es wünscht, kann auch eine Gesellschaft nicht jedem Individuum den höchsten von ihm angestrebten Lebensstandard ermöglichen.

Volkswirtschaftslehre
Die Wissenschaft von der Bewirtschaftung knapper gesellschaftlicher Ressourcen.

Volkswirtschaftslehre ist die Wissenschaft von der Bewirtschaftung der knappen gesellschaftlichen Ressourcen. Die Volkswirtschaftslehre bemüht sich, die oben gestellten drei Grundfragen jeder Gesellschaft zu beantworten. In den meisten Gesellschaften werden die Ressourcen nicht durch einen einzigen zentralen Planer zugeteilt, sondern durch die kombinierten Aktivitäten von Millionen von Haushalten und Unternehmen. Volkswirte untersuchen,

- wie Menschen Entscheidungen treffen.
  Wie viel arbeiten die Menschen, was kaufen sie, wie viel sparen sie und wie legen sie ihr Erspartes an?
- wie Menschen zusammenwirken.
  Beispielsweise befassen sich Volkswirte damit, wie die Masse der Käufer und Verkäufer eines Gutes gemeinsam den Preis bestimmt, zu dem das Gut in einer bestimmten Menge gehandelt wird.
- die Triebkräfte und Trends einer Volkswirtschaft im Ganzen einschließlich des Wachstums des Pro-Kopf-Einkommens, der Arbeitslosenquote und der Preissteigerungsrate.

Obwohl das Studium der Volkswirtschaftslehre viele Facetten hat, wird das Arbeitsfeld durch mehrere Leitvorstellungen verbunden. In diesem Kapitel betrachten wir zehn volkswirtschaftliche Regeln. Es ist nicht entscheidend, dass Sie jede dieser Regeln sofort verstehen oder überzeugend finden. In den kommenden Kapiteln werden wir jede einzelne Regel tiefer durchleuchten. Die zehn Regeln werden an dieser Stelle vorgestellt, um Ihnen einen ersten Überblick darüber zu geben, worum es in der Volkswirtschaftslehre geht. Sehen Sie es als »Vorschau auf kommende Attraktionen«.

1.2 Wie Menschen Entscheidungen treffen

Eine Volkswirtschaft ist kein Mysterium. Ob wir über die Volkswirtschaft eines einzelnen Landes wie Deutschland, einer Gruppe von Ländern wie der Europäischen Union (EU) oder über die Volkswirtschaft der gesamten Welt reden – stets ist eine Volkswirtschaft nichts weiter als eine Gruppe von Menschen, die in ihrem täglichen Leben zusammenwirken. Die **Volkswirtschaft** umfasst alle Produktions- und Handelsaktivitäten, alle Käufe und Verkäufe, die jeden Tag stattfinden. Das Niveau der **gesamtwirtschaftlichen Aktivität** zeigt an, wie viele Käufe und Verkäufe in einer Volkswirtschaft über einen bestimmten Zeitraum stattfinden.

Volkswirtschaft
Die Gesamtheit aller täglichen Produktions- und Handelsaktivitäten.

Gesamtwirtschaftliche Aktivität
Alle Käufe und Verkäufe in einer Volkswirtschaft innerhalb eines bestimmten Zeitraums.

Regel Nr. 1: Alle Menschen stehen vor abzuwägenden Alternativen

Die erste Lektion über Entscheidungsprozesse ist in der bekannten Aussage zusammengefasst »There is no such thing as a free lunch« – »Alles hat seinen Preis«. Um etwas zu erlangen, was wir haben wollen, müssen wir gewöhnlich etwas anderes aufgeben, das wir ebenfalls schätzen. Entscheidungen zu treffen, erfordert also die Abwägung von Alternativen oder die Lösung von Zielkonflikten.

Denken wir an eine Studierende, die ihre wertvollste Ressource verteilen muss – ihre Zeit. Sie kann all ihre Zeit darauf verwenden, Volkswirtschaftslehre zu studieren, was ihr den Vorteil eines besseren Abschlusses bietet. Sie kann all ihre Zeit für Freizeitaktivitäten verwenden, was ihr verschiedene Vorteile bringt. Oder sie kann ihre Zeit zwischen beiden Möglichkeiten aufteilen. Für jede Stunde, in der sie studiert, gibt sie eine Stunde auf, in der sie hätte Sport treiben, fernsehen, schlafen oder Geld in ihrem Nebenjob verdienen können.

Oder denken wir an Eltern, die über die Verwendung ihres Familieneinkommens entscheiden. Sie können Nahrungsmittel, Kleidung oder einen Familienurlaub kaufen. Oder sie können einiges von dem Familieneinkommen für den Ruhestand oder die Ausbildung der Kinder zurücklegen. Wenn sie sich entscheiden, einen zusätzlichen Euro für eines dieser Güter auszugeben, haben sie einen Euro weniger für andere Güter zur Verfügung.

Wenn wir Gesellschaften betrachten, dann stehen diese verschiedenen Alternativen oder Zielkonflikten gegenüber. Die klassische Alternative lautet »Kanonen oder Butter«. Je mehr wir für die nationale Verteidigung ausgeben (»Kanonen«), umso weniger können wir für den Konsum der privaten Haushalte und die Steigerung des Lebensstandards aufwenden (»Butter«). Ebenfalls von Bedeutung ist in modernen Gesellschaften der Zielkonflikt zwischen sauberer Umwelt und hohem Einkommensniveau. Gesetzliche Vorschriften, die Unternehmen zur Verringerung der Luftverschmutzung verpflichten, erhöhen die Produktionskosten für Waren und Dienstleistungen. Die höheren Kosten führen bei den Unternehmen zu niedrigeren Gewinnen, niedrigeren Löhnen, höheren Preisen oder zu Kombinationen dieser drei Komponenten. Während also Vorschriften gegen Luftverschmutzung uns den Nutzen einer sauberen Umwelt und besserer Gesundheit bieten, »kosten« sie eine Reduzierung des Einkommens der Unternehmenseigentümer und der Arbeitnehmer und führen zu höheren Preisen.

Verteilungsgerechtigkeit
Die Fähigkeit einer Gesellschaft, die wirtschaftliche Wohlfahrt fair auf ihre Mitglieder aufzuteilen.

Ein weiterer Zielkonflikt der Gesellschaft besteht zwischen Effizienz und Verteilungsgerechtigkeit. *Effizienz* bedeutet, dass die Gesellschaft aus ihren knappen Ressourcen herausholt, so viel sie kann. **Verteilungsgerechtigkeit** bedeutet, dass der jeweilige Nutzen dieser Ressourcen fair unter den Bürgern verteilt wird. Mit anderen Worten: Effizienz betrifft die Größe des ökonomischen Kuchens, Gerechtigkeit die Verteilung des Kuchens. Diese beiden Ziele stehen bei politischen Maßnahmen meist im Konflikt.

Betrachten wir als Beispiel die politischen Maßnahmen, mit denen man eine gleichmäßigere Verteilung der wirtschaftlichen Wohlfahrt erreichen will. Einige dieser Maßnahmen, wie etwa die Sozialversicherung, sollen die Mitglieder der Gesellschaft unterstützen, die Hilfe am dringendsten benötigen. Andere, wie etwa die persönliche Einkommensbesteuerung, verlangen von den wirtschaftlich Erfolgreichen, mehr an den Staat abzugeben als die anderen. Obwohl derartige politische Regelungen gerecht sind, sind sie mit Opportunitätskosten in Form verringerter Effizienz verbunden. Wenn die Regierung Einkommen von den Reichen zu den Armen umverteilt, senkt sie die Entlohnung für harte Arbeit, weshalb die Menschen wiederum weniger arbeiten und weniger Güter produzieren. Einfach gesagt: Versucht die Regierung den ökonomischen Kuchen in gleichmäßigere Stücke zu schneiden, wird der ganze Kuchen kleiner.

Wenn wir uns bewusst sind, dass die Menschen Zielkonflikten ausgesetzt sind, wissen wir dadurch noch nicht, welche Entscheidungen sie treffen oder treffen sollten. Eine Studierende sollte das Studium der Volkswirtschaftslehre nicht einfach aufgeben, nur weil sie dann mehr Zeit für Freizeitaktivitäten hat. Die Gesellschaft sollte nicht deshalb mit dem Umweltschutz aufhören, weil umweltpolitische Maßnahmen den materiellen Lebensstandard senken. Die Armen sollten nicht einfach deshalb ignoriert werden, weil die Sozialhilfe Anreize zur Arbeit zerstört. Gleichwohl ist die Berücksichtigung der Zielkonflikte im Leben wichtig, weil Menschen eher dann gute Entscheidungen treffen, wenn sie die vorhandenen Alternativen kennen.

Kurztest
Bezieht sich die Aussage »There is no such thing as a free lunch« nur darauf, dass man für sein Essen bezahlen muss, oder entstehen dem Empfänger eines »free lunch« ebenfalls Kosten?

Regel Nr. 2: Die Kosten eines Gutes bestehen in dem, was man dafür aufgibt

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

Betrachten wir zum Beispiel die Entscheidung für oder gegen das Studium. Der Nutzen besteht in der intellektuellen Bereicherung und in lebenslang besseren Karrierechancen. Aber worin bestehen die Kosten? Um diese Frage zu beantworten, könnte man versucht sein, alle finanziellen Kosten des Studiums zu addieren. Aber diese Summe zeigt nicht wirklich, worauf man für ein Studienjahr verzichtet.

Die erste Schwierigkeit besteht darin, dass diese Summe Dinge umfasst, die keine wirklichen Studienkosten sind. Auch wenn Sie nicht studieren, brauchen Sie ein Dach über dem Kopf und etwas zu essen. Zu veranschlagen sind also nur die durch das Studium bedingten zusätzlichen Kosten. Es kann sogar sein, dass die Kosten für eine Unterkunft im Studierendenwohnheim und die Verpflegung in der Mensa geringer sind als die Ausgaben für Miete und Essen außerhalb der Universität. Unter diesen Umständen stellen die eingesparten Kosten im Fall eines Studiums einen zusätzlichen Nutzen dar.

Ein zweites Problem bei dieser Berechnung der Kosten besteht darin, dass sie den größten Kostenfaktor des Studiums gar nicht enthält – die Zeit. Wenn Sie ein Jahr damit verbringen, Vorlesungen zu besuchen, Lehrbücher zu lesen und Hausarbeiten zu schreiben, können Sie in dieser Zeit nicht arbeiten, zumindest nicht voll. Für die meisten Studierenden ist der Lohn- beziehungsweise Gehaltsverzicht der größte Einzelposten der Kosten ihrer Hochschulbildung.

Opportunitätskosten
Was aufgegeben werden muss, um etwas anderes zu erlangen.

Die **Opportunitätskosten** einer Gütereinheit bestehen in dem, was man aufgibt, um diese Einheit zu erlangen. Bei jeder Entscheidung sollten sich Entscheidungsträger daher immer der Opportunitätskosten bewusst sein, welche die mögliche Aktivität mit sich bringt. In der Regel haben Entscheidungsträger dieses Problembewusstsein. Spitzensportler im Studienalter, die bei Aufgabe des Studiums Millionen verdienen könnten, haben eine sehr klare Vorstellung von den Opportunitätskosten eines Studiums. Es ist nicht weiter verwunderlich, dass sie oft zu dem Ergebnis kommen, der Nutzen eines Studiums lohne die Kosten nicht.

Kurztest
Nehmen Sie an, einer Studierenden entstehen im Lauf ihres dreijährigen Studiums folgende Kosten:
Semesterbeitrag: 200 Euro pro Semester = 1.200 Euro
für das Bachelorstudium insgesamt
Unterkunft (Durchschnittskosten): 4.500 Euro pro Jahr = 13.500 Euro
Opportunitätskosten (Durchschnittsverdienst):
15.000 Euro pro Jahr = 45.000 Euro
Gesamtkosten = 59.700 Euro
Wieso sollte sie zu solch hohen Kosten studieren wollen?

Regel Nr. 3: Rational entscheidende Menschen denken in Grenzbegriffen

Entscheidungen im Leben zu treffen ist selten ganz einfach. Gewöhnlich ist es eher problematisch. Zum Abendessen besteht die Entscheidung nicht darin, zu fasten oder sich den Bauch vollzuschlagen, sondern darin, noch ein Stück Pizza mehr zu essen oder nicht. Wenn die Prüfungen vor der Tür stehen, werden Sie nicht vor der Entscheidung stehen, die Prüfungen komplett sausen zu lassen oder 24 Stunden am Tag zu lernen. Sondern Sie stehen vor der Wahl, ob Sie noch eine Stunde in Ihre Unterlagen schauen oder stattdessen den Fernseher anschalten. Viele Entscheidungen im Leben

Marginale Veränderungen
Kleine, schrittweise Änderungen einer geplanten Aktivität.

bestehen darin, geplante Aktivitäten in kleinen Schritten abzuändern. Volkswirte nennen dies **marginale Veränderungen**.

Die besten Entscheidungen treffen wir in der Regel, wenn wir den marginalen Nutzen (Grenznutzen) und die marginalen Kosten (Grenzkosten) miteinander vergleichen. Angenommen Sie überlegen, ob Sie nach Ihrem Bachelor-Abschluss noch einen Master-Abschluss machen sollen. Um eine Entscheidung treffen zu können, müssen Sie den zusätzlichen Nutzen ermitteln, den Ihnen weitere Semester an der Hochschule bieten. Das kann ein höheres Einkommen nach dem Abschluss oder auch nur die Motivation sein, noch mehr zu lernen. Auf der anderen Seite müssen Sie die zusätzlichen Kosten bedenken. Dazu zählt beispielsweise das Gehalt, das Sie bekommen würden, wenn Sie anstelle des Studiums eine Beschäftigung aufnehmen.

Durch den Vergleich des Grenznutzens mit den Grenzkosten können Sie entscheiden, ob es sich lohnt, die Zeit in ein weiterführendes Studium zu investieren. Individuen und Unternehmen können bessere Entscheidungen treffen, wenn sie in Grenzbegriffen denken. Ein rationaler Entscheidungsträger entscheidet sich dann und nur dann für eine bestimmte Aktivität, wenn der Grenznutzen der Aktivität die Grenzkosten übersteigt.

Regel Nr. 4: Die Menschen reagieren auf Anreize

Anreiz
Etwas, das eine Person zum Handeln bewegt.

Ein **Anreiz** (wie beispielweise die Aussicht auf eine Belohnung oder Bestrafung) ist etwas, das eine Person zum Handeln veranlasst. Da rationale Menschen ihre Entscheidungen durch einen Vergleich von Grenznutzen und Grenzkosten treffen, reagieren sie auf Anreize.

Wenn zum Beispiel der Preis eines Apfels steigt, werden sich die Menschen dazu entscheiden, mehr Birnen und weniger Äpfel zu essen, weil die Kosten eines Apfels gestiegen sind. Gleichzeitig werden die Besitzer von Apfelplantagen mehr Arbeitskräfte einstellen und mehr Äpfel ernten wollen, weil der Stückgewinn aus dem Verkauf eines Apfels gestiegen ist. Wie wir im weiteren Verlauf des Buches noch erfahren werden, ist die Wirkung eines Güterpreises auf das Verhalten von Käufern und Verkäufern in einem Markt – in diesem Fall dem Markt für Äpfel – von zentraler Bedeutung für das Verständnis, wie die Volkswirtschaft knappe Ressourcen zuteilt.

Auch Politiker sollten sich stets der Wirkung von Anreizen bewusst sein, denn viele politische Maßnahmen verändern den Nutzen und die Kosten, denen sich die Menschen gegenübersehen und beeinflussen so ihr Verhalten. Die Energiesteuer auf Benzin veranlasst Menschen beispielsweise dazu, kleinere und benzinsparende Modelle oder Elektroautos zu kaufen. Aus diesem Grund fahren auf den Straßen in Deutschland, wo es eine hohe Energiesteuer gibt, kleinere und energiesparendere Autos als in den USA, wo die Mineralölsteuer niedrig ist. Die Energiesteuer bringt die Menschen auch dazu, verstärkt auf öffentliche Verkehrsmittel umzusteigen, Mitfahrgelegenheiten zu nutzen oder in die Nähe ihrer Arbeitsstätte zu ziehen. Wenn Politiker nicht berücksichtigen, inwiefern ihre Maßnahmen Anreize beeinflussen, können die Maßnahmen zu Ergebnissen führen, die nicht beabsichtigt waren.

Kurztest
Die Regierung eines Landes führt einen gesetzlichen Kündigungsschutz für Arbeitnehmer ein. Was bezweckt diese politische Maßnahme? Welche unbeabsichtigten Konsequenzen kann diese Maßnahme haben?

1.3 Wie Menschen zusammenwirken

Die ersten vier volkswirtschaftlichen Regeln betreffen das Entscheidungsverhalten des Individuums. Im Lauf des Lebens beeinflussen unsere Entscheidungen jedoch nicht nur uns selbst, sondern auch andere Menschen. Die nachfolgenden drei Regeln beziehen sich daher auf das Zusammenwirken der Menschen.

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

Auf dem Weltmarkt steht Deutschland mit vielen anderen Volkswirtschaften im Wettbewerb. Deutsche und ausländische Unternehmen produzieren viele ähnliche Güter. BMW und Toyota konkurrieren auf dem Weltmarkt für Autos um dieselben Kunden. Wettbewerber aus China machen zunehmend deutschen Maschinenbauern wie Siemens oder ThyssenKrupp zu schaffen. Jedoch kann man sich in Bezug auf die Konkurrenz zwischen nationalen Volkswirtschaften leicht täuschen. Der Handel zwischen Deutschland und anderen Ländern ist nicht mit einem sportlichen Wettkampf zu vergleichen, bei dem eine Seite gewinnt und die andere verliert. Tatsächlich gilt das Gegenteil: Handel zwischen zwei Ländern kann dazu führen, dass es jedem Land wirtschaftlich besser geht.

Um zu verstehen, warum das so ist, überlegen Sie, wie Handel Ihre Familie beeinflusst. Wenn eines Ihrer Familienmitglieder eine Stelle sucht, konkurriert er oder sie mit den Mitgliedern anderer Familien, die ebenfalls auf Stellensuche sind. Die Familien konkurrieren auch untereinander, wenn sie Einkaufen gehen, weil jede Familie zu einem bestimmten Preis die besten Waren haben will. Auf diese Weise steht gewissermaßen jede Familie in einer Volkswirtschaft mit allen anderen Familien im Wettbewerb.

Ungeachtet dieses Wettbewerbs würde es Ihrer Familie nicht besser gehen, wenn sie sich von allen anderen Familien isolieren würde. Wenn sie es täte, müsste Ihre Familie ihre eigenen Nahrungsmittel anbauen, ihre eigene Kleidung herstellen und selbst ein Haus bauen. Ihre Familie profitiert also offensichtlich viel von dem Austausch mit anderen. Handel ermöglicht es jedem, sich auf die Tätigkeit zu spezialisieren, die er oder sie am besten kann, ob das nun der Ackerbau, das Nähen oder der Hausbau ist. Durch den Handel mit anderen können die Menschen eine größere Vielfalt an Waren und Dienstleistungen zu niedrigeren Kosten erwerben.

Genauso wie die Familien profitieren die Volkswirtschaften vom Handel untereinander. Handel ermöglicht es den nationalen Volkswirtschaften, sich auf das zu spezialisieren, was sie am besten können, und sich auf diese Weise einer größeren Band-

breite an Gütern zu erfreuen. Die Japaner, die Franzosen, die Niederländer, die Amerikaner oder die Brasilianer sind ebenso unsere Partner in der Weltwirtschaft wie sie unsere Konkurrenten sind.

Regel Nr. 6: Märkte sind gewöhnlich gut geeignet, um die volkswirtschaftliche Aktivität zu organisieren

Der Zusammenbruch des Kommunismus in der Sowjetunion und in Osteuropa war wohl die bedeutendste Veränderung der Welt in den letzten fünfzig Jahren. Kommunistische Länder arbeiteten unter der Prämisse, dass zentrale Planer der Regierung bestens befähigt seien, die Volkswirtschaft zu leiten und die drei Fragen des ökonomischen Problems zu beantworten. Diese Planer entschieden, welche Waren und Dienstleistungen produziert wurden, wie viel davon hergestellt wurde und wer diese Güter produzierte und konsumierte. Hinter der Zentralplanung stand der Gedanke, dass nur die Regierung die volkswirtschaftliche Aktivität so organisieren könne, dass sie die soziale Wohlfahrt des Landes im Ganzen fördert.

Mittlerweile haben die meisten planwirtschaftlich organisierten Länder wie Russland, Polen, Angola, Mosambik oder die Demokratische Republik Kongo das System abgeschafft und sind zur Marktwirtschaft übergegangen beziehungsweise befinden sich im Übergangsprozess (Transformationsökonomien). In einer **Marktwirtschaft** werden die Entscheidungen der zentralen Planungsbehörde durch Millionen Einzelentscheidungen von Unternehmen und Haushalten ersetzt. Unternehmen entscheiden, wen sie einstellen und was sie produzieren. Haushalte oder Familien entscheiden darüber, wo sie arbeiten und was sie mit ihren Einkommen kaufen wollen. Diese Unternehmen und Haushalte wirken auf den Märkten zusammen, wobei sie bei ihren Entscheidungen durch Preise und Eigeninteressen geleitet werden.

Marktwirtschaft
Eine Volkswirtschaft, die ihre Ressourcen durch die dezentralisierten Entscheidungen vieler Unternehmen und Haushalte zuteilt, die diese bei ihrem Zusammenwirken auf den Märkten für Waren und Dienstleistungen fällen.

Auf den ersten Blick erscheint der Erfolg von Marktwirtschaften rätselhaft. Schließlich beachtet in einer Marktwirtschaft niemand die ökonomische Wohlfahrt der Gesellschaft als Ganzes. Auf freien Märkten agieren viele Käufer und Verkäufer zahlreicher Güter, die alle in erster Linie auf ihren eigenen Vorteil bedacht sind. Und dennoch, trotz dezentralisierter Entscheidungsfindung und durch Eigeninteressen geleiteter Entscheidungsträger, haben sich Marktwirtschaften als bemerkenswert erfolgreich bei der Aufgabe erwiesen, Volkswirtschaften zu organisieren und zugleich die soziale Wohlfahrt zu fördern.

Regel Nr. 7: Regierungen können manchmal die Marktergebnisse verbessern

Wenn die unsichtbare Hand so wunderbar funktioniert, wozu brauchen wir dann die Regierung? Nun, eine Aufgabe der Regierung besteht gerade darin, die unsichtbare Hand zu schützen. Märkte werden nur dann richtig funktionieren, wenn die Eigentumsrechte durchgesetzt werden. Kein Landwirt wird Getreide anbauen, wenn er damit rechnen muss, dass seine Ernte gestohlen wird. Kein Restaurant wird Essen

Information

Die unsichtbare Hand des Markts

Adam Smiths bedeutendes Werk »The Wealth of Nations« wurde 1776 veröffentlicht und war ein Meilenstein der Volkswirtschaftslehre. Mit seiner Darstellung der unsichtbaren Hand des Markts repräsentierte das Werk eine Geisteshaltung, die typisch war für Aufklärer wie Smith: Die Menschen sollten selbstständig über ihr Dasein bestimmen, ohne dass sich die Regierung einmischt und eine Zentrale alles steuert. Diese politische Philosophie schuf die Basis der freien Marktwirtschaft. Warum funktionieren dezentrale Marktwirtschaften so gut? Weil man sich darauf verlassen kann, dass sich Menschen gegenseitig mit Liebe und Gutmütigkeit begegnen? Nicht im Geringsten. Wie Menschen in der Marktwirtschaft zusammenwirken, beschreibt Adam Smith wie folgt:

»(D)er Mensch dagegen braucht fortwährend die Hülfe seiner Mitmenschen, und er würde diese vergeblich von ihrem Wohlwollen allein erwarten. Er wird viel eher zum Ziele kommen, wenn er ihre Eigenliebe zu seinen Gunsten interessieren und ihnen zeigen kann, daß sie ihren eigenen Nutzen davon haben, wenn sie für ihn thun, was er von ihnen haben will. (...) Nicht von dem Wohlwollen des Fleischers, Brauers oder Bäckers erwarten wir unsere Mahlzeit, sondern von ihrer Bedachtnahme auf ihr eigenes Interesse« (Smith, A. (1776): Untersuchungen über das Wesen und die Ursachen des Nationalreichthums, Bd. 1, Deutsch mit Anmerkungen von Max Stirner, in: Stirner, M.: Die National-Oekonomen der Franzosen und Engländer, Bd. 5 und 6, Leipzig 1846, S. 25 f.).

»Allerdings ist es in der Regel weder sein Streben, das allgemeine Wohl zu fördern, noch weiß er auch, wie sehr er dasselbe befördert. (...) (Er) beabsichtigt (...) lediglich seinen eigenen Gewinn, und wird in diesen wie in vielen anderen Fällen von einer unsichtbaren Hand geleitet, daß er einen Zweck befördern muß, den er sich in keiner Weise vorgesetzt hatte. Auch ist es nicht eben ein Unglück für die Gesellschaft, daß er diesen Zweck nicht hatte. Verfolgt er sein eigenes Interesse, so befördert er das der Gesellschaft weit wirksamer, als wenn er dieses wirklich zu befördern die Absicht hätte« (Smith, A. (1776): Untersuchungen über das Wesen und die Ursachen des Nationalreichthums, Bd. 3, Deutsch mit Anmerkungen von Max Stirner, in: Stirner, M.: Die National-Oekonomen der Franzosen und Engländer, Bd. 7 und 8, Leipzig 1847. S. 41).

Smith erläutert, wie die »unsichtbare Hand des Markts« den Egoismus des Einzelnen in wachsenden Wohlstand für die Allgemeinheit verwandelt. Viele von Smiths Erkenntnissen stehen auch heute noch im Zentrum der modernen ökonomischen Theorie. Unsere analytische Arbeit in den nächsten Kapiteln wird Smiths Schlussfolgerungen deutlicher herausarbeiten, sodass wir die Stärken und Schwächen der unsichtbaren Hand genauer erkennen können. Eines der Ziele, die wir mit dem vorliegenden Buch verfolgen, ist es, verständlich zu machen, wie die unsichtbare Hand ihren Zauber entfaltet. Beim Studium der Volkswirtschaftslehre werden Sie begreifen, dass Preise die Instrumente sind, mit denen die unsichtbare Hand die wirtschaftliche Aktivität steuert. Die Preise spiegeln sowohl den Wert eines Gutes für die Gesellschaft als auch die Kosten wider, welche der Gesellschaft bei der Produktion des Gutes entstanden sind. Weil Unternehmen und Haushalte bei ihren Kauf- und Verkaufsentscheidungen auf die Preise achten, berücksichtigen sie unbewusst den gesellschaftlichen Nutzen und die gesellschaftlichen Kosten ihrer Aktivitäten. So führen Preise die individuellen Entscheidungsträger zu Ergebnissen, die in vielen Fällen auch die soziale Wohlfahrt maximieren.

servieren, wenn nicht sichergestellt ist, dass der Gast auch dafür bezahlt. Wir alle verlassen uns darauf, dass staatliche Institutionen wie zum Beispiel die Polizei und die Gerichte unsere Rechte über die Güter sichern, die wir produzieren.

Es gibt jedoch noch einen weiteren Grund, warum wir die Regierung benötigen. Obwohl Märkte gewöhnlich gut geeignet sind, die Wirtschaftstätigkeit zu steuern, gibt es einige wichtige Ausnahmen von dieser Regel. Es gibt zwei Gründe für eine Regierung, in die Marktwirtschaft zu intervenieren: zur Steigerung der Effizienz und zur Förderung der Gerechtigkeit. Die meisten politischen Maßnahmen zielen darauf ab, entweder den wirtschaftlichen Kuchen zu vergrößern oder seine Verteilung zu verändern.

Die unsichtbare Hand bringt Märkte gewöhnlich dazu, die Ressourcen effizient zuzuteilen. Dessen ungeachtet gibt es mehrere Gründe dafür, dass die unsichtbare

Marktversagen
Eine Situation, in der es einem sich selbst überlassenen Markt nicht gelingt, die Ressourcen effizient zuzuteilen.

Externer Effekt
Die Auswirkungen des Handelns einer Person in Form von Kosten oder Nutzen auf die Wohlfahrt eines unbeteiligten Dritten, die von der Person bei der Entscheidung aber nicht berücksichtigt werden.

Marktmacht
Die Fähigkeit eines Einzelnen oder einer kleinen Gruppe, den Marktpreis maßgeblich zu beeinflussen.

Hand manchmal nicht funktioniert. Volkswirte verwenden den Begriff **Marktversagen** für eine Situation, in der der Markt allein es nicht schafft, die Ressourcen effizient zuzuteilen. Ein möglicher Grund von Marktversagen sind externe Effekte oder sogenannte Externalitäten. Ein **externer Effekt** ist die Auswirkung des Handelns einer Person in Form von Kosten oder Nutzen auf die Wohlfahrt eines unbeteiligten Dritten, die von der Person bei der Entscheidung aber nicht berücksichtigt werden. Ein klassisches Beispiel ist die Luftverschmutzung. Eine andere mögliche Ursache für Marktversagen kann in der Marktmacht liegen. **Marktmacht** ist die Fähigkeit eines Einzelnen oder einer kleinen Gruppe, die Marktpreise übermäßig zu beeinflussen. Im Fall des Marktversagens kann eine gut gestaltete Politik die ökonomische Effizienz steigern.

Noch weniger befähigt ist die unsichtbare Hand dazu, den ökonomischen Wohlstand *gerecht* zu verteilen. Eine Marktwirtschaft belohnt die Menschen nach ihrer Fähigkeit zur Herstellung von Gütern, für die andere bereit sind zu zahlen. Der weltbeste Fußballspieler verdient mehr als der weltbeste Schachspieler, weil Menschen mehr bezahlen, um den Fußballspieler zu sehen. Die unsichtbare Hand garantiert nicht, dass jedermann genug zu essen, Kleidung und die notwendige ärztliche Betreuung erhält. Ein Ziel verschiedener politischer Maßnahmen, wie etwa der Einkommensbesteuerung oder des Sozialhilfesystems, ist die gleichmäßigere Verteilung des ökonomischen Wohlstands.

Zu sagen, dass die Regierung die Marktergebnisse zeitweilig verbessern *kann*, heißt nicht, dass dies tatsächlich immer geschehen *wird*. Die Politik wird nicht von Engeln gemacht, sondern in einem bei Weitem nicht perfekten politischen Prozess bestimmt. Manchmal werden Maßnahmen einfach deshalb entwickelt, um mächtige Gruppen zu belohnen. Manchmal werden sie von Politikern entworfen, die es zwar gut meinen, die aber nicht hinreichend informiert sind. Das Studium der Volkswirtschaftslehre hat auch dieses Ziel: Es soll Ihnen helfen, zu beurteilen, ob politische Maßnahmen geeignet sind, Effizienz oder Gerechtigkeit zu fördern oder nicht.

1.4 Wie die Volkswirtschaft insgesamt funktioniert

Zuerst haben wir erörtert, wie Menschen sich individuell entscheiden, und danach, wie sie zusammenwirken. Alle Entscheidungen und Interaktionen zusammen machen »die Volkswirtschaft« aus. Die letzten drei volkswirtschaftlichen Regeln betreffen das Funktionieren der Volkswirtschaft insgesamt.

Mikroökonomik und Makroökonomik

Die Volkswirtschaftslehre wird auf verschiedenen Ebenen studiert. Die ersten sieben Regeln betreffen die Entscheidungen von Haushalten und Unternehmen und ihr Zusammenwirken auf den Märkten für bestimmte Waren und Dienstleistungen. Mit den letzten drei Regeln richten wir unsere Aufmerksamkeit auf die Volkswirtschaft

als Ganzes, das heißt die Summe der Aktivitäten aller Entscheidungsträger auf allen Märkten.

Das Arbeitsgebiet der Volkswirtschaftslehre wird herkömmlicherweise in zwei große Teilbereiche untergliedert. Die **Mikroökonomik** untersucht, wie Haushalte und Unternehmen Entscheidungen treffen und wie die Wirtschaftseinheiten auf den einzelnen Märkten zusammenwirken. Die **Makroökonomik** befasst sich mit gesamtwirtschaftlichen Phänomenen. Ein Mikroökonom beschäftigt sich vielleicht mit den Auswirkungen einer Mietpreisbindung auf den Wohnungsmarkt in München, der japanischen Konkurrenz auf den deutschen Automobilmarkt oder der Schulpflicht auf das Lohnniveau. Ein Makroökonom untersucht dagegen die Auswirkungen der Staatsverschuldung, die Veränderungen der Arbeitslosenquote oder Effekte unterschiedlicher wachstumspolitischer Maßnahmen auf den nationalen Lebensstandard.

Mikroökonomik
Die Analyse, wie Haushalte und Unternehmen Entscheidungen treffen und auf den Märkten interagieren.

Makroökonomik
Die Untersuchung gesamtwirtschaftlicher Phänomene einschließlich Inflation, Arbeitslosigkeit und Wirtschaftswachstum.

Mikroökonomik und Makroökonomik sind eng miteinander verbunden. Da gesamtwirtschaftliche Entwicklungen durch Millionen individueller Entscheidungen entstehen, kann man makroökonomische Analysen nicht ohne die zugehörigen Mikroentscheidungen begreifen. Ein Makroökonom untersucht zum Beispiel die Auswirkung einer Einkommensteuersenkung auf das gesamtwirtschaftliche Produktionsniveau, d. h. die Menge an Waren und Dienstleistungen, die in einer Volkswirtschaft erzeugt wird. Um dieses Problem zu klären, muss er oder sie danach fragen, wie die Steuersenkung den einzelnen Haushalt bei seiner Nachfrageentscheidung beeinflusst.

Trotz der inneren Verbindung zwischen Mikroökonomik und Makroökonomik sind die beiden Teilgebiete verschieden. In der Volkswirtschaftslehre scheint es sich anzubieten, mit den kleinsten Einheiten zu beginnen und darauf aufzubauen. Doch dieses Vorgehen ist weder notwendig noch stets der beste Weg. Mikroökonomik und Makroökonomik behandeln verschiedene Fragestellungen mit recht unterschiedlichen Ansätzen. Beide Gebiete werden daher auch häufig getrennt gelehrt.

Ein Schlüsselbegriff der Makroökonomik ist das **Wirtschaftswachstum** – die prozentuale Veränderung der Menge aller Waren und Dienstleistungen, die in einer Volkswirtschaft in einem bestimmten Zeitraum produziert wurden, in der Regel innerhalb eines Quartals oder eines Jahres.

Wirtschaftswachstum
Die prozentuale Veränderung der Menge an Waren und Dienstleistungen, die in einer Volkswirtschaft innerhalb eines bestimmten Zeitraums produziert wurden.

Regel Nr. 8: Der Lebensstandard einer Volkswirtschaft hängt von ihrer Fähigkeit ab, Waren und Dienstleistungen herzustellen

Wie in Tabelle 1-1 zu sehen ist, betrug das **Pro-Kopf-Einkommen** in Deutschland im Jahr 2014 knapp 47.589 Dollar und lag damit nicht weit unter dem Pro-Kopf-Einkommen in den USA (54.596 Dollar). In den Volkswirtschaften Süd- und Osteuropas waren die Werte hingegen deutlich geringer. So betrug das Pro-Kopf-Einkommen in Spanien 30.278 Dollar, in Estland 19.670 Dollar im Jahr.

Pro-Kopf-Einkommen (Bruttoinlandsprodukt pro Kopf)
Der Marktwert aller Güter, die in einer Volkswirtschaft über einen bestimmten Zeitraum produziert wurden, geteilt durch die Größe der Bevölkerung.

Wenn wir den Blick auf andere Regionen der Welt richten, sehen wir Unterschiede im Pro-Kopf-Einkommen, die ziemlich extrem sind. So betrug beispielsweise das Pro-Kopf-Einkommen im Jahr 2014 in der Republik Niger gerade einmal 468 Dollar und damit nur knapp 1 Prozent des deutschen Pro-Kopf-Einkommens.

Tab. 1-1

Pro-Kopf-Einkommen in verschiedenen Ländern der Welt, 2014

Land	Pro-Kopf-Einkommen ($)
Afghanistan	649
Belgien	47.721
Brasilien	11.604
China	7.588
Deutschland	47.589
Estland	19.670
Frankreich	44.538
Indien	1.626
Italien	35.823
Japan	36.331
Kanada	50.397
Kenia	1.415
Luxemburg	111.716
Niger	468
Saudi-Arabien	24.454
Spanien	30.278
USA	54.596

Quelle: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2015, www.imf.org

Lebensstandard
Bezieht sich auf die Menge an Waren und Dienstleistungen, die von der Bevölkerung eines Landes gekauft werden kann.

Selbstverständlich schlägt sich diese große Streuung des Pro-Kopf-Einkommens in den verschiedenen Maßen der Lebensqualität und im **Lebensstandard** nieder. Bürger von Ländern mit hohen Pro-Kopf-Einkommen haben mehr Fernsehgeräte, mehr Autos, bessere Ernährung, bessere Gesundheitsfürsorge und eine längere Lebenserwartung als Bürger von Ländern mit niedrigen Einkommen.

Ebenso groß sind die Veränderungen des Lebensstandards im Lauf der Zeit. In den letzten 50 Jahren sind die Pro-Kopf-Einkommen in Westeuropa und Nordamerika um etwa 2 Prozent pro Jahr (real) gewachsen. Bei dieser Wachstumsrate verdoppelt sich das Einkommensniveau alle 35 Jahre, und im Verlauf der letzten 100 Jahre hat sich das Pro-Kopf-Einkommen in vielen wohlhabenden Volkswirtschaften nahezu verachtfacht.

Produktivität
Die Menge der pro Arbeitsstunde produzierten Güter.

Wie sind diese großen Unterschiede in den Lebensstandards der einzelnen Länder zu erklären? Die Antwort ist überraschend einfach. Die Unterschiede der Lebensstandards sind fast gänzlich den nationalen Unterschieden der **Produktivität** zuzurechnen, das heißt der Menge der pro Arbeitsstunde produzierten Güter. In Staaten, in denen die Beschäftigten eine große Gütermenge pro Zeiteinheit herstellen können, erfreuen sich die meisten Menschen eines hohen Lebensstandards. In Staaten mit weniger produktiven Arbeitskräften (und oft erheblich niedrigerer Kapitalausstattung) müssen die Menschen bescheidenere Lebensbedingungen ertragen. Ähnlich bestimmt die Wachstumsrate der Produktivität die des Pro-Kopf-Einkommens.

Die grundlegende Verknüpfung von Produktivität und Lebensstandard ist zwar einfach, aber die Folgewirkungen sind weitreichend. Wenn die Produktivität der primäre Bestimmungsfaktor des Lebensstandards ist, müssen andere Erklärungen von nachrangiger Bedeutung sein. So könnte man zum Beispiel versucht sein, den Anstieg des Lebensstandards in den letzten 50 Jahren einer zurückhaltenden Lohnsteigerungspolitik der Gewerkschaften zuzurechnen. Doch die wahre Leistung der Arbeitnehmerschaft ist ihre Produktivität. Der Zusammenhang zwischen Produktivität und Lebensstandard hat also tief greifende Konsequenzen für die Wirtschaftspolitik. Wenn man über die Auswirkung einer politischen Maßnahme auf den Lebensstandard nachdenkt, ist die zentrale Frage, in welcher Weise die Maßnahme die gesellschaftliche Fähigkeit zur Produktion von Gütern beeinflusst. Um den Lebensstandard zu erhöhen, müssen die Politiker die Produktivität erhöhen, indem sie für hohen Ausbildungsstand, gute Realkapitalausstattung und Zugang zu den bestmöglichen Technologien sorgen.

Regel Nr. 9: Die Preise steigen, wenn die Regierung zu viel Geld in Umlauf bringt

In Deutschland kostete eine Tageszeitung im Jahr 1921 30 Pfennig. Weniger als zwei Jahre später, im November 1922, kostete dieselbe Ausgabe einer Tageszeitung 70 Millionen Mark. Alle anderen Preise in der deutschen Volkswirtschaft stiegen um ähnliche Zuwachsraten. Es handelt sich um eines der spektakulärsten historischen Beispiele für **Inflation**, einen Anstieg sämtlicher Preise der Volkswirtschaft. Weil hohe Inflationsraten einer Gesellschaft Kosten aufbürden, ist es ein weltweites Ziel aller Staaten, die Inflationsrate niedrig zu halten. Was verursacht eine Inflation? In den meisten Fällen hoher und anhaltender Inflation lässt sich ein und derselbe Schuldige finden: das Geldmengenwachstum. Wenn ein Staat oder eine Zentralbank die Geldmenge stark ausweitet, sinkt der Geldwert. Als sich in den frühen 1920er-Jahren in Deutschland sämtliche Preise im Durchschnitt monatlich verdreifachten, verdreifachte sich auch die Geldmenge. Es gilt gemeinhin als bewiesen, dass der Anstieg der Geldmenge und der Anstieg der Preise zusammenhängen.

Inflation
Ein Anstieg sämtlicher Preise der Volkswirtschaft.

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

Wenn eine Regierung oder Zentralbank die Geldmenge erhöht, ist Inflation eine Folge davon. Eine weitere Folge, zumindest kurzfristig, ist jedoch auch eine geringere Arbeitslosigkeit. Der kurzfristige Zielkonflikt zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit wird in der **Phillips-Kurve** dargestellt, benannt nach dem neuseeländisch-britischen Ökonomen Alban William Housego Phillips, der diesen Zusammenhang während seiner Tätigkeit an der London School of Economics als Erster untersuchte.

Phillips-Kurve
Eine Kurve, die den kurzfristigen Zielkonflikt zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit darstellt.

Obwohl die Phillips-Kurve unter Volkswirten ein umstrittenes Modell bleibt, sind die meisten Volkswirte davon überzeugt, dass ein kurzfristiger Zielkonflikt zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit existiert. Das bedeutet nichts anderes, als dass über einen Zeitraum von ein oder zwei Jahren betrachtet viele wirtschaftspolitische Maßnahmen Inflation und Arbeitslosigkeit in entgegengesetzte Richtungen verändern. Dieser Zusammenhang gilt für die Wirtschaftspolitik unabhängig davon, ob sich Inflation und Arbeitslosigkeit gerade auf einem hohen Niveau, auf einem niedrigen Niveau oder irgendwo dazwischen befinden.

Konjunkturzyklus
Schwankungen im Wirtschaftswachstum und damit der volkswirtschaftlichen Aktivität, gemessen durch Beschäftigung und Produktion.

Von besonderer Bedeutung ist dieser kurzfristige Zielkonflikt für das Verständnis des **Konjunkturzyklus** – den ungleichmäßigen und kaum vorhersagbaren Schwankungen im Wirtschaftswachstum und damit der volkswirtschaftlichen Aktivität, gemessen durch das Beschäftigungsniveau oder die Höhe der Produktion von Waren und Dienstleistungen.

Die Politiker können den kurzfristigen Zielkonflikt zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit mit verschiedenen wirtschaftspolitischen Maßnahmen ausnutzen. Durch eine Veränderung der Höhe der Staatsausgaben, der Steuern und der in Umlauf gebrachten Geldmenge wird die Konstellation von Inflation und Arbeitslosigkeit in einer Volkswirtschaft beeinflusst. Weil das Instrumentarium der Geldpolitik und der

Aus der Praxis

Wie Anreize wirken – und wie nicht

Betrachtet man Regel Nr. 4, dann scheint eigentlich alles klar zu sein: Menschen reagieren auf Anreize. Wenn der Preis eines Gutes steigt, so formuliert es das grundlegende »Gesetz der Nachfrage« abstrakt, dann sinkt die nachgefragte Menge dieses Gutes. Praktisch heißt das: Wenn eine Getränkehandlung ihren Preis für Bier erhöht, der Laden in direkter Nachbarschaft aber nicht, dann wird ein Konsument, der Bier bislang im ersten Laden kaufte, künftig den Anbieter wechseln.
Die neuere Forschung deutet aber darauf hin, dass dies keineswegs immer so sein muss. Nach der modernen Theorie der intrinsischen Motivation (Gneezy, M./Meier, S./Rey-Biel, P.: When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behavior, in: Journal of Economic Perspectives 25, 2011, S. 191–210) gibt es nicht nur den gewöhnlichen direkten Preiseffekt, den das ökonomische Gesetz der Nachfrage ausdrückt: Etwas wird deshalb getan, weil hiervon ein äußerer Vorteil erwartet wird (sogenannte extrinsische Motivation). Daneben kann auch ein indirekter psychologischer Preiseffekt auftreten, der in die entgegengesetzte Richtung wirkt: Gerade weil ein äußerer Vorteil angeboten wird, kann die Motivation sinken, die gewünschte Aktivität »um ihrer selbst willen« auszuführen.
Besonders relevant sind solche Verhaltensweisen in sogenannten Delegations- oder Prinzipal-Agenten-Situationen: Eine Person oder eine Gruppe (der Prinzipal) will oder kann eine Handlung nicht selbst ausführen, sondern beauftragt hierfür eine andere Person (oder Gruppe von Personen), den Agenten (zur Prinzipal-Agenten-Theorie vgl. auch Kapitel 12). Weil dieser als eigentlicher Entscheidungsträger jedoch nicht immer im Sinne des Prinzipals handeln muss, sondern auch eigene Interessen verfolgen kann, entsteht ein Anreizkonflikt. Das Problem des Prinzipals besteht somit darin, die Entscheidungssituation für den Agenten durch Belohnungen oder Bestrafungen so zu strukturieren, dass der Agent in seinem Sinne handelt. Der Abschluss von Leistungslohnverträgen in Unternehmen ist ein Beispiel für eine solche Prinzipal-Agenten-Situation.
Die Forschung um Verdrängungs- (oder Crowding-out-) Effekte in Prinzipal-Agenten-Situationen hat eine wesentliche Wurzel in der Organisationspsychologie, die schon in den 1960er-Jahren analysierte, dass extrinsische Anreize wie Geld, Boni oder Firmenwagen eine grundsätzlich vorhandene intrinsische Motivation unter Umständen abschwächen können. Betriebliche Anreiz- und Prämiensysteme könnten dann insgesamt zu einer unbeabsichtigten Leistungsverringerung des Agenten führen. So formuliert der Organisationspsychologe Edward L. Deci als allgemeine Hypothese die Erwartung, »dass wenn Individuen Geldbelohnungen geboten werden, um eine intrinsisch motivierte Aktivität auszuführen, und wenn diese Belohnungen von ihrer Leistung abhängig gemacht werden, ihre intrinsische Motivation zurückgehen wird« (Deci, E. L.: Intrinsic Motivation, London 1975, S. 132). Die Ratio dahinter ist einfach: Wenn Mitarbeiter merken, dass sie zur Leistung »motiviert« werden sollen, können sie sich abgewertet fühlen durch die darin verborgene Annahme, sie seien tendenziell Leistungsverweigerer, die wie »Reiz-Reaktions-Maschinen« betrachtet würden. Sie fühlen sich dann, wie es der Management-Autor Reinhard Sprenger formulierte, »Pawlowschen Hunden vergleichbar, denen beim Klingelzeichen das Wasser im Mund zusammenläuft«, die aber als Menschen nicht ernst genommen werden. (Sprenger, R. K.: Mythos Motivation, Frankfurt am Main 2014, S. 151 f.).
Der Verdrängungseffekt intrinsischer Motivation ist nicht auf Unternehmen beschränkt. 1970 publizierte etwa der britische Ökonom Richard Titmuss sein bahnbrechendes Buch »The Gift Relationship«, in dem er zeigte, dass die durchschnittliche Qualität von gespendetem Blut möglicherweise besser ist, wenn die Spender hierfür nicht entlohnt werden. Denn die Einführung extrinsischer Anreize, insbesondere von Geld, durch die Blutspendeorganisation (den Prinzipal) kann dazu führen, dass Menschen mit »guten Risiken«, die bisher aus Mitmenschlichkeit ihr Blut spendeten, ihr prosoziales Verhalten aufgeben, während die Blutspende für Personen aus Problemgruppen – Obdachlose, Alkoholiker oder Drogenabhängige – durch die in Aussicht gestellte Bezahlung zunehmend interessant wird. Das Beispiel zeigt, dass es sich hier letztlich um ein universales Phänomen handelt: Wenn Kinder von ihren Eltern für gute Schulnoten oder fürs Rasenmähen Geld bekommen, kann es sein, dass sie künftig nicht mehr aus Spaß für die Schule oder im Garten arbeiten, sondern diese Tätigkeiten nur in dem Maß ausüben, wie sie extrinsische Anreize hierfür erhalten. Wenn Gasteltern Austauschschüler aus anderen Ländern gegen Geld aufnehmen anstatt aus bloßem Interesse an der Völkerverständigung, dann kann das für ihre jugendlichen Gäste ganz konkrete (negative) Folgen haben, was die Qualität des Essens, ihres Quartiers und die Aufmerksamkeit ihrer Gasteltern ihnen gegenüber betrifft.

Fortsetzung auf Folgeseite

Fortsetzung von Vorseite

Fragen
- Warum könnten Anreize nötig sein, um ein sozial gewünschtes Verhalten anzuregen oder zu verstärken?
- Was versteht man unter einem Anreizproblem?
- Welche Effekte kann ein materieller Anreiz (ein Geldbonus oder eine Prämie) haben?
- Wieso wirken Anreize bei marktbezogenem oder prosozialem Verhalten offenkundig unterschiedlich?
- Wie moralisch ist es, wenn ein Agent die eigene Arbeitsmoral einschränkt, nur weil ihm der Prinzipal eine leistungsabhängige Entlohnung verspricht?

Fiskalpolitik potenziell sehr wirkungsvoll ist, dreht sich eine anhaltende wissenschaftliche Diskussion darum, wie die Politiker die einzelnen Instrumente zur Steuerung der Volkswirtschaft einsetzen sollten.

Kurztest
Was ist der Unterschied zwischen Makroökonomik und Mikroökonomik? Nennen Sie drei Fragen, mit denen sich das Studium der Mikroökonomik befassen könnte, und drei Fragen, mit denen sich das Studium der Makroökonomik befassen könnte.

1.5 Fazit

Sie haben nun einen Vorgeschmack auf das bekommen, worum es in der Volkswirtschaftslehre geht. In den nachfolgenden Kapiteln werden wir uns zahlreiche spezielle Erkenntnisse über Menschen, Märkte und Volkswirtschaften erarbeiten. Diese Er-

Tab. 1-2

Zehn volkswirtschaftliche Regeln

Wie Menschen Entscheidungen treffen	1. Alle Menschen stehen vor abzuwägenden Alternativen. 2. Die Kosten eines Gutes bestehen aus dem, was man dafür aufgibt. 3. Rational entscheidende Menschen denken in Grenzbegriffen. 4. Die Menschen reagieren auf Anreize.
Wie Menschen zusammenwirken	5. Durch Handel kann es jedem besser gehen. 6. Märkte sind gewöhnlich gut geeignet, um die volkswirtschaftliche Aktivität zu organisieren. 7. Regierungen können manchmal die Marktergebnisse verbessern.
Wie die Volkswirtschaft insgesamt funktioniert	8. Der Lebensstandard einer Volkswirtschaft hängt von ihrer Fähigkeit ab, Waren und Dienstleistungen herzustellen. 9. Die Preise steigen, wenn die Regierung zu viel Geld in Umlauf bringt. 10. Die Gesellschaft hat kurzfristig zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit zu wählen.

Information

Wie Sie dieses Buch lesen sollten

Volkswirtschaftslehre macht Spaß – aber es kann auch viel Arbeit sein. Unser Ziel ist es, Ihnen mit diesem Buch den Zugang zur Ökonomik so einfach und spannend wie möglich zu machen. Aber Sie als Studierende müssen auch etwas tun. Die Erfahrung hat gezeigt, dass bessere Resultate erzielt werden, wenn Studierende den Stoff aktiv lernen, statt ihn nur passiv zu konsumieren. Daher möchten wir Ihnen ein paar Tipps geben, wie Sie mit diesem Buch am besten lernen können.

1. *Fassen Sie zusammen, statt zu unterstreichen.* Mit einem Textmarker über die Seiten zu gehen ist zu passiv, um aufmerksam zu bleiben. Nehmen Sie sich doch stattdessen am Ende eines jeden Abschnitts ein paar Minuten Zeit und fassen Sie das gerade Gelesene mit Ihren eigenen Worten zusammen. Wenn Sie ein Kapitel abgeschlossen haben, vergleichen Sie *Ihre* Zusammenfassung mit der am Ende eines jeden Kapitels. Haben Sie die wichtigsten Punkte erkannt?
2. Überprüfen Sie Ihr Wissen. Durch das gesamte Buch geben Ihnen *Kurztests* die Möglichkeit, Ihr Verständnis des Lernstoffs zu überprüfen. Nutzen Sie die Möglichkeit, hier Ihre eigenen Ideen und Gedanken zu notieren. Auf diese Weise können Sie kontrollieren, ob Sie die im jeweiligen Kapitel vermittelten Ideen und Konzepte verstanden haben und anwenden können. Wenn Sie nicht sicher sind, ob Ihre Antwort stimmt, sollten Sie die betreffenden Textstellen noch einmal lesen.
3. Üben, üben, üben. Am Ende eines jeden Kapitels überprüfen *Wiederholungsfragen* Ihr Verständnis des Lernstoffs. In den *Aufgaben und Anwendungen* sollen Sie Ihr Wissen anwenden und erweitern. Vielleicht wird Ihr Dozent oder Ihre Dozentin Ihnen einige dieser Aufgaben stellen. Wenn nicht, bearbeiten Sie sie trotzdem. Je mehr Sie Ihr neues Wissen nutzen, desto sicherer werden Sie.
4. *Arbeiten Sie in Gruppen.* Nachdem Sie dieses Buch gelesen und es für sich selbst durchgearbeitet haben, sollten Sie sich mit Ihren Kommilitonen zusammensetzen und den Stoff besprechen. Sie werden voneinander lernen – ein Beispiel für Handelsvorteile.
5. *Vergessen Sie nicht das reale Leben.* Inmitten all der Zahlen, Diagramme und ungewohnten neuen Begriffe ist es leicht, zu vergessen, um was es in der Volkswirtschaftslehre wirklich geht. Die *Fallstudien* und die Beiträge *Aus der Praxis* erinnern Sie immer wieder daran. Überblättern Sie sie deshalb nicht. Sie zeigen Ihnen, wie die ökonomische Theorie mit den alltäglichen Ereignissen verbunden ist. *Aus der Praxis* regt dazu an, nochmals über das nachzudenken, was im Kapitel behandelt wurde und dieses Wissen nun auf konkrete Zusammenhänge anzuwenden. Versuchen Sie die hier aufkommenden Fragen für sich zu beantworten, ähnlich wie Sie es im *Kurztest* tun. So vertiefen Sie Ihr Verständnis des Lernstoffs.

kenntnisse zu erlangen, erfordert Einsatz. Es ist jedoch keine Aufgabe, die Sie überfordern wird. Das Gebiet der Volkswirtschaftslehre beruht auf einigen grundlegenden Ideen, die auf zahlreiche verschiedene Lebenslagen anwendbar sind.

Im gesamten Buch werden wir immer wieder auf die *zehn volkswirtschaftlichen Regeln* zurückkommen, die in diesem Kapitel vorgestellt und für Sie nochmals in der Tabelle 1-2 zusammengefasst sind. Sie sollten diese Regeln immer im Hinterkopf behalten, denn sie sind die Grundbausteine Ihres Studiums der Volkswirtschaftslehre. Selbst die scharfsinnigste ökonomische Analyse baut auf den hier eingeführten zehn Regeln auf.

Zusammenfassung

- Die Grundlagen individueller Entscheidungsprozesse bestehen darin, dass die Menschen zwischen Alternativen wählen müssen, dass die Kosten jeder Aktivität in den dafür aufgegebenen anderen Aktivitäten gemessen werden, dass rationale Entscheidungsträger Grenznutzen und Grenzkosten vergleichen und dass die Menschen ihr Verhalten aufgrund von Anreizen ändern.
- Die Grundlagen des Zusammenwirkens der Menschen bestehen darin, dass Handel von wechselseitigem Nutzen sein kann, dass Märkte für gewöhnlich gut geeignet sind, um den Handel zu koordinieren, und dass der Staat beim Vorliegen von Marktversagen oder von ungerechten Ergebnissen möglicherweise die Marktergebnisse verbessern kann.
- Die Volkswirtschaftslehre wird in Mikroökonomik und Makroökonomik unterteilt. Mikroökonomen befassen sich mit der Entscheidungsfindung von Haushalten und Unternehmen sowie mit dem Zusammenspiel von Haushalten und Unternehmen auf Märkten. Makroökonomen untersuchen Kräfte und Trends, welche die Volkswirtschaft im Ganzen beeinflussen.
- Die grundlegenden Lehren zur Volkswirtschaft als Ganzes bestehen darin, dass die Produktivität die wahre Quelle des Lebensstandards ist, dass das Geldmengenwachstum die wirkliche Ursache der Inflation ist und dass die Gesellschaft vor dem kurzfristigen Zielkonflikt zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit steht.

Stichwörter

- **Land**
- **Arbeit**
- **Kapital**
- **Gut**
- **Knappheit**
- **Volkswirtschaftslehre**
- **Volkswirtschaft**
- **gesamtwirtschaftliche Aktivität**
- **Gerechtigkeit**
- **Opportunitätskosten**
- **marginale Veränderungen**
- **Anreiz**
- **Marktwirtschaft**
- **Marktversagen**
- **externer Effekt**
- **Marktmacht**
- **Mikroökonomik**
- **Makroökonomik**
- **Wirtschaftswachstum**
- **Pro-Kopf-Einkommen (Bruttoinlandsprodukt pro Kopf)**
- **Lebensstandard**
- **Produktivität**
- **Inflation**
- **Phillips-Kurve**
- **Konjunkturzyklus**

Wiederholungsfragen

1. *Nennen Sie drei Beispiele für bedeutende abzuwägende Alternativen und Zielkonflikte aus Ihrem Leben.*
2. *Welches sind die Opportunitätskosten eines Kinobesuchs?*
3. *Wasser ist lebenswichtig. Ist der Grenznutzen eines Glases Wasser groß oder klein?*
4. *Warum sollten Wirtschaftspolitiker über Anreize nachdenken?*
5. *Warum ist der zwischenstaatliche Handel etwas anderes als ein Spiel mit einem Sieger und einem Verlierer?*
6. *Was macht die unsichtbare Hand des Markts?*
7. *Was bedeuten »Effizienz« und »Gerechtigkeit« und inwiefern hängen Sie mit der Politik zusammen?*
8. *Warum ist die Produktivität wichtig?*
9. *Was ist Inflation und wodurch wird sie verursacht?*
10. *Wie sind Inflation und Arbeitslosigkeit kurzfristig verknüpft?*

Aufgaben und Anwendungen

1. *Beschreiben Sie einige der Zielkonflikte, denen gegenüberstehen*
   a. *eine Familie bei der Entscheidung über den Kauf eines neuen Autos,*
   b. *ein Parlamentarier bei der Abstimmung über die Erhöhung der Ausgaben für öffentliche Grünflächen,*
   c. *ein Vorstandsvorsitzender bei der Entscheidung über den Bau eines neuen Werks,*
   d. *ein Professor bei der Frage, ob er sich auf die Vorlesung vorbereiten soll.*

2. *Sie wollen über eine Urlaubsreise entscheiden. Der größte Teil der Kosten (Flug, Hotel, Einkommensausfall) wird in Euro gemessen, aber die Nutzengrößen des Urlaubs sind psychischer Natur. Wie können Sie Kosten und Nutzen vergleichen?*

3. *Sie haben vor, samstags Ihrer Teilzeitarbeit nachzugehen, aber ein Freund schlägt einen Skiausflug vor. Welches sind die wahren Kosten des Skiausflugs? Nun überlegen Sie unter der Annahme, Sie hätten in der Bibliothek studieren wollen. Welches sind die Kosten des Skiausflugs in diesem Fall? Erklären Sie die einzelnen Schritte.*

4. *Sie gewinnen 1.000 Euro im Lotto. Sie haben die Möglichkeit, das Geld auszugeben oder für ein Jahr zu 5 Prozent Zinsen auf ein Konto einzuzahlen. Welches sind die Opportunitätskosten für 1.000 Euro Ausgaben sofort?*

5. *Das von Ihnen geführte Unternehmen investiert 5.000.000 Euro in die Entwicklung eines neuen Produkts, doch die Entwicklung ist noch nicht ganz abgeschlossen. Bei einer Sitzung berichten Ihre Verkäufer, dass die Markteinführung von Konkurrenzprodukten die zu erwartenden Verkaufserlöse Ihres neuen Produkts auf 3.000.000 Euro reduziert hat. Sollten Sie weiter vorangehen und die Entwicklung zum Abschluss bringen, wenn Sie dafür 1.000.000 Euro aufbringen müssen? Was sollten Sie höchstens für den Abschluss der Entwicklung aufwenden?*

6. *Die drei verantwortlichen Manager eines Getränkeherstellers diskutieren darüber, ob sie die Produktion des erfolgreichen Erfrischungsgetränkes WellFit weiter ausdehnen sollen. Jeder der drei Manager präsentiert seinen Vorschlag für eine Entscheidung.*
   Manager A: Wir müssen entscheiden, wie viele Flaschen WellFit wir zusätzlich produzieren wollen. Also ich denke, wir sollten untersuchen, ob die Produktivität unseres Unternehmens – also die Anzahl der produzierten Flaschen pro Arbeitskraft – sinkt oder steigt, wenn wir die Produktion erhöhen.
   Manager B: Wir sollten uns lieber anschauen, ob unsere durchschnittlichen Produktionskosten je Arbeitskraft steigen oder sinken.
   Manager C: Ich bin der Meinung, dass wir überprüfen müssen, ob der zusätzliche Erlös, den wir durch den Verkauf weiterer Flaschen WellFit erzielen können, größer ist als die zusätzlichen Kosten der Produktionsausweitung.
   Welcher Manager hat Recht? Und warum?

7. *Das Rentenversicherungssystem eines Landes zahlt Transfereinkommen an die über 65-jährigen Menschen. Empfänger mit höherem Einkommen aus anderen Quellen erhalten niedrigere Beträge (nach Steuern) als Empfänger mit niedrigerem Einkommen aus anderen Quellen.*
   a. *Wie wird das bestehende Rentenversicherungssystem die Sparneigung der Menschen während der aktiven Erwerbstätigkeit beeinflussen?*
   b. *Wie wird eine Herabsetzung der Nettozahlungen bei höherem Einkommen aus anderen Quellen die Erwerbsneigung über das 65. Lebensjahr hinaus beeinflussen?*

8. *Die Vorschriften der Sozialgesetzgebung werden immer wieder einmal geändert. Nehmen wir an, es hätte eine Gesetzesänderung gegeben, sodass arbeitsfähige Sozialhilfeempfänger nach zwei Jahren keine Zahlungen mehr erhalten.*
   a. *Wie beeinflusst dies die Arbeitsneigung?*
   b. *Inwiefern könnte diese Gesetzesänderung einem Zielkonflikt zwischen Gerechtigkeit und Effizienz entsprungen sein?*

9. *Ihre Mitbewohnerin kann schneller Rasen mähen als Sie, aber Sie können schneller putzen. Wenn Ihre Mitbewohnerin immer den Rasen mäht und Sie alle Putzarbeiten erledigen, würden dann die Routinearbeiten mehr oder weniger Zeit in Anspruch nehmen, als wenn sie jede Teilaufgabe gleichmäßig aufteilten? Nennen Sie ein ähnliches Beispiel dafür, inwiefern Spezialisierung und Handel zwei Länder besser stellen können.*

10. *Nehmen wir an, die Bundesrepublik Deutschland würde eine zentrale volkswirtschaftliche Planung einführen und Sie wären der Chefplaner. Unter den Millionen*

von Entscheidungen für das nächste Jahr sind auch die, wie viele Autoreifen hergestellt werden sollen, welche Modelle produziert werden sollen und wer die Reifen erhalten soll.

a. Was würden Sie gerne aus der Reifenindustrie erfahren wollen, sodass Sie die Entscheidungen intelligent fällen können? Welche Information würden Sie von jedem Einwohner der Bundesrepublik Deutschland haben wollen?

b. Wie würden Ihre Entscheidungen über Autoreifen irgendwelche anderen Ihrer Entscheidungen tangieren, z. B. über die Produktion von Pkws und Pkw-Felgen? Wie könnten Ihre anderen Entscheidungen über die Volkswirtschaft Ihre Ansichten über Reifen verändern?

---

11. *Führen Sie zu jeder einzelnen der nachfolgenden staatlichen Aktivitäten aus, ob sie mit Blick auf die Gerechtigkeit oder mit Blick auf die Effizienz zu begründen wäre. Für den Fall der Effizienz erörtern Sie bitte die Art des vorliegenden Marktversagens.*

a. Regulierung der Gebühren für Wasser

b. Ausgabe von Essensgutscheinen an Arme

c. Rauchverbot in der Öffentlichkeit

d. Überführung des früheren Telefonmonopols der Bundespost auf mehrere private Träger

e. Erhöhung der Einkommensteuersätze für Besserverdienende

f. Gesetzliches Fahrverbot bei Drogeneinnahme

---

12. *»Jede und jeder in der Gesellschaft sollte die bestmögliche Gesundheitsfürsorge garantiert bekommen.« Erörtern Sie diese Aussage von den Standpunkten der Gerechtigkeit und der Effizienz aus.*

---

13. *Inwiefern ist Ihr Lebensstandard anders als der Ihrer Eltern oder Großeltern in Ihrem Alter? Warum ist es zu diesen Veränderungen gekommen?*

---

14. *Nehmen wir einmal an, die Deutschen würden sich zu einer höheren Sparquote aus ihrem Einkommen entschließen. Wenn die Banken dieses Geld an Unternehmen ausleihen würden, die damit neue Betriebsstätten errichten, wie würde dabei die höhere Ersparnis zu schnellerem Produktivitätswachstum beitragen? Wer profitiert vermutlich von höherer Produktivität? Kann die Gesellschaft als Ganzes einen »free lunch« bekommen?*

---

15. *Stellen Sie sich vor, Sie würden als Wirtschaftspolitiker darüber nachdenken, wie Sie die Inflationsrate senken können. Was würden Sie – damit Sie einen intelligenten Vorschlag ausarbeiten können – über Inflation, Arbeitslosigkeit und den dabei bestehenden Zielkonflikt wissen wollen?*

1 Grundtatbestände und Grundprobleme des Wirtschaftens

1.1 Grundfragen des Wirtschaftens
1.2 Grundbegriffe
1.2.1 Bedürfnisse
1.2.2 Güter
1.3 Volkswirtschaftliche Produktionsfaktoren
1.3.1 Boden
1.3.2 Arbeit
1.3.3 Kapital
1.4 Arbeitsteilung
1.5 Grundsätze wirtschaftlichen Handelns
1.5.1 Transformationskurve
1.5.2 Das ökonomische Prinzip
1.5.3 Erfolgskennziffern
1.6 Probleme der Nutzung von Produktionsfaktoren

1.1 Grundfragen des Wirtschaftens

Worin besteht das Grundproblem wirtschaftlichen Handelns?

„Man gönnt sich ja sonst nichts", ein Slogan über die Verwirklichung einer Wunschvorstellung. Um sich einen seiner Wunschträume zu erfüllen, wird auf die Erfüllung anderer Wünsche verzichtet.

Warum können sich die Menschen nicht alle Wünsche erfüllen, von denen sie träumen? Die Natur liefert nur einen kleinen Teil der Dinge, nach denen wir uns sehnen, frei Haus. Nur im Schlaraffenland sind Träume Wirklichkeit. Das Schlaraffenland selber bleibt allerdings eine Utopie.

Wir können uns heute vieles leisten, von dem frühere Generationen nur träumten. Viele Wünsche sind Wirklichkeit geworden, viele Wünsche bleiben aber unerfüllt. Die Wünsche wachsen grundsätzlich schneller als ihre Umsetzung in die Wirklichkeit. So sind die Wünsche nach bestimmten Gütern meistens größer als die von diesen Gütern vorhandenen Mengen. Durch Güterproduktion wird dieses Ungleichgewicht gemildert.

Ziel einer Volkswirtschaft ist die bestmögliche Versorgung der Bevölkerung mit Gütern.

Dabei müssen folgende Fragen geklärt werden:

- **Was soll produziert werden?**
  Es sollen Güter hergestellt werden, die möglichst viele Wünsche der Menschen erfüllen.
- **Wie soll produziert werden?**
  Die Herstellung von Gütern soll so erfolgen, dass bei sparsamem Mitteleinsatz ein hoher Ertrag erreicht wird.

- **Für wen soll produziert werden?**
  Mit dieser Frage wird die Verteilung der produzierten Güter angesprochen: Die Güter sollen so an die Menschen verteilt werden, dass die Belange sowohl des Einzelnen als auch die der Gesellschaft angemessen berücksichtigt werden.

Diese allgemeinen Antworten auf die gestellten Grundfragen werden durch die jeweilige Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung eines Staates[1] in unterschiedlicher Weise konkretisiert.

1.2 Grundbegriffe

1.2.1 Bedürfnisse

Was sind Bedürfnisse und wie können sie eingeteilt werden?

Jeder Mensch hat Wünsche. Die Volkswirtschaft nennt diese Wünsche **Bedürfnisse.** Bedürfnisse sind zahlenmäßig unbegrenzt. Sie sind darauf gerichtet, das Leben zu sichern und zu gestalten. Das Vorhandensein von Bedürfnissen wird bestimmt

- von einem Mangelempfinden und
- von der Absicht, diesen Mangel zu beseitigen.

Die Volkswirtschaftslehre hinterfragt nicht die Bedürfnisursache. Erkenntnisobjekt sind vielmehr die Auswirkungen der bestehenden unbegrenzten Bedürfnisse. Nur die Bedürfnisse, die wirtschaftliches Handeln auslösen, sind volkswirtschaftlich relevant. Diese Bedürfnisse werden durch den Einsatz bestimmter Mittel befriedigt, die die Volkswirtschaftslehre als **Güter** bezeichnet.

Bedürfnisse können nicht immer durch bereits vorhandene Güter befriedigt werden. Bedürfnisse bewirken Innovationen, die zur Bereitstellung neuer Güter und zur entsprechenden Bedürfnisbefriedigung führen. Moderne Industriegesellschaften nutzen diesen Innovationsprozess auch in umgekehrter Richtung. Sie motivieren die Menschen durch Werbung, Bedürfnisse nach bereits vorhandenen Gütern zu entwickeln. Es werden Bedürfnisse geweckt.

Einteilung der Bedürfnisse

Natur- und Umweltkatastrophen legen offen, welche grundlegenden Bedürfnisse der Mensch befriedigen muss, um sein Überleben zu sichern. Hilfsaktionen für Not leidende Menschen sind zunächst darauf abgestellt, die Versorgung mit Nahrungsmitteln, Kleidung und Unterkunft zu gewährleisten. Gegenüber diesen existenzsichernden Bedürfnissen sind die Ansprüche der Menschen in den modernen Industriegesellschaften sehr viel weiter gehend. Eine Handvoll Reis genügt nicht, die Kleidung muss der Mode entsprechen, die Wohnung muss beheizt und klimatisiert sein, um nur einige Beispiele zu nennen.

Viele Bedürfnisse sind ausschließlich darauf gerichtet, die menschliche Existenz zu sichern. Andere Bedürfnisse zielen darauf ab, sich einem allgemein vorhandenen Lebensstandard anzugleichen oder ihn zu übertreffen. Diese unterschiedlichen Zielrichtungen der Bedürfnisse sind Grundlage einer Systematisierung der Bedürfnisse unter dem Aspekt der Dringlichkeit:

1 Vgl. Kapitel 6.

- **Existenzbedürfnisse** sind ausschließlich darauf gerichtet, das menschliche Leben zu sichern durch Nahrung, Kleidung und Wohnung.
- **Kulturbedürfnisse** übersteigen die biologisch existenzsichernden Ansprüche. Sie zielen darauf ab, sich kulturell und gesellschaftlich einem vorhandenen Anspruchsniveau anzupassen. Die Bedürfnisse, die sich an dem gesellschaftlichen Anspruchsniveau orientieren, können auch als Zivilisationsbedürfnisse bezeichnet werden.
- **Luxusbedürfnisse** übersteigen das gesellschaftlich übliche Anspruchsniveau.

Diese Einteilung der Bedürfnisse lässt eine eindeutige Abgrenzung und Zuordnung der einzelnen Bedürfnisse allerdings nicht zu. Die Schnittmengen sind vielfältig. Es ist nur schwer festzustellen, welcher Bedürfniskategorie ein bestimmtes Bedürfnis entspricht. Kaviar kann als Nahrungsmittel sowohl das Existenzbedürfnis nach „Essen", gleichzeitig aber auch das Luxusbedürfnis nach einem seltenen und teuren Genussmittel befriedigen.

Andere Einteilungskriterien sind denkbar. Eine ebenfalls übliche Einteilung der Bedürfnisse in **Individual-** und **Kollektivbedürfnisse** strukturiert nicht unterschiedliche Bedürfnisarten, sondern zeigt auf, wer eine mögliche Realisierung der Bedürfnisse effizient leisten kann. Viele Menschen haben das Bedürfnis nach Nahrung. Dieses Bedürfnis kann individuell befriedigt werden. Das Bedürfnis der Menschen nach umfassender Sicherheit ist dagegen wirkungsvoll nur kollektiv – gemeinschaftlich – zu befriedigen durch Polizei, Rechtsprechung, Sozialversicherung u. a. m.

Die Anpassung der Bedürfnisse an bestimmte **personen-, situations- oder gesellschaftsabhängige** Gegebenheiten legt scheinbar weitere Strukturierungsmöglichkeiten offen. Allerdings handelt es sich auch hierbei um Einteilungen, die darauf abzielen, durch welche Güter die Bedürfnisse befriedigt werden sollen. Es ist jedoch schwer abzugrenzen, ob es sich im Einzelfall um ein anderes Bedürfnis oder um eine andere Befriedigungsmöglichkeit handelt.

Unterschiedliche Situationen können zu unterschiedlichen Zielvorstellungen hinsichtlich der Befriedignng der Bedürfnisse führen. Bei einer Wanderung wird deftige Nahrung und wetterfeste Kleidung bevorzugt. Bei einem festlichen Anlass wünscht man kulinarische Delikatessen und trägt elegante Kleidung.

Bedürfnisse	
Einteilungskriterien	**Bedürfnisarten**
Dringlichkeit	Existenzbedürfnisse Kulturbedürfnisse Luxusbedürfnisse
Realisierbarkeit	Individualbedürfnisse Kollektivbedürfnisse

Auch gesellschaftliche Normen können Bedürfnisse prägen. Darüber hinaus haben sich in unterschiedlichen Gesellschaften – historisch, geografisch oder soziokulturell bedingt – verschiedene Vorstellungen von der Befriedigung gleicher Bedürfnisse entwickelt. Die Essgewohnheiten, die ein Hungerbedürfnis beseitigen, sind z. B. in Europa andere als in Asien. Entsprechendes gilt für Kleidung, Wohnung und anderes.

Durch die von der Kaufkraft abhängige Entscheidung, ein bestimmtes Bedürfnis durch ein bestimmtes Gut zu befriedigen, wird aus dem Bedürfnis der **Bedarf.** Bedarf sind also die mit Kaufkraft ausgestatteten Bedürfnisse. Wird der Bedarf am Markt wirksam, dann bezeichnet man ihn als **Nachfrage.**

- Bedürfnis ist ein Mangelempfinden verbunden mit der Absicht, diesen Mangel zu beseitigen.
- Die Volkswirtschaftslehre beschäftigt sich nur mit den Bedürfnissen, die wirtschaftliches Handeln auslösen.
- Bedürfnisse sind unbegrenzt.
- Bedürfnisarten können u.a. nach den Kriterien „Dringlichkeit" und „Realisierung" eingeteilt werden.
- Bedürfnisse und die Art und Weise ihrer Befriedigung sind personen-, situations- und gesellschaftsabhängig.
- Bedarf sind die mit Kaufkraft ausgestatteten Bedürfnisse.
- Nachfrage bedeutet das Wirksamwerden des Bedarfs am Markt.

1.2.2 Güter

Was sind Güter und wie können Güter eingeteilt werden?

Güter sind Mittel zur Bedürfnisbefriedigung. Die meisten Güter werden von der Natur dem Menschen nicht in ausreichendem Umfang und nicht in konsumreifer Form zur Verfügung gestellt. Güter, die in ausreichender Menge ohne gezielte menschliche Anstrengungen verfügbar sind, werden als **freie Güter** bezeichnet. Die Anzahl der freien Güter ist sehr gering. Ihr Vorhandensein kann nur geografisch und zeitlich eingegrenzt an Einzelbeispielen veranschaulicht werden (Schnee im Winter, Sand in der Wüste). Luft und Trinkwasser, die früher freie Güter waren, sind keine freien Güter mehr. Ihre Reinerhaltung erfordert gezielte menschliche Anstrengungen (Filteranlagen, Katalysatoren).

13

Güter, die nicht ohne gezielte menschliche Anstrengungen zur Verfügung stehen, bezeichnet man als **knappe Güter.** Das Bedürfnis nach diesen Gütern ist mengenmäßig größer als die vorhandene Gütermenge. Die Besitzwünsche nach diesen Gütern lösen folglich wirtschaftliche Tätigkeiten aus. Knappe Güter werden deshalb auch als **wirtschaftliche Güter** bezeichnet.

Einteilung der wirtschaftlichen Güter

Wirtschaftliche Güter können nach unterschiedlichen Kriterien eingeteilt werden, wobei die meisten Güter mehreren Kategorien zugeordnet werden können.

Güter werden nach der Beschaffenheit in **materielle Güter** bzw. **Sachgüter** (Brot, Straße) und **immaterielle Güter** bzw. **Dienstleistungen** (Arbeit einer Raumpflegerin, Entwurf eines Architekten, Beratung durch einen Anwalt) unterteilt.

Nach dem Verwendungsort lassen sich Güter unterscheiden in solche, die in Haushalten, und solche, die in Unternehmen verwendet werden. Ist der Verwendungsort ein Haushalt, so spricht man von **Konsumgütern** (z.B. Heizöl im privaten Wohnhaus). Ist der Verwendungsort eine Unternehmung, so handelt es sich – auch bei einem von der Sache her identischen Gut – um ein **Produktionsgut** (z.B. Heizöl im Betrieb).

Nach der Wiederholbarkeit der Nutzung kann man Güter in **Gebrauchsgüter** und **Verbrauchsgüter** einteilen. Gebrauchsgüter (z.B. eine Ölheizung) können über einen längeren Zeitraum hinweg genutzt werden. Verbrauchsgüter (z.B. Heizöl) verzehren sich bei einem einzigen Nutzungsakt.

Es gibt Güter, die Wirtschaftssubjekte als Individuen benötigen und nutzen (z.B. PKW). Diese Güter werden deshalb als **Individualgüter** bezeichnet. Können Güter in effizienter Weise nur durch die Allgemeinheit zur kollektiven Nutzung bereitgestellt werden, so spricht man von **Kollektivgütern** (Gesundheits-, Bildungs-, Verkehrswesen u.a.).

Nach der Gleichartigkeit der Güter unterteilt man in **homogene Güter** (= gleichartig) und **heterogene Güter** (= verschiedenartig). Als homogen kann z.B. Dieselkraftstoff unterschiedlicher Herstellerfirmen angesehen werden.

Als heterogen wären – um in demselben Bereich zu bleiben – Benzin und Diesel zu bezeichnen.

Güter		
Einteilungskriterien	**Güterarten**	**Beispiele**
Beschaffenheit	Sachgüter (materielle Güter)	Brot, Straße, Heizöl Schreibmaschine
	Dienstleistungen (immaterielle Güter)	Arbeit der Raumpflegerin Arbeit des Architekten
Verwendungsort	Konsumgüter	Ölheizung, Heizöl, Schreibmaschine, Arbeit der Raumpflegerin im **Haushalt**
	Produktionsgüter	Ölheizung, Heizöl, Schreibmaschine, Arbeit der Raumpflegerin in der **Unternehmung**
Wiederholbarkeit der Nutzung	Gebrauchsgüter	Straße, Ölheizung Schreibmaschine
	Verbrauchsgüter	Brot, Heizöl
Bereitstellung	Individualgüter	Auto, Brot
	Kollektivgüter	Straße, Krankenhaus
Gleichartigkeit der Güter	homogene Güter	Diesel von verschiedenen Herstellern
	heterogene Güter	Diesel und Benzin
Verhältnis der Güter zueinander	komplementäre Güter	Autostraße und Auto CD-Player und CD-Platte
	substitutive Güter	Butter und Margarine PKWs zweier Hersteller

14

Nach dem Verhältnis der Güter zueinander werden **komplementäre Güter,** d. h. sich in der Nutzung ergänzende Güter (Autostraße und Auto), und **substitutive Güter,** sich gegenseitig ersetzende Güter, unterschieden. Als klassisches Beispiel wird hierfür in der Regel Butter und Margarine angeführt. Man könnte auch als Beispiel die PKW zweier Hersteller anführen. Eine absolute Festlegung, welche Güter substitutive Güter sind, ist objektiv kaum möglich. Es ist immer eine Frage individueller Beurteilung, ob zwei Güter dieselbe Funktion erfüllen und daher austauschbar sind.

- Güter sind Mittel zur Bedürfnisbefriedigung.
- Freie Güter sind ohne menschliche Anstrengungen verfügbar. Die Anzahl der freien Güter ist sehr gering.
- Knappe Güter sind Güter, die nicht ohne gezielte menschliche Anstrengungen zur Verfügung stehen.
- Knappe Güter werden auch als wirtschaftliche Güter bezeichnet, da ihre Knappheit wirtschaftliches Handeln auslöst.
- Wirtschaftliche Güter lassen sich nach unterschiedlichen Gesichtspunkten einteilen.

1.3 Volkswirtschaftliche Produktionsfaktoren

Was wird für die Herstellung von Gütern benötigt?

Zwischen den unbegrenzten Bedürfnissen und den begrenzt vorhandenen Gütern besteht ein mengenmäßiges Spannungsverhältnis; diese **Knappheit** spiegelt ein Grundproblem jeder Volkswirtschaft wider. Durch die Produktion von Gütern (= Herstellung von Sachgütern und Bereitstellung von Dienstleistungen) soll dieses Spannungsverhältnis verringert werden. Könnten Güter in beliebiger Menge produziert werden, so müsste das durch die Knappheit verursachte Spannungsverhältnis zwischen Bedürfnissen und Gütern auszugleichen sein. Ein solcher Ausgleich ist nicht möglich, da die zur Güterproduktion erforderlichen Ressourcen nur begrenzt verfügbar sind. Ressourcen, d. h. die Vielzahl der Elemente, die an der Güterproduktion beteiligt sind, werden in der Volkswirtschaftslehre zu den **Produktionsfaktoren Boden, Arbeit und Kapital** zusammengefasst.

Produktion ist das Zusammenwirken – die Kombination – der Produktionsfaktoren zum Zwecke der Güterherstellung. Bei diesem Prozess ist zur Herstellung eines bestimmten Gutes zwar der Einsatz aller drei Faktoren erforderlich, jedoch ist die jeweilige Menge und Güte jedes einzelnen Faktors nicht festgelegt. Die Produktionsfaktoren können sich in bestimmten Grenzen gegenseitig ersetzen, sie sind substituierbar. Beim Produktionsprozess stellen die Faktoren in ihren konkret zum Einsatz kommenden Quantitäten und Qualitäten die Einbringungsmenge – den **Input** – dar. Das Ergebnis dieses Produktionsprozesses ist die Ausbringungsmenge an Gütern – der **Output**. Die Kombination der Produktionsfaktoren Boden (B), Arbeit (A) und Kapital (K) ergibt als Output die Produktionsleistung (Y) einer Volkswirtschaft.

Der funktionale Zusammenhang wird mathematisch dargestellt in der volkswirtschaftlichen Produktionsfunktion:

$$Y = f(B, A, K)$$

Für die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft kommt es nicht nur auf die Menge der Produktionsfaktoren an, sondern auch auf deren Qualität.

Boden und Arbeit sind naturgegebene, nicht produzierte, also ursprüngliche – originäre – Produktionsfaktoren. Der dritte Produktionsfaktor, das Kapital, ist aus den Faktoren Boden und Arbeit entstanden. Das Kapital muss produziert werden. Man bezeichnet es deshalb auch als abgeleiteten – derivativen – Produktionsfaktor. Eine andere Einteilung der Produktionsfaktoren ist möglich, indem die sachlichen Produktionsfaktoren Boden und Kapital dem „menschlichen" Produktionsfaktor Arbeit gegenübergestellt werden.

Produktionsfaktoren		
originär		derivativ
Boden	Arbeit	Kapital

Der quantitative und qualitative Einsatz der Produktionsfaktoren muss sich an der Tatsache orientieren, dass die Ressourcen knapp sind. Diese Knappheit zwingt den Menschen zum Wirtschaften.

Wirtschaften bedeutet den sparsamen Umgang mit knappen Ressourcen.
Ziel wirtschaftlichen Handelns ist die Befriedigung möglichst vieler Bedürfnisse der Menschen.

1.3.1 Boden

Volkswirtschaftlich ist **Boden** ein naturgegebener, ein **originärer Produktionsfaktor,** der die Naturelemente wie Wasser, Luft und Sonnenlicht in ihrer ökologischen Gesamtheit mit einbezieht.

Produktionsfaktor Boden	
Merkmale	**Arten**
gebundener Standort	Anbaufaktor (für reproduzierbare Güter)
	Abbaufaktor (für nicht reproduzierbare Güter)
freier Standort	Standortfaktor (für Produktionsstätten)

Deshalb wird der Produktionsfaktor Boden auch als Produktionsfaktor Natur bezeichnet. Der Mensch als Wirtschaftssubjekt nutzt den Boden in unterschiedlicher Weise und Intensität. Der Boden wird im Produktionsprozess eingesetzt als Anbaufaktor, Abbaufaktor und Standortfaktor.

Als **Anbaufaktor** ist der Boden in der Land-, Forst- und Fischwirtschaft die Grundlage der Nahrungsmittelproduktion und Lieferant für pflanzliche Rohstoffe (Baumwolle, Holz usw.). Pflanzliche Produkte sind reproduzierbar und vermehrbar.

Werden dem Boden Erze, Kohle, Öl u. a. abgewonnen, also nicht reproduzierbare und nicht vermehrbare Rohstoffe, so dient der Boden als **Abbaufaktor.**

Der Boden als **Standortfaktor** gibt Auskunft, an welchen Orten die Produktion stattfindet, als Anbau- und Abbaufaktor legt er fest, an welchen Orten die Produktion von land-

und forstwirtschaftlichen Erzeugnissen sowie die Rohstoffgewinnung durch den Bergbau stattfinden muss. Bei einer solchen Ortsgebundenheit der Produktionsstätten spricht man volkswirtschaftlich von einem **gebundenen Standort.** Ist der Standort für Produktionsstätten frei wählbar, so spricht man von einem **freien Standort.**

1.3.2 Arbeit

Der zweite originäre Produktionsfaktor ist die Arbeit. Die Volkswirtschaftslehre versteht unter dem Produktionsfaktor **Arbeit** jede menschliche Tätigkeit, die wirtschaftliches Handeln plant, gestaltet und ausführt. Erst die menschliche Arbeitskraft ermöglicht die Produktion von Gütern.

Produktionsfaktor Arbeit	
Merkmale	**Arten**
Anforderung	geistig körperlich
Ausbildung	gelernt angelernt ungelernt
Verantwortung	selbstständig unselbstständig
	leitend ausführend

Nach der Art der Anforderung wird zwischen geistiger und körperlicher Arbeit unterschieden. Überwiegend geistige Arbeit plant und gestaltet die Kombination der Produktionsfaktoren. Überwiegend körperliche Arbeit führt die Tätigkeiten aus, die bei der Herstellung wirtschaftlicher Güter anfallen.

Außerdem kann der Produktionsfaktor Arbeit differenziert werden nach der Ausbildung in gelernte, angelernte und ungelernte Arbeit oder nach dem Grad der Verantwortung in selbstständige, unselbstständige, leitende und ausführende Arbeit. Eine klare Trennung zwischen leitender und ausführender Arbeit, selbstständiger und unselbstständiger Arbeit gibt es nicht.

15

Die Einteilung des Produktionsfaktors Arbeit nach Anforderung, Ausbildung und dem Grad der Verantwortung legt offen, dass die Qualität der Arbeit von der Leistungsfähigkeit einerseits und der Leistungsbereitschaft der Menschen andererseits getragen wird.

(Aus-) Bildung → (Investition in) „HUMANKAPITAL"

1.3.3 Kapital

Als **Kapital** gelten in der Volkswirtschaftslehre alle im Produktionsprozess eingesetzten Produktionsgüter. Das Kapital ist als derivativer Produktionsfaktor nicht ursprünglich vorhanden, sondern durch das Zusammenwirken der Produktionsfaktoren Boden und Arbeit entstanden.

Der volkswirtschaftliche Produktionsfaktor Kapital ist **Real- bzw. Sachkapital.** Er umfasst alle Produktionsgüter, die als Gebrauchsgüter wie Gebäude, Werkzeuge und Maschinen oder als Verbrauchsgüter wie Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe im Produktionsprozess benötigt werden. Unter **Geldkapital** werden in diesem Zusammenhang alle finanziellen Mittel verstanden, die der Unternehmung für den Erwerb von Realkapital zur Verfügung stehen.

Das Realkapital selbst muss erst produziert werden, um anschließend eine Verbesserung des Produktionsergebnisses herbeizuführen. Die Produktionsausweitung erfolgt über einen **Produktionsumweg.** Kennzeichen einer entwickelten Volkswirtschaft sind lange

Produktionsumwege. Hierbei muss kurzfristig auf die Produktion von Konsumgütern und damit auf Konsum zugunsten der Produktion von Produktionsgütern verzichtet werden. Dieser Konsumverzicht bedeutet volkswirtschaftlich **Sparen.** Werden die Produktionsgüter im Produktionsprozess als Realkapital eingesetzt, so spricht man von **Investieren.** Sparen und Investieren sind volkswirtschaftlich unabdingbar. Da Produktionsgüter durch Nutzung verschleißen, müssen sie ersetzt werden, damit in Zukunft eine mindestens ebenso hohe Güterproduktion wie in der Gegenwart sichergestellt ist. Soll die zukünftige Güterproduktion über das gegenwärtige Niveau hinaus angehoben werden, so müssen Produktionsgüter ersetzt und darüber hinaus zusätzliche Produktionsgüter hergestellt werden. Die Höhe der gegenwärtigen Investitionen entscheidet über die Höhe der zukünftigen Güterproduktion.

Der Vorgang der Bildung von Realkapital (= investieren) wird häufig veranschaulicht am Beispiel der Romanfigur des Robinson Crusoe von Daniel Defoe.

Robinson Crusoe wird als einziger Überlebender nach einem Schiffsunglück auf eine einsame, unbewohnte Insel verschlagen. Er verfügt zunächst nur über die beiden Produktionsfaktoren Boden und Arbeit. Um seinen Lebensunterhalt zu sichern, fängt er Fische mit der Hand, eine Arbeit, die mithilfe eines Fangnetzes ergiebiger wäre. Dies weiß auch Robinson Crusoe aufgrund seiner Lebenserfahrung. Deshalb beschließt er, eine Zeitlang weniger zu essen und einen Teil der Nahrungsmittel aufzubewahren, um über sie verfügen zu können, wenn er seine Arbeitskraft zur Herstellung des Fangnetzes einsetzt. Volkswirtschaftlich entsteht durch die Herstellung des Fangnetzes ein Produktionsgut, es wird Realkapital gebildet. Robinson Crusoe leistet vorübergehend Konsumverzicht (= Sparen), weil er weiß, dass er durch den Einsatz des Fangnetzes (= Investieren) in Zukunft weniger Zeit benötigt, um seinen Lebensunterhalt sicherzustellen. Dies gestattet ihm bei gleich bleibendem Zeitaufwand die Herstellung von zusätzlichen Konsum- oder Produktionsgütern.

Die Investitionen, die für Produktionsgüter wie Gebäude, Werkzeuge und Maschinen getätigt werden, sind **Anlageinvestitionen.** Werden Investitionen durchgeführt als Ersatz von Anlagen, die aufgrund von technischem und nutzungsbedingtem Verschleiß aus dem Produktionsprozess ausscheiden, so handelt es sich um **Ersatzinvestitionen.** Alle darüber hinausgehenden Anlageinvestitionen werden als **Erweiterungsinvestitionen** bezeichnet.

<table>
<tr><th colspan="3">Investitionsarten</th></tr>
<tr><td colspan="3">Bruttoinvestitionen</td></tr>
<tr><td colspan="2">Anlageinvestitionen</td><td rowspan="2">Lagerinvestitionen (Veränderung des Lagerbestandes)</td></tr>
<tr><td>Ersatzinvestitionen</td><td>Erweiterungsinvestitionen</td></tr>
<tr><td></td><td colspan="2">Nettoinvestitionen</td></tr>
</table>

Neben den Anlageinvestitionen gibt es die **Lager- bzw. Vorratsinvestitionen.** Hierbei handelt es sich um die Veränderung der Lagerbestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie an halbfertigen und fertigen Produkten. Die Erhöhung der Lagerbestände stellt eine positive Investition, die Verminderung der Lagerbestände eine negative Investition dar.

{16}

Die Summe der Ersatz-, Erweiterungs- und Lagerinvestitionen während einer bestimmten Wirtschaftsperiode wird als **Bruttoinvestition** bezeichnet. Die Differenz zwischen Bruttoinvestition und Ersatzinvestitionen ist die **Nettoinvestition;** sie setzt sich zusammen aus Erweiterungs- und Lagerinvestitionen.

- Die volkswirtschaftlichen Produktionsfaktoren sind Boden, Arbeit und Kapital.
- Die Produktion von Gütern geschieht durch die Kombination der Produktionsfaktoren.
- Die volkswirtschaftliche Produktionsfunktion lautet: Y = f (B, A, K).
- Boden ist ein naturgegebener Produktionsfaktor, der alle Naturelemente mit einbezieht; er wird als Anbau-, Abbau- und Standortfaktor genutzt.
- Arbeit ist jede menschliche Tätigkeit, die wirtschaftliches Handeln plant, gestaltet und ausführt.
- Der Produktionsfaktor Kapital umfasst alle im Produktionsprozess eingesetzten Produktionsgüter (Sach- oder Realkapital).
- Konsumverzicht (= Sparen) ist Voraussetzung für Kapitalbildung (= Investieren)
- Bruttoinvestitionen sind die Summe aller Ersatz-, Erweiterungs- und Lagerinvestitionen.
- Nettoinvestitionen sind die Summe aller Erweiterungs- und Lagerinvestitionen.

1.4 Arbeitsteilung

Was ist Arbeitsteilung und welche Auswirkungen hat sie?

In der ursprünglichen Form – der familiären Arbeitsteilung – wurden Tätigkeiten zur Beschaffung der lebensnotwendigen Dinge zwischen den Menschen nach Geschlecht, Alter und besonderen Fähigkeiten aufgeteilt. So waren Frauen für die Feldbestellung zuständig, Männer und Kinder für die Herden. Manche Familienmitglieder zeigten besonderes Geschick bei der Fertigung von Keramikgefäßen, Steinwerkzeugen oder Waffen. Jeder Einzelne übte diejenigen Tätigkeiten aus, für die eine besondere Eignung vorlag. So nahmen die Fertigkeiten bei den ausgeübten Tätigkeiten und damit die Qualität sowie die Quantität der Erzeugnisse immer mehr zu. Die Arbeitsteilung führt also zu einer Steigerung der Arbeitsergiebigkeit, auch als Arbeitsproduktivität bezeichnet.[1]

Aus dieser Erkenntnis heraus sind im Laufe der Geschichte als Arten der **personalen Arbeitsteilung** – als erste Grundform der Arbeitsteilung – handwerkliche Berufe entstanden **(Berufsbildung),** mit umfassenden Ver- und Bearbeitungskenntnissen von Werkstoffen wie z. B. der Beruf des Schmiedes, des Steinmetzes oder des Zimmermanns. Verfeinerte Ver- und Bearbeitungstechniken des Werkstoffes und bessere Werkzeuge

1 Vgl. Abschnitt 1.5.3 Erfolgskennziffern.

ließen immer neue Berufe entstehen. Von bestehenden Berufen spalteten sich neue Berufsformen ab **(Berufsspaltung).** Aus dem Schmied wurde der Kunst- oder Hufschmied, neben dem Steinmetz entwickelte sich der Beruf des Stuckateurs und der des Maurers, neben dem Beruf des Zimmermanns der des Schreiners und des Tischlers.

Berufsbildung und Berufsspaltung vollzogen sich nicht nur im handwerklichen Bereich, sondern auch bei den überwiegend geistigen Berufen wie dem des Arztes, des Anwalts usw. Auch in diesem Bereich ist die Berufsspaltung weit fortgeschritten, wie dies u. a. die Vielzahl unterschiedlicher Arten von Fachärzten belegt.

Neben dieser fortschreitenden personalen Arbeitsteilung in Form von Berufsbildung und Berufsspaltung entwickelt sich seit dem Zeitalter der industriellen Revolution die Arbeitszerlegung in den Betrieben. **Arbeitszerlegung** bedeutet die Aufspaltung der anfallenden Arbeitsvorgänge in kurze Teilvorgänge, die oft aus nur wenigen Handgriffen bestehen.

Die zweite Grundform – die **betriebliche Arbeitsteilung** – unterscheidet die inner- und die zwischenbetriebliche Arbeitsteilung. Die **innerbetriebliche Arbeitsteilung** soll das Produktionsergebnis durch Produktions- und Funktionsteilung verbessern. Merkmal der **Produktionsteilung** ist die Zerlegung des Produktionsprozesses in verschiedene selbstständige Teilprozesse. Es entstehen innerbetriebliche Produktionsabschnitte. Kennzeichen der **Funktionsteilung** ist die Schaffung von betrieblichen Aufgabenbereichen wie Beschaffung, Lagerung, Produktion, Verwaltung und Absatz.

Die **zwischenbetriebliche Arbeitsteilung** vollzieht sich entsprechend den Wirtschaftsstufen zunächst als **vertikale Arbeitsteilung.** Hierbei gehört zum **primären Sektor** die Urproduktion mit der Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Bergbau u. a. Im **sekundären Sektor** findet die Weiterverarbeitung der im primären Bereich gewonnenen Rohstoffe und Produkte statt. Der **tertiäre Sektor** umfasst die Dienstleistungsbetriebe des Handels (Groß- und Einzelhandel), des Transportwesens, der Versicherungen, der Banken u. a.

Arbeitsteilung			
Personale Arbeitsteilung	**Betriebliche Arbeitsteilung**		**Territoriale Arbeitsteilung**
	innerbetrieblich	**zwischenbetrieblich**	
Berufsbildung Berufsspaltung Arbeits- zerlegung	Produktionsteilung Funktionsteilung – Beschaffung – Lagerung – Produktion – Verwaltung – Absatz	vertikal – primärer Sektor – sekundärer Sektor – tertiärer Sektor horizontal (nach Material- oder Branchenaspekt)	regional international

Innerhalb dieser Wirtschaftsstufen findet die zwischenbetriebliche Arbeitsteilung als **horizontale Arbeitsteilung** statt. Wie beim primären und tertiären Sektor schon beispielhaft genannt, erfolgt im sekundären Sektor eine arbeitsteilige Weiterverarbeitung, vor allem unter dem Material- oder Branchenaspekt (Glasherstellung, Reifenindustrie, Lebensmittelindustrie u. a.). Eine einzelne Unternehmung führt in der Regel nicht den gesamten Produktionsprozess zur Herstellung eines Fertigerzeugnisses (von der Rohstoffgewinnung bis zum fertigen Produkt) allein durch. So bezieht z. B. ein Autohersteller Reifen, Autofenster, Bleche u. a. von Herstellern dieser Produkte und verarbeitet sie zu fertigen Automobilen. Er bezieht Rohstoffe und Fertigerzeugnisse von anderen Un-

ternehmungen und setzt seine Fertigprodukte an andere Unternehmungen und an Haushalte ab. Beschaffung und Absatz erfolgen mithilfe von Transportunternehmungen, Banken, Handel, Versicherungen u.a.

Als dritte Grundform der Arbeitsteilung hat sich die **geografische** Arbeitsteilung oder auch **territoriale Arbeitsteilung** entwickelt. Es handelt sich um die Produktionsteilung zwischen Regionen **(regionale Arbeitsteilung)** bzw. Volkswirtschaften **(internationale Arbeitsteilung)**. Der Grund für die territoriale Arbeitsteilung ist der Kostenunterschied bei der Produktion von bestimmten Gütern in verschiedenen Regionen oder Volkswirtschaften.

Ursache für Kostenunterschiede sind z.B. unterschiedliche klimatische Bedingungen.[1] So gedeiht Wein besser in warmen Ländern wie Spanien, qualitativ gute Wolle lässt sich hingegen relativ kostengünstiger in Ländern wie England bzw. Neuseeland herstellen.

Andere Gründe für den Kostenunterschied sind z.B. Rohstoffvorkommen (Erdöl in Arabien oder Nigeria, Kohle im Ruhrgebiet), Stand der technischen Entwicklung (Computer und Autos in Japan, Europa und den USA), Lohnkosten (Textilindustrie in Südostasien).

Jede Form der dargestellten Arbeitsteilung führt zur quantitativen und qualitativen Verbesserung der Güterversorgung. Nicht vergessen werden dürfen jedoch in diesem Zusammenhang die mit der Arbeitsteilung verbundenen möglichen Gefahren für den einzelnen Menschen, für Unternehmungen, Regionen und ganze Volkswirtschaften. Sehr starke Spezialisierung kann beim einzelnen Menschen zu Gesundheitsschäden führen und zu Schwierigkeiten, wenn der Arbeitsplatz gewechselt werden muss. Eine identische Arbeit ist möglicherweise nicht zu finden, für eine andere Arbeit liegt keine Qualifikation vor. Unternehmungen, Regionen und ganze Volkswirtschaften können ebenfalls in Gefahr geraten bei zu starker Spezialisierung. Werden die gefertigten Produkte nicht mehr im bisherigen Umfang nachgefragt, so können Unternehmungen, Regionen und ganze Volkswirtschaften in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten mit allen negativen Folgen für die Beschäftigten bzw. für die Bevölkerung (z.B. Verlust der wirtschaftlichen Bedeutung der Kohle und seine Folgen für das Ruhrgebiet).

- Arbeitsteilung ist die Verteilung von bestimmten Tätigkeiten bei der Güterproduktion auf verschiedene Menschen, Unternehmungen, Regionen und Volkswirtschaften.
- Arbeitsteilung erhöht die Arbeitsproduktivität.
- Arbeitsteilung kann nach drei Grundformen unterschieden werden:
  1. personale Arbeitsteilung, 2. betriebliche Arbeitsteilung und
  3. territoriale Arbeitsteilung.
- Personale Arbeitsteilung wird begründet durch Berufsbildung, Berufsspaltung und Arbeitszerlegung.
- Betriebliche Arbeitsteilung untergliedert sich in inner- und zwischenbetriebliche Arbeitsteilung.
- Innerbetriebliche Arbeitsteilung erfolgt als Produktions- und Funktionsteilung.
- Zwischenbetriebliche Arbeitsteilung erfolgt als vertikale Arbeitsteilung nach Produktionsstufen bzw. Sektoren, als horizontale Arbeitsteilung innerhalb der einzelnen Sektoren.
- Territoriale Arbeitsteilung ist die Arbeitsteilung zwischen Regionen und zwischen Volkswirtschaften.

1 Vgl. hierzu Kap. 9: Außenwirtschaft.

1.5 Grundsätze wirtschaftlichen Handelns

Welche Güter sollen hergestellt werden und wie soll die Güterherstellung erfolgen?

Den unbegrenzten menschlichen Bedürfnissen steht die begrenzte Menge der Güter zu ihrer Befriedigung gegenüber. Die Knappheit der Güter ist Folge der Knappheit der Produktionsfaktoren Boden, Arbeit und Kapital.

Die Menschen können also nicht alle Güter haben, die sie sich wünschen. Die Knappheit der Ressourcen zwingt die Menschen zu folgenden Entscheidungen:

- Welche alternativen Gütermengen können mithilfe der knappen Produktionsfaktoren hergestellt werden?
- Welche der technisch möglichen Produktionsverfahren sind unter der Zielsetzung eines sparsamen Umgangs mit den Produktionsfaktoren zu wählen?
- Wie kann der Erfolg des wirtschaftlichen Handelns gemessen werden?

1.5.1 Transformationskurve

Welche alternativen Gütermengen können mithilfe der knappen Produktionsfaktoren hergestellt werden?

Die alternativen Produktionsmöglichkeiten, zwischen denen gewählt werden kann, lassen sich mithilfe der **Transformationskurve** (Produktionsmöglichkeitenkurve) am Beispiel einer Volkswirtschaft verdeutlichen, in der nur zwei Güterarten – Konsumgüter und Produktionsgüter – bzw. zwei Güter aus den genannten Güterarten – z.B. Brot und Lastkraftwagen – hergestellt werden.

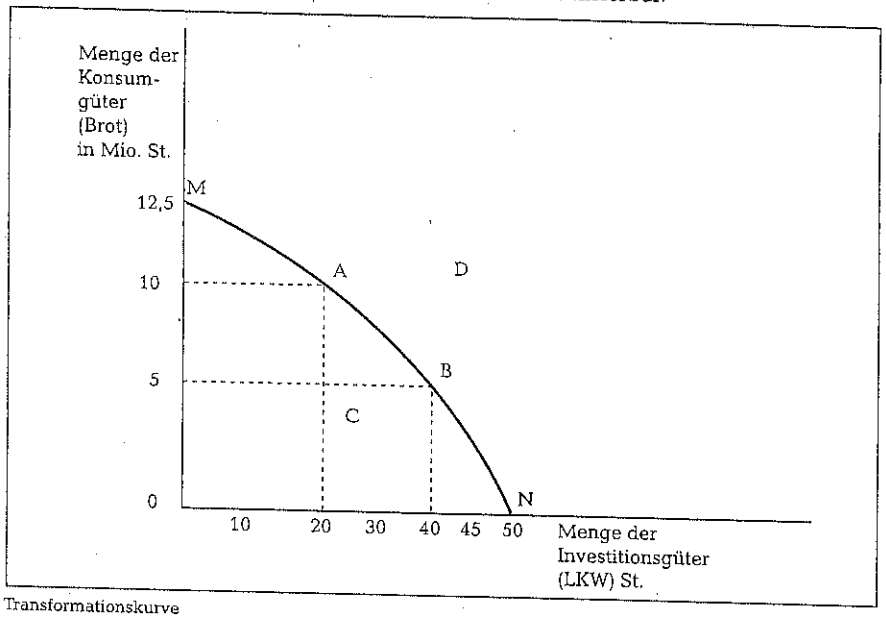
Beispiel

Setzt die Volkswirtschaft ihre gesamten Produktionskapazitäten für die Herstellung von Brot ein, kann sie 12,5 Mio. Stück Brot produzieren, aber keinen LKW (Punkt M). Verwendet sie ihre Kapazitäten nur für die Produktion von LKW, kann sie 50 LKW herstellen, aber kein Brot (Punkt N). Alle Punkte auf einer Linie zwischen M und N sind mögliche Gütermengenkombinationen, bei deren Herstellung alle vorhandenen Produktionsfaktoren eingesetzt werden.

Die Mengenkombination in Punkt A ermöglicht die Herstellung von 10 Mio. Broten bei gleichzeitiger Herstellung von 20 LKW. Die Mengenkombination B ermöglicht die Herstellung von 5 Mio. Broten bei gleichzeitiger Herstellung von 40 LKW. Beim Wechsel der Mengenkombination von A nach B kostet der Mengenzuwachs von 20 LKW den Verlust von 5 Mio. Broten. Umgekehrt kostet beim Wechsel der Mengenkombination von B nach A der Mengenzuwachs von 5 Mio. Broten den Verlust von 20 LKW. Man kann nicht gleichzeitig 10 Mio. Brote und 40 LKW herstellen, sondern nur die den Punkten A und B entsprechend zugeordneten Mengen Brot und LKW.

Alle anderen Mengenkombinationen, die Punkten auf der dargestellten Kurve zugeordnet werden können, sind gleichfalls möglich, ebenso jeder Punkt – wie C – unterhalb der Kurve. Im Punkt C sind die verfügbaren Ressourcen jedoch nicht ausgelastet.

Es wäre durchaus möglich, von einem Gut mehr zu produzieren, ohne jeden Verzicht auf die Produktion des anderen Gutes. Da in C die Produktionsfaktoren nicht voll beschäftigt sind, könnten sogar von beiden Gütern höhere Mengen hergestellt werden. Die Verwendung der verfügbaren Ressourcen wäre bei dieser Mengenkombination nicht effizient. Eine Mengenkombination oberhalb der Kurve – wie D – ist mit den zur Verfügung stehenden Produktionsfaktoren nicht realisierbar.



Transformationskurve

Die Transformationskurve zeigt nicht nur an, welche Mengenkombinationen verschiedener Güterarten mit den verfügbaren Ressourcen hergestellt werden können, sondern zeigt auch an, auf wie viele Mengeneinheiten eines Gutes verzichtet werden muss, wenn von einem anderen Gut mehr hergestellt werden soll.

Die Transformationskurve zeigt die Gütermengenkombinationen an, die in einer Volkswirtschaft bei Auslastung aller Produktionsfaktoren hergestellt werden können.

Der Wert des Verzichtes auf ein bestimmtes Gut (= Nutzenentgang) zugunsten eines anderen Gutes wird ausgedrückt durch den Begriff der **Opportunitätskosten (opportunity costs).** Ein Beispiel veranschaulicht diesen Begriff. Ein Konsument kann vor die Entscheidung gestellt werden, ob er sich für 6 € eine Eintrittskarte für einen Kinofilm kaufen will oder lieber ein Taschenbuch. Entscheidet er sich für die Kinokarte, so muss er auf das Buch verzichten (oder umgekehrt). Die Kinokarte kostet ihn das Buch.

Diese Überlegungen gelten nicht nur für den Konsumbereich des Einzelnen, sondern auch im Produktionsbereich einer jeden Volkswirtschaft. Sind alle Produktionsfaktoren voll beschäftigt, so kann kurzfristig kein zusätzliches Gut produziert werden. Also muss entschieden werden, welche Güter in welchen Mengen zu produzieren sind. Die Mehrproduktion eines Gutes verursacht Kosten in Form von Nutzenentgang durch den Verzicht auf Teilmengen anderer Güter.

1.5.2 Das ökonomische Prinzip

Welche der technisch möglichen Produktionsverfahren sind unter der Zielsetzung eines sparsamen Umgangs mit den Produktionsfaktoren zu wählen?

Beim Produktionsprozess können die Faktoren, wie schon gezeigt, in unterschiedlichen Mengen und Qualitäten miteinander kombiniert werden. Jedoch ist angesichts der knappen Ressourcen nur eine solche Kombinationsart wirtschaftlich vertretbar, bei der der Mitteleinsatz und das Produktionsergebnis in einem optimalen Verhältnis zueinander stehen. Umgesetzt wird diese Forderung durch die Beachtung des **ökonomischen Prinzips.**

Beispiel

Für die Produktion von Pullovern stehen einem Unternehmen 50.000 GE für den Einsatz von Produktionsfaktoren zur Verfügung. In der Vergangenheit produzierte das Unternehmen mit 50.000 GE 800 Pullover.

Durch die Wahl eines günstigeren Produktionsverfahrens gelingt es dem Unternehmen, bei gleichem Mitteleinsatz den Produktionsertrag auf eine Menge von 1000 Pullovern zu steigern. Das Unternehmen könnte sich auch dafür entscheiden, weiterhin 800 Pullover herzustellen. Jetzt würde die Wahl des günstigeren Produktionsverfahrens dazu führen, dass der benötigte Mitteleinsatz sich verringert.

Ob der Hersteller den Ertrag maximiert bei festgelegtem Einsatz **(Maximalprinzip)** oder den Einsatz minimiert bei festgelegtem Ertrag **(Minimalprinzip),** immer wird das günstigste Verhältnis beider Größen angestrebt.

Minimalprinzip
Ein vorgegebenes Ziel mit möglichst geringem (= minimalem) Mitteleinsatz erreichen

Maximalprinzip
Mit vorgegebenem Mitteleinsatz ein größtmögliches (= maximales) Ziel erreichen

Mithilfe des ökonomischen Prinzips versucht der Unternehmer, seinen Gewinn zu maximieren **(Gewinnmaximierungsprinzip).**

Analog gilt das ökonomische Prinzip auch für den Verbraucher – den privaten Haushalt – bei der Auswahl der Güter. Durch die Kaufentscheidungen legt der private Haushalt fest, welche Güter und wie viele Güter er konsumiert. Der Einsatz ist in diesem Fall das Einkommen oder ein Teil des Einkommens, das Ziel ist der durch die erworbenen Güter gestiftete Nutzen. Diese Kaufentscheidungen führen, wenn sie entsprechend dem ökonomischen Prinzip vorgenommen werden, zur **Nutzenmaximierung.**

Neben den Unternehmungen und privaten Haushalten tritt der Staat als Wirtschaftssubjekt auf. Ziel des Staates ist dabei die **Maximierung des Allgemeinwohls.** Auch der Staat sollte sich zur Erreichung einer optimalen Zielverwirklichung an die Bedingungen des ökonomischen Prinzips halten, weil die Möglichkeiten seines Mitteleinsatzes begrenzt sind.

1.5.3 Erfolgskennziffern

Wie kann der Erfolg des wirtschaftlichen Handelns gemessen werden?

Wenn man den Erfolg wirtschaftlichen Handelns messen will, werden Kennziffern benötigt, die es erlauben, die Einsatzgröße und Ertragsgröße während einer Wirtschaftsperiode miteinander in Relation zu setzen. Solche Erfolgskennziffern sind **Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Rentabilität.**

Produktivität

Die Produktivität erfasst das Verhältnis zwischen dem Ergebnis des Produktionsprozesses (z. B. Stück, t) und den eingesetzten Faktormengen (z. B. Arbeitszeit, Rohstoffmenge in kg).

$$\text{Produktivität} = \frac{\text{Produktionsergebnis (Output)}}{\text{Faktoreinsatz (Input)}}$$

Die Produktivität misst also die mengenmäßige Ergiebigkeit der genutzten Produktionsfaktoren.

Wegen der Schwierigkeit, für die unterschiedlichen Faktorleistungen (Rohstoffmenge, Maschinenstunden usw.) einen gemeinsamen Nenner zu finden und den gesamten Faktoreinsatz mengenmäßig auszudrücken, wird durch die Bildung von Teilproduktivitäten das Produktionsergebnis auf nur jeweils einen Faktor bezogen.

$$\text{Arbeitsproduktivität} = \frac{\text{Produktionsergebnis}}{\text{Arbeitseinsatz}}$$

$$\text{Kapitalproduktivität} = \frac{\text{Produktionsergebnis}}{\text{Kapitaleinsatz}}$$

$$\text{Bodenproduktivität} = \frac{\text{Produktionsergebnis}}{\text{Bodeneinsatz}}$$

Wirtschaftlichkeit

Die Wirtschaftlichkeit misst das Verhältnis der in Geld bewerteten Leistungen (das wertmäßige Produktionsergebnis) zu den Kosten (die in Geld bewerteten Faktoreinsatzmengen).

$$\text{Wirtschaftlichkeit} = \frac{\text{Leistung (in Geldeinheiten)}}{\text{Kosten (in Geldeinheiten)}}$$

Rentabilität

Die Rentabilität wird ermittelt, indem der in einem Jahr erzielte Gewinn zum eingesetzten Kapital in Beziehung gesetzt wird. Üblich ist dabei die Prozentangabe.

Die Rentabilität kann als Verhältnis des Gewinns zum Eigenkapital oder zum Gesamtkapital ermittelt werden. Sie ist ein wichtiger Maßstab für die Ertragskraft einer Unternehmung, da sie Auskunft über die Verzinsung des eingesetzten Kapitals gibt.

$$\text{Rentabilität} = \frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Kapitaleinsatz}}$$

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Eigenkapital}}$$

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{(\text{Gewinn} + \text{Zinsen}) \times 100}{\text{Eigenkapital} + \text{Fremdkapital}}$$

Bei den Zinsen handelt es sich um Zinsen für das eingesetzte Fremdkapital. Ohne den Einsatz von Fremdkapital wären die gezahlten Zinsen zusätzlicher Gewinn. Aus diesem Grunde müssen bei der Berechnung der Gesamtkapitalrentabilität Gewinn und Zinsen berücksichtigt werden.

- Die Transformationskurve zeigt die Gütermengenkombinationen an, die in einer Volkswirtschaft bei Auslastung aller Produktionsfaktoren hergestellt werden können.
- Unter Opportunitätskosten versteht man den Nutzenentgang durch den Verzicht auf ein Gut zugunsten eines anderen Gutes.
- Das ökonomische Prinzip fordert ein optimales Verhältnis zwischen Mitteleinsatz und Ertrag zur Verwirklichung wirtschaftlicher Zielsetzungen sowohl im Produktions- als auch im Konsumbereich.
- Das ökonomische Prinzip gibt es in der Ausprägung des Maximalprinzips (maximaler Ertrag bei festgelegtem Mitteleinsatz) und in der Ausprägung des Minimalprinzips (minimaler Mitteleinsatz zur Erreichung eines festgelegten Ertrages).
- Wirtschaftliche Erfolgskennziffern sind Produktivität, Wirtschaftlichkeit und Rentabilität.

1.6 Probleme der Nutzung von Produktionsfaktoren

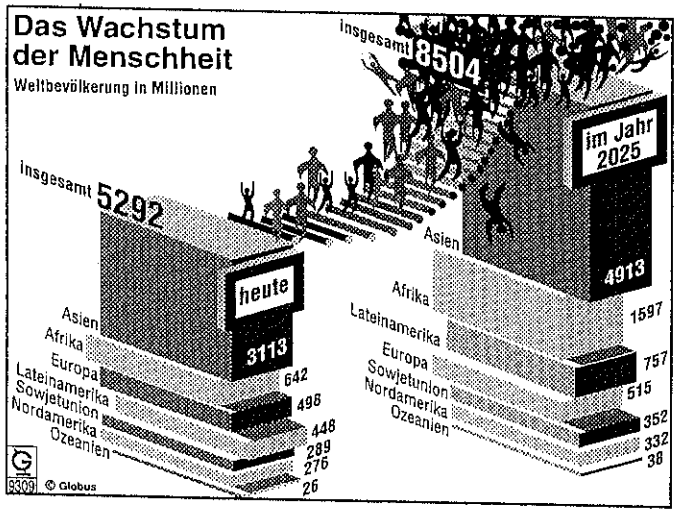
Welche Gefahren entstehen für Mensch und Natur durch die intensive Nutzung der knappen Ressourcen?

Bei der Messung des Erfolgs von wirtschaftlichem Handeln werden nur die direkt zurechenbaren Kosten für den Faktoreinsatz in der jeweiligen Wirtschaftsperiode erfasst. Diese sind von der Unternehmung zu tragen. Außer Acht gelassen werden jedoch solche Kosten, die durch den Produktionsprozess einzelner Unternehmen zwar verursacht werden, ihnen aber in der Regel nicht direkt zugeordnet werden können. Hierbei handelt es sich um Umweltschädigungen, die sich häufig an geografisch weit entfernten Orten oder erst in späteren Jahren herausstellen. Die Kosten ihrer Beseitigung sind dann von der Allgemeinheit zu tragen.

Der Schutz des Bodens in seiner Gesamtheit durch alle Menschen ist nur dann leistbar, wenn ein ausgewogenes Verhältnis zwischen der Ertragskraft des Bodens und der Weltbevölkerung besteht. Es muss daher die Frage nach den Kapazitätsgrenzen des Bodens als Nahrungsmittellieferant im Hinblick auf gegenwärtige und zukünftige Weltbevölkerungszahlen gestellt werden.

In den vergangenen Jahrhunderten wuchs die Erdbevölkerung vergleichsweise langsam an. Man schätzt, dass im Jahre 1700 ungefähr 600 Millionen Menschen auf der Erde lebten. Im Jahre 1850 wird die Weltbevölkerung auf 1,2 Milliarden Menschen geschätzt. 100 Jahre später zählt die Weltbevölkerung 2,5 Milliarden. 1990 hat sich die Weltbevölkerung mit 5 Milliarden Menschen innerhalb von nur 40 Jahren erneut verdoppelt. Dieser Trend ist ungebrochen und übertrifft die Voraussagen des Engländers Robert Malthus in seinem „An Essay on the Principle of Population" von 1798.

Malthus stellte aufgrund der Bevölkerungsentwicklung in England die These auf, dass sich der Bevölkerungszuwachs in einer geometrischen Reihe (1 – 2 – 4 – 8 – 16 – 32 ...), die Nahrungsmittelvermehrung nur in einer arithmetischen Reihe (2 – 4 – 6 – 8 – 10 ...) vollzieht.



Auch die Nahrungsmittelproduktion ist stärker gestiegen, als Malthus dies vorhersagte. Chemie und Gentechnik ermöglichen überproportionale Produktionssteigerungen auf dem Ernährungssektor. Eine weitere Steigerung ist denkbar. Neben den schon bestehenden weltweiten Belastungen des ökologischen Systems dürften damit allerdings weitere Umweltbelastungen einhergehen. Darüber hinaus scheinen zusätzliche Gefahren durch gentechnische Manipulationen für den Planeten Erde vorprogrammiert zu sein.

Eine weitere Gefahr ergibt sich aus der zunehmenden weltweiten Produktion und dem damit verbundenen Rohstoffabbau. Nach aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen scheint nicht die Verknappung von Rohstoffen, sondern die wenig umweltschonende Nutzung der Rohstoffe das eigentliche Problem zu sein. Häufig werden bei Abbau, Transport und Verarbeitung Umweltgefährdungen sowie Umweltschädigungen in Kauf genommen.

Nicht nur die Beschaffung von Rohstoffen und ihre Verarbeitung in der Industrie belasten die Umwelt. Auch die im Produktionsprozess entstandenen Produkte sowie die im Produktionsprozess eingesetzten Maschinen erweisen sich in zunehmendem Maße als umweltschädigend. Das bei der Produktion eingesetzte Kapital wird ständig umfangreicher und muss aufgrund von technischer Veraltung in immer kürzeren Abständen ersetzt werden. Auch andere industrielle Produkte werden kurzlebiger. Die daraus folgenden Entsorgungsprobleme werden erst jetzt erkannt – wirksame Lösungsmöglichkeiten sind noch nicht in Sicht. So werden sich z. B. die gefährlichen Folgen der heutigen FCKW-Freisetzung für die Erdatmosphäre und die Gesundheit der Menschen zum Teil erst in Jahrzehnten auswirken.

Die zerstörerischen Auswirkungen einer übermäßigen Inanspruchnahme der natürlichen Ressourcen werden immer sichtbarer (überdüngte Böden mit der Schädigung der Nahrungsmittel und damit letztlich des Menschen; sterbende Wälder aufgrund des „sauren" Regens; Ölverschmutzung der Weltmeere u. a. m.). In Industrieländern und in Entwicklungsländern muss ein Umdenken stattfinden. Die Natur – die Umwelt – muss auch zukünftigen Generationen einen ökologisch ausgeglichenen Lebensraum bieten. Die Entscheidungsträger in Wirtschaft und Politik sind gefordert, das langfristig Notwendige zum Überleben der Natur und damit des Menschen zu veranlassen und zu bewirken. Darüber hinaus ist jeder Einzelne gefordert, seinen Beitrag zur Vermeidung von Umweltschädigungen zu leisten.

Aufgaben zum Üben und Vertiefen

1. Welches Ziel hat die Volkswirtschaft?
2. Nennen Sie die „Grundfragen des Wirtschaftens"!
3. Wie stellt sich das mengenmäßige Verhältnis zwischen den Bedürfnissen und den Mitteln dar, mit denen diese Bedürfnisse befriedigt werden können?
4. Nehmen Sie kritisch Stellung zu
   a) dem Begriff „Bedürfnis" und
   b) den Kategorien der Bedürfnisse, die durch die Einteilungskriterien entstanden sind!
5. Erläutern Sie den Begriff „Güter"!
6. Nach welchen Kriterien lassen sich die wirtschaftlichen Güter einteilen?
7. Beschreiben Sie folgende Güterarten:
   a) Konsumgüter, b) Produktionsgüter, c) Gebrauchsgüter, d) Verbrauchsgüter, e) homogene Güter, f) heterogene Güter!
8. Nennen und erläutern Sie die Produktionsfaktoren!
9. Warum ist das mengenmäßige Spannungsverhältnis zwischen Bedürfnissen und wirtschaftlichen Gütern nicht auszugleichen?
10. Wie lautet die volkswirtschaftliche Produktionsfunktion?

11 Unterscheiden Sie zwischen dem Anbau- und dem Abbauboden.
In welchen Bereichen könnte der Anbauboden den Abbauboden zunehmend entlasten?

12 In welcher Eigenschaft wird der Boden bei den folgenden Produktionsarten genutzt?
a) Klärwerk, b) Krabbenzucht, c) Busbahnhof, d) Gewinnung von Braunkohle.

13 Definieren Sie den Produktionsfaktor Arbeit und stellen Sie in einer Übersicht Merkmale sowie Arten des Produktionsfaktors Arbeit dar!

14 Definieren Sie den Begriff „Wirtschaften"!

15 Erklären Sie den Produktionsfaktor „Kapital"!

16 Welche der folgenden Sachen stellen Realkapital dar?
a) Aktienbesitz, b) Verwaltungsgebäude einer Großbank, c) die gelagerten Rohstoffe im Industriebetrieb, d) der aufgenommene Kredit, e) die gelagerten Steine in der Baustoffhandlung, f) der Fertigungsroboter im Automobilwerk, g) die Luxuslimousine des Handelsvertreters, h) das Bankguthaben der Großhandlung.

17 Was versteht man unter dem Begriff „Produktionsumweg"?

18 Erläutern Sie die Aussage „Sparen und Investieren sind volkswirtschaftlich unabdingbar"!

19 Systematisieren und erläutern Sie mithilfe einer Übersicht die unterschiedlichen Investitionsarten!

20 Wie werden die folgenden volkswirtschaftlichen Vorgänge bezeichnet?

a) Eine Aktiengesellschaft führt 25 Mio. € den Rücklagen zu, um Neuanschaffungen vorzunehmen.

b) Von diesen 25 Mio. € werden verwendet:
b1) 15 Mio. € für den Neubau eines Lagergebäudes
b2) 5 Mio. € für die Anschaffung zusätzlicher Maschinen
b3) 3 Mio. € für den Ersatz technisch überholter Maschinen
b4) 2 Mio. € für die Vergrößerung des Vorrats an Rohstoffen und Fertigerzeugnissen.

21 Definieren Sie den Begriff „Arbeitsteilung"!

22 Erstellen Sie eine Übersicht über die verschiedenen Formen der Arbeitsteilung und erläutern Sie die Formen der Arbeitsteilung!

23 Welchen Sektoren sind die folgenden Unternehmen zuzuordnen?
a) Sparkasse, b) Arzneimittelgroßhandlung, c) Versicherung, d) Möbelfabrik, e) Kaufhaus, f) Molkerei, g) Stahlwerk.

24 Welche Aussage macht die Transformations- oder Produktionsmöglichkeitenkurve?

25 Erklären Sie den Begriff „Opportunitätskosten"!

26 Nehmen Sie zu folgender Formulierung Stellung:
„Mit möglichst geringem Mitteleinsatz soll ein größtmögliches Ziel erreicht werden"!

27 Nennen Sie die jeweiligen Ziele, die

a) die Unternehmung,
b) der private Haushalt,
c) der Staat durch Anwendung des ökonomischen Prinzips zu verwirklichen suchen!

28 Zeigen Sie anhand von Formeln Möglichkeiten auf, wie der Erfolg wirtschaftlichen Handelns gemessen werden kann!

29 Welche Kosten werden durch den Produktionsprozess einzelner Unternehmen zwar verursacht, diesen Unternehmen aber nicht direkt zugeordnet?

30 Welche Prognosen wurden von R. Malthus zur Bevölkerungsentwicklung und zur Nahrungsmittelproduktion aufgestellt?

31 Welche Gefahr ist nach jetzigen Erkenntnissen mit dem Rohstoffabbau verbunden?

6 Wirtschaftsordnungen

6.1	**Begriff und Notwendigkeit von Wirtschaftsordnungen**
6.2	**Grundtypen von Wirtschaftsordnungen (Wirtschaftssysteme)**
6.3	**Freie Marktwirtschaft**
6.3.1	Modell einer Freien Marktwirtschaft
6.3.2	Vor- und Nachteile einer Freien Marktwirtschaft
6.4	**Zentralverwaltungswirtschaft**
6.4.1	Grundzüge der Zentralverwaltungswirtschaft
6.4.2	Vor- und Nachteile der Zentralverwaltungswirtschaft
6.5	**Soziale Marktwirtschaft**
6.5.1	Grundzüge der Sozialen Marktwirtschaft
6.5.2	Rolle des Staates in der Sozialen Marktwirtschaft

An wirtschaftlichen Vorgängen sind zwei Arten von Wirtschaftssubjekten beteiligt: Nachfrager und Anbieter. Dort, wo Nachfrage und Angebot zusammenkommen, ist Markt. Auf funktionierenden Märkten bilden sich Preise, die eine Abstimmung von Nachfrage und Angebot bewirken. Das Verhalten von Nachfragern und Anbietern, Märkte und Vorgänge der Preisbildung sind in vorausgegangenen Kapiteln ausführlich untersucht worden. In entwickelteren Wirtschaftsformen ist auch der Staat am Wirtschaftsgeschehen beteiligt. Zum einen ist er normaler Marktteilnehmer (Nachfrager und Anbieter), zum anderen nimmt er durch hoheitliche Eingriffe Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen. Schließlich bestehen auch noch außenwirtschaftliche Beziehungen. Die Rahmenbedingungen, unter denen diese wirtschaftlichen Aktivitäten ablaufen können, sind Gegenstand dieses Kapitels.

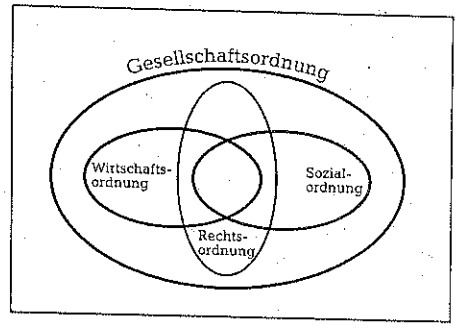
Auseinandersetzungen mit und über Wirtschaftsordnungen haben gegen Ende des zwanzigsten Jahrhunderts einen neuen Stellenwert bekommen. Über Jahrzehnte bestand weltwirtschaftlich eine Zweiteilung in Länder mit einer marktorientierten Wirtschaft und in Länder mit einer zentral verwalteten Wirtschaft, wobei sich die Unterschiede nicht nur auf das wirtschaftliche Leben bezogen. Es fand ein „Wettbewerb der Systeme" in dem Sinne statt, dass jedes der Systeme seine Überlegenheit gegenüber dem anderen System beweisen wollte. In dieser Situation waren für ein besseres Verständnis wirtschaftlicher und politischer Beziehungen eine detaillierte Darstellung und ein Vergleich der Systeme angebracht. Die politischen Veränderungen Ende der achtziger und Anfang der neunziger Jahre haben jedoch dazu geführt, dass heute nur noch ganz wenige Länder eine zentral verwaltete Wirtschaft haben. Eine Behandlung von Wirtschaftsordnungen kann sich daher heute auf eine Darstellung der Grundkonzeptionen beschränken.

6.1 Begriff und Notwendigkeit von Wirtschaftsordnungen

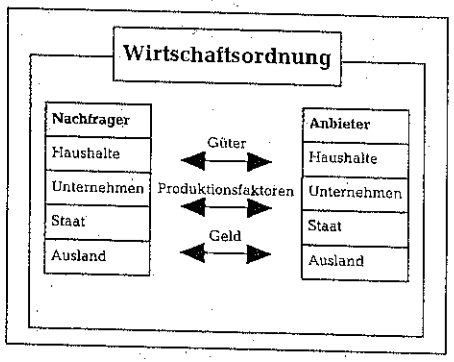
Was sind Wirtschaftsordnungen und warum braucht die Wirtschaft eine Ordnung?

In Gemeinwesen leben Menschen und existieren Institutionen. Zur Regelung der Beziehungen der Menschen untereinander, der Institutionen untereinander und der Bezie-

hungen zwischen Menschen und Institutionen brauchen Gemeinwesen eine Ordnung. Umfassendstes Ordnungssystem in einer Gesellschaft ist die **Gesellschaftsordnung.** Innerhalb der Gesellschaftsordnung bestehen Teilordnungen, von denen die wichtigsten Wirtschaftsordnung, Rechtsordnung und Sozialordnung sind. Die verschiedenen Ordnungssysteme haben dabei keinen streng abgegrenzten Gegenstandsbereich, sondern weisen zahlreiche Überschneidungen auf.



Die Teilnehmer am Wirtschaftsgeschehen in einer Volkswirtschaft sind vielfältig (Haushalte, Unternehmen, Staat, Ausland) und zahlreich (in Deutschland sind es allein mehr als 35 Mio. Privathaushalte). Die Art der Wirtschaftsbeziehungen, der gehandelten Güter usw. ist ebenfalls sehr vielfältig. Ein solches Geflecht von Wirtschaftsteilnehmern und Wirtschaftsbeziehungen benötigt für ein einigermaßen reibungsloses Funktionieren Regeln. Ein Teil dieser Regeln ist in Gesetzen und Verordnungen schriftlich niedergelegt, ein Teil besteht in ungeschriebenen (Markt-) Gesetzen. Die Gesamtheit aller geschriebenen und ungeschriebenen Regeln für das wirtschaftliche Handeln in einer Wirtschaftsgemeinschaft ist die **Wirtschaftsordnung.** Werden nur die geschriebenen Regeln für das wirtschaftliche Handeln in einer Wirtschaftsgemeinschaft betrachtet, wird auch von **Wirtschaftsverfassung** gesprochen. Jede Wirtschaftsgemeinschaft (Staat aber auch Staatenbündnis wie die Europäische Union) hat ihre eigene Wirtschaftsordnung.



- Die Wirtschaftsordnung ist die Gesamtheit aller geschriebenen und ungeschriebenen Normen zur Regelung der Wirtschaftsbeziehungen in einer Wirtschaftsgemeinschaft.

6.2 Grundtypen von Wirtschaftsordnungen (Wirtschaftssysteme)

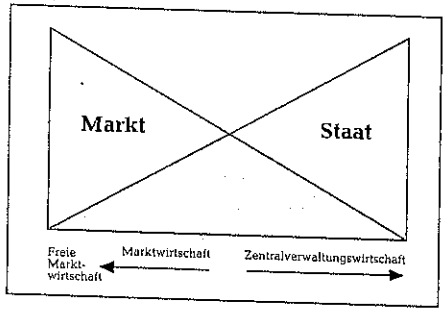
Durch welche grundlegenden Merkmale unterscheiden sich Wirtschaftsordnungen?

Die Wirtschaftsordnungen der einzelnen Länder weisen bei aller Unterschiedlichkeit im Detail zahlreiche Gemeinsamkeiten auf. Bei einer Betrachtung nur der grundlegenden Merkmale zeigt sich, dass die verschiedenen Wirtschaftsordnungen auf zwei Grundtypen zurückzuführen sind: **Marktwirtschaft** und **Zentralverwaltungswirtschaft.** Diese Grundtypen, auf denen die realen Wirtschaftsordnungen aufbauen, werden **Wirtschaftssysteme** oder auch **idealtypische Wirtschaftsordnungen** genannt.

Den Ablauf des Wirtschaftsgeschehens regeln zwei Instanzen: Markt und Staat. Die Verteilung der „Machtverhältnisse" zwischen diesen beiden Instanzen ist ein erstes wichtiges Unterscheidungsmerkmal für Wirtschaftssysteme. Da der Markt nur so viel Macht hat, wie der Staat ihm zugesteht, kommt es vor allem auf die Rolle des Staates und dessen Einflussnahme auf die Wirtschaftsabläufe an.

Rolle des Staates als Unterscheidungskriterium für Wirtschaftssysteme

Der Staat ist in zweierlei Weise am Wirtschaftsgeschehen beteiligt. Zum einen ist er „normaler" Nachfrager und Anbieter. In diesen Funktionen verhält er sich im Großen und Ganzen wie andere Wirtschaftssubjekte auch. Zum anderen ist er aber auch mit hoheitlicher Gewalt ausgestattet, kann Gesetze, Verordnungen usw. erlassen und auf diese Weise die Wirtschaft regeln und in Wirtschaftsabläufe eingreifen. Der Umfang staatlicher Eingriffe in die Wirtschaft im Allgemeinen und in den Markt im Besonderen ist daher ein bedeutsames Differenzierungskriterium.



Markteinflüsse und Staatseinflüsse sind komplementär. Je mehr Einfluss der Staat hat, umso weniger besitzt der Markt und umgekehrt. Das Wechselspiel lässt sich auf einem Kontinuum darstellen. In der Mitte sind Markt- und Staatseinflüsse gleich stark. Zu den Polen hin nimmt der Einfluss einer der beiden Instanzen zu und der der anderen Instanz ab. Auf der einen Seite markiert die **Freie Marktwirtschaft** den Endpunkt, auf der anderen Seite die reine **Zentralverwaltungswirtschaft.**

Freie Marktwirtschaft: Markt ohne Staat
Reine Zentralverwaltungswirtschaft: Staat ohne Markt

Ordnungsrahmen für Wirtschaftssysteme

Kriterium	Marktwirtschaft	Zentralverwaltungswirtschaft
Grundprinzip	Individualismus Liberalismus	Sozialismus Kollektivismus
Entscheidungsstruktur	dezentral	zentral
Entscheidungsinstanz	Wirtschaftssubjekte	Staat
Koordinationssystem	Markt	Plan
Koordinationsinstrument	Marktpreis	Planvorgaben
Eigentum an Produktionsmitteln	privat	gesellschaftlich
Notwendige Bedingungen	Wettbewerb „Marktfreiheiten" (u. a. Vertragsfreiheit, Gewerbefreiheit, Niederlassungsfreiheit, Informationsfreiheit)	Planerfüllung

23

Neben dem allgemeinen Differenzierungsmerkmal der staatlichen Einflussnahme auf das Wirtschaftsgeschehen bestehen noch eine Reihe von Einzelkriterien, die bei der Unterscheidung von Wirtschaftssystemen zu Hilfe genommen werden.

Ein grundlegender Unterschied besteht bereits im Verständnis des Verhältnisses von Individuum und Gemeinschaft. In der Marktwirtschaft herrscht die Auffassung des **Individualismus** vor, die den Vorrang des Einzelnen gegenüber der Gesellschaft betont. Jede Einzelpersönlichkeit hat das Recht auf freie Entfaltung. Sachlich und historisch mit dem Individualismus eng verknüpft ist die Staats- und Gesellschaftsauffassung des **Liberalismus.** Wirtschaftlicher Liberalismus betont die Privatinitiative und verlangt Beschränkung der staatlichen Eingriffe in die Wirtschaft auf das Notwendigste. Das Streben nach Eigennutz dient gleichzeitig dem Gemeinnutz.

„Jeder Einzelne ist stets darauf bedacht, die vorteilhafteste Anlage für das Kapital, über das er zu gebieten hat, ausfindig zu machen. Er hat allerdings nur seinen eigenen Vorteil und nicht den des Volkes im Auge; aber gerade die Bedachtnahme auf seinen eigenen Vorteil führt ganz von selbst dazu, dass er diejenige Anlage bevorzugt, welche zugleich für die Gesellschaft die vorteilhafteste ist."

Adam Smith: Untersuchung über das Wesen und die Ursachen des Volkswohlstandes (1776); dt. Übersetzung Berlin 1905, Bd. II, S. 227

In der Zentralverwaltungswirtschaft herrscht das Grundprinzip des **Sozialismus** vor. Das Wohl des Einzelnen hat sich dem Wohl der Gemeinschaft unterzuordnen. Gemeinnutz geht vor Eigennutz. Entsprechend liegt der Schwerpunkt der wirtschaftlichen Aktivitäten auch nicht bei Einzelpersonen, sondern bei Gruppen, beim Kollektiv **(Kollektivismus).**

Die weiteren Kriterien hängen mehr oder weniger eng mit diesen Grundprinzipien zusammen. Besonders hervorzuheben sind davon noch die Gestaltung der Entscheidungsstruktur und der Eigentumsordnung.

Hervorstechendes Merkmal marktwirtschaftlicher Systeme ist die **Dezentralität** der Entscheidungsstruktur. Jedes einzelne Wirtschaftssubjekt (jeder Privathaushalt, jedes Unternehmen usw.) trifft seine Entscheidungen aufgrund seiner individuellen Zielvorstellungen. Eigenständige Entscheidungen sind nur möglich, wenn der Entscheidungsträger auch Eigentümer der Entscheidungsgrundlagen ist. Daher ist **Privateigentum** (vor allem an Produktionsmitteln) unabdingbare Voraussetzung für ein marktwirtschaftliches System.

Artikel 14

(1) Das Eigentum und das Erbrecht werden gewährleistet. Inhalt und Schranken werden durch die Gesetze bestimmt.

Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland

Die **Zentralität** der Entscheidungsstruktur ist für Zentralverwaltungswirtschaften so typisch, dass sie namensgebend geworden ist. Für den Produktionsbereich liegen alle wichtigen Entscheidungen bei einer zentralen staatlichen Instanz. Die Entscheidungen einer zentralen Instanz sind nur durchsetzbar, wenn sich die Produktionsmittel in staatlichem bzw. **gesellschaftlichem Eigentum** befinden.

Artikel 9

(1) Die Volkswirtschaft der Deutschen Demokratischen Republik beruht auf dem sozialistischen Eigentum an den Produktionsmitteln.

(3) ... Die Volkswirtschaft der Deutschen Demokratischen Republik ist sozialistische Planwirtschaft. Die zentrale staatliche Leitung und Planung der Grundfragen der gesellschaftlichen Entwicklung ...

Verfassung der (ehemaligen) DDR

{24}

- Als Wirtschaftssysteme werden die beiden Grundtypen von Wirtschaftsordnungen, Marktwirtschaft und Zentralverwaltungswirtschaft, bezeichnet.
- Ein erstes wichtiges Unterscheidungsmerkmal zwischen Wirtschaftssystemen ist die Verteilung der wirtschaftlichen Aktivitäten auf Markt und Staat.
- Grundprinzipien der Marktwirtschaft sind Individualismus und Liberalismus. Grundprinzipien der Zentralverwaltungswirtschaft sind Sozialismus und Kollektivismus.
- Die Entscheidungsstruktur ist in der Marktwirtschaft dezentral, in der Zentralverwaltungswirtschaft zentral.
- Das Eigentum an Produktionsmitteln ist in der Marktwirtschaft privat, in der Zentralverwaltungswirtschaft gesellschaftlich bzw. staatlich.

6.3 Freie Marktwirtschaft

Eine Wirtschaftsordnung mit einer Freien Marktwirtschaft in reiner Form hat es nie gegeben. Daher können die Prämissen nur am Modell dargestellt werden. Die Wirtschaft in den jungen Industrieländern in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts kam dem Modell einer Freien Marktwirtschaft jedoch recht nahe. Dadurch kann zumindest ein Teil der mutmaßlichen Probleme dieses Wirtschaftssystems historisch belegt werden.

6.3.1 Modell einer Freien Marktwirtschaft

Unter welchen Bedingungen findet wirtschaftliches Handeln in einer Freien Marktwirtschaft statt?

In der Freien Marktwirtschaft dominiert der Markt. Das wirtschaftliche Handeln wird von der Entscheidungsfreiheit der einzelnen Wirtschaftssubjekte bestimmt. Die Marktfreiheiten (Vertragsfreiheit, Gewerbefreiheit, Freihandel usw.) gelten uneingeschränkt. Jeder soll handeln können, wie er im Interesse seiner Nutzenmaximierung handeln möchte **(Laissez-faire-Prinzip)**[1].

Der Staat spielt in der Freien Marktwirtschaft nur eine untergeordnete Rolle. Als Marktteilnehmer tritt er vor allem als Nachfrager in Erscheinung. Sein Angebot hat sich auf jenen Teil der öffentlichen Güter zu beschränken, die von privaten Unternehmen nicht angeboten werden, für die Gesellschaft aber unverzichtbar sind (äußere und innere Sicherheit, Verkehrsleistungen usw.).

Darüber hinaus hat sich der Staat in das Wirtschaftsgeschehen möglichst nicht einzumischen. Seine hoheitlichen Eingriffe sind auf einige wenige Ordnungsaufgaben beschränkt. Im Wesentlichen hat er nur bei Störungen des Marktes und bei Missbrauch der Freiheiten einzuschreiten.

1 laissez faire (franz. = lasst machen). Forderung des extremen ökonomischen Liberalismus

Da eine Freie Marktwirtschaft in der reinen Form des Modells historisch nie existiert hat, ist die Rolle des Staates letztlich auch nie genau definiert worden. Insbesondere ist unklar, wie weit seine Ordnungsfunktion in einer Freien Marktwirtschaft tatsächlich reicht. Einerseits gehört zur Marktwirtschaft zwangsläufig ein starker Wettbewerb, andererseits besteht die Gefahr von Machtkonzentrationen, wenn die Wirtschaft sich selbst überlassen wird. Ob der Staat in einer Freien Marktwirtschaft Maßnahmen zur Aufrechterhaltung von Wettbewerb ergreifen und damit in die Freiheit der Unternehmer eingreifen kann, ist offen. Zur Rolle des Staates bestehen lediglich zeitgenössische Aussagen. Zu den bekanntesten zählt die Kennzeichnung durch LASSALLE[1], der die Rolle des Staates spöttisch als **Nachtwächterstaat** bezeichnet hat, der nur einzugreifen habe, wenn Gefahr im Verzuge sei. Nach der Forderung einer Gruppe von Industriellen aus der englischen Stadt Manchester in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts, nach der jegliche Eingriffe des Staates in das Wirtschaftsleben zu unterbleiben haben, wird ein extremer wirtschaftlicher Liberalismus auch als **Manchestertum** bezeichnet.

6.3.2 Vor- und Nachteile einer Freien Marktwirtschaft

Welche Folgen ergeben sich, wenn der Staat nicht in das Wirtschaftsgeschehen eingreift?

Vor- und Nachteile einer Wirtschaftsordnung, die nie in reiner Form existiert hat, lassen sich nur theoretisch beschreiben. Allerdings bieten die Erfahrungen mit der liberalistischen Wirtschaftsordnung des 19. Jahrhunderts, vor allem in dessen erster Hälfte, zahlreiche Hinweise.

Vorteile einer Freien Marktwirtschaft

Vorteil einer Freien Marktwirtschaft ist ohne Zweifel die hohe Effizienz im Bereich der Güterproduktion. Die freie Entfaltung von Leistungswillen und Leistungsfähigkeiten des Einzelnen, verbunden mit staatlich nicht begrenzten Möglichkeiten der Profitierzielung, führen quantitativ und strukturell zu einer Ausweitung des Güterangebots. Es ist sicher kein historischer Zufall, dass mit der Zeit des ökonomischen Liberalismus die Zeit der Industrialisierung eng verknüpft ist. In einer vergleichsweise kurzen Zeitspanne von wenigen Jahrzehnten wuchs der Kapitalstock der Volkswirtschaften gewaltig an und ein leistungsfähiges Infrastrukturnetz (Eisenbahn- und Straßennetz, Post- und Fernmeldewesen usw.) wurde geschaffen.

Nachteile einer Freien Marktwirtschaft

Die wirtschaftliche Effizienz muss allerdings mit einem hohen Preis bezahlt werden. Zu den größten Nachteilen einer Freien Marktwirtschaft zählen:

- Mangelnde Befriedigung öffentlicher Bedürfnisse, da der Staat nur in geringem Umfang Güter anbietet.
- Unterdrückung und Ausbeutung schwächerer Marktteilnehmer. Trotz eines vierzehnstündigen Arbeitstages deckte der Arbeiterlohn zu Beginn der Industrialisierung häufig nicht einmal das familiäre Existenzminimum ab. Folge war u. a. eine weit verbreitete Kinderarbeit. Selbst Zehnjährige mussten bereits schwere Arbeiten in Bergwerken und Fabriken verrichten.

1 Ferdinand LASSALLE (1825 – 1864), Politiker, Sozialist. Begründete 1863 den „Allgemeinen Deutschen Arbeiterverein", den Vorgänger der SPD.

- Für die Wechselfälle des Lebens (Krankheit, Arbeitslosigkeit, Alter) fehlt jegliche wirtschaftliche Absicherung. (Die gesetzliche Sozialversicherung wurde in Deutschland erst ab 1883 nach und nach eingeführt.)
- Konzentration wirtschaftlicher Macht in den Händen weniger. Da der Stärkere sich durchsetzt, besteht die Gefahr der Monopolisierung und des Wettbewerbsverlusts.
- Die Konjunkturausschläge sind heftig, da der Staat weder fördernd noch dämpfend eingreift.

Freie Marktwirtschaft		
Merkmale	**Pro**	**Kontra**
– Privatinitiative – Marktmechanismus – Mindestmaß staatlicher Eingriffe	– Hohe Effizienz im Bereich der Güterproduktion – Theoretisch hohes Maß an individueller Freiheit	– Geringes Angebot an öffentlichen Gütern – Ausbeutung schwächerer Marktteilnehmer – Fehlende soziale Absicherung – Machtkonzentration und Monopolisierung – Heftige konjunkturelle Ausschläge

Die gravierenden Nachteile einer Freien Marktwirtschaft sind gewissermaßen durch einen „Systemfehler" bedingt. Das Prinzip der uneingeschränkten Freiheiten und Entfaltungsmöglichkeiten des Einzelnen führt nicht dazu, dass jeder sich entsprechend entfalten kann, sondern dazu, dass wenige sich auf Kosten der Übrigen entfalten.

Ohne staatliche Regelungen gilt das Recht des Stärkeren. Entsprechend kam es auch im vergangenen Jahrhundert zu einer Ansammlung von Macht und Reichtum in den Händen weniger Menschen bzw. Familien bei gleichzeitiger Verelendung der Massen.

- Eine Freie Marktwirtschaft hat es in reiner Form nie gegeben. Die Situation im 19. Jahrhundert, vor allem in dessen erster Hälfte, kam dem Modell jedoch recht nahe.
- In einer Freien Marktwirtschaft dominieren Privatinitiative und Marktgesetze.
- Die staatlichen Eingriffe in die Wirtschaft sind auf ein unbedingt notwendiges Mindestmaß begrenzt.
- Vorteil einer Freien Marktwirtschaft ist in erster Linie die hohe Effizienz im Bereich der Güterproduktion.
- Nachteile einer Freien Marktwirtschaft sind vor allem:
  - Ausbeutung Schwächerer
  - Verelendung großer Bevölkerungsteile
  - Konzentration von Macht und Reichtum in den Händen einiger weniger.

25

6.4 Zentralverwaltungswirtschaft

Auch für die **Zentralverwaltungswirtschaft** gilt, dass sie in reiner Form nie existiert hat. Eine vollständig zentral verwaltete Wirtschaft dürfte keinerlei Privatproduktion zulassen und müsste neben dem Produktions- und Außenwirtschaftsbereich auch den Konsumbereich erfassen. Die real existierenden Zentralverwaltungswirtschaften haben jedoch nur den Produktions- und Außenwirtschaftsbereich zentral gelenkt und in mehr oder minder großem Umfang auch private Produktionsmöglichkeiten zugelassen. Mit diesen Einschränkungen haben Zentralverwaltungswirtschaften bis zum Ende der achtziger bzw. bis zum Anfang der neunziger Jahre des 20. Jahrhunderts in zahlreichen Ländern existiert (Sowjetunion, osteuropäische Länder, Volksrepublik China, Nordkorea, Kuba, einige afrikanische Länder). Zwar bestanden zwischen den Wirtschaftsordnungen dieser Länder geringfügige Unterschiede, doch waren die Gemeinsamkeiten so groß, dass es angesichts der jahrzehntelangen Verbreitung möglich ist, über Grundzüge sowie Vor- und Nachteile einer Zentralverwaltungswirtschaft historisch belegbare Angaben zu machen. Heute bestehen Zentralverwaltungswirtschaften nur noch in der Volksrepublik China, in Nordkorea und Kuba.

6.4.1 Grundzüge der Zentralverwaltungswirtschaft

Unter welchen Bedingungen findet wirtschaftliches Handeln in einer Zentralverwaltungswirtschaft statt?

Von ihrer Entstehungsgeschichte her ist die Zentralverwaltungswirtschaft der Versuch, die offenkundigen Nachteile einer liberalistischen Wirtschaftsordnung zu überwinden. Hauptkritiker des Liberalismus und geistiger Vater der Zentralverwaltungswirtschaft war MARX[1]. Er sah in dem Privateigentum an Produktionsmitteln die wesentliche Ursache für Auswüchse der damaligen Zeit.

Das Privateigentum an Produktionsmitteln führt für MARX

- zu einer Zweiteilung der Gesellschaft in eine besitzende Klasse (**„Bourgeoisie"**) und in eine nichtbesitzende Klasse (**„Proletariat"**)
- zu einer ungehemmten „Profitgier" der besitzenden Klasse, der „Kapitalisten", die zu einer Ausbeutung der „Arbeiterklasse" führt.

Den im Kapitalismus bestehenden Klassenkampf sah MARX nur durch einen grundlegenden Wandel der Gesellschafts- und Eigentumsverhältnisse und durch die Schaffung einer klassenlosen Gesellschaft als überwindbar an.

Das MARXsche Gedankengebäude wurde durch den Marxismus-Leninismus weiterentwickelt und nach der Oktoberrevolution 1918 zunächst in Russland bzw. der Sowjetunion in praktische Wirtschaftspolitik umgesetzt.

Artikel 11

Grund und Boden, die Bodenschätze, die Gewässer und Wälder gehören zum Gemeingut des gesamten Sowjetvolkes. Dem Staat gehören die Hauptproduktionsmittel in Industrie, Bauwesen und Landwirtschaft, die Verkehrs- und Nachrichtenmittel sowie die Banken, das Vermögen der vom Staat gebildeten Handels-, Kommunal- und anderer Betriebe, der Hauptanteil am Wohnraumfonds in den Städten.

Verfassung der (ehem.) UdSSR (1977)

1 Karl MARX (1818 – 1883), dt. Philosoph und Nationalökonom; Hauptwerk: „Das Kapital"

{26}

Eckpfeiler der Zentralverwaltungswirtschaft sind:

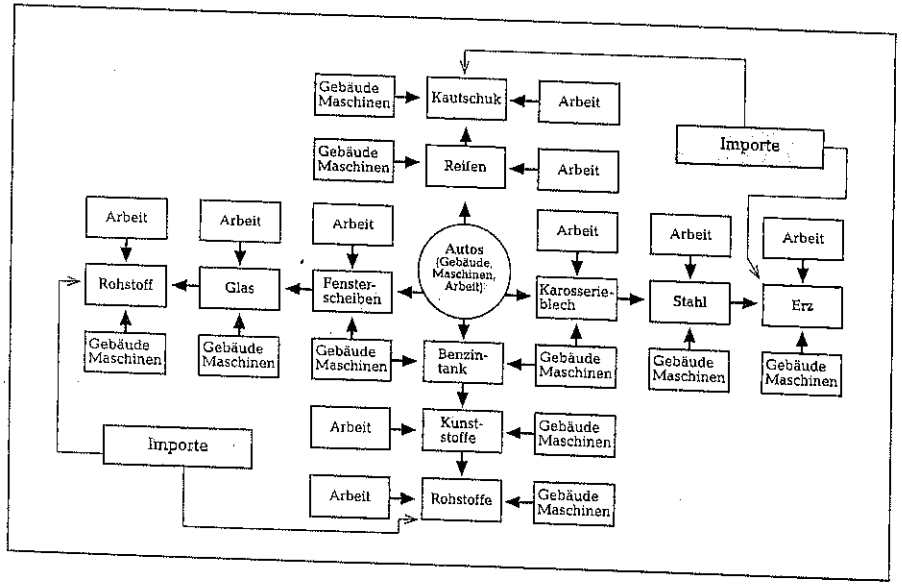
- Die Gesellschaft und die gesellschaftlichen Interessen haben Vorrang vor dem Individuum und den Individualinteressen.
- Alle wichtigen ökonomischen Entscheidungen liegen beim Staat.
- Regulierung der Wirtschaft, zumindest der Produktion, durch zentrale Pläne.
- Der Staat muss Zugriff auf die Produktionsmittel haben. Daher müssen sie in staatlichem bzw. gesellschaftlichem Eigentum sein.
- Preise werden nach gesellschaftlichen Belangen festgesetzt.
- Verteilung der Einkommen nach Bedürftigkeit.

Die Regulierung der Produktion erfolgt durch den **Volkswirtschaftsplan.** Pläne werden für unterschiedliche Zeiträume erstellt (Ein-, Zwei-, Fünf-, Zehnjahrespläne). Planung und Pläne sind für Zentralverwaltungswirtschaften so bestimmend, dass sie zur Namensgebung beigetragen haben **(Planwirtschaft).**

Der **Plan** nimmt die volkswirtschaftliche Produktion vollständig vorweg (Güterarten und Gütermengen, Preise, Zulieferer, Abnehmer usw.). Die Produktionspläne sämtlicher Betriebe werden von einer zentralen staatlichen **Planungsinstanz** erarbeitet und den Betrieben als „Soll" vorgegeben.

Die Vorstellungen der Planungsbehörden schlagen sich in **Planbilanzen** nieder. Sie versuchen, den Bedarf der vielen Millionen Wirtschaftseinheiten **(Bedarfsbilanzen)** sowie die Produktionsmöglichkeiten der Betriebe **(Produktionsbilanzen)** zu erfassen und auszugleichen.

Da an der Herstellung eines Produkts in der Regel mehrere Herstellstufen beteiligt sind, ist ein umfangreicher Abstimmungsprozess zwischen den vielen Betrieben und den Planungsinstanzen notwendig.



Die **Planrealisation** findet in den Betrieben statt. Deren oberste Aufgabe ist **Planerfüllung.** Da die Betriebe über den Plan in vielfältiger Weise miteinander verflochten sind, ist Planerfüllung erste Voraussetzung für ein Funktionieren der Zentralverwaltungswirtschaft. Nichterfüllung an einer Stelle führt zu Nichterfüllungen an zahlreichen anderen Stellen. Liefert beispielsweise ein Rohstofflieferant nicht rechtzeitig oder nicht in ausreichender Menge oder nicht in der erforderlichen Qualität an einen Zulieferer-betrieb, kann der seine Zulieferungen nicht plangemäß erfüllen und alle von dem Zulieferer-betrieb wiederum abhängigen Betriebe können bei Ausbleiben der Zulieferungen ihre Produkte nicht wie vorgesehen herstellen.

Wegen der Bedeutung der Planerfüllung ist eine umfassende und aufwendige **Plankontrolle** notwendig, welche einerseits auf Planerfüllung drängt und andererseits bei Nichterfüllung Sanktionen verhängt und möglichst frühzeitig einen Umplanungsprozess in Gang setzt.

6.4.2 Vor- und Nachteile der Zentralverwaltungswirtschaft

Welche Folgen ergeben sich, wenn der Staat das Wirtschaftsgeschehen zentral steuert?

Eine Beurteilung des Systems zentraler Planung und Lenkung der Wirtschaft müsste fairerweise zwischen der Idee und dem, was in verschiedenen Ländern daraus gemacht wurde, unterscheiden. Das ist jedoch schwierig, da im Einzelnen nicht feststellbar ist, ob die beobachtbaren Phänomene im System selbst oder in der jeweiligen Durchführung begründet sind. Da jedoch in den verschiedenen Ländern mit Zentralverwaltungswirtschaften die Folgen im Wesentlichen gleich sind, liegt die Vermutung nahe, dass es sich um grundlegende, systembedingte Faktoren handelt.

Eine Beurteilung unter ökonomischen Gesichtspunkten wird auch dadurch erschwert, dass Staatsphilosophie, Gesellschaftspolitik und Wirtschaftspolitik eng miteinander verflochten sind. Für zahlreiche Phänomene lässt sich nicht eindeutig sagen, ob sie sich aus wirtschaftlichen Zusammenhängen ergeben oder Folgen einer marxistisch-leninistisch geprägten Gesellschaftspolitik sind.

Vorteile einer Zentralverwaltungswirtschaft

- *Versorgungssicherheit*
  Auf einem zwar vergleichsweise niedrigen Niveau bestand für breite Bevölkerungskreise ein relativ sicheres Versorgungsniveau. Die Güter zur Deckung des Grundbedarfs standen – mit Einschränkungen beim Wohnraum – zumeist in ausreichenden Mengen und zu niedrigen Preisen zur Verfügung.
- *Vollbeschäftigung*
  Die Arbeitsplätze waren weitgehend gesichert. Für ihre Beibehaltung war kein aufreibender Konkurrenzkampf erforderlich. Die Bürger in Ländern mit Zentralverwaltungswirtschaften besaßen ein Recht auf Arbeit und zumindest die offizielle Statistik wies für die Zentralverwaltungswirtschaften keine Arbeitslosigkeit aus. Allerdings musste die Vollbeschäftigung mit einer unter ökonomischen Gesichtspunkten kaum zu vertretenden personellen Überbesetzung in Unternehmen und staatlichen Stellen erkauft werden. Nach einschlägigen Untersuchungen waren in der ehemaligen DDR 15 % aller Arbeitsplätze überbesetzt; d. h. konkret, dass in Betrieben und staatlichen Einrichtungen rund 1,4 Millionen Menschen beschäftigt waren, für die am eingenommenen Arbeitsplatz eigentlich keine Arbeit vorhanden war.

- *Sozialeinrichtungen*
  Sozialeinrichtungen wie Kinderbetreuungsstätten, Schulen, in Grenzen das Gesundheitswesen usw. waren recht gut ausgebaut, für jedermann zugänglich und erschwinglich.

Diese Vorteile mussten jedoch zum Teil mit so großen wirtschaftlichen Effizienzverlusten und hohen staatlichen Subventionen bezahlt werden, dass sie die Volkswirtschaften überforderten und auf Dauer nicht zu finanzieren gewesen wären. So gingen beispielsweise in der ehemaligen DDR die Investitionen im Produktionsbereich von 16,1 % des Inlandsprodukts im Jahr 1970 auf 9,9 % im Jahre 1988 zurück. Im gleichen Zeitraum stieg die Verschuldung der DDR im nichtsozialistischen Ausland von 2 auf 49 Milliarden Valutamark und gegenüber dem innerwirtschaftlichen Kreditsystem von 12 auf 123 Milliarden Mark.

Nachteile einer Zentralverwaltungswirtschaft

- *Mangelnde Entsprechung von Güterproduktion und Nachfragebedürfnissen*
  Die hergestellten Güter in Zentralverwaltungswirtschaften deckten sich oft hinsichtlich Art, Menge, Qualität und Aussehen weder mit dem Investitionsbedarf der Betriebe noch mit den Konsumwünschen der Haushalte. Während bei etlichen Gütern ein permanenter Mangel herrschte, lag für einen anderen Teil der hergestellten Güter keine ausreichende Nachfrage vor.

- *Konsumgütermangel*
  Da letztlich vom Staat festgelegt wurde, was und wie viel produziert wurde, bestand offenbar ein starke Verlockung, staatlicher Güternachfrage Vorrang einzuräumen. Dies führte dazu, dass nur ein vergleichsweise geringer Teil der volkswirtschaftlichen Produktionskapazitäten für die Herstellung von Konsumgütern eingesetzt wurde, sodass selbst einfache Güter des täglichen Bedarfs oft knapp waren. In den existierenden Zentralverwaltungswirtschaften bestand eine klare Rangfolge: Militär- und sonstige Staatsgüter, Produktionsgüter, Konsumgüter.

- *Geringe Effizienz*
  Die Wirtschaftsleistung je Erwerbstätigen, die Produktivität, ist in Zentralverwaltungswirtschaften deutlich geringer als in Marktwirtschaften. Das dürfte zum einen auf die personelle Überbesetzung in staatlichen und betrieblichen Stellen und zum anderen auf fehlende Leistungsanreize zurückzuführen sein. Die geringere Effektivität der Zentralverwaltungswirtschaften wirkte sich u.a. in einem durchgängig geringeren Lebensstandard im Vergleich zu marktwirtschaftlichen Systemen aus.

- *Verschwendung knapper Ressourcen*
  Der spezifische Verbrauch an Rohstoffen und Energie, der Aufwand an Arbeitskraft, die Belastung der Umwelt usw. waren in den existierenden Zentralverwaltungswirtschaften deutlich höher als in vergleichbaren Marktwirtschaften. Die erst nach und nach in ihrem vollem Umfang erkennbare Umweltschädigung in zentral verwalteten Wirtschaften stellt eine besondere Enttäuschung dar.

  Es erscheint wie ein Widerspruch, dass gerade im Sozialismus, der in besonderer Weise humane und soziale Fortschritte und auch ein menschliches Antlitz der Wirtschaft anstrebt, die Umwelt durch wirtschaftliches Handeln in einem kaum vorstellbaren Maße ausgebeutet und geschädigt wurde und Gesundheitsgefährdungen für die Menschen in Kauf genommen wurden.

Ursachen für Mängel in Zentralverwaltungswirtschaften

Die Ursachen für die Mängel in Zentralverwaltungswirtschaften sind ohne Zweifel vielfältig. Aus ökonomischer Sicht sind vor allem drei zu nennen:

- *Unflexibilität und Schwerfälligkeit zentraler Planung*
  Der mit gewaltigem Aufwand erstellte, abgestimmte und verabschiedete Volkswirtschaftsplan muss im Prinzip auch durchgeführt werden. Kurzfristige Anpassungen an Bedürfnisänderungen, an Veränderungen der binnen- oder außenwirtschaftlichen Situation usw. sind kaum möglich.

- *Fehlendes Anreizsystem*
  In Zentralverwaltungswirtschaften stellt der Lohn nicht in erster Linie ein Entgelt für erbrachte Leistungen, sondern ein Einkommen zur Deckung des Lebensbedarfs dar. Da Leistung und Mehrleistung nur begrenzt durch höhere Einkommen belohnt werden, bestehen nur geringe Anreize zur Leistungserbringung. Die praktizierten immateriellen „Entgelte" wie Belobigungen, Titel und Orden stellen offensichtlich keinen ausreichenden Ersatz für finanzielle Leistungsanreize dar.

- *Fehlende Preisfunktionen*
  Preise werden in Zentralverwaltungswirtschaften vom Staat nach politischen Gesichtspunkten festgesetzt. Dadurch verlieren Preise und Preisänderungen ihre wichtige Informationsfunktion. Insbesondere können festgesetzte Preise nichts über die Knappheit von Gütern aussagen. Zu niedrige Preise führen daher leicht zu einer Verschwendung knapper Güter.

Auch bei der Zentralverwaltungswirtschaft scheinen, wie bereits beim Modell einer Freien Marktwirtschaft festgestellt wurde, zahlreiche Mängel systembedingt zu sein.

Der Sozialismus, als dessen ökonomische Begleiterscheinung Zentralverwaltungswirtschaften bisher etabliert wurden, geht von einem Menschenbild aus, das offensichtlich unrealistisch ist. Er setzt an die Stelle des Eigennutzes und des Egozentrismus den Gemeinnutz und das Primat der Uneigennützigkeit menschlichen Handelns.

Dies ist ohne Zweifel ein hohes ethisches und auch erstrebenswertes, gegenwärtig und für die absehbare Zukunft aber noch unzutreffendes Menschenbild. Jenseits von Familie, Vereinen und ähnlichen Gruppen sind Einsatzbereitschaften nicht auf dem Prinzip der Uneigennützigkeit aufgebaut.

Zentralverwaltungswirtschaft		
Merkmale	**Pro**	**Kontra**
• Staatliche Lenkung • Regulierung durch Pläne • Staatliches Eigentum an Produktionsmitteln • Staatliche Preissetzung	• Versorgungssicherheit bei Gütern des Grundbedarfs • Sicherheit der Arbeitsplätze • Für jedermann zugängliche Sozialeinrichtungen	• Mangelnde Entsprechung von Güterproduktion und Nachfragebedürfnissen • Vernachlässigung des Konsumgüterbereichs • Geringe Effektivität • Verschwendung knapper Ressourcen

- Eckpfeiler der Zentralverwaltungswirtschaft sind:
  - Alle wichtigen ökonomischen Entscheidungen liegen beim Staat.
  - Regulierung der Wirtschaft, zumindest der Produktion, durch zentrale Pläne.
  - Produktionsmittel sind in staatlichem bzw. gesellschaftlichem Eigentum.
  - Preise werden nach gesellschaftlichen Belangen festgesetzt.
- Wichtigstes Planungs- und Steuerungsinstrument ist der Plan (Planwirtschaft).
- Die Planerstellung und -abstimmung ist ein aufwendiges, mehrstufiges Verfahren.
- Planerfüllung ist erste Voraussetzung für das Funktionieren einer Zentralverwaltungswirtschaft.
- Vorteile von Zentralverwaltungswirtschaften sind:
  - Bei den Gütern des Grundbedarfs besteht weitgehend Versorgungssicherheit.
  - Die Arbeitsplätze sind gesichert.
  - Sozialeinrichtungen sind für jedermann zugänglich.
- Nachteile von Zentralverwaltungswirtschaften sind:
  - Die Güterproduktion entspricht oft nicht den Nachfragebedürfnissen.
  - Der Konsumgüterbereich wird vernachlässigt.
  - Das wirtschaftliche Handeln weist eine geringe Effektivität auf.
  - Mit den knappen Ressourcen wird nicht sorgfältig umgegangen.
- Ursachen für Mängel in Zentralverwaltungswirtschaften sind:
  - Die zentrale Planung ist schwerfällig und unflexibel.
  - Fehlende finanzielle Anreize mindern die Leistungsbereitschaft.
  - Fehlende Preisfunktionen führen zu einem Verlust an wichtigen wirtschaftlichen Informationen.

6.5 Soziale Marktwirtschaft

Die Bezeichnung „Soziale Marktwirtschaft" wird in erster Linie für die Wirtschaftsordnung in Deutschland verwendet. Wie im folgenden Abschnitt noch gezeigt wird, stimmen jedoch die Wirtschaftsordnungen nahezu aller Industrieländer mit den Grundzügen der Sozialen Marktwirtschaft überein. Nach den politischen Umwälzungen Ende der achtziger und Anfang der neunziger Jahre haben sich die ehemalige DDR, die osteuropäischen Länder und die Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion ausdrücklich zur Einrichtung einer Sozialen Marktwirtschaft bekannt.

Artikel 1 [Gegenstand des Vertrages]

...

(3) Grundlage der Wirtschaftsunion ist die Soziale Marktwirtschaft als gemeinsame Wirtschaftsordnung beider Vertragsparteien.

...

Vertrag über die Schaffung einer Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Deutschen Demokratischen Republik, 1. Juli 1990

Das Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland enthält zwar in den Artikeln 1 bis 19 eine Reihe von Grundrechten, die auch für die Wirtschaftsordnung bindend sind, jedoch keine klare Aussage zur Wirtschaftsordnung selbst. Die Neutralität des Grundgesetzes im Hinblick auf die Wirtschaftsordnung ist 1954 in einem Urteil des Bundesverfassungsgerichts („Investitionshilfe-Urteil") ausdrücklich festgestellt worden.

Der Name „Soziale Marktwirtschaft" geht auf Alfred MÜLLER-ARMACK[1] zurück, der zusammen mit Ludwig ERHARD[2] als geistiger Vater der Sozialen Marktwirtschaft gilt, wobei MÜLLER-ARMACK mehr der „theoretische Vater" und ERHARD mehr der „politische Vater" war.

„Das Grundgesetz garantiert weder die wirtschaftspolitische Neutralität der Regierungs- und Gesetzgebungsgewalt noch eine nur mit marktkonformen Mitteln zu steuernde ‚Soziale Marktwirtschaft'. Die ‚wirtschaftspolitische Neutralität' des Grundgesetzes besteht lediglich darin, dass sich der Verfassungsgeber nicht ausdrücklich für ein bestimmtes Wirtschaftssystem entschieden hat. ... Die gegenwärtige Wirtschafts- und Sozialordnung ist zwar eine nach dem Grundgesetz mögliche Ordnung, keineswegs aber die allein mögliche."

Aus einem Urteil des Bundesverfassungsgerichts 1954 („Investitionshilfe-Urteil")

„Das ist der soziale Sinn der *Marktwirtschaft*, dass *jeder wirtschaftliche Erfolg*, wo immer er entsteht, dass jeder Vorteil aus der Rationalisierung, jede Verbesserung der Arbeitsleistung *dem Wohle des ganzen Volkes nutzbar gemacht wird* und einer besseren Befriedigung des Konsums dient. ...

Jedermann weiß ..., dass ich meine Wirtschaftspolitik auf den *Grundsatz der Freiheit und Freizügigkeit gestellt habe*, weil eine wirklich organische und harmonische Ordnung nur in einem durch freien Leistungswettbewerb und freie Preisbildung gesteuerten freien Markt zu gewährleisten ist."

Ludwig Erhard: Wohlstand für Alle. – Düsseldorf 1957, S. 174 f.

„Der *Begriff* der sozialen Marktwirtschaft kann so als eine ordnungspolitische Idee definiert werden, deren Ziel es ist, auf der Basis der Wettbewerbswirtschaft die freie Initiative mit einem gerade durch die marktwirtschaftliche Leistung gesicherten sozialen Fortschritt zu verbinden. ...

Sinn der sozialen Marktwirtschaft ist es, das Prinzip der Freiheit auf dem Markte mit dem des sozialen Ausgleichs zu verbinden."

Alfred Müller-Armack: Soziale Marktwirtschaft.
In: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. – Stuttgart 1956, S. 390

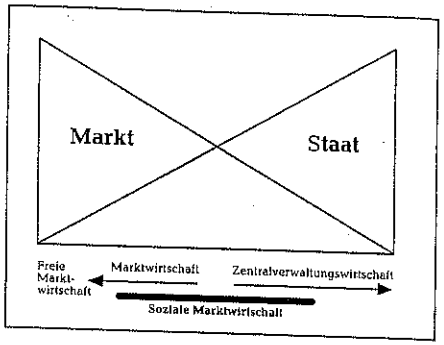
1 Alfred MÜLLER-ARMACK (1901 – 1978), Professor für Volkswirtschaftslehre; 1958 – 1963 Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium unter Ludwig ERHARD.

2 Ludwig ERHARD (1897 – 1977), Professor für Volkswirtschaftslehre; 1949 – 1963 Bundeswirtschaftsminister, 1963 – 1966 deutscher Bundeskanzler

6.5.1 Grundzüge der Sozialen Marktwirtschaft

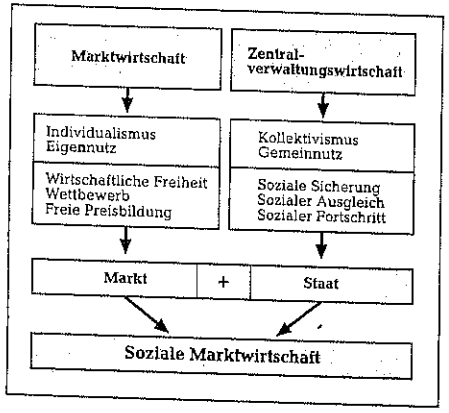
Unter welchen Bedingungen findet wirtschaftliches Handeln in der Sozialen Marktwirtschaft statt?

Die Soziale Marktwirtschaft ist eine Mischform. Als Grundmuster dienen die beiden Wirtschaftssysteme Marktwirtschaft und Zentralverwaltungswirtschaft. Die Erfahrungen mit weitgehend freien marktwirtschaftlichen Ordnungen und mit zentral verwalteten Wirtschaften sprachen dafür, nach einer Synthese zwischen beiden Systemen zu suchen.



Das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft stellt den Versuch dar, durch eine ausgewogene Verteilung von Marktkräften und staatlicher Lenkung die Vorzüge beider Wirtschaftssysteme zu nutzen, die Nachteile aber möglichst zu vermeiden; es wird daher gelegentlich auch als „dritter Weg" bezeichnet.

Freie Marktwirtschaft = Markt ohne Staat
Zentralverwaltungswirtschaft = Staat ohne Markt
Soziale Marktwirtschaft = Markt und Staat



Basis der Sozialen Marktwirtschaft ist das marktwirtschaftliche System. Da der Markt aber die sozialen Anliegen nicht verwirklichen kann, muss der Staat in Marktprozesse eingreifen und dafür sorgen, dass der Sozialgedanke zu seinem Recht kommt. Der Staat soll also nicht die Grundaufgaben des Marktes übernehmen; er stellt ein Korrektiv und eine Ergänzung zum Markt dar. Als Korrektiv wirkt er vor allem dann, wenn Marktprozesse zu sozial unerwünschten Entwicklungen führen (würden); als Ergänzung wirkt er dann, wenn Marktprozesse nicht zu einer an bestimmten wirtschaftspolitischen Zielen ausgerichteten Entwicklung führen.

Soziale Marktwirtschaft: So viel Markt wie möglich, so viel Staat wie nötig

Die Soziale Marktwirtschaft gewährt ein hohes Maß an individuellen Freiheiten. Die Entfaltungsmöglichkeiten des Einzelnen finden ihre Grenzen lediglich dort, wo Freiheiten und Entfaltungsmöglichkeiten anderer in unangemessener Weise beeinträchtigt sind. Maßstab für individuelles Handeln ist dessen Sozialverträglichkeit. Die Freiheit des Handelns ist untrennbar verknüpft mit der Verantwortung gegenüber der eigenen Person, gegenüber anderen Menschen und gegenüber der Umwelt.

Soziale Marktwirtschaft: Freiheit und Verantwortung

Für die Soziale Marktwirtschaft existiert zum einen ein gewisses Grundkonzept und es bestehen zum anderen unterschiedliche Realisierungen in verschiedenen Ländern. Sowohl für die Beschreibung des Grundkonzepts als auch für das Aufzeigen von Unterschieden in den Ländern kommt der Rolle des Staates eine besondere Bedeutung zu. Einige Länder räumen dem Markt, andere Länder dem Staat ein größeres Gewicht ein.

Die grundlegenden Aufgaben des Staates in einer Sozialen Marktwirtschaft werden im Folgenden dargestellt.

6.5.2 Rolle des Staates in der Sozialen Marktwirtschaft

Welche Aufgaben hat der Staat in der Sozialen Marktwirtschaft wahrzunehmen?

Die Rolle des Staates in der Sozialen Marktwirtschaft äußert sich in seinen Eingriffen in die Wirtschaft bzw. in den Markt. Der Markt wird gebildet von den beiden Marktseiten Nachfrage und Angebot. Aufgabe des Marktes ist die bestmögliche Versorgung der Menschen mit Gütern.

Die Abstimmung zwischen den beiden Marktseiten erfolgt über die Preisbildung. Um gezielt und wirkungsvoll auf das Wirtschaftsgeschehen Einfluss nehmen zu können, benötigt der Staat Ziele und angemessene Instrumente.

Als „Staat" im vorliegenden Sinne wird noch weitgehend der nationale Staat mit seinen Ebenen Bund, Bundesländer und Gemeinden verstanden.[1] Durch die internationale Verflechtung treten jedoch zunehmend an die Stelle nationaler Staaten internationale Gemeinschaften. So werden bereits heute in Europa zahlreiche wirtschaftspolitische Aktivitäten nicht mehr isoliert von den einzelnen Staaten, sondern von der Europäischen Union getragen.

Die wirtschaftspolitischen Ziele sind in allen Sozialen Marktwirtschaften im Wesentlichen gleich. Unterschiede bestehen bestenfalls in der Einschätzung, wann ein Ziel als erreicht angesehen wird.

Die wirtschaftspolitischen Hauptziele sind:[2]

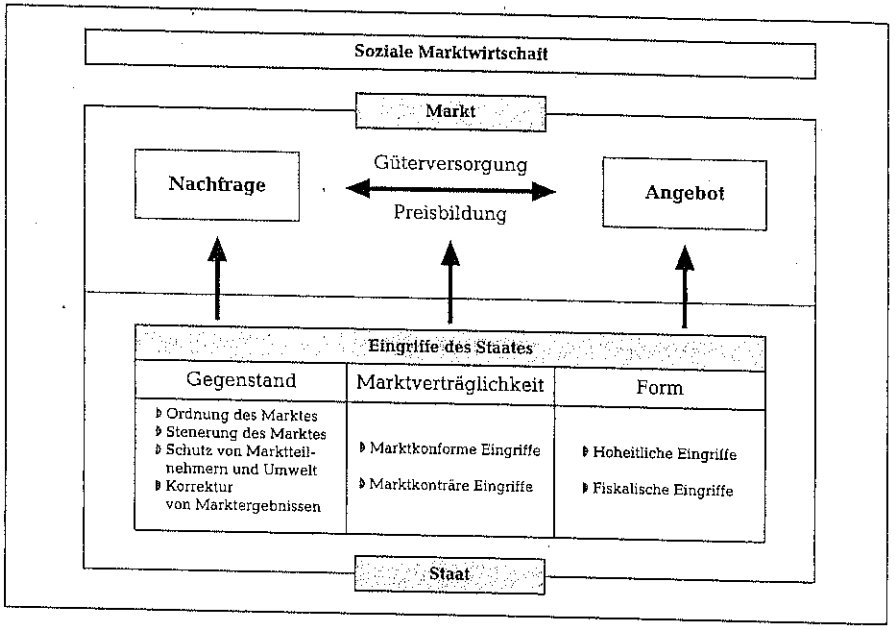
- Hoher Beschäftigungsstand
- Stabilität des Geldwertes
- Stetiges und angemessenes Wirtschaftswachstum
- Gleichgewicht in den außenwirtschaftlichen Beziehungen
- Verteilungsgerechtigkeit
- Umweltschutz

1 In der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wird neben den Gebietskörperschaften auch die gesetzliche Sozialversicherung zum Sektor „Staat" gezählt.

2 Vgl. hierzu ausführlich Kapitel 7: Träger und Ziele der Wirtschaftspolitik.

Die wirtschaftspolitischen Eingriffsmöglichkeiten sind:[1]

- Erlass von Geboten und Verboten
- Steuerung staatlicher Einnahmen und Ausgaben
- Steuerung der Geldmenge
- Einflussnahme auf die außenwirtschaftlichen Beziehungen



Die staatlichen Eingriffe zielen – in Abhängigkeit vom angestrebten Effekt – auf die Angebotsseite, auf die Nachfrageseite und/oder auf den Markt. Sie lassen sich nach Gegenstand, Marktverträglichkeit und Form unterscheiden.

Gegenstand staatlicher Eingriffe

- *Ordnungsfunktion*
  Zu den unumgänglichen Aufgaben des Staates gehört es, die Rahmenbedingungen für wirtschaftliches Handeln in seinem Einflussbereich festzulegen **(Ordnungspolitik).** Er muss die Träger der Wirtschaftspolitik benennen und Umfang und Verteilung der Entscheidungsbefugnisse von Personen und Institutionen vornehmen (in Deutschland gehören hierzu die Kompetenzverteilung zwischen Bund und Ländern, die Autonomie der Zentralbank in Geldangelegenheiten, die Autonomie der Sozialpartner in Tarifangelegenheiten usw.).

1 Vgl. hierzu und zu den jeweiligen Instrumenten ausführlich:
Kapitel 8: Geldtheorie und Geldpolitik
Kapitel 9: Außenwirtschaft
Kapitel 10: Beschäftigung, Konjunktur und Wachstum
Kapitel 11: Einkommensverteilung

Basis einer Sozialen Marktwirtschaft ist ein funktionierender Markt. Notwendige Bedingung für einen funktionierenden Markt ist ausreichender **Wettbewerb.** Da ein sich selbst überlassener Markt dazu tendiert, den Wettbewerb zu reduzieren oder gar ganz abzuschaffen, muss der Staat für eine Aufrechterhaltung des Wettbewerbs sorgen **(Wettbewerbspolitik).**

Das sogenannte „Grundgesetz der Wettbewerbspolitik" ist in Deutschland das **Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen,** auch **Kartellgesetz** genannt. Mit der Durchführung des Gesetzes ist vor allem das **Bundeskartellamt** (mit Sitz in Bonn) beauftragt.

§ 1 Kartellverbot
Vereinbarungen zwischen miteinander in Wettbewerb stehenden Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken, sind verboten.

§ 51 Bundeskartellamt. Sitz und Organisation.
(1) Das Bundeskartellamt ist eine selbstständige Bundesoberbehörde mit dem Sitz in Bonn. Es gehört zum Geschäftsbereich des Bundesministeriums für Wirtschaft.

Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz)

- *Steuerungsfunktion*
  Besonderes Merkmal der Rolle des Staates in der Sozialen Marktwirtschaft ist, dass er nicht nur als Ordner und Aufpasser („Nachtwächter") auftritt, sondern auch als *aktiver Gestalter.* Gemäß dem allgemeinen Ziel „Förderung der Wohlfahrt der Menschen" und den speziellen wirtschaftspolitischen Zielsetzungen soll der Staat nicht nur die Gesamtwirtschaft, sondern auch Teilbereiche der Wirtschaft steuern und gestalten **(Konjunkturpolitik, Beschäftigungspolitik, Stabilitätspolitik, Strukturpolitik, Außenwirtschaftspolitik** usw.).

- *Schutzfunktion*
  Auf vielen Teilmärkten bzw. in zahlreichen wirtschaftlichen Situationen besteht zwischen den Marktteilnehmern kein „Gleichgewicht der Kräfte". Um Benachteiligungen zu vermeiden, ist in diesen Fällen der Staat aufgerufen, Maßnahmen zum Schutze der Schwächeren zu ergreifen **(Verbraucherschutzpolitik, Mieterschutzpolitik, Mitbestimmungspolitik, Mittelstandspolitik, Agrarpolitik** usw.).

  Besonders schutzbedürftig ist die Umwelt. Sie ist in vielfacher Weise in das wirtschaftliche Geschehen einbezogen und wird in ebenso vielfacher Weise durch wirtschaftliches Handeln beeinträchtigt. Da sie keinerlei eigene Möglichkeiten besitzt, ihre „Interessen" zu vertreten, und der Markt Umweltschutzfunktionen nicht wahrnehmen kann, ist der Staat zum Schutze der Umwelt aufgerufen und verpflichtet **(Umweltschutzpolitik).**

- *Ausgleichsfunktion*
  Trotz vorsorgender Maßnahmen des Staates führen Wirtschaftsprozesse oft zu sozial ungerechten oder sozial unerwünschten Ergebnissen. Hier ist der Staat zur Nachsorge aufgerufen. Solche Marktergebnisse soll der Staat korrigieren und einen gerechten Ausgleich herbeiführen **(Sozialpolitik, Verteilungspolitik** usw.).

Eingriffe des Staates in der Sozialen Marktwirtschaft

Funktion	Gegenstand	Politikbereiche
Ordnungsfunktion	*Ordnung des Marktes.* Bestimmung von Entscheidungsträgern und Entscheidungsbefugnissen. Sicherung der marktwirtschaftlichen Grundstruktur, insb. des Wettbewerbs.	Ordnungspolitik Wettbewerbspolitik
Steuerungsfunktion	*Steuerung des Marktes.* Aktive Gestaltung und Steuerung wirtschaftlicher Entwicklungen.	Konjunkturpolitik Beschäftigungspolitik Stabilitätspolitik Strukturpolitik Außenwirtschaftspolitik
Schutzfunktion	*Schutz von Marktteilnehmern und Umwelt.* Schutz schwächerer Marktteilnehmer und der Lebensgrundlagen der Menschen.	Verbraucherschutzpolitik Mieterschutzpolitik Mitbestimmungspolitik Mittelstandspolitik Umweltschutzpolitik
Ausgleichsfunktion	*Korrektur von Marktergebnissen.* Korrektur und Ausgleich von sozial ungerechten und sozial unerwünschten Ergebnissen des Wirtschaftsprozesses.	Sozialpolitik Verteilungspolitik

Marktverträglichkeit staatlicher Eingriffe

Von der Marktverträglichkeit her werden staatliche Eingriffe in marktkonforme und marktkonträre Maßnahmen unterschieden.[1]

Marktkonforme Maßnahmen sind solche Eingriffe, die den Marktmechanismus bzw. Preismechanismus *nicht außer Kraft* setzen. Der Staat übt zwar Einfluss aus, der Preis bildet sich jedoch am Markt durch das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage.

Beispiel

Der Staat erhebt Steuern auf Benzin in Form eines bestimmten Euro-Betrages pro Liter Benzin. Der Marktpreis für Benzin wird dadurch zwar beeinflusst, kann sich in seiner jeweiligen Höhe jedoch nach wie vor am Markt bilden; er kann steigen und sinken und von Anbieter zu Anbieter unterschiedlich sein.

Marktkonträre Maßnahmen sind solche Eingriffe, die den Markt- bzw. Preismechanismus *außer Kraft* setzen. Den Marktteilnehmern bleibt kein oder nur ein eingeschränkter Spielraum bei der Preisgestaltung.

1 Vgl. hierzu auch die Ausführungen zur Preisbildung, zum Preismechanismus und zu staatlichen Eingriffen in die Preisbildung in Kap. 5.

31

Beispiel

Der Staat bestimmt, dass ab 1. Januar nächsten Jahres der Preis für 1 Liter Benzin 2,00 EUR beträgt.

Staatliche Eingriffe nach der Marktverträglichkeit

Marktkonforme Eingriffe	Marktkonträre Eingriffe
Eingriffe, die den Preismechanismus **nicht außer Kraft** setzen	Eingriffe, die den Preismechanismus **außer Kraft** setzen
• Staatliche Interventionspreise • Staatlich kontollierte Preise • Staatlich beeinflusste Marktpreise	• Staatliche Preissetzung • Staatliche Höchstpreise • Staatliche Mindestpreise

Form staatlicher Eingriffe

Nach der Form hat der Staat zwei Möglichkeiten, in das Wirtschaftsgeschehen einzugreifen: hoheitlich und fiskalisch.

Hoheitliche Eingriffe. Zur Durchsetzung seiner Vorstellungen kann der Staat Gebote und Verbote erlassen. Die Maßnahmen sind für jedermann bindend.

Beispiel

Der Staat bestimmt, dass ab 1. Januar nächsten Jahres alle neu zugelassenen Personenwagen über eine bestimmte Sicherheitseinrichtung verfügen müssen.

Fiskalische Eingriffe. Der Staat schreibt ein bestimmtes Verhalten nicht vor. Er fördert jedoch das gewünschte Verhalten, z. B. durch Steuerermäßigungen, Subventionen oder Abschreibungsmöglichkeiten. Fiskalische Eingriffe sind nicht bindend, sondern ein *Angebot* des Staates. Es bleibt dem Einzelnen überlassen, ob er von diesem Angebot Gebrauch macht.

Beispiel

Der Staat möchte, dass alle neu zugelassenen Personenwagen über eine bestimmte Sicherheitseinrichtung verfügen. Um einen entsprechenden Anreiz zu schaffen, beschließt er, dass Personenwagen, die mit dieser Sicherheitseinrichtung ausgestattet sind, für drei Jahre von der Kfz-Steuer befreit werden.

Ein bestimmter staatlicher Eingriff ist nicht nur dem einen oder anderen Kriterium, sondern jeweils jedem der drei Kriterien (Gegenstand, Marktverträglichkeit, Form) zuzuordnen.

Beispiel

Aus Gründen des Umweltschutzes wünscht der Staat in allen Autos eine zusätzliche Abgasreinigung. Bei entsprechendem Neuwagenkauf bzw. einer Nachrüstung gewährt er für drei Jahre 50 % Nachlass auf die Kfz-Steuer.

Gegenstand:	Schutz der Umwelt
Marktverträglichkeit:	marktkonform
Form:	fiskalisch

- Der Name „Soziale Marktwirtschaft" ist als Bezeichnung für die Wirtschaftsordnung in der Bundesrepublik Deutschland entstanden. Die Wirtschaftsordnungen nahezu aller Industrieländer entsprechen jedoch dem Grundkonzept der Sozialen Marktwirtschaft.
- Die Soziale Marktwirtschaft ist eine Mischform von Marktwirtschaft und Zentralverwaltungswirtschaft. Sie versucht, durch eine ausgewogene Verteilung von Marktkräften und staatlicher Lenkung die Vorteile beider Systeme zu verbinden, die Nachteile jedoch zu vermeiden.
- In der Sozialen Marktwirtschaft soll die Freiheit des Einzelnen und die Wettbewerbswirtschaft auf der einen Seite mit dem Sozialstaatsgedanken auf der anderen Seite verknüpft werden.
- Um in die Wirtschaft eingreifen zu können, benötigt der Staat Handlungsziele und ein wirkungsvolles Instrumentarium.
- Staatliche Eingriffe lassen sich nach Gegenstand, Marktverträglichkeit und Form unterscheiden.
- Staatliche Eingriffe nach dem Gegenstand sind folgenden Funktionen zuzuordnen:
  - Ordnungsfunktion
  - Steuerungsfunktion
  - Schutzfunktion
  - Ausgleichsfunktion
- Staatliche Eingriffe nach der Marktverträglichkeit lassen sich unterscheiden in
  - marktkonforme Maßnahmen
  - marktkonträre Maßnahmen
- Staatliche Eingriffe nach der Form lassen sich unterscheiden in
  - hoheitliche Maßnahmen
  - fiskalische Maßnahmen

32

Aufgaben zum Üben und Vertiefen

1 Grenzen Sie die Begriffe „Wirtschaftsordnung" und „Wirtschaftsverfassung" voneinander ab!

2 Erläutern Sie, warum Wirtschaftsordnungen notwendig sind!

3 Nennen und erläutern Sie mindestens drei Unterscheidungskriterien für Wirtschaftssysteme!

4 Die „Freie Marktwirtschaft" ist eine Modellvorstellung.

a) Beschreiben Sie die Grundzüge dieses Modells!

b) Nennen Sie Vor- und Nachteile einer Freien Marktwirtschaft!

5 Die „Zentralverwaltungswirtschaft" ist in wesentlichen Punkten in zahlreichen Ländern realisiert worden.

a) Beschreiben Sie die Grundzüge einer Zentralverwaltungswirtschaft!

b) Nennen Sie Vor- und Nachteile einer Zentralverwaltungswirtschaft!

c) Nennen Sie wichtige Ursachen für das wirtschaftliche Versagen von Zentralverwaltungswirtschaften!

6 Die „Soziale Marktwirtschaft" ist in ihren Grundzügen in allen Industrieländern realisiert.

a) Beschreiben Sie die Grundzüge der Sozialen Marktwirtschaft!

b) Beschreiben Sie die Rolle des Staates in der Sozialen Marktwirtschaft!

7 Staatliche Eingriffe in der Sozialen Marktwirtschaft können nach ihrem Gegenstand unterschieden werden.

a) Nennen und erläutern Sie staatliche Eingriffsmöglichkeiten in der Sozialen Marktwirtschaft nach dem Gegenstand der Eingriffe!

b) Nennen Sie für jeden Gegenstand ein Beispiel für einen staatlichen Eingriff in Deutschland!

8 Staatliche Eingriffe in der Sozialen Marktwirtschaft können nach ihrer Marktverträglichkeit unterschieden werden.

a) Wodurch unterscheiden sich marktkonträre von marktkonformen Maßnahmen?

b) Nennen Sie je ein Beispiel für einen marktkonträren und einen marktkonformen staatlichen Eingriff!

9 Staatliche Eingriffe in der Sozialen Marktwirtschaft können in hoheitlicher oder in fiskalischer Form erfolgen.

a) Wodurch unterscheiden sich hoheitliche Eingriffe von fiskalischen Eingriffen?

b) Nennen Sie je ein Beispiel für einen hoheitlichen und für einen fiskalischen Eingriff!

lungen veranlaßt werden könnten, in Höhe der Lohnsubventionen weitere Lohnsteigerungen durchzusetzen, so daß die betrieblichen Kosten nicht in dem investitions- und umstrukturierungsfördernden Maß gesenkt werden. Die Vorschläge für Lohnsubventionen sind deshalb in der Regel mit der Forderung von Lohnbeschränkungsabkommen der Tarifpartner als Voraussetzung für ihre Eignung verbunden. Wegen der Komplexität der Lohnbildung und der Tatsache, daß die Lohnsubventionen die Kosten für den Produktionsfaktor Arbeit unmittelbar senken und so die Begehrlichkeit der Gewerkschaften für zusätzliche Tariflohnerhöhungen direkt herausfordern, sind Lohnbeschränkungsabkommen in diesem Fall als kaum operational und wenig verläßlich anzusehen. Hinzu kommt, daß im Falle des Scheiterns der Anschubwirkungen, die von den Lohnsubventionen erwartet werden, die zeitliche Begrenzung dieser Förderung politisch in Frage gestellt werden könnte. Wenn Lohnsubventionen nicht in glaubhafter Weise zeitlich begrenzt werden, sind falsche Signale für die Investitions- und betrieblichen Umstrukturierungsentscheidungen die Folge. Im ganzen bergen Lohnsubventionen aufgrund ihrer spezifischen Bemessungsgrundlage also besondere Gefahren der Verfehlung des langfristigen Anpassungsziels der Wirtschaftsförderung.

Generell kann die Anschubfinanzierung durch Zahlungen aus Westdeutschland zurückgenommen werden, sobald der Aufschwung in der ostdeutschen Wirtschaft selbsttragend wird. Je entschiedener also am Anfang wirtschaftspolitisch konsequente Maßnahmen ergriffen werden, desto eher wird ein sich lang hinziehender Schrecken ohne Ende vermieden und mit einem zeitlich und im Ausmaß begrenzten Schrecken ein für das ganze Deutschland gutes Ende für die weitere wirtschaftliche Entwicklung erreicht.

Im ganzen wurde die Systemtransformation in Ostdeutschland weitgehend an einer Simultanstrategie ausgerichtet, die ohne umfassende Unterstützung von Westdeutschland nicht möglich gewesen wäre. Entsprechend kann sie kaum beispielgebend für andere Transformationsländer sein.

Allgemein muß im Zentrum jeder Wirtschaftssystemtransformation die Frage stehen, wann die Preise freigegeben werden und die Koordination den Wettbewerbsprozessen auf Märkten überlassen werden kann (*Startzeitpunkte für wettbewerbliche Selbststeuerung*). Voraussetzung für eine Liberalisierung der Märkte ist, daß der gesetzliche Rahmen und eine geeignete institutionelle Basis – z. B. bei der Verwaltung, im Bankwesen und dem Sozialsystem – sowie wettbewerbliche Branchenstrukturen geschaffen sind (*Vorbereitungsaktivitäten einschließlich Privatisierung der Staatsunternehmen*). Auch nach einer teilweisen oder umfassenden Inkraftsetzung der Marktprozesse bleiben allerdings Aufgabenfelder für die Wirtschaftspolitik bestehen (*Dauerbereiche marktwirtschaftlicher Wirtschaftspolitik*). Sie gleichen in den Transformationsstaaten im Prinzip denen in entwickelten Marktwirtschaften, wenn sich auch die Akzente unterscheiden.

4. Aufgaben der Wirtschaftspolitik in Marktwirtschaften

Nachdem es kaum noch real existierende Zentralverwaltungswirtschaften gibt, läßt sich fragen, ob die vorhandenen Marktwirtschaften nicht ohne Staat auskommen könnten. Gedanklich ist eine Marktwirtschaft vorstellbar, in der

33

Quelle: Starting & Lucius

jede organisierte (Staats-)Autorität abgelehnt wird (Laissez-faire-Wirtschaft oder Anarchie). Als praktische Konsequenz ergäbe sich, alle Gesetze und sonstigen Regierungsvorschriften – also den Ordnungsrahmen – abzuschaffen sowie sämtliche Aktivitäten heutiger Wohlfahrtsstaaten zu unterbinden. Gegen eine rigorose Laissez-faire-Lösung spricht, daß dann alle ungedämpften „Nachteile des Marktes" akzeptiert werden müssen, wie vermachtete Märkte, ungleichmäßige Einkommensverteilungen sowie überhaupt das rohe Dominieren der ökonomisch Starken auf Kosten der Schwachen (Wirtschafts-Darwinismus). Außerdem besteht wegen des Fehlens staatlicher Autoritäten die Gefahr, daß es an der Versorgung mit öffentlichen Gütern wie der persönlichen Sicherheit mangelt. Viele Individuen werden dann umfangreiche Mittel aufwenden, einerseits, um andere zu berauben, und andererseits, um sich selbst gegen Raub zu schützen. Die dadurch bedingte Mittelverschwendung werden sie als verständige Menschen bald einsehen und zumindest einen staatlich gewährleisteten Schutz von Personen und ganz allgemein einen staatlichen Ordnungsrahmen für die wettbewerbliche Selbststeuerung schaffen.

Als allgemeinen **Ordnungsrahmen für die Marktwirtschaft** lassen sich „konstituierende Prinzipien der Wettbewerbsordnung" entwickeln, die sich z. B. nach Walter Eucken beziehen müßten auf:

1. ein funktionsfähiges Geldwesen,
2. offene Märkte, um den Wettbewerb vor Beschränkungen zu schützen,
3. die Sicherung von Privateigentum,
4. Vertragsfreiheit,
5. volle persönliche Haftung und
6. eine möglichst weitgehende Konstanz der Wirtschaftspolitik, um die Entscheidungen privater Wirtschaftseinheiten im Wettbewerb nicht durch unkalkulierbare Eingriffe des Staates zu beeinträchtigen.

Vom Wettbewerb innerhalb eines solchen staatlichen Ordnungsrahmens läßt sich erwarten, daß folgende Aufgaben – auch **Wettbewerbsfunktionen** genannt – erfüllt werden. Es geht zunächst um *klassisch-politische Wettbewerbsfunktionen*, die sich auf die Verhinderung von dominierender Macht beziehen. Dabei handelt es sich einerseits um die Begrenzung staatlicher Macht gegenüber Privaten. Das war vor allem in Zeiten absolutistischer Staatsformen ein zentrales Thema, bleibt aber auch heute in entwickelten Demokratien bedeutsam. Andererseits hat Wettbewerb die erwünschte Auswirkung, daß die Wirtschaftsmacht Privater ständig einer Kontrolle unterworfen wird.

Zu diesen klassisch-politischen Wettbewerbsfunktionen kommen drei statische und zwei dynamische Wettbewerbsfunktionen hinzu. Die *statischen Wettbewerbsfunktionen* beziehen sich erstens auf die Zusammensetzung des erzeugten Güterangebots, das bedarfsbezogen nach den Bedürfnissen der Nachfrager ausgerichtet wird, und zweitens auf die Lenkung der Produktionsfaktoren in die produktivste Verwendung. Drittens erfolgt eine Einkommensverteilung, die sich nach der Leistung für den Markt im Sinne einer Überwindung der Güterknappheiten zwischen Angebot und Nachfrage richtet. Diese reine Orientierung an der

Aufgaben des Wettbewerbs im Rahmen marktwirtschaftlicher Selbststeuerung
Klassisch-politische Wettbewerbsfunktionen
1. Begrenzung staatlicher Macht gegenüber Privaten
2. Kontrolle privater Wirtschaftsmacht
Statische Wettbewerbsfunktionen
3. Zusammensetzung des Güterangebots nach Konsumentenbedürfnissen
4. Optimale Allokation der Produktionsfaktoren
5. Marktleistungsbedingte Einkommensverteilung
Dynamische Wettbewerbsfunktionen
6. Innovationen bei Produkten und Produktionsverfahren
7. Imitationen und sonstige Anpassungen an gesamtwirtschaftliche Datenveränderungen

Marktleistung läßt andere Prinzipien der Einkommensverteilung, wie eine Differenzierung nach der Dringlichkeit von Bedürfnissen oder nach mühevollen Anstrengungen einzelner Individuen oder die Gleichheit pro Kopf, unberücksichtigt.

Außerdem gehen vom Wettbewerb Anreize aus, die als *dynamische Wettbewerbsfunktionen* zum einen Innovationen (d. h. verbessernde Ersteinführungen) bei Produkten sowie bei Produktionsverfahren stimulieren. Zum anderen fördert der Wettbewerb Imitationen (d. h. nachziehende Ausbreitungen von Verbesserungen), also eine möglichst schnelle Ausdehnung der Innovationen über die gesamte Wirtschaft zum Vorteil der Verbraucher und Anpassungen an sonstige Rahmenänderungen.

Ein wirtschaftswissenschaftlich häufig gebrauchter Begriff ist in diesem Zusammenhang die **Allokationseffizienz**. Um ihn zu erläutern, ist es zweckmäßig, sich die Volkswirtschaft als eine Riesenunternehmung vorzustellen, in der Produktionsfaktoren eingesetzt werden (Input), um Güter letztlich für Verbrauchszwecke herzustellen (Output). Unter Allokationseffizienz läßt sich dann die Lenkung der Produktionsfaktoren in die produktivste Verwendung (Input-Optimierung) und gleichzeitig die Zusammensetzung des Güterangebots entsprechend den Nachfragerbedürfnissen (Output-Optimierung) sowie zusätzlich die Erfüllung der dynamischen Wettbewerbsfunktionen, nämlich die Verwirklichung von Innovationen und Imitationen, ansehen.

Einer so verstandenen Allokationseffizienz läßt sich die Distribution – vor allem im Sinne der Verteilung von Einkommen und Gütern – gegenüberstellen. Vereinfacht ausgedrückt geht es bei der Allokationseffizienz im Grunde darum,

den „volkswirtschaftlichen Kuchen" so groß und nutzenwirksam wie möglich zu machen, während die Distribution die Verteilung dieses Knchens zum Gegenstand hat.

Wenn sich auch zeigen läßt, daß zur Verwirklichung des Oberziels Wohlstandsmaximierung die wettbewerbliche Selbststeuerung als primäres Regelungssystem besonders leistungsfähig ist, bleibt doch eine ergänzende Wirtschaftspolitik als sekundäre Einflußnahme notwendig. Die im Rahmen einer Marktwirtschaft verfolgten wirtschaftspolitischen Ziele lassen sich in drei Hauptgruppen sowie eine nachrangige Gruppe gliedern.

Zunächst geht es um eine Wirtschaftspolitik, in der die Selbststeuerungseffizienz durch Wettbewerb gesichert oder in Teilbereichen ergänzt wird (*Allokationsziele*). Hier ist erstens daran zu denken, daß der Wettbewerb vom Staat vor Vermachtungen geschützt werden muß und gegebenenfalls zu fördern ist (Wettbewerbsschutz und -förderung).

Zweitens ist es seit den klassischen Wirtschaftswissenschaftlern, wie Adam Smith, unbestritten, daß sogenannte „öffentliche Güter" nicht ohne weiteres im Wettbewerb privater Anbieter hinreichend erzeugt werden. Ein Beispiel hierfür ist die innere und äußere Sicherheit, die – einmal produziert – im Prinzip allen Bürgern, die in einem bestimmten Gebiet wohnen, zugute kommt, ohne daß der Produzent die Nutzung bis zur Bezahlung eines Entgelts zurückhalten kann. Dieses fehlende Ausschlußprinzip einzelner von der Nutzung nach der Produktion zwingt den Staat zu besonderer Wirtschaftsaktivität (staatliche Versorgung mit „öffentlichen Gütern").

Drittens fehlt es an Selbststeuerungseffizienz, wenn z. B. eine Unternehmung schädliche Abwässer oder Abgase an die Umwelt abgibt, ohne diese Schädigung in den privaten Wirtschaftsrechnungen zu berücksichtigen. Solche Unterschiede zwischen privat beachteten Kosten und Erträgen und den gesellschaftlichen Gesamtkosten und -erträgen werden auch als „externe Effekte" bezeichnet. Vor allem im Bereich des Umweltschutzes ist insofern zur Verbesserung der Selbststeuerungseffizienz eine besondere staatliche Rahmensetzung notwendig (Umweltschutzpolitik).

Bei einer weiteren Gruppe von Zielen der Wirtschaftspolitik geht es um Verteilungskorrekturen der wettbewerblichen Ergebnisse nach dem Marktleistungsprinzip (*Distributionsziele*). Hierbei handelt es sich erstens um Fragen der Einkommens- und Vermögensangleichung nach Bedürfniskriterien, und zwar möglichst ohne die Marktleistungsmotivationen zu beeinträchtigen. Zweitens sind hier Förderungen bestimmter Wirtschaftszweige oder Gebiete im Inland zu nennen. Drittens handelt es sich um die Wohlstandsangleichung für Entwicklungsländer, die ein zunehmendes Problem der Menschheit geworden ist.

Darüber hinaus wird wirtschaftspolitisch versucht, die bei wettbewerblicher Selbststeuerung zu beobachtenden starken Ausschläge in der Wirtschaftsaktivität zu glätten, so daß die Ziele gesamtwirtschaftliche Stabilität und Wirtschaftswachstum besser erreicht werden. Im einzelnen geht es hierbei um die Verwirklichung von Vollbeschäftigung, Preisniveaustabilität, außenwirtschaftlichem

Ziele der Wirtschaftspolitik in entwickelten Marktwirtschaften	
Wohlstandsmaximierung	(als Oberziel)
durch	
wettbewerbliche Selbststeuerung mit staatlichem Ordnungsrahmen	(als primäres Regelungssystem)
und	
ergänzende Wirtschaftspolitik zur Verwirklichung von:	(als sekundäre Einflußnahme)
I. Allokationszielen:	1. Wettbewerbsschutz und -förderung 2. Staatliche Versorgung mit „öffentlichen Gütern" 3. Umweltschutz
II. Distributionszielen: (Verteilungskorrekturen des reinen Marktleistungsprinzips, und zwar möglichst ohne Marktleistungsmotivationen zu beeinträchtigen)	1. Einkommens- und Vermögensangleichung (nach Bedürfniskriterien) 2. Förderung bestimmter Wirtschaftszweige oder -gebiete im Inland 3. Wohlstandsangleichung für Entwicklungsländer
III. Stabilitäts- und Wachstumszielen:	1. Vollbeschäftigung 2. Preisniveaustabilität 3. Außenwirtschaftliches Gleichgewicht 4. Quantitatives/qualitatives Wirtschaftswachstum
IV. nachrangig gelegentlich verfolgten Zielen wie:	1. Veränderung privater Konsumgewohnheiten (z. B. Alkohol- und Nikotineinschränkungen) 2. Veränderung der Bevölkerungsgröße oder -struktur (z. B. Festlegung von Einwanderungsquoten für Ausländer)

Abb. 15

Gleichgewicht sowie quantitativem und qualitativem Wirtschaftswachstum (*Stabilitäts- und Wachstumsziele*).

Schließlich werden nachrangig gelegentlich noch besondere Ziele der Wirtschaftspolitik verfolgt. Beispielsweise wird teils die Veränderung privater Konsumgewohnheiten angestrebt, wie die Verhinderung übermäßigen Alkohol- und Nikotingenusses. Auch die Veränderung von Bevölkerungsgröße oder -struktur kann Gegenstand der Wirtschaftspolitik sein, z. B. wenn Einwanderungsquoten für Ausländer festgelegt werden.

Generell werden die Ziele der Wirtschaftspolitik von den Trägern der Wirtschaftspolitik bestimmt. Dabei ist bedeutsam, daß durch die Verfolgung von besonderen Zielen nicht die wettbewerbliche Selbststeuerung als primäres Regelungssystem in ihrer Leistungsfähigkeit beeinträchtigt werden darf. Ein Beispiel dafür, daß die wirtschaftspolitischen Ziele in einer Marktwirtschaft nicht beliebig festgelegt und verfolgt werden können, ist der – später vertieft behandelte – Sachverhalt, daß eine durch hohe Steuern herbeigeführte Angleichung der Einkommen die Leistungsanreize im Wettbewerb so lähmen kann, daß die marktwirtschaftliche Selbststeuerung als solche gefährdet wird.

Formal ist im Rahmen der „Welfare Economics" versucht worden, von einem **obersten Ziel Wohlfahrt** alle anderen Ziele als Unterziele, die wieder verschiedenen Ebenen in einer **Zielhierarchie** angehören können, abzuleiten. Ein solcher gedanklich naheliegender Ansatz läßt sich jedoch nicht mit konkretem Inhalt füllen, weil dazu unser Kenntnisstand von den komplexen Wirkungszusammenhängen, die je nach wirtschaftlicher Ausgangslage und zum Einsatz kommenden Instrumenten anders sind, bisher nicht ausreicht und wohl nie ausreichen wird.

Ähnlich wenig brauchbar für die Bewältigung praktischer wirtschaftspolitischer Probleme ist eine ausschließliche Orientierung an **Zielen mit Idealcharakter** wie Freiheit, Frieden, Gerechtigkeit, Sicherheit und Wohlstand. In der Politik werden diese Begriffe zwar häufig benutzt, weil sie generell mit positiver Wertung verbunden und inhaltlich so vage sind, daß konkrete Interessengegensätze damit verdeckt bleiben, so daß der politische Konsens auf dieser Abstraktionsebene verhältnismäßig leicht erreicht wird. Für die Wirtschaftspolitik unmittelbar gehaltvoll werden die Oberbegriffe erst, wenn statt der vielfältigen Interpretationen, die sie erfahren haben, daraus operationale Ziele entwickelt werden, deren jeweiliger Zielerreichungsgrad (durch Zielindikatoren) möglichst konkret festgestellt werden kann.

Einen Überblick über direkt verfolgte Ziele der Wirtschaftspolitik, die oben bereits behandelt sind und für entwickelte Marktwirtschaften wie die der BR Deutschland typisch sind, gibt Abb. 15. Politisch treten in der Regel die Ziele in den Brennpunkt des aktuellen Interesses, bei denen die Diskrepanzen zwischen den jeweiligen wirtschaftlichen Lagen und den erwünschten Zielvorstellungen als besonders drückend empfunden werden. Insofern existiert kein vollständiger und im Sinne einer Rangfolge geordneter Katalog aller angestrebten Ziele.

Im nächsten Hauptkapitel wird vor allem die wettbewerbliche Selbststeuerung in der Marktwirtschaft vertieft erörtert. Außerdem sind zur Unterstützung der wettbewerblichen Selbststeuerungseffizienz als besondere Bereiche staatlicher Politik in eigenen Abschnitten die Wettbewerbspolitik sowie die ergänzend notwendige staatliche Versorgung mit öffentlichen Gütern und die neuerdings hinzugekommene Umweltschutzpolitik behandelt. Gegenstand der zwei weiteren Hauptkapitel des Buches sind einerseits die Probleme von Korrekturen der wettbewerblichen Verteilung bei Einkommen und Vermögen sowie andererseits die Diskussion einer Wirtschaftspolitik zur Verwirklichung gesamtwirtschaftlicher Stabilität und geeigneten Wirtschaftswachstums.

IV. Rahmenbedingungen des Wirtschaftsprozesses

Bevor wir uns im nächsten Hauptteil auf Probleme der Marktwirtschaft, wie sie in den westlichen Industriestaaten dominiert, konzentrieren, sollen als Abschluß der bisherigen Überlegungen die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen oder Daten, wie sie für jede Volkswirtschaft maßgeblich sind, gesammelt werden.

„Gesamtwirtschaftliche Daten" *sind Größen, die einerseits für den Wirtschaftsablauf maßgeblich sind, andererseits von den Wirtschaftsprozessen selbst nicht unmittelbar beeinflußt werden.*

(Mittelbare Rückwirkungen des Wirtschaftsprozesses auf die gesamtwirtschaftlichen Daten sind allerdings möglich, was anschließend noch erörtert werden soll. – Außerdem darf nicht verkannt werden, daß die Wirtschaftspolitik vor diesen Daten keineswegs haltmacht, sondern sie wirkt oft gerade dadurch, daß sie diese Daten verändert.)

Gesamtwirtschaftliche Daten sind:

1. die *Bedürfnisse* der einzelnen Haushalte (z.B. nach Nahrung, Kleidung, Wohnung, Bildung usw.);
2. die *Produktionsfaktoren* Arbeit, Boden und Kapital mit ihren jeweiligen quantitativen und qualitativen Komponenten;
3. das *technisch-organisatorische Wissen,* das einer Volkswirtschaft zur Verfügung steht;
4. die *Rechts- und Sozialordnung,* innerhalb deren sich die Wirtschaftsprozesse abspielen, wobei der Entscheidung für ein bestimmtes Wirtschaftssystem besondere Bedeutung zukommt.

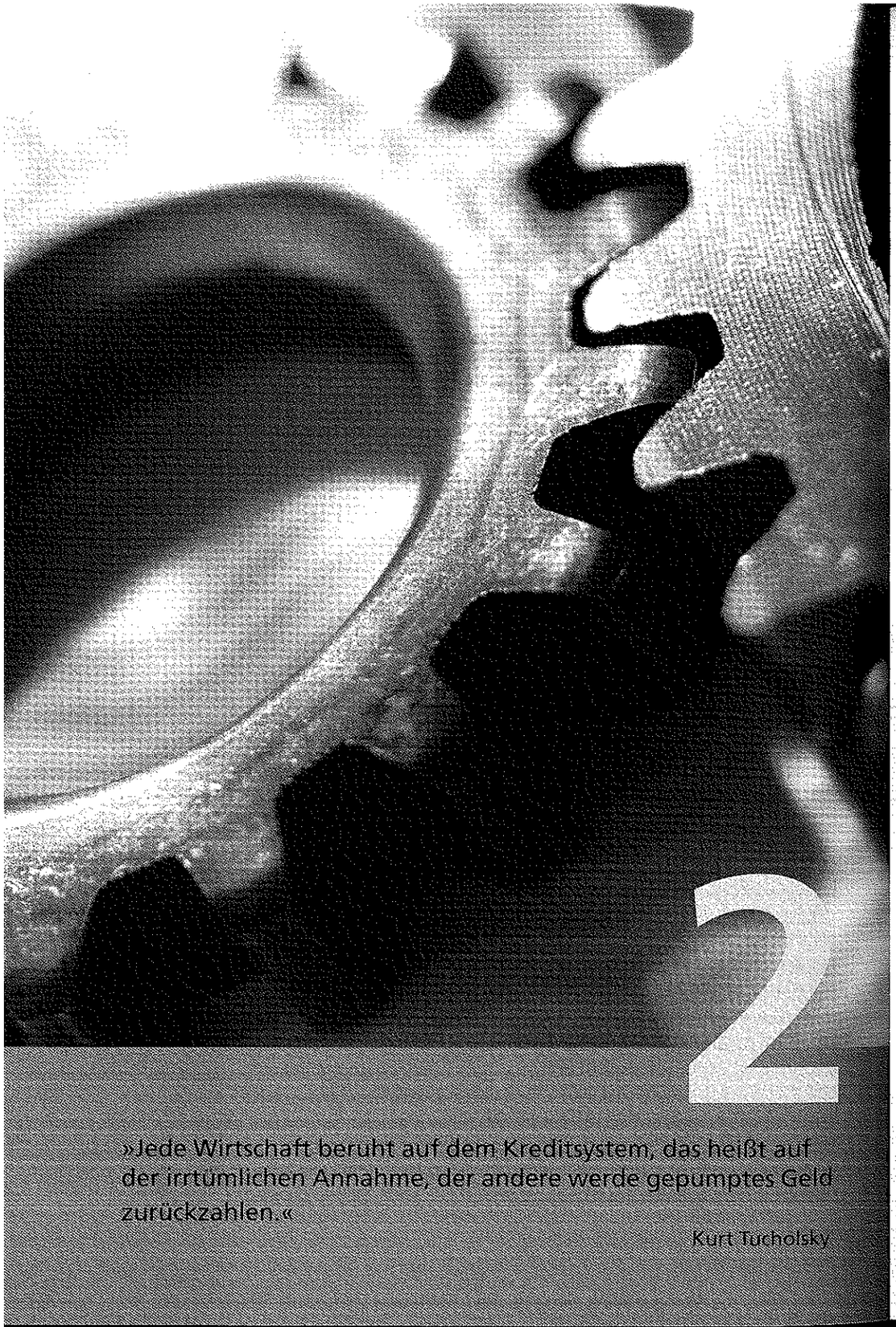
Wenn diese gesamtwirtschaftlichen Daten auch als exogene (d.h. vorgegebene) Bedingungen des Wirtschaftsprozesses angesehen werden können und deshalb von der Volkswirtschaftslehre kaum erklärt werden, ruft der Wirtschaftsablauf mittelbar doch durchaus Datenänderungen auch bei diesen Größen hervor. Erinnert sei an den wichtigen Bezug, den eine vermehrte Produktion von Produktionsgütern (Realkapital) für die Verschiebung der gesamtwirtschaftlichen Kapazitätslinie hat. Sicherlich hat der Wirtschaftsprozeß auch einen gewissen Einfluß auf die Bevölkerungsentwicklung und außerdem auf die Bildungsmöglichkeiten und -neigungen. Damit wirkt er auf den Produktionsfaktor Arbeit ein. Diese Liste ließe sich leicht fortsetzen.

Was sich hier zeigt, ist die Interdependenz aller Größen, d.h. deren wechselseitige Abhängigkeit, die es so schwer macht, die Kausalzusammenhänge zu analysieren. Angesichts dieser **generellen Interdependenz aller Größen** ist es eher eine Konvention als eine für die Forschung verbindliche Vorschrift, daß die Volkswirtschaftslehre den Ablauf der wirtschaftlichen Prozesse in erster Linie jeweils für bestimmte Konstellationen eines solchen gegebenen gesamtwirtschaftlichen Datenkranzes untersucht.

36

Verständnisfragen zu Kapitel B

1. a) Inwiefern sind „Arbeit" und „Boden" primäre Produktionsfaktoren, und warum ist „Kapital" ein sekundärer Produktionsfaktor?
   b) Wann wäre die Aussage berechtigt, daß eine Wirtschaft zuwenig in maschinelle Anlagen und zuviel bei den Menschen investiert?
2. a) Erläutern Sie anhand der gesamtwirtschaftlichen Produktionsfunktion, welche Unterschiede sich ergeben, wenn volkswirtschaftlich das ökonomische Prinzip im Sinne des Maximumprinzips, des Minimumprinzips oder des generellen Extremumprinzips verfolgt wird.
   b) Welche Produktionsfaktoren sind als Ansatzpunkte zur Förderung gesamtwirtschaftlichen Wachstums besonders geeignet?
3. a) Wie werden das „extensive" und das „intensive" Wachstum einer Volkswirtschaft durch die Beschäftigung zusätzlicher Gastarbeiter (unter sonst gleichen Umständen) beeinflußt?
   b) Wann müssen bei einer ständig sinkenden Bevölkerungszahl die durchschnittlichen Ansprüche an das Sozialprodukt (Pro-Kopf-Sozialprodukt) zurückgehen?
4. a) Der Realkapitalstock in einer vollbeschäftigten und effizient produzierenden Volkswirtschaft wird erhöht. Welche Folgen ergeben sich für den Konsum in der gleichen Periode?
   b) Inwieweit steht eine Volkswirtschaft mit unbeschäftigten oder nicht effizient eingesetzten Produktionsfaktoren den gleichen Problemen gegenüber?
5. Wie können in einer Volkswirtschaft zunächst außerhalb der „gesamtwirtschaftlichen Kapazitätslinie" liegende Gütermengen auf Dauer doch produziert werden?
6. Begründen Sie, daß eine exakte Vorgabe von Wachstumsraten des Sozialprodukts als verbindliches Ziel der Wirtschaftspolitik mit einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung nicht vereinbar ist.
7. Wodurch werden die zunehmenden Opportunitätskosten in einer Volkswirtschaft bei fortgesetzter Ausdehnung der Produktion eines Gutes verursacht (was bedingt also die konkave Krümmung der „gesamtwirtschaftlichen Kapazitätslinie")?
8. a) Welche Rolle spielen Pläne
   – in Marktwirtschaften und
   – in Zentralverwaltungswirtschaften?
   b) Welche Umstände haben in der Realität Abweichungen von den beiden Idealtypen veranlaßt?
9. a) Erläutern Sie systemtypische Mängel von
   – zentralverwaltungswirtschaftlich geprägten Wirtschaftsordnungen,
   – marktwirtschaftlich geprägten Wirtschaftsordnungen.
   b) Diskutieren Sie wirtschaftliche Hauptprobleme der ostdeutschen Bundesländer beim Übergang von zentralverwaltungswirtschaftlich geprägten Strukturen zu einer Marktwirtschaft.
10. Um systemtypischen Mängeln in der Zentralverwaltungswirtschaft zu begegnen, wurde in der früheren DDR im Jahre 1963 die Hauptkennziffer „Differenz zwischen Ist-Bruttoproduktion und Soll-Bruttoproduktion (Naturalerfolg)" durch die Hauptkennziffer „Differenz zwischen Ist-Gewinn und Soll-Gewinn (wertmäßiger Erfolg)" ersetzt.
    a) Welche Überlegungen sprachen für eine solche Reform?
    b) Zeigen Sie den Unterschied zwischen der Hauptkennziffer „wertmäßiger Erfolg" in Zentralverwaltungswirtschaften und den in Marktwirtschaften für den Erfolg maßgeblichen Unternehmergewinnen, und machen Sie die dabei zum Ausdruck kommende Rolle des Staates deutlich.



2

»Jede Wirtschaft beruht auf dem Kreditsystem, das heißt auf der irrtümlichen Annahme, der andere werde gepumptes Geld zurückzahlen.«

Kurt Tucholsky

Im Großen und Ganzen – Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung

Das Gesicht des Kanzlers verfärbte sich dunkel, während er den Mann im Publikum fixierte, der diese Frage gestellt hatte. Die Erregung, in der sich der Kanzler befand, ließ die Zuschauer in dem Fernsehstudio, von dem aus die Sendung live übertragen wurde, erstarren. Es herrschte vollkommene Stille. Der Mann hatte sich als evangelischer Pfarrer vorgestellt und gefragt, ob die Verschuldung des Staates nicht eine unzumutbare Belastung für nachfolgende Generationen bilde.

»Verbindlichkeiten», sagte der Kanzler jetzt laut und deutlich, »das sind Verbindlichkeiten.« Er hob den Arm und zeigte auf den Fragenden, dessen selbstgefälliges Lächeln schwand. »Ihnen als Geistlicher sollte bewusst sein, dass Verbindlichkeiten etwas anderes darstellen als Schulden. Wo Verbindlichkeiten sind, da sind auch Forderungen, und zwar in gleicher Höhe. Diese Forderungen stammen von Millionen privater Haushalte, die sich das Geld vom Mund abgespart haben, um es dem Staat – und übrigens auch den Unternehmen – kreditweise zu überlassen, damit dieser investieren kann. Sparen ist gleich Investieren«, donnerte der Kanzler. »Und investieren heißt, neue Produktionskapazitäten und Arbeitsplätze schaffen für die Zukunft unserer Kinder.« Der Kanzler hielt inne, bevor er sich dem Publikum zuwandte. »Es handelt sich hier um ökonomische Zusammenhänge, deren Kenntnis zur geistigen Grundausstattung jedes mündigen Bürgers gehören sollte.« Der Kanzler seufzte, nahm eine Prise Schnupftabak und griff nach einer Mentholzigarette. Der Mann auf der Zuschauerbank senkte den Blick und setzte sich.

Die Szene begab sich Ende der 1970er-Jahre, als die Staatsschulden – pardon: Verbindlichkeiten – einen noch nie da gewesenen Höchststand erreicht hatten. Bundeskanzler Helmut Schmidt galt damals (wie auch heute noch) als Weltökonom, dessen Kompetenz in Wirtschaftsfragen über jeden Zweifel erhaben war. Dieses Image dürfte unter anderem darauf zurückzuführen sein, dass »der Kanzler« die in jeder Volkswirtschaft gültigen Beziehungen zwischen den zentralen ökonomischen Größen erkannt hatte und mit diesem Wissen meisterhaft zu argumentieren verstand. Die Ausführungen dieses Kapitels machen die Leser mit eben jenen Gesetzmäßigkeiten von Volkswirtschaften vertraut. Sie bilden den Kern der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.

1 Die Gesamtrechnung bitte

Bevor ein Arzt mit seiner Therapie beginnt, wird er die aufgetretenen Symptome erfassen und eine Diagnose stellen. Ebenso verfährt die Ökonomie. Das hierzu notwendige Datenmaterial liefert die *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR)*. Sie stellt die in einer Volkswirtschaft abgelaufenen Wirtschaftsprozesse systematisch dar. In Deutschland ist für diese – wie man sich vorstellen kann mühselige – Arbeit das Statistische Bundesamt in Wiesbaden zuständig. Hunderte Volks- und Betriebswirte, Mathematiker, Informatiker etc. sind hier Tag für Tag damit beschäftigt, gesamtwirtschaftliche Größen wie die Höhe der nationalen Produktion, des Konsums, der Investitionen, die Verteilung des Einkommens oder die Vermögensverhältnisse zu messen. Dabei ist von der Europäischen Union genau vorgeschrieben, wie die Zahlen zu berechnen sind und welche Daten veröffentlicht werden müssen. Das geschieht, um internationale Vergleichbarkeit zu erreichen. So werden beispielsweise die Gesamtrechnungen der EU-Mitglieder herangezogen, um die Beiträge zum Haushalt der Union – die EU-Eigenmittel – festzulegen.

Die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung ist praktisch die Buchhaltung der Volkswirtschaft

Sämtliche wirtschaftliche Beziehungen im Einzelnen zu erfassen und überschaubar darzustellen, ist schlicht unmöglich. In der *Kreislaufanalyse* werden deshalb Sektoren gebildet und die zwischen diesen fließenden Geld- und Güterströme betrachtet (siehe Schaubild 2.1 auf Seite 44). Der Einfachheit halber kann man dabei annehmen, es gäbe nur private Haushalte auf der einen Seite und Unternehmungen auf der anderen (siehe Kapitel 1). Nun wollen wir zusätzlich berücksichtigen, dass die Haushalte ihr Einkommen (im Beispiel 100) nicht ausschließlich für den Konsum ausgeben, sondern dass sie auch *sparen*. Da durch Sparen Nachfrage entfällt, können die Unternehmer nicht ihre gesamte Produktion absetzen. Den nicht an die Haushalte verkauften Teil der Produktion bezeichnet man als *Investition*. Die nicht abgesetzten Güter können auf Lager genommen werden (Lagerinvestition) oder sie dienen der Vergrößerung oder Erhaltung des Kapitalstocks (Anlageinvestition).

Ersparnis und Investition erhöhen das Volksvermögen (siehe Seite 51)

Gesamtwirtschaftliche Identität für eine geschlossene Volkswirtschaft

Damit gilt in einer »geschlossenen« Volkswirtschaft (die also keine Beziehungen zum Ausland unterhält) für eine abgelaufene Periode immer, dass die gesamtwirtschaftliche Ersparnis der gesamtwirtschaftlichen Investition gleich ist.

Formale Herleitung

Man kann diese gesamtwirtschaftliche Identität für eine geschlossene Volkswirtschaft auch formal wie folgt ableiten. Zentral ist dabei die Erkenntnis, dass bei der Produktion von Konsum- und Investitionsgütern immer in gleicher Höhe Einkommen entsteht, das seinerseits für Konsumgüter verausgabt oder gespart wird. Bezeichnet man die Produktion und das Einkommen mit Y, den Konsum mit C, die Investitionen mit I und die Ersparnis mit S, so gilt:

(1) $Y = C + I$ (Güterseite der Produktion)

und

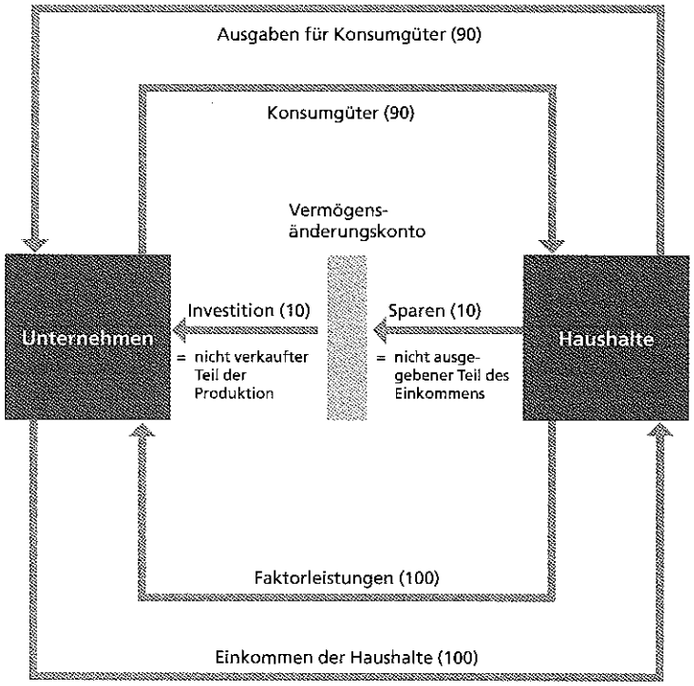
(2) $Y = C + S$ (Einkommensseite der Produktion)

Gleichsetzen von (1) und (2) ergibt unmittelbar, dass gilt:

(3) $S = I$ (gesamtwirtschaftliche Identität für eine geschlossene Volkswirtschaft)

Die Kreislaufanalyse ist keine Theorie. Sie erklärt nicht, sondern dokumentiert rückblickend (ex post), wie groß die betrachteten Ströme im abgelaufenen Jahr, Quartal, Monat gewesen sind. Mehr nicht. Allerdings bildet die Kreislaufanalyse damit das Fundament für die Erkläruug gesamtwirtschaftlicher Vorgänge. So können wir anhand des Wirtschaftskreislaufs bereits erkennen, wie es in einer Volkswirtschaft zu einem *Ungleichgewicht* kommen kann: Denkbar ist zum Beispiel, dass die Haushalte im Vorhinein (ex ante) weniger Konsum planen, als die Unternehmen an sie verkaufen wollen. Die *geplante* Ersparnis ist dann größer als die *geplante* Investition und die Unternehmen werden zu unfreiwilligen (*ungeplanten*) Iuvestitionen gezwungen, das heißt sie müssen Produkte auf Lager nehmen. In der uächsten Periode werden sie deshalb von vornherein weniger produzieren: Es kommt zu einer konjunkturellen Abwärtsbewegung.

Schaubild 2.1: Der Wirtschaftskreislauf mit Spartätigkeit



In der Realität sind auch der Staat und das Ausland Teilnehmer des Wirtschaftsgeschehens. Eine beachtliche Rolle spielen außerdem private Organisationen ohne Erwerbszweck – so genannte Non-Profit-Organisationen – wie Kirchen, Stiftungen, Vereine etc. Bei den Unternehmen kann man zwischen Einzelunternehmen und Gesellschaftsunternehmen unterscheiden. Letztere umfassen Personengesellschaften (etwa OHG) und Kapitalgesellschaften (AG, GmbH etc.). In der VGR erfolgt eine Trennung in nichtfinanzielle und finanzielle Gesellschaftsunternehmen (Banken, Versicherungen u. Ä.).

Leistung zählt – das Bruttoinlandsprodukt als Gradmesser

2

Als Maß für die wirtschaftliche Leistung einer Nation gilt das *Bruttoinlandsprodukt (BIP)*. Darunter versteht man den Wert aller in einem Zeitraum (z.B. ein Jahr) innerhalb der Landesgrenzen erzeugten Endprodukte. Das Bruttoinlandsprodukt wird berechnet, indem man zunächst die *Produktionswerte* der einzelnen Wirtschaftsbereiche addiert und davon die *Vorleistungen* – das sind die im Produktionsprozess weiterverarbeiteten Güter – subtrahiert (siehe Seite 21 und Schaubild 2.2). Die so erhaltene Bruttowertschöpfung muss noch bereinigt werden, indem bestimmte Finanz-Serviceleistungen abgezogen werden. Da die Wertschöpfung die so genannten Gütersteuern (wie die Mehrwert- oder die Mineralölsteuer) noch nicht enthält, müssen diese hinzugezählt werden. Andererseits sind die empfangenen Subventionen abzuziehen, um letztlich das Bruttoinlandsprodukt zu erhalten. In Deutschland hat der Dienstleistungsbereich mit über 69 Prozent den weitaus größten Anteil an der Bruttowertschöpfung (Jahr 2007). Dabei entfällt allein auf den Finanzsektor und verwandte Felder wie die Unternehmensberatung beinahe die Hälfte des Dienstleistungsangebots. Der zweite große Wirtschaftsbereich neben den Dienstleistungen ist mit 30 Prozent das produzierende Gewerbe, einschließlich des Baugewerbes. Der dritte Sektor, die Land- und Forstwirtschaft sowie die Fischerei, spielt mit 1 Prozent fast gar keine Rolle mehr.

Entstehung des Bruttoinlandsprodukts

Das Bruttoinlandsprodukt wird für ganz bestimmte Zwecke verwendet. Dabei entspricht der Wert der tatsächlichen Produktion der *volkswirtschaftlichen Gesamtnachfrage* – also der Summe aus privatem Konsum, Staatskonsum, privaten und staatlichen Investitionen sowie dem Außenbeitrag. Der *Staatskonsum* umfasst sämtliche vom Staat bereitgestellten Dienstleistungen (wie Sicherheit oder Schulbildung). Eigentlich müsste man deren Wert bestimmen und als Vorleistung beim privaten Sektor, der diese Leistungen ja in Anspruch nimmt, absetzen. Da es für das Angebot des Staates aber keinen Markt und deshalb auch keine Marktpreise gibt, nimmt man einfach an, der Staat würde seine Dienstleistungen selbst verbrauchen. Der *Außenbeitrag zum BIP* ist der Saldo aus Ex- und Importen von Waren und Dienstleistungen (wie etwa Fremdenverkehr).

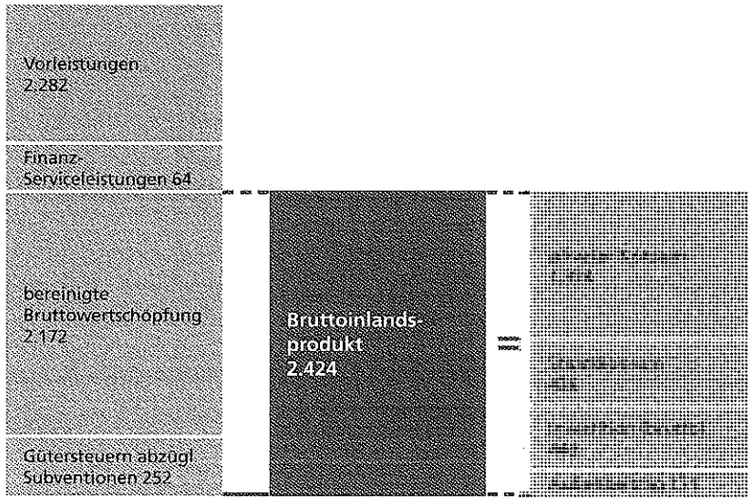
Verwendung des Bruttoinlandsprodukts

Zugegebenermaßen ist die Materie ziemlich trocken – aber sie ist wichtig. Und wenn wir jetzt schon dabei sind, sollten wir die Geschichte auch halbwegs zu Ende bringen: Der Begriff *Bruttoinlandsprodukt* kommt daher, dass darin die Bruttoinvestitionen enthalten sind. Sie

umfassen auch die Ausgaben für den Ersatz alter Anlagen, die ja einem gewissen Verschleiß (*Abschreibungen*) unterliegen. Man muss sich außerdem darüber im Klaren sein, ob vom nominalen oder realen Bruttoinlandsprodukt die Rede ist. *Nominal* heißt, dass die mit den Verkaufspreisen bewerteten Endprodukte zusammengezählt werden. Wenn sich die Preise verdoppeln, dann verdoppelt sich das nominale Bruttoinlandsprodukt. Das *reale* Bruttoinlandsprodukt misst hingegen nur die Menge der Produktion, sozusagen den Güterberg. Man spricht auch vom *Realeinkommen*.

Siehe hierzu auch Seite 65

Schaubild 2.2: Entstehung und Verwendung des Bruttoinlandsprodukts (Zahlenangaben für Deutschland im Jahr 2007, in Mrd. Euro)



Das Bruttoinlandsprodukt ist *kein* geeigneter *Wohlstandsindikator*:

- Es werden nnr die offiziell, das heißt die am Markt gehandelten Güter einbezogen (einschließlich der Konsumansgaben des Staates). Leistungen der so genannten Schattenwirtschaft wie die Nachbarschaftshilfe beim Hausbau oder die Schwarzarbeit werden nicht erfasst.
- Dementsprechend findet anch die Arbeit in den privaten Haushalten (die »Haushaltsproduktion«) keine Berücksichtigung. Oder anders: Ein Mann, der seine Haushälterin heiratet, vermindert das Bruttoinlandsprodukt.
- Negative Effekte, die bei der Prodnktion entstehen, wie Umweltschäden oder arbeitsbedingte Krankheiten, werden nicht in die Berechnung des Bruttoinlandsprodukts einbezogen. Die Produktion von Vernichtungswaffen wird genauso behandelt wie die lebensrettender Arzneimittel.

»Und jetzt wird wieder in die Hände gespuckt, wir steigern das Bruttosozialprodukt« 3

Als die Popgruppe »Geier Sturzflug« diesen Ohrwurm herausbrachte, konnte sie nicht wissen, dass das Bruttosozialprodukt (BSP) sechzehn Jahre später (1999) in *Bruttonationaleinkommen (BNE)* umbenannt werden würde. Worin besteht der Unterschied zwischen dem Bruttonationaleinkommen und dem als wesentlich wichtigeres Maß für die wirtschaftliche Leistung eines Landes erachteten Bruttoinlandsprodukt?

Das Bruttonationaleinkommen misst den Güterberg, der von inländischen Produktionsfaktoren erzeugt wnrde, auch wenn die Herstellung im Ausland erfolgte. Man spricht deshalb bisweilen vom »Inländerprodukt«. Dagegen umfasst das Bruttoinlandsprodukt die innerhalb der Landesgrenzen erbrachte Wirtschaftsleistung – einschließlich der von ausländischen Prodnktionsfaktoren erstellten Güter. Ein Beispiel ist der Saarländer, der in Frankreich arbeitet. Seine Produktionsleistung bzw. das Einkommen, das er dafür bezieht, gehört zum Bruttonationaleinkommen, nicht aber zum Bruttoinlandsprodnkt. Man kann das Bruttonationaleinkommen also ermitteln, indem man das Bruttoinlandsprodnkt um den Saldo der zwischen dem Inland nnd der »übrigen Welt« fließenden Faktor- bzw. Primäreinkommen korrigiert. Es gilt somit:

Die Primäreinkommen umfassen das grenzüberschreitend gezahlte Erwerbs- und Vermögenseinkommen

Bruttonationaleinkommen	=	Bruttoinlandsprodukt	+	Primäreinkommen aus dem Ausland	–	Primäreinkommen an das Ausland

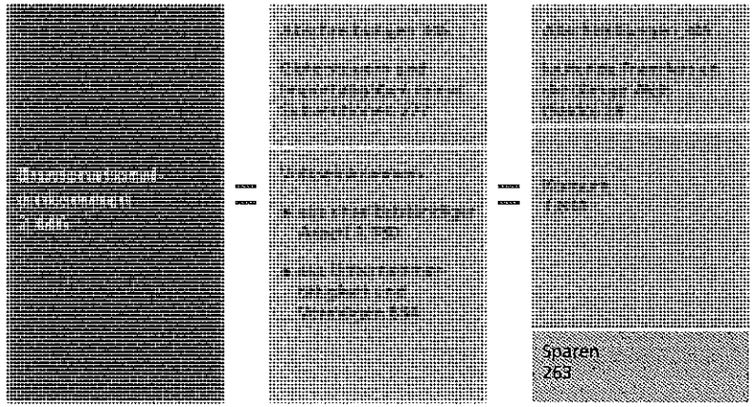
Die Bezeichnung Bruttonationaleinkommen weist darauf hin, dass mit der gesamtwirtschaftlichen Produktion in gleicher Höhe Einkommen entsteht (siehe Schaubild 2.3). Die Unternehmen müssen aus den Verkaufserlösen den Verschleiß ihrer Maschinen in Höhe der Abschreibungen finanzieren und weiterhin Gütersteuern und Importabgaben abführen. Andererseits erhalten sie aber Unterstützungszahlungen in Form von Subventionen. Der letztlich verbleibende Betrag ist das so genannte *Volkseinkommen*. Es umfasst die Löhne und Gehälter der Arbeitnehmer. Ein weiterer Teil wird als Zinsen oder Dividende an Kapitalgeber ausbezahlt. Der Rest ist unternehmerischer Gewinn. Das Volkseinkommen wird also auf zwei Empfängergruppen verteilt – nämlich auf unselbstständig Beschäftigte einerseits und Unternehmer sowie Vermögensbesitzer andererseits. Das Nettonationaleinkommen kann entweder für Konsumzwecke (der Privaten und des Staates) verwendet oder gespart werden. Zuvor sind

Nettonationaleinkommen = Bruttonationaleinkommen minus Abschreibungen

noch die unentgeltlichen *laufenden Übertragungen* (Transfers) an das bzw. aus dem Ausland zu berücksichtigen (Beispiel: Gastarbeiterüberweisungen in sein Heimatland).

Die ökonomische Gesamtleistung einer Nation kann also aus verschiedenen Perspektiven betrachtet werden. Nach Berücksichtigung der grenzüberschreitenden Primäreinkommen ergibt sich der gleiche Wert, egal ob man die erzeugten Produktionsmengen, die ausgegebenen Beträge, die erhaltenen Einkommen oder deren Verteilung bzw. Verwendung addiert.

Schaubild 2.3: Verteilung und Verwendung des Bruttonationaleinkommens (Zahlenangaben für Deutschland im Jahr 2007, in Mrd. Euro)



Die nähere Betrachtung des Volkseinkommens ermöglicht einen guten Einblick in die so genannte *funktionale Einkommensverteilung*. Es gilt:

Zu den Begriffen Konsum-, Investitions- und Sparquote siehe Glossar

$$\text{Gesamtwirtschaftliche Lohnquote} = \frac{\text{Einkommen aus unselbstständiger Arbeit}}{\text{Volkseinkommen}}$$

$$\text{Gesamtwirtschaftliche Gewinnquote} = \frac{\text{Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen}}{\text{Volkseinkommen}}$$

Die beiden Kennzahlen dienen als Maß für die Verteilungsgerechtigkeit in einem Land und sind von nicht geringem wirtschaftspolitischem Interesse. Zu berücksichtigen ist aber der Anteil der abhängig Beschäftigten an den Erwerbstätigen (*Arbeitnehmerquote*). Die Lohn- und die Gewinnquote müssen sich immer zu eins addieren.

Von Forderungen und Verbindlichkeiten – volkswirtschaftliche Saldenmechanik

4

Für bestimmte Zwecke ist es erlaubt, eine Volkswirtschaft mit einem »Tante-Emma-Laden« zu vergleichen. Dem Kaufmann um die Ecke wird es gut gehen, solange er mit seinem Geschäft mehr einnimmt, als er ausgibt. Er verzeichnet dann einen *Finanzierungsüberschuss*, den er auf sein Sparbuch einzahlen oder in Wertpapieren anlegen kann. Dadnrch erwirbt er Forderungen – gegenüber seiner Bank oder gegeuüber dem Verkäufer der Wertpapiere (etwa dem Staat). Sollten seine Einnahmen hingegen nicht zur Deckung seiner Ausgaben reichen, so muss er das entstehende *Finanzierungsdefizit* über eine Kreditaufnahme schließen. Er geht Verbindlichkeiten ein, indem er zum Beispiel sein Bankkonto überzieht oder einen Schuldschein (ein Wertpapier) unterschreibt. Nun wird wohl jeder Kaufmann – wie auch die meisten Privatleute – im Laufe seines Lebens sowohl Forderungen erwerben als auch Verbindlichkeiten eingehen. Die Folge ist eine enge nationale und internationale Kreditverflechtung, die als *volkswirtschaftliches Kreditnetz* bezeichnet wird. Dabei bildet der Saldo aus Forderungen und Verbindlichkeiten für jedes Individuum und jeden Wirtschaftssektor das *Nettogeldvermögen*. Ein positives Nettogeldvermögen nennt man eine Nettogläubigerposition, ein negatives Nettogeldvermögen heißt Nettoschuldnerposition.

Volkswirtschaftliches Kreditnetz

Die gleiche Logik gilt für eine ganze Volkswirtschaft. Wenn deren Bewohner ihr Nettonationaleinkommen (zuzüglich der laufenden Transfers aus dem Ausland) nicht völlig für den Konsum (und für laufende Transfers an das Ausland) verausgaben, so bleibt zunächst eine gewisse Ersparnis (siehe Schaubild 2.4 auf Seite 51). Übersteigt das Sparen zuzüglich der vom Ausland erhaltenen bzw. abzüglich der an das Ausland geleisteten Vermögensübertragungen die Ausgaben für Investitionen, dann steht am Ende ein Finanzierungsüberschuss. Andernfalls ergäbe sich ein Finanzierungsdefizit. Vermögensübertragungen haben einmaligen Charakter und sind etwa Zuschüsse der EU für Regionalprojekte. Da jeder Einnahme eines Wirtschaftssubjekts in gleicher Höhe die Ausgabe eines anderen Wirtschaftssubjekts entgegensteht, kann es sich bei dem *gesamtwirtschaftlichen Finanzierungssaldo* nur um den Überschuss oder das Defizit gegenüber dem Ausland handeln. Denn die Einnahmen und Ausgaben der Inländer untereinander addieren sich zu null. Der tatsächliche Saldo entspricht der Differenz aus Exporten und Importen von Waren und Dienstleistungen zuzüglich dem Saldo der Primäreinkommen, also dem *Außenbeitrag zum BNE*. Daneben umfasst er noch die oben

erwähnten laufenden und vermögenswirksamen Übertragungen an das bzw. aus dem Ausland. Aus diesen Überlegungen resultiert folgende Erkenntnis:

Gesamtwirtschaftliche Identität für eine offene Volkswirtschaft

In einer »offenen« Volkswirtschaft entspricht das Sparen (bereinigt um die Vermögensübertragungen) der Summe aus Investition und Finanzierungssaldo. Man bezeichnet diese Beziehung als gesamtwirtschaftliche Identität. Sie gilt immer – für jeden Zeitraum und für jede Volkswirtschaft.

Formale Herleitung

Ähnlich wie im Falle einer geschlossenen Volkswirtschaft (siehe Seite 43) lässt sich auch die gesamtwirtschaftliche Identität für eine offene Volkswirtschaft formal ableiten. Abschreibungen seien dabei vernachlässigt. Nimmt man X für die Exporte und M für die Importe sowie PE für den Saldo der grenzüberschreitenden Primäreinkommen und LÜ bzw. VÜ für den Saldo der grenzüberschreitenden laufenden bzw. Vermögensübertragungen, weiterhin FS für den gesamtwirtschaftlichen Finanzierungssaldo, so gilt:

(1) $Y + PE + LÜ = C + I + X - M + PE + LÜ$ (Güterseite)

und

(2) $Y + PE + LÜ = C + S$ (Einkommensseite)

Gleichsetzen von (1) und (2) ergibt nach Berücksichtigung der Vermögensübertragungen, dass gilt:

(3) $S + VÜ = I + X - M + PE + LÜ + VÜ$

bzw.

(4) $S + VÜ = I + FS$ (gesamtwirtschaftliche Identität für eine offene Volkswirtschaft)

Die gesamtwirtschaftliche Identität eines Landes zeigt die Veränderung seines Vermögens. Es handelt sich dabei sozusagen um die Visitenkarte einer Volkswirtschaft. Das Sparen entspricht der *Änderung des volkswirtschaftlichen Reinvermögens*. Es schlägt sich nieder in zusätzlichem Sachvermögen (Investition) sowie im Finanzierungssaldo, also der Bildung von Nettogeldvermögen. In offenen Volkswirtschaften entspricht das Nettogeldvermögen dem Nettoauslandsvermögen, das heißt der *Auslandsposition*. In der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wird die beschriebene Veränderung der Höhe und Struktur des Volksvermögens im gesamtwirtschaftlichen Vermögensänderungskonto aufgezeichnet.

Etwas vereinfacht lässt sich also sagen: Das Einkommeu eines Landes, das nach Abzug der Ausgaben für den privaten und staatlichen Konsum verbleibt, kann alternativ für Investitionen im Inland oder im Ausland (Nettokapitalexporte) verwendet werden. Im Falle eines gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsdefizits bedarf es entsprechend Nettokapitalimporte aus dem Ausland.

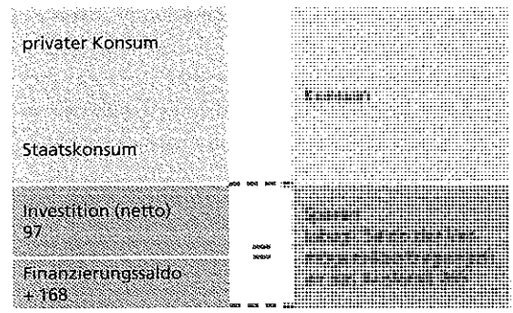


Schaubild 2.4: Die gesamtwirtschaftliche Identität (Zahlenangaben für Deutschland im Jahr 2007, in Mrd. Euro)

Will man analysieren, wo die Ursachen etwa für einen negativen Finanzierungssaldo liegen, so kann man sich die Einnahme-Ausgabe-Rechnungen der einzelnen Sektoren betrachten. Dabei wird unter anderem offenbar, in welchem Umfange der Staat mit seinem *Budgetsaldo*, dem Unterschiedsbetrag zwischen den Steuereinnahmen und den Staatsausgaben, zu der vorliegenden Situation beiträgt, ob er also eine Verschlechterung der außenwirtschaftlichen Position durch Budgetdefizite mit zu verantworten hat. Solche Fragen sind wirtschaftspolitisch von großer Bedentung. Beispielsweise gelten die hohen Staatsdefizite der USA, insbesondere in den 1970er- nnd 1980er-Jahren sowie Anfang des 21. Jahrhunderts, als entscheidende Ursache für die Stellung Amerikas als weltgrößte Schuldnernation.

5 Grenzüberschreitender Verkehr – internationale Güter- und Kapitalströme

Deutschland ist »Exportweltmeister«. Rund ein Drittel der produzierten Waren und Leistungen werden exportiert. Politiker und Unternehmer verweisen nicht ohne Stolz darauf, wenn ihr Land Export- bzw. Leistungsbilanzüberschüsse ausweist. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist das durchaus nachvollziehbar, da Exporte zu Einnahmen und Gewinnen führen. Der Volkswirt aber muss die Dinge von höherer Warte betrachten. Und dabei ergeben sich einige neue Gesichtspunkte.

Exportüberschuss

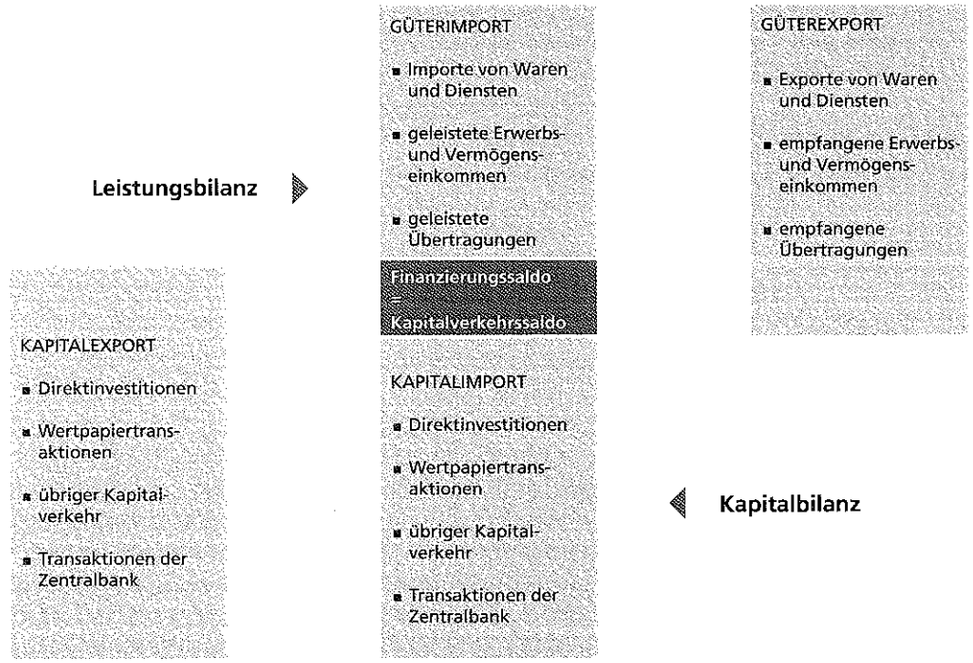
Was bedeutet eigentlich ein *Exportüberschuss*? Angenommen, es gäbe nur Deutschland und die USA. Deutschland exportiert Autos für 1 Milliarde Euro in die USA und importiert amerikanische Computer für 800 Millioueu Dollar. Und weiter angenommen, ein Dollar entspreche genau einem Euro. Der deutsche Exportüberschuss beläuft sich dann auf 200 Millionen Euro. In gleicher Höhe müssen die Deutschen den Amerikanern offenbar eineu Kredit geben oder die Amerikaner müssten früher erworbene Euro-Forderungsbestände auflösen. Denn wie sonst sollten die USA in Besitz der Euro gelangen, die sie zur Finanzierung des amerikanischen Importüberschusses brauchen? Wenn – was auch denkbar ist – die Bezahlung der Waren in Dollar erfolgt, so werden die Deutschen damit zunächst nichts anfangen können. Dollar sind hierzulande kein gültiges Zahlungsmittel, sondern sie stellen Ansprüche auf das Inlandsprodukt der USA dar. Deshalb werden die Deutschen die überschüssigen Dollar in amerikanischen Wertpapieren anlegen oder sich an einem US-Unternehmen beteiligen. Man spricht von Wertpapier- bzw. Portfolioinvestitionen oder von Direktinvestitionen.

Nettokapitalexport

In jedem Falle ist ein Exportüberschuss im Güterverkehr (wenn man einmal von grenzüberschreitenden Primäreinkommen und Übertragungen absieht) immer an einen *Nettokapitalexport* in gleicher Höhe gekoppelt, wodurch das Nettoauslandsvermögen steigt. Generell entspricht der Finanzierungssaldo eines Landes immer genau dem Saldo seines Kapitalverkehrs (siehe Schaubild 2.5). Andernfalls müsste sich der Wechselkurs so lange ändern, bis die Exporte dieses Landes seinen Importen entsprechen, also kein positiver oder negativer Finanzierungssaldo mehr besteht. In unserem Beispiel oben müsste sich der Dollarkurs ermäßigen (z.B. auf 0,80 Euro pro Dollar). Das würde die deutschen Importe anregen und die Exporte dämpfen. Ausgehend von diesen Erkenntnissen kann man mit ein paar weit verbreiteten Irrtümern aufräumen.

So werden Kapitalexporte teilweise als negativ beurteilt, weil das abfließende Kapital im Inland »fehle«. Das Gegenteil ist aber zutreffend: Kapitalexporte schaffen erst die Voraussetzung dafür, dass das Ausland unsere Exportüberschüsse überhaupt bezahlen kann. Andererseits sind dauerhaft hohe Exportüberschüsse nicht uneingeschränkt positiv zu sehen. Denn offenbar verzichtet das Überschussland in diesem Umfang auf die eigene Verwendung der heimischen Produktion. Stattdessen erhält es Geldforderungen, die naturgemäß der Gefahr eines Wertverlustes – durch Inflation oder Abwertung – unterliegen. Schließlich sind Exportüberschüsse keineswegs stets ein Zeichen von Wettbewerbsstärke. Es kann nämlich sein, dass Anleger Kapital exportieren, weil die Renditechancen im Ausland viel höher sind. Dazu müssen sie erst am Devisenmarkt Dollar kaufen, was den Dollarkurs steigen lässt. Dies begünstigt die deutschen Exporte, während die Importe sinken. Der entstehende Exportüberschuss wäre also letztlich die Folge der mangelnden Attraktivität als Investitionsstandort.

Schaubild 2.5: Die Zahlungsbilanz



Sämtliche Transaktionen zwischen Inländern und Ausländern werden in der *Zahlungsbilanz* verbucht (siehe Schaubild 2.5). Den Saldo aus Ex- und Importen von Waren und Dienstleistungen nennt man den

Außenbeitrag zum BIP
Außenbeitrag zum BNE

Außenbeitrag zum Bruttoinlandsprodukt (landläufig: Export- oder Importüberschuss). Ergänzt um den Saldo der Erwerbs- und Vermögenseinkommen (Primäreinkommen) ergibt sich der Außenbeitrag zum Bruttonationaleinkommen. Nach Hinzurechnung der per Saldo aus dem Ausland empfangenen bzw. an dieses geleisteten laufenden Übertragungen resultiert die so genannte Leistungsbilanz. Berücksichtigt man noch die Vermögensübertragungen aus dem bzw. an das Ausland, kommt man zum Finanzierungssaldo eines Landes.

Leistungsbilanz

Finanzierungssaldo

Der Begriff »Zahlungsbilanz« ist irreführend. Denn es werden keine Bestände wie in einer normalen Bilanz (Beispiel: Lagerbestand, Grundstücke, Geld etc.) erfasst, sondern Ströme und Bestandsänderungen. Außerdem werden nicht nur Zahlungsströme, sondern auch Güterströme verbucht. Die Zahlungsbilanz ähnelt daher eher einer Gewinn-und-Verlust-Rechnung gegenüber dem Ausland.

Verbuchung von Leistungstransaktionen (siehe auch Seite 309)

Nehmen wir ein Exportgeschäft (siehe Schaubild 2.5): Der Güterstrom wird in der *Leistungsbilanz* auf der Haben-Seite (also rechts) verbucht, sozusagen als Einnahme. Der wertgleiche Zahlungsstrom wird bei Bezahlung in Auslandswährung als positiver Kapitalexport in der *Kapitalbilanz* auf der linken (Soll-)Seite gegengebucht (übriger Kapitalverkehr): Der Bestand an Forderungen – also Aktiva – gegenüber dem Ausland (in Form von Devisen oder von Kreditforderungen) erhöht sich. Werden die Exporte in inländischer Währung bezahlt, so entspricht dies einem Rückgang der Verbindlichkeiten des Inlandes gegenüber dem Ausland. Die Verbuchung erfolgt in der Bilanz des übrigen Kapitalverkehrs rechts als negativer Kapitalimport (Abnahme der Auslandsverbindlichkeiten).

Verbuchung von Finanztransaktionen (siehe auch Seite 310)

Eine Geldanlage im Ausland wird dagegen zweimal in der Kapitalbilanz – und nur dort – erfasst. Der Erwerb eines ausländischen Wertpapiers bedeutet eine Zunahme der längerfristigen Forderungen an das Ausland, die als positiver Kapitalexport links (Wertpapiertransaktionen) verbucht wird. Die Bezahlung des Wertpapiers mit Devisen führt zu einer Abnahme der kurzfristigen Auslandsforderungen, was als negativer Kapitalexport ebenfalls links registriert wird (übriger Kapitalverkehr). Eine Kreditaufnahme im Ausland wird, weil dadurch die Auslandsverbindlichkeiten steigen, rechts als positiver Kapitalimport (Zunahme der Auslandsverbindlichkeiten) verzeichnet. Ist diese Kreditaufnahme durch ein Wertpapier verbrieft, erfolgt die Verbuchung in der Bilanz der Wertpapiertransaktionen, ansonsten in der Bilanz des übrigen Kapitalverkehrs. Durch die Kreditaufnahme im Ausland nimmt gleichzeitig der Bestand an Devisen – also an ausländischen Zahlungsmitteln – in Händen der deutschen Geschäftsbanken zu. Dies wird in der Bilanz des übrigen Kapitalverkehrs links als positiver Kapitalexport (Zunahme der Auslandsforderungen) registriert. Wir werden derartige Fragen in Kapitel 9 noch einmal aufgreifen.

Die beschriebene Buchungsmethode hat zur Folge, dass die Salden der (um grenzüberschreitende Vermögensübertragungen bereinigten) Leistungsbilanz und der Kapitalbilanz betragsmäßig gleich sind. Das heißt, die Zahlungsbilanz als Ganzes ist stets ausgeglichen.

Die Darstellung in Schaubild 2.5 dient der Veranschaulichung. In der Praxis wird die Zahlungsbilanz in Tabellen- bzw. Staffelform erstellt. Tabelle 2.1 zeigt die Zahlungsbilanz Deutschlands für 2008.

Tabelle 2.1: Die deutsche Zahlungsbilanz für 2008

Teilbilanz bzw. Buchungsposten	Mrd. Euro
Saldo der Handelsbilanz (Warenverkehr)	+ 166,0
Saldo der Dienstleistungsbilanz	– 12,8
Saldo der Erwerbs- und Vermögenseinkommen	+ 44,7
Saldo der laufenden Übertragungen	– 33,1
Saldo der Leistungsbilanz	+ 164,9
Saldo der Vermögensübertragungen	– 0,1
Saldo insgesamt (Finanzierungssaldo)	+ 164,8
Saldo der Direktinvestitionen	– 89,8
Saldo der Wertpapiertransaktionen	+ 18,3
Saldo des übrigen Kapitalverkehrs	– 129,9
Saldo der Devisenbilanz (Zunahme: –)	– 2,0
Saldo der Kapitalbilanz (Kapitalexport: –)	– 203,4
Saldo der statistisch nicht aufgliederbaren Transaktionen	+ 38,6

Zu Umfang und Struktur des deutschen Außenhandels siehe Seite 294

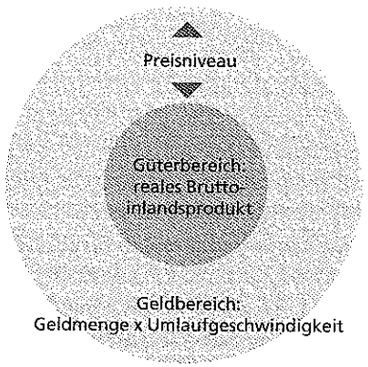
Beim Übergang von der Kontendarstellung (Schaubild 2.5) auf die Staffelform (Tabelle 2.1) werden alle Eintragungen unter Wechsel des Vorzeichens auf die rechte Seite gebracht. Ein positiver Saldo der Handelsbilanz beispielsweise bedeutet dann, dass mehr Waren ex- als importiert wurden. Ein negativer Saldo der Kapitalbilanz heißt, dass mehr Kapital ex- als importiert wurde. Ebenso bedeutet ein negativer Saldo der Devisenbilanz, dass die Devisenreserven der Zentralbank zugenommen haben. Die Devisenbilanz, in der die Transaktionen der Zentralbank registriert werden, ist Teil der Kapitalbilanz im weiteren Sinne. Aus buchhalterischen Gründen fügt die Deutsche Bundesbank, welche die deutsche Zahlungsbilanz erstellt, den Saldo der nicht aufgliederbaren Transaktionen hinzu.

6 Gut und Geld – zur gesamtwirtschaftlichen Bedeutung des Geldes

Bei der bisherigen Darstellung ökonomischer Zusammenhänge haben wir das Geld und die möglicherweise von ihm ausgehenden Wirkungen weitgehend ausgeklammert. Allerdings wissen wir alle, dass Geld für das Funktionieren moderner Volkswirtschaften unverzichtbar ist. Wir werden dieses Thema noch präziser erörtern (siehe Kapitel 7). Es erscheint aber sinnvoll, sich bereits vorab über einige wirklich grundlegende Sachverhalte Klarheit zu verschaffeu.

Ökonomen sprechen bei Geld von einer *Bestandsgröße*. Wie die Wassermenge in einem Becken, die mit soundsovielen Litern angegeben wird, beläuft sich die Geldmenge in einer Volkswirtschaft auf, sagen wir eiumal, 500 Milliarden Euro, gemessen am 31. Dezember eines Jahres. Dagegen haudelt es sich bei Einkommen um eine *Fluss-* bzw. *Stromgröße* – vergleichbar mit dem Wasser, das in einer bestimmten Zeitspanue aus dem Hahu kommt. Wenn man das deutsche Volkseiukommen heranzieht, waren das knapp zwei Billionen Euro im Jahr 2007. Der oft ohnehin als überheblich geltende Volkswirt würde also schon einmal die Frage: »Wie viel Geld verdienen Sie?« leicht angewidert mit der Antwort bescheideu: »Gar keiues, nur mein Einkommen. Geld *habe* ich.« Darüber hinaus sind Ökonomen davon überzeugt, dass zu viel Geld zu Iuflation führt und insofern schädlich ist. Wohl kaum einer würde aber erusthaft behaupten, dass es in einer Volkswirtschaft zu viel Einkommen geben kann. Geld und Einkommen sind also unterschiedliche Begriffe. Dennoch stehen sie in enger Beziehung.

Schaubild 2.6: Geld- und Güterkreislauf



Die Rolle des Geldes lässt sich am besten anhand des Wirtschafts kreislaufs erklären, den man in einen Geld- und einen Güterbereich zerlegen kann (siehe Schaubild 2.6). Ausgangspunkt ist die Überlegung, dass die zwischen den Sektoren fließenden Einkommen- bzw. Ausgabenströme mit der umlaufenden Geldmenge »bewältigt« werden müssen. Zu diesem Zweck wird das vorhandene Geld typischerweise mehrfach den Besitzer wechseln. Laufen zum Beispiel 500 Milliarden Geldscheine um und beträgt der

Wert des gesamtwirtschaftlichen Handelsvolumens in einem Jahr zwei Billionen, so wird offenbar jeder Geldschein viermal pro Jahr für Zahlungszwecke verwendet. Die Häufigkeit, mit der das Geld für Zahlungen eingesetzt wird, bezeichnet man als *Umlauf-* oder *Einkommenskreislaufgeschwindigkeit* des Geldes. Werden nun mengenmäßig eine Billion Güter gehandelt, dann ist der durchschnittliche Preis jeder Gütereinheit zwei Geldeinheiten. Die Beziehung zwischen dem Geld- und dem Güterbereich ist in der Volkswirtschaftslehre als *Quantitätsgleichung* populär geworden. Nimmt mau für das Handelsvolumen das reale Bruttoinlandsprodukt, so lautet sie:

Umlaufgeschwindigkeit des Geldes

Quantitätsgleichung

Geldmenge · Umlaufgeschwindigkeit = Preisniveau · reales Bruttoinlandsprodukt

Die von dem neoklassischen Ökonomen *Irving Fisher* (1867–1947) aufgestellte Quantitätsgleichung – man spricht auch von der »Fisherschen Verkehrsgleichung« – ist zunächst eiumal eine rein technische Beziehung, die immer gilt und keinerlei Erklärungscharakter hat. Geht man aber zum Beispiel davon aus, dass sich die Umlaufgeschwindigkeit nicht ändert, dann muss ein Anstieg der Geldmenge zwangsläufig in einer Erhöhuug des *nominalen* Bruttoinlandsprodukts münden. Wenn man nun noch die Auuahme trifft, dass die Höhe des realen Inlandsprodukts unabhängig von der Geldmeuge vorgegeben sei, dann müsste etwa eine Verdoppelung der Geldmenge zu einer Verdoppelung der Preise, eine Verdreifachung der Geldmeuge zu eiuer Verdreifachung der Preise etc. führen. Genau das war übrigens die Ansicht der so genaunten Klassiker, wie *Adam Smith* und *David Ricardo* (siehe Seite 158 ff.), die im Geld nur eiuen »Schleier« sahen, der über dem Güterbereich liegt. Mit der Zeit bildete sich aber die heute vorherrschende Meinung heraus, dass Geld zumindest vorübergehend auch die gesamtwirtschaftliche Güterproduktion beeinflusst.

Heute geht man davon aus, dass sich eine Änderung der Geldmenge kurzfristig auf die reale Produktion auswirken kann; längerfristig schlagen sich Geldmengenänderungen in der Entwicklung des Preisniveaus nieder

Anhand der Darstellung lässt sich die Grundproblematik der Geldpolitik gut erkennen. Wächst nämlich die Geldmenge zu stark, so kommt es zu Inflation. Ist umgekehrt die Ausweitung der Geldmenge zu gering, dann wird dies die reale Wirtschaftsentwicklung einengen mit der Gefahr einer Deflation.

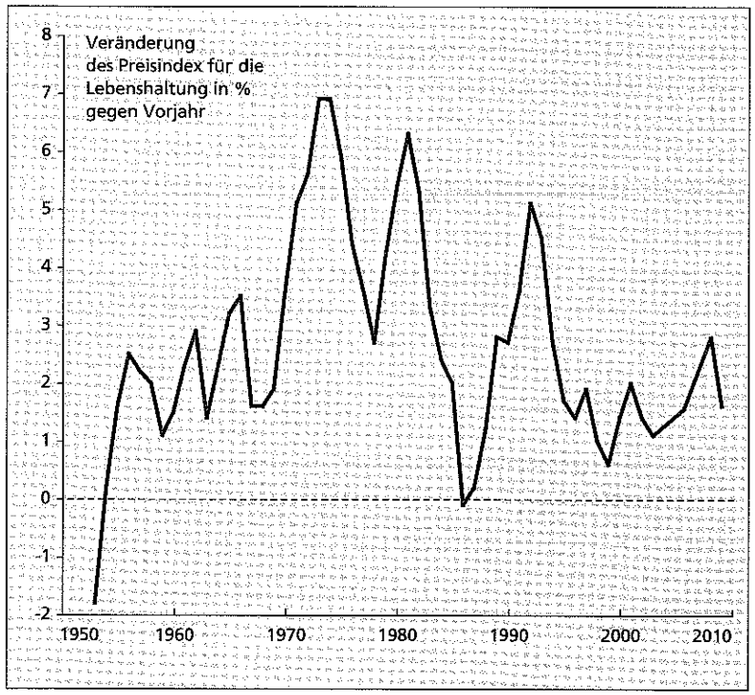
7 Warum ist Inflation schlecht?

Unter Inflation versteht man im Allgemeinen einen über einen längeren Zeitraum zu beobachtenden Anstieg des gesamtwirtschaftlichen Preisniveaus bzw. der Lebenshaltungskosten (siehe S. 67)

Immer wieder werden Ökonomen gefragt, ob denn das Geld sicher sei oder »ob es kaputtgeht«. Vor allem die Deutschen, hauptsächlich die älteren, scheinen eine geradezu panische Angst vor Inflation zu haben. Warum eigentlich? Was ist so schlimm an einer länger andauernden Erhöhung des Preisniveaus?

1922/23 erlebte Deutschland die wohl stärkste Inflation aller Zeiten. Um die Staatsschulden nach dem Ersten Weltkrieg zu bezahlen, druckte die Deutsche Reichsbank viel mehr Geld, als zur Finanzierung der realen Wirtschaftsleistung notwendig gewesen wäre. In der Folge stiegen die Preise für alle Güter praktisch stündlich und es entwickelte sich eine so genannte »Hyperinflation«. Auf ihrem Höhepunkt im Jahr 1923 erreichte die Inflationsrate unvorstellbare 100 Millionen Prozent. Schließlich wurde in der Währungsreform eine Billion Mark gegen nur eine Rentenmark umgetauscht. Millionen von Sparern verloren dadurch ihr gesamtes Vermögen. Nach dem Zweiten Weltkrieg kam es in Deutschland dann noch einmal zu einer »galoppierenden« Inflation (davon spricht man bei Teuerungsraten

Schaubild 2.7: Inflationsraten in Deutschland



von mehr als 10 Prozent, eine Hyperinflation beginnt bei 50 Prozent). Am 20. Juni 1948 ersetzte in einer neuerlichen Währungsreform die D-Mark die wertlos gewordene Reichsmark. Jeder Bundesbürger erhielt damals 40 D-Mark, Bankguthaben wurden im Verhältnis 10 zu 1 umgestellt. Die neu geschaffene Bundesbank, der als erster Zentralbank volle Unabhängigkeit von der Regierung zugestanden wurde, machte die D-Mark dann bekanntlich zu einer der stabilsten Währungen der Welt. Die Europäische Zentralbank setzte diese Stabilitätspolitik ab 2002 auch für den Euro fort (siehe Schaubild 2.7).

Bei extremer Inflation wird das heimische Geld nicht mehr als Zahlungsmittel akzeptiert. Meist treten dann andere Güter an seine Stelle (Zigarettenwährung) oder es wird eine andere, eventuell eine ausländische Währung (früher etwa Dollar in Jugoslawien) benutzt. Aber auch bei »normalen« Inflationsraten entstehen *schädliche Wirkungen*: International gesehen verliert das betroffene Land an Konkurrenzfähigkeit. Die Zahlungsbilanz verschlechtert sich und die Beschäftigung geht zurück. National kann Inflation eine Fehllenkung von Produktionsfaktoren verursachen. Denn allgemeine Preiserhöhungen überdecken unterschiedliche Entwicklungen in der Nachfrage nach einzelnen Gütern. Es kann sein, dass Unternehmen Überkapazitäten aufbauen, die erst sichtbar werden, wenn die Inflation wieder eingedämmt wurde. Erfahrungsgemäß kommt es dann oftmals zu einer so genannten »Stabilisierungskrise«, die mit einem Abbau von Arbeitsplätzen verbunden ist. Schließlich hat Inflation unerwünschte Verteilungswirkungen. Die Besitzer von Sachwerten – das sind meist die reichen Leute – sowie Schuldner werden begünstigt. Die Bezieher von festen Nominaleinkommen, vor allem Rentner, sowie die Besitzer von Geldvermögen werden benachteiligt. Entsprechend gewinnt die Fremdgegenüber der Eigenfinanzierung an Attraktivität. Darüber hinaus geraten Steuerzahler durch Inflation schnell in eine höhere Progressionsstufe des Steuertarifs. Man nennt dies »kalte Progression«. Der ehemalige bayerische Finanzminister Faltlhauser hat das einmal mit dem Satz auf den Punkt gebracht: »Inflation ist das beste Mittel, dem kleinen Mann das Geld aus der Tasche zu ziehen.«

Inflation führt zu einer »Flucht in die Sachwerte«

Ökonomen sind sich weitgehend einig, dass Inflation letztlich immer auf eine gemessen an der Güterproduktion zu starke Expansion der Geldseite zurückzuführen ist. Entweder erhöht sich die Geldmenge zu rasch oder die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes nimmt zu oder es steigen beide Größen. Diese Grundüberlegung kommt in der Quantitätsgleichung zum Ausdruck (siehe Seite 57). In diesem Rahmen unterscheidet man mehrere *Inflationsarten*:

Ursachen der Inflation

- Eine *Nachfragesoginflation* liegt vor, wenn im Zuge einer konjunkturellen Überhitzung die Güternachfrage stärker zunimmt als das Güterangebot. Dadurch kommt es zu einem Nachfrageüberhang bzw. einer »inflatorischen Lücke«, bei der die Preise in die Höhe gezogen werden.

Daneben gibt es verschiedene Formen der *angebotsseitigen Inflation*:

- Eine *Kostendruckinflation* kann ihre Ursachen etwa in steigenden Lohnkosten, zunehmenden Kapitalkosten (Zinsen), Steueranhebungen oder höheren Energiekosten haben. Dadurch werden die Preise nach oben gedrückt, denn die Unternehmen werden versuchen, ihre gestiegenen Einstandskosten auf die Verbraucher zu überwälzen. Wenn daraufhin die Gewerkschaften erneut höhere Löhne fordern, kommt es zu der berüchtigten »Lohn-Preis-Spirale«. Eine Kostendruckinflation, die auf eine Verteuerung importierter Vorprodukte zurückgeht, wird als *importierte Inflation* bezeichnet (siehe Seite 313).
- Von einer *Gewinndruckinflation* spricht man schließlich, wenn die Unternehmen unter Ausnutzung von Marktmacht ihre Gewinnaufschläge erhöhen und auf diese Weise einen Preisniveauanstieg in Gang setzen. Entsprechende Vorwürfe richten sich bisweilen an die Mineralölkonzerne oder die Energieversorger.

Handelsblatt vom 22.9.2006

Inflation knabbert an Ersparnissen

Strukturierte Produkte und Aktien schützen vor Geldentwertung

Die Wirkungen einer Währungsreform

8

Wie gesagt, gab es in Deutschland bisher zwei Währungsreformen, 1923 und 1948, als deren Ergebnis viele Sparer ihr Vermögen verloren. Warum haben Währungsreformen derart negative Konsequenzen? Die Zusammenhänge lassen sich gut anhand des folgenden *Beispiels* darstellen:

Angenommen, die jährliche Inflationsrate sei 900 Prozent. Wenn die laufenden Einkommen im Zuge dessen ebenfalls um 900 Prozent steigen, so bleibt die Kaufkraft der Einkommensbezieher unverändert. Wenn jemand früher 1.000 Geldeinheiten verdient hat, bekommt er ein Jahr später 900 Prozent mehr, also 10.000 Geldeinheiten. Er kann sich damit die gleiche Gütermenge kaufen wie vorher. Nehmen wir nun an, es werden im Rahmen einer Währungsreform 10 Einheiten der alten Währung durch 1 Einheit der neuen Währung ersetzt. Statt zuletzt 10.000 Geldeinheiten in der alten Währung verdienen die Leute von nun an entsprechend 1.000 Geldeinheiten in der neuen Währung. In der Folge sinken die Preise so lange bzw. müssen sie umgestellt werden, bis sie nur noch ein Zehntel ihres vorherigen Niveaus betragen (sie gehen also um 90 Prozent zurück). Die Kaufkraft der neuen, niedrigeren Einkommen ist damit genauso groß wie die der vormalig nominell höheren Einkommen. Der *Einkommenseffekt* einer Währungsreform ist unter diesen Prämissen gleich null.

Einkommenseffekt

Anders ist die Situation beim Geldvermögen. Das Geldvermögen der Menschen nimmt im Zuge einer Inflation nicht zu. Wenn jemand vor einem Jahr über ein Geldvermögen von 10.000 Geldeinheiten verfügte, so ändert sich an diesem Betrag auch bei Vorliegen von Inflation nichts. Durch die Inflation sinkt aber der reale Wert des Geldvermögens. Konnte man beispielsweise für 10.000 Geldeinheiten vor einem Jahr 10 Güter zum Preis von je 1.000 Geldeinheiten kaufen, so bekommt man – angenommen die Inflationsrate sei wieder 900 Prozent – heute dafür nur noch ein Gut (zum Preis von 10.000 Geldeinheiten). Wenn jetzt im Rahmen einer Währungsreform 10 Einheiten der alten Währung durch 1 Einheit der neuen Währung ersetzt werden, so reduziert sich das Geldvermögen von 10.000 Einheiten in der alten auf 1.000 Einheiten in der neuen Währung. Dafür kann sich unser Geldvermögensbesitzer nach wie vor nur 1 Gut (zum neuen, gesunkenen Preis von 1.000 Geldeinheiten) kaufen. Der durch die vergangene Inflation verursachte *reale Vermögensverlust* von 90 Prozent wird also durch die Währungsreform zementiert. Das Gleiche gilt natürlich für eine Schuldnerposition. Deren realer Wert sinkt durch die Inflation, und an dieser realen Entschuldnng ändert sich auch

Vermögenseffekt

Unterschied Währungsreform und Währungsumstellung

durch eine Währungsreform nichts. Mit anderen Worten: Gläubiger werden benachteiligt, Schuldner begünstigt. Dies ist im Übrigen auch der zentrale Unterschied zwischen einer Währungsreform und einer *Währungsumstellung*, wie wir sie bei der Einführung des Euro (der ja keine Inflation vorausging) erlebt haben. Durch eine Währungsumstellung wird keiner benachteiligt oder begünstigt.

Handelsblatt vom 13.8.2008

Ungleiche Bedingungen zur Stunde null

Das Schreckgespenst der Deflation

9

Als Deflation (von lat. deflare = wegblasen) bezeichnet man das dauerhafte Absinken des Preisniveaus in einer Volkswirtschaft. Es geht also nicht um Einzelpreise – Computer werden laufend billiger, seit es sie gibt – sondern um den Durchschnitt aller Preise in einer Ökonomie. In der Literatur wird zwischen monetärer und konjunktureller Deflation unterschieden. Zu einer *monetären Deflation* kommt es, wenn das Geldmengenwachstum hinter dem realen Wirtschaftswachstum zurückbleibt, sodass Liquiditätsengpässe entstehen. Eine solche Deflation kann vor allem auftreten, wenn ein Land eine strikte Golddeckung oder eine Koppelung seiner Währuug an eiue ausländische Währung praktiziert. Im Falle der *konjunkturellen Deflation* wird angeuommen, dass das Preisniveau von der Konjunktur bestimmt wird. Deflationsgefahr besteht dann vor allem in Rezessionszeiten, in denen eine gesamtwirtschaftliche Nachfragelücke (bzw. eiu Angebotsüberhang) besteht.

Monetäre oder konjunkturelle Deflation

Eine – wie immer verursachte – Deflation steht im Verdacht, »bösartig« zu sein. Denn es ist zu befürchten, dass sich die Verbraucher zurückhalten, nach dem Motto: Warum heute kaufen, wenn es morgen billiger zu haben ist. Daneben schmälert ein sinkendes Preisniveau die Möglichkeiten der Unternehmen, ihre Kredite zu bedienen. Dazu müssten sie bei siukenden Preisen mehr Waren absetzen als zuvor kalkuliert, was angesichts abwartender Nachfrager schwer fällt. Die Folge sind Gewinneinbußen, Firmenzusammenbrüche, steigende Arbeitslosigkeit. Der damit verbundene Einkommensrückgang schwächt die Nachfrage jetzt effektiv. Gleichzeitig siuken die Steuereinnahmen des Staates, während die Soziallasten (Arbeitslosengeld!) und das Haushaltsdefizit zunehmen. Dies erzwingt typischerweise eine Drosselung der investiven Staatsausgaben, was den gesamtwirtschaftlichen Nachfragerückgang weiter verschärft. Möglicherweise werden aufgrund von Kreditausfälleu auch Banken uegativ betroffen, sodass sich alles iu allem eine im wahrsten Sinne unheilvolle und nur schwer aufzuhaltende ökonomische Abwärtsentwicklung ergibt. Im kollektiven Gedächtnis wirkt heute noch die Weltwirtschaftskrise nach, in deren Verlauf Anfang der 1930er-Jahre das Preisniveau mit zweistelligen Raten fiel, während sich die Arbeitslosigkeit in Millioneuschritten erhöhte. Auch Japan hatte in den 1990er-Jahren und darüber hinaus schwer mit deflationären Tendenzen zu kämpfen.

Destabilisierende Wirkungen

Die seit 2007 beobachtbare weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise birgt ebenfalls Deflationsgefahren

Neben den beschriebenen destabilisierenden lassen sich indes auch stabilisierende Wirkungen der Deflatiou ausmachen. Eine Erkläruug für mögliche expansive Impulse der Deflation lieferte bereits in den

1930er-Jahren der Ökonom *Arthur Pigou* (1877–1959). Der nach ihm benannte »Pigou-Effekt« besagt, dass fallende Preise zu einem Anstieg des realen Geldvermögens der privaten Haushalte führen, sodass diese mehr Güter nachfragen. Derartig stabilisierende Einflüsse einer Deflation sind Ausdruck etwaiger »Selbstheilungskräfte« der Volkswirtschaft. Aber abgesehen davon, dass der Prozess der Selbstheilung aller Erfahrung nach lange auf sich warten lassen kann (man denke an Keynes' Ausspruch: »in the long run, we are all dead«, siehe Kapitel 5, S. 161), ist dem Pigou-Effekt entgegenzuhalten, dass ein sinkendes Preisniveau natürlich auch den realen Wert der Schulden in einer Volkswirtschaft steigen lässt. Es kommt zu einer Umverteilung zugunsten der Gläubiger und zulasten der Schuldner. Nimmt man realistischerweise an, dass die Schuldner einen größeren Teil ihres Einkommens bzw. Vermögens ausgeben – vermutlich ist dies ja der Grund für die Verschuldung – so werden die Schuldner ihre Ausgaben stärker kürzen als die Gläubiger ihre Ausgaben erhöhen. Gesamtwirtschaftlich gesehen vermindert die Deflation die Güternachfrage dann also.

Pigou-Effekt

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen ist verständlich, dass die Europäische Zentralbank unter ihrem Hauptziel »Sicherung der Preisstabilität« nicht nur die Vermeidung von Inflation, sondern eben auch von Deflation versteht. Dabei berücksichtigt sie, dass die Inflationsrate im Euroraum tendenziell überschätzt wird. Denn der als Maßstab verwendete *harmonisierte Verbraucherpreisindex (HVPI)* unterstellt zwischen zwei Messpunkten eine unveränderte Zusammensetzung des zugrunde gelegten Warenkorbs. Es wird also angenommen, dass die Konsumenten keine Möglichkeit hätten, relativ teurer gewordene Produkte durch relativ billiger gewordene zu ersetzen. Außerdem besteht das Problem, Qualitätsverbesserungen adäquat zu berücksichtigen. Steigt nämlich sowohl die Qualität als auch der Preis eines Produkts, so ist es notwendig, einen »qualitätsbereinigten« Preis zu ermitteln. Das qualitätsbereinigte Preisniveau wird nicht so stark steigen wie das unbereinigte Preisniveau. Da viele Qualitätsverbesserungen schwierig zu erkennen und noch schwieriger zu messen sind, führt auch dies zu tendenziell überschätzten Inflationsraten. Das heißt letztlich, dass eine Deflation faktisch auch bei steigendem Preisniveau vorliegen kann. Die geldpolitische Strategie trägt dem allerdings dadurch Rechnung, dass sie das Ziel der Preisniveaustabilität bei einer Preissteigungsrate von etwa 2 Prozent (also nicht bei 0 Prozent) als erfüllt ansieht. Die Zentralbank versucht damit, einen gewissen Sicherheitsabstand zur Deflation zu wahren.

Welche Preisentwicklung strebt die Europäische Zentralbank an?

Zur Messung der Preisniveauentwicklung siehe Seite 67

Merkwürdige Verkettungen – die Messung des Wirtschaftswachstums und der Inflationsrate

10

Ökonomen unterscheiden zwischen dem nominalen und dem realen Bruttoinlandsprodukt. Deren Messung sei an einem *Beispiel* erklärt. In Tabelle 2.2 sehen wir eine Volkswirtschaft, die nur zwei Güter produziert: Cola und Döner. Um die Gesamtproduktion in dieser Volkswirtschaft zu errechnen, multiplizieren wir die in den betreffenden Jahren hergestellten Mengen an Cola und Döner mit ihren jeweiligen Preisen und bilden die Summe. Im Ergebnis steht das in den einzelnen Jahren erwirtschaftete *nominale BIP*. Es steigt von 300 Euro im Jahr 2006 auf 600 Euro in 2007 und auf 1.150 Euro in 2008. Nun können wir die in einem Jahr produzierten Mengen mit den Preisen des jeweiligen Vorjahres bewerten. Im Beispiel multiplizieren wir die im Jahr 2007 hergestellten Mengen mit den im Jahr 2006 herrschenden Preisen und die in 2008 produzierten Mengen mit den in 2007 gültigen Preisen. Auf diese Weise erhalten wir das *reale BIP* für die einzelnen Jahre. Man sieht, dass es von 550 Euro in 2007 auf 870 Euro in 2008 steigt.

Nominales BIP = Produktion von Waren und Dienstleistungen, bewertet zu laufenden Preisen

Reales BIP = Produktion von Waren und Dienstleistungen, bewertet zu den Preisen des jeweiligen Vorjahres

Zur Berechnung des realen BIP wurde im Beispiel die *Vorjahresmethode* verwendet, wie sie das Statistische Bundesamt seit 2005 rückwirkend praktiziert (entsprechend den europäischen Rechtsvorschriften). Bis dahin erfolgte die »Deflationierung« der nominalen Werte anhand der Preise eines festen Basisjahres (zuletzt 1995).

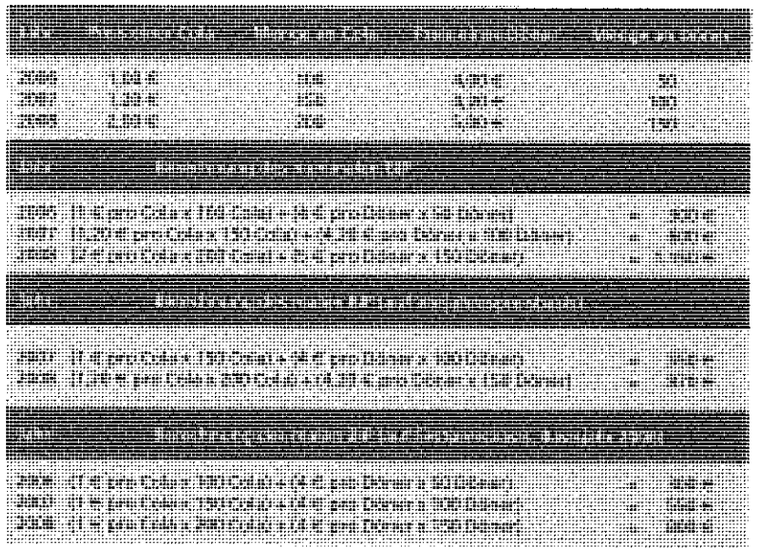


Tabelle 2.2: Nominales und reales BIP

Festpreisbasis

Diese Methode geht folgendermaßen: Zunächst wird ein Basisjahr gewählt, in unserem Beispiel das Jahr 2006. Dann werden die Preise für Cola und Döner in diesem Jahr für die Berechnung der Produktion in den Jahren 2006 bis 2008 benutzt. So erhalten wir das reale BIP für die einzelnen Jahre auf Festpreisbasis in Höhe von 300 Euro, 550 Euro und 800 Euro.

Problematik der Vorjahresmethode

Das reale BIP ist der Maßstab für die tatsächliche Produktionsleistung in einer Nation. Problematisch an der vom Statistischen Bundesamt heute praktizierten Vorjahresmethode ist nun, dass die Realwerte der einzelnen Jahre nicht miteinander vergleichbar sind, weil ihnen jeweils eine unterschiedliche Preisbasis zugrunde liegt. Deshalb berechnen die Statistiker für diese Realwerte so genannte *Volumenindizes*. Das geschieht beispielsweise für das Jahr 2007 dadurch, dass der auf Vorjahrespreisbasis ermittelte Realwert in 2007 durch die mit den Preisen von 2006 multiplizierten Gütermengen in 2006 (also dem Nominalwert in 2006) dividiert wird:

$$\text{Volumenindex}_{2007} = \frac{550\,€}{300\,€} = 1{,}833$$

$$\text{Volumenindex}_{2008} = \frac{870\,€}{600\,€} = 1{,}450$$

Interpretation: Die in 2007 produzierte Menge beträgt das 1,833-fache der in 2006 produzierten Menge, und die in 2008 produzierte Menge beträgt das 1,45-fache der in 2007 produzierten Menge.

In einem weiteren Schritt werden so genannte *Kettenindizes* für die einzelnen Jahre bestimmt. Hierzu werden, ausgehend vom Indexwert 1 für ein ausgewähltes Referenzjahr, zum Beispiel 2006, die obigen Volumenindizes der einzelnen Jahre miteinander multipliziert und das Ergebnis mit 100 multipliziert. Dadurch werden alle Realwerte auf die gleiche Preisbasis gestellt:

$$\text{Kettenindex}_{2007} = 1 \cdot 1{,}833 = 1{,}833 \cdot 100 = 183{,}3$$

$$\text{Kettenindex}_{2008} = 1 \cdot 1{,}833 \times 1{,}450 = 2{,}658 \cdot 100 = 265{,}8$$

Messung des Wirtschaftswachstums

Anhand dieser Kettenindizes ermittelt das Statistische Bundesamt jetzt die *Wachstumsrate* des realen Bruttoinlandsprodukts, zum Beispiel in 2008, wie folgt:

$$\text{Reale Wachstumsrate}_{2008} = [(265{,}8 : 183{,}3) - 1] \times 100$$

$$= 45{,}008 \text{ Prozent}$$

Messung der Inflationsrate

Um zu beurteilen, wie schnell die Preise steigen, beobachten Volkswirte in erster Linie den *Preisindex für die Lebenshaltung*. Hierzu werden die Konsumgewohnheiten von 60.000 Haushalten (vom Single bis zur kinderreichen Familie) gemessen, die ein Jahr lang jede Tüte Milch und jede Glühbirne aufgeschrieben haben. Basis bildet ein so genannter Warenkorb, der in Deutschland rund 700 Produkte und Dienstleistungen enthält. Mit dieser Liste durchforsten mehr als 600 Mitarbeiter der Statistischen Landesämter jeden Monat die Geschäfte in 190 Dörfern und Städten quer durch Deutschland und verzeichnen penibel, wie sich die Preise geändert haben. So wird laufend der Gesamtpreis des Warenkorbs berechnet, wobei die Verbrauchsmengen konstant gehalten werden. Schließlich wird ein Basisjahr bestimmt (2005) – in diesem Jahr ist der Index 100. Die prozentuale Veränderung dieses Indexes – man spricht auch vom Konsumenten- bzw. Verbraucherpreisindex – jeweils gegenüber dem Vorjahr bezeichnet die *Inflationsrate*.

$$\text{Preisindex für die Lebenshaltung} = \frac{\text{Preis des Warenkorbs in einem Jahr}}{\text{Preis des Warenkorbs im Basisjahr}} \cdot 100$$

Wenn der Index also in einem Jahr 109 und im Vorjahr 106 beträgt, dann ist die Inflationsrate [(109 : 106) – 1] x 100 = 2,8 Prozent.

Die Inflationsrate im Euroraum und somit auch in Deutschland wird anhand des *harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI)* gemessen. Dabei handelt es sich um einen »Laspeyres-Iudex«. Typisch für diesen ist, dass in den betrachteten Warenkorb im Zähler und im Nenner die jeweiligen Gütermengen in der Basisperiode eingehen.

Wie hoch ist der Wert eines Geldbetrages zu unterschiedlichen Zeitpunkten?

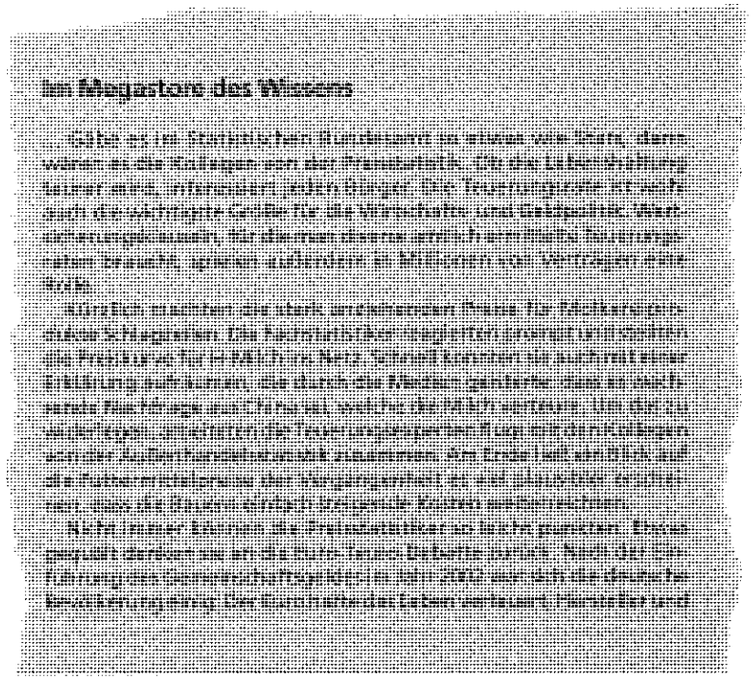
Ein wichtiger Zweck der Messung des Preisniveaus in einer Volkswirtschaft liegt darin, den *Wert von Geldbeträgen zu unterschiedlichen Zeitpunkten* vergleichen zu können. Als Rudi Assauer, der frühere Manager von Schalke 04, in einem Interview nach seinem schönsten D-Mark-Erlebnis gefragt wurde, sprach er von seinem ersten Gehalt als Stahlbauschlosserlehrling in Höhe von 50 D-Mark. Für uns stellt sich nun die Frage, ob ein Monatslohn von 50 D-Mark bzw. 25 Euro damals nach heutigen Maßstäben eher viel oder eher wenig war. Die Lehrzeit des 65-Jährigen dürfte – angenommen, er habe einen Realschulabschluss absolviert – um 1960 herum gewesen sein. Um unsere Frage zu beantworten, müssen wir das Preisniveau,

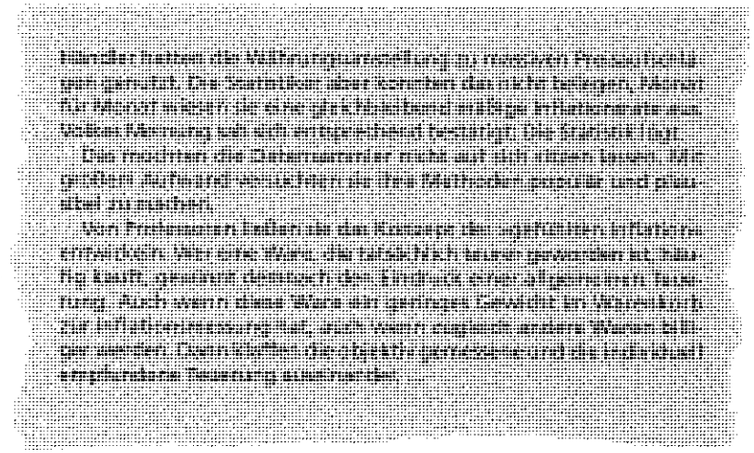
also den Preisindex für Lebenshaltung, des Jahres 1960 kennen sowie das Preisniveau heute. Laut Statistischem Bundesamt lag der jahresdurchschnittliche Preisindex 1960 bei 27 und 2008 (Dezember) bei 107 (2005 = 100). Das bedeutet: Das allgemeine Preisniveau hat sich in diesem knappen halben Jahrhundert um den Faktor 3,96 erhöht. Die Rechnung, die wir jetzt anstellen müssen, geht so:

$$\text{Gehalt 2008} = \text{Gehalt 1960} \cdot \frac{\text{Preisindex 2008}}{\text{Preisindex 1960}} = 25\,€ \cdot 3{,}96 = 99\,€$$

Damit entspräche Rudi Assauers damaliges Einkommen offenbar einem heutigen Gehalt von rund 100 Euro. Das könnte man schon als »Hungerlohn« bezeichnen. Noch früher mussten die »Auszubildenden« übrigens sogar Lehrgeld bezahlen. Vor diesem Hintergrund wird inzwischen häufiger darüber nachgedacht, ob es vielleicht einen Zusammenhang zwischen dem Anstieg der Lehrlingsgehälter und dem der Jugendarbeitslosigkeit gibt.

Die ZEIT vom 31.10.2007


Im Megastore des Wissens



Literatur zum Weiterlesen

BRÜMMERHOFF, D.: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, 8. Aufl., München 2007
HÖLDER, E. (Hrsg.): Wege zu einer Umweltökonomischen Gesamtrechnung, Ein Diskussionsbeitrag des Statistischen Bundesamtes, Stuttgart 1991
LEIPERT, C.: Unzulänglichkeiten des Sozialprodukts in seiner Eigenschaft als Wohlstandsmaß, Tübingen 1975
LEVI, M.: Volkswirtschaftlich denken. Vom alltäglichen Nutzen der Wirtschaftswissenschaft, Teil III: Im Großen denken, Basel 1987
NISSEN, H. P.: Das Europäische System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, 5. Aufl., Heidelberg 2004
STATISTISCHES BUNDESAMT: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. Wichtige Zusammenhänge im Überblick, Wiesbaden 2005

Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen

Wichtige Zusammenhänge im Überblick

2021

Erscheinungsfolge: unregelmäßig
Stand: Februar 2022
Erschienen am 03.03.2022
Artikelnummer: 0310100-219014

Ihr Kontakt zu uns:
www.destatis.de/kontakt
Telefon: +49 (0) 611 / 75 24 05

© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2022
Vervielfältigung und Verbreitung, auch auszugsweise, mit Quellenangabe gestattet.

Inhalt

Seite

Vorbemerkung, Gebietsstand, Zeichenerklärung ... 2
Erläuterungen zu den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ... 3
Veröffentlichungstermine der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ... 7
Das Bruttoinlandsprodukt ... 8
Schaubild 1: Entstehung, Verwendung und Verteilung des Bruttoinlandsprodukts ... 9
Schaubild 2: Wirtschaftswachstum – Bruttoinlandsprodukt preisbereinigt, verkettet ... 10
Schaubild 3: Entstehung des Bruttoinlandsprodukts ... 11
Schaubild 4: Verwendung des Bruttoinlandsprodukts ... 12
Schaubild 5: Verteilung des Bruttoinlandsprodukts ... 13
Schaubild 6: Arbeitsproduktivität und Arbeitnehmerentgelt je Kopf ... 14
Schaubild 7: Arbeitsproduktivität und Arbeitnehmerentgelt je Stunde ... 15
Schaubild 8: Finanzierungssaldo des Staates ... 16
Tabelle 1: Bruttoinlandsprodukt, Bruttonationaleinkommen, Volkseinkommen ... 17
Tabelle 2: Wertschöpfung, Inlandsprodukt und Einkommen ... 19
Tabelle 3: Bruttowertschöpfung in jeweiligen Preisen ... 20
Tabelle 4: Verwendung des Bruttoinlandsprodukts ... 22
Tabelle 5: Bevölkerung, Erwerbstätigkeit und Arbeitsvolumen ... 23
Tabelle 6: Einnahmen und Ausgaben sowie Finanzierungssaldo des Staates ... 24
Tabelle 7: Konten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ... 25
Wichtige Begriffe der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ... 29

Vorbemerkung

Diese Informations-Broschüre verschafft interessierten Nutzern einen ersten Überblick über die Zusammenhänge und Ergebnisse der deutschen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. Sie wird im Januar eines Jahres zur Pressekonferenz „Bruttoinlandsprodukt“, auf der unter anderem das deutsche Bruttoinlandsprodukt und der Finanzierungssaldo des Staates des abgelaufenen Jahres vorgestellt werden, für das jeweilige Berichtsjahr erstellt. Im weiteren Jahresverlauf wird die elektronische Ausgabe bei Bedarf aktualisiert (in der Regel zu den Rechenterminen Februar, Mai und August).

Gebietsstand

Die Angaben für **Deutschland** beziehen sich auf die Bundesrepublik Deutschland nach dem Gebietsstand seit dem 3.10.1990.

Die Angaben für das **frühere Bundesgebiet** beziehen sich auf die Bundesrepublik Deutschland nach dem Gebietsstand bis zum 3.10.1990; sie schließen Berlin-West ein.

Zeichenerklärung

– = nichts vorhanden oder weniger als die Hälfte von 1 in der letzten besetzten Stelle
/ = keine Angaben, da Zahlenwert nicht sicher genug
. = Zahlenwert unbekannt oder geheim zu halten
... = Angabe fällt später an
x = Tabellenfach gesperrt, weil Aussage nicht sinnvoll

Erläuterungen zu den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR)

Was versteht man unter Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen?

Die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen haben die Aufgabe, für einen bestimmten Zeitraum ein möglichst umfassendes, übersichtliches, hinreichend gegliedertes, quantitatives Gesamtbild des wirtschaftlichen Geschehens in einer Volkswirtschaft zu geben. Dabei wird die wirtschaftliche Betätigung aller Wirtschaftseinheiten erfasst, die ihren ständigen Sitz beziehungsweise Wohnsitz im Wirtschaftsgebiet haben (Inlandskonzept).

Ein **Wirtschaftsgebiet** kann die gesamte Volkswirtschaft (zum Beispiel Deutschland) oder ein Teil davon (zum Beispiel ein Bundesland) sein. Die Region außerhalb des jeweiligen Wirtschaftsgebiets wird nicht als Ausland, sondern als „Übrige Welt“ bezeichnet. Für die Abgrenzung ist im Allgemeinen die Staatsangehörigkeit ohne Bedeutung; ebenso ist es unerheblich, welche Rechtsform die Wirtschaftseinheiten haben. Ständig im Inland befindliche Produktionsstätten, Verwaltungseinrichtungen und so weiter zählen deshalb zu den inländischen Wirtschaftseinheiten, unabhängig von den Eigentumsverhältnissen; umgekehrt gehören ständig im Ausland gelegene Produktionsstätten, Verwaltungseinrichtungen und so weiter im Eigentum von Inländern nicht zu den inländischen Wirtschaftseinheiten. Ausnahmen von dieser Regel bilden unter anderem diplomatische und konsularische Vertretungen sowie Streitkräfte.

Wirtschaftseinheiten sind alle Personen und Institutionen mit ihren für die Beschreibung des Wirtschaftsablaufs wichtigen wirtschaftlichen Tätigkeiten und damit verbundenen Vorgängen (produzieren, verteilen, konsumieren, investieren, finanzieren). Sie werden zusammengefasst zu großen Gruppen (Wirtschaftsbereiche, Sektoren). Als kleinste Darstellungseinheiten dienen Institutionen, die entweder selbst bilanzieren oder bei denen es aus rechtlicher und wirtschaftlicher Sicht möglich wäre, eine vollständige Rechnungsführung zu erstellen. Diese Einheiten werden zu folgenden **Sektoren** zusammengefasst:

- Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften (zum Beispiel AGs, GmbHs, OHGs, KGs sowie rechtlich unselbstständige Eigenbetriebe des Staates und der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck wie Krankenhäuser und Pflegeheime)
- Finanzielle Kapitalgesellschaften (zum Beispiel Banken, Versicherungen)
- Staat (Bund, Länder, Gemeinden, Sozialversicherungen)
- Private Haushalte (als Konsumenten, aber auch als Produzenten, zum Beispiel selbstständige Landwirte oder Versicherungsvertreter, Einzelunternehmer, Händler, Gastwirte, „Freiberufler“)
- Private Organisationen ohne Erwerbszweck (zum Beispiel politische Parteien, Gewerkschaften, Kirchen, Vereine)

Eine zentrale Größe der VGR ist das **Bruttoinlandsprodukt (BIP)**, welches alle im Inland produzierten Güter und Dienstleistungen abzüglich der Vorleistungen misst. Dabei drückt die Veränderungsrate des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts die wirtschaftliche Entwicklung aus und wird auch als **Wirtschaftswachstum** bezeichnet (siehe „Das Bruttoinlandsprodukt“, Seite 8).

Wie sind die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen aufgebaut?

Die VGR sind die Zusammenfassung mehrerer Strom- und Bestandsrechnungen, die das wirtschaftliche Geschehen in einer abgelaufenen Periode darstellen. Die VGR für die Bundesrepublik Deutschland werden überwiegend im Statistischen Bundesamt erstellt. Die Ergebnisse werden in Form eines geschlossenen Kontensystems mit doppelter Buchung aller nachgewiesenen Vorgänge ermittelt und in Tabellen, die das Kontensystem ergänzen, dargestellt.

Die deutschen VGR bestehen aus der Inlandsproduktberechnung, der Input-Output-Rechnung, der Vermögensrechnung, der Erwerbstätigenrechnung, der Arbeitsvolumenrechnung und der Finanzierungsrechnung.

Die **Inlandsproduktberechnung** ist vor allem auf die zahlenmäßige Darstellung von Marktvorgängen ausgerichtet. Berechnet und veröffentlicht werden die Angaben für Entstehung, Verwendung und Verteilung des Bruttoinlandsprodukts. Die ermittelten Größen – allen voran das BIP – sind wichtige Daten für die Beurteilung und Gestaltung der Wirtschaftspolitik.

Die Tabellen der **Input-Output-Rechnung** geben einen detaillierten und tief gegliederten Einblick in die Güterströme und Produktionsverflechtungen in der Volkswirtschaft und mit der übrigen Welt. Sie dienen unter anderem als Grundlage für Strukturuntersuchungen der Wirtschaft sowie für Analysen der direkten und indirekten Auswirkungen von Nachfrage-, Preis- und Lohnänderungen auf die Gesamtwirtschaft und die einzelnen Bereiche.

Die **Vermögensrechnung** stellt Angaben über Wert, Zusammensetzung und Veränderung von Vermögensbeständen sowie Abschreibungen auf das Anlagevermögen bereit. Hierbei stellt das Statistische Bundesamt Informationen zu verschiedenen Vermögensgütern – auch Sachvermögen genannt – zur Verfügung. Im Vordergrund stehen dabei Daten zum Anlagevermögen beziehungsweise Kapitalstock. Das Geldvermögen als zweiter Bestandteil der Vermögensrechnung wird von der Deutschen Bundesbank ermittelt und veröffentlicht.

Die **Erwerbstätigenrechnung** im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen umfasst die Bereitstellung von durchschnittlichen Angaben zu Erwerbstätigen und Erwerbspersonen nach dem sogenannten ILO-Konzept (Konzept der internationalen Arbeitsorganisation). Hierzu werden alle wichtigen erwerbsstatistischen Quellen herangezogen. Die Ergebnisse der Erwerbstätigenrechnung dienen als Bezugszahlen für die Ermittlung von Arbeitsproduktivitäten und anderen Quoten sowie als Ausgangsgröße für die Berechnung des gesamtwirtschaftlichen Arbeitsvolumens.

Die **Arbeitsvolumenrechnung** umfasst die tatsächlich geleistete Arbeitszeit aller Erwerbstätigen, die innerhalb Deutschlands eine auf wirtschaftlichen Erwerb gerichtete Tätigkeit ausüben. Die Ergebnisse werden für Zwecke der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit in Zusammenarbeit mit dem Statistischen Bundesamt ermittelt.

Die **Finanzierungsrechnung** beinhaltet Angaben zu den Finanztransaktionen in einer Volkswirtschaft. Sie zeigt auf, welcher Sektor (private Haushalte, Unternehmen oder Staat) in welchem Umfang und in welcher Form finanzielle Mittel bereitstellt oder beansprucht und wie die Finanzintermediäre (d. h. Banken, Versicherungen und Investmentfonds) in den Finanzierungskreislauf eingeschaltet sind. Die Finanzierungsrechnung wird in Deutschland von der Deutschen Bundesbank erstellt.

Auf welcher rechtlichen Grundlage werden die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen erstellt?

Die Erstellung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ist innerhalb der Europäischen Union (EU) durch verbindliche Rechtsakte, sogenannte Verordnungen, gesetzlich festgeschrieben. Die Verordnung (EU) Nr. 549/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 21. Mai 2013 schreibt allen Mitgliedstaaten vor, wie die Ergebnisse der VGR zu berechnen sind und welche Ergebnisse zu übermitteln sind. Seit September 2014 gilt das “Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen auf nationaler und regionaler Ebene“ (ESVG) 2010 in der Europäischen Union als Grundlage für diese Berechnungen. Im ESVG werden Konzepte, Definitionen, Klassifikationen, Zeitpunkt und Häufigkeit der Lieferung von Ergebnissen geregelt. Damit ist sichergestellt, dass europaweit harmonisierte Ergebnisse für politische und wirtschaftliche Entscheidungen zur Verfügung stehen. Das ESVG 2010 basiert auf dem „System of National Accounts“ (SNA) 2008 der Vereinten Nationen, das weltweit Gültigkeit hat.

Wer nutzt die Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen?

Die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen stellen wichtige Daten für die Beurteilung und Gestaltung der Wirtschafts-, Finanz-, Sozialpolitik und weiterer Politikbereiche bereit. Auf die Angaben der VGR stützen sich Politik, Wirtschaft und Verwaltung bei ihren Arbeiten und Entscheidungen. Sie dienen unter anderem als Grundlage für Gutachten, Wachstumsprognosen, Steuerschätzungen, Rentenanpassungen und Tarifverhandlungen.

Nationale Nutzer sind vor allem die Bundesregierung (speziell das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, das Bundesministerium der Finanzen sowie das Bundeskanzleramt), die Deutsche Bundesbank, der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Wirtschaftsforschungsinstitute, Universitäten und Medien.

Hauptnutzer der VGR-Daten auf internationaler Ebene sind das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaft (Eurostat), die Europäische Zentralbank (EZB), die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) sowie der Internationale Währungsfonds (IWF) und die Vereinten Nationen (UN). Innerhalb der Europäischen Union (EU) dienen die Angaben zum Bruttonationaleinkommen (BNE) beispielsweise zur Berechnung der Eigenmittel, also der Mitgliedsbeiträge der einzelnen Staaten an die EU. Die VGR-Daten werden weiterhin für die Überwachung und

Steuerung der europäischen Währungspolitik benötigt. So basieren die Konvergenzkriterien für die Europäische Währungsunion auf Größen der VGR (öffentliches Defizit, öffentlicher Schuldenstand und Bruttoinlandsprodukt).

Woher kommen die Zahlen für die Berechnung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen?

Für die Berechnung der Ergebnisse der VGR werden alle geeigneten laufenden wirtschaftsstatistischen Erhebungen verwendet, die zum jeweiligen Veröffentlichungs- beziehungsweise Revisionszeitpunkt vorliegen. Zusätzlich werden weitere Datenquellen wie administrative Daten (zum Beispiel Finanz- und Steuerstatistik, Bundesagentur für Arbeit), Geschäftsstatistiken und Jahresabschlüsse großer Unternehmen (zum Beispiel Lufthansa, Telekom, Kreditinstitute), Haushaltsbefragungen (Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS), Mikrozensus) sowie Informationen von Verbänden ausgewertet.

Eine detaillierte Beschreibung der Methoden und Grundlagen zur Berechnung des Bruttoinlandsprodukts und Bruttonationaleinkommens für Deutschland finden Sie in der Fachserie 18, Reihe S.30, „Inlandsprodukt und Nationaleinkommen nach ESVG 2010 – Methoden und Grundlagen“.

Wie werden die Ergebnisse der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen preisbereinigt?

Eine Preisbereinigung wird durchgeführt, um eine „reale“ Entwicklung – also ohne die Berücksichtigung von Preisänderungen – zu erhalten. Im Unterschied zu nominalen Ergebnissen, die in den Preisen des jeweiligen Berichtsjahres nachgewiesen werden, werden „reale“ Größen um Preiseffekte bereinigt. Die Preis- und Volumenmessung erfolgt dabei auf der Grundlage einer jährlich wechselnden Preisbasis (Vorjahrespreisbasis). Anders als bei der Berechnung auf Festpreisbasis werden durch die Verwendung des jeweiligen Vorjahres als Basisjahr immer die aktuellen Preisrelationen in der Rechnung berücksichtigt. Dadurch wird die Berechnung der "realen" Veränderungsraten (insbesondere des Bruttoinlandsprodukts) genauer.

Rechentechnisch werden bei der Methode der Vorjahrespreisbasis die Wertangaben eines Jahres mit Preisindizes deflationiert, die immer auf den Jahresdurchschnitt des Vorjahres normiert sind. Auf diese Weise erhält man zunächst eine Sequenz von Jahresergebnissen in konstanten Preisen des Vorjahres mit dazu passenden Messzahlen. Durch Verkettung („Chain-linking“) dieser Messzahlen wird für jedes Merkmal eine vergleichbare lange Zeitreihe in Form von Kettenindizes ermittelt.

Warum werden die Ergebnisse der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen so oft überarbeitet?

In Deutschland werden die Ergebnisse der VGR im Rahmen von Revisionen regelmäßig überarbeitet, indem zum Beispiel neue Daten, neue Statistiken, neue Definitionen und/oder neue Methoden in das Rechenwerk einbezogen werden. Dabei wird zwischen regelmäßigen laufenden Revisionen und in größeren zeitlichen Abständen stattfindenden umfassenden **Generalrevisionen** unterschieden.

Laufende Revisionen beziehen sich auf kleinere Korrekturen einzelner Quartale beziehungsweise Jahre. Sie finden im Rahmen der laufenden Rechnung statt und sind grundsätzlich bei jedem Veröffentlichungstermin möglich. Solche Revisionen werden durchgeführt, damit aktuelle, von den bisherigen Datengrundlagen signifikant abweichende Informationen in das Zahlenwerk einfließen und die Datennutzer auf die bestmöglichen Ergebnisse für Analysen und Prognosen zurückgreifen können. Eine höhere Aktualität erfordert tendenziell auch häufigere und vom Ausmaß her größere laufende Revisionen.

Dagegen finden **Generalrevisionen** der VGR-Daten in Deutschland nur etwa alle fünf Jahre statt (zuletzt in 2014 und 2019). Diese grundlegende Überarbeitung der gesamten VGR-Angaben und der dazu gehörigen Zeitreihen ist unter anderem erforderlich, um neue Konzepte und Definitionen einzuführen.

Wann werden die Ergebnisse der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen veröffentlicht?

Die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) werden für Jahre und Vierteljahre erstellt. Das erste Jahresergebnis wird bereits Mitte Januar des Folgejahres im Rahmen einer Pressekonferenz veröffentlicht. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) für ein Vierteljahr wird erstmals etwa 30 Tage nach Quartalsende in einer Schnellmeldung publiziert, das heißt Ende Januar, Ende April, Ende Juli und Ende Oktober. Die detaillierten Ergebnisse der Inlandsproduktberechnung werden etwa 55 Tage nach Quartalsende mit einer ausführlichen Pressemitteilung bekannt gegeben. Die Quartalsdaten sind konsistent mit den Jahresergebnissen verknüpft. Über die jeweilige Erstberechnung der Quartals- und Jahresergebnisse hinaus werden auch die bis dahin veröffentlichten Ergebnisse des laufenden Jahres beziehungsweise der letzten vier Jahre (zum August-Termin) routinemäßig überarbeitet und – soweit erforderlich – revidiert.

Der aktuelle Veröffentlichungskalender kann über die Internetseite *www.destatis.de › Presse › Jahreskalender* eingesehen werden.

Wo findet man die Ergebnisse der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen?

Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen für Deutschland insgesamt

Die Ergebnisse der VGR für Deutschland insgesamt werden vom Statistischen Bundesamt veröffentlicht. Über die Internetseite *www.destatis.de* finden Sie unter *Themen › Wirtschaft › Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsprodukt* Pressemitteilungen, Texte, Tabellen und Schaubilder zum vierteljährlichen und jährlichen BIP, zu detaillierten Ergebnissen der Inlandsproduktberechnung, zum EU-Stabilitätspakt, zur Input-Output-Rechnung und zur Vermögensrechnung. Unter „Publikationen“ werden darüber hinaus alle aktuellen Reihen und Beihefte der Fachserie 18 „Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen“ angeboten, die in elektronischer Form kostenfrei heruntergeladen werden können.

In der GENESIS-Online Datenbank (https://www-genesis.destatis.de/genesis/online) werden Zeitreihen und Tabellen zur Verfügung gestellt.

Kontakt:
Inlandsproduktberechnung: VGR-Infoteam, Telefon: +49 (0) 611 / 75-2626, E-Mail: bip-info@destatis.de
Input-Output-Rechnung: Telefon: +49 (0) 611 / 75-2626, E-Mail: input-output@destatis.de
Internet: *www.destatis.de › Themen › Wirtschaft › Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsprodukt*

Regionale Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen

Die regionalen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen für die Länder und Kreise der Bundesrepublik Deutschland werden vom Arbeitskreis „Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder“ erstellt und veröffentlicht.

Kontakt:
Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, Böblinger Str. 68, 70199 Stuttgart,
Telefon: +49 (0) 711 / 641-2470 bzw. -2471, E-Mail: vgr@stala.bwl.de, Internet: www.vgrdl.de

Internationale Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen

Der Fachbereich Internationale Statistik des Statistischen Bundesamtes hilft bei der Suche nach harmonisierten internationalen Vergleichsdaten.
Kontakt:
www.destatis.de/kontakt
Internet: *www.destatis.de › Themen › Laender und Regionen*

Veröffentlichungstermine der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR)

Fachserie 18 - Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen

Reihe 1: Inlandsproduktberechnung

Januar	Februar	März
Reihe 1.1 Erste Jahresergebnisse	**Reihe 1.2** Vierteljahresergebnisse **Reihe 1.3** Saisonbereinigte Vierteljahresergebnisse nach X13	**Reihe 1.4** Detaillierte Jahresergebnisse (Stand Februar) **Reihe 1.5** Lange Reihen (Stand Februar)
April	**Mai**	**Juni**
	Reihe 1.2 Vierteljahresergebnisse **Reihe 1.3** Saisonbereinigte Vierteljahresergebnisse nach X13	**Reihe 1.4** Detaillierte Jahresergebnisse (Stand Mai) **Reihe 1.5** Lange Reihen (Stand Mai)
Juli	**August**	**September**
	Reihe 1.2 Vierteljahresergebnisse **Reihe 1.3** Saisonbereinigte Vierteljahresergebnisse nach X13	**Reihe 1.4** Detaillierte Jahresergebnisse (Stand August) **Reihe 1.5** Lange Reihen (Stand August)
Oktober	**November**	**Dezember**
	Reihe 1.2 Vierteljahresergebnisse **Reihe 1.3** Saisonbereinigte Vierteljahresergebnisse nach X13	

Reihe 2: Input-Output-Rechnung (erscheint unregelmäßig)

Veröffentlichungskalender 2022

14.01.2022	Pressekonferenz "Bruttoinlandsprodukt 2021 für Deutschland" (erste Jahresergebnisse)
28.01.2022	Schnellschätzung zum 4. Quartal 2021 (nur BIP)
25.02.2022	Detaillierte Ergebnisse zum 4. Quartal 2021
29.04.2022	Schnellschätzung zum 1. Quartal 2022 (nur BIP)
25.05.2022	Detaillierte Ergebnisse zum 1. Quartal 2022
29.07.2022	Schnellschätzung zum 2. Quartal 2022 (nur BIP)
25.08.2022	Detaillierte Ergebnisse zum 2. Quartal 2022
28.10.2022	Schnellschätzung zum 3. Quartal 2022 (nur BIP)
25.11.2022	Detaillierte Ergebnisse zum 3. Quartal 2022

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP)

Was ist das Bruttoinlandsprodukt?

Das Bruttoinlandsprodukt ist ein Maß für die wirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft in einem bestimmten Zeitraum. Es misst den Wert der im Inland hergestellten Waren und Dienstleistungen, soweit diese nicht als Vorleistungen für die Produktion anderer Waren und Dienstleistungen verwendet werden. Das BIP wird in jeweiligen Preisen und preisbereinigt (Deflationierung mit jährlich wechselnden Vorjahrespreisen und Verkettung) errechnet. Auf Vorjahrespreisbasis wird die „reale“ Wirtschaftsentwicklung im Zeitablauf frei von Preiseinflüssen dargestellt. Die Veränderungsrate des preisbereinigten BIP dient als Messgröße für das Wirtschaftswachstum der Volkswirtschaften. Das BIP ist damit eine der wichtigsten Größen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und gehört zu den Indikatoren des Verbreitungsstandards des Internationalen Währungsfonds (IWF).

Die Berechnung des BIP für Deutschland folgt internationalen Vorschriften und Konventionen, speziell dem rechtlich bindenden Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) 2010. Entsprechend dieser internationalen Vorgaben sind bestimmte Bereiche nicht Teil des BIP, zum Beispiel selbst verrichtete Hausarbeit oder negative externe Effekte wie Umweltbelastungen oder Naturkatastrophen. Schattenwirtschaftliche Aktivitäten werden dagegen mittels Zuschlägen und Sonderrechnungen (zum Beispiel für Eigenleistungen am Hausbau und Trinkgelder) in die Berechnung des BIP einbezogen, jedoch nicht separat ausgewiesen. Mit der Einführung der neuen VGR-Konzepte (ESVG 2010) werden auch illegale Produktionsaktivitäten (Drogenwirtschaft, Tabakschmuggel, Prostitution) in das BIP einbezogen.

Wie wird das Bruttoinlandsprodukt berechnet?

Das Bruttoinlandsprodukt wird in Deutschland sowohl über die Entstehungs- als auch über die Verwendungsseite berechnet.

Bei der **Entstehungsrechnung** (Produktionsansatz) wird das BIP ermittelt, indem die Wertschöpfung aller Produzenten als Differenz zwischen dem Wert der produzierten Waren und Dienstleistungen (Produktionswert) und dem Vorleistungsverbrauch berechnet wird. Dabei wird zunächst die Bruttowertschöpfung der einzelnen Wirtschaftsbereiche ermittelt. Aus der Summe der Bruttowertschöpfung aller Wirtschaftsbereiche ergibt sich dann das Bruttoinlandsprodukt, indem – als Bewertungskorrektur beim Übergang von Herstellungspreisen zu Marktpreisen – die Gütersteuern (wie Tabak-, Mineralöl- oder Mehrwertsteuer) hinzugefügt und die Gütersubventionen abgezogen werden.

Die **Verwendungsrechnung** (Ausgabenansatz) als zweite Säule der Inlandsproduktberechnung zeigt, wie die inländischen Waren und Dienstleistungen verwendet wurden: Sie können im Inland konsumiert oder investiert oder ins Ausland exportiert werden. Das BIP ergibt sich dabei als Summe aus privaten und staatlichen Konsumausgaben, Investitionen und Außenbeitrag (Exporte abzüglich Importe).

Eine eigenständige, komplette Berechnung des BIP über die **Verteilungsseite** – das heißt ausgehend von den verschiedenen Einkommensarten – ist in Deutschland nicht möglich, weil über den Betriebsüberschuss beziehungsweise die Unternehmens- und Vermögenseinkommen nur lückenhafte statistische Basisdaten vorliegen. Diese Größen werden daher als Saldengrößen aus dem gesamtwirtschaftlichen Kreislauf abgeleitet. Die Ergebnisse der Verteilungsrechnung werden unter anderem zur Plausibilisierung des BIP sowie zur Bildung makroökonomischer Kennzahlen herangezogen.

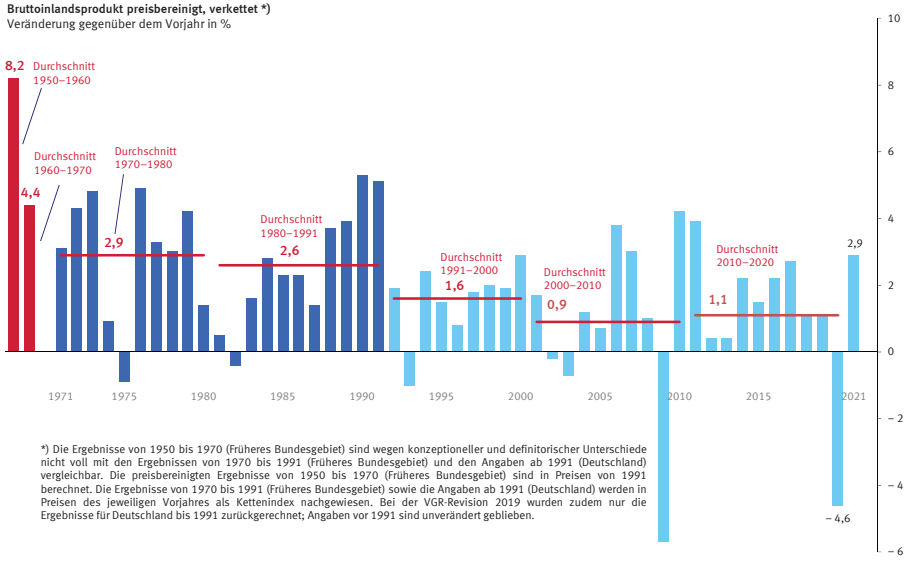
Schaubild 1

Entstehung, Verwendung und Verteilung des Bruttoinlandsprodukts 2021

in Mrd. Euro

Entstehung		=	Verwendung		=	Verteilung	
Bruttowertschöpfung	**3 228,9**		**Konsumausgaben**	**2 564,3**		**Volkseinkommen**	**2 697,8**
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	28,6		Private Konsumausgaben	1 763,0		Arbeitnehmerentgelt	1 920,4
Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe	758,2		Konsumausgaben des Staates	801,3		Unternehmens- und Vermögenseinkommen	777,4
Baugewerbe	191,9						
Handel, Verkehr, Gastgewerbe	518,4		**Bruttoinvestitionen**	**808,8**		**Produktions- und Importabgaben an den Staat abzüglich Subventionen vom Staat**	**286,7**
Information und Kommunikation	161,8		Bruttoanlageinvestitionen	783,9			
Finanz- und Versicherungsdienstleister	122,1		Vorratsveränderungen	24,9			
Grundstücks- und Wohnungswesen	346,3						
Unternehmensdienstleister	366,8		**Außenbeitrag**	**197,5**		**Abschreibungen**	**694,0**
Öffentliche Dienstleister, Erziehung, Gesundheit	620,2		Exporte	1 694,6			
Sonstige Dienstleister	114,6		− Importe	1 497,0			
Gütersteuern abzüglich Gütersubventionen	**341,7**					**Saldo der Primäreinkommen aus der übrigen Welt**	**107,9**
Bruttoinlandsprodukt	**3 570,6**						

Schaubild 2
Wirtschaftswachstum
Bruttoinlandsprodukt preisbereinigt, verkettet *)
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %



*) Die Ergebnisse von 1950 bis 1970 (Früheres Bundesgebiet) sind wegen konzeptioneller und definitorischer Unterschiede nicht voll mit den Ergebnissen von 1970 bis 1991 (Früheres Bundesgebiet) und den Angaben ab 1991 (Deutschland) vergleichbar. Die preisbereinigten Ergebnisse von 1950 bis 1970 (Früheres Bundesgebiet) sind in Preisen von 1991 berechnet. Die Ergebnisse von 1970 bis 1991 (Früheres Bundesgebiet) sowie die Angaben ab 1991 (Deutschland) werden in Preisen des jeweiligen Vorjahres als Kettenindex nachgewiesen. Bei der VGR-Revision 2019 wurden zudem nur die Ergebnisse für Deutschland bis 1991 zurückgerechnet; Angaben vor 1991 sind unverändert geblieben.

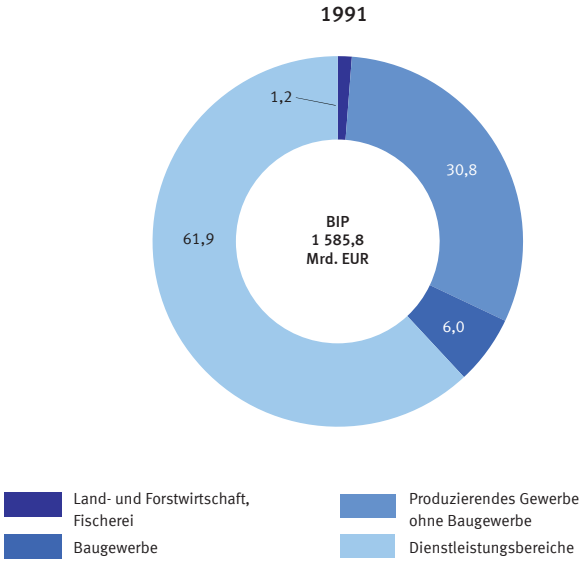
Statistisches Bundesamt, Wichtige Zusammenhänge im Überblick, 2021 10

Schaubild 3

Entstehung des Bruttoinlandsprodukts

Wirtschaftsstruktur 1991 und 2021

Anteile an der nominalen Bruttowertschöpfung in %



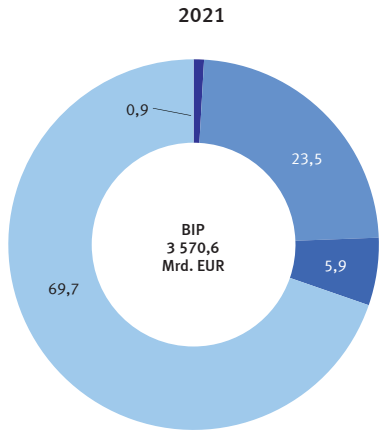
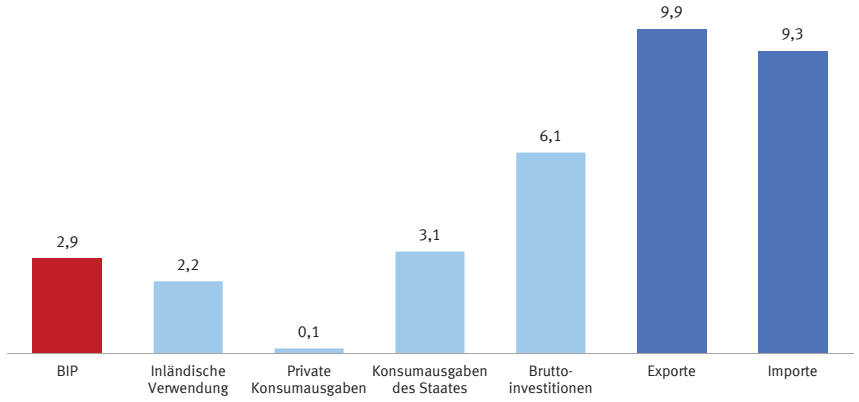


Schaubild 4

Verwendung des Bruttoinlandsprodukts 2021

Preisbereinigt

Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %



Wachstumsbeiträge in %-Punkten zum BIP

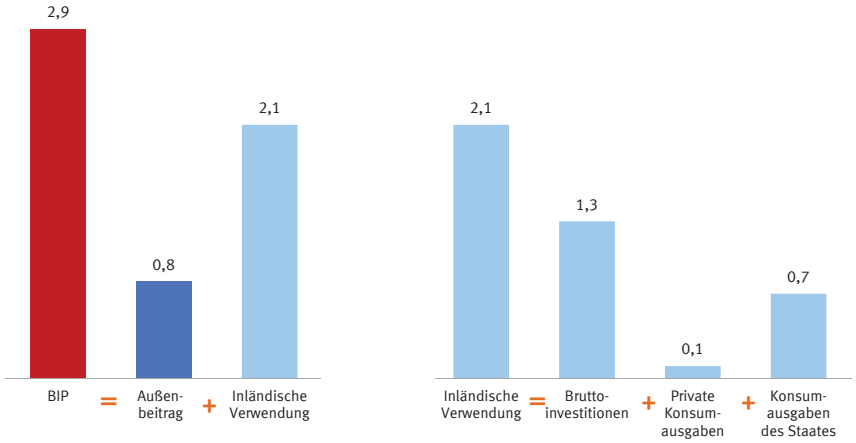
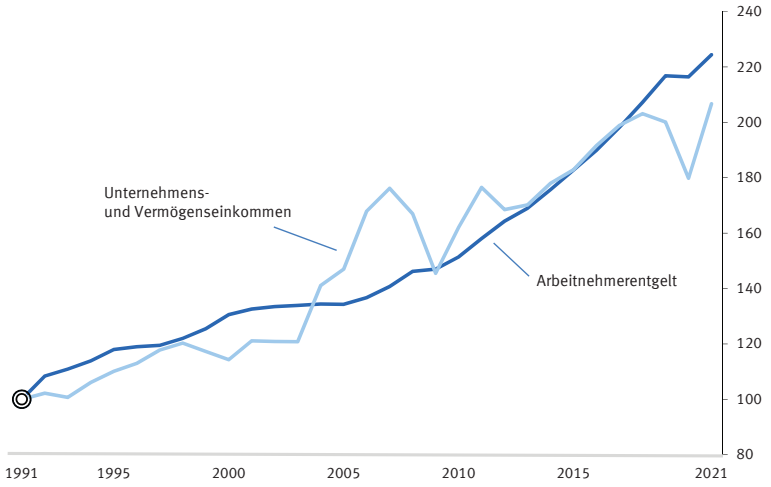


Schaubild 5

Verteilung des Bruttoinlandsprodukts

Arbeitnehmerentgelt und Unternehmens- und Vermögenseinkommen

1991 = 100



Brutto- bzw. Nettolöhne und -gehälter

Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %

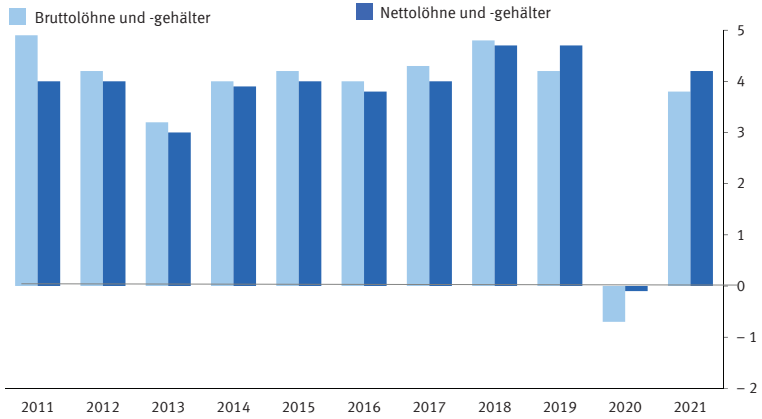
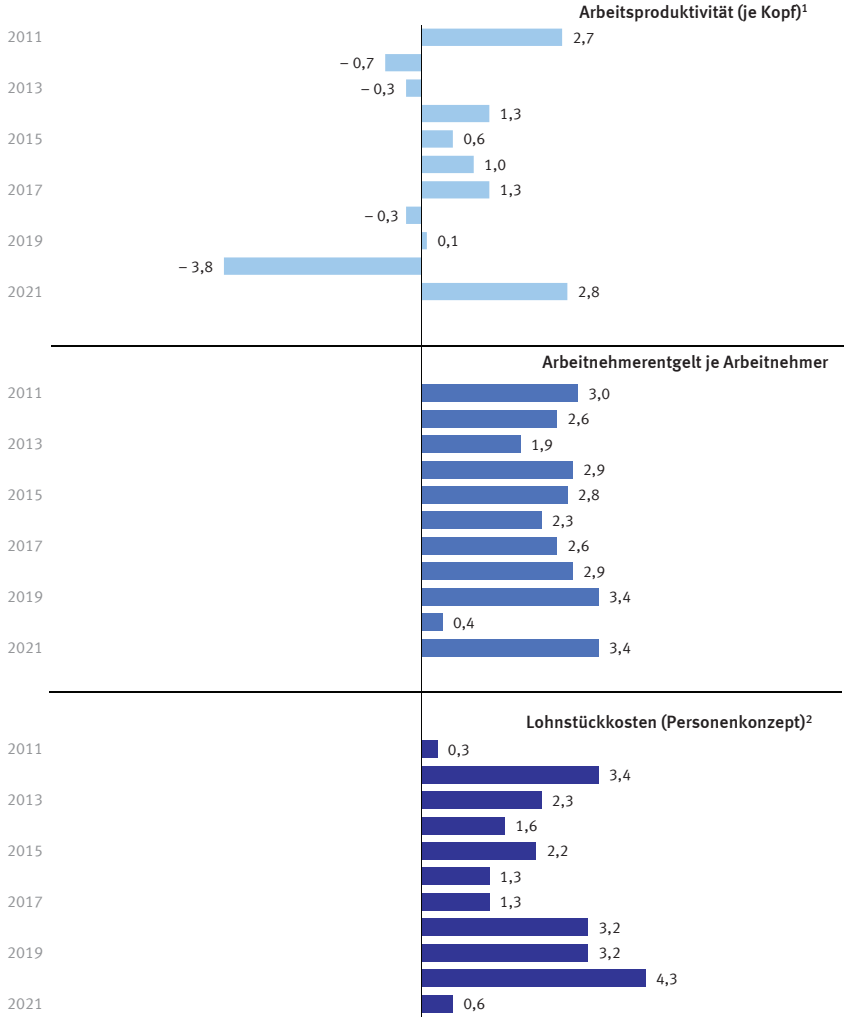


Schaubild 6

Arbeitsproduktivität und Arbeitnehmerentgelt je Kopf

Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %

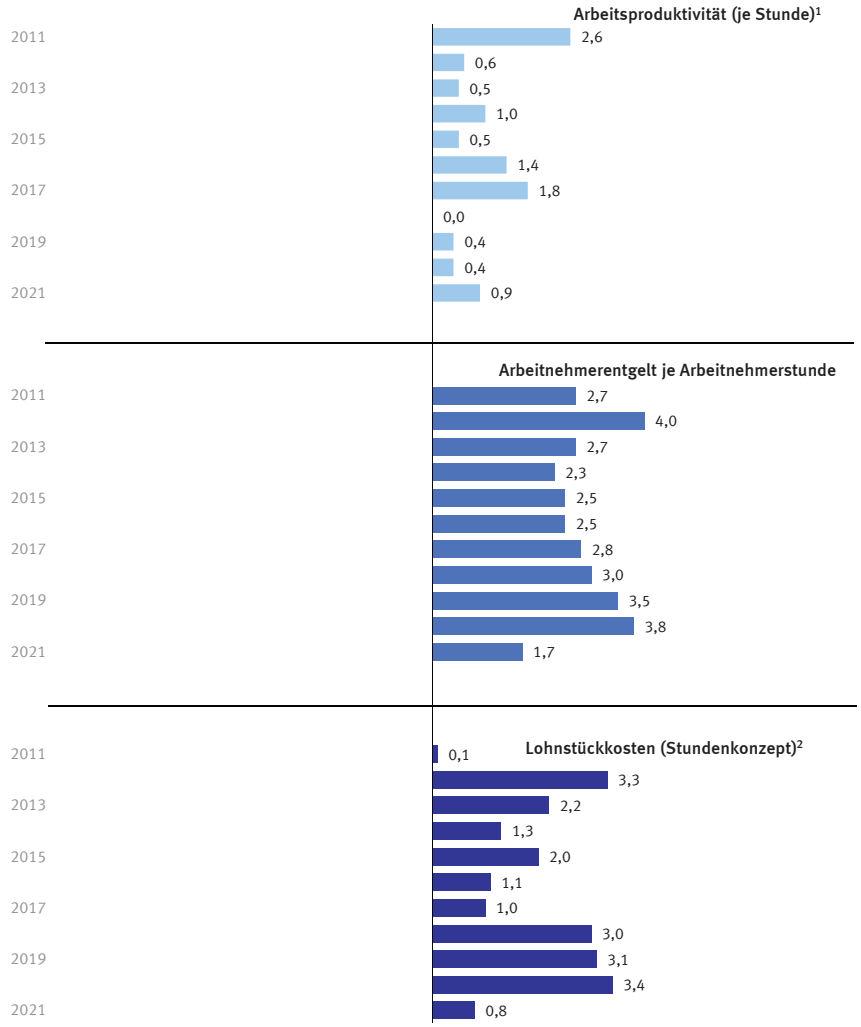


1 Preisbereinigtes Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen. 2 Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer in Relation zur Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigen.

Schaubild 7

Arbeitsproduktivität und Arbeitnehmerentgelt je Stunde

Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %

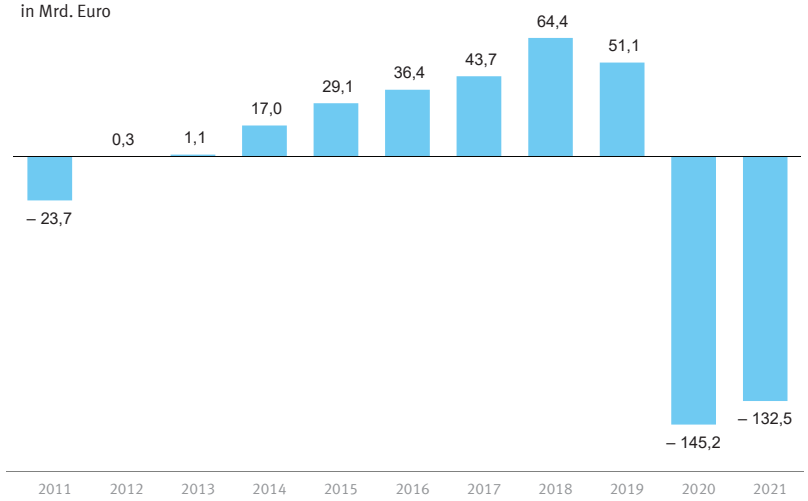


1 Preisbereinigtes Bruttoinlandsprodukt je geleisteter Erwerbstätigenstunde. 2 Arbeitnehmerentgelt je geleisteter Arbeitnehmerstunde in Relation zur Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigenstunde.

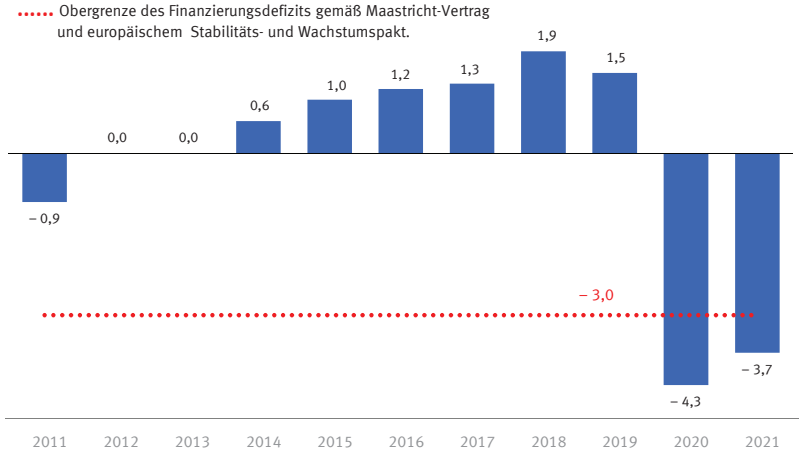
Schaubild 8

Finanzierungssaldo des Staates

in Mrd. Euro



in % des Bruttoinlandsprodukts



Quelle: Schmidt, Peter: „Konjunktur"; in: Dey und Grauvogel (Hrsg.): „Praxishandbuch – Wirtschaftswissen von A-Z für die erfolgreiche Betriebsratspraxis", Kissing, 1998-2004.

KONJUNKTUR

1. BEGRIFF

1.1. Definition; Konjunkturphasen

Unter Konjunktur werden allgemein ökonomische Bewegungsvorgänge verstanden, die in der Regel als (wellenartige) Schwankungen der Wirtschaftslage beobachtet werden können. Konjunktur bezeichnet den Gesamtprozeß des wiederkehrenden Auf- und Abschwungs (volks-) wirtschaftlicher Aktivitäten, der in verschiedene Phasen eingeteilt wird. Es werden heute in der Regel ***vier Konjunkturphasen*** unterschieden:

Konjunkturphasen

I	Erholung / Expansion	} Aufschwung
II	Hochkonjunktur / Boom	
III	Krise oder Kontraktion	} Abschwung (Rezession)
IV	Depression	

Abbildung 1 Theoretischer Konjunkturzyklus

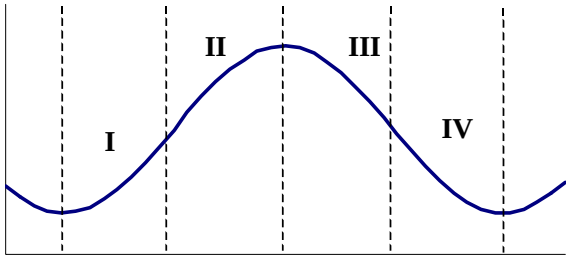


Abbildung 1 zeigt diese Phasen als ***theoretisches Konzept***. Zu Beginne der Phase I besteht starke Unterbeschäftigung, Löhne und Zinsen sind niedrig und begünstigen damit Investitionen, es kommt zu verstärktem Wachstum, das sich in Phase II (zu) stark beschleunigt, so daß schließlich die Kapazitäten voll- oder überausgelastet sind und daher Preise, Löhne und Zinsen steigen. Die Folge ist, daß das starke Wachstum nicht mehr gehalten werden kann, die Wirtschaft gerät „aus dem Takt" und in den Abschwung. Dieser kann sich (in Phase III) entweder als Kontraktion (Normalisierung) oder durch einen krisenhaften „Absturz" der Wirtschaftsaktivität mit Unternehmenszusammenbrüchen, Entlassungen und steigender Arbeitslosigkeit äußern, was schließlich in die Phase IV der Depression führt, in der weitgehender Pessimismus sowie Unterauslastung der Kapazitäten herrscht.
In der Realität ist eine solche völlig regelmäßige Entwicklung nicht zu beobachten, sondern die tatsächlich beobachteten („empirischen") Schwankungen haben unterschiedliche Längen und Intensitäten. Aufgabe der ***Konjunkturforschung*** ist daher, zunächst geeignete Konjunktur-***Indikatoren*** als Meßziffern für die Konjunkturlage zu finden („***Diagnose***"), um die konjunkturelle Entwicklung theoretisch zu beschreiben („***Analyse***") sowie ihre Entwicklungsmöglichkeiten (unter Einfluß möglicher Wirtschaftspolitiken) voraussagen zu können („***Prognose***").

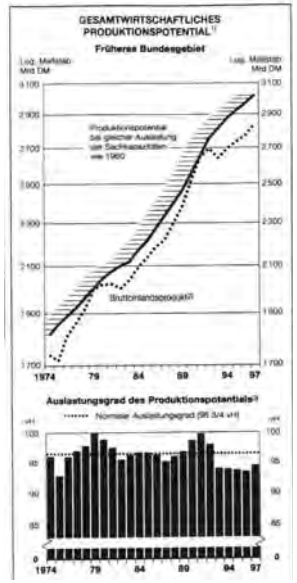
1.2. Konjunkturindikatoren

Auslastung des Produktionspotentials als eigentliche Meßgröße

Die eigentliche ***Meßgröße für Konjunkturen*** ist die ***Auslastung des gesamtwirtschaftlichen Produktionspotentials***: Wieviel Prozent dessen, was in einer Wirtschaft produziert werden könnte, ***wenn alle Produktionsfaktoren normal ausgelastet*** wären, wird tatsächlich hergestellt? Grob gesprochen wird also der „Grad der gesamtwirtschaftlichen Kapazitätsauslastung" betrachtet.
Die „*Produktionsfaktoren*" einer Volkswirtschaft sind vor allem „Arbeit" und „Kapital" (sowie „Boden", die für jede wirtschaftliche Tätigkeit notwendige Fläche). Der Faktor ***Arbeit*** umfaßt alle Personen, die einer Erwerbstätigkeit nachgehen können, das „***Erwerbspersonenpotential***". Der Faktor ***Kapital*** beinhaltet alle Sachanlagen einer Volkswirtschaft: Gebäude, Maschinen, Werkzeuge usw., insbesondere auch das technologische Wissen.
Die konkrete Ermittlung der Normalauslastung und damit des Auslastungsgrades des Produktionspotentials ist problematisch und aufwendig. Daher wird Konjunktur typischerweise gemessen als verbundene Betrachtung (lat. conjugere = zusammenfügen, verbinden) mehrerer Konjunkturindikatoren, die im folgenden beschrieben werden.

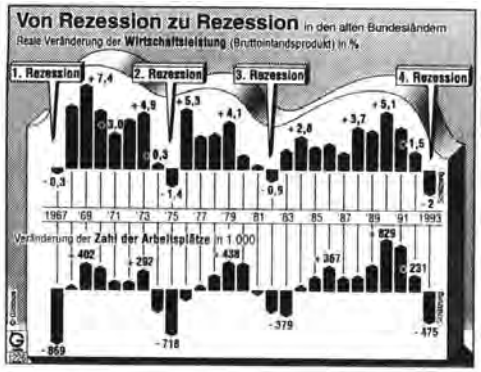
Jährliches Wachstum des BIP als Indikator

Abbildung 2 Gesamtwirtschaftliches Produktionspotential



Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates 97/98, Schaubild 3.

Abbildung 3 Langfristige Konjunkturentwicklung



Quelle: Altmann, J (1995): „Wirtschaftspolitik", Seite 50.

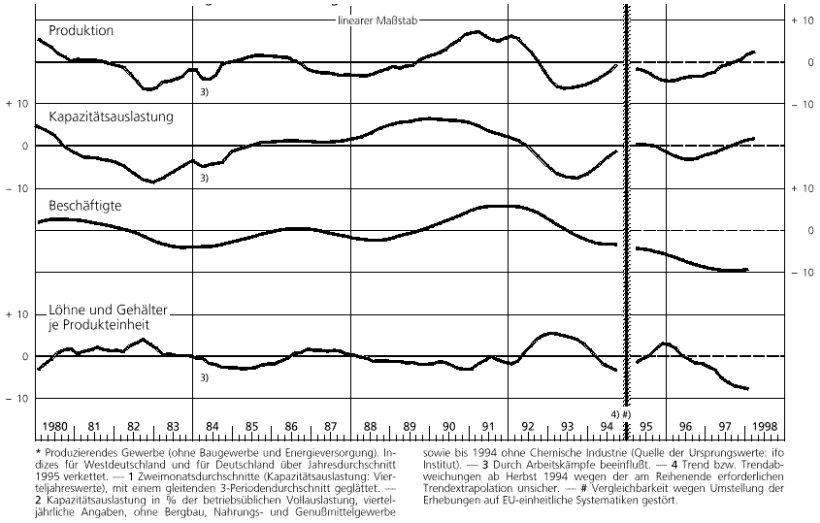
Weiterhin zeigt sich in Abbildung 2, daß die Entwicklung des BIP, also der gesamtwirtschaftlichen Produktion von Gütern und Dienstleistungen, vor allem durch eine stetige Steigerung, also ein ***wirtschaftliches Wachstum*** gekennzeichnet ist. Daher dient in der Regel nicht die absolute Höhe, sondern die (prozentuale) ***Veränderung des BIP gegenüber dem Vorjahr als Konjunkturindikator***. Bei dieser Messung sind die Schwankungen, d.h. die ***Abweichungen vom Wachstumspfad*** besser zu erkennen.

Abbildung 3 zeigt eine solche Darstellung der prozentualen Steigerungsraten des Bruttoinlandsproduktes zum Vorjahreswert. Gleichzeitig ist der empirische Verlauf dreier Konjunkturzyklen skizziert (zwischen den vier Rezessionen). Es ist erkennbar, daß sich diese tatsächlichen Zyklen in Länge und Intensität ihrer Phasen unterscheiden. Ebenfalls zu erkennen ist, daß aus einem einzigen Indikator nicht immer aktuell zu erkennen ist, in welcher Phase sich die Wirtschaft befindet. So gingen während der langen Aufschwungphase 1983 bis 1990 in einzelnen Jahren (1985, 87 und 89) die Wachstumsraten zurück, 1972/73 fand während des Abschwungs eine leichte Erholung statt, die Hoffnung auf einen Aufschwung erfüllt sich jedoch nicht.

Weitere Konjunkturindikatoren

Als weiterer Indikator ist in Abbildung 3 die Veränderung der Zahl der Arbeitsplätze angegeben, deren zeitliche Entwicklung derjenigen des BIP durchaus ähnelt. Dagegen zeigt Abbildung 4, welche die quartalsweisen prozentualen Abweichungen einiger Indikatoren von ihrer langfristigen Entwicklung (Wachstumstrend) beinhaltet, daß die Beschäftigung und vor allem die Löhne/Gehälter die Konjunkturphasen mit einer zeitlichen Verzögerung vollziehen: Die oberen beiden Kurven *Produktion* (Inlandsprodukt) und *Kapazitätsauslastung* wurden schon beschrieben. Die Entwicklung der *Beschäftigen* und noch stärker die der *Löhne und Gehälter* vollziehen die Konjunkturschwanken im Zeitablauf erst später. So erfolgte das Zwischenhoch der Produktion Ende 1985, das der Beschäftigung Mitte 1986 und das der Löhne und Gehälter erst Anfang 1987. Ähnliches gilt für den Aufschwung 91/92 und den von 94/95, der die Löhne und Gehälter erst 95/96 und die Beschäftigung (bisher) gar nicht erreicht.

Abbildung 4 Prozentuale Abweichungen saisonbereinigter Werte vom Trend



Quelle: Deutsche Bundesbank, Saisonbereinigte Monatszahlen August 98, Stat. Beiheft 4, Seite 87.

Die Konjunkturindikatoren werden nach ihrer zeitlichen Lage im Zyklus in drei Gruppen unterteilt:

- *Frühindikatoren:* Auftragseingänge, Baugenehmigungen, Aktienkurse
- *Präsenzindikatoren*: Auslastung Produktionspotential, Wachstum des Sozialproduktes

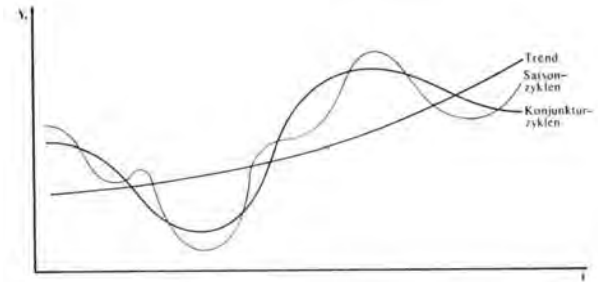
- *Spätindikatoren*: Beschäftigung, Löhne, Preise

1.3. Theoretische Modelle von Konjunktur und Wachstum

Während die historischen Theorien bis in die erste Hälfte dieses Jahrhunderts hinein von eher zufälligen, äußeren Störungen des Wirtschaftsablaufes ausgehen (Krisen), verstehen heutige Theorien Konjunkturen als zyklische Abweichungen der Wirtschafts***entwicklung*** von ihrem ***Wachstumspfad***. Dies wurde bereits in Abbildung 2 erkennbar, in der für das BIP eine steigende (Trend-) Gerade eingefügt werden könnte, um die die reale Entwicklung schwankt. Dieses Konzept ist schematisch in Abbildung 5 dargestellt, in der zusätzlich saisonale Schwankungen erkennbar sind. Diese müssen vor allem bei empirischen Analysen bereinigt werden, wenn die reinen Konjunkturwellen gemessen werden sollen.

Aus diesem Grunde wird bei der Konjunkturberichterstattung nicht nur der Vergleich zum Vormonat gezogen, sondern auch der zum gleichen Monat des Vorjahres als „saisonbereinigte Entwicklung“ angegeben.

Abbildung 5 Lang-, mittel- und kurzfristiger Konjunkturentwicklung

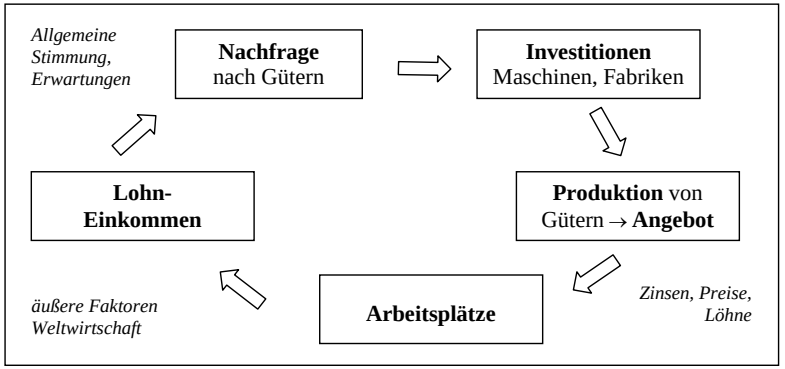


Quelle: Woll, A. (1996): „Allgemeine Volkswirtschaftslehre“, Seite 560.

Konjunkturtheorien: Bestimmungsfaktoren von Konjunkturen

Für die Bestimmungsgründe von Konjunkturen, vor allem des Umschlages von Auf- und Abschwung gibt es verschiedene Theorien. Vereinfacht liegt ihnen die in Abbildung 6 skizzierte Wirkungskette zugrunde.

Abbildung 6 Wirkungskette der Konjunktur-Entwicklung



Die – theoretischen und wirtschaftspolitischen – Erklärungen und Lösungskonzepte setzen nun an unterschiedlichen Punkten dieses Wirkungskreises an. Die wichtigste Unterscheidung ist die zwischen nachfrageorientierten und angebotsorientierten Ansätzen. ***Nachfrageorientierte*** Theorien gehen davon aus, daß zuerst die Nachfrage nach Gütern steigen muß, z.B. durch höhere Einkommen der Bürger oder durch staatliche Nachfrage. Damit werden Investitionen für die Unternehmen attraktiv, es steigt das Angebot und damit die Zahl der Arbeitsplätze. ***Angebotsorientierte*** Theorien unterstellen, daß zuerst die Unternehmen investieren müssen, damit Arbeitsplätze und -einkommen schaffen und somit indirekt die Nachfrage erhöhen. Investitionsanreize können aus technologischem Fortschritt oder Steuer- und Kostenerleichterung resultieren, die der Staat fördern soll. Weitgehende Einigkeit besteht darüber, daß die ***Erwartungen*** (allgemeine Stimmung) zentral sind. Wenn die Bürger, die Unternehmen und die Presse glauben, daß der Aufschwung da ist bzw. bevorsteht, folgt, daß erstens die *Unternehmen* investieren, um bei steigender Konjunktur mehr anbieten (verdienen) zu können und zweitens die *Nachfrager* (Privathaushalte) in Erwartung bald steigender Einkommen mehr kaufen (vom Ersparten oder auf Kredit). Beides führt dann tatsächlich zum Aufschwung, die Erwartungen erfüllen sich selbst.

1.4. Empirische Konjunkturforschung und Informationsquellen

Da sich wie gesehen aus der rein theoretischen Modellierung kein eindeutiges Ergebnis ablesen läßt, bietet es sich an, aus der empirischen Beobachtung des realen Wirtschaftsgeschehens zu lernen. Wie oben beschrieben, stehen unterschiedliche Indikatoren zur Verfügung um die aktuelle Konjunkturlage zu identifizieren. Die empirische Konjunkturforschung kann in zwei Schritte unterteilt werden.

Schritte der Konjunkturforschung

- *Diagnose und Analyse* der beobachteten Daten: Beobachtung des Wirtschaftsgeschehens, Erhebung der Indikatoren, Befragungen - Bestimmung der aktuellen Konjunkturphase und Analyse des (vergangenen und aktuellen) Verlaufs der Indikatoren;
- *Prognose*: Auf Basis der Analyse wird die zukünftige Entwicklung vorhergesagt, vor allem durch Fortschreibung der Früh- und Präsenzindikatoren.

Wie in der theoretischen Betrachtung deutlich wurde, wird die Konjunkturlage durch das Zusammenwirken vieler verschiedener volkswirtschaftlicher Größen bestimmt, die in vielfacher Weise wechselseitig zusammenhängen (Interdependenz). Die Grundlage empirischer Diagnose ist die analytische Beschreibung der vergangenen Entwicklung. Eine weitere Frage ist dabei, wie lang ein Konjunkturzyklus ist. Es ist umstritten, ob es *langfristige Wellen (Kondratieff-Zyklen* von ca. 50 Jahren*)* der (Welt-) Wirtschaftsentwicklung gibt; die typischen Konjunkturzyklen haben heute eine Länge von etwa vier bis acht Jahren.

Konjunkturforschung in Deutschland

Durch die Vielzahl der zu berücksichtigenden Indikatoren wird Konjunkturforschung heute fast nur noch von Forschungsinstituten bzw. Forschergruppen sowie von amtlichen Stellen durchgeführt. Neben den öffentlichen Wirtschaftsforschungsinstituten (vgl. Auflistung in Abschnitt 4), von denen zweimal jährlich eine „***Gemeinschaftsdiagnose***“ im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums erstellt wird, seien aus der Vielzahl der weiteren (privaten) Forschungsinstitute aus den Bereichen Wirtschafts- und Konsumforschung aus Raumgründen nur das gewerkschaftseigene Wirtschafts-

und Sozialwissenschaftliche Institut (WSI) sowie das arbeitgebernahe Institut der deutschen Wirtschaft (iw) genannt.
Als amtliche Quellen sind die *Bundesministerien für Wirtschaft und Finanzen*, das *Statistische Bundesamt*, die *Bundesbank* sowie die *Bundesanstalt für Arbeit* zu nennen. Eine der wichtigsten Konjunkturanalysen stellt der ***Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung***, der durch fünf Wirtschaftsprofessoren gebildet wird, den „fünf Weisen“. Er legt der Bundesregierung jährlich in seinem Herbstgutachten eine Diagnose, Analyse und Prognose der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung vor und gibt ihr wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen. Im Jahresgutachten werden lange Zeitreihen der Wirtschaftsentwicklung zusammengestellt, es wird ein eigens entwickelter Gesamtkonjunkturindikator verwendet. Die *Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik* erstellt jährlich das „***Memorandum***“, eine kritische Auseinandersetzung mit dem als zu konservativ empfundenen Sachverständigenrat-Gutachten. Das Memorandum stellt die wirtschafts- *und sozialpolitische* Entwicklung stärker aus Arbeitnehmersicht dar.
Die genannten Institutionen haben teilweise große mathematische bzw. ökonometrische (Gesamt-) Modelle entwickelt, die bis zu mehreren hundert Gleichungen umfassen. Es existieren ***Konjunkturbarometer***, auf denen anhand der aktuellen Daten die Konjunkturlage abgelesen werden kann. Es werden regelmäßig ***Konjunkturdienste*** veröffentlicht, die heute durch elektronische Medien (v.a. Internet) ermöglichen, sich ein sehr aktuelles Bild der Wirtschaftslage zu machen, etwa in Form von Branchenbeobachtungen, Konjunkturdiagnosen, -prognosen u.v.m. In Abschnitt 4 findet sich eine Übersicht über die genannten Informationsquellen.

1.5. Konjunkturpolitik

Wirtschafts- und Konjunkturpolitische Ziele

Ziel von Konjunkturpolitik ist die ***Verminderung von Konjunkturschwankungen***. Zu starke Ausschläge der Wirtschaftsentwicklung sollen vermieden werden, um

- stetiges und angemessenes Wirtschaftswachstum
- Stabilität des Preisniveaus
- einen hohen Beschäftigungsstand und
- außenwirtschaftliches Gleichgewicht

zu gewährleisten. Diese Ziele der Wirtschaftspolitik sind im ***Stabilitätsgesetz*** („Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft“, StabG) verankert. Da sie sich teilweise widersprechen bzw. konkurrieren, sind sie auch als ***magisches Viereck*** der Wirtschaftspolitik bekannt. (Zu) Heftige Konjunkturausschläge widersprechen allen genannten Zielen. Daraus ergibt sich das oben genannte Ziel der Verminderung von Konjunkturschwankungen, etwas in Form *„antizyklischer Konjunkturpolitik*“. Dies bedeutet, daß die Wirtschaftspolitik gegen den Zyklus arbeitet, also versucht, den Aufschwung zu bremsen im Sinne eines „Sparens“ und im Abschwung die Konjunktur „anzukurbeln“ durch auflösen der „Ersparnisse“ bzw. Kreditaufnahme.
Die Umsetzung dieser Ziele im politischen Prozeß ist (zwischen Parteien, Interessenvertretern, Wissenschaftlern) umstritten. Zum einen sind die o.a. Ziele zu erweitern, z.B. um

- Verteilungsgerechtigkeit u.a. soziale Ziele
- Umweltschutz, Lebensqualität
- Bildung, Kultur, Forschung, usw.,

so daß sich ein „***magisches Vieleck***“ ergibt, dessen Ziele von den unterschiedlichen Gruppen des politischen Entscheidungsprozesses verschieden gewichtet werden.

Angebot- oder Nachfrageorientierung

Zum zweiten hängt die Wahl der ***wirtschaftspolitischen Instrumente*** (=Mittel zur Zielerreichung) naturgemäß davon ab, welches ***theoretische Erklärungsmodell*** zugrunde gelegt wird, d.h. vom *„politischen Credo“* der jeweiligen Partei oder Gruppe. Es ist also wieder die Frage, an welcher Stelle des in Abbildung 6 dargestellten Wirkungskreises angesetzt wird. Wiederum konkurrieren zwei Ansatzpunkte der Konjunkturpolitik:

- *Nachfrageorientierte Konjunkturpolitik:* Grundidee dieses Ansatzes ist, daß die Wirtschaftslage durch eine nachfragebezogene ***Globalsteuerung*** der Wirtschaft beeinflußt werden kann. Die Förderung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage kann zum einen durch Schaffung von Einkommen bei den Nachfragern erreicht werden, entweder durch die Schaffung von (öffentlichen) Arbeitsplätzen oder durch direkte Transferzahlungen (wie z.B. Arbeitslosenunterstützungen, Sozialhilfe, Grundrente/Bürgergeld) an die Nachfragerhaushalte und zum zweiten durch direkte Nachfrage des Staates selbst, indem dieser Güter und Dienstleistungen kauft, Straßen und Gebäude bauen läßt usw.
- *Angebotsorientierte Konjunkturpolitik*: Von Anhängern dieser Richtung wird bezweifelt, daß eine staatliche Globalsteuerung möglich ist. Es wird davon ausgegangen, daß die Unternehmen als treibende Kraft einer Marktwirtschaft durch verstärkte Investitionstätigkeit wirtschaftlichen Aufschwung initiieren können. Durch Förderung der Unternehmen wie Steuersenkungen oder -erleichterungen, Senkung von Lohn(neben)kosten, sowie Förderung einzelner Branchen („Zukunftstechnologien“, technologieorientierte Sektoren) sollen Investitionen ausgelöst und damit ein größeres Angebot an Gütern – und damit auch Arbeitsplätze und Einkommen bei Nachfragern geschaffen werden.

Konjunkturpolitische Instrumente

Der eben beschriebene zielgerichtet Einsatz der Staatsnachfrage bildet den Schwerpunkt der ***im Stabilitätsgesetz festgeschriebenen Instrumente*** der Konjunkturpolitik. Hierzu sieht das Gesetz Instrumente zur *Koordination* (Konjunkturräte) und zur *Intervention* (staatliche Eingriffe, wie etwa Konjunkturausgleichsrücklagen, Kreditfinanzierung, Investitionshaushalte, ...) vor. Diese nachfrageorientieren ***fiskalpolitischen Maßnahmen*** können nach dem Willen des Gesetzgebers auch durch Verschuldung finanziert werden (kreditfinanzierte Ausgabenpolitik oder *„deficit spending“*). Auch die Instrumente der angebotsorientierten Konjunkturpolitik liegen im Bereich der Fiskalpolitik, also der Einnahmen- und Ausgabenentscheidung des Staates. Steuer- und Abgabensätze sollen angepaßt werden, die staatliche Aktivität ist zu verringern, um die Tätigkeit der Unternehmen nicht zu behindern und langfristig das Haushaltsdefizit und die daraus resultierende Zinsbelastung zu reduzieren. Weiterhin sind die ***geldpolitischen Instrumente*** der Konjunkturpolitik zu nennen, die derzeit im Gesetz über die Deutsche Bundesbank dieser zugeordnet sind, welche über ihr geld- und kreditpolitisches Instrumentarium sowohl die Geldmenge als auch das Kreditvolumen der Geschäftsbanken und damit letztlich die Zins- und Preisentwicklung steuert. Ziel ist auch hier die Dämpfung zu starker Ausschläge der Konjunkturschwankungen.

Öffentliche Diskussion

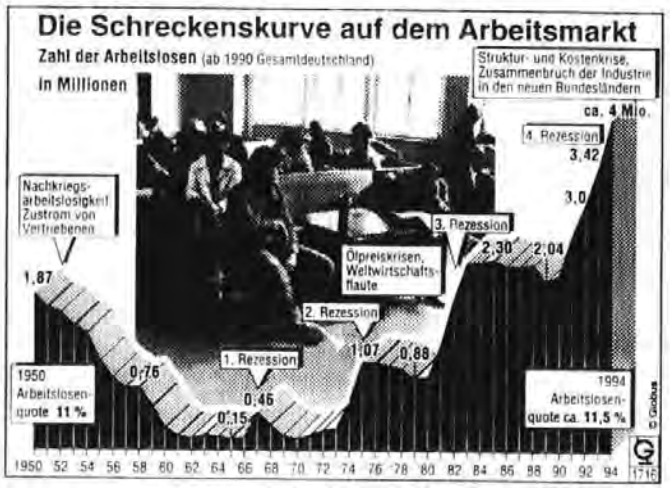
Kernpunkt der öffentlichen Diskussion um Konjunktur ist letztlich, an welcher Stelle des Zyklus sich die Wirtschaft befindet (Abbildung 1): Ist sie noch im Abschwung der Phase IV, oder ist die Talsohle erreicht und der Aufschwung beginnt?

Interessant ist zu beobachten, daß auch Analysen und Prognosen der Konjunkturentwicklung selbst ein politisches Instrument sein können. Dies liegt in der schon genannten Wichtigkeit von ***Erwartungen*** begründet (Abschnitt 1.3). Aus diesem Grunde ist jede Regierung ständig bemüht, die Konjunktur als positiv darzustellen bzw. in der Rezession den Aufschwung „herbeizureden“. An dieser Stelle endet die Möglichkeit einer wissenschaftlich exakten Messung der Konjunkturlage, diese wird verschieden interpretiert, was die politische Brisanz von Analysen und Prognosen, Gutachten und Gegengutachten ausmacht.

2. AUSWIRKUNGEN AUF DIE ARBEITNEHMER

Da hier ein volkswirtschaftliches Thema behandelt wird, sind Auswirkungen auf *einzelne* Arbeitnehmer nur sehr indirekt zu beobachten. Langfristig sind die Auswirkungen der Konjunkturentwicklung und Konjunkturpolitik auf die Arbeitnehmerschaft jedoch massiv. Es biete sich eher an, von „***Erwerbspersonen***“ zu sprechen, ein Begriff, der sowohl Erwerbstätige als auch Erwerbslose (s.o. „Erwerbspersonenpotential“) umfaßt. Bereits im Abschnitt 1.2 wurden die Löhne als *„Spätindikatoren“* bezeichnet, d.h. die Löhne hinken hinter der Konjunktur her, was vor allem aus den Tariflaufzeiten zu erklären ist. Schon Abbildung 3 zeigt, daß die Beschäftigung gemessen in der Zahl der Arbeitsplätze zwar nach unten (Arbeitsplatzverluste) recht zeitgleich reagiert, nach oben (Arbeitsplatzzuwächse) jedoch nicht nur zeitverzögert, sondern auch sehr abgeschwächt. Abbildung 7 zeigt dieses Phänomen noch deutlicher: ging 1967/70 nach der Rezession die Zahl der Arbeitslosen noch auf das alte Niveau zurück, so steigt sie seither jeweils in den Rezessionen massiv an, sinkt jedoch in den Aufschwungphasen kaum (steigende *„Sockelarbeitslosigkeit“*). Die Investitionen der Unternehmen erfolgt im Aufschwung sehr stark in Form von Rationalisierungen, d.h. der Substitution (Ersetzen) des „Produktionsfaktors Arbeit“ durch Kapital (Maschinen).

Abbildung 7 Entwicklung der Arbeitslosigkeit



Quelle: Altmann, J (1995): „Wirtschaftspolitik“, Seite 105.

Es muß ergänzt werden, daß die heutige Arbeitslosigkeit nicht vornehmlich konjunkturell, sondern stärker *strukturell* ausgelöst ist, d.h. sowohl durch den branchenbezogenen Strukturwandel als auch

durch den Wandel der Produktionsstruktur und der Produktionsstandorte. Nichtsdestoweniger sind es die Konjunkturkrisen, in denen die Arbeitnehmer der größten Bedrohung durch Verlust der Arbeitsplätze ausgesetzt sind.

3. VORGEHEN DES BETRIEBSRATES

Voraussetzung für schnelle und angemessene Reaktion des Betriebsrates ist, daß er ***aktuelle und zielgerichtete Informationen*** zur Verfügung hat, die er auswerten und aus denen er Schlüsse ziehen kann. Diese können auf unterschiedliche Weisen gewonnen werden:

Informationsquellen

Tagespresse - Wirtschaftsteile (überregionaler) Tageszeitungen bieten regelmäßig Bewertungen zur Konjunkturlage, Nachrichten, Wirtschaftssendungen im Radio und TV.

Regelmäßige Veröffentlichungen von Institutionen:

Publikationen öffentlicher Einrichtungen können oft kostenlos (z.B. Monatsberichte der deutschen Bundesbank) bezogen werden. Auch private Institute bieten oft Kurzinformationen oder Pressedienste, Konjunkturdienste, Konjunkturbarometer, usw. an. Aus Arbeitnehmersicht dürfte vor allem das Gewerkschaftsinstitut WSI interessant sein.

Jährliche Gesamtbewertungen: Jahresgutachten des *Sachverständigenrates* zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, (Veröffentlichung im November); „*Memorandum*“- Gutachten der Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (Mai); *Gemeinschaftsdiagnose* der öffentlichen Wirtschaftsforschungsinstitute (Frühjahr und Herbst).

Laufend aktuelle Daten (Werte der Indikatoren) sowie Diagnosen, Analysen und Prognosen der Konjunkturentwicklung über neue Medien, v.a. das Internet (WWW). Unten sind einige WWW-Adressen genannt, über die jeweils die aktuelle wirtschaftliche Lage beurteilt werden kann.

Wichtig für eine *vorausschauende* Betriebsratspolitik sind dabei die *Früh*indikatoren (Auftragslage, Baugenehmigungen, Aktienkurse), die aus Sicht des Betriebsrates natürlich auch für das eigene Unternehmen ermittelt werden sollten. Betriebs- und unternehmenseigene Datenquellen sollten genutzt werden.

Vorausschauende Betriebsratspolitik

Wie bereits gesagt, ist gesamtwirtschaftliche Konjunktur natürlich nicht unmittelbar im betrieblichen Alltag relevant. Es ist jedoch für Betriebsräte wichtig, sich die beschriebenen Mechanismen vor Augen zu führen. Dabei lohnt es sich, die „Kleinkonjunktur“ des Betriebes, Unternehmens, der Branche zu betrachten. Zum einen sind hier wiederum unternehmensinterne Daten (Auftragslage, geplante Investitionen) wichtig, zum zweiten werden Analysen zur Branchenkonjunktur von verschiedenen Datenquellen angeboten und sollten im Auge behalten werden. Das Wissen um die konjunkturelle Lage des eigenen Unternehmen ist eine wichtige Hintergrundinformation für das jeweilige Auftreten gegenüber der Geschäftsführung. In Erholungs- und Boomphasen wird die Unternehmensführung durchaus schneller und weitgehender zu Zugeständnissen bereit sein (weil sie auf die Arbeitnehmer angewiesen ist), als dies in Abschwungphasen der Fall ist.

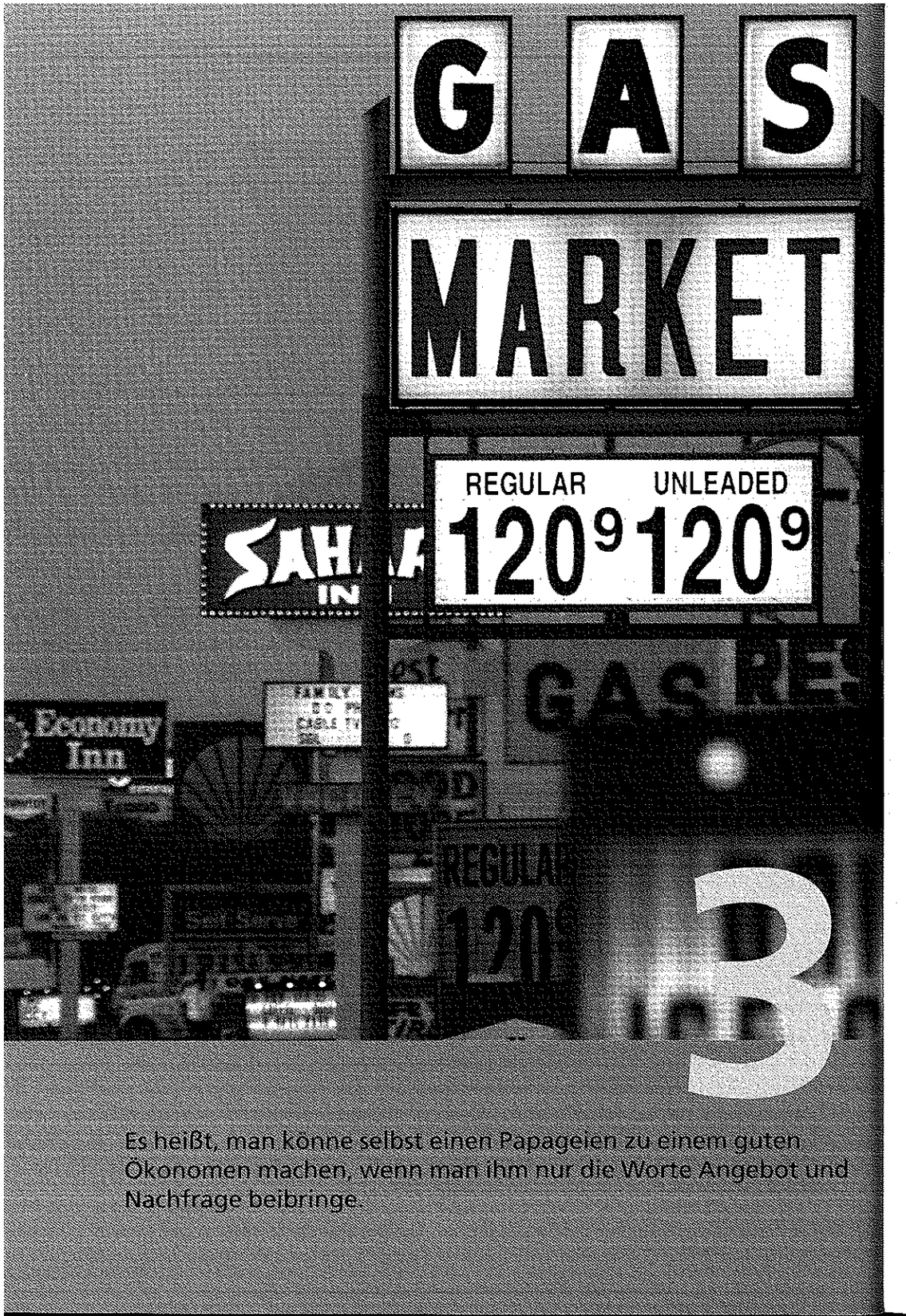
4. DATENQUELLEN

Als Möglichkeit der aktuellen Information des Betriebsrates sind hier die wichtigsten Datenquellen genannt, die entweder direkt kontaktiert werden können, oder aktuell über das Internet abgerufen werden können, weshalb die WWW-Adressen angegeben sind.

- DIW Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung – Königin-Luise-Str. 5, 14195 Berlin (Dahlem), Tel. 030 89789-0 [www.diw-berlin.de]
- Ifo Institut für Wirtschaftsforschung – Poschingerstr. 5, 81679 München, Tel. 089 9224-0 [www.ifo.de]
- RWI Rheinisch Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung – Hohenzollernstraße 1-3, 45128 Essen, Tel. 0201 8149-0 [www.rwi-essen.de]
- HWWA Hamburgisches Weltwirtschaftsarchiv – Neuer Jungfernstieg 21, D-20347 Hamburg, Tel. 040 35 62 - 0 [www.hwwa.uni-hamburg.de]
- IfW Institut für Weltwirtschaft – Düsternbrooker Weg 120, 24105 Kiel, Tel. 0431 8814-1 [www.uni-kiel.de:8080/IfW]
- IWH Institut für Wirtschaftsforschung – Postfach 16 02 07, 06038 Halle (Saale), Tel. 0345 7753-60 [www.iwh.uni-halle.de]
- ZEW Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung – L 7,1, 68161 Mannheim, Tel. 0621 1235-01 [www.zew.de]
- WSI Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut des DGB in der Hans-Böckler-Stiftung – Bertha-von-Suttner-Platz 1, 40227 Düsseldorf, Tel. 0211-7778-0 [www.wsi.de]
- iw Institut der deutschen Wirtschaft – Gustav-Heinemann-Ufer 84-88, 50968 Köln, Tel. 02 21 49 81 1, [www.iwkoeln.de]
- IAB Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit der Bundesanstalt für Arbeit – Regensburger Str. 104, 90327 Nürnberg, Tel. 0911 179-3114, [www.iab.de]
- SVR Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung – Statistisches Bundesamt, 65180 Wiesbaden, Tel. 0611 - 752390 [www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de]
- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (Memorandum) – Postfach 33 04 47, 28334 Bremen, Tel. 0421 4914480 - [www.barkhof.uni-bremen.de/kua/memo/]
- Statistisches Bundesamt – 65180 Wiesbaden, Tel. 0611 75 - 1 [www.Statistik-bund.de]
- Deutsche Bundesbank – Postfach 10 06 02, 60006 Frankfurt am Main, Tel. 069 9566-1 [www.bundesbank.de]

Quelle: Schmidt, Peter: „Konjunktur“; in: Dey und Grauvogel (Hrsg.): „Praxishandbuch – Wirtschaftswissen von A-Z für die erfolgreiche Betriebsratspraxis“, Kissing, 1998-2004.

1. Begriff 1
1.1. Definition; Konjunkturphasen 1
1.2. Konjunkturindikatoren 2
1.3. Theoretische Modelle von Konjunktur und Wachstum 4
1.4. Empirische Konjunkturforschung und Informationsquellen 5
1.5. Konjunkturpolitik 6
2. Auswirkungen auf die Arbeitnehmer 8
3. Vorgehen des Betriebsrates 9
4. Datenquellen 9



Es heißt, man könne selbst einen Papageien zu einem guten Ökonomen machen, wenn man ihm nur die Worte Angebot und Nachfrage beibringe.

Produktion, Märkte und Preisbildung

Ihre besten Zeiten erlebten die deutschen Bauern nach dem Zweiten Weltkrieg. Die Stadtbewohner schleppten kofferweise Schmuck und andere Wertsachen auf ihre Höfe, um sie gegen einen Sack Kartoffeln oder ein paar Eier einzutauschen. Noch günstiger war die Lage für einige windige Gestalten, die etwa amerikanische Zigaretten oder Nylonstrümpfe anzubieten hatten; denn dafür bekam man praktisch alles. Offiziell wurden die Dinge des täglichen Bedarfs wie Nahrungsmittel oder Kleidung zu niedrigen, staatlich festgesetzten Preisen verkauft. Allerdings war das Güterangebot so knapp, dass man sie nur gegen Lebensmittelmarken oder andere Bezugsscheine erwerben konnte. Aufgrund der niedrigen Preise lohnte sich nämlich die Produktion nicht.

Einer der wenigen, die die zentrale Ursache der Misere erkannten, war der spätere Wirtschaftsminister und Bundeskanzler Ludwig Erhard (1897–1977). Gegen größte politische Widerstände verfügte er am Tag der Währungsreform, dem 20. Juni 1948, die Aufhebung der Preiskontrollen. Sofort danach waren die Läden voll mit Waren, die zuvor bestenfalls den Schwarzhändlern bekannt gewesen sein dürften. In der Folge erhöhte sich die gesamtwirtschaftliche Produktion geradezu sprunghaft. Gleichzeitig stieg das Einkommen der Bevölkerung und damit die Nachfrage nach den hergestellten Gütern. Bis heute spricht man von dieser Phase als dem »deutschen Wirtschaftswunder«. Es war freilich kein Wunder, sondern das logische Ergebnis des Marktmechanismus.

Die Ausführungen dieses Kapitels machen deutlich, wie Märkte funktionieren. Wie verhalten sich die Anbieter und Nachfrager bei unterschiedlichen Marktbedingungen? Welche Auswirkungen haben staatliche Eingriffe in die freie Preisbildung? Wie ist der ständige Drang der Unternehmen nach Größe zu erklären? Dies sind typische Fragen der Mikroökonomik. Sie analysiert die Verhaltensweise der einzelnen Entscheidungsträger und betrachtet die Preisbildung jeweils für ein einzelnes Gut. Abschließend erweitern wir den Blickwinkel auf die Herleitung des Angebots an und der Nachfrage nach dem gesamten Produktionsergebnis (dem Bruttoinlandsprodukt) einer Volkswirtschaft. Wir betreten damit das Gebiet der Makroökonomik, deren grundlegende Bausteine wir in Kapitel 2 bereits kennen gelernt haben.

1 Produzieren ist der Anfang von allem – die Produktionsfunktion

Bevor Güter auf Märkten gehandelt werden können, müssen sie erst produziert werden. Die Produktionsmöglichkeiten einer Unternehmung – ebenso wie einer gesamten Volkswirtschaft – hängen vom Einsatz bzw. der Verfügbarkeit der Produktionsfaktoren sowie von der Produktivität ab.

In diesem Sinne gibt die Produktionsfunktion an, welche Produktionsmenge (Output) man mit bestimmten Faktoreinsatzmengen (Inputs) maximal erzeugen kann.

Unter einer Funktion versteht man bekanntlich die kausale Abhängigkeit einer Größe von einer oder mehreren (unabhängigen) Größen. Im Fall der Produktionsfunktion ist die abhängige Größe die Produktionsmenge X, die unabhängigen Größen sind insbesondere die Zahl der eingesetzten Arbeiter A, das eingesetzte Kapital K und der Faktor Boden B. Man kann eine Produktionsfunktion damit allgemein beschreiben als:

Produktionsfunktion

$$X = f(A, K, B)$$

Ökonomen sprechen von einer (linear-)*limitationalen Produktionsfunktion*, wenn die Produktionsfaktoren in einem festen Verhältnis zueinander eingesetzt werden müssen. Nehmen wir das Ausheben einer Baugrube mittels eines Baggers und eines Baggerführers. Der Mehreinsatz eines zweiten Baggers ohne zusätzlichen Führer erhöht die Produktion genauso wenig wie die alleinige Einstellung eines weiteren Baggerführers. Soll die Produktionsleistung verdoppelt werden, so muss man die Zahl der eingesetzten Bagger *und* Baggerführer verdoppeln. In ähnlicher Weise muss etwa ein Fließband in der Automobilindustrie mit einer ganz bestimmten Zahl von Arbeitern besetzt werden. Es bringt nichts, einen oder mehrere zusätzliche Arbeiter an das Band zu stellen.

Konstantes Faktoreinsatzverhältnis

Anders ist dies bei der variablen bzw. *substitutionalen Produktionsfunktion*. Hier kann der Output auch durch den Mehreinsatz eines einzigen Faktors gesteigert werden bzw. kann der verminderte Einsatz eines Faktors durch vermehrten Einsatz eines anderen Faktors ausgeglichen werden. Beispielsweise kann ein Fliesenleger oder ein Anstreicher durch die Einstellung von mehr Fachkräften die Produktionsleistung seines Geschäftes steigern.

Variables Faktoreinsatzverhältnis

Ein Spezialfall der substitutionalen Produktionsfunktion ist das *Ertragsgesetz*. Es wurde 1767 von *Turgot* entdeckt. Er hatte beobachtet, dass der zusätzliche Ertrag – der »Grenzertrag« – einer gegebenen landwirtschaftlichen Fläche bei zunehmendem Arbeitseinsatz zunächst anstieg, dann aber von einem bestimmten Punkt an immer geringer wurde. Heutzutage wird vereinfachend unterstellt, dass nur abnehmende Grenzerträge vorliegen (*neoklassische Produktionsfunktion*). Dabei wird angenommen, dass nur der Faktor Arbeit variiert wird, während alle anderen (Kapital, Boden) konstant seien. Man nennt dies eine *partielle Faktorvariation*.

Gesetz vom abnehmenden Ertragszuwachs

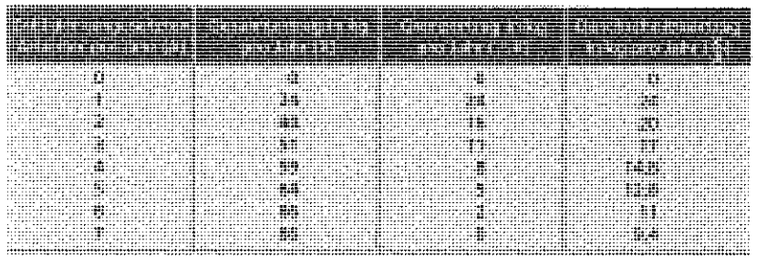


Tabelle 3.1: Beispiel für abnehmende Grenzerträge

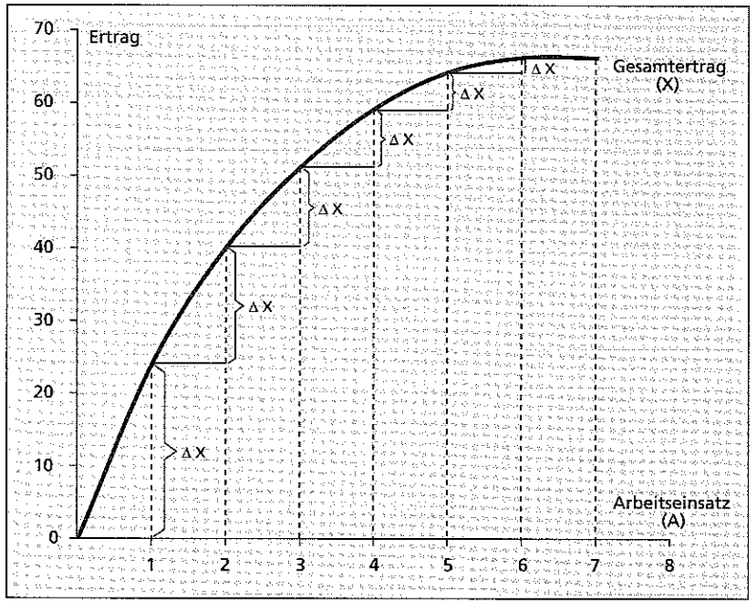


Schaubild 3.1: Neoklassische Produktionsfunktion

In Tabelle 3.1 und Schaubild 3.1 sind die Beziehungen zwischen dem Einsatz des variablen Faktors (Arbeit) und dem Ertrag, also der Produktionsmenge, dargestellt. Der Leser beachte den Unterschied zwischen dem Durchschnitts- und dem Grenzertrag. Der *Durchschnittsertrag* (das Durchschnittsprodukt) errechnet sich als Gesamtertrag dividiert durch die Menge des insgesamt eingesetzten variablen Faktors, während der *Grenzertrag* (das Grenzprodukt) die Zunahme des Gesamtertrags misst, die sich bei einem Mehreinsatz des variablen Faktors um eine Einheit ergibt. Für eine Volkswirtschaft als Ganzes ist das erläuterte Ertragsgesetz vermutlich gültig. Man könute etwa davon ausgehen, dass die zur Produktionssteigerung zusätzlich beschäftigten Arbeitskräfte immer weniger qualifiziert sind. In einzelnen Betrieben oder Branchen sind indes durchaus auch andere Zusammenhänge zwischen Faktoreinsatz und Output denkbar.

Decreasing, constant or increasing Returns to Scale

Neben der beschriebenen partiellen ist auch eine *totale Faktorvariation* möglich bzw. unter Umständen sogar notwendig. Nimmt man an, es werden alle Faktoren, also neben den Arbeitern auch Kapital und Boden, gleichermaßen um beispielsweise 1 Prozent verstärkt eingesetzt, so wird sich die Produktion entweder um weniger als 1 Prozent (unterproportional) oder um genau 1 Prozent (proportional) oder um mehr als 1 Prozent (überproportional) erhöhen. Man spricht von abnehmenden, konstanten oder zunehmenden Skalenerträgen (auf Englisch: *Returns to Scale*). Ein Beispiel für den letzteren Fall ist der Flugzeugbau. Eine Verdoppelung, Verdreifachung, ja Verzehnfachung des Outputs ist hier häufig erreichbar, ohne dass die Faktoreinsatzmengen entsprechend vervielfacht werden müssen, da bei der Produktion der ersten Maschinen Lerneffekte entstehen (so genannte *Economies of Scale*). Ähnliche »Verstärker-Effekte« können von Forschungsaufwendungen und Aufwendungen für die Organisation und die Werbung ausgehen.

Die Produktivität und weitere volkswirtschaftliche Kennzahlen

2

Die Produktionsfunktion einer Unternehmung oder einer Volkswirtschaft ist für einen gegebenen Bestand an technischem Wissen, organisatorischen Fähigkeiten etc. definiert, den wir unter den Begriff der »Technologie« fassen können. Eine Verbesserung der Technologie *verschiebt* die Produktionsfunktion nach oben und ermöglicht bei gegebenem Faktoreinsatz einen höheren Output. Das bedeutet, dass die Produktivität gestiegen ist. Der Begriff der *Produktivität* spielt in volkswirtschaftlichen Analysen eine große Rolle. Es gilt:

Einfluss der Technologie

$$\text{Durchschnittsproduktivität} = \frac{\text{Output}}{\text{Input}}$$

$$\text{Arbeitsproduktivität} = \frac{\text{Output}}{\text{Arbeitseinsatz}} \quad \left(\textbf{Beispiel: } \frac{\text{20 Zentner Weizen}}{\text{1 Arbeitsstunde}}\right)$$

$$\text{Kapitalproduktivität} = \frac{\text{Output}}{\text{Kapitaleinsatz}} \quad \left(\textbf{Beispiel: } \frac{\text{20 Zentner Weizen}}{\text{1 Mähdrescherstd.}}\right)$$

$$\text{Grenzproduktivität} = \frac{\text{Veränderung des Outputs}}{\text{Veränderung des Inputs}}$$

$$\text{Grenzproduktivität der Arbeit} = \frac{\text{Zunahme des Outputs}}{\text{Mehreinsatz von Arbeit}}$$

$$\text{Grenzproduktivität des Kapitals} = \frac{\text{Zunahme des Outputs}}{\text{Mehreinsatz von Kapital}}$$

Die Produktivität bezieht die Menge des von allen Produktionsfaktoren erstellten Outputs auf den Einsatz eines einzigen Produktionsfaktors

Die *Arbeitsproduktivität* gibt Auskunft über die (Veränderung der) Produktionsleistung pro (zusätzlichem) Beschäftigten bzw. (zusätzlicher) Beschäftigtenstunde. Die durchschnittliche Arbeitsproduktivität in einer Volkswirtschaft insgesamt wird meist errecbnet, indem man das Bruttoinlandsprodukt bzw. die Bruttowertschöpfung durch die Zahl der Erwerbstätigen dividiert. Für Deutschland ergab sich im Jahr 2007 ein Betrag von 61.000 Euro. Das besagt, dass ein deutscher Erwerbstätiger im Durchschnitt Waren bzw. Dienstleistungen in Höhe dieses Wertes erzeugt hat. Will man die Produktivität im Zeitablauf beobachten oder ihre Höhe in unterschiedlichen Ländern

vergleichen, so muss man auf die inflationsbereinigte (reale) Bruttowertschöpfung abstellen. Analoge Betrachtungen lassen sich bezüglich der *Kapitalproduktivität* anstellen, wobei der Kapitaleinsatz als »Kapitalstock« oder als eingesetzte Maschinenstunden gemessen werden kann.

Die Entwicklung der Arbeitsproduktivität gilt allgemein als Richtschnur für Lohnerhöhungen (siehe auch Seite 152). Dabei kommt es auf die so genannten *Lohnstückkosten* sowie *Kapitalstückkosten* an. Es gilt:

$$\text{Lohnstückkosten} = \frac{\text{Lohnsatz}}{\text{Arbeitsproduktivität}}$$

Beispiel:

$$\frac{\text{40 € Lohnkosten pro Stunde}}{\text{20 Zentner Weizen pro Stunde}} = \frac{\text{2 € Lohnkosten}}{\text{1 Zentner Weizen}}$$

$$\text{Kapitalstückkosten} = \frac{\text{Kapitalkosten pro Stunde}}{\text{Kapitalproduktivität}}$$

Beispiel:

$$\frac{\text{100 € Kapitalkosten pro Stunde}}{\text{20 Zentner Weizen pro Stunde}} = \frac{\text{5 € Kapitalkosten}}{\text{1 Zentner Weizen}}$$

Steigt der Lohn pro Erwerbstätigen bzw. Erwerbstätigenstunde um denselben Prozentsatz wie die Arbeitsproduktivität, so bleiben die Lohnstückkosten konstant. Bleiben auch die Kapitalstückkosten (etwa beim Einsatz eines Mähdreschers) konstant, dann verändern sich die gesamten Produktionskosten pro Stück nicht (etwaige weitere Kosten für den Faktor »Boden« seien hier vernachlässigt). Geht man nun davon aus, dass für die Preisbildung immer ein konstanter Aufschlag auf die Produktionskosten pro Stück erhoben wird, dann bleiben in dem betrachteten Fall der *produktivitätsorientierten Lohnpolitik* auch die Preise konstant.

Weitere wichtige Informationen über eine Volkswirtschaft vermitteln die nachstehenden Kennzahlen:

$$\text{Koeffizient} = \frac{\text{Input}}{\text{Output}}$$

$$\text{Arbeitskoeffizient} = \frac{\text{Arbeitseinsatz}}{\text{Output}} \qquad \textbf{Beispiel:} \ \frac{\text{1 Arbeitsstunde}}{\text{20 Zentner Weizen}}$$

$$\text{Kapitalkoeffizient} = \frac{\text{Kapitaleinsatz}}{\text{Output}} \qquad \textbf{Beispiel:} \ \frac{\text{1 Mähdrescherstd.}}{\text{20 Zentner Weizen}}$$

$$\text{Intensität} = \frac{\text{Input}}{\text{Input}}$$

$$\text{Arbeitsintensität} = \frac{\text{Arbeitseinsatz}}{\text{Kapitaleinsatz}}$$

$$\text{Kapitalintensität} = \frac{\text{Kapitaleinsatz}}{\text{Arbeitseinsatz}}$$

Bei einem *Koeffizienten* handelt es sich offenbar um den Kehrwert der entsprechenden Produktivität. Koeffizienten zeigen, wie viel Arbeit bzw. Kapital für eine bestimmte Produktionsleistung aufgewendet werden musste. Von großer volkswirtschaftlicher Bedeutung ist daneben insbesondere die *Kapitalintensität*. Man kann hier sowohl das Verhältnis aus eingesetzten Maschinen- und Arbeitsstunden als auch das Verhältnis aus wertmäßigem Kapitaleinsatz und Erwerbstätigenzahl betrachten. In der Relation aus Sachkapitalwerten und Anzahl der Erwerbstätigen kommen die Kosten eines Arbeitsplatzes zum Ausdruck. Setzt man für die vorhandenen Maschinen etc. die Wiederbeschaffungswerte an, so »steckte« etwa 2005 in jedem deutschen Arbeitsplatz eine Kapitalausstattung von durchschnittlich 290.000 Euro. Das ist – real gerechnet – doppelt so viel wie im Jahr 1970.

Die Kapitalintensität misst die Kosten eines Arbeitsplatzes

3 Angebot und Nachfrage – die mikroökonomische Perspektive

Angebot und Nachfrage regeln den Preis. Dieser Satz bildet die wohl kürzeste Beschreibung einer freien Marktwirtschaft (und er lässt sich gut merken!). Bevor wir darauf näher eingehen, sind jedoch zwei entscheidende Fragen zu klären: Was genau ist ein Markt? Und wovon hängen Angebot und Nachfrage ab?

Auf *Märkten* treffen Aubieter und Nachfrager zusammen. Dabei sind Märkte in den seltensten Fällen konkrete Orte wie etwa der Hamburger Fischmarkt, die Frankfurter Wertpapierbörse oder eine Viehversteigerung in Oberbayern. Der Markt beispielsweise für Autos, Wohnungen oder der Arbeitsmarkt existiert vielmehr in Form von Annoncen bzw. Stellenangeboten und -gesuchen in Zeitungen oder im Internet. Allgemein lässt sich ein Markt deshalb als eine Art »Plattform« begreifen, auf der die für einen geplanten Tausch notwendigen Informationen (Preise, Kauf- und Verkaufswünsche) und Kontaktmöglichkeiten bereitgestellt werden. In der Realität gibt es Millionen unterschiedlicher Märkte, die indes eng miteinander verbunden sind. Die Interdependenz der Märkte ist volkswirtschaftlich von großer Bedeutung. Man denke etwa an den Einfluss des Benzinpreises auf die PKW-Nachfrage oder die Auswirkungen der BSE-Krise (Rinderwahnsinn Ende der 1990er-Jahre) auf die Nachfrage nach Straußenfleisch. Eine Vielzahl weiterer Beispiele lässt sich finden, denn letztlich hängen alle Märkte miteinander zusammen.

Begründung für den Verlauf der Nachfragekurve eines privaten Haushalts

Betrachten wir nun die Nachfrage eines privaten Haushaltes nach einem Konsumgnt. Der Leser möge dafür einmal sein eigenes Verhalten beobachten. Im Ergebnis ist feststellbar, dass die Nachfrage, beispielsweise nach Kleidung, vor allem von deren Preis und vom verfügbaren Einkommen des Haushalts abhängt: Je niedriger der Preis, desto mehr wird nachgefragt, weil die Kaufkraft (das Realeinkommen) zunimmt – man spricht vom *Einkommenseffekt* – und gleichzeitig das im Preis gesunkene Gut sozusagen attraktiver wird (*Substitutionseffekt*). Das Umgekehrte gilt für steigende Preise. Die Beziehung zwischen Preis und Menge, die so geuaunte Nachfragefunktion, verläuft also von links oben nach rechts unten (siehe Schaubild 3.2). Wenn das Nominaleinkommen zunimmt, wird sich die Nachfragekurve insgesamt nach rechts verschieben. Es wird also bei gegebenem Preis mehr nachgefragt bzw. man ist bereit, für eine gegebene Menge mehr zu bezahlen. Dasselbe ergibt sich, wenn jemand eine starke Vorliebe (»Präferenz«) für ein bestimmtes Kleidungsstück entwickelt. Denn oberstes Ziel jedes Haushalts ist die *Nutzenmaximierung*. Bei sinkendem Einkommen oder abnehmender Begierde verschiebt sich die Nachfragekurve nach links.

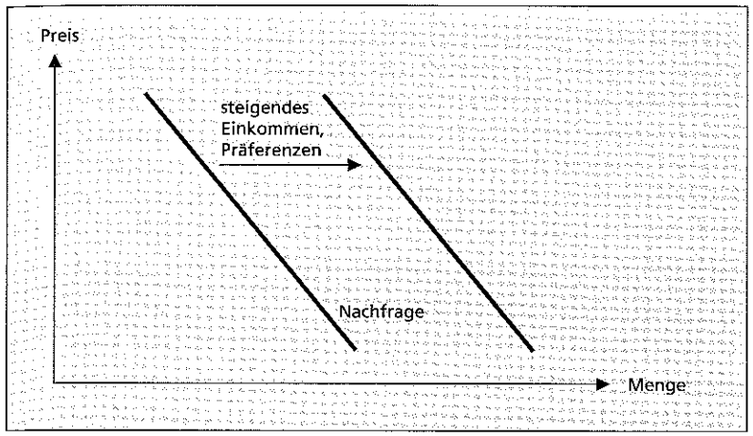


Schaubild 3.2: Nachfrage eines Haushalts

Begründung für den Verlauf der Angebotskurve eines Unternehmens

Triebfeder allen unternehmerischen Handelns ist die *Gewinnmaximierung*. Jeder Unternehmer wird bzw. muss sich so verhalten. Denn wenn er es nicht tut, wird er von seinen Konkurrenten (die aufgrund höherer Gewinne mehr investieren können) aus dem Markt gedrängt. Der Gewinn ist maximal, wenn die letzte produzierte Gütereinheit genauso viel kostet, wie sie erbringt, wenn also die so genannten *Grenzkosten* dem *Grenzerlös* genau entsprechen. Diese Bedingung gilt grundsätzlich für jede Unternehmung, und zwar unabhängig von der Marktform, in der sich die Unternehmung bewegt. Im Folgenden gehen wir zunächst von der Marktform der *vollständigen Konkurrenz* aus. Darunter versteht man eine Marktform, bei der erstens viele kleine Anbieter vielen kleinen Nachfragern gegenüberstehen. Die Fachbezeichnung dafür ist *Polypol*. Zweitens ist unser Markt annahmegemäß *vollkommen*. Das heißt, dass die auf diesem Markt gehandelten Güter völlig gleichartig (homogen) sind und die Nachfrager bzw. die Anbieter auch sonst keinen Grund haben, einen Marktteilnehmer zu bevorzugen. Außerdem sind beide Seiten vollstäudig über alle Marktgegebenheiten informiert, es besteht also völlige Trausparenz. Auf einem solchen Markt gilt das »Gesetz der Unterschiedslosigkeit der Preise«, nach dem es letztlich nur einen einheitlichen Preis für diese Güter geben kann, an den sich jedes Unternehmen anpassen muss. Das einzelne Unternehmen muss hier den Marktpreis als gegeben hinnehmen und kann nur versuchen, genau die Menge zu produzieren, bei der sein Gewinn maximal ist. Würde das Unternehmen einen nur geringfügig höheren Preis verlangen als vom Markt vorge-

Polypol auf dem vollkommenen Markt

siehe auch Seite 85 f.

geben, dann würde es all seine Kunden an die zahlreiche Konkurrenz verlieren. Sobald es umgekehrt zu einem niedrigeren Preis anbieten würde, sähe es sich einer riesigen Gesamtnachfrage gegenüber, die es aufgrund seiner geringen Größe niemals befriedigen könnte.

Grafisch gesehen ist also in dieser Marktform die Nachfragekurve, der sich der einzelne Anbieter gegenüber sieht – man bezeichnet diese auch als seine *Preis-Absatz-Kurve* – eine Parallele zur Mengenachse. Der Grenzerlös ist konstant gleich dem Absatzpreis (pro Stück). Damit lautet die Bedingung für die gewinnmaximierende Produktionsmenge:

Bedingung für das Gewinnmaximum bei vollständiger Konkurrenz

Grenzkosten = Absatzpreis

In der Grafik ergibt sich das Gewinnmaximum im Schnittpunkt der Grenzkostenkurve und der Preisgeraden (siehe Schaubild 3.3). Bei gegebenen Faktorkosten – etwa Löhnen – werden die Grenzkosten bei steigender Produktion immer höher. Das liegt daran, dass die produzierte Menge mit zunehmendem Einsatz der Produktionsfaktoren (insbesondere Arbeitskräfte) ab einem bestimmten Auslastungsgrad typischerweise langsamer zunimmt, der Grenzertrag der Arbeit also zurückgeht. Solange die Grenzkosten niedriger sind als der Preis (links vom Schnittpunkt), lässt sich der Gewinn durch Mehrproduktion noch erhöhen. Jede zusätzlich produzierte Mengeneinheit liefert ja dann noch einen Gewinnbeitrag. Irgendwann sind die Grenzkosten aber genauso groß wie der Preis. Jede weitere produzierte Einheit würde jetzt (rechts vom Schnittpunkt) mehr kosten, als sie bringt, und damit den Gesamtgewinn wieder schmälern.

Siehe hierzu Seite 73

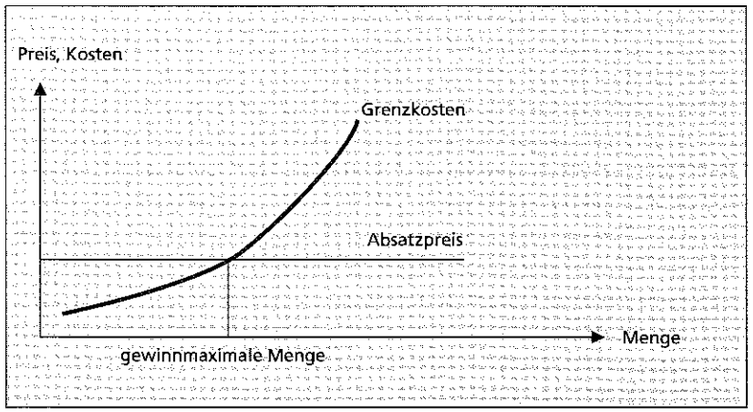


Schaubild 3.3: Gewinnmaximierung eines Unternehmens bei vollständiger Konkurrenz

Anhand dieser Vorüberlegungen lässt sich nun der Verlauf der Angebotskurve eines Unternehmens in der Marktform der vollständigen Konkurrenz begründen: Mit steigendem Marktpreis – in Schaubild 3.3 verschiebt sich die Preisgerade nach oben – werden sich entsprechend die Gewinnchancen erhöhen, sodass ein Anreiz besteht, mehr von dem betreffenden Gut zu produzieren bzw. anzubieten (und umgekehrt). Die *Angebotskurve* eines Unternehmens verläuft also von links unten nach rechts oben (siehe Schaubild 3.4). Sie entspricht damit der Grenzkostenkurve in Schaubild 3.3. Vereinfachend zeichnen wir die Angebotskurve aber als eine Gerade. Entlang der Angebotskurve befindet sich die Unternehmung demnach definitionsgemäß in ihrem Gewinnmaximum. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Unternehmen – wie oben ausgeführt – selbst auch als Nachfrager auftreten, nämlich wenn sie die notwendigen Produktionsfaktoren einkaufen. Bei einer Zunahme der Produktionskosten – beispielsweise einer tariflichen Lohnerhöhung – verschiebt sich die Angebotskurve nach oben (in Schaubild 3.3 entspricht dem eine Verschiebung der Grenzkostenkurve nach oben). Eine gegebene Menge wird nun zu einem höheren Preis angeboten bzw. bei gegebenen Preisen wird das Angebot reduziert. Andernfalls wäre der Gewinn nicht in seinem Maximum. Das Umgekehrte gilt für Kostensenkungen.

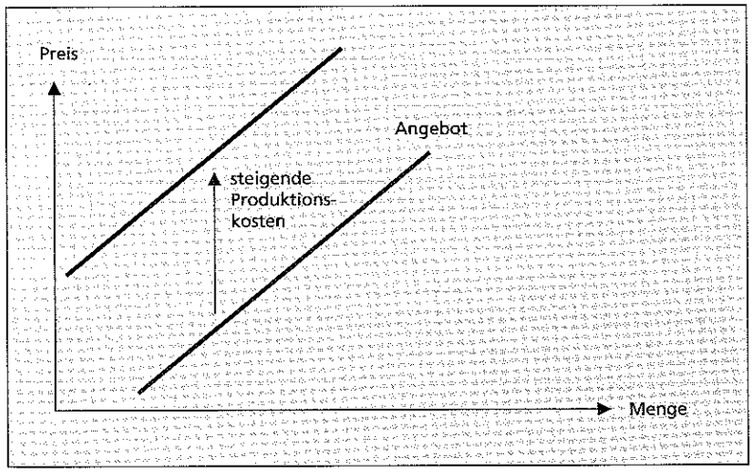


Schaubild 3.4: Angebot eines Unternehmens bei vollständiger Konkurrenz

4 Kosten und Erlös: Ein Beispiel zur Ableitung der Angebotskurve einer Unternehmung

Folgendes Beispiel soll das unternehmerische Gewinnmaximierungskalkül nochmals verdeutlichen (siehe Tabelle 3.2). Wir gehen wieder von einem vollständigen Konkurrenzmarkt aus: Ein Unternehmen stellt einen Holzhacker ein. Die Miete für den Schuppen, in dem der Mann arbeitet, beträgt 10 Euro am Tag. Das sind die *Fixkosten*. Sie sind unabhängig von der Produktionsmenge. Der Holzhacker produziert in den ersten zehn Minuten 1 Kubikmeter Holzscheite. Für jeden weiteren Kubikmeter benötigt er dann zunehmend mehr Zeit. Sein Lohn beträgt 9 Euro die Stunde. Entsprechend verursacht der Mann *variable Kosten*, die mit der produzierten Menge steigen. Die bei der Produktiou jedes weiteren Kubikmeters entstehenden zusätzlichen (variablen) Kosten bezeichnet man als *Grenzkosten*. Angenommen, der Absatzpreis für einen Kubikmeter Holzscheite sei 9 Euro. Wie viele Kubikmeter würde unser Unternehmen produzieren? Wir unterstellen dabei, das Unternehmen möchte seinen Gewinn maximieren und gleichzeitig möglichst viel absetzen. Die Antwort lautet: Das Unternehmen würde den Holzhacker pro Tag zwei Stunden beschäftigen, und er würde in dieser Zeit 4 Kubikmeter Holzscheite anfertigen. Bei dieser Menge sind die Grenzkosten genau durch den *Grenzerlös*, also den Absatzpreis, gedeckt. Der Gewinn des Unternehmens hat sein Maximum erreicht und beträgt 8 Euro. Bei Mehrproduktion würde sich der Gewinn vermindern. Weniger produzieren hieße, den möglichen Gewinn nicht auszuschöpfen bzw. bei gleichem Gewinn weniger abzusetzen.

In Schaubild 3.5 ist die Angebotskurve unseres Unternehmens dargestellt. Sie entspricht der Grenzkostenkurve ab dem so genannten *Betriebsoptimum*.

Betriebsoptimum

Das Betriebsoptimum ist die langfristige Preisuntergrenze, auf die der Marktpreis höchstens sinken darf, damit gerade noch verlustfrei produziert werden kann. Grafisch liegt das Betriebsoptimum im Minimum der Kurve der durchschnittlichen Gesamtkosten (= gesamte Stückkosten).

Neben dem Betriebsoptimum spielt im unternehmerischen Angebotskalkül das so genannte *Betriebsminimum* eine wichtige Rolle.

Betriebsminimum

Das Betriebsminimum ist die kurzfristige Preisuntergrenze, auf die der Marktpreis vorübergehend sinken darf. Bei diesem Preis sind nur die durchschnittlichen variablen Kosten gedeckt, nicht jedoch die durchschnittlichen Fixkosten. Es entsteht also ein Verlust. Das Betriebsminimum bildet insofern die »Produktionsschwelle«. Grafisch liegt es im Minimum der Kurve der variablen Stückkosten.

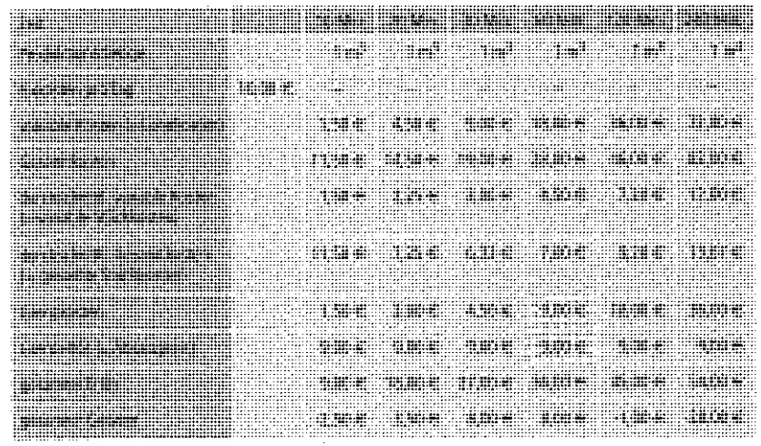


Tabelle 3.2: Beispiel zur Ermittlung des gewinnmaximalen Angebots eines Unternehmens bei vollständiger Konkurrenz

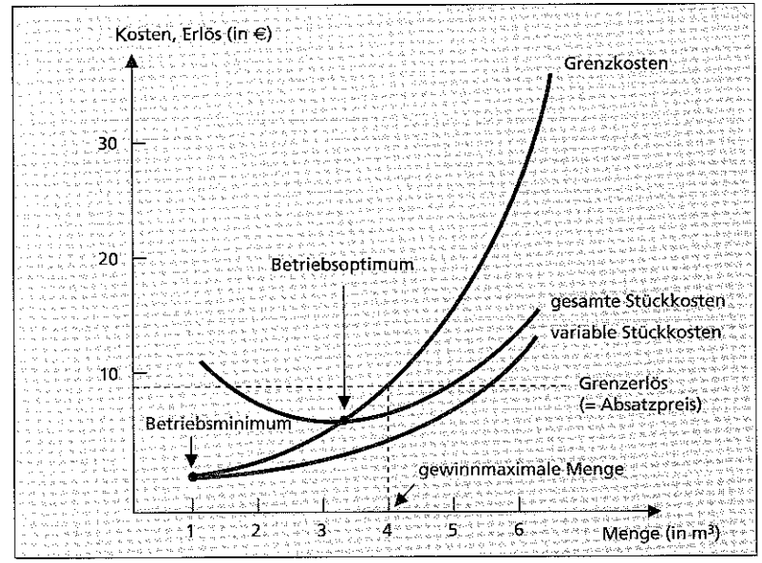


Schaubild 3.5: Gewinnmaximum, Betriebsoptimum und Betriebsminimum

5 Auf die Elastizität kommt es an – die Reaktion der Haushalte

Wir haben gesehen: Die nachgefragte Menge eines Gutes ändert sich, wenn sich der Preis dieses Gutes oder das Einkommen oder die Präferenzen der Nachfrager ändern. Die nachgefragte Menge eines Gutes wird sich oft auch ändern, wenn der Preis eines anderen Gutes variiert. Das hängt von der Beziehung zwischen den beiden Gütern ab (wir kommen darauf noch zurück). Für Unternehmen ist die Stärke derartiger Nachfragereaktionen von großem Interesse. Um sie messen zu können, verwenden die Wirtschaftwissenschaftler den Begriff der Elastizität. Allgemein wird die Elastizität der Nachfrage definiert als:

$$E = \frac{\text{prozentuale Änderung der nachgefragten Menge}}{\text{prozentuale Änderung einer der betrachteten Einflussgrößen}}$$

Je nachdem, welche Einflussgröße untersucht wird, unterscheidet man zwischen der direkten und der indirekten Preiselastizität sowie der Einkommenselastizität der Nachfrage. Die Präferenzelastizität der Nachfrage lässt sich nicht konstruieren, weil sich Änderungen der Präferenzen, also der Bedürfnisse der Nachfrager, nicht zahlenmäßig (kardinal) messen lassen. Die *direkte Preiselastizität der Nachfrage* gibt an, wie sich die nachgefragte Menge X des Gutes i ändert, wenn sich der Preis P dieses Gutes i ändert.

Direkte Preiselastizität der Nachfrage

$$E = \frac{\text{prozentuale Änderung der nachgefragten Menge des Gutes i}}{\text{prozentuale Preisänderung des Gutes i}} = \frac{\frac{\triangle Xi}{Xi}}{\frac{\triangle Pi}{Pi}} = \frac{\triangle Xi}{\triangle Pi} \cdot \frac{Pi}{Xi}$$

mit: $\frac{\triangle Xi}{\triangle Pi}$ = Steigung der Nachfragekurve

$\frac{Pi}{Xi}$ = Preis-Mengen-Verhältnis

Beispiel: $E = \frac{\frac{-50}{1.000}}{\frac{1}{10}} = \frac{-50}{1} \cdot \frac{10}{1.000} = \frac{-1}{2} = -0{,}5$

Im Beispiel beträgt die Elastizität – 0,5. Bei einer angenommenen Preiserhöhung um 10 Prozent sinkt also die Nachfrage um 5 Prozent. Typischerweise ist die direkte Preiselastizität der Nachfrage negativ, sie wird aber immer als Absolutgröße verwendet. Entsprechend ihrer Definition als Produkt aus der Steigung der Nachfragekurve und dem Preis-Mengen-Verhältnis nimmt sie in jedem Punkt der Nachfragekurve einen anderen Wert an. Denn auch wenn die Steigung gleich bleibt, so ändert sich doch entlang der Kurve das Preis-Mengen-Verhältnis. Diese Eigenschaft macht die Elastizität zu einer sehr sensiblen Messgröße. Betrachten wir hierzu Schaubild 3.6: Im Schnittpunkt mit der Mengenachse ist die Elastizität gleich null, da das Preis-Mengen-Verhältnis null ist. Im Schnittpunkt mit der Preisachse ist die Elastizität unendlich, da bei einer Menge von null das Preis-Mengen-Verhältnis (theoretisch) unendlich ist. Entlang einer normal verlaufenden Nachfragekurve bewegt sich die Elastizität also zwischen null und unendlich. In der Mitte ist sie genau gleich eins.

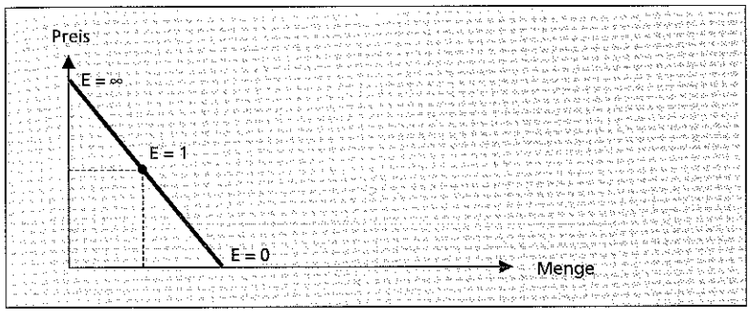


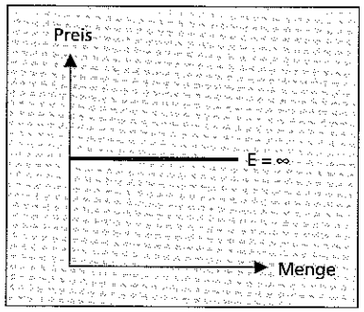
Schaubild 3.6: Elastizitätswerte entlang der Nachfragekurve

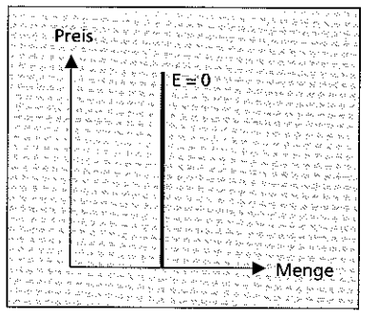
Allerdings gibt es auch Spezialfälle, zumindest in der Theorie, in denen die direkte Preiselastizität der Nachfrage in jedem Punkt gleich groß ist (siehe Schaubilder 3.7 und 3.8). Die Elastizität einer völlig waagrechten Nachfragekurve beispielsweise ist unendlich. Man spricht von einer »vollkommen elastischen« Nachfrage. Eine kleine Preisänderung führt in diesem Falle zu einer theoretisch unendlich starken Mengenreaktion. Diese Situation gilt als typisch für einen wettbewerbsintensiven Markt mit sehr vielen kleinen Anbietern, wie wir ihn vorne betrachtet haben (siehe Seite 79). Wenn einer von ihnen den Preis ein bisschen anhebt, so werden sich die Nachfrager sofort seinen Konkurrenten zuwenden, sodass sein Absatz auf null sinkt. Umgekehrt wird er sich bei der kleinsten Preissenkung einer unendlich großen Nachfrage gegenüber sehen. Der zweite Grenzfall liegt vor, wenn die direkte Preiselastizität null ist. Das bedeutet, dass die nachgefragte Menge auf eine Preisän-

derung überhaupt nicht reagiert. Man spricht von einer »vollkommen unelastischen« bzw. »starren« Nachfrage. Die Nachfragekurve verläuft in diesem Falle senkrecht. Vorstellbar ist ein derartiges Nachfrageverhalten etwa bei einem lebensnotwendigen Medikament oder bei einem (temporär) unverzichtbaren Rohstoff. In der Regel wird die Elastizität zwischen diesen beiden Grenzfällen liegen. Wir sprechen von einer »elastischen« Nachfrage, wenn die Preiselastizität der Nachfrage (absolut) größer als Eins ist. Eine »unelastische« Nachfrage liegt vor, wenn die Preiselastizität der Nachfrage kleiner ist als Eins. Geht man von einem bestimmten Preis aus, so ist die Preiselastizität der Nachfrage umso größer, je flacher die Nachfragekurve verläuft.

Schaubild 3.7: Vollkommen elastische Nachfrage

Schaubild 3.8: Vollkommen unelastische Nachfrage





Die *indirekte Preiselastizität der Nachfrage*, man nennt sie auch »Kreuzpreiselastizität«, gibt an, wie sich die Nachfrage nach dem Gut i ändert, wenn der Preis eines anderen Gutes j steigt oder fällt:

Indirekte Preiselastizität der Nachfrage

$$E = \frac{\text{prozentuale Änderung der nachgefragten Menge des Gutes i}}{\text{prozentuale Preisänderung des Gutes j}} = \frac{\frac{\Delta Xi}{Xi}}{\frac{\Delta Pj}{Pj}}$$

An der Kreuzpreiselastizität lässt sich ablesen, in welcher Beziehung die Güter i und j stehen. Die Kreuzpreiselastizität ist positiv, wenn die Güter i und j *Substitutionsgüter* sind. Beispiel: Eine Preiserhöhung bei Kohle (z.B. + 10 Prozent) führt zu einem Nachfrageanstieg bei Heizöl (z.B. + 20 Prozent). Die Kreuzpreiselastizität ist negativ, wenn die Güter i und j *Komplementärgüter* sind. Beispiel: Eine Preiserhöhung bei Autos (z.B. + 10 Prozent) führt zu einem Rückgang der Nachfrage nach Benzin (z.B. – 15 Prozent).

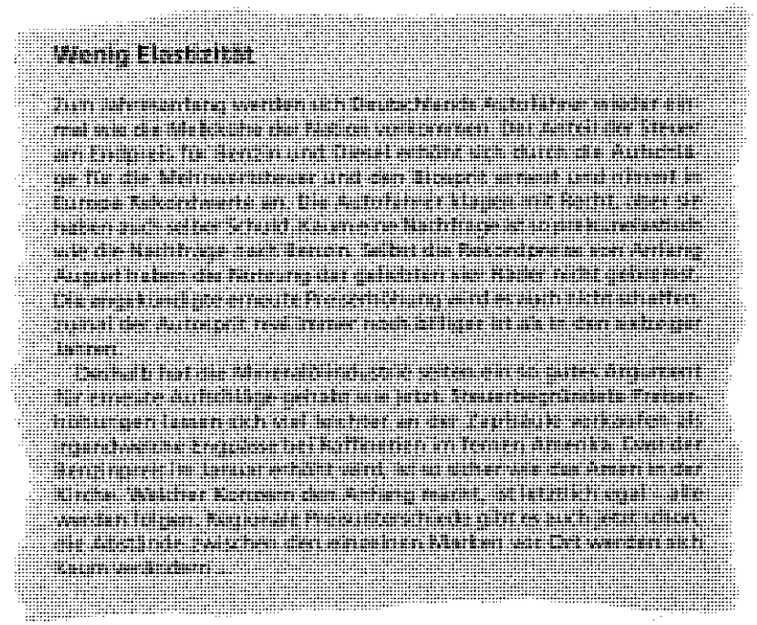
Die *Einkommenselastizität der Nachfrage* gibt an, wie sich die Nachfragemenge verändert, wenn das Einkommen Y variiert.

Einkommenselastizität der Nachfrage

$$E = \frac{\text{prozentuale Änderung der nachgefragten Menge des Gutes i}}{\text{prozentuale Änderung des Einkommens}} = \frac{\frac{\Delta Xi}{Xi}}{\frac{\Delta Y}{Y}}$$

Die Einkommenselastizität ist normalerweise positiv und kleiner 1. Wenn das Einkommen eines Konsumenten zunimmt, so nimmt auch dessen Nachfrage nach dem betreffenden Gut zu (wenn auch um weniger als dem Einkommensanstieg) und umgekehrt. Es gibt aber auch *inferiore* Güter: Bei steigendem Einkommen (z.B. + 10 Prozent) nimmt die Nachfrage nach solchen Gütern ab (z.B. – 5 Prozent). Bei *superioren* Gütern, man kann sie auch als »Luxusgüter« bezeichnen, ist die Einkommenselastizität hingegen größer als Eins. Eine Zunahme des Einkommens (z.B. + 10 Prozent) führt zu einer relativ stärkeren Zunahme der Nachfrage (z.B. + 20 Prozent).

Handelsblatt vom 28.12.2006



6 ... und die Reaktion der Unternehmen

Während die beschriebenen Nachfrageelastizitäten quantitativ Aufschluss über die Reaktion der Haushalte geben, lassen sich die Reaktionen der Unternehmen mithilfe der Elastizität des Angebots messen. Ähnlich wie bei der Nachfrage können auch hier mehrere Elastizitätsbegriffe konstruiert werden. Wir wollen uns aber auf die *direkte Preiselastizität des Angebots* beschränken. Sie gibt an, wie sich das mengenmäßige Angebot eines Gutes i ändert, wenn sich der Preis dieses Gutes i ändert.

Direkte Preiselastizität des Angebots

$$E = \frac{\text{prozentuale Änderung der angebotenen Menge des Gutes i}}{\text{prozentuale Preisänderung des Gutes i}} = \frac{\frac{\triangle Xi}{Xi}}{\frac{\triangle Pi}{Pi}} = \frac{\triangle Xi}{\triangle Pi} \times \frac{Pi}{Xi}$$

mit: $\frac{\triangle Xi}{\triangle Pi}$ = Steigung der Angebotskurve

$\frac{Pi}{Xi}$ = Preis-Mengen-Verhältnis

Beispiel: $E = \frac{\frac{20}{100}}{\frac{1}{10}} = \frac{20}{1} \times \frac{10}{100} = 2$

Die Angebotselastizität ist typischerweise positiv. Man spricht von einem »elastischen« Angebot, wenn E größer als 1 ist. Bei einem Preisanstieg um z.B. 10 Prozent steigt die angebotene Menge z.B. um 20 Prozent. Dies könnte ein Indiz für die Situation einer Unterbeschäftigung mit leer stehender Kapazität sein. Das Angebot gilt als »unelastisch« bzw. »starr«, wenn E kleiner als Eins ist. Der Preis steigt z.B. um 10 Prozent und die angebotene Menge nur z.B. um 1 Prozent. Dies könnte auf eine Situation der Vollbeschäftigung hindeuten. Alles in allem lässt die Elastizität des Angebots erkennen, inwieweit eine Unternehmung (und diese Fragestellung kann man auch auf eine gesamte Volkswirtschaft übertragen) auf bestimmte Impulse von außen (Änderung des Preises eines Gutes, des Preises anderer Güter, der Faktorpreise, des technischen Wissens etc.) seine Produktion mengenmäßig anpassen kann bzw. will.

Gut geplant – das Marktgleichgewicht 7

Nimmt man die Nachfrage *aller* Haushalte nach einem bestimmten Gut und das Angebot *aller* Unternehmen an diesem Gut, so ergibt sich die Gesamtnachfrage- bzw. die Gesamtangebotskurve. Der Schnittpunkt beider Kurven markiert den Preis, der sich auf dem Markt bildet. Dieser Preis heißt *Gleichgewichtspreis* (siehe Schaubild 3.9). Die zu diesem Preis gehandelte Menge stellt die *Gleichgewichtsmenge* dar. Im Marktgleichgewicht stimmen Angebot und Nachfrage überein. Das bedeutet, dass die von den Marktteilnehmern gehegten Pläne hinsichtlich ihres Absatzes bzw. ihres Konsums in Erfüllung gehen. Man sagt: »Der Markt wird geräumt«. Weder Unternehmen noch Haushalte sehen sich deshalb veranlasst, ihre Produktions- bzw. Nachfragepläne zu ändern.

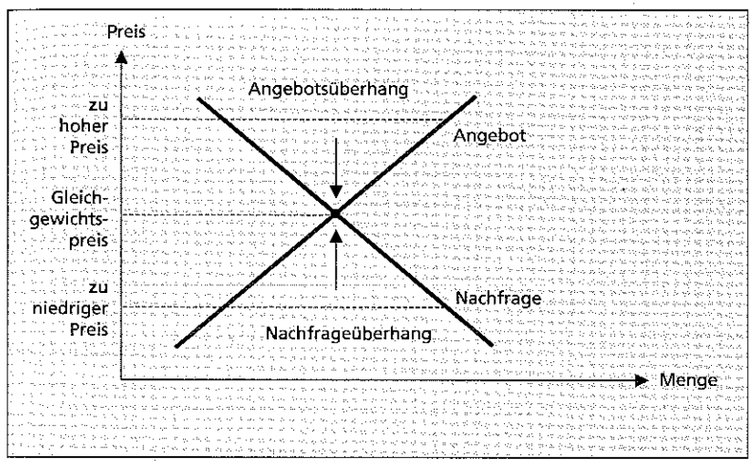


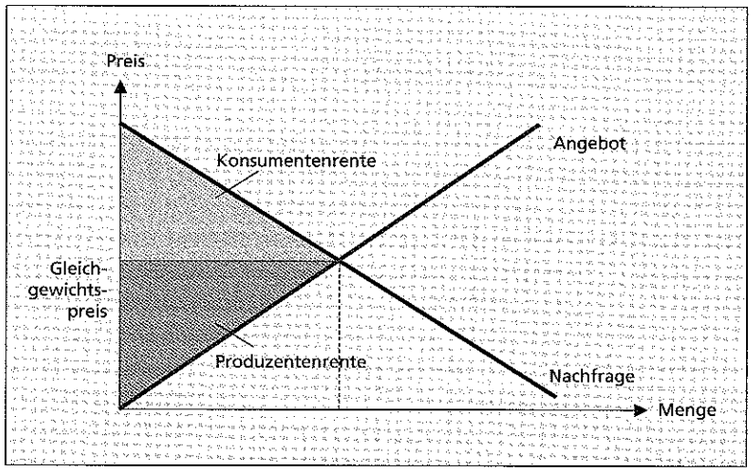
Schaubild 3.9: Das einfache Marktschema

Bei jedem Preis unterhalb des Gleichgewichtspreises kommt es dagegen zu einem *Nachfrageüberhang*, infolge dessen der Preis anzieht. Die Konsumenten werden sich gegenseitig überbieten und so den Preis nach oben treiben. Während dies die Nachfrage dämpft, wird das Angebot angeregt (Bewegung *entlang* der Kurven). Sobald der Marktpreis für ein Gut die durchschnittlichen Produktionskosten pro Stück (Durchschnittskosten) übersteigt, entstehen Gewinne, die zudem neue Anbieter anlocken (Angebotskurve *verschiebt* sich nach rechts). Dadurch erhöht sich der Wettbewerb zwischen den Unternehmen. Eine Konsequenz daraus ist, dass sich der Marktpreis langfristig auf einem Niveau einpendeln wird, das in etwa dem Minimum der

gesamten Stückkosten des letzten znm Znge kommenden Anbieters entspricht. Dieser Anbieter heißt auch »Grenzanbieter«. Bei einem sich verschärfenden Wettbewerb wird er als Erster aus dem Markt ansscheiden. Bei jedem Preis oberhalb des Gleichgewichtspreises entsteht ein *Angebotsüberhang*. Der damit verbnndene Konkurrenzdruck führt zu Preisabschlägen. Dies regt die Nachfrage an, wohingegen das Angebot zurückgeht (Bewegung *entlang* der Kurven). In beiden geschilderten Fällen hält die Anpassung des Preises so lange an, bis sich Angebots- und Nachfragemenge entsprechen. Man bezeichnet das sich ergebende Gleichgewicht in diesem Falle als »stabil«.

In nnserem Modell kann der einzelne Anbieter seinen Gewinn aus eigenem Antrieb nur steigern, wenn er noch kostengünstiger und effizienter prodnziert. Dies kommt letztlich durch sinkende Preise (Angebotskurve verschiebt sich nach unten) oder Qualitätsverbesserngen den Nachfragern zugute. Nun wird es aber dennoch immer Menschen geben, die sich den entstehendeu Marktpreis nicht leisten können, während andere sogar bereit gewesen wären, mehr als den Marktpreis zu zahlen. Die Differenz aus der individuell höheren Zahlungsbereitschaft und dem für alle Kunden gültigen einheitlichen Marktpreis heißt auch *Konsumentenrente*. Die Wohlhabenden behalten diesen Betrag übrig, während die Ärmeren teilweise gänzlich vom Konsum des betreffenden Gutes ausgeschlossen werden (siehe Schaubild 3.10). Andererseits gibt es aber auch Anbieter, die bereit gewesen wären, ihr Erzeugnis zu einem niedrigeren als dem Marktpreis zu verkaufen. Den Betrag, den sie über ihren eigentlichen Angebotspreis hinaus erhalten, bezeichnet man als *Produzentenrente*.

Schaubild 3.10: Konsumenten- und Produzentenrente



Die Konkurrenz schläft nicht – Funktionen des Preismechanismus

8

Wir sind bei den bisherigen Überlegungen davon ausgegangen, dass anf dem betrachteten Markt *vollständige Konkurrenz* herrscht. Die zentrale Funktion des Preises in dieser Marktform liegt darin, dass er Augebot und Nachfrage znm Ausgleich bringt *(Ausgleichsfunktion)*. Der Preis erfüllt zudem eine wichtige *Informationsfunktion* für Prodnzeuten und Konsumenten. Steigt beispielsweise die Nachfrage nach einem Gut, weil es gerade besonders begehrt wird (in Schanbild 3.11 verschiebt sich die Nachfragekurve nach rechts), so entsteht beim alten Preis ein Nachfrageüberhang, der den Preis in die Höhe treibt. Die dadurch erhöhten Gewinnmöglichkeiten bilden nun für die Unternehmen einen Anreiz, mehr zu produzieren, und sie locken weitere Anbieter auf den Markt.

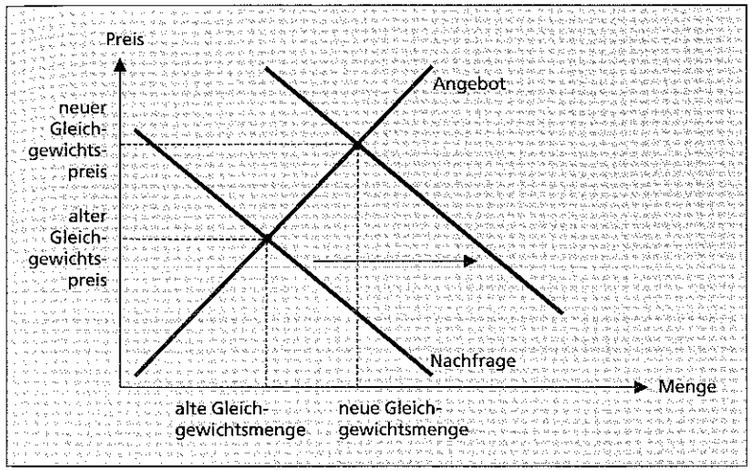
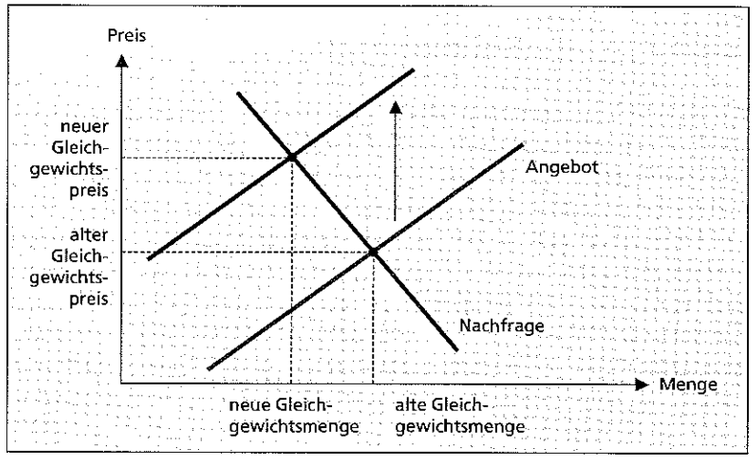


Schaubild 3.11: Wirkung einer Nachfragesteigerung

Gleichzeitig nimmt die Nachfrage der Unternehmen nach Produktionsfaktoren zu, die für die Herstellung der von den Verbrauchern gewünschten Güter benötigt werden. Somit lenkt der Preis auch den bedarfsgerechten Faktoreinsatz *(Lenkungsfunktion)*. Andererseits steuert der Preis auch die Nachfrage: Wird zum Beispiel ein Rohstoff – etwa Öl – teurer (in Schaubild 3.12 verschiebt sich die Angebotskurve nach oben), so wird der steigende Ölpreis die Konsumenten zu einem sparsameren Verbrauch bewegen. Ein ähnlicher Effekt ergibt sich, wenn etwa der Staat so genannte Verbrauchsteuern wie die Umsatzsteuer, Biersteuer, Tabaksteuer oder Mineralölsteuer erhöht.

Schaubild 3.12: Wirkung einer Rohstoffverteuerung



Aufgrund der geschilderten optimalen Eigenschaften gilt die vollständige Konkurrenz vielfach als Leitbild einer freien Marktwirtschaft. Kein Marktteilnehmer kann hier eine spürbare wirtschaftliche Macht ausüben. Allerdings sind die hierfür notwendigen Bedingungen (viele Anbieter und Nachfrager, Homogenität und Transparenz) in der Realität selten gegeben. Zu den wenigen Beispielen für einen vollkommenen Markt mit einer Vielzahl von Anbietern und Nachfragern gehören zweifellos der Devisenhandel und der Wertpapierhandel an der Börse. Die meisten anderen Märkte sind indes *unvollkommen* bzw. dadurch geprägt, dass einige Anbieter oder Nachfrager eine dominante Rolle spielen.

Nichts ist vollkommen – Welche Marktformen gibt es?

9

In Schaubild 3.13 sind die Märkte nach der quantitativen Besetzung der Angebots- und Nachfrageseite eingeteilt. Zum Beispiel gibt es in der Marktform des zweiseitigen (bilateralen) *Polypols* sehr viele kleine Anbieter und sehr viele kleine Nachfrager. Diesen Fall haben wir bereits kennen gelernt (siehe Seite 79), wobei wir noch unterstellt haben, dass der Markt »vollkommen« ist. Es handelt sich hierbei aber um einen modelltheoretischen Idealfall. Zur Veranschaulichung stelle man sich vor, es gäbe an jeder Ecke ein McDonald's-Restaurant, und jedes davon wäre ein selbstständiges Unternehmen, das dieses völlig gleichartige Produkt anbietet.

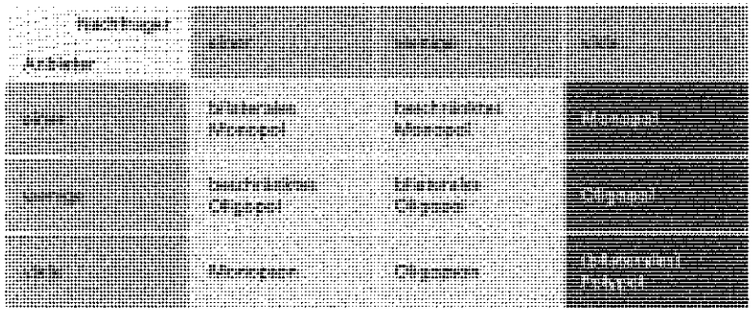


Schaubild 3.13: Marktformen

In der Realität haben die Unternehmen auch in der Marktform des Polypols oft einen gewissen *Preissetzungsspielraum*. Das liegt daran, dass die angebotenen Produkte oder Dienstleistungen fast nie völlig identisch sind bzw. es andere Argumente gibt, die für oder gegen bestimmte Anbieter sprechen. So wird ein Haushalt vermutlich auch einem etwas teureren Handwerker den Auftrag erteilen, wenn er mit ihm schon gute Erfahrungen gemacht hat, oder er wird bereit sein, im um die Ecke gelegenen Geschäft etwas mehr zu bezahlen, als er im Supermarkt außerhalb der Stadt zahlen müsste. Man nennt diese in der Praxis sehr häufig anzutreffende Situation des Polypols auf dem unvollkommenen Markt auch »unvollständige« bzw. *monopolistische Konkurrenz* (auch *heterogenes Polypol*).

Polypol auf dem unvollkommenen Markt siehe Seite 102

Eine auf Konsnmgütermärkten weit verbreitete Marktform ist die des *Oligopols*, bei der nur wenige große Anbieter am Markt agieren. Ein recht gutes Beispiel für ein (mehr oder weniger) *vollkommenes* bzw. *homogenes Oligopol* ist der Benzinmarkt, auf dem sich die Hersteller mit Argusaugen beobachten. Kaum senkt etwa Esso die Preise,

Oligopol siehe Seite 100

folgen Jet, Shell, Aral und die anderen. Allerdings munkelt man bisweilen, die Ölkonzerne würden sich untereinander abstimmen oder sogar vertraglich absprechen, was in Deutschland prinzipiell verboten ist. Demgegenüber herrscht im Automobilgeschäft zweifellos ein beinharter (Verdrängungs-) Wettbewerb. Und dies, obwohl es sich hier um die Marktform eines *unvollkommenen* bzw. *heterogenes Oligopols* handelt. Ein Audi A4 ist zwar in der gleichen Fahrzeugkategorie angesiedelt wie beispielsweise ein 3er BMW, aber die beiden Autos sind nicht identisch. Außerdem haben die Kunden bestimmte Vorlieben (Markentreue), es existieren unterschiedliche Lieferfristen etc.

Während also in der Marktform des Oligopols durchaus unterschiedliche Verhaltensweisen der Anbieter zu beobachten sind, tritt beim *Monopol* überhaupt nur ein marktbeherrschendes Unternehmen auf. Man denke etwa an den Besitzer der einzigen Wasserquelle weit und breit. Typischerweise kann der Monopolist seine Preise selbst bestimmen. Im Ergebnis werden die Nachfrager, verglichen mit anderen Marktformen, mehr bezahlen müssen. Zudem ermöglicht die Monopolstellung am ehesten die Chance, das gleiche Produkt an verschiedene Konsumenten zu unterschiedlichen Preisen zu verkaufen. Eine solche *Preisdifferenzierung* dient dem Zweck, von jedem Kunden genau den Preis zu erhalten, den dieser maximal zu zahlen bereit ist. Dadurch kann der Monopolist die so genannte *Konsumentenrente* abschöpfen (siehe Seite 90, Schaubild 3.10). Welche Konsequenzen es haben kann, wenn der heilsame Druck des Wettbewerbs fehlt bzw. wenn umgekehrt eine vormalige Marktbeherrschung verloren geht, lässt sich etwa bei Strom, Post und Telefon, Flugreisen oder am Beispiel von Microsoft erkennen.

Monopol siehe Seite 97

Andererseits ist klar, dass die Vorteile der Massenproduktion und ein im internationalen Wettbewerb notwendiger technischer Fortschritt in kleinen Firmen nicht immer zu realisieren sind. Eine wichtige Aufgabe der staatlichen *Wettbewerbs-* bzw. *Ordnungspolitik* ist es deshalb, die Vorzüge der Größe mit den positiven Effekten des Wettbewerbs in Einklang zu bringen. Als wettbewerbspolitisches Leitbild wird vor diesem Hintergrund in der Bundesrepublik seit langem das Konzept des »arbeitsfähigen Wettbewerbs« zugrunde gelegt, das weniger auf die Marktform, sondern mehr auf das Marktergebnis abstellt.

Wettbewerbspolitik

Monopoly – Größenvorteile und New Economy

10

Fusionen und Übernahmen werden von den Vorständen der beteiligten Unternehmen meist mit so genannten *Synergien* begründet, die hieraus erwachsen sollen. Synergie kommt aus dem Griechischen und heißt »Zusammenwirken«. Worin liegen die Vorteile einer zunehmenden Firmengröße?

Als Henry Ford das Fließband einführte, stand dahinter der Gedanke, eine größere Zahl von Fahrzeugen kostengünstig zu produzieren (und so den Gewinn zu steigern). Ökonomen sprechen von *Größen-* bzw. *Massenproduktionsvorteilen* (Economies of Scale). Sie existieren, wenn die Fertigungskosten langsamer wachsen als die Produktionsmenge, wenn also die Kosten pro Stück mit steigender Betriebsgröße sinken. Ursächlich dafür ist einmal, dass sich die fixen Kosten der Produktionsanlagen (Abschreibungen, Zinsen, Mieten etc.) auf größere Stückzahlen verteilen. Außerdem können Maschinen eingesetzt werden, die sich erst ab einer bestimmten Leistungsmenge rentieren. Und schließlich nimmt, wenn ein Betrieb in Serie produziert, die Geschicklichkeit der Mitarbeiter zu, sodass in derselben Zeit immer mehr erzeugt wird. Bedeutsam erscheinen weiterhin Verbund- bzw. *Diversifizierungsvorteile* (Economies of Scope). Davon spricht man, wenn die Herstellung bzw. das Angebot verschiedener Güter durch ein Unternehmen weniger kostet, als wenn diese von mehreren einzelnen Firmen produziert würden. Früher fuhr man zu einer Tankstelle, um zu tanken oder Öl nachzufüllen. Heute trifft man sich dort auf eine Pizza und nebenbei wird noch getankt. Aus Sicht des Betriebes kann so die Kapazität viel besser genutzt werden. Außerdem verkauft er mehr, da so mancher, der eigentlich nur tanken wollte, vielleicht noch einen Sechserpack Bier und die Bildzeitung mitnimmt. Diversifikation ermöglicht auch eine Risikominderung, wenn Umsatzeinbußen bei einem Produkt durch Umsatzsteigerungen bei einem anderen ausgeglichen werden. Ein wichtiges Motiv für die Bildung größerer Unternehmenseinheiten sind weiterhin *Integrationsvorteile* (Economies of Integration). Während bei Singles etwa jeder eine Waschmaschine betreibt und dreimal die Woche einkauft, kann ein Ehepaar wesentlich effizienter wirtschaften. Dabei kann sich jeder auf die Tätigkeit konzentrieren, die er (sie) am besten beherrscht. Davon werden beide profitieren – vorausgesetzt natürlich, sie passen zusammen nnd ergänzen sich. Ein weiteres Beispiel für Integrationsvorteile bildet die Gemeinschaftspraxis von Ärzten. Das lässt sich mühelos auf andere Unternehmen übertragen.

Economies of Scale

Economies of Scope

Economies of Integration

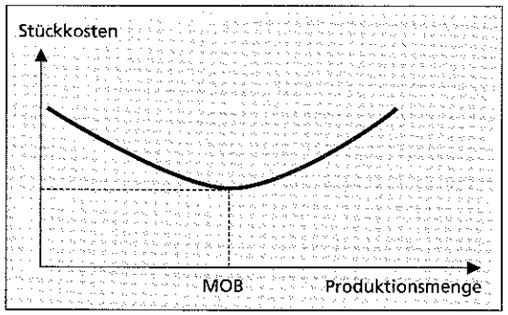


Schaubild 3.14: Die mindestoptimale Betriebsgröße (MOB)

Es gibt noch eine Reihe weiterer Aspekte, zum Beispiel Finanzierungs- oder Steuervorteile, die große Unternehmen begünstigen. Allerdings kommt es ab einer bestimmten Betriebsgröße zu Engpässen, etwa was die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte oder die Raumkapazität angeht. Hinzu treten »Bürokratiekosten« und andere Probleme. Schaubild 3.14 zeigt, dass die (durchschnittlichen) Stückkosten mit zunehmender Produktionsmenge zunächst einmal sinken. Ab der *mindestoptimalen Betriebsgröße* – man spricht auch vom *Betriebsoptimum* (siehe Seite 82) – steigen die Stückkosten dann wieder an.

Technischer Fortschritt verschiebt die Stückkostenkurve nach unten und ermöglicht so Preissenkungen. Besonders deutlich ist dies bei Personalcomputern zu beobachten. Bei ihrer Markteinführung Anfang der 1980er-Jahre kostete ein PC weit über 10.000 DM (5.000 Euro). Heute erhält man ein viel leistungsfähigeres Gerät für ein Drittel dieses Betrages. Aufgrund neuer Technologien ist es möglich, mehr Güter mit dem gleichen Einsatz an Produktionsfaktoren herzustellen.

New Economy

Ausgehend von der Mikroelektronik und dem Internet hat sich die so genannte *New Economy* entwickelt. Sie umfasst die Produktion und den Handel von »Informationsgütern«. Dazu gehören Internetseiten, Datenbanken, Software, aber auch Filme, Bücher oder Musik. Auf diesen Informationsgütermärkten gelten andere ökonomische Gesetzmäßigkeiten als auf den traditionellen Gütermärkten der »Old Economy«. Vergleichen wir doch einmal ein Auto mit einem elektronischen Lexikon: Die Produktion des ersten Fahrzeugs verursacht hohe Kosten. Mit zunehmender Stückzahl sinken die Durchschnittskosten pro Auto, um dann – wenn etwa Überstundenzuschläge zu zahlen sind oder gar ein neues Werk gebaut werden muss – wieder anzusteigen. Auch ein Lexikon ist in seiner erstmaligen Erstellung extrem teuer. Aber bereits die erste elektronische Kopie ist praktisch kostenlos und auch jede weitere Kopie verursacht in Zeiten des Internetvertriebs keine merklichen Kosten mehr. Der Hersteller möchte am liebsten unendlich viele Kopien seines Informationsgutes verkaufen, da er dadurch seine Durchschnittskosten immer weiter senkt.

Dieser Mechanismus lässt auch die Flut kostenloser Informationen im Internet durchaus logisch erscheinen

Missbrauchsgefahr – Angebot und Preisbildung im Monopol

11

Wie vorne dargestellt, ist ein vollständiger Konkurrenzmarkt dadurch gekennzeichnet, dass der einzelne Anbieter den Preis des Gutes nicht beeinflussen kann. Das jeweilige Unternehmen muss den vorgegebenen Marktpreis hinnehmen und kann lediglich die produzierte Menge Gewinn maximierend anpassen. Es ist »Preisnehmer« und »Mengenanpasser«, seine Preis-Absatz-Funktion ist eine Parallele zur Mengenachse. Der Grenzerlös für unseren Polypolisten ist damit konstant gleich dem Preis, sodass seine Bedingung für das Gewinnmaximum lautet: Grenzkosten = Absatzpreis (siehe Seite 80).

Dagegen sieht sich der *Monopolist* als Alleinverkäufer der *gesamten* Marktnachfrage gegenüber, die mit sinkendem Preis zunimmt. Die in Schaubild 3.15 gezeigte Preis-Absatz-Funktion hat aus der Sicht des Monopolisten eine negative Steigung. Für die Gewinnmaximierung des Monopolisten gilt deshalb die allgemeinere Regel:

Grenzkosten = Grenzerlös

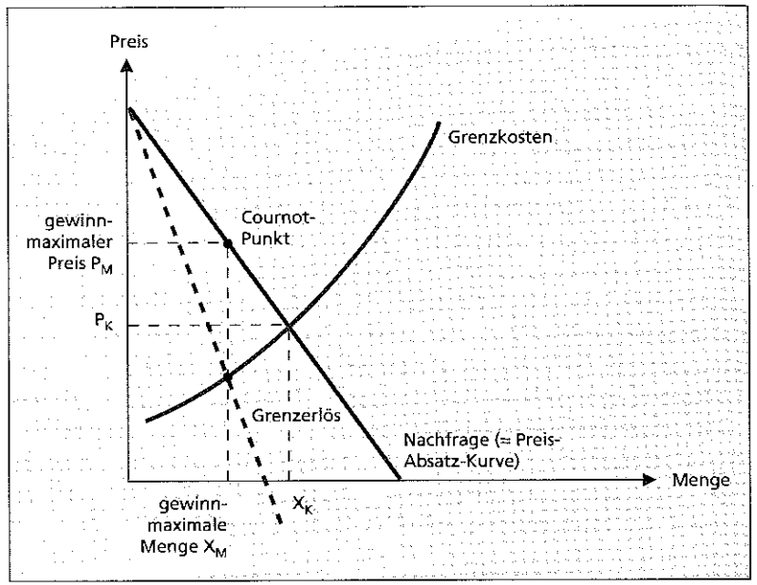
Bedingung für das Gewinnmaximum im Monopolfall

Die *Grenzerlöskurve* des Monopolisten ergibt sich als Halbierende der Gesamtnachfragekurve: Im oberen Bereich der Nachfragekurve, das heißt bei einem relativ hohen Preis, ist die Preiselastizität der Nachfrage bekanntlich größer 1, und der Grenzerlös ist entsprechend positiv (siehe Seite 85). Im unteren Bereich ist die Preiselastizität der Nachfrage kleiner 1, und der Grenzerlös ist negativ. In der Mitte der Nachfragekurve – also bei einem Preis in Höhe der Hälfte des so genannten »Prohibitivpreises« –, ist die Preiselastizität der Nachfrage genau 1. Das heißt der Grenzerlös ist 0, und die Grenzerlöskurve durchbricht die Mengenachse. Somit ist die Grenzerlöskurve ebenfalls eine Gerade und hat die doppelte negative Steigung der Preis-Absatz-Funktion.

Beim Prohibitivpreis ist die nachgefragte Menge gleich null

Die *Grenzkostenkurve* hat auch im Fall des Monopols den normalen, steigenden Verlauf, den wir bereits für die Situation des Polypols kennen gelernt haben. Der Schnittpunkt von Grenzkosten- und Grenzerlöskurve bestimmt die den Gewinn maximierende Angebotsmenge des Monopolisten X_M. Dieser sucht sich nun den zugehörigen Punkt (Preis P_M) auf der Nachfragekurve. Dieser Punkt heißt *Cournot-Punkt*.

Schaubild 3.15: Gewinnmaximierung des Monopolisten



Monopolisten sind häufig Zielscheibe von Kritik. Warum ist das so? Man kann ihnen wohl schwerlich vorwerfen, dass sie ihren Gewinn maximieren, denn das tun die Anbieter in anderen Marktformen ja auch. Vergleicht man indes das Marktergebnis im Monopolfall mit dem bei vollständiger Konkurrenz, so wird die Problematik deutlich: Auf einem Konkurrenzmarkt wäre nämlich die Angebotskurve durch die aggregierte Grenzkostenkurve der einzelnen Anbieter bestimmt, und die gehandelte Preis-Mengen-Kombination ergäbe sich im Schnittpunkt von Angebots- und Nachfragekurve. Dieser Punkt liegt aber rechts unterhalb des Cournot-Punktes, das heißt, der Monopolist produziert offenbar weniger und verlangt einen höheren Preis als Anbieter unter Konkurrenzbedingungen (X_K, P_K).

Vergleich Monopol und Polypol

Vor diesem Hintergrund stehen Monopolisten verstärkt unter Druck, sich dem Wettbewerb zu öffnen. Man sieht das etwa im Bereich der Energieversorgungsunternehmen, ebenso bei der »Post« oder der Bundesbahn. Da derartige Monopolmärkte häufig mit einem umfangreichen Leitungs- oder Streckennetz verbunden sind, hat man früher teilweise argumentiert, es handele sich hier um so genannte *natürliche Monopole*. In diesen Fällen seien für den Betrieb gewaltige Investitionen erforderlich, das heißt hohe Fixkosten. Der Monopolist würde dann – aufgrund seiner Größe – immer zu niedrigeren Durchschnittskosten produzieren, als wenn dieselbe Produktmenge

Natürliches Monopol

von mehreren kleineren Unternehmen hergestellt würde. Heute wird dem entgegengehalten, dass der (Ex-) Monopolist verpflichtet werden kann, seine (im Falle ehemaliger Staatsunternehmen ursprünglich aus Steuergeldern finanzierte) Infrastruktur gegen ein Nutzungsentgelt auch der Konkurrenz zur Verfügung zu stellen. Für die Festlegung bzw. Überwachung der Nutzungstarife ist dann eine unabhängige Regulierungsbehörde zuständig.

Das Monopol bleibt, der Wettbewerb nimmt zu

Wiwo.de vom 19.5.2009

12 Weniger kann auch mehr sein – das Oligopol

Die vorherrschende Marktform in modernen Volkswirtschaften ist die des Oligopols. Hier befinden sich auf einem Markt einige *wenige, relativ große* Anbieter. Sind die angebotenen Produkte im Urteil der Käufer praktisch identisch, spricht man von einem *homogenen*, sonst von einen heterogenen Oligopol. Beispiele für die Marktform des *heterogenen* Oligopols gibt es viele: der Markt für Automobile bestimmter Klassen, Reifen, Zigaretten, Stahl, Kunststoffe. Mehr oder weniger homogene Oligopole sind etwa der Mineralölmarkt oder der Markt für Bankleistungen.

Charakteristisch für einen Oligopolmarkt ist, dass der Absatz eines Anbieters nicht nur von seinem eigenen Preis abhängt (wie beim Monopol), sondern auch vom Preis der Konkurrenten und umgekehrt. Man bezeichnet dies als »strategische Interdependenz«.

Die wechselseitige Abhängigkeit ist natürlich umso größer, je homogener die Produkte in den Augen der Käufer sind. Nehmen wir zur Veranschaulichung an, ein oligopolistischer Anbieter senkt seinen Preis. Dann würden seine Mitanbieter vermutlich, wenn sie nicht reagierten, einen großen Teil ihres Absatzes verlieren. Deshalb ist damit zu rechnen, dass sie ihren Preis ebenfalls, möglicherweise noch stärker, senken. Das heißt, sie *imitieren* die Preissenkung, und unser Oligopolist könnte infolge seiner Preisreduktion wohl kaum eine steigende Nachfrage erwarten. Im günstigsten Fall gelingt es ihm, einen kurzen Überraschungseffekt zu erzielen. Erhöht ein oligopolistischer Anbieter hingegen seinen Preis, so werden die Mitanbieter ihren Preis beibehalten und damit die Preiserhöhung des einzelnen Oligopolisten *konterkarieren*. Dessen abgesetzte Menge würde daraufhin drastisch zurückgehen, da die Nachfrager zur Konkurrenz abwandern. Diese für Oligopolisten typische Marktsituation schlägt sich in der Preis-Absatz-Funktion des einzelnen Oligopolisten nieder, die bei dem Preis in der Ausgangssituation einen Knick aufweist (siehe Schaubild 3.16).

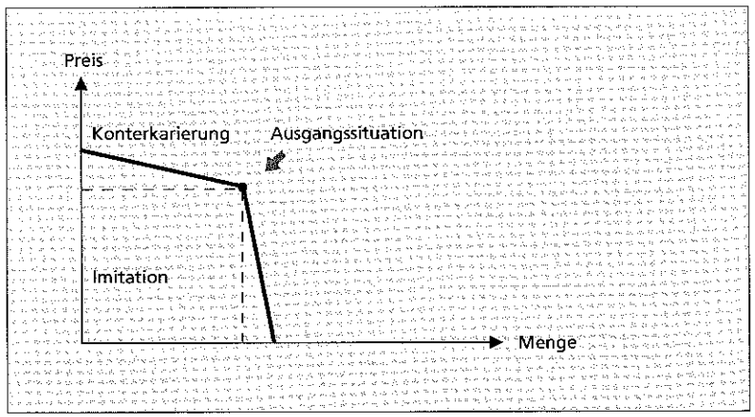


Schaubild 3.16: Die »einfach geknickte« Preis-Absatz-Funktion eines Oligopolisten

Die beschriebene strategische Interdependenz auf Oligopolmärkten hat einige wichtige *ökonomische Konsequenzen*:

Eigenschaften von Oligopolmärkten

- *Erstens* sind die Preise, die ein oligopolistischer Anbieter fordern kann, maßgeblich durch die Preise der Konkurrenz bestimmt. Beispielsweise können die Benzinpreise von Shell, Aral oder Esso im Prinzip nicht wesentlich differieren. Ein VW Golf kann nicht merklich teurer sein als ein Opel Astra. Der Konkurrenzkampf verlagert sich vom Preiswettbewerb auf andere Gebiete, etwa auf den Bereich von Qualität, Service oder Werbung. Die Gewinnspanne der Hersteller hängt – bei gegebener Nachfrage – vor allem von ihrer Kostenkurve ab. Je rationeller die Fertigungsmethoden, desto größer der Gewinn.

- *Zweitens* lassen sich bestimmte Verhaltensweisen der Anbieter beobachten. So besteht auf Oligopolmärkten die Tendeuz zu einer gewissen *Preisstarrheit*, da weder eine isolierte Preisseukung noch eine isolierte Preiserhöhung verlockend erscheint. Möglich ist aber auch die Anerkennung eines *Preisführers*: Ein Anbieter erhöht seine Preise und gibt damit seinen Konkurrenten das Signal, ihrerseits die Preise zu anzuheben. So haben alle einen Vorteil, sofern die Nachfrage nicht hypersensibel reagiert. Eine weitere Variante, die Rivalität nnter den Anbietern zu verringern, sind *Absprachen* über gemeinsame Preiserhöhungen oder die Bildung von *Kartellen* (wenn die Absprachen vertraglich fixiert werden). Beides ist im europäischen Wettbewerbsrecht verboten. Schließlich kommt es bisweilen zu *ruinösem Wettbewerb*, bei dem ein Anbieter durch fortgesetzte Preissenkungen versucht, seine Konkurrenten aus dem Markt zu drängen, um am Ende eine Monopolstellung zu erreichen.

13 Marc O'Polo, Diesel, Boss – das heterogene Polypol

Im Alltag haben wir es häufig mit Märkten zu tun, auf denen es relativ viele Unternehmen gibt, die ähnliche, aber nicht exakt dieselben Produkte anbieten. Vor allem auf den Konsumgütermärkten ist das oft der Fall. So erfüllt eine Jeans einer bestimmten Marke zwar den gleichen Zweck wie die Jeans anderer Hersteller; die Hosen unterscheiden sich indes hinsichtlich Design, Material, Markenimage unter Umständen erheblich. Eine derartige Marktform, die durch viele Anbieter und Heterogenität der Produkte charakterisiert ist, wird als *Polypol auf dem unvollkommenen Markt* bezeichnet. Man spricht auch von einem »heterogenen Polypol« bzw. von »monopolistischer Konkurrenz«.

Der Schlüssel zum Verständnis dieser Marktform liegt in zwei Erkenntnissen: *Erstens* ist der einzelne Anbieter hier durchaus eine Art Monopolist – ein so genannter »Quasi-Monopolist« – für sein eigenes Produkt. Er ist der Einzige, der die Jeanshose seiner Marke anbietet, und er ist natürlich bestrebt, die Einzigartigkeit seiner Marke heraus zu stellen. Der *zweite* wichtige Punkt besteht darin, dass es unser Unternehmen andererseits mit vielen Konkurrenten zu tun hat, die ebenfalls Jeanshosen anbieten. Alles in allem führt diese Konstellation dazu, dass für den einzelnen Anbieter ein *monopolistischer Preisspielraum* existiert, der aber nur einen bestimmten Bereich um den Durchschnittspreis der Konkurrenten herum umfasst. Die Käufer akzeptieren also oder wollen sogar, dass etwa eine Diesel-Jeans teurer ist als eine von Boss bzw. sie honorieren eine Preissenkung nicht mit mehr Nachfrage. Verlangt der Anbieter jedoch einen Preis, der außerhalb dieses Bereichs liegt, so muss er mit spürbaren Anpassungen der Nachfrage nach seinem Gut rechnen.

Grafisch schlägt sich diese Situation in einer *doppelt geknickten Preis-Absatz-Funktion* nieder. Schaubild 3.17 zeigt die Reaktion der Nachfrage aus Sicht eines einzelnen Anbieters. Innerhalb des monopolistischen Spielraums – sozusagen der »Preislage« für das betreffende Produkt – führen Preisänderungen nur zu geringen Absatzänderungen. Der Versuch, den Preis über eine bestimmte obere Grenze P^o hinaus anzuheben, würde indes mit einem raschen Wegbrechen der Nachfrage »bestraft« werden, da die Kunden zur Konkurrenz abwandern. Bei einer Senkung des Preises unter eine bestimmte untere Grenze P^u würde dem Anbieter theoretisch die gesamte Marktnachfrage zuströmen (was für ihn aber nur von sehr begrenztem Wert wäre, da er als einer von vielen Anbietern gar nicht die Kapazität hätte, diese Nachfrage zn decken).

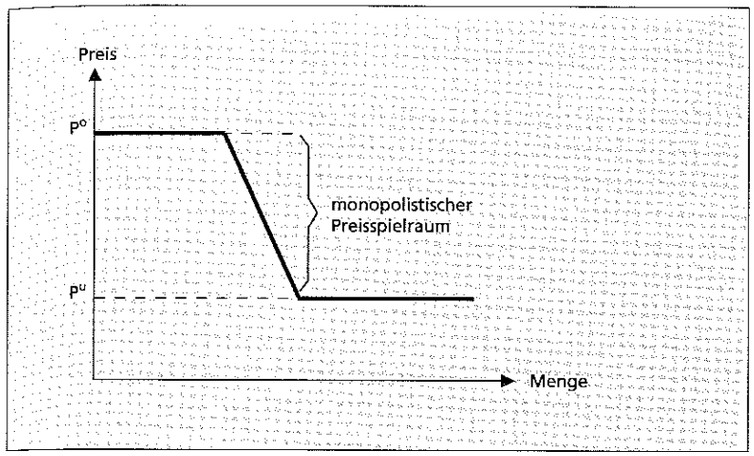
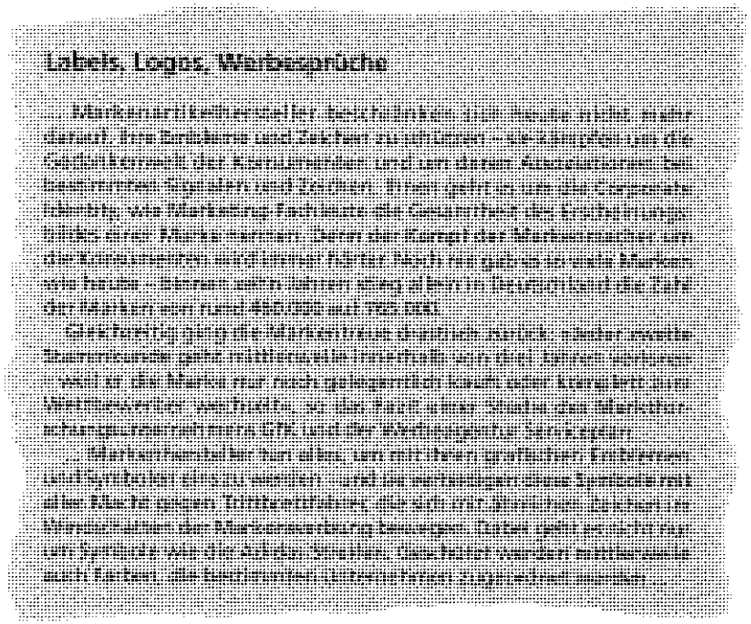


Schaubild 3.17: Die doppelt geknickte Preis-Absatz-Funktion im heterogenen Polypol

Letztlich wird ein Anbieter in der Marktform des heterogenen Polypols vernünftigerweise einen Preis innerhalb des monopolistischen Preisspielraums fordern. Genauer gesagt, wird er den Preis verlangen, bei dem sein Gewinn maximal ist. Dieses »Marktgleichgewicht« lässt sich, wie gehabt, gemäß der »Grenzkosten = Grenzerlös«-Regel bestimmen, wie wir sie für den Monopolfall angewendet haben (siehe Seite 97).

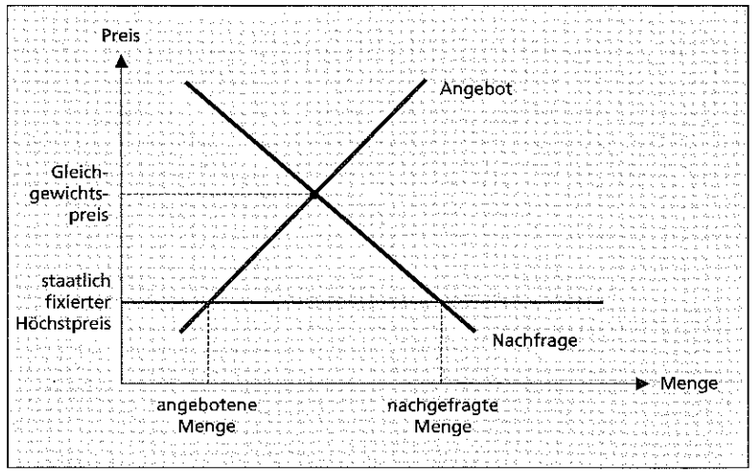

Labels, Logos, Werbesprüche

Wirtschaftswoche vom 9.2.2009

14 Wenn der Staat eingreift – die Wirkungen von Höchst- und Mindestpreisen

Wahrscheinlich nicht zu Unrecht hat der schottische Nationalökonom *Adam Smith* (1723–1790), der als Erster die Gesetze einer freien Marktwirtschaft systematisch beschrieben hat, die Politiker einmal als »hinterlistige und schlaue Geschöpfe« bezeichnet. Seiner Ansicht nach geht von ihnen die größte Gefahr für den Wettbewerb aus. In der Tat hält die staatliche Wirtschaftspolitik es oft für erforderlich, in die freie Preisbildung einzugreifen, sei es aus sozialen Gründen oder zur Förderung bestimmter Wirtschaftszweige. Wenn die Preisbildung nicht allein Angebot und Nachfrage überlassen bleibt, spricht man allgemein von *administrativen Preisen*.

Schaubild 3.18: Auswirkungen eines Höchstpreises



Wir gehen bei den folgenden Überlegungen wieder von der Marktform der vollständigen Konkurrenz aus. Erscheint dem Staat der Marktpreis eines Gutes zu hoch, setzt er einen *Höchstpreis* unterhalb des Marktpreises fest (siehe Schaubild 3.18). In Deutschland ist eine Art Höchstpreispolitik beispielsweise im Rahmen des »Mieterschutzes« zu beobachten. In sozialistisch orientierten Staaten und auch in Deutschland kurz nach dem Krieg wurden Höchstpreise für lebenswichtige Güter gesetzt. Die Folge davon war und ist immer, dass die Nachfrage das Angebot übersteigt. Denn der niedrige Preis demotiviert die Anbieter, während die Nachfrage zunimmt. Am Beispiel der Mietwohnungen kann man also sagen, dass dadurch eine künstliche Wohnungsknappheit erzeugt wird. Die knappen Güter müssen

Höchstpreis

dann, da der Preis seine Ausgleichsfunktion verliert, irgendwie anders zugeteilt werden. Typische Erscheinungsformen sind Warteschlangen, Bezugsscheine sowie so genannte graue bzw. schwarze Märkte, an denen (illegal) viel höhere Preise gezahlt werden. Auf den offiziellen Märkten kommt es zu einem »zurückgestauten Preisanstieg«. Bei einer späteren Freigabe der Preise schießen diese entsprechend in die Höhe.

Die Verteilung einer zu geringen Angebotsmenge – verursacht durch den politisch gesetzten Höchstpreis oder etwa auch durch eine Missernte – nennt man *Rationierung*. Eine solche bewirkt immer ein Ausweichverhalten. Die Leute werden versnchen, die Rationierung zu unterlaufen. In der Konsequenz muss die Rationierung auch auf andere Produkte ausgedehnt werden. Wenn also Heizöl rationiert wird, müssen über kurz oder lang auch Kohle und Gas rationiert werden etc.

Rationierung

Werden bei einer Vielzahl von Preisen in einer Volkswirtschaft Höchstpreise gesetzt, dann handelt es sich um einen (generellen) *Preisstopp*. Dessen Zweck ist es, eine Inflation abzubremsen, was für die Dauer des Preisstopps auch gelingen mag. Es gibt aber erhebliche negative Folgen: Erstens existiert natürlich das Verteilungs- bzw. Schwarzmarktproblem (siehe oben). Zweitens muss ein Preisstopp typischerweise von einem Lohnstopp begleitet sein, die Tarifautonomie muss also aufgehoben werden. Und drittens – dies erscheint als das größere Übel – verlieren die Preise ihre Lenkungsfunktion (Allokationsfunktion). Geht der Preisstopp zu Ende, werden abrupte Preissteigerungen eintreten. Die Angebotsseite der betroffenen Volkswirtschaft muss sich an die effektive Nachfrage anpassen, was nur mit erheblichen Kosten bzw. kurzfristig evtl. gar nicht möglich ist. Gut zu sehen war das etwa nach der Aufhebung der Preiskontrollen in Russland in den 1990er-Jahren, als sich zeitweilig Inflationsraten von mehr als 1.000 Prozent einstellten.

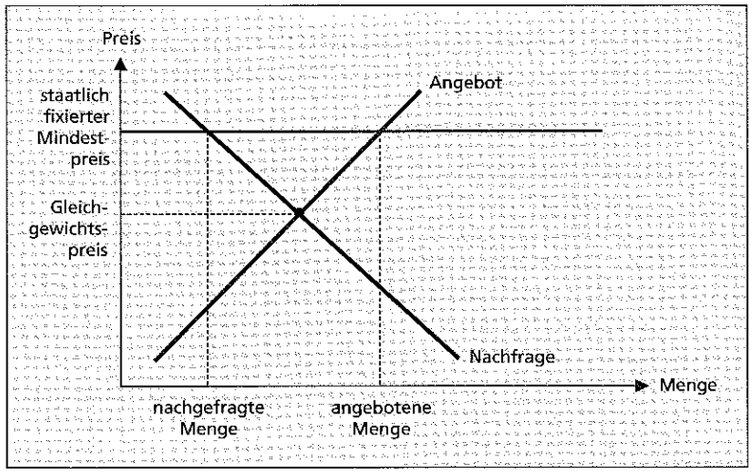
Preisstopp

Mindestpreise gelten beispielsweise auf dem europäischen Agrarmarkt, um den Landwirten ein gewisses Einkommen zu sichern (siehe Schaubild 3.19). Da die staatlich garantierten Preise über dem Marktpreis liegen, führen sie zu Angebotsüberschüssen bei den betreffenden Produkten, die von der EU aufgekauft werden müssen. Die Kosten dafür sowie für die Lagerung oder Vernichtung der entstehenden Butterberge, Weinseen und Obsthalden im Ausmaß von Millionen von Tonnen trägt der Steuerzahler. Ein Teil der produzierten Waren wird zu Weltmarktpreisen oder darunter ins Ausland verkauft, wobei den Landwirten die Differenz zum Mindestpreis über Exportsubventionen erstattet wird. Und damit ausländische Anbieter – beispielswei-

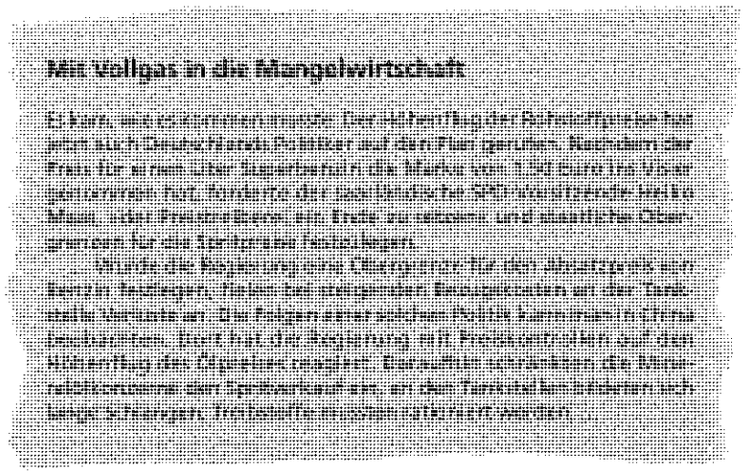
Mindestpreis

se aus Entwicklungsländern – nicht mit billigen Produkten auf den heimischen Markt drängen, werden Importe mit Zöllen belegt. Die negativen ökonomischen und sozialen Folgen des staatlichen Markteingriffs sind offensichtlich. Eine Form von Mindestpreisen bilden übrigens auch die zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern vereinbarten Tariflöhne, sofern sie – und dies ist etwa bei Geringqualifizierten wohl häufig der Fall – über den Löhnen liegen, die marktmäßig zustande kommen würden. Wir werden diese Problematik im 4. Kapitel nochmals aufgreifen.

Schaubild 3.19: Auswirkungen eines Mindestpreises



Wirtschaftswoche vom 5.5.2008

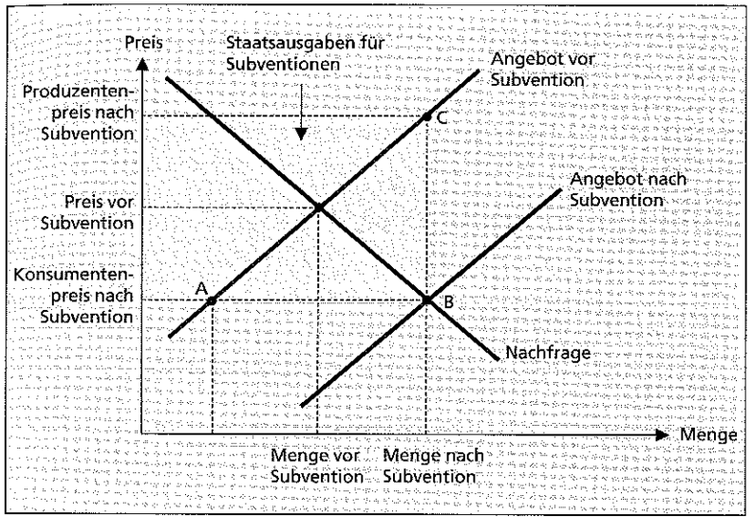

Mit Vollgas in die Mangelwirtschaft

Subventionen für alle!

15

Vielfach beeinflusst der Staat die Preise durch Subventionen. Diese fließen entweder als *Individualsubventionen* an die Konsumenten (Beispiel: Mietkostenzuschuss) oder als *Objektsubventionen* an die Produzenten (Beispiel: Zuschuss zum Wohnungsbau). In beiden Fällen bewirken Subventionen, dass der von den Konsumenten zu tragende Preis geringer ist als der Preis, den die Produzenten erhalten. In dem in Schaubild 3.20 gezeigten Fall der Objektsubvention verschiebt sich die Angebotskurve nach unten. Der Konsumentenpreis sinkt (allerdings nicht um den vollen Betrag der Subvention), während der Produzentenpreis (also der vom Produzenten vereinnahmte Preis) steigt.

Schaubild 3.20: Wirkungen einer Subvention

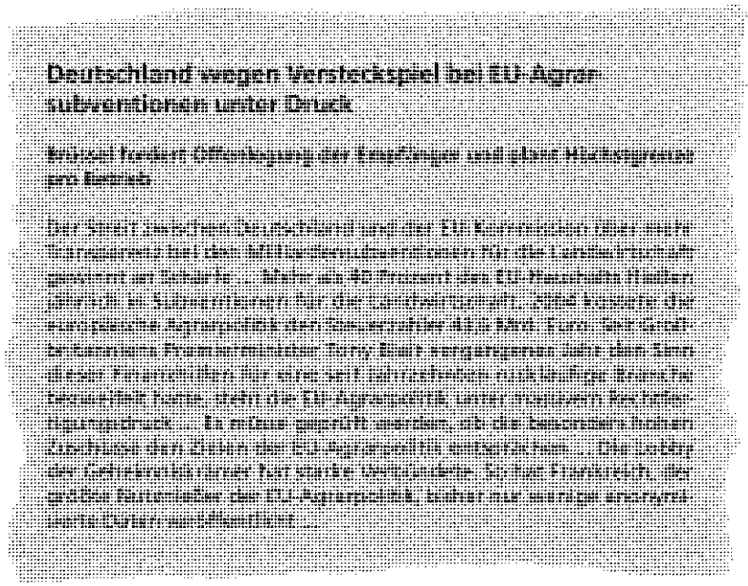


Sowohl die nachgefragte als auch die angebotene Menge nehmen zu, das heißt, die Versorgung mit dem subventionierten Gut verbessert sich. Die Kehrseite besteht darin, dass der Staat zusätzliche Ausgaben hat, und zwar in Höhe der Differenz zwischen dem Produzenten- und dem Konsumentenpreis multipliziert mit der Menge nach Subvention. Vom Staat müssen Subventionen entweder an anderer Stelle eingespart werden oder sie sind durch zusätzliche Steuern oder Schulden zu finanzieren. Nach Angaben des Bundesfinanzministeriums beliefen sich die Subventionen einschließlich Steuervergünstigungen in Deutschland im Jahr 2005 auf 150 Milliarden Euro. Das entsprach

6,7 Prozent des Bruttoinlandsprodukts bzw. 8,9 Prozent des Volkseinkommens und gut 30 Prozent der Steuereinnahmen aller Gebietskörperschaften. Angesichts dieser Größenordnung werden die gesamtwirtschaftlichen und letztlich auch sozialpolitischen Konsequenzen von Subventionen zunehmend kritisch gesehen.

Subventionen werden teilweise auch eingesetzt, um inländischen Anbietern einen Vorteil gegenüber ausländischen Konkurrenten zu verschaffen. Um diesen Fall näher zu analysieren, könnte man in Schaubild 3.20 etwa annehmen, es handele sich bei dem Konsumentenpreis nach Subvention um den *Weltmarktpreis*. Dann wäre es doch so gewesen, dass *vor* der Subventionierung die inländischen Produzenten zu diesem Preis nur die entsprechend geringere Menge angeboten hätten (Punkt A). Die restliche Nachfrage (AB) wäre durch Importe gedeckt worden. Wenn daraufhin *nach* der Subvention inländische Anbieter günstiger anbieten können, so werden dadurch ausländische Anbieter verdrängt. Das Importvolumen geht zurück (im Beispiel auf null). Im Extremfall kaun durch Subventionen sogar aus einem Importland ein Exportland werden. Die europäische Agrarpolitik liefert hierzu einiges an Anschauungsunterricht. Eine so bewirkte »Verdrehung« des Welthandels ist unter Wohlfahrts- und entwicklungspolitischen Aspekten zweifellos als problematisch anzusehen (siehe hierzu auch Kapitel 9 und 10).

Handelsblatt vom 18.7.2006


Deutschland wegen Versteckspiel bei EU-Agrarsubventionen unter Druck

Brüssel fordert Offenlegung der Empfänger und ohne Hochlegungen pro Betrieb

Der Streit zwischen Deutschland und der EU-Kommission über mehr Transparenz bei den Milliardenzahlungen für die Landwirtschaft geht in die Schlacht. ... Mehr als 40 Prozent des EU-Haushalts fließen jährlich in Subventionen für die Landwirtschaft. Allein kostete die europäische Agrarpolitik der Steuerzahler 43,6 Mrd. Euro. Vor dem Treffen der Agrarminister Forty Boer vergangenen Juni über den Streit dieser Frage, die sehr viel Sprengkraft für die landwirtschaftlich stark geprägten Bundesländer hatte, stellte die EU-Agrarpolitik unter massiven Rechtfertigungsdruck. ... Es müsse geprüft werden, ob die besonders hohen Zuschüsse den Zielen der EU-Agrarpolitik entsprechen. ... Die Lobby der Landwirtschaftler hat starke Verbündete. In der Tat ist Frankreich, der größte Nettozahler der EU-Agrarpolitik, bisher nur wenige ernstgemeinte Schritten entgegengekommen. ...

Arbitrageure und andere Halunken – Funktionsweise und Bedeutung von Arbitrage und Spekulation

16

Auf einem vollkommenen Markt kann es, bei annahmegemäß vielen Anbietern, für ein Gut nur einen einheitlichen Preis geben. Dieses »Gesetz der Unterschiedslosigkeit der Preise«, Jevons *Law of Indifference*, über das wir bereits gesprochen haben (siehe Seite 79), ist leicht nachvollziehbar. Denn wer würde etwa einen Kasten Bier an der Tankstelle kaufen, wenn er weiß, dass er ihn im Getränkemarkt nebenan einen halben Euro billiger bekommt? Ist der Markt aber unvollkommen, beispielsweise weil der normale Verbraucher nicht über die Preisdifferenzen informiert ist, so sind Preisunterschiede durchaus wahrscheinlich.

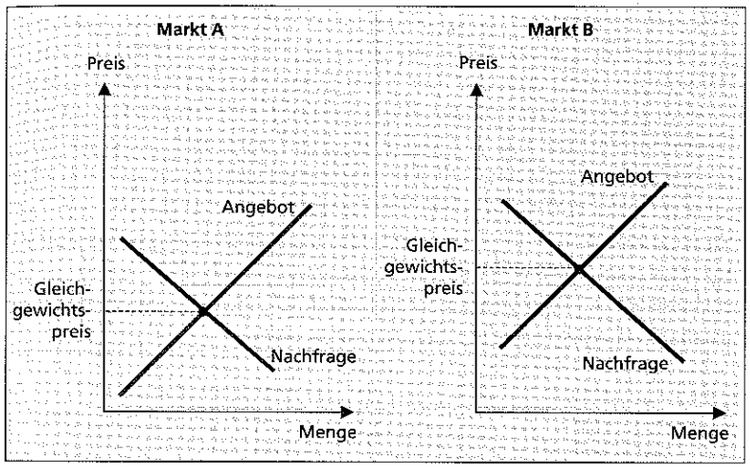


Schaubild 3.21: Arbitrage

In Schaubild 3.21 ist der Gleichgewichtspreis für ein bestimmtes Gut auf Markt A (das könnte zum Beispiel das Inland sein) niedriger als auf Markt B (Ausland). Angenommen, es gäbe keine Transport- oder sonstigen Kosten, dann würde es sich für diejenigen, die von der Preisdifferenz wissen, lohnen, das Gut auf Markt A billig zu kaufen und auf Markt B teuer zu verkaufen. Man spricht hierbei von *Arbitrage* und nennt die Leute, die sie durchführen, »Arbitrageure«. Früher, als viele Grenzen noch geschlossen waren, machten das die Schmuggler. Entgegen weit verbreiteter Ansicht erfüllen Arbitrageure eine wichtige volkswirtschaftliche Funktion. Denn indem sie dort Nachfrage entfalten, wo das Gut billig ist (Nachfragekurve verschiebt sich nach rechts),

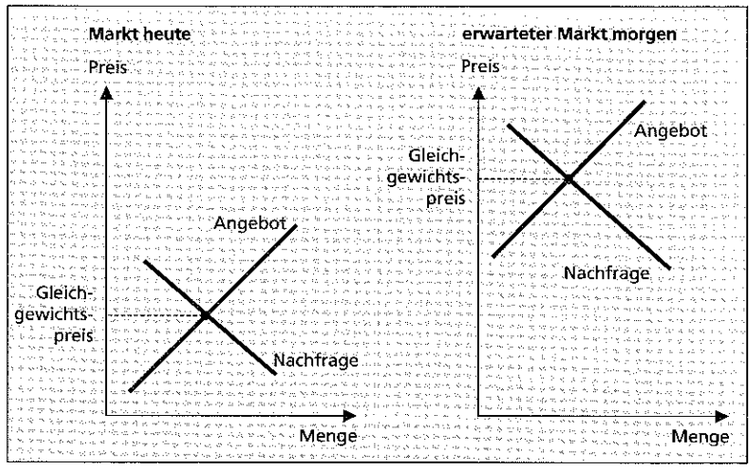
Unter Arbitrage versteht man die risikolose Ausnutzung von Preisdifferenzen zwischen verschiedenen Märkten

und das Gut dort anbieten, wo es teuer ist (Angebotskurve verschiebt sich nach rechts), kommt es zu einer Preisangleichnng irgendwo zwischen dem niedrigen und dem hohen Preis. Dieser *Weltmarktpreis* gilt dann auf beiden Märkten (in beiden Ländern). Arbitrage gibt es in professionellem Stil hauptsächlich am internationalen Kapitalmarkt, an dem kleinste Zinsunterschiede (durch Einsatz großer Geldbeträge) gewinnbringend ausgenutzt werden, sowie am Devisenmarkt. Wir werden auf solche Geschäfte später eingehen (siehe Kapitel 9 u. 10).

Noch viel schärfer als die Arbitrage sieht sich die *Spekulation* der öffentlichen Kritik, ja moralischen Verurteilung ausgesetzt (Schaubild 3.22). Unter Spekulation versteht man ein Marktverhalten (Nachfrage oder Angebot), das auf bestimmten Erwartungen über die zukünftige Preisentwicklung eines Gutes basiert. Das lateinische Wort »speculari« bedeutet »in die Zukunft spähen«. Wird beispielsweise erwartet, dass der Preis, sagen wir von Schweinehälften, in der Zukunft steigt, so werden Spekulanten heute Schweinehälften billig kaufen, im Kühlhaus lagern und dann, wenn der Preis gestiegen ist (morgen), teuer verkaufen. Erfüllt sich die Erwartung der Spekulanten tatsächlich, so werden sie ein gutes Geschäft machen. Die Spekulation trägt in diesem Fall zudem zur Stabilisierung der Preise bei. Aufgrund der erhöhten Nachfrage heute (Preis steigt) und des erhöhten Angebots morgen (Preis sinkt), fällt der Preisanstieg nämlich kleiner aus als ohne Spekulation. Allerdings birgt die Spekulation auch die Gefahr der Übertreibung bzw. Destabilisierung und für die Akteure das Risiko, dass sich der Markt anders entwickelt als erwartet. Auch darüber sprechen wir später nochmals (siehe Seite 345).

Spekulation ist immer mit Risiken verbunden

Schaubild 3.22: Spekulation



Gesamtwirtschaftliches Güterangebot und gesamtwirtschaftliche Güternachfrage – die makroökonomische Perspektive

17

Im Mittelpunkt dieses Kapitels standen bisher Angebot, Nachfrage und Preisbildung für ein einzelnes Konsnmgut. Jetzt erweitern wir den Blickwinkel und betrachten den *volkswirtschaftlichen Gütermarkt*. Hier treffen das geplante Angebot an und die geplante Nachfrage nach dem gesamten Produktionsergebnis einer Volkswirtschaft – dem realen Brnttoinlandsprodukt – aufeinander.

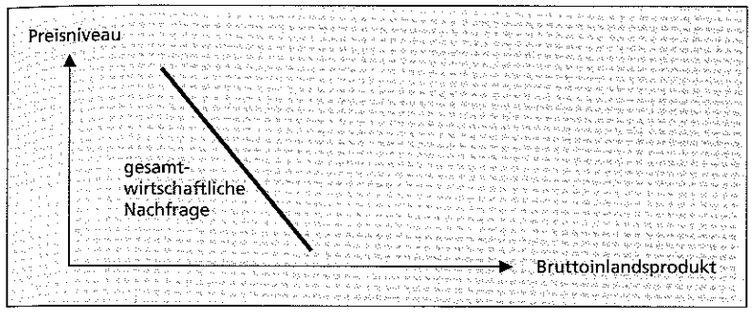


Schaubild 3.23: Die gesamtwirtschaftliche Güternachfrage

Schauen wir zunächst auf die Nachfrageseite (siehe Schaubild 3.23). Sie umfasst die Konsum- und Investitionsausgaben sowie den Außenbeitrag eines Landes (siehe Seite 45 f.). Welche Beziehung zwischen der gesamtwirtschaftlichen Güternachfrage und dem Preisniveau für das Inlandsprodukt besteht, lässt sich jetzt nicht mehr so einfach sagen wie im Fall der Nachfrage eines Haushalts. Denn wenn das Preisniveau sinkt – was für sich alleine genommen den Haushalten zugute kommt – so kann es sein, dass gleichzeitig das reale Volkseinkommen insgesamt unverändert bleibt oder sogar abnimmt, weil die Unternehmen entsprechend weniger Gewinne machen. Vor diesem Hintergrund gibt es in der Makroökonomik mehrere Erklärungsansätze dafür, warum die gesamtwirtschaftliche Nachfrage bei sinkendem Preisniveau normalerweise zunehmen wird, und umgekehrt. Plausibel erscheint insbesondere der so genannte Zinssatzeffekt, der – nach *John Maynard Keynes* (1883–1946) – auch als »Keynes-Effekt« bezeichnet wird. Demnach werden die Haushalte, wenn sie aufgrund sinkender Preise (ausgelöst etwa durch rückläufige Produktionskosten) weniger Geld für Konsumzwecke benötigen, den übrig bleibenden Betrag zinsbringend anlegen wollen. Das vergrößerte Angebot von Geldmitteln am Finanzmarkt lässt nun den Zinssatz sinken, was

Begründung für den Verlauf der gesamtwirtschaftlichen Nachfragekurve

wiederum die Unternehmen zur Kreditaufnahme für Investitionszwecke anregt. Dadurch erhöht sich die Güternachfrage – die Nachfragekurve hat also die bekannt negative Steigung.

Formale Darstellung des Keynes-Effekts

Der so beschriebene *Keynes-Effekt* kann formal wie folgt dargestellt werden:

$$P\downarrow \rightarrow \frac{M}{P}\uparrow \rightarrow z\downarrow \rightarrow I\uparrow \rightarrow Y_r^N\uparrow$$

Sinkt das Preisniveau, so steigt das Güteräquivalent der Geldmenge, die so genannte reale Geldmenge M/P. Das heißt, man kann sich mit einem gegebenen Geldbetrag M mehr Güter kaufen bzw. behält man beim Kauf einer gegebenen Gütermenge noch Geld übrig. Dessen Anlage am Finanzmarkt führt zu einer Ermäßigung der Zinsen z. Dies regt die Investitionstätigkeit I an und vergrößert so die Nachfrage nach dem realen Bruttoinlandsprodukt Y_r^N.

Eine nicht durch Preissenkungen bewirkte (man sagt: exogene) Zunahme der Konsum- oder Investitionsausgaben oder des Außenbeitrags führt zu einer *Verschiebung* der Nachfragekurve nach rechts – bei jedem gegebenen Preisniveau wird mehr nachgefragt. Das Umgekehrte gilt bei einem Ausgabenrückgang. Eine Erhöhung der Geldmenge führt dazu, dass sich die Nachfrage nach *oben* verschiebt – eine gegebene Gütermenge kann zu höheren Preisen gekauft werden. Das Umgekehrte gilt bei einer Reduktion der Geldmenge.

Begründung für den Verlauf der gesamtwirtschaftlichen Angebotskurve

Für die gesamtwirtschaftliche Angebotskurve (siehe Schaubild 3.24) geht man davon aus, dass sie – zumindest auf kurze Sicht – einen positiven Verlauf hat. Auch hier existieren verschiedene Theorien, die erklären, warum die Unternehmen ihre Angebotsmenge mit steigendem Preisniveau ausdehnen werden, und umgekehrt. Keynes und seine Anhänger sahen die wesentliche Ursache dafür in starren Nominallöhnen. Hauptsächlich aufgrund längerfristiger Tarifverträge passen sich die Nominallöhne nur verzögert an Preisveränderungen an. Bei steigenden Preisen sinkt also der Reallohn. Auf diese Weise erhöht sich der Gewinn pro hergestellter Gütereinheit, was die Unternehmer zu einer Ausweitung ihres Güterangebots veranlasst, verbunden mit Neueinstellungen von Arbeitskräften. Der gleiche Effekt ergibt sich, wenn etwa die Unternehmen eine Lohnsteigerung nicht sofort wahrnehmen. Ist die Kapazitätsgrenze erreicht, kann die Angebotsmenge nicht mehr ausgedehnt werden. Es herrscht dann »Vollbeschäftigung« und die Angebotsknrve verläuft senkrecht.

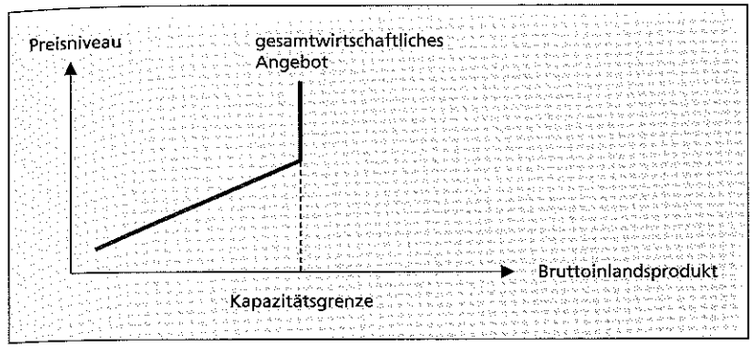


Schaubild 3.24: Das gesamtwirtschaftliche Güterangebot

Eine Senkung der Produktionskosten äußert sich in einer Verschiebung der Angebotskurve nach unten (die gleiche Menge kann billiger produziert werden). Eine Kapazitätserweiterung führt zu einer Verschiebung der Angebotskurve nach rechts (zum gleichen Preis kann mehr produziert werden).

Formale Herleitung der gesamtwirtschaftlichen Angebotskurve

Aus dem Blickwinkel des bekanntlich etwas formal denkenden Ökonomen können wir die gesamtwirtschaftliche Angebotskurve nochmals nach folgendem Schema ableiten:

Es gilt: Gewinn = Erlös – Kosten
bzw.: $G(A) = P \cdot Y_r(A) - l \cdot A$
wobei: G = Gewinn (als Funktion der eingesetzten Arbeitsstunden A; der Kapitaleinsatz werde als gegeben angenommen)
P = Absatzpreis (annahmegemäß konstant)
Y_r = das angebotene reale Bruttoinlandsprodukt bzw. allgemein die Produktion (als Funktion der eingesetzten Arbeitsstunden A)
A = eingesetzte Arbeitsstunden
l = Lohnsatz pro Arbeitsstunde (= Lohnsumme L dividiert durch Arbeitseinsatz A, d.h.: l = L/A, wobei l annahmegemäß konstant sei).

Das Gewinnmaximum (= die gewinnmaximale Produktion) ist erreicht, wenn der Gewinn der mit der letzten eingesetzten Arbeitsstunde produzierten Gütereinheiten (= Grenzgewinn) gleich null ist.
Im *Gewinnmaximum* gilt also:

Grenzgewinn = Grenzerlös – Grenzkosten = 0

bzw.: $\frac{\Delta G}{\Delta A} = P \cdot \frac{\Delta Y_r}{\Delta A} - l = 0$

wobei: $\frac{\triangle Y_r}{\triangle A}$ = mit der letzten eingesetzten Arbeitsstunde produzierte Gütereinheiten (= Grenzproduktivität der Arbeit).

Die einen maximalen Gewinn anstrebenden Unternehmen produzieren deshalb genau die Gütermenge, bei der gilt:

(1) $P \cdot \frac{\triangle Y_r}{\triangle A} = l$

Grenzerlös der Arbeit = Grenzkosten der Arbeit

bzw.: (2) $P = \frac{l}{\frac{\triangle Y_r}{\triangle A}}$

Grenzerlös der Produktion = Grenzkosten der Produktion

bzw.: (3) $\frac{\triangle Y_r}{\triangle A} = \frac{l}{P}$

Grenzproduktivität der Arbeit = Reallohn

Das bedeutet: Steigt – ausgehend vom Zustand eines Gewinnmaximums – das Preisniveau, so bringt die zuletzt eingesetzte Arbeitsstunde mehr an Erlös als sie kostet (1) bzw. bringt das letzte produzierte und verkaufte Stück mehr als es kostet (2) bzw. sind die realen Kosten der Arbeit niedriger als die mit deren Einsatz geschaffene Mehrproduktion (3). Aus diesem Grunde werden unsere gewinnmaximierenden Unternehmen bei steigendem Preisniveau ihre Produktion (bis maximal zur Kapazitätsgrenze) ausdehnen und hierzu den Arbeitseinsatz vergrößern. Im Zuge dessen geht die Grenzproduktivität der Arbeit zurück, bis im neuen Gewinnmaximum wieder die mit Gleichung (1) bis (3) beschriebene Gleichgewichtsbedingung erfüllt ist.

Literatur zum Weiterlesen

BERG, H.: Wettbewerbspolitik, in: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2, 9. Auflage, München 2007

DEMMLER, H.: Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Elementare Preistheorie, 7. Aufl., München 2001

FEHL, U., OBERENDER, P.: Grundlagen der Mikroökonomie. Eine Einführung in die Produktions-, Nachfrage- und Markttheorie, 9. Aufl., München 2004

GÜNTZEL, J.: Volkswirtschaft, verständlich – anschaulich – kompakt, Sternenfels 2007

LEVI, M.: Volkswirtschaftlich denken. Vom alltäglichen Nutzen der Wirtschaftswissenschaft, Teil II: Im Kleinen denken, Basel 1987

STOCKER, F.: Spaß mit Mikro. Einführung in die Mikroökonomik, 7. Aufl., München 2008

„Psychologie ist die Hälfte der Wirtschaftspolitik."
Lawrence Friedman

Welche Möglichkeiten hat die Wirtschaftspolitik?

Am Anfang schuf Gott Adam Smith,
Und Adam Smith schuf eine unsichtbare Hand,
Und jedermann verfolgte seine Eigeninteressen,
Und die Arbeit ward geteilt,
Und Wohlstand herrschte unter den Nationen,
Und die unsichtbare Hand wirkte zum Besten aller,
Also schuf Adam die Nationalökonomie,
Und Gott sah, dass es gut war, aber naiv.

So schuf Gott ... Keynes,
Und es herrschte eine große Depression im Lande,
Und die Reservearmee der Arbeitslosen seufzte
ob der rigiden Lohnsätze,
Und Keynes sah,
dass die aggregierte Nachfrage nicht hinreichte,
Und dass die unsichtbare Hand zu schwach war.
So sandte Keynes die Regierung aus,
die unsichtbare Hand zu ersetzen,
Und die Regierung trachtete danach,
Gottes Güte auf Erden zu vertreten,
Aber Gott sah, dass es deprimierend war.

So schuf Gott ... Friedman,
Und Friedman suchte die unsichtbare Hand neu zu entdecken,
Und er fand sie im konstanten Zuwachs der Geldmenge,
Und er gebot, dass die Geldnachfrage stabil sei,
Und siehe, die Geldumlaufsgeschwindigkeit stand still,
Und das Geld bestimmte den Gang aller Dinge.
Also entdeckte Friedman die Macht des Geldes,
Aber Gott sah, dass Geld die Wurzel allen Übels war.

Lawrence H. Hadley, Eine Geschichte der ökonomischen Lehrmeinungen, auszugsweise entnommen aus: Nationalökonomologie, hrsg. von Orestes V. Trebeis, 1. Aufl., Göttingen 1994)

Dieses Kapitel widmet sich den ökonomischen Lehrmeinungen, die die Wirtschaftspolitik seit mehr als 200 Jahren maßgeblich beeinflussen. Bei aller Unterschiedlichkeit der Argumente bildet für jedes dieser Konzepte das Ringen um Vollbeschäftigung und materiellen Wohlstand die gemeinsame Zielsetzung.

1 Der Nachtwächterstaat oder das System der Klassik

Er war, so wird erzählt, oft geistesabwesend. Häufig reagierte er nicht, wenn er angesprochen wurde, da er offenbar über ein Problem nachdachte. Einmal soll er im Schlafrock durch Edinburgh gelaufen sein, ohne es zu bemerken. Der Schotte *Adam Smith* (1723–1790), von dem hier die Rede ist, gilt als Begründer der klassischen Nationalökonomie. Sein Buch »Der Wohlstand der Nationen« ist wohl das erfolgreichste wissenschaftliche Werk, das jemals veröffentlicht wurde.

Smith pries den Eigennutz als Motor allen wirtschaftlichen Handelns und setzte auf die »unsichtbare Hand« des Marktes, die jeden Einzelnen dazu zwingt, sich – im eigenen Interesse – für das Gemeinwohl einzusetzeu: »Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe«, schrieb Smith. Dementsprechend hielt Smith die freie kapitalistische Marktwirtschaft für das effizienteste Wirtschaftssystem (siehe Seiten 22 ff., 91 f.) und vertrat den so genannten *Laisser-faire*-Standpunkt (»Lasst gewähren«). Danach soll sich der Staat aus dem Wirtschaftsgeschehen heraushalten und lediglich drei Aufgaben erfüllen: Erstens das Land gegen Angriffe von außen schützen. Zweitens im Inneren für Recht nnd Ordnung sorgen. Und drittens bestimmte Leistungen anbieten, die von den Privaten nicht angeboten werden, weil dafür keine kostendeckenden Preise zu erzielen sind. Die Skeptiker dieses liberalen Ansatzes sprechen deshalb gerne (und wohl zu Unrecht) vom »Nachtwächterstaat«.

Laisser-faire

Das System der Klassik wurde neben Adam Smith von weiteren Personen geprägt. Dazu gehörten vor allem die Engländer *David Ricardo* (1772–1823) und *John Stuart Mill* (1806–1873) sowie der Franzose *Jean Baptiste Say* (1767–1832). Die von ihnen entwickelte klassische Ökonomie beruht letztlich auf zwei Säulen: Die erste Säule hat als Lehrsatz vom allgemeinen Gleichgewicht bzw. als *Saysches Theorem* Bekanntheit erlangt. Es besagt, dass sich jedes Angebot von Waren seine eigene Nachfrage schafft. Die Überlegung basiert auf dem einfachen Wirtschaftskreislauf (siehe Seiten 22 f., 42 ff.). Demnach entspricht jeder Produktion ein in gleicher Höhe geschaffenes Einkommen in Form von Löhnen, Gewinnen etc. Das heißt, mit den Gütern wird stets auch das Einkommen produziert, das für den Kauf der Waren erforderlich ist. Auch wenn ein Teil des Einkommens

Saysches Theorem

gespart wird, führt dies nach klassischer Ansicht zu keinem Nachfrageausfall. Denn die Ersparnis werde ja nicht weggeworfen, sondern auf den Kreditmärkten angeboten und von den Unternehmen für die Finanzierung von Investitionen verwendet. Ergänzt man diese Argumentation durch die zweite Säule der klassischen Ökonomie – die völlige *Flexibilität* von Preisen und Löhnen sowie Zinsen –, so kann es keine dauerhafte Arbeitslosigkeit geben. Die Volkswirtschaft tendiert dann immer zu einem *Gleichgewicht* (von Angebot und Nachfrage) bei *Vollbeschäftigung*. In Schaubild 5.1 gehen wir der Einfachheit halber davon aus, dass im Zustand der Vollbeschäftigung tatsächlich alle Erwerbspersonen beschäftigt sind, es also überhaupt keine (auch keine »natürliche«) Arbeitslosigkeit gibt. Das entspricht einer naiven Interpretation der klassischen Theorie.

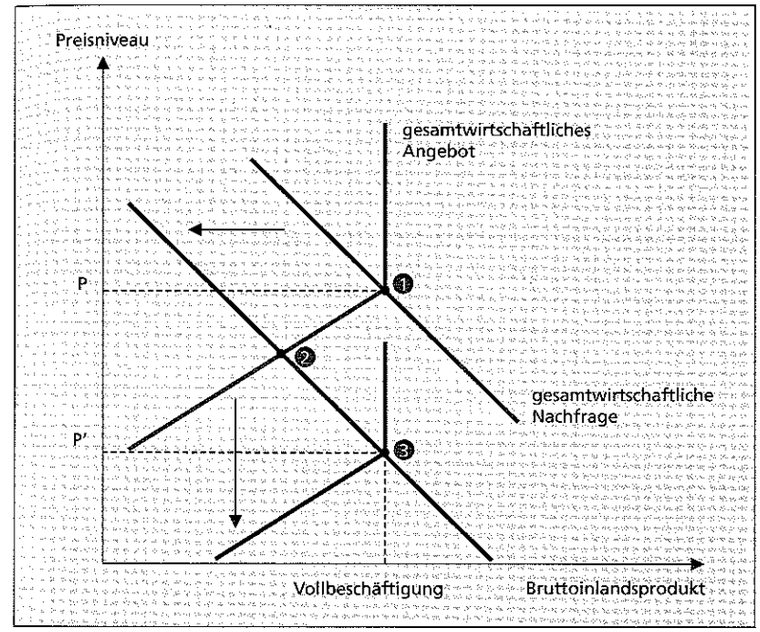


Schaubild 5.1: Das Vollbeschäftigungsgleichgewicht im System der Klassik

Die Vorstellung der Klassiker sei anhand eines *Beispiels* erläutert (siehe Schaubild 5.1): Angenommen, in einem Land werden jährlich Güter im Wert von 1 Milliarde produziert und zum Preis P gehandelt (Ausgangssituation ❶). Wenn die Bevölkerung 100 Millionen ihres Einkommens spart, so bedeutet dies, dass Waren im gleichen Umfang nicht konsumiert werden. Nach Meinung der Klassiker wird diese Ersparnis auf den Kreditmärkten angeboten. Dadurch kommt

es zu einer Zinssenkung mit der Folge steigender Investitionen. Die Klassiker gehen also davon aus, dass Geld letztlich immer vollständig für Güterkäufe *(Transaktionszwecke)* ausgeben wird. Der Nachfrageausfall im Konsum wird dann durch eine Nachfrageerhöhung bei den Investitionen genau ausgeglichen. Das gesamtwirtschaftliche Preisniveau ändert sich nicht und beträgt nach wie vor P.

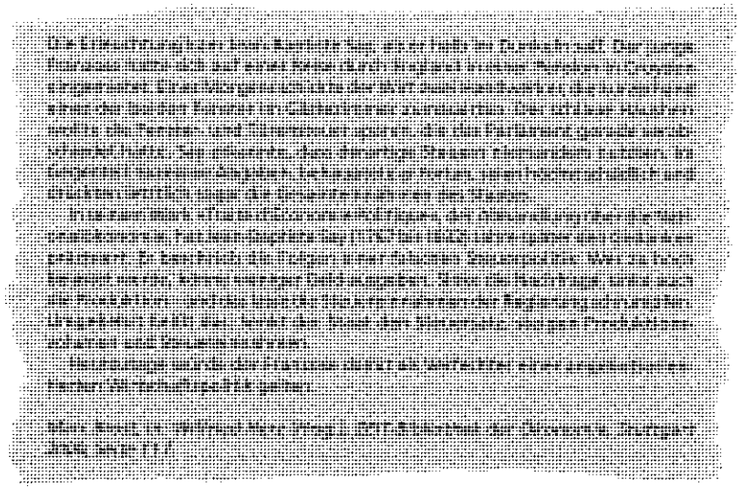
Geldhaltung für Transaktionszwecke

Was passiert, wenn der beschriebene Zinsmechanismus nicht sofort funktioniert und die Güternachfrage unter das Vollbeschäftigungsniveau fällt? In Schaubild 5.1 äußert sich dies in einer Linksverschiebung der Nachfragekurve (Situation ❷). Entsprechend der klassischen Theorie lässt in diesem Fall das Überangebot an Arbeitskräften die Löhne sinken. Dadurch verbilligt sich die Produktion. Die Angebotskurve verschiebt sich nach unten, und die Nachfrage nach Konsumgütern nimmt entlang der Nachfragekurve zu, bis bei dem geringeren Preisniveau P' wieder Vollbeschäftigung herrscht (Situation ❸).

Anhand von Schaubild 5.1 kann man eine weitere Annahme des klassischen Systems erkennen, nämlich die der *Neutralität des Geldes*. Eine Answeitung oder Drosselung der Geldmenge verschiebt die Nachfragekurve nach oben bzw. nnten (die gleiche Warenmenge kann auch zu höheren bzw. nur zu niedrigeren Preisen erworben werden). Dies führt aber lediglich zu einem Steigen bzw. Sinken des Preisniveans: Geld liegt wie ein Schleier über den realen Transaktionen; es hat keinerlei Einfluss auf den Güterbereich, sondern nur auf das Preisniveau. Das ist die Aussage der *klassischen Quantitätstheorie*. Man spricht anch von der klassischen »Dichotomie« (= Zweiteilung von Geld- und Gütersphäre).

Neutralität des Geldes

Klassische Quantitätstheorie



Kennen Sie Keynes? – Vom Glauben an die Globalsteuerung

2

Am 25. Oktober 1929, dem »Schwarzen Freitag«, brachen in New York die Börsenkurse zusammen und rissen die Notierungen in allen westlichen Staaten mit nach unten. Über Nacht verloren Millionäre ihr Vermögen, Rentner ihre Ersparnisse. Hotelportiers fragten eintreffende Gäste, ob sie übernachten oder aus dem Fenster springen wollten. In der Folge kam es zur großen *Weltwirtschaftskrise*, der tiefsten Depression seit Beginn des Industriezeitalters mit einer noch nie erlebten Massenarbeitslosigkeit. Die führenden Ökonomen rieten den Regierungen, abzuwarten und bei den öffentlichen Ansgaben zu sparen. Der britische Nationalökonom *John Maynard Keynes* (1883–1946) hingegen forderte genau das Gegenteil. Er empfahl der britischen Regiernng, sich bei den Banken Geld zu leihen und damit Aufträge an die Industrie zn finanzieren. Die aufgenommenen Kredite könne man in der dann folgenden Boomphase, wenn bei hoher Beschäftigung die Steuern reichlicher fließen, wieder zurückzahlen.

Das Keynessche Rezept des so genannten *Deficit-Spending* bildet hente einen normalen Bestandteil der Fiskalpolitik (siehe Seite 199 ff.). Damals jedoch war es ein Frontalangriff gegen die herrschende Lehre der Klassiker, die staatliche Interventionen in den Wirtschaftsablauf ablehnten und daranf vertrauten, dass sich »anf lange Sicht« automatisch ein Gleichgewicht bei Vollbeschäftigung einstellen werde. Die von Keynes darauf gegebene Antwort ist Legende: »In the long run«, bemerkte er, »we are all dead.« Keynes, der – wenn es um sein Fachgebiet ging – keinerlei Zweifel am eigenen Urteil kannte, stellte die Grundpfeiler des klassischen Systems infrage: Das Saysche Theorem könne unter anderem deshalb nicht funktionieren, da die Leute Geld nicht nur halten, um damit Güter zu kaufen oder Wertpapiere zu erwerben (deren Gegenwert dann als Kredit den Investoren zufließt), sondern anch als Wertaufbewahrungsmittel in Form einer so genannten *Spekulationskasse*. Durch dieses »Horten« von Geld kommt es zu einem effektiven Nachfrageausfall. Erschwerend tritt hinzu, dass die Löhne nach unten nicht flexibel sind, sondern starr. Dadurch ist der zweite von den Klassikern behanptete Mechanismus der Anpassung in Richtung eines Gleichgewichts bei Vollbeschäftigung blockiert. Vielmehr besteht die Gefahr, dass es zu einem *Unterbeschäftigungsgleichgewicht* kommt, ans dem sich die privaten Wirtschaftssubjekte alleine nicht befreien können (siehe Schaubild 5.2 auf der folgenden Seite). Es kann deshalb nach Keynes nur der Staat sein, der durch eine expansive Politik die fehlende gesamtwirtschaftliche Nachfrage

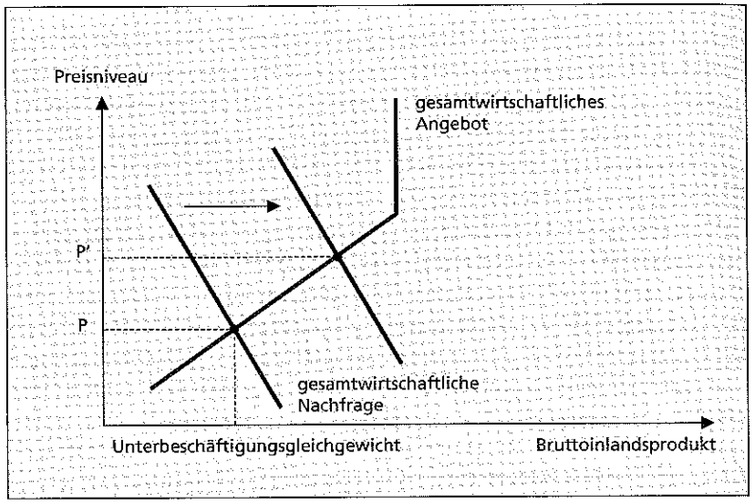
Deficit-Spending

Geldhaltung für Spekulationszwecke

erzeugt und damit einen *multiplikativen Aufschwung* in Gang setzt (siehe Seite 134). In Schaubild 5.2 würde sich die Nachfragekurve nach rechts verschieben. Bei steigendem Preisniveau (und – damit verbunden – sinkenden Reallöhnen) nehmen die Produktion und die Beschäftigung zu. Dabei unterstellt Keynes (zumindest entsprechend der populären Interpretation der Keynesschen Werke), dass die Arbeiter der *Geldillusion* unterliegen: Sie erkennen den vollen Umfang der Preisniveauerhöhung nicht und »akzeptieren« deshalb die entstehende Reallohnsenkung. (Zur Herleitung des Verlaufs der gesamtwirtschaftlichen Angebotskurve siehe Seite 112 ff.).

Die Arbeitnehmer orientieren sich am Nominallohn

Schaubild 5.2: Das keynesianische Unterbeschäftigungsgleichgewicht



Um die Vorstellungen des Keynesianismus zu erläutern, können wir wieder auf das *Beispiel* zurückgreifen, in dem ein Volk Güter im Wert von 1 Milliarde produziert und 100 Millionen des dabei entstehenden Einkommens spart. Anders als im System der Klassik ist nach Keynes jedoch keineswegs sichergestellt, dass das gesparte Geld bei der Bank angelegt (oder direkt investiert) wird. Vielmehr können die Sparer es für sinnvoll erachten, ihr Geld erst einmal liquide zu halten. Hierbei spielt der so genannte *Effektivzins* – also der auf den Wertpapierkurs bezogene Zius – eine entscheidende Rolle. Wenn der (nominale) Zinssatz eines Wertpapiers 8 Prozent beträgt, und der Wertpapierkurs steigt von 100 auf 200 Euro, so sinkt der Effektivzins (die *Rendite*) von 8 auf 4 Prozent. Je höher nun die Kurse sind (je niedriger also die Renditen), desto mehr Menschen rechnen damit, dass die Kurse bald wieder sinken (bzw. die Renditen

Zur genauen Renditerechnung siehe Seite 266

steigen). Deshalb warten sie ab, um im richtigen Augenblick in die Wertpapieranlage »einzusteigen«. Bis dahin bleibt das Geld in der »Spekulationskasse«, wird also gehortet. Diese Mittel sind nicht für die kreditweise Finanzierung von Investitionen verfügbar, sodass es zu einem Nachfrageausfall kommt. Wenn also, um im Beispiel zu bleiben, von den 100 Millionen Ersparnis 10 Millionen gehortet und nur 90 Millionen investiert werden, dann findet eine Produktion von 10 Millionen keinen Käufer. Daraufhin werden Unternehmer künftig weniger produzieren, es entsteht Arbeitslosigkeit.

Die Existenz der Spekulationskasse ist ein Grund dafür, dass Keynesianer die Wirksamkeit der Geldpolitik skeptisch beurteilen. Wenn nämlich ein (seitens der Zentralbank) erhöhtes Geldangebot gehortet wird, kommt es zu keiner Zinssenkung und damit auch zu keiner Investitionszunahme. Diese Situation wird als *Liquiditätsfalle* bezeichnet (siehe Seite 232). Daneben werden die Unternehmen selbst bei sinkenden Zinsen nicht zu Neuinvestitionen bereit sein, wenn sie *pessimistische Erwartungen* hinsichtlich der zu erzielenden Gewinne hegen (so genannte *Investitionsfalle*, siehe Seite 232). Grafisch äußert sich die Situation der Liquiditäts- ebenso wie die der Investitionsfalle in einer im Extremfall senkrechten, also völlig starren Nachfragekurve. Man bezeichnet dies auch als »ausbleibenden Keynes-Effekt« (siehe Seiten 111 f. und 173). Eine expansive Geldpolitik, das heißt eine Verschiebung der Nachfragekurve nach *oben* (man kann sich die gleiche Gütermenge zu höheren Preise kaufen), führt dann zu keiner Steigernng des realen Bruttoinlandsprodukts.

Liquiditätsfalle

Investitionsfalle

Die Gedanken des von Keynes und seinen Anhängern entwickelten Keynesianismus haben die Theorie und die Wirtschaftspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg so nachhaltig beeinflusst, dass man von der »keynesianischen Revolution« sprach. Das Konzept der keynesianischen Globalsteuerung fand beispielsweise im deutschen »Stabilitätsgesetz« von 1967 seinen Niederschlag. Es bildet die Grundlage dafür, dass der Staat von Fall zu Fall (diskretionär) in den Wirtschaftsablauf eingreift. Als Mittel der Stabilisierungspolitik kommen insbesondere fiskalpolitische Maßnahmen – also die Variation von Steuern bzw. Staatseinnahmen und Staatsausgaben – infrage (siehe Seite 199 ff.). Bei einer Erhöhung der Staatsausgaben oder Senkung der Einkommensteuer verschiebt sich die Nachfragekurve nach *rechts*. Auch die Geldpolitik kann bzw. soll nach keynesianischer Vorstellung zum Zwecke der Konjunktursteuerung eingesetzt werden. Wie gesagt, wird ihre Durchschlagskraft aber bezweifelt.

3 Friedman und die eiserne Lady – Monetaristen sind auch Menschen

In den 1960er-Jahren feierte der Keynesianismus glanzvolle Erfolge. Es war die Zeit, in der viele glaubten, man könne die Wirtschaft nach Belieben »ankurbeln« oder »bremsen«. In den 1970er-Jahren verstärkten sich allerdings die Zweifel an einer derartigen Machbarkeit der Konjunktur. Ausschlaggebend waren die einsetzende wirtschaftliche Stagnation und hohe Arbeitslosigkeit bei gleichzeitiger Inflation. Dieses Phänomen der *Stagflation* stand im krassen Widerspruch zur keynesianischen Theorie.

Der schärfste Kritiker des Keynesianismus war *Milton Friedman* (1912–2006). Die britische Zeitschrift »Economist« bezeichnete den 1,55 Meter großen Gelehrten, der 1976 den Nobelpreis für Ökonomie erhielt, als »verrückten Gnom«. Wahrscheinlich rührt das daher, dass Friedman eine kompromisslos kapitalistische Linie vertrat. Seiner Meinung nach gehört beispielsweise der ganze »Sozialklimbim« wie Kinder- oder Wohngeld abgeschafft. Eine der Ersten, die Friedmans Ideen umzusetzen begannen, war 1979 die englische Premierministerin Margaret Thatcher. Friedman gilt als Begründer des *Monetarismus*. Dessen Anhänger, die in der Tradition der Klassik stehenden Monetaristen, sind davon überzeugt, dass das marktwirtschaftliche System stabil ist, das heißt zur Vollbeschäftigung tendiert. In der Wirtschaftstheorie subsumiert man den Monetarismus häufig unter dem Begriff der *Neoklassik*, deren Vertreter (v.a. *Walras*, *Fisher* und *Pigou*) in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts die Theorie der Klassik weiterentwickelten. Die Möglichkeit der Arbeitslosigkeit wird von den Monetaristen bzw. Neoklassikern zwar nicht geleugnet; eine Ankurbelung der Wirtschaft, etwa durch höhere Staatsausgaben, hat aber ihrer Meinung nach nur eine sehr begrenzte, wenn nicht sogar negative Wirkung auf die Beschäftigung. Denn der Staat muss sich das zur Ausgabenfinanzierung nötige Geld auf dem Kapitalmarkt leihen. Dadurch steigen die Zinsen und kreditfinanzierte private Investitionen werden zurückgedrängt (*Crowding-out-Effekt*). Im Falle von Crowding-out verschiebt eine Staatsausgabenerhöhung die Nachfragekurve nicht oder nur in geringerem Maße nach rechts. Ein ähnlicher Effekt stellt sich ein, wenn die erhöhten Staatsausgaben durch Steuern finanziert werden. Und wenn sich der Staat das Geld direkt bei der Zentralbank besorgt, so bewirkt die damit verbundene Geldschöpfung früher oder später Inflation.

Neoklassik

Crowding-out am Kreditmarkt

Die Monetaristen vertreten außerdem die Ansicht, dass es in jeder Volkswirtschaft eine gewisse *natürliche Arbeitslosigkeit* gibt, weil sich

nicht alle Arbeitnehmer an veränderte Strukturen anpassen können oder wollen bzw. bei den geforderten Reallöhnen die Arbeitsnachfrage der Unternehmen zu gering ist. Diese Art der Arbeitslosigkeit lasse sich mittels einer expansiven Wirtschaftspolitik, also einer staatlichen Ausgabenerhöhung oder Geldmengenausdehnung, grundsätzlich nicht überwinden (siehe Schaubild 5.3): Ausgehend von Situation ❶ kommt es (wenn kein spürbarer Crowding-out-Effekt eintritt) durch die Verschiebung der Nachfragekurve nach rechts zwar kurzfristig zu einer Mehrproduktion und zu Neueinstellungen (Situation ❷, »kurzfristig«, sagte Friedman gerne, »sind wir alle Keynesianer«).

Natürliche Arbeitslosigkeit (siehe auch Seite 142 ff.)

Sobald die Gewerkschaften aber bemerken, dass auch die Preise gestiegen sind, werden sie als Ausgleich höhere Löhne fordern (Angebotskurve verschiebt sich nach oben). In der Folge sinken Produktion und Beschäftigung wieder auf ihr altes »natürliches« Niveau zurück, während sich das Preisniveau insgesamt von P auf P′ erhöht hat (Situation ❸).

Die Arbeitnehmer orientieren sich am Reallohn

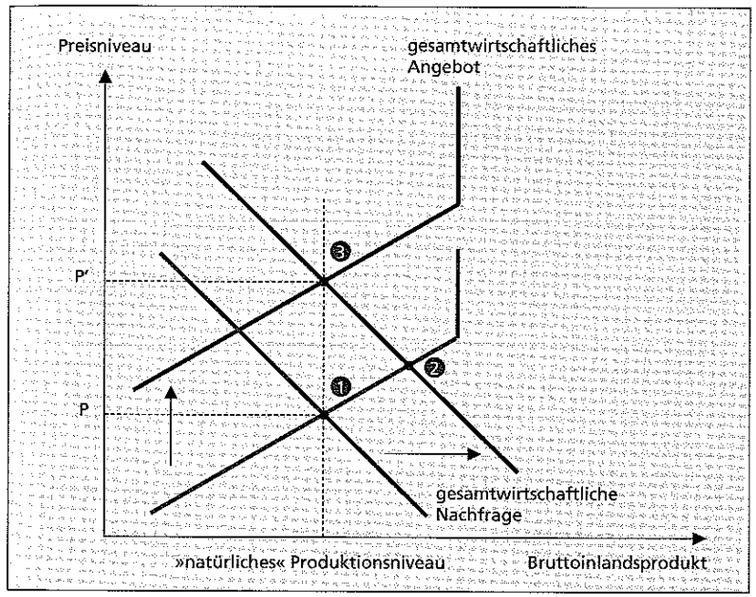


Schaubild 5.3: Die Sichtweise der Monetaristen

Eine zentrale Hypothese des Monetarismus bildet die *Neo-Quantitätstheorie*. Es handelt sich hierbei um eine von Milton Friedman aufgestellte »Neuformulierung« der *klassischen Quantitätstheorie* (siehe Seiten 57, 160). Auf der Basis der von Irving Fisher populär gemachten Quantitätsgleichung – der so genannten »Fisher'schen

Verkehrsgleichnng« – lantete die Grundaussage dieser naiven Form der Qnantitätstheorie: Wird die Geldmenge erhöht (rednziert), dann bewirkt dies einen allgemeinen Anstieg (Rńckgang) des Preisniveans. Dabei gingen die Klassiker davon aus, dass das Handelsvolumen (bzw. das reale Bruttoinlandsprodukt) weitgehend durch die Produktionsbedingungen einer Volkswirtschaft bei Vollbeschäftigung – also uuabhängig von der Geldmenge – bestimmt ist. Außerdem unterstellten sie, dass sich die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes höchstens graduell ändert.

Neo-Quantitätstheorie

Aufgrund nmfangreicher empirischer Studien kam Friedman nun zu dem Schluss, dass die Geldmenge das *nominale* Volkseinkommen bzw. Inlandsprodukt beeinflnsst. Und zwar wirkt sich eine Geldmengenerhöhung kurzfristig anf das reale Inlandsprodukt aus, langfristig schlägt sie aber praktisch immer auf das Preisniveau durch, wirkt also inflationstreibend. Diese These ist heute überwiegend akzeptiert. Auf ihrer Basis plädieren die Monetaristen für eine so genannte *potenzialorientierte Geldmengenpolitik* (siehe Seite 233). Eine aktive, von Fall zu Fall praktizierte Stabilisierungspolitik à la Keynes lehnen sie ab.

Handelsblatt vom 17.11.2006

Im Namen des Marktes

Milton Friedman, der Vater des Monetarismus, ist gestern gestorben

Keine einfache Beziehung – die Phillipskurve

4

Die Kontroverse zwischen Keynesianern nnd Monetaristen beherrscht die wirtschaftspolitische Diskussion bis heute. Wir stellen die beiden Positionen nochmals in ihrer Kernanssage dar und betrachten hierzu die berühmte *Phillipskurve*.

Im Jahre 1958 veröffentlichte der Engländer *Alban Phillips* (1914–1975) eine Untersuchung über die Arbeitslosigkeit nnd die Lohuentwicklung in Großbritannien von 1862 bis 1957. In einem Diagramm hatte er auf der x-Achse die Arbeitslosenquote und auf der y-Achse die Lohnsteigerungsrate abgetragen. Dabei ergab sich eine Kurve mit negativer Steigung. Diese nrsprüngliche Version der Phillipskurve ließ sich verhältnismäßig leicht erklären: In den Jahren mit niedriger Arbeitslosigkeit sind die Löhne stark gestiegen, während bei hoher Arbeitslosigkeit nur geringe Lohnsteigerungen oder gar Lohnsenkungen zu verzeichnen waren. Grund: Je niedriger die Arbeitslosigkeit bzw. je besser die Beschäftigungslage ist, desto leichter sind höhere Löhne durchsetzbar.

Trade-off

Spektakulär wurde die Phillipskurve erst durch eine Modifikation, die die späteren Nobelpreisträger *Paul Samuelson* und *Robert Solow* 1960 vornahmen. Sie setzten statt der Lohn- die Preissteigerungsrate und erhielten einen ähnlichen Kurvenverlauf (siehe Schaubild 5.4): Eine zunehmende Preissteigerungsrate ging mit abnehmender Arbeitslosenquote einher (Bewegung von Situation ❶ zu ❷). Die meisten Ökonomen dieser Zeit – in der Mehrzahl überzeugte Keynesianer – interpretierten diese Beziehung als eine Wahlmöglichkeit *(Trade-off)* zwischen den beiden Übeln Inflation und Arbeitslosigkeit. Demnach konnte man mittels expansiver Nachfragepolitik die Arbeitslosigkeit senken, man musste halt eine gewisse Inflation in Kanf nehmen. Diese Auffassung kam etwa in dem Satz von Bundeskanzler Helmut Schmidt in den 1970er-Jahren zum Ausdruck, 5 Prozent Inflation seien ihm lieber als 5 Prozent Arbeitslosigkeit. Es dauerte nicht lange, da hatte er beides.

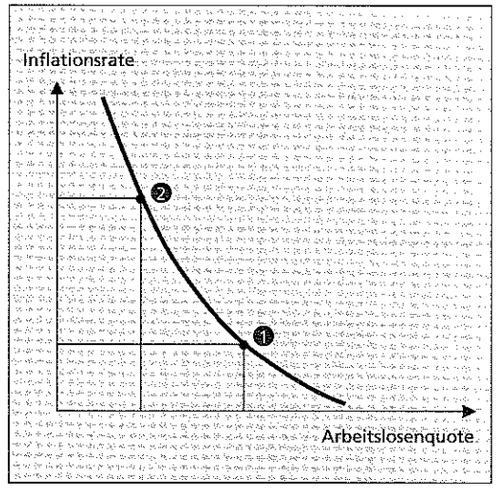


Schaubild 5.4: Die Phillipskurve aus keynesianischer Sicht

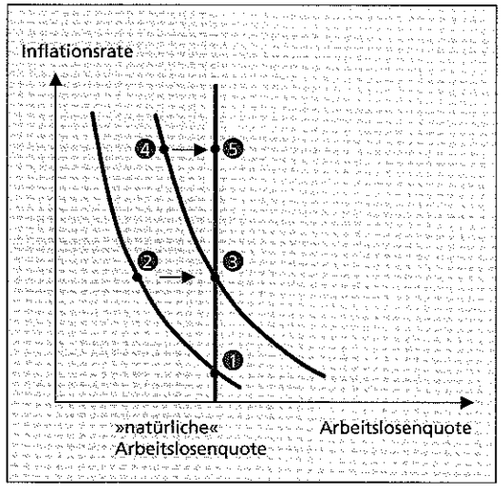
Die Monetaristen *Milton Friedman* und *Edmund Phelps* wiesen bereits Ende der 1960er-Jahre auf einen Denkfehler der keynesia-

Geldillusion

nischen Sichtweise hin. Diese unterstellte nämlich, dass die Arbeiter eine höhere Inflation nicht zum Anlass für höhere Lohnforderungen nehmen, weil sie den vollen Umfang der Preissteigerung nicht erkennen (so genannte *Geldillusion*). Aufgrund sinkender Reallöhne stellen die Unternehmer mehr Arbeiter ein und produzieren mehr. Zentrale Anuahme der Monetaristen ist dagegen, dass sich die Gewerkschaften nur kurzfristig täuschen lassen. Sobald sie merken, dass die Kaufkraft der Löhne sinkt, werden sie entsprechende Nachforderungen stellen. In Schaubild 5.5 äußert sich dies in einer Verschiebung der Phillipskurve nach rechts: Der anfängliche Beschäftigungszuwachs geht verloren und es bleibt nur eine höhere Inflationsrate ❸. Angeuommen, die Politik würde jetzt fortfahren, die Nachfrage auszudehnen, so käme es kurzfristig zwar erneut zu einem Rückgang der Arbeitslosenquote bei steigender Inflation (entlang der neuen Kurve zu ❹). Die daraufhin geforderten Lohnzuwächse verschieben jedoch die Phillipskurve wieder nach rechts ❺. Nach Ansicht der Monetaristen kann die Arbeitslosigkeit mit expansiven geld- oder fiskalpolitischen Mitteln langfristig nicht unter das Niveau der *natürlichen Arbeitslosenquote* gedrückt werden. Das bedeutet, dass die Phillipskurve nur kurzfristig eine negative Steigung aufweist, langfristig verläuft sie senkrecht. Deshalb wird die natürliche Arbeitslosenquote heute auch als NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment) bezeichnet.

Inflationsstabile Arbeitslosenquote NAIRU

Schaubild 5.5: Die Phillipskurve aus monetaristischer Sicht



Die Vertreter der *Neuen Klassischen Makroökonomik* gehen sogar noch einen Schritt weiter. Sie vermuten, dass sich die Akteure nicht einmal kurzfristig täuschen lassen. Vielmehr kennen sie die Regeln der staatlichen Wirtschaftspolitik und können die daraus folgenden Preiswirkungen korrekt einschätzen (antizipieren). In diesem Fall *rationaler Erwartungen* ist die Phillipskurve von Beginn an senkrecht und staatliche Nachfragepolitik völlig wirkungslos (These der *Politikineffizienz*). Mitte der 1970er-Jahre war dieses vor allem von dem Nobelpreisträger *Robert E. Lucas* (weitere Vertreter: *Sargent*, *Barro*) entwickelte Konzept eine kleine Revolution.

»Sticky Prices« – neuere Ansätze der Makroökonomik

5

Die Argumentation der Klassik bzw. Neoklassik (sowie deren Weiterentwicklung zur Neuen Klassischen Makroökonomik, siehe Seite 168) beruht typischerweise immer auf der Vorstellung eines gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts, in dem sich »markträumende Preise« einstellen. Das bedeutet, die Preise in der Volkswirtschaft (Güterpreise, Lohnsätze und Zinsen) sind voll flexibel. Wenn sich auf einem Markt ein Ungleichgewicht ergibt – zum Beispiel ein Angebotsüberhang auf dem Gütermarkt, dann passen sich die Preise rasch an (in unserem Fall sinken sie also), bis es auf dem Gütermarkt, ebenso wie auf dem Arbeitsmarkt (Lohnsatz sinkt) und auf dem Geldmarkt (Zinssatz sinkt), wieder zu einer Übereinstimmung der Wirtschaftspläne der Anbieter und Nachfrager kommt. Das ist die Welt des so genannten *Walrasianischen Gleichgewichts*. Der interessierte Leser kann sich diese Anpassungsprozesse anhand von drei – selbst zu erstellenden – Abbildungen veranschaulichen: 1. dem bekannten Preis-Mengen-Schema des Gütermarktes (Annahme eines Überangebots bei einem Preis oberhalb des Gleichgewichtspreises), 2. der Darstellung des Arbeitsmarktes, wobei auf der x-Achse Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage sowie auf der y-Achse der Nominallohn abgetragen werden (im Ausgangsstadium herrsche hier Gleichgewicht, infolge der sinkenden Preise am Gütermarkt verschiebt sich die Arbeitsnachfrage nach links) und 3. der Abbildung des Geldmarktes, bei der auf der x-Achse Geldangebot uud Geldnachfrage und auf der y-Achse der nominale Zinssatz stehen (ausgehend von einem Gleichgewicht verschiebt sich die Geldnachfragekurve nach links).

Walrasianisches Gleichgewicht

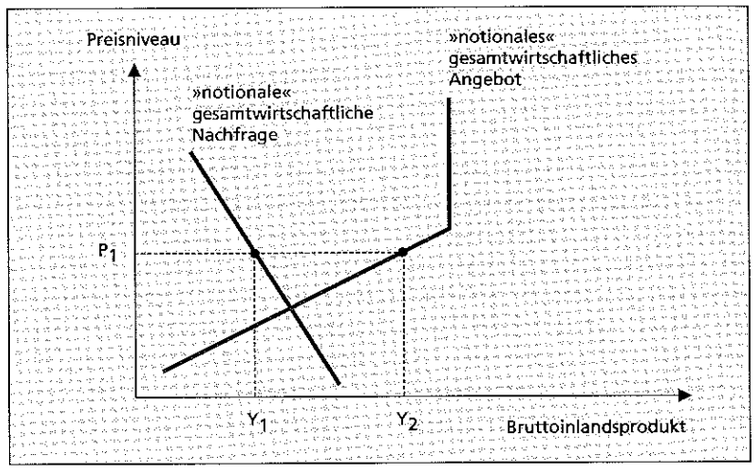
In der Realität sind Preise aber erfahrungsgemäß nicht so flexibel. Forschungen der europäischen Notenbanken haben ergeben, dass die Preisstrukturen im Euroraum, verglichen mit Amerika, »rigide«, also starr sind. »Sticky Prices« (klebrige Preise) heißt dies in der Fachsprache. Trotzdem läuft der Wirtschaftsprozess weiter, auch auf im Ungleichgewicht befindlichen Märkten finden Käufe und Verkäufe statt. Vor diesem Hintergrund ist in den 1960er- und 1970er-Jahren die so genannte *Rationierungstheorie* – auch bekannt unter den Namen »Ungleichgewichtstheorie«, »Makroökonomik bei nicht geräumten Märkten« oder »Nene Keynesianische Makroökonomik« – entstanden (Hauptvertreter: *Patinkin*, *Clower* und *Leijonhufuud*). Sie lässt sich gut anhand von Schaubild 5.6 auf der nächsten Seite erläutern. Gezeigt ist eine Ungleichgewichtssituation auf dem Gütermarkt: Bei dem herrschenden Preis P_1 planen die Anbieter eine

In der Realität gibt es Preisrigiditäten

Neue Keynesianische Makroökonomik

Angebotsmenge von Y_2, während die Nachfrager die Menge Y_1 zu kaufen planen. Diese rein auf der Grundlage der herrschenden Preise geplanten Angebots- und Nachfragemengen werden als »notionale« bzw. »hypothetische« Angebots- und Nachfragemengen bezeichnet. Denn in Wirklichkeit wird auf unserem Gütermarkt ja nur die Menge Y_1 getauscht. Geplante Verkäufe in Höhe von $Y_2 - Y_1$ können nicht durchgeführt werden, weil die (zu geringe) Nachfrage das Angebot begrenzt (*rationiert*).

Schaubild 5.6: Ungleichgewicht auf dem Gütermarkt



Wenn die Anbieter diese Situation als dauerhaft ansehen, werden sie darauf reagieren. Und zwar werden sie entsprechend der Ratiouierungstheorie nur noch die absetzbare Menge Y_1 anbieten, sich auf dem Markt also mit der Menge anpassen (und nicht mit dem Preis). Eine Preissenkung erscheint den Anbietern nicht rational. Als Begründung einer solchen *Preisrigidität* werden insbesondere »Menükosten« angeführt. Damit sind die (den Kosten des »Druckens einer neuen Speisekarte« vergleichbaren) Kosten einer Preisumstellung gemeint. Ursachen für rigide Güterpreise können aber auch oligopolistische Strukturen und Marktunvollkommenheiten sein (siehe Kapitel 3).

Menükosten

Die Reduktion des effektiven Güterangebots hat nun Rückwirkungen auf andere Märkte der Volkswirtschaft. Die Produzenten werden ihre Nachfragemengen auf den Faktormärkten einschränken, also unter anderem weniger Arbeitskräfte beschäftigen (Arbeitsnachfragekurve verschiebt sich nach links). In der Folge sinken die Einkommen und es entwickelt sich ein kontraktiver *Multiplikatorprozess*. Auf dem Arbeitsmarkt resultiert daraus die so genannte

keynesianische Arbeitslosigkeit, wie sie in Schaubild 4.13 auf Seite 144 dargestellt ist: Selbst Lohnsenkungen (Angebotskurve am Gütermarkt verschiebt sich nach unten) würden in dieser Situation nichts nützen. Weil die Preise starr sind, nimmt nämlich die Güternachfrage nicht zu. Deshalb erhöhen sich bei Lohnsenkungen zwar die Gewinne der Unternehmen, aber es macht keinen Sinn, mehr Leute einzustellen. Eine Beschäftigungszunahme kann nach neu-keynesianischer Manier in diesem Falle tatsächlich nur über eine Anhebung des gesamtwirtschaftlichen Nachfrageniveaus (Rechtsverschiebung der Nachfragekurve in Schaubild 5.6) bewirkt werden. Die *Neo-* bzw. *Neuklassiker* ziehen indes eine andere Schlussfolgerung. Sie plädieren dafür, die ordnungspolitischen Rahmenbedingungen so zu verändern, dass der Preismechanismus auf den Märkten wieder funktioniert.

Handelsblatt vom 20.11.2006

6 Was nun, Herr Wirtschafts- und Finanzminister – Angebots- oder Nachfragesteuerung?

Nimmt man die bisherigen Ausführungen dieses Kapitels, so stehen sich augenscheinlich zwei Grundtypen von Wirtschaftspolitikern gegenüber: die (neu-)keynesianischen Gedanken zugeneigten Anhänger der *Nachfragepolitik* und die klassisch bzw. monetaristisch (neoklassisch) orientierten Verfechter der *Angebotspolitik* (siehe hierzu auch Seite 202).

Argumente der Angebotspolitik

Ein zentrales Argument gegen die von den Nachfragepolitikern behauptete beschäftigungsfördernde Wirkung einer Erhöhung der Staatsausgaben ist der bereits genannte *Crowding-out-Effekt*: Wenn der Staat zur Finanzierung seiner Ausgaben Kredite aufnimmt, wird dies tendenziell zu einem Anstieg der Kreditzinsen führen und kann damit eine »Verdrängung« privater Investitionen hervorrufen. Im Angebots-Nachfrage-Schema würde also eine Rechtsverschiebung der Nachfragekurve (Staatsausgaben steigen) von einer Verschiebung der Nachfrage nach links (private Investitionen sinken) kompensiert. Daneben gibt es weitere Probleme der Nachfragepolitik wie etwa inflationäre Effekte. Auch gegen die im Rahmen der »Kaufkrafttheorie« behauptete expansive Wirkung von Lohnsteigerungen werden erhebliche Bedenken vorgebracht (siehe Seite 149).

Die Angebotspolitiker stützen sich auf die Theorie der Klassik bzw. Neoklassik. Sie fordern den »Rückzug des Staates« aus dem Wirtschaftsablauf sowie eine »Reaktivierung des Lohnmechanismus«: Wären die Nominallöhne nach unten flexibel, so würden sie bei bestehender Arbeitslosigkeit sinken. In Schaubild 5.7 auf der folgenden Seite verschiebt sich die gesamtwirtschaftliche Angebotskurve so lange nach unten, bis Vollbeschäftigung bzw. ein »natürliches« Produktionsniveau (mit einer gewissen »natürlichen« Arbeitslosigkeit) erreicht ist (im Idealfall also von Situation ❶ über ❷ nach ❸). Es kommt zu einer Preissenkung, diese ist aber geringer als die Lohnsenkung. Deshalb vermindert sich der Reallohn, wodurch eine Ausdehnung der Produktion und der Beschäftigung für die Unternehmen lohnend wird. Falls die Lohnsumme aufgrund der steigenden Beschäftigtenzahl zunimmt, könnte es außerdem zu einer Rechtsverschiebung der Nachfragekurve kommen.

Argumente der Nachfragepolitik

Keynesianisch geprägte Ökonomen lehnen Lohnsenkungen als Mittel der Beschäftigungspolitik ab. Sie verweisen zum einen darauf, dass Unternehmen möglicherweise trotz niedrigerer Löhne keine neuen Arbeitskräfte einstellen, wenn die Nachfrage das Angebot rationiert. Zum anderen befürchten sie, dass die gesamtwirtschaftliche

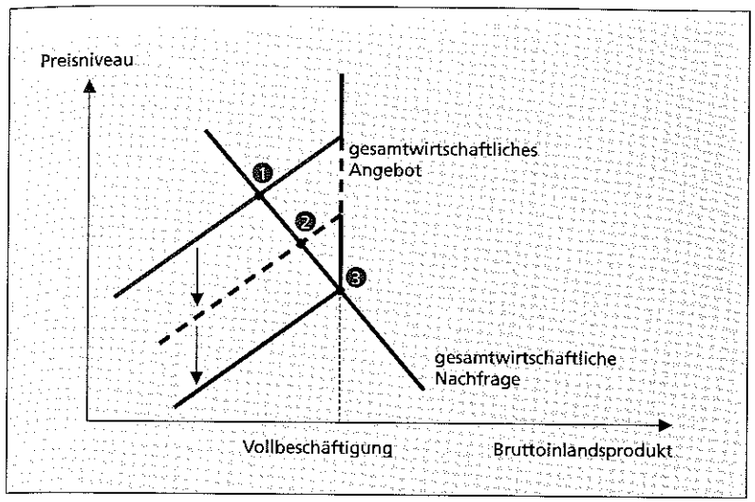


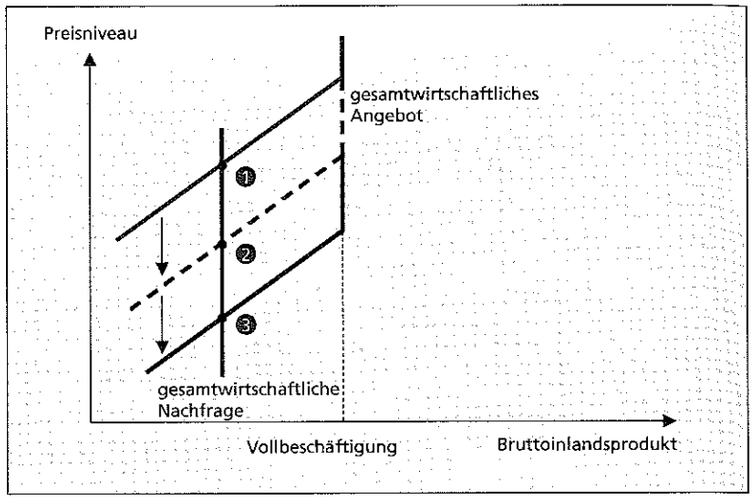
Schaubild 5.7: Lohnsenkungen als Mittel der Beschäftigungspolitik

Nachfrage unter Umständen auch dann nicht steigt, wenn als Folge der Lohnsenkung die Preise zurückgehen. Ein Grund dafür könnte sein, dass das bei sinkendem Preisniveau von den Wirtschaftssubjekten (in diesem Fall betrifft dies hauptsächlich die Bezieher von Gewinneinkommen) »gesparte« Geld nicht für Güterkäufe ausgegeben wird. Wie vorne (Seite 163) dargestellt, kann dies eintreten, wenn die *Liquiditätsfalle* wirksam wird oder wenn die Investitionen auf Zinssenkungen nicht reagieren *(pessimistische Erwartungen* bzw. *Investitionsfalle)*. Die Nachfragekurve verläuft dann (im Extremfall) senkrecht, sodass eine Lohnsenkung keine beschäftigungsfördernde Wirkung hat (siehe Schaubild 5.8). Da unter diesen Umständen die Preissenkung genauso groß ist wie die Lohnsenkung, bleibt der Reallohn nämlich konstant. Teilweise wird zudem ein *Verteilungs-* bzw. *Kaufkraftargument* angeführt: Lohnbezieher konsumieren typischerweise einen höheren Teil ihres Einkommens als Gewinnbezieher. Wenn nun die Löhne zugunsten der Gewinne sinken, könnte es zu einer Linksverschiebung der Nachfragekurve kommen – also zu einem »Kollaps« der Binnennachfrage.

Verteilungs- bzw. Kaufkraftargument

Eine Linksverlagerung der Nachfragekurve könnte auch aus der Entstehung von Preissenkungserwartungen resultieren. Es ist möglich, dass die Nachfrager geplante Güterkäufe aufschieben und so eine *Deflationsspirale*, das heißt einen (weiteren) Rückgang der Preise und der Produktion, in Gang setzen.

Schaubild 5.8: Wirkungslosigkeit von Lohnsenkungen



Worin besteht das *Fazit?*
Sicherlich wird die Entscheidung über den wirtschaftspolitischen Kurs von der konkreten Situation beeinflusst. Nehmen wir als Beispiel einen Drogenabhängigen. In Zeiten der akuten Krise kann es durchaus sinnvoll und notwendig sein, ihm eine gezielte Dosis Stoff zu verabreichen (Nachfragepolitik). Um aber auf Dauer zu gesunden, führt an einem Entzugsprogramm (Angebotspolitik) kein Weg vorbei.

Handelsblatt vom 7.4.2005

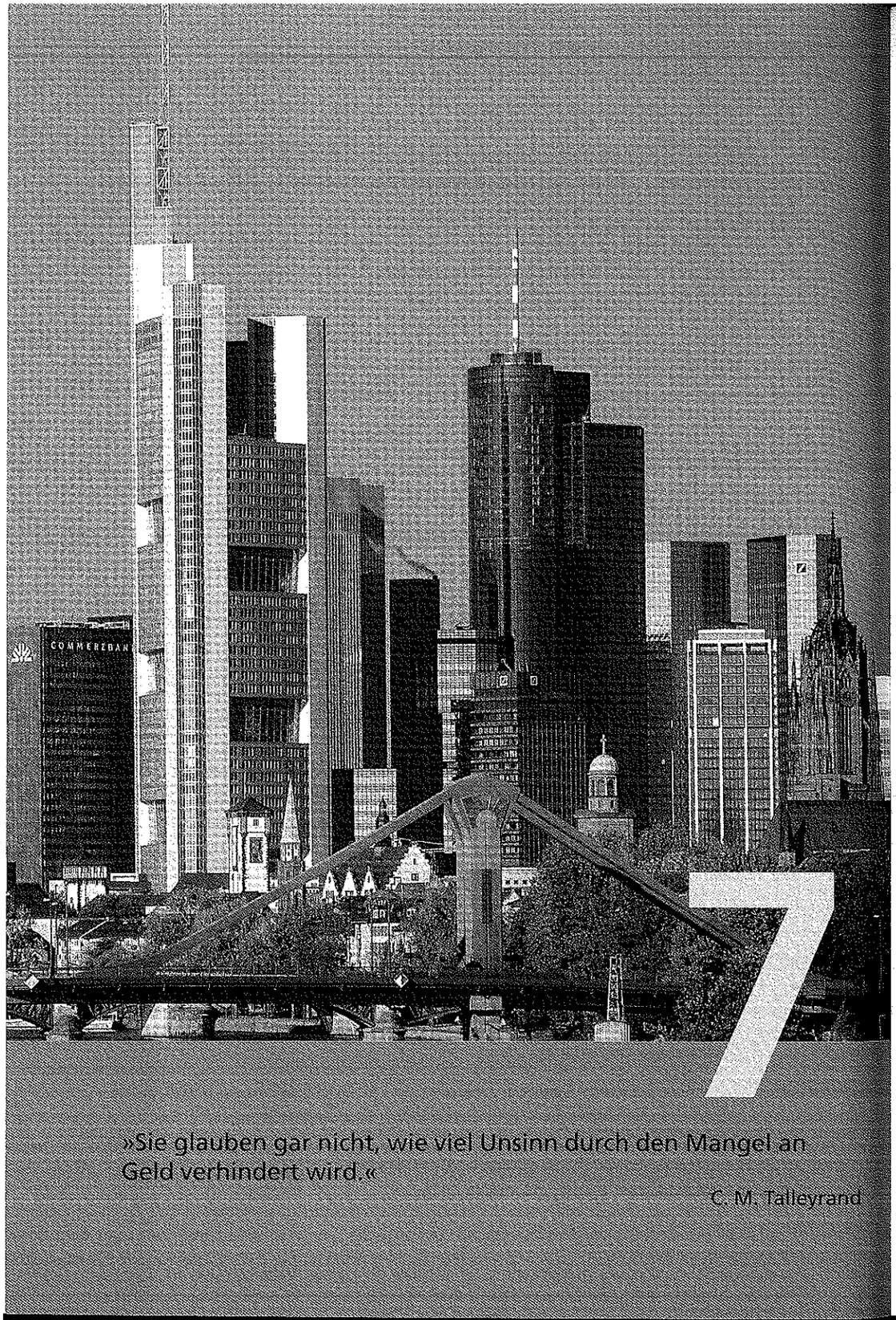
Lob der Makroökonomie

... Der ökonomische Zeitgeist wandert derzeit ins Lager der Anhänger eines makroökonomischen Policy-Mix aus verbesserten Angebotsbedingungen und einem positiven makroökonomischen Rahmen. Eine deutliche Senkung der Unternehmensteuern und der Lohnnebenkosten soll Anreize für Investitionen und Personaleinstellungen bieten, wohingegen eine weniger restriktive Haushaltspolitik und höhere Staatsausgaben für Infrastruktur und Bildung den nötigen Nachfragesog erzeugen. Das ist auch aus wissenschaftlicher Sicht ein sinnvolles Konzept ...

Angebots- und Nachfragefaktoren lassen sich empirisch gar nicht auseinander halten, eine positive wirtschaftliche Entwicklung kann nur entstehen, wenn ökonomische Anreize und gesamtwirtschaftliche Nachfrage zusammenwirken. Hohe Lohnabschlüsse stärken die Massenkaufkraft, den Konsum und die Beschäftigung – wenn nicht die Haushalte angesichts erwarteter Inflation und steigender Arbeitslosigkeit in Angstsparen verfallen. Hohe Löhne können technischen

Literatur zum Weiterlesen

BRANSON, W.: Makroökonomik, 4. Aufl., München 1997
FELDERER, B.; HOMBURG, S.: Makroökonomik und Neue Makroökonomik, 9. Aufl., Berlin 2005
ISSING, O.: Geschichte der Nationalökonomie, 4. Aufl., München 2002
KOLB, G.: Geschichte der Volkswirtschaftslehre. Dogmenhistorische Positionen des ökonomischen Denkens, 2. Aufl., München 2004
MANKIW, N.G.: Makroökonomik, 5. Aufl., Stuttgart 2003
MUSSEL, G.: Einführung in die Makroökonomik, 9. Aufl., München 2007
MUSSEL, G.; Pätzold, J.: Grundfragen der Wirtschaftspolitik, 7. Aufl., München 2008
WILLKE, G.: John Maynard Keynes, Frankfurt a.M. 2002



»Sie glauben gar nicht, wie viel Unsinn durch den Mangel an Geld verhindert wird.«

C. M. Talleyrand

Die Politik des großen Geldes

Der Traum vom Job als Notenbankpräsident(in) lässt sich ein Stück weit realisieren. Unter der Adresse der Schweizer Nationalbank *(www.snb.ch)* kann »MoPoS – ein Geldpolitik-Simulationsspiel« heruntergeladen werden. Der Spielaufbau ist einfach. Auf dem Bildschirm erscheinen Charts zu Inflationsrate, Geldmengenentwicklung, Wirtschaftswachstum und Zinssatz. Mittels eines digitalen Schalters kann man sozusagen aufs Gas drücken und den Zinssatz senken oder bremsen und den Zins anheben. Am oberen rechten Bildschirmrand ist ein Gesicht zu sehen. Es symbolisiert die Zufriedenheit der Bevölkerung. Ist das Preisniveau stabil und das Wachstum hoch, zeigt das Gesicht ein beifälliges Lächeln, bei hohen Inflationsraten und geringem Wirtschaftswachstum blickt es dagegen böse. Also ran an die Aufgabe.

Der Start ist viel versprechend. Eisern die Geldmenge im Blick behaltend, steuert der (die) frisch gebackene Zentralbankchef(in) die Volkswirtschaft mit ruhiger Hand. Dann die erste Herausforderung: die Wachstumsrate sinkt. Nach kurzem Zögern – im Grunde genommen ist man schließlich Monetarist – hellt eine Zinssenkung das Klima auf. Wer sagt's denn. Aber halt: Jetzt steigt die Inflation. Was tun? Das schöne Wirtschaftswachstum für Preisstabilität opfern? Na ja, bei einem richtigen Deutschen sitzt die Angst vor Inflation tief. Ein kleiner Zinsschritt muss sein, denkt sich der Entscheidungsträger und erschrickt angesichts der fatalen Folgen: Die Konjunktur stürzt ab und das zufriedene Grinsen am rechten Bildschirmrand schlägt um in zorniges Grimmen. Von da an beginnt der Ernst eines Präsidentenlebens. Hin und her gerissen von Inflation, Wachstum und Geldmenge mutiert der so hoffnungsfroh angetretene Notenbanker zu einem hektisch agierenden Nervenbündel. Und letztlich kommt das Aus, etwa in Form einer nicht mehr beherrschbaren Hyperinflation. Oder in der »Liquiditätsfalle«: Die Wirtschaft schrumpft und reagiert auch nicht auf noch so kräftiges Gas geben durch Zinssenkungen. Die Geldpolitik ist am Ende ihrer Möglichkeiten.

Das siebte Kapitel befasst sich mit den Grundfragen des Geldwesens. Welche Bedeutung hat das Geld für eine Volkswirtschaft? Wie entsteht Geld überhaupt? Was macht die Europäische Zentralbank? Wie macht sie es? Und, alles in allem, wie funktioniert sie, die Politik des großen Geldes?

1 Geld ist, was gilt – Begriff und Funktionen des Geldes

Unter Geld versteht man ein Gut, das in einer Gesellschaft folgende drei fundamentale Funktionen erfüllt: Zuallererst dient Geld als *Tausch- bzw. Zahlungsmittel*. Ohne die Existenz eines allgemein akzeptierten Tauschmittels ist die moderne, auf Spezialisierung und Arbeitsteilung beruhende Wirtschaft nndenkbar. Würde jeder Haushalt alle Güter, die er benötigt, selbst herstellen, so ist Geld überflüssig. Sobald sich aber einzelne Wirtschaftseinheiten auf die Erzeugung bestimmter Güter spezialisieren, wird ein Tausch notwendig. Man stelle sich vor, ein Haushalt A benötige einen CD-Brenner und habe ein Snowboard. Dann muss er jemanden finden, der einen CD-Brenner hat. Dieser muss aber gleichzeitig ein Snowboard wollen. Die Wünsche der Tauschpartner müssen also zusammenfallen. Außerdem ist fragwürdig, ob der Wert des CD-Brenners dem des Snowboards entspricht. Vermutlich müsste der Haushalt A sein Snowboard in einer Kette von Tauschakten mit weiteren Haushalten gegen irgendwelche andere Güter austauschen, die Haushalt B dann als Gegenleistung akzeptieren würde. Die Einführung des Geldes als allgemein anerkanntes Zahlungsmittel vereinfacht den Kauf und Verkauf von Gütern kolossal.

Geldfunktionen: Tausch- und Zahlungsmittel

Geld fungiert ferner als *Recheneinheit*. Es macht die Güter wertmäßig vergleichbar. Nehmen wir zur Verdeutlichung vier Güter: Snowboard, CD-Brenner, Kartoffeln und Schuhe. In einer Wirtschaft ohne Geld müssten dafür sechs Austauschverhältnisse bekannt sein, nämlich Snowboard: CD-Brenner, Snowboard: Kartoffeln, Snowboard: Schuhe, CD-Brenner: Kartoffeln, CD-Brenner: Schuhe und Kartoffeln: Schuhe. Bei 1.000 Gütern müssten 499.500 Preisverhältnisse bekannt sein (nach der Formel $(N^2 - N) : 2$, wobei N die Zahl der Güter angibt). Bei Verwendung von Geld benötigt man hier exakt 1.000 Geldpreise. Geld ermöglicht es, sämtliche Güter einer Volkswirtschaft in Geldeinheiten auszudrücken und damit addierbar und unmittelbar vergleichbar zu machen.

Recheneinheit

In einer Geldwirtschaft tritt an die Stelle des Tausches Gut gegen Gut die Beziehung Gut gegen Geld gegen Gut. Das erhaltene Geld braucht nicht sofort für Käufe ausgegeben werden. Man kann es sparen, um damit erst später einzukaufen. Diese Funktion als *Wertaufbewahrungsmittel* kann Geld logischerweise nur erfüllen, wenn sein Wert stabil ist. Jede Verschlechterung des Geldwertes beeinträchtigt die Wertaufbewahrungsfunktion des Geldes und gefährdet damit auch seine Funktion als Zahlungsmittel.

Wertaufbewahrungsmittel

Früher bestand Geld aus wertvollen Gegenständen oder Metallen (*Stoff-* bzw. *Metallgeld*). Im Mittelalter tauchten erstmals Vorformen des *Papier-* bzw. *Kreditgeldes* auf: Geld in Form von Gold wurde in den Tresoren der Goldschmiede verwahrt. Über die Einlagen stellten die Goldschmiede eine Quittung aus, mit der sie sich zur Auszahlung der Goldmenge verpflichteten. Mit der Zeit fungierten diese Quittungen dann als Zahlungsmittel. Nach und nach entwickelten sich aus den Goldschmiedeläden Banken. Auch zeigte sich bald, dass nicht alle Knnden gleichzeitig ihre Quittungen in Gold umtauschen wollten. Die Banken konnten also mehr Anweisungen auf Gold ausgeben als Gold bei ihnen deponiert war. Das von den Banken ausgegebene Papiergeld war damit nur noch teilweise gedeckt. Allerdings erkannte der Staat, dass es nicht unbedingt sinnvoll ist, die Geldschaffung den Banken zu überlassen. Deshalb gründete er Zentralbanken.

Heute werden als Geld Bargeld und Buchgeld verwendet (siehe Schaubild 7.1). Bei beiden Arten handelt es sich um Papier- bzw. Kreditgeld, das nicht an den Wert eines Metalls gebunden ist. Von einer Deckung der Währung kann also keine Rede mehr sein. *Münzen* und *Banknoten* repräsentieren eine Forderung gegenüber der Zentralbank. Bargeld macht aber nur noch einen Bruchteil der gesamten Geldmenge aus. Vielmehr dominiert das *Buch-* oder *Giralgeld*, welches eine Forderung gegenüber einer Geschäftsbank oder gegenüber der Zentralbank darstellt. Der Inhaber kann von der Bank den Umtausch seiner in den Büchern registrierten Sichteinlagen in Banknoten verlangen. Das Giralgeld eignet sich besonders für Geldtransfers durch Überweisungen, Schecks, Kreditkarten und Electronic Banking. Die Forderungen gegenüber der Zentralbank werden als *Zentralbankgeld* bezeichnet. Neben dem Bargeld gehören hierzu insbesondere die Zentralbankeinlagen der Geschäftsbanken. Nur Zentralbankgeld gilt als gesetzliches Zahlungsmittel. Die Forderungen der Kunden gegenüber den Geschäftsbanken bilden das *Geschäftsbankengeld* (= Bankengeld).

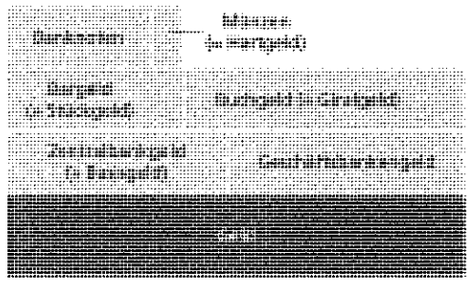


Schaubild 7.1: Geldarten in der modernen Volkswirtschaft

Der Geldwert gründet sich letztlich auf das Vertrauen in die Zentralbank; dies bedingt, dass die Geldmenge im Verhältnis zur Gütermenge knapp gehalten wird

2 Die Geldmenge – eine der wichtigsten Größen der Volkswirtschaft

Die *Geldmenge* ist ein zentraler Bestimmungsfaktor des Wirtschaftsprozesses. Ihre Entwicklung wird von Politik und Öffentlichkeit aufmerksam verfolgt. Was versteht man unter der Geldmenge? Ohne allzu großen Widerspruch hervorzurufen, lässt sich sagen: »Die Geldmenge ist die Summe des für Güterkäufe verfügbaren Geldes.« Unstrittig ist, dass in diese Abgrenzung der Geldmenge all die Geldformen einzubeziehen sind, die direkt als Zahlungsmittel akzeptiert werden. Dazu gehören das Bargeld, also Banknoten und Münzen, sowie die Sichtgnthaben bei den Geschäftsbanken (täglich fälliges Geld). Darüber hinaus existieren aber bekanntlich noch weitere Arten von Bankguthaben, beispielsweise so genannte Terminguthaben (das Geld ist hier für einen bestimmten Zeitraum festgelegt) oder Einlagen, bei denen eine bestimmte Kündigungsfrist vereinbart ist. Diese Geldformen können nicht direkt für Zahlungszwecke verwendet werden, zumindest nicht in vollem Umfang, sondern sie müssen erst in Noten, Münzen oder Sichteinlagen (Giralgeld) umgetauscht werden. In der Praxis wird dieses Problem der unterschiedlichen Geldnähe, anch Liqniditätsgrad genannt, dadurch gelöst, dass verschiedene Geldmengenkonzepte definiert werden.

In der Europäischen Währnngsunion (EWU), wie in anderen Währungsräumen in ähnlicher Weise, unterscheidet man drei Geldmengengrößen (siehe Schaubild 7.2):

Geldmengenaggregate

- Die eng gefasste *Geldmenge M1* (M wie Money) besteht aus dem Bargeldumlauf (ohne Kassenbestände der monetären Finanzinstitute) und den täglich fälligen Einlagen (Sichtguthaben bei Banken).
- Die mittlere *Geldmenge M2* beinhaltet znsätzlich zu den in M1 erfassten Komponenten noch die Einlagen mit vereinbarter Lanfzeit von bis zu zwei Jahren (also Terminguthaben) sowie die Einlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist bis zu drei Monaten (in Deutschland sind das die Spareinlagen).
- Die weit gefasste *Geldmenge M3* enthält über M2 hinans so genannte marktfähige Finanzinstrumente, die von monetären Finanzinstitnten ausgegeben wurden und über die aufgrund ihrer Liquidität nnd Knrssicherheit praktisch genauso verfügt werden kann wie dies bei den anderen erwähnten Bankeinlagen der Fall ist. Hierzu zählen Geldmarktfondsanteile, Schuldverschreibungen mit einer Laufzeit von bis zu zwei Jahren und so genannte Repogeschäfte (siehe Glossar).

Zu beachten ist bei all diesen Geldmengenabgrenzungen, dass sie nur das Geld umfassen, das sich in Händen der im Euro-Währungsgebiet ansässigen »Nichtbanken« befindet. Anstatt von Nichtbanken spricht die Europäische Zentralbank von »Nicht-Monetären Finanzinstituten (N-MFIs)« und sie meint damit die privaten Haushalte, den Staat und die Unternehmen. Diese halten Geld entweder in bar oder als Guthaben bei den »Monetären Finanzinstituten (MFIs)«. Die *Monetären Finanzinstitute* bestehen aus drei Hauptgruppen: der Zentralbank, den gebietsansässigen Kreditinstituten sowie einer dritten Gruppe. Sie beinhaltet alle sonstigen gebietsansässigen Finanzinstitute, deren wirtschaftliche Tätigkeit darin besteht, Einlagen von anderen Wirtschaftssubjekten (N-MFIs) entgegenzunehmen und Kredite zu gewähren bzw. in Wertpapieren zu investieren. In diese Kategorie fallen Bansparkassen und Geldmarktfonds.

MFIs

N-MFIs

Die Geldbestände der Banken und anderen monetären Finanzinstitute gehören *nicht* zur Geldmenge. Das bei ihnen vorhandene Geld spielt aber eine ganz entscheidende Rolle bei der Entstehung der Geldmenge; es bildet soznsagen den »Rohstoff«, den die Banken brauchen, um damit die Geldmenge der Nichtbanken zu produzieren (siehe den folgenden Abschnitt).

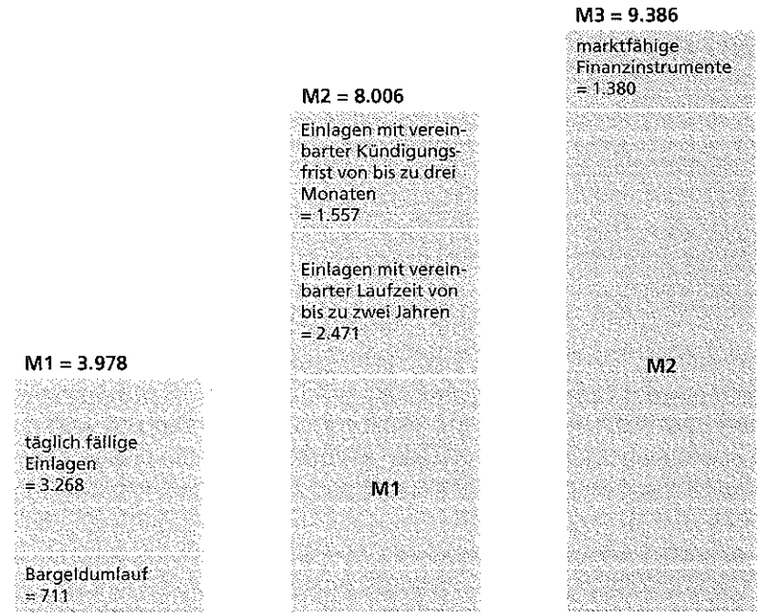


Schaubild 7.2: Abgrenzungen der Geldmenge (Die Zahlenwerte lauten auf Mrd. Euro und beziehen sich auf das Euro-Währungsgebiet. Stand: Dezember 2008)

3 Wie kommt Geld in den Wirtschaftskreislauf?

So mancher wird sich schon gefragt haben, wie Geld eigentlich entsteht bzw. in den Besitz der Nichtbanken gelangt. Man spricht hierbei von *Geldschöpfung* (der umgekehrte Fall heißt *Geldvernichtung*). Um diese Frage zu untersuchen, müssen wir nochmals auf die Unterscheidung zwischen dem Geld, das die Zentralbank schafft (Zentralbankgeld), und dem Geld, das die Kreditinstitute schaffen (Bankengeld), zurückkommen (siehe Seite 209).

Zentralbankgeld besteht aus dem Bargeldumlauf und den Sichtguthaben bei der Zentralbank. Als *Bankengeld* werden die Sichteinlagen bei Geschäftsbanken und anderen monetären Finanzinstituten bezeichnet. Der größte Teil der Geldschöpfung vollzieht sich in zwei Schritten (siehe Schaubild 7.3): Die Zentralbank liefert Zentralbankgeld an die Geschäftsbanken, indem sie diesen ein Sichtguthaben bei sich einräumt. Das zugrunde liegende Geschäft kann darin bestehen, dass die Zentralbank einen Kredit an eine Geschäftsbank gewährt oder von ihr Devisen, Wertpapiere oder einen anderen Vermögenswert ankauft. In Höhe des Gegenwertes wird Zentralbankgeld geschaffen. Die Geschäftsbanken benötigen dieses Zentralbankgeld, um ihrerseits Kredite an ihre Kunden zu vergeben oder von diesen Devisen bzw. ein anderes Aktivum anzukaufen. Indem sie den Nichtbanken entsprechende Sichtguthaben bei sich einräumen, schaffen sie Bankengeld. Man nennt diesen Vorgang *aktive Giralgeldschöpfung*. In Schaubild 7.3 fließt ein Strom von Zentralbankgeld von der Notenbank zu den Geschäftsbanken und ein Strom von Bankengeld von den Geschäftsbanken zu den Nichtbanken. Dabei ist der Strom von Bankengeld wesentlich breiter. Dies hat seine Ursache darin, dass das gesamte Geschäftsbankensystem auf der Basis einer bestimmten Zentralbankgeldmenge ein Vielfaches an Bankengeld schöpfen kann (siehe Seite 217).

Aktive Giralgeldschöpfung

Wie man sich denken kann, gibt es auch eine *passive* Giralgeldschöpfung. Davon ist die Rede, wenn Nichtbanken eine Umwandlung von einer Geldart in eine andere vornehmen, beispielsweise, indem jemand Bargeld bei der Bank einzahlt und dieses auf seinem Girokonto gutschreiben lässt. Die Geldmenge ändert sich dabei aber der Höhe nach nicht. Insofern ist dieser Fall hier nicht so interessant.

Neben dem beschriebenen zweistufigen Prozess der (aktiven) Geldschaffung kommt es – in geringerem Umfang – auch zu einem direkten Transport von Zentralbankgeld von der Notenbank in den Nichtbankensektor. Dies geschieht erstens, wenn neues *Bargeld* in

Umlauf gebracht wird. Beispielsweise wurden im Zuge der Einführung des Euro Plastikbeutel, gefüllt mit 20 Euro- und Centmünzen im Wert von 10,23 Euro (so genannte Starter Kits), für 20 DM an die Haushalte verkauft. Zweitens kann die Zentralbank grundsätzlich auch privaten Unternehmen oder dem Staat Kredite gewähren oder von ihnen ein Wertpapier (oder ein anderes Aktivum) kaufen. Die Bezahlung kann mit Bargeld oder durch Einräumung eines Sichtgnthabens erfolgen. In beiden Fällen entsteht Zentralbankgeld. Allerdings spielt diese Form der Geldschaffung praktisch keine Rolle. Direkte Geschäfte der Zentralbank mit Unternehmen sind sehr selten. Die von einigen Notenbanken in der aktuellen Wirtschaftskrise praktizierte Politik der »quantitativen Lockerung« bildet hier eine Ausnahme (siehe Seite 227).

Kreditfinanzierung des Staates durch die Zentralbank wird auch als »Monetisierung« des Budgetdefizits bezeichnet. Dies birgt die Gefahr einer unkontrollierten Geldmengenexpansion. Eine Kreditaufnahme des Staates bei der Notenbank ist deshalb in den meisten Ländern nicht zulässig. Dies gilt auch für Deutschland bzw. die Europäische Währungsunion. Nach Artikel 104 und 104a EG-Vertrag ist eine Kreditgewährung der Zentralbank an den Staat untersagt.

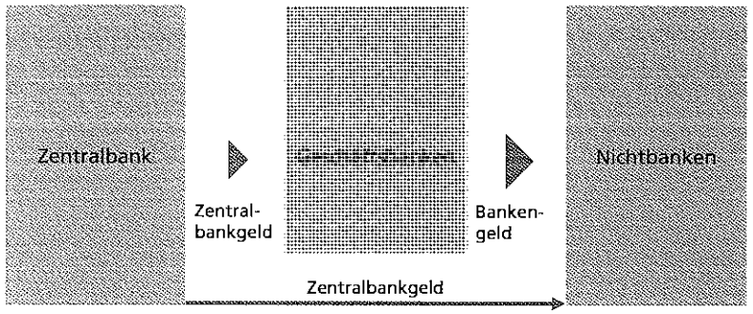


Schaubild 7.3: Kanäle der Geldschaffung

Die Frage nach den Bestimmungsfaktoren der Geldentstehung ist für die Zentralbank, deren Aufgabe ja in der optimalen Geldversorgung der Wirtschaft besteht, naturgemäß von größter Bedeutung. Sie wird von der Wissenschaft im Rahmen der so genannten *Geldangebotstheorie* untersucht. Die Entstehung von Bar- und Buchgeld lässt sich aus der »konsolidierten Bilanz des Bankensystems« – genau heißt sie »konsolidierte Bilanz der Monetären Finanzinstitute (MFIs)« – ableiten. Schaubild 7.4 auf der Seite 215 zeigt eine solche in vereinfachter Form. Dabei sind die Finanz-

Bestimmungsfaktoren der Geldentstehung

aktiva und -passiva der Zentralbank und der Geschäftsbanken (einschl. Bausparkassen und Geldmarktfonds) – nach Aufrechnung aller Forderungen und Verbindlichkeiten innerhalb des gesamten Bankensystems – zum monetären Sektor einer Volkswirtschaft zusammengefasst. Anhand der drei gezeigten Bilanzen lässt sich »der Weg des Geldes« von der Zentralbank über die Geschäftsbanken in die Hände der inländischen Nichtbanken recht genau nachvollziehen: Die *Zentralbank* versorgt die inländischen Geschäftsbanken mit frei verfügbarem Zentralbankgeld in Form von Überschussreserve. Im Gegenzug erwirbt sie Forderungen gegenüber dem Ausland (indem sie Devisen von den Geschäftsbanken ankauft), gegenüber den Geschäftsbanken (durch direkte Refinanzierungskredite an diese) sowie gegenüber dem Staat und sonstigen Nichtbanken (in Form von Wertpapieren, die sie von den Geschäftsbanken im Rahmen ihrer Offenmarktpolitik, als Sicherheiten für die Bereitstellung von Zentralbankgeld, hereinnimmt). Und die *Geschäftsbanken* benutzen diese Überschussreserve, um damit ihrerseits Kredite zu vergeben und Auslandsforderungen zu erwerben.

Die Bezeichnung »inländisch« bedeutet dabei jeweils »innerhalb des Euro-Währungsgebiets ansässig«. Statt von »Banken« und »Nichtbanken« müsste man genau genommen – wie gesagt – von »Monetären bzw. Nicht-Monetären Finanzinstituten« sprechen (siehe hierzu Seite 211). Letztendlich – dies zeigt die konsolidierte Bilanz des Bankensystems – ist die Geldmenge in einem Land zum allergrößten Teil darauf zurückzuführen, dass der monetäre Sektor »Finanzaktiva monetisiert«, das heißt Kredite an inländische Nichtbanken vergibt oder von diesen Devisen (Auslandsforderungen) ankauft. Die *Nichtbanken* verfügen über dieses Geld entweder in bar oder sie halten es in Form von Sicht-, Termin- oder Spareinlagen bei Banken oder als andere, schnell liquidierbare Finanzinstrumente. Teilweise wird das Geld auch längerfristig angelegt. Man spricht dann von *Geldkapital*, das aufgrund seines Anlagecharakters nicht znr Geldmenge gerechnet wird. Es umfasst Einlagen mit vereinbarter Laufzeit von mehr als zwei Jahren oder vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten, Schuldverschreibungen mit Laufzeit von mehr als zwei Jahren sowie Eigenkapital und Rücklagen. Anch durch Umschichtungen zwischen den verschiedenen Formen der Geldhaltung bzw. -anlage kann sich die Geldmenge ändern. Die Europäische Zentralbank untersucht die geschilderten Vorgänge der Geldentstehung regelmäßig im Rahmen ihrer monetären Analyse (siehe Seite 234).

Bilanz der Zentralbank

Aktiva	Passiva
[illegible]	[illegible]
[illegible]	Einlagen inländ. Banken
[illegible]	▪ [illegible]
[illegible]	▪ [illegible]
	* [illegible]

Bilanz der Geschäftsbanken

Aktiva	Passiva
Kassenbestand	Verbindlichkeiten gegenüber der Zentralbank*
Mindestreserve	Einlagen inländ. Nichtbanken
Überschussreserve	▪ Sichteinlagen
Kredite an inländische Nichtbanken	▪ Termineinlagen
▪ Buchkredite	▪ Spareinlagen
▪ Wertpapiere (darunter: refinanzierungsfähige Sicherheiten)	Verbindlichkeiten aus marktfähigen Finanzinstrumenten
	Verbindlichkeiten aus Geldkapital
Netto-Auslandsforderungen	* aus kurzfristigen Refinanzierungskrediten

Konsolidierte Bilanz des Bankensystems

Aktiva	Passiva
Kredite an inländ. Nichtbanken	Geldkapital bei inländ. Banken
▪ Privatsektor	
▪ öffentl. Haushalte (netto)	[illegible]
Netto-Auslandsforderungen	[illegible]

Schaubild 7.4: Entstehung der Geldmenge im Bilanzzusammenhang

Wo liegen die *Grenzen* der Geldschöpfung? Diese Frage ist eng verbunden mit der Frage nach der Kontrollierbarkeit der Geldmenge durch die Notenbank. Auch hier muss man wieder zwischen Zentralbankgeld und Bankengeld unterscheiden. Die Zentralbank kann prinzipiell unbegrenzt Zentralbankgeld schaffen. Sie hat – zumindest in Deutschland bzw. in der Europäischen Währungsunion – das alleinige Recht, Banknoten zu drucken, und zwar ohne gesetzliche Beschränkung (daher der Name *Notenbank*). Es gibt auch keine direkte ökonomische Grenze der Zentralbankgeldschaffung. Wenn

Die Notenbank kann unbegrenzt Zentralbankgeld schaffen

die Zentralbank jemandem einen Kredit gewährt und ihm ein Sichtguthaben einräumt, so kaun sie dieses jederzeit in die von ihr selbst gedruckten Banknoten umtauschen.

Die Geldschöpfungsfähigkeit der Geschäftsbanken ist begrenzt

Dagegen befindet sich eine *Geschäftsbank* in einer anderen Lage. Ihre Fähigkeit, Giralgeld zu schöpfen, ist nämlich durch die ihr verfügbare Menge an Zentralbankgeld begrenzt. Um dies zu verstehen, muss man sich klarmachen, was passiert, wenn eine Geschäftsbank einen Kredit ausreicht und entsprechend ihre Sichtverbindlichkeiten zunehmen: In der Folge werden sich Abflüsse an Zentralbankgeld ergeben, also Verluste in einem Geld, das die Geschäftsbank nicht selbst schaffen kann. Denn der Kunde wird seinen Kredit in Anspruch nehmen, er wird das Geld bar abheben oder für Überweisungen verwenden. Wenn der Zahlungsempfänger nicht zufällig Kunde derselben Bank ist, verliert die kreditgebende Bank also in Höhe des eingeräumten Kredits Zentralbankgeld. Bargeld kann nur die Notenbank bereitstellen. Und im Falle der Überweisung wird das Zentralbankkonto der überweisenden Bank belastet, während das Zentralbankkonto der Empfängerbank erkannt wird. Das bedeutet: Jede Kreditgewährung bzw. allgemein jede Giralgeldschaffung setzt voraus, dass uusere Bank über einen entsprechenden Betrag an *freiem Zentralbankgeld* (Überschussreserve) verfügt oder sich diesen zumindest kurzfristig beschaffen kann.

Die Zentralbank macht sich diese Abhängigkeit der Geschäftsbanken zunutze. Sie versucht, durch eine geeignete Versorgung der Geschäftsbanken mit Zentralbankgeld die Expansion der Geldmenge zu beeinflussen.

Kein Wunder – die multiple Geldschöpfung

4

Die Geldschaffung lässt sich mit einem Produktionsvorgang im güterwirtschaftlichen Bereich vergleichen, etwa mit der Herstellung von Brötchen: Der Müller (Zentralbank) liefert Mehl (Zentralbankgeld) an den Bäcker (Geschäftsbank), der damit Brötchen (Giralgeld) backt. Dieser Vergleich ist indes nur zulässig, wenn man einen einzelnen Bäcker (eine *einzelne* Bank) betrachtet. Denn wie ein Bäcker lediglich so viele Brötchen backen kann, wie ihm an Mehl zur Verfügung steht, so kann eine einzelne Bank nur so viele Kredite gewähren und damit Giralgeld schaffen, wie sie selbst an Zentralbankgeld besitzt. Anders stellt sich die Situation für das *Geschäftsbankensystem* als Ganzes dar. Die Geschäftsbanken insgesamt können nämlich, ausgehend von einer bestimmten Menge an freiem Zentralbankgeld, ein Vielfaches an Giralgeld schaffen. Folgendes *Beispiel* verdeutlicht diese »wundersame Geldvermehrung« (siehe Tabelle 7.1 auf der folgenden Seite):

Überschussreserve

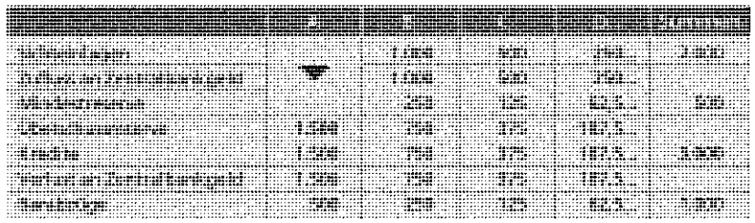
Mindestreserve

- Eine Bank A besitze frei verfügbares Zentralbankgeld in Höhe von 1.500 Geldeinheiten. Man spricht von der *Überschussreserve*. Dazu muss man wissen, dass Geschäftsbanken in der Europäischen Währungsunion verpflichtet sind, auf die Einlagen ihrer Kundschaft einen bestimmten Prozentsatz als *Mindestreserve* bei der Europäischen Zentralbank stillzulegen. Dieses Zentralbankguthaben dient sozusagen als »Sicherheitspolster« zur Vermeidung der Zahlungsunfähigkeit einer Bank. In dieser Höhe ist Zentralbankgeld gebunden. Nur der darüber hinausgehende Teil des Guthabens ist für die Kreditvergabe frei verfügbar – eben Überschussreserve. In unserem Beispiel gewährt die Bank einen Kredit in Höhe der Überschussreserve, sie räumt dem Kunden ein entsprechendes Sichtguthaben ein. Dieser hebt (annahmegemäß) ein Drittel des Betrages (also 500) in bar ab und überweist den Rest (1.000) auf das Konto eines Geschäftspartners bei der Bank B. Bank B muss auf diese Einlage Mindestreserven halten. Angenommen, der Mindestreservesatz betrage 25 Prozent bzw. ein Viertel (in Wirklichkeit liegt er in der Europäischen Währungsunion lediglich bei 2 Prozent). Nach Abzug der Mindestreserve (250) verbleiben der B-Bank Überschussreserven von 750, die sie als Kredit ausreichen kann (was sie auch tut). Wir sehen, dass die Banken A und B, ausgehend von der ursprünglichen Überschussreserve von 1.500 bereits 2.250 an neuem Giralgeld geschaffen haben. Dieser Prozess der Kreditvergabe setzt sich nun auch bei den Banken C, D etc. fort, wobei sich der jeweils ausleihbare Betrag durch Barabzüge und Mindestreserve immer weiter verkleinert.

Das Geldschöpfungspotenzial des Geschäftsbankensystems wird nur ausgenutzt, wenn die gesamten Liquiditätsreserven für Kredite in Anspruch genommen werden; entscheidend für die tatsächliche Geldmengenentwicklung ist damit letztlich die Geldnachfrage der Nichtbanken

Das Geschäftsbankensystem kann mehr Kredite gewähren, als es an freiem Zentralbankgeld besitzt. Die Kreditinstitute wären also keineswegs in der Lage, sämtliche Kundeneinlagen auszuzahlen. Bei einem »Sturm auf die Bankschalter«, wenn die Menschen aus Angst um ihr Geld zur Bank rennen und ihre Einlagen abheben wollen, müsste die Zentralbank den Geschäftsbanken das benötigte Bargeld kreditweise zur Verfügung stellen. Durch den Umtausch von Sichteinlagen in Bargeld ändert sich die Geldmenge der Höhe nach nicht, nur in ihrer Struktur.

Tabelle 7.1: Geldschöpfung – wie geht das?



Die *maximal mögliche Geld- und Kreditschöpfung* ist leicht zu berechnen. Sie ergibt sich als unendliche geometrische Reihe:

$$\text{maximale Kreditsumme} = 1.500 + 1.500\,[(1-{}^1/_3) - (1-{}^1/_3)\,{}^1/_4] + 1.500\,[(1-{}^1/_3) - (1-{}^1/_3)\,{}^1/_4]^2 + \ldots$$

Man kann auch schreiben:

$$\text{maximale Kreditsumme} = 1.500\,\{1 + [(1-{}^1/_3) - (1-{}^1/_3)\,{}^1/_4] + [(1-{}^1/_3) - (1-{}^1/_3)\,{}^1/_4]^2 + \ldots\}$$

Die allgemeine Summenformel für eine solche Reihe lautet: $1/(1-q)$, wobei in unserem Beispiel gilt: $q = [(1-{}^1/_3) - (1-{}^1/_3)\,{}^1/_4] = {}^1/_2$. Daraus folgt:

$$\text{maximale Kreditsumme} = \frac{1}{1-0{,}5} \cdot 1.500 = 3.000$$

Der Geldschöpfungsprozess erreicht seine Grenze, wenn die ursprüngliche Überschussreserve von 1.500 vollständig durch die Bargeldabzüge (1.000) und die Mindestreserve (500) »verbraucht« ist. Werden in die Formel $1/(1-q)$ für q die allgemeinen Werte c *(Bargeldabzugsquote)* und r *(Mindestreservesatz)* für ${}^1/_3$ und ${}^1/_4$ eingesetzt, so ergibt sich allgemein:

Der Geldschöpfungsmultiplikator ist umso größer, je kleiner die Bargeldabzugsquote und der Mindestreservesatz sind

$$\text{maximale Kreditsumme} = \frac{1}{c + r\,(1-c)} \cdot \text{Überschussreserve}$$

Der Ausdruck $1/[c+r\,(1-c)]$ heißt »Geldschöpfungsmultiplikator«.

Auch die Geldmenge resultiert aus Angebot und Nachfrage

5

Der iu Modul 4 abgeleitete Geldschöpfungsmultiplikator zeigt lediglich die rechnerische Obergrenze, bis zu der sich das Geldvolumen ausdehnen kann. Wie gesagt, wird dieses Geldschöpfungspotenzial aber uur bei Inanspruchnahme der gesamten Liquiditätsreserven der Geschäftsbanken ausgenutzt. Das ist aber sicher nicht die Regel. In der Realität ergibt sich die Geldmenge aus dem Zusammenspiel von Geldangebot (wie viel Geld wollen die Banken ausleihen?) und Geldnachfrage (wie viel Geld wollen die Nichtbanken haben?).

Geldangebot

Worin bestehen die Motive des *Geldangebots*? Die Antwort ist einfach: Natürlich in dem Gewinnstreben der Kreditinstitute. Grundsätzlich werden Geschäftsbanken versuchen, die Kreditgewährung soweit, wie es die Kreditwünsche der Nichtbanken zulassen, auszudehnen. Bei steigenden Zinsen wird das Geldangebot zunehmen, und zwar maximal bis zu der durch das Geldschöpfungspotenzial gesetzten Grenze (siehe Schaubild 7.5). Allerdings werden die Banken dabei Liquiditäts- und Risikogesichtspunkte beachten. Je geringer der Liquiditätsgrad und je höher der Risikogehalt von Kundengeschäften, desto kleiner wird bei gegebenem Zins das Kreditangebot ausfallen bzw. desto eher werden die Banken für ein gegebenes Kreditangebot einen höheren Zins verlangen. Insofern werden die Geschäftsbanken auch immer die mit Kunden erreichbaren Konditionen mit den Zinsen vergleichen, die sie für eine risikolose Anlage der Gelder bei der Zentralbank bzw. am Interbankenmarkt erhalten können. Die Variation dieser Geldmarktsätze ist entsprechend der Hauptansatzpunkt der EZB bei deren Geldmengensteuerung. In Schaubild 7.5 lässt sich das Verhalten der Geschäftsbanken als Verschiebung

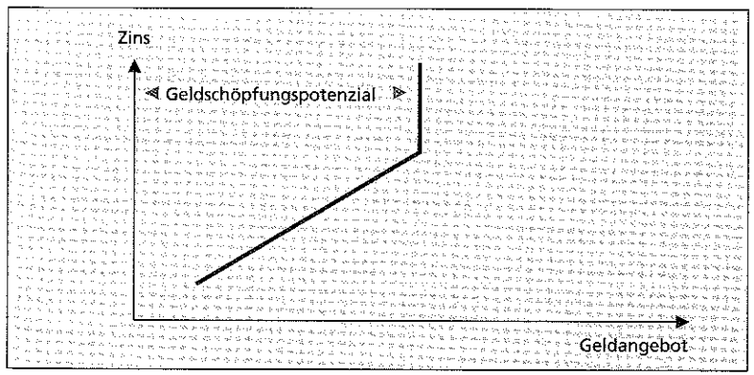


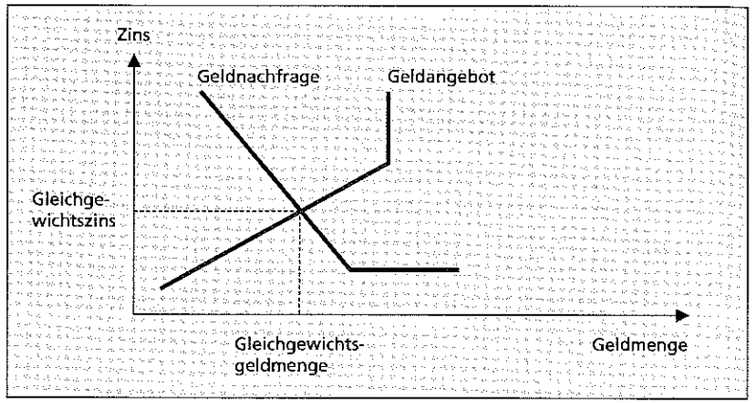
Schaubild 7.5: Das Geldangebot

der Geldangebotskurve nach oben bzw. unten darstellen. Ein expansiver (kontraktiver) Kurs der Zentralbank äußert sich in einer Verschiebung der Geldangebotskurve nach rechts (links). Denn Eingriffe der Zentralbank ändern die Geldbasis, das heißt die Zentralbankgeldmenge und damit das gesamte Geldschöpfungspotenzial in einer Volkswirtschaft.

Geldnachfrage

Kommen wir nun zur *Geldnachfrage* (siehe Schaubild 7.6). Zu fragen ist, warum Wirtschaftssubjekte Geld – also unverzinsliche bzw. gering verzinsliche liquide Mittel – halten wollen. Welchen Nutzen hat Geld? In der Geldtheorie werden diesbezüglich meist drei Motive angeführt.

Schaubild 7.6: Geldangebot, Geldnachfrage und Gleichgewichtsgeldmenge



In erster Linie halten die Menschen natürlich Geld, um damit einznkanfen; man spricht von der *Transaktionskasse*. Deren Höhe hängt vom Einkommen und Vermögen der Leute sowie vom Preisniveau ab. Je größer das Einkommen uud das Vermögen und je höher die Preise, desto mehr Geld wird gehalten bzw. benötigt (und nmgekehrt). Daneben spielen auch die Zahlungsgewohnheiten in der Gesellschaft eine Rolle (also etwa die Neigung, auf Kredit einzukaufen). Die Geldhaltung für Transaktionszwecke wird zweitens noch durch eine gewisse *Vorsichtskasse* ergänzt, weil die Wirtschaftssubjekte eben nicht genau wissen, wie viel Geld sie in der Zukunft für Güterkäufe branchen werden. Wie in Schanbild 7.6 gezeigt, ist die Transaktions- (und die Vorsichts-)kasse zinsabhängig. Wenn die Zinsen steigen, dann werden die Menschen ihre Kassenhaltung »ökonomisieren«, das heißt, sie werden so viel wie möglich ihres Vermögens in höher verzinslicher Form halten wollen. Die Geldhaltung sinkt also mit steigenden Zinsen und umgekehrt.

Als dritten Grund der Geldhaltung hat John Maynard Keynes, der die Geldtheorie entscheidend geprägt hat, auf das Spekulationsmotiv hingewiesen: Wenn jemand beabsichtigt, sein Geld in Wertpapieren anzulegen, so wird er mit der Anlage so lange warten, bis die Wertpapierkurse weit genug gesunken (die Renditen also hoch) sind. In der Zwischenzeit wird Geld in Form von *Spekulationskasse* gehalten. Je niedriger das Zinsniveau, desto mehr wird mit einem Ansteigen der Wertpapierrenditen (das heißt einem Kursrückgang) gerechnet, sodass die Geldhaltung für Spekulationszwecke mit sinkendem Zins zunimmt. Wenn der Zins auf ein bestimmtes, niedriges Niveau absinkt, werden die Finanzmarktakteure eventuell jedes zusätzliche Geldangebot der Banken in Form von Spekulationskasse halten (also horten). Dies ist die Situation der so genannten »Liquiditätsfalle« (siehe Seite 163).

Insgesamt ergibt sich damit, dass die Geldnachfrage der Nichtbanken mit steigendem Zins ab- bzw. mit sinkendem Zins zunimmt (Bewegung *entlang* der Geldnachfragekurve). Im Bereich der Liquiditätsfalle verläuft die Geldnachfragekurve parallel zur Abszisse. Veränderungen der anderen genannten Einflussfaktoren wie des Einkommens, des Vermögens, der Preise etc. führen zu einer Verschiebung der Geldnachfragekurve nach rechts (wenn etwa das Einkommen steigt) oder nach links.

Fügt man, wie in Schaubild 7.6 geschehen, die Geldangebots- und die Geldnachfragefunktion zusammen, so resultiert daraus das Geldmarktgleichgewicht (wobei der Begriff »Geldmarkt« hier in einem umfassenden Sinne zu verstehen ist): Bei dem entstehenden Gleichgewichtszins wird eine bestimmte Gleichgewichtsgeldmenge angeboten und gehalten. Die Geldmenge in einer Volkswirtschaft kann also keineswegs von der Zentralbank (exogen) »festgesetzt« werden. Vielmehr ist sie – wie Volkswirte es nennen – *endogen*, das heißt von der Geldnachfrage der Nichtbanken bestimmt.

6 Lizenz zum Drucken – Stellung und Ziele der Europäischen Zentralbank

Am 1. Januar 1999 startete die Europäische Währungsunion (EWU). Seitdem ist die *Europäische Zentralbank (EZB)* zuständig für die Geldpolitik im Euro-Währungsgebiet. Die Deutsche Bundesbank existiert weiterhin. Sie ist jetzt eine der nationalen Zentralbanken des Eurosystems und als solche nur noch ausführendes Organ. Ähnlich wie die anderen nationalen Zentralbanken in ihren Ländern ist die Bundesbank in Deutschland unter anderem dafür zuständig, die geldpolitischen Beschlüsse des EZB-Rates regional umzusetzen, für einen reibungslosen Zahlungsverkehr zu sorgen, Banknoten und Münzen in Umlauf zu bringen, die offiziellen Währungsreserven nach Vorgabe der EZB zu verwalten und dem Bund als »Hausbank« bei der Kreditaufnahme am Kapitalmarkt zu helfen.

ESZB

Die EZB ist der Kopf des *Europäischen Systems der Zentralbanken (ESZB)*. Neben der EZB umfasst das ESZB alle nationalen Zentralbanken (NZBen) der 27 Mitgliedstaaten der Enropäischen Union (siehe Schaubild 7.7). Dabei ist zu beachten, dass derzeit elf EU-Mitgliedsländer der Europäischen Währungsunion (noch) nicht angehören, nämlich Dänemark, Großbritannien und Schweden sowie die 2004 und 2007 neu in die EU gekommenen osteuropäischen Staaten mit Ausnahme von Slowenien (EWU-Beitritt 2007), Malta und Zypern (Beitritt 2008) und der Slowkei (Beitritt 2009). Die NZBen dieser Länder (so genannte »outs«) sind an den geldpolitischen Entscheidungen der EZB nicht beteiligt. Dänemark sowie Estland, Lettland und Litauen gehören dem *Europäischen Währungssystem* 2 an. Es handelt sich hierbei praktisch um das »Wartezimmer« für die Europäische Währungsunion. Zwischen dem Euro und den Währungen dieser Länder bestehen Leitkurse, um die der jeweilige Wechselkurs nur innerhalb einer Bandbreite schwanken darf. Im Falle der dänischen Krone beträgt diese Bandbreite ±2,25 Prozent, bei den anderen Währungen ±15 Prozent. Voraussetzung für eine Aufnahme in die EWU ist neben der Erfüllung bestimmter Stabilitätskriterien (»Maastricht-Kriterien«) eine mindestens zweijährige spannungsfreie Teilnahme am EWS 2.

EWS 2

Eurosystem

Die NZBen der 16 Länder, in denen der Euro gesetzliches Zahlungsmittel ist, bilden zusammen mit der EZB das *Eurosystem*. Das Eurosystem trägt die alleinige Verantwortung für die Geldpolitik in der Währungsunion.

Höchstes Beschlussorgan der EZB ist der *EZB-Rat*. Seine Hauptaufgaben sind:

- die Festlegung der Geldpolitik des Euro-Währungsgebietes, also die Bestimmung etwaiger Geldmengenziele, der Leitzinssätze und der Versorgung der Geschäftsbanken mit Zentralbankgeld,
- die Entscheidung über Interventionen am Devisenmarkt (dabei geht es darum, ausländische Währungen zu kaufen bzw. zu verkaufen, um dadurch deren Wechselkurs bzw. den Kurs des Euro zu stützen) sowie
- die Genehmigung der Ansgabe von Euro-Banknoten und Münzen. Das ESZB hat das ausschließliche Recht, Banknoten auszugeben. Das Recht zur Emission von Münzen, das so genannte »Münzregal«, steht den nationalen Regierungen zu. Diese haben daran großes Interesse. Denn der Nennwert wird ihnen auf dem Zentralbankkonto gutgeschrieben, und da die Herstellungskosten meist viel niedriger sind, erzielen die Regierungen einen Münzgewinn.

Das *Direktorium* der EZB ist verantwortlich für die Ausführung der Geldpolitik und die Führung der laufenden Geschäfte gemäß den Entscheidungen des EZB-Rates. Das Direktorium ist damit das zentrale Exekutivorgan der EZB. Solange nicht alle EU-Mitgliedstaaten den Euro eingeführt haben, besteht als drittes Organ der *Erweiterte Rat*. Er hat in erster Linie beratende Funktion. Außerdem soll er die Wechselkursbeziehungen zwischen dem Eurosystem und den anderen EU-Mitgliedern überwachen.

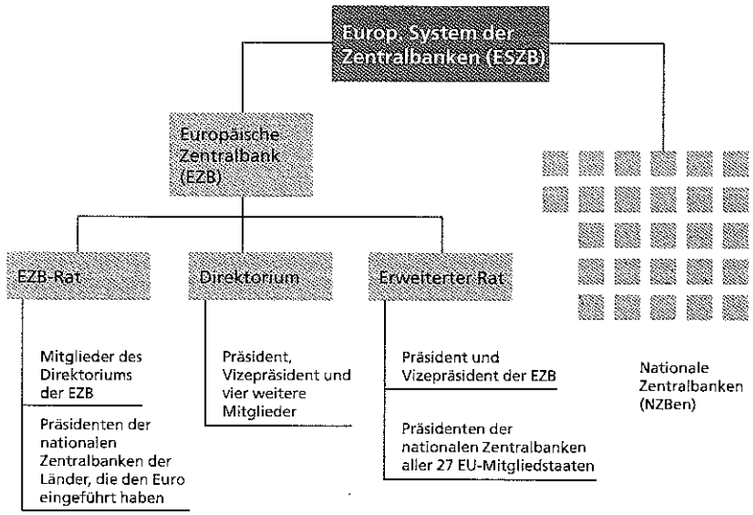


Schaubild 7.7: Das Europäische System der Zentralbanken

Oberstes Ziel der Europäischen Zentralbank ist die Sicherung der Preisstabilität. Es wird durch Artikel 105 Absatz 1 EG-Vertrag klar festgelegt. Dort heißt es:

»Das vorrangige Ziel des ESZB ist es, die Preisstabilität zu gewährleisten. Soweit dies ohne Beeinträchtigung des Zieles der Preisstabilität möglich ist, unterstützt das ESZB die allgemeine Wirtschaftspolitik in der Gemeinschaft.«

Bei der Verfolgung ihrer vorrangigen Zielsetzung ist die Europäische Zentralbank von politischen Weisungen der nationalen Regierungen *unabhängig*. Gemäß Artikel 108 des EG-Vertrages

»... darf weder die EZB noch eine nationale Zentralbank noch ein Mitglied ihrer Beschlussorgane Weisungen von Organen oder Einrichtungen der Gemeinschaft, Regierungen oder Mitgliedstaaten oder anderer Stellen einholen oder entgegennehmen.«

Der gesetzlich verankerten Unabhängigkeit der Zentralbank kommt eine überaus hohe Bedeutung zu. Denn Regierungen sind erfahrungsgemäß an der Finanzierung von Staatsausgaben durch Notenbankkredite oder der Verfolgung einer expansiven Geldpolitik unter Inkaufnahme von Inflation interessiert. Die Kompetenz für die *Wechselkurspolitik* liegt indes grundsätzlich beim ECOFIN-Rat (Rat der Wirtschafts- und Finanzminister der EU-Mitgliedstaaten). Dies kann zu Konflikten mit dem Ziel der Preisstabilität führen. Denn falls die Zentralbank *verpflichtet* würde, zum Zweck der Wechselkursstabilisierung eine ausländische Währung (gegen Euro) zu kaufen oder zu verkaufen, könnte sie die Geldmenge nicht mehr autonom kontrollieren (siehe Seite 327 f.).

Einsatz in Frankfurt – die Instrumente der Europäischen Zentralbank

7

Im Kern besteht die Aufgabe einer Notenbank darin, die Wirtschaft optimal mit Geld zu versorgen. Die Europäische Zentralbank verfügt zu diesem Zweck über ein breites Arsenal von Instrumenten (siehe Tabelle 7.2). Diese sind darauf ausgerichtet, die *Bankenliquidität*, den Bestand an Zentralbankgeld in Händen der Geschäftsbanken, zu steuern. Denn erinnern wir uns: Geschäftsbanken benötigen für ihre Kredit- und Geldschaffung Zentralbankgeld. Für dessen Produktion wiederum besitzt die Zentralbank das Monopol und genau hier setzt die Geldpolitik deshalb an. Ihr Operationsfeld ist der *Geldmarkt*. Das ist – grob gesprochen – der Markt für kurzfristige Kredite, auf dem sich die Geschäftsbanken im Bedarfsfall untereinander Zentralbankgeld ausleihen (siehe Seite 243 ff.). Auf diesem Markt tritt nun die Zentralbank als zusätzlicher Anbieter bzw. Nachfrager auf. Durch die Bereitstellung bzw. die Abschöpfung von Zentralbankgeld ändert sie die Refinanzierungsbedingungen der Kreditinstitute und beeinflusst damit den Geldmarktzins.

Die EZB steuert den Geldmarktzins

Im Mittelpunkt der EZB-Politik steht die *Offenmarktpolitik*. Darunter versteht man den An- bzw. Verkauf bestimmter Wertpapiere durch die Zentralbank. Offenmarktgeschäfte werden sehr oft zeitlich befristet abgeschlossen. Man spricht dann von »Wertpapierpensionsgeschäften«. Dabei müssen die Geschäftsbanken die Wertpapiere, durch deren Verkauf sie sich (annahmegemäß) Zentralbankgeld beschafft haben, am Ende der Laufzeit wieder zurückkaufen. Dadurch sinkt (im betrachteten Fall) der Bestand an Zentralbankgeld automatisch wieder. Auf diese Weise lässt sich die Entwicklung der Zentralbankgeldmenge gut kontrollieren. Wichtigstes Instrument der Offenmarktpolitik sind die *Hauptrefinanzierungsgeschäfte*. Sie werden wöchentlich mit einer Laufzeit von einer Woche angeboten.

Offenmarktgeschäfte

Der Zins für die Hauptrefinanzierung – kurz: Refi-Satz – ist der maßgebliche Leitzins im Eurosystem. Er gilt als Indikator für den monetären Kurs der EZB.

Eine Senkung des Refi-Satzes signalisiert eine expansive, eine Anhebung signalisiert eine kontraktive Geldpolitik. *Ständige Fazilitäten* bieten darüber hinaus die Möglichkeit des jederzeitigen kurzfristigen Liquiditätsausgleichs in unbegrenzter Höhe. Die *Spitzenrefinanzierungsfazilität* erlaubt den Banken, sich über Nacht gegen Verpfän-

Ständige Fazilitäten

dung von Wertpapieren oder deren befristeten Verkauf Zentralbankgeld zu beschaffen. Der dafür zu zahlende Zins liegt über dem Refi-Satz und bildet die absolute Obergrenze des Geldmarktzinses. Die Untergrenze bildet der Zins, den Banken im Rahmen der *Einlagefazilität* für über Nacht bei der EZB angelegte Überschussreserven erhalten. Mit den beiden Zinssätzen für die ständigen Fazilitäten wird ein Zinskanal festgelegt, der im Grunde vom Tagesgeldsatz auf dem Geldmarkt (EONIA = Euro Overnight Index Average) nicht verlassen werden kann (siehe Schaubild 7.8 auf der nächsten Seite). Schließlich müssen die Banken bei der EZB ein Guthaben in Höhe eines bestimmten Prozentsatzes ihrer kurzfristigen Verbindlichkeiten (täglich fällige Einlagen, Einlagen und Schuldverschreibungen mit vereinbarter Laufzeit bzw. Kündigungsfrist von bis zu zwei Jahren, Geldmarktpapiere) als Mindestreserve halten. Durch die Veränderung des *Mindestreservesatzes* könnte die EZB ebenfalls die Geldschöpfung der Kreditinstitute beeinflussen.

Zinskanal

Mindestreserve

Tabelle 7.2: Instrumente der Europäischen Zentralbank

Instrumente	Transaktionsart	Laufzeit	Rhythmus	Verfahren
1. Offenmarktgeschäfte zur Liquiditätsbereitstellung				
Hauptrefinanzierungsinstrument	befristete Transaktionen	1 Woche	1 x wöchentlich	Standardtender
längerfristige Refinanzierungsgeschäfte	befristete Transaktionen	3 Monate	1 x monatlich	Standardtender
Feinsteuerungsoperationen	befristete Transaktionen Devisen-Swaps definitive Käufe	nicht standardisiert	unregelmäßig	Schnelltender bilateral
strukturelle Operationen	befristete Transaktionen definitive Käufe	standardisiert / nicht standardisiert	regelmäßig unregelmäßig	Standardtender bilateral
2. Offenmarktgeschäfte zur Liquiditätsabschöpfung				
Feinsteuerungsoperationen	befristete Transaktionen Hereinnahme von Termineinlagen Devisen-Swaps definitive Verkäufe	nicht standardisiert	unregelmäßig	Schnelltender bilateral
strukturelle Operationen	Emission v. Schuldverschreibungen definitive Verkäufe	standardisiert / nicht standardisiert	regelmäßig unregelmäßig	Standardtender bilateral
3. ständige Fazilität zur Liquiditätsbereitstellung				
Spitzenrefinanzierungsfazilität	befristete Transaktionen	über Nacht	Inanspruchnahme auf Initiative der Geschäftspartner	
4. ständige Fazilität zur Liquiditätsabschöpfung				
Einlagefazilität	Einlagenannahme	über Nacht	Inanspruchnahme auf Initiative der Geschäftspartner	
5. Mindestreserve				
Mindestreserveeinlage	Einlageverpflichtung in Abhängigkeit von der Höhe der Kundeneinlagen	monatliche Sollerfüllung		

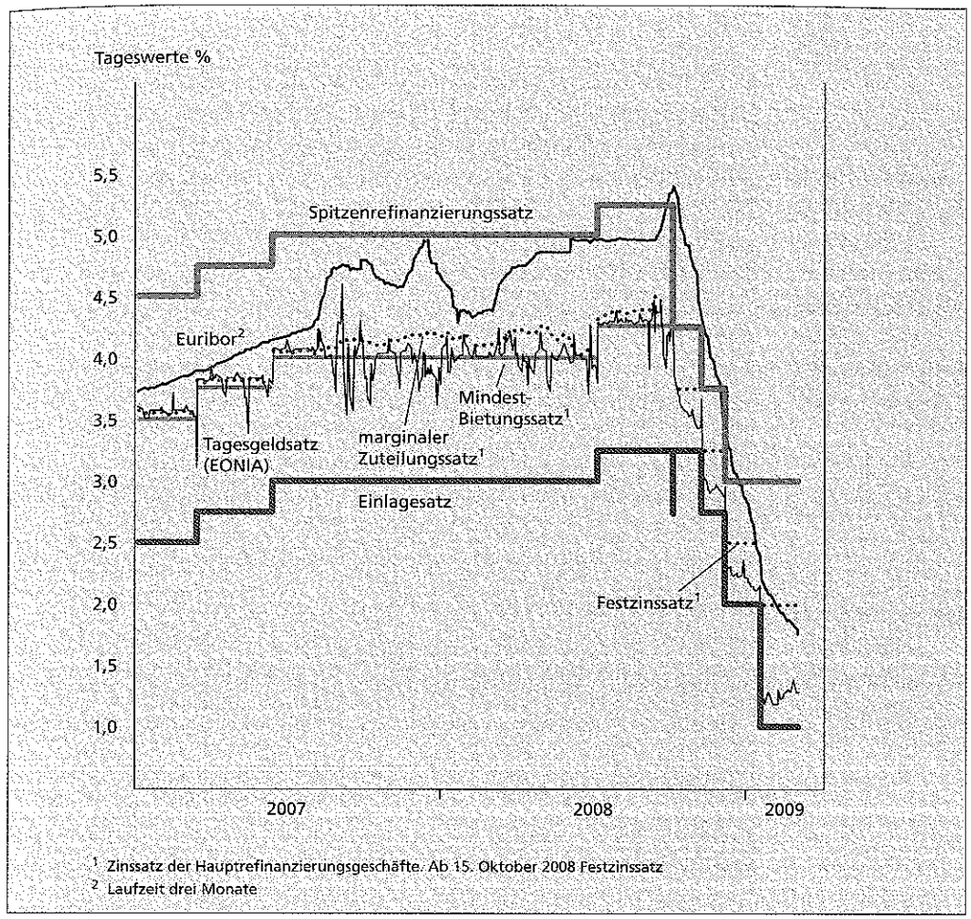


Schaubild 7.8: Notenbankzinsen und Tagesgeldsatz

Unter dem Eindruck der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise haben u.a. die amerikanische Fed, die Bank von England, die Bank of Japan und ab Mai 2009 die EZB Wertpapiere anch *direkt* am Kapitalmarkt angekauft. Man nennt das »quantitative Lockerung« (quantitative Easing). Diese Politik der direkten Geldmengenerhöhung gilt als letztes Mittel, wenn die übliche (indirekt über die Kreditvergabe der Geschäftsbanken wirkende) expansive Zinspolitik nicht mehr greift. Ben Bernanke, der Zentralbankchef der USA, hat seinem Spitznamen »Helikopter-Ben« damit alle Ehre gemacht. Das Bild stammt von Milton Friedman, der eine Geldschöpfung auch dadurch für möglich hielt, dass man Banknoten aus dem Hubschrauber heraus auf die Bevölkerung herunter wirft.

Quantitative Lockerung

8 Die Praxis der Liquiditätssteuerung

Die Offenmarktgeschäfte der EZB werden in der Regel im *Tenderverfahren* (engl. Tender = Bieter), das heißt auf dem Wege der Ausschreibung angeboten. Bei einem *Mengentender* gibt die EZB den Zinssatz vor und die Geschäftsbanken nennen den Betrag an Wertpapieren, den sie an die EZB abgeben wollen. Überschreitet die Liquiditätsnachfrage (»Bietungsvolumen«) der Banken den von der EZB vorgesehenen Zuteilungsbetrag, so werden die Gebote anteilig erfüllt (»Repartierung«). Beim *Zinstender* müssen die Geschäftsbanken nicht nur Gebote über die Beträge an Wertpapieren abgeben, sondern auch den Zinssatz nennen, zu dem sie das Refinanzierungsgeschäft abschließen möchten. Ausgangspunkt ist ein von der EZB gesetzter »Mindestbietungssatz«, der evtl. durch die Nachfrage der Geschäftsbanken nach oben gezogen wird. Bei der Zuteilung von Zentralbankgeld werden die Gebote mit den höchsten Zinssätzen vorrangig bedient (siehe das Beispiel). Die EZB praktiziert darüber hinaus das »amerikanische Zuteilungsverfahren«,

Seit Mitte 2000 setzte die EZB nur noch den Zinstender ein. Ab Oktober 2008 praktiziert sie (auch) wieder den Mengentender

Beispiel für einen liquiditätszuführenden Zinstender

Bei liquiditätszuführenden Zinstendern werden, beginnend mit dem höchsten Zinsgebot, in absteigender Reihenfolge alle Gebote zugeteilt, bis der für die Zuführung vorgesehene Gesamtbetrag erreicht ist. Beim marginalen Zinssatz kommt es ggf. zu einer Repartierung. Dies sei anhand eines einfachen Beispiels erläutert:
Die EZB beabsichtigt, dem Markt Liquidität über Hauptrefinanzierungsgeschäfte in Form eines Zinstenders zuzuführen. Der Mindestbietungssatz beträgt 3,00 Prozent. Drei Geschäftspartner geben folgende Gebote ab:

Beträge in Mill. €					
Zinssatz (%)	Bank 1	Bank 2	Bank 3	Gebote insgesamt (je Zinssatz)	kumulative Gebote
3,15				0	0
3,10		5	5	10	10
3,09		5	5	10	20
3,08		5	5	10	30
3,07	5	5	10	20	50
3,06	5	10	15	30	80
3,05	10	10	15	35	115
3,04	5	5	5	15	130
3,03	5		10	15	145
Insgesamt	30	45	70	145	

Die EZB beschließt, 94 Millionen Euro zuzuteilen, sodass sich ein marginaler Zinssatz von 3,05 Prozent ergibt.

Alle Gebote über 3,05 Prozent (bis zu einem kumulativen Betrag von 80 Millionen Euro) werden voll zugeteilt. Bei 3,05 Prozent ergibt sich folgende prozentuale Zuteilung (Zuteilungs- oder Repartierungssatz):

$$\frac{94-80}{115-80} = 40\%$$

Die Zuteilung an Bank 1 zum marginalen Zinssatz beträgt zum Beispiel:

$$0{,}4 \cdot 10 = 4$$

Insgesamt ergibt sich für Bank 1 folgende Zuteilung:

$$5 + 5 + 4 = 14$$

Die Zuteilungsergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Beträge in Mill. €				
Geschäftspartner	Bank 1	Bank 2	Bank 3	Insgesamt
Gebote insgesamt	30	45	70	145
Zuteilung insgesamt	14	34	46	94

Wenn die Zuteilung nach dem holländischen Zuteilungsverfahren erfolgt, beträgt der Zinssatz für die den Geschäftspartnern zugeteilten Beträge 3,05 Prozent.

Erfolgt die Zuteilung nach dem amerikanischen Zuteilungsverfahren, wird gemäß den individuellen Bietungssätzen abgerechnet: Bank 1 erhält zum Beispiel 5 Millionen Euro zu 3,07 Prozent, 5 Millionen Euro zu 3,06 Prozent und 4 Millionen Euro zu 3,05 Prozent.

das heißt, die Zuteilung von Zentralbankgeld an die Banken erfolgt nach deren individuellen Bietungssätzen. (Die mögliche Alternative hierzu, nämlich eine Liquiditätszuteilung zu einem für alle Banken einheitlichen Zinssatz, wird als »holländisches Verfahren« bezeichnet.) *Standardtender* werden innerhalb von 24 Stunden, *Schnelltender* innerhalb einer Stunde durchgeführt. *Bilaterale Geschäfte* sind Transaktionen zwischen EZB und wenigen Geschäftspartnern. Hier wird auf das Tenderverfahren verzichtet.

Bei den Feinsteuerungsoperationen, mit denen unerwartete Liquiditätsschwankungen kompensiert werden sollen, spielen *Devisen-Swaps* eine gewisse Rolle. Um Liquidität bereitzustellen, kauft hier die EZB von den Geschäftsbanken Fremdwährungen per Kasse gegen Euro und verkauft sie gleichzeitig per Termin. Umgekehrt geht sie vor, wenn sie Liquidität abschöpfen will.

9 Wenn die Pferde saufen – die Wirkungsweise der Geldpolitik

Eine vernünftige Geldpolitik ist nur möglich, wenn man deren Wirkungsweise kennt. Wie also wirkt die Geldpolitik? Wir hatten festgestellt, dass die Zentralbank mit ihren Instrumenten den *Geldmarktzins* beeinflusst. Zinsimpulse am Geldmarkt lösen nun eine Kette von Anpassungsreaktionen aus – zunächst auf den Finanzmärkten, dann im güterwirtschaftlichen Bereich. Im Folgenden werden wir den Prozess der Übertragung eines geldpolitischen Impulses – Fachleute nennen das »monetäre Transmission« – etwas näher erforschen (siehe Schaubild 7.9). Dabei stoßen wir auf ein verzweigtes Netz von Wirkungskanälen.

Durch die Zinssetzung am Geldmarkt beeinflusst die Zentralbank die Finanzierungsbedingungen auch an anderen monetären Märkten; dies wirkt sich auf die Güternachfrage und damit letztlich auf die wirtschaftspolitischen Zielgrößen, das Preisniveau und die Beschäftigung, aus

Im Vordergrund steht der *Zinseffekt*. Angenommen, die Zentralbank reduziert den Refi-Satz und der Geldmarktzins sinkt (expansive Geldpolitik). Die Geschäftsbanken werden diese Senkung ihrer Refinanzierungskosten in der Regel an die Kreditkunden weitergeben. Dafür sorgt der Wettbewerb. Auch die langfristigen Zinsen – etwa für Baudarlehen mit 10-jähriger Laufzeit – gehen zurück. Die Zinssenkung pflanzt sich, ausgehend vom Geldmarkt, über den Bankenkreditmarkt bis auf den Kapitalmarkt fort. Vorausgesetzt, die anderen Einflussfaktoren stimmen (darauf kommen wir noch), so regt dies die Investitions- und Konsumnachfrage an. Wer allerdings die Reaktionen auf den monetären Märkten aufmerksam beobachtet, stellt fest, dass sich gerade die langfristigen Zinsen am Kapitalmarkt nicht immer in die gleiche Richtung wie die Geld- (und Kredit-) marktsätze bewegen (siehe Schaubild 7.10 auf Seite 232). Das liegt zum einen daran, dass der Kapitalmarktzins sehr stark von Einflüssen aus dem Ausland geprägt ist (siehe Kapitel 9). Hinzu tritt der Effekt der Erwartungen: Wenn die Kapitalanleger als Folge der expansiven Geldpolitik einen Anstieg der Inflation erwarten, verlangen sie einen entsprechend höheren langfristigen Zins.

Zinsänderungen an den monetären Märkten ziehen weiterhin *Vermögenseffekte* nach sich. Zinssenkungen etwa erhöhen den Marktwert von Immobilien. Ebenso führen sie häufig zu Kurssteigerungen bei Aktien. Analysten bewerten Aktien nämlich, indem sie die erwarteten zukünftigen Gewinne der Unternehmen auf die Gegenwart abzinsen (»diskontieren«). Bei sinkenden Zinsen verringert sich der Abzinsungsfaktor. Dadurch steigt der Marktwert der Unternehmen und damit der Kurswert der Aktien. Hängt die Konsumnachfrage auch vom Wert des Vermögens ab, so erhöhen die privaten Haushalte ihre Konsumausgaben. Für die Unternehmen verbilligt sich die Eigen-

und Fremdkapitalbeschaffung, was die Investitionstätigkeit anregt. Derartige Vermögenseffekte spielen heute eine große Rolle. Aufgrund der Beweglichkeit der internationalen Kapitalströme können zinspolitische Maßnahmen der Zentralbank des Weiteren spürbare *Wechselkurseffekte* hervorrufen: Sinkende inländische Zinsen bewirken einen Kapitalabfluss (in höher verzinsliche ausländische Anlagen) mit der Folge einer Abwertung der Inlandswährung. Dadurch verbessert sich die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Exportwirtschaft.

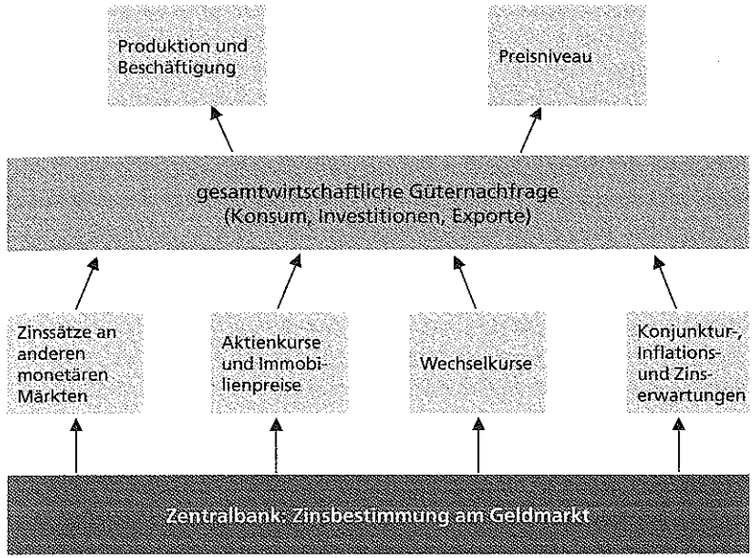


Schaubild 7.9: Wirkungskanäle der Geldpolitik

Im Zuge der monetären Transmission ändert sich der Geldbestand in der Volkswirtschaft: Bei sinkenden Refinanzierungskosten werden die Banken mehr Zentralbankgeld nachfragen. Ihr Kreditangebot steigt, die Kreditzinsen ermäßigen sich. Dies regt die Kreditnachfrage an und die Geldmenge wächst. Jedoch ist diese Wirkungskette nicht zwangsläufig.

Die Durchschlagskraft der Geldpolitik ist – wie gesagt – in hohem Maße von den *Erwartungen* der Marktteilnehmer abhängig. Unternehmen und private Haushalte entscheiden über Investition, Produktion, Konsum und Ersparnis auch mit Blick auf die zu erwartende Wirtschaftslage. Eine Zinssteigerung köuute etwa als Vorbote eines konjunkturellen Aufschwungs interpretiert werden und damit die Absatzerwartungen der Unternehmen und die Einkommenserwartungen der Haushalte verbessern. Das kann zu höheren Investitions-

Erwartungen beeinflussen die Wirksamkeit der Geldpolitik

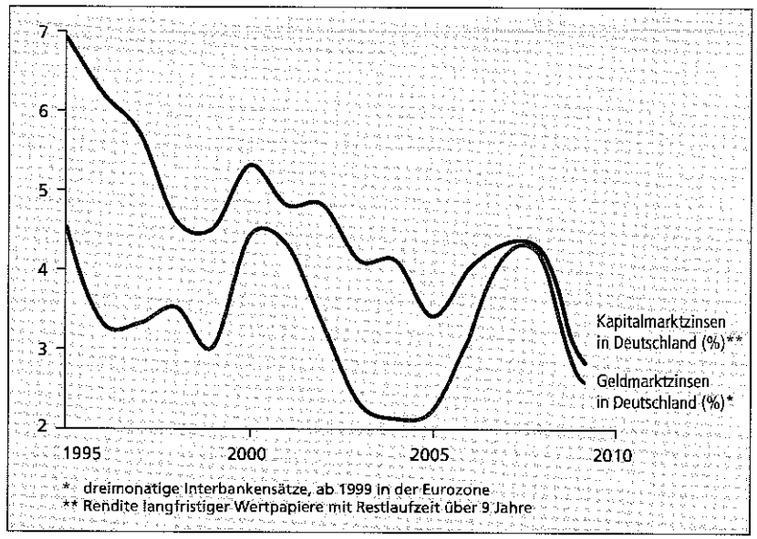
Blockaden der Geldpolitik

und Konsumausgaben führen. Im Falle *pessimistischer Erwartungen* ist dagegen denkbar, dass die Investitionstätigkeit auch bei sinkenden Zinsen nicht anspringt (*Investitionsfalle*). Dies wurde bereits von Keynes erkannt (siehe Kapitel 5). Japan hat eine derartige Situation Ende der 1990er-Jahre (und darüber hinaus) erlebt, als auch mit einem Nullzins keine Konjunkturbelebung erreicht werden konnte. Nach Ansicht der Keynesianer verspricht in solchen Fällen nur eine direkt die Nachfrage stärkende Fiskalpolitik Erfolg.

Der Wirtschaftspolitiker Karl Schiller sagte Ende der 1960er-Jahre: »Man kann die Pferde zur Tränke führen, aber man kann sie nicht zum Saufen zwingen.« Hingegen wird die Effektivität einer kontraktiven Geldpolitik höher eingeschätzt. Insofern wirkt Geldpolitik wie ein Strick (auch dieser Vergleich stammt von Schiller): »Man kann an einem Stricke ziehen, aber nicht mit einem Strick schieben.«

Neben der Möglichkeit, dass die Investitionen anf Zinssenkungen nicht reagieren, hat Keynes auf eine weitere mögliche Blockade der Geldpolitik aufmerksam gemacht: die berühmte *Liquiditätsfalle*. Wenn die Marktteilnehmer für die Zukunft steigende Zinsen erwarten (oder wenn sie kein Vertrauen mehr in die Schuldner haben), so besteht die Gefahr, dass sie jedes zusätzliche Geldangebot sofort für Spekulationszwecke horten. Expansive Geldpolitik führt dann – trotz hoher Liquidität auf den Finanzmärkten – noch nicht einmal zu Zinssenkungen. Wir sehen also: Geldpolitik ist im Kern Suggestivpolitik. Ihre konjunkturelle Wirksamkeit ist alles andere als sicher.

Schaubild 7.10: Geldmarktabhängigkeit des Kapitalmarktes (Jahresdurchschnitte in Prozent)



Auf zwei Säulen – die Strategie der Europäischen Zentralbank

10

Die Verpflichtung der EZB auf Geldwertstabilität gilt, da gesetzlich verankert, als »in Stein gemeißelt«. Die EZB folgt im Prinzip der Linie der *Monetaristen*, die den fallweisen Einsatz der Geld- (und Fiskal-)politik zum Zweck der Konjunkturbeeinflussung für schädlich halten. Ursache von Inflation ist nach ihrer Ansicht letztlich immer ein übermäßiges Geldmengenwachstum. Deshalb versucht die EZB, die Preisstabilität durch eine gezielte Steuerung der Geldmenge sicherzustellen: Grob gesagt, ist sie bestrebt, die Geldmenge M3 im Vergleich zur Gütermenge angemessen wachsen zu lassen und gleichzeitig knapp zu halten. Dieses Konzept wird auch als *Geldmengensteuerung* bzw. potenzialorientierte Geldpolitik bezeichnet.

Die Geldmengensteuerung basiert auf der Quantitätsgleichung

Grundlage der Geldmengensteuerung ist die *Quantitätsgleichung* (siehe Seiten 57, 160, 165 f.). Sie besagt, dass das Produkt aus Geldmenge und Umlaufgeschwindigkeit des Geldes dem Prodnkt aus Preisniveau nnd realem Bruttoinlandsprodukt entspricht: Es handelt sich hierbei um eine Identitätsbeziehung, die immer erfüllt ist. Ein Anstieg der Geldmenge muss sich in einer Änderung der drei anderen Größen niederschlagen: Entweder steigt das Preisniveau oder die Produktion nimmt zu oder die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes sinkt. Aus der Quantitätsgleichung ergibt sich die *Quantitätstheorie*, wenn mau für die Umlaufgeschwindigkeit und das Bruttoinlandsprodukt bestimmte Annahmen trifft. Die mouetaristische Theorie (*Neoquantitätstheorie*) geht in diesem Zusammenhang davon aus, dass erstens die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes einigermaßen stabil ist und dass zweiteus die Entwicklung des realen Bruttoinlandsprodukts nur kurzfristig von der Geldmenge abhängt (langfristig sind der Reallohn, das Bevölkerungswachstum und der technische Fortschritt entscheidend). Unter diesen Annahmen ist es klar, dass eine Änderung der Geldmenge letztlich eine Änderung des Preisniveaus bewirkt.

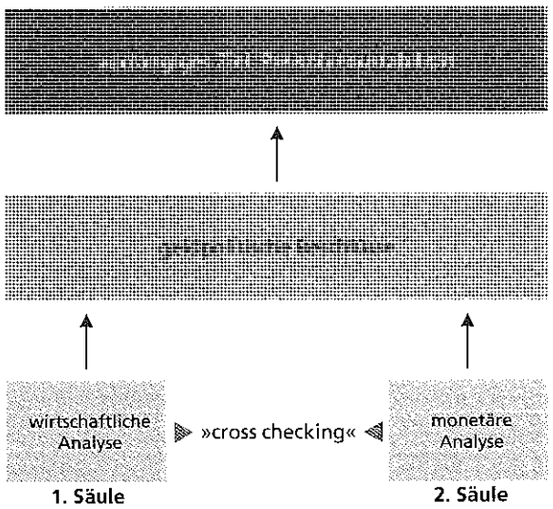
Bei ihrer Geldmengensteuerung geht die EZB wie folgt vor: Zunächst definiert sie das Ziel der *Preisstabilität*. Preisstabilität ist demnach gegeben, wenn die Zunahme des »Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI)«, also der durchschnittliche Preisanstieg in den Ländern des Eurosystems, maximal zwei Prozent gegenüber dem Vorjahr beträgt. Daraufhin formuliert die EZB ihre Erwartungen für das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts und der (mittelfristigen) Änderuug der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes. Hieraus lässt sich nach der Quantitätsgleichung die angestrebte Expansion der Geldmenge ableiten:

angestrebtes Wachstum der Geldmenge M3 (Beispiel: +4,5%)	=	maximal tolerierter Preisniveauanstieg (Beispiel: +2%)	+	erwartetes Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (Beispiel: +1,5%)	–	geschätzte Veränderung der Umlaufgeschwindigkeit (Beispiel: –1%)

Die von der EZB vorgegebene Zielmarke für die jahresdurchschnittliche Expansion der Geldmenge M3 beträgt seit 1999 unverändert 4,5 Prozent. Dabei handelt es sich um einen *Referenzwert*. Diese Bezeichnung rührt daher, dass diese Größe keinen bindenden Charakter hat. Die EZB braucht etwa gegen eine zu starke Zunahme der Geldmenge nicht einzuschreiten, wenn sie die Preisstabilität nicht gefährdet sieht. Die Geldmengenentwicklung bildet insofern nur eine, wenn anch nach wie vor als sehr wesentlich erachtete Orientierungsgröße der europäischen Geldpolitik. Anders als früher die Deutsche Bundesbank verfolgt die EZB nämlich eiue so genannte *Zwei-Säulen-Strategie*. Sie besteht erstens aus einer wirtschaftlichen und zweitens einer monetären Analyse-Säule (siehe Schaubild 7.11).

Die *wirtschaftliche Analyse* berücksichtigt kurz- bis mittelfristige Einflussfaktoren auf die Inflationsrate. Hier stehen realwirtschaftliche Größen, etwa die Entwicklung der Löhne, Ölpreise, Wechselkurse oder der allgemeinen konjunkturellen Situation sowie der Finanzmärkte im Vordergrund. Die *monetäre Analyse* hingegen hat die mittel- bis langfristigen Risiken für die Preisstabilität im Blick. Sie basiert im Kern auf den Vorlaufeigenschaften monetärer Variablen für die Preisentwicklung, wie sie von der oben beschriebenen Neoquantitätstheorie angenommen werden. Neben der Entwicklung des Geldvolumens werden in der monetären Analyse unter anderem auch die Zusammensetzung der Geldmenge und die Ursachen der Geldmengenexpansion näher untersucht (siehe Seite 215). Schließlich folgt eine wechselseitige Abgleichung (»cross checking«) beider Analysen, bevor ein geldpolitischer Beschluss – beispielsweise in Form einer Anhebung des Refi-Satzes – gefasst wird.

Schaubild 7.11: Die Zwei-Säulen-Strategie der EZB



Geldpolitische Maßnahmen der Zentralbank benötigen – wie andere wirtschaftspolitische Instrumente auch – eine gewisse Zeit, bis sie wirken. Dabei ist zu unterscheiden, ob es sich um Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Produktion (das reale Bruttoinlandsprodukt) oder um Effekte auf das gesamtwirtschaftliche Preisniveau handelt (siehe Schaubild 7.12).

Wirkungsverzögerungen

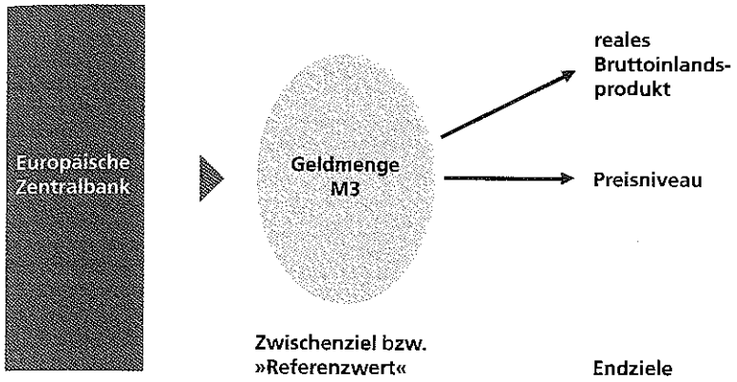


Schaubild 7.12: Das Prinzip der Geldmengensteuerung

In empirischen Untersuchungen für verschiedene Länder hat man festgestellt, dass die Wirkungen, die von einer Zinssatzänderung durch die Zentralbank auf die Realwirtschaft ausgehen, nach rund *einem Jahr* ihren Höhepunkt erreichen. Natürlich hängt dies im Einzelfall auch von der konjunkturellen Situation ab: In Zeiten der Unterauslastung wird die reale Produktion kurzfristig vermutlich spürbar zunehmen. Hingegen dürfte eine expansive Geldpolitik bei ausgelasteten Kapazitäten rasch in höhere Inflationsraten münden.

Der Zeitraum zwischen einer Veränderung der Geldmenge und der Änderung des Preisniveaus wird von Wissenschaftlern mit durchschnittlich etwa *zwei Jahren* angegeben. Nach Analysen der Deutschen Bundesbank – bezogen auf Deutschland – ist der Zusammenhang zwischen Geldmenge und Preisniveau dann aber sehr eng. Dies und die Existenz der doch erheblichen Wirkungsverzögerungen sprechen dafür, dass sich die Geldmenge stetig entwickeln soll.

Handelsblatt vom 2.6.2009

Zinssenkungen bleiben bei Kreditinstituten hängen

Die deutschen Banken haben den Rückgang der Kapitalmarktzinsen genutzt, um ihre Margen kräftig zu erhöhen.

Zinssenkungen durch die Europäische Zentralbank (EZB) kommen nur begrenzt der Wirtschaft zugute. Die Banken geben die seit Anfang Oktober gefallenen Zinsen nur teilweise an Kreditkunden weiter.

Die EZB hat ihren Leitzins um 3,25 Prozent auf nur noch ein Prozent gesenkt. Der übliche Referenzsatz für die Preisfindung für Kredite mit Laufzeiten von über einem Jahr ist der Swap-Satz. Mit ihm lassen sich am Finanzmarkt variable Zinszahlungen in feste umwandeln. Er liegt etwas oberhalb der Rendite von Staatsanleihen entsprechender Laufzeit. Nach Berechnungen des unabhängigen Finanzanalysten Peter Barkow für das Handelsblatt ist der Aufschlag über den Swap-Satz, den die Banken für Kredite bis eine Mio. Euro fordern, seit September um gut einen Prozentpunkt auf 2,12 Prozent über Swap gestiegen.

Im gleichen Zeitraum sank der durchschnittliche Swap-Satz um knapp zwei Prozent auf 2,76 Prozent. Das bedeutet, dass etwas über der Hälfte des Zinsrückgangs zur Verdopplung der Marge diente. Die Zinsmarge der Banken für Unternehmenskredite bis eine Mio. Euro ist damit auf ein Niveau gestiegen, wie es 2003 auf dem Höhepunkt der letzten Kreditklemme vorherrschte. Bei den Krediten über einer Mio. Euro stieg die Marge weniger stark um 0,64 Prozentpunkte auf 1,63 Prozent über Swap.

Die Bundesbank hat jüngst berechnet, die Banken hätten bei den kurzfristigen Kreditzinsen immerhin 80 Prozent der EZB-Zinssenkungen weitergegeben. Zu den langfristigen Zinsen äußerte sie sich nicht.

Finanzexperte Barkow weist darauf hin, dass diese Entwicklung erheblich von automatischen Zinsanpassungen bei bestehenden Kreditverträgen getrieben sein dürfte. Bei diesen ist die Zinsmarge bereits vorher ausgehandelt. Hier können die Margen nur angehoben werden, wenn die Kreditlinie neu verhandelt wird. Bei längerfristigen Krediten zeigt sich, dass die Banken die Zinssenkungen in deutlich geringerem Maß weitergeben, als der Blick auf die Kurzfristzinsen vermuten lässt.

In welchem Ausmaß die Ausweitung der Zinsmargen darauf zurückgeht, dass die Refinanzierungskosten der Banken gestiegen sind, ist aus diesen Zahlen nicht direkt ersichtlich. Die Banken könnten so versuchen, Verluste aus anderen Geschäften zu kompensieren oder ein höheres Polster für Kreditausfälle aufzubauen. In der Regel können sich Banken mit hoher Bonität in etwa zum Swapsatz am Kapitalmarkt refinanzieren. Allerdings ist derzeit die Bonität der meisten Banken relativ schlecht. Daher müssen sie, wenn sie auf den Kapitalmarkt angewiesen sind, deutlich höhere Aufschläge über den Swapsatz kalkulieren als früher.

Literatur zum Weiterlesen

DEUTSCHE BUNDESBANK: Monatsberichte (monatlich seit 1957), Geschäftsberichte (jährlich Anfang Mai)

DUWENDAG, D. u.a.: Geldtheorie und Geldpolitik in Europa. Eine problemorientierte Einführung mit einem Kompendium monetärer Fachbegriffe, 6. Aufl., Berlin 2006

EUROPÄISCHE ZENTRALBANK: Die einheitliche Geldpolitik in Stufe 3. Allgemeine Regelungen für die geldpolitischen Instrumente und Verfahren der ESZB, Frankfurt a. M. 1998

EUROPÄISCHE ZENTRALBANK: Monatsberichte (monatlich seit 1999), insbes. Monatsbericht Mai 1999 (zu Erfahrungen mit der Geldpolitik der EZB), Jahresberichte (jährlich Anfang Mai)

GÖRGENS, E. u.a.: Europäische Geldpolitik, 5. Aufl., Stuttgart 2008

ISSING, O.: Einführung in die Geldtheorie, 14. Aufl., München 2007

ISSING, O.: Einführung in die Geldpolitik, 6. Aufl., München 1996

MUSSEL, G.: Grundlagen des Geldwesens, 7. Aufl., Sternenfels 2006

Geldpolitik in Europa - EZB und EWWU

Inhalt

- Ökonomische und Politische Hintergründe
- Entwicklungsgeschichte der EWWU
- Das Europäische System der Zentralbanken
- Ziele und Instrumente

Geldpolitik in Europa - EZB und EWWU

http://www.leitzinsen.info (Abruf 21.5.15)

Makroökonomische Vorteile

- Beseitigung des Wechselkursrisikos
- Stärkung des einheitlichen Binnenmarktes
- Förderung der Investitionen in der Euro-Zone
- Förderung der Konvergenz der Volkswirtschaften

Mikroökonomische Vorteile

- Erleichterung grenzüberschreitender Finanztransaktionen
- Hilfe für Verbraucher auf Reisen
- Beseitigung der Fristen beim Devisenumtausch
- Beseitigung der Gebühren für den Devisenumtausch
- Erleichterung des Preisvergleichs

(Wirtschafts-) Politische Hintergründe

- Europäische Integration:
  = Fernziel Politische Union
- Europa in der (Wirtschafts-) Welt
- „Die starke Mark“:
  Integration und Vorbehalte

Zitate

- Jaques *Rueff* (1950):
  “Europa wird über das gemeinsame Geld geschaffen – oder überhaupt nicht”
- Ottmar *Issing* (1995):
  “Ein Europa, das den Schritt in die Währungsunion wagt, kann sich nicht vor der Entscheidung über die Gestalt der politischen Union drücken.”

Die „Integrationsleiter“

- Freihandelszone
- Zollunion
- Gemeinsamer Markt
- Binnenmarkt
- Monetäre Union (W W U)
- Politische Union
  = (Fern-) **Ziel**: Vereintes Europa (?)

Reihenfolgen von Integration

Politische Union ⇒	⇒ Gemeinsame Wirtschaftspolitik + Gemeinsame Währung	logisch stringent, aber politisch nicht durchsetzbar
Gemeinsame Währung	⇒ Gemeinsame Wirtschaftspolitik ⇒ Politische Union	Politik der kleinen Schritte / Fakten setzen

Wie wirken Wechselkurse?

- Ausgleich von Kaufkraftparitäten
- Ausgleich unterschiedlicher Inflationsraten
- Ausgleich von Zinsdifferentialen

⇨ „Abfederung“ nationaler Wirtschaftspolitik

Integration in der EWWU

Europäische, supranationale Geldverfassung ⇔ Weitgehende nationale Hoheiten auf allen anderen Gebieten der Wirtschaftspolitik

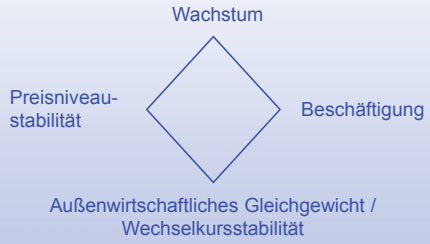
⇒ Annäherung der nationalen Finanz- und Wirtschaftspolitiken nötig

⇒ **Konvergenz**

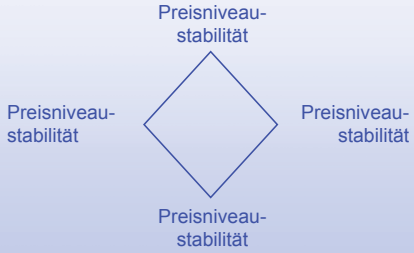
Konvergenzkriterien

- Preisstabilität
- Haushaltsdisziplin
  - laufendes Defizit max. 3 % des BIP
  - Schuldenstand max. 60 % des BIP
- Konvergenz der Zinssätze
- Wechselkursstabilität

Ziele der Wirtschaftspolitik: Das „magische“ Viereck

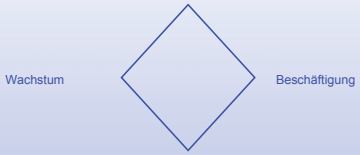


Ziele der Zentralbankpolitik: Das „magische“ Eineck ?



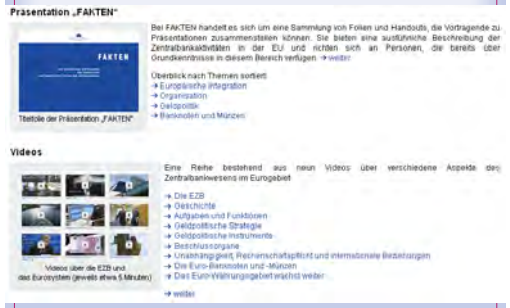
Ziele der (Europäischen) Zentralbank als „1 3/4 - Eck“:

Preisniveaustabilität

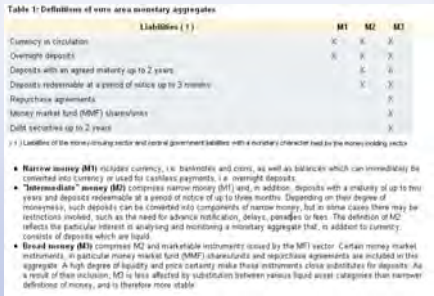


Außenwirtschaftliches Gleichgewicht:
Wechselkursstabilität

ECB talking ...

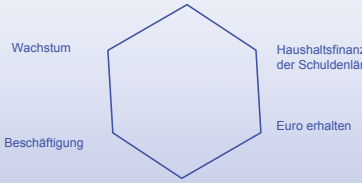


Monetary Aggregates



Ziele der (Europäischen) Zentralbank - seit der Finanz- & Schuldenkrise

Preisniveaustabilität



Außenwirtschaftliches Gleichgewicht:
Wechselkursstabilität

Aufgaben des ESZB (Art. 105 II)

- **Geldpolitik** der Gemeinschaft festlegen
- **Devisengeschäfte** im Einklang mit etwaigen Wechselkurszielen durchführen
- Offizielle **Währungsreserven** der Mitglieder halten und verwalten
- Reibungsloses Funktionieren der **Zahlungssysteme** fördern

Geldmengenaggregate im Euro-Raum

Übersicht C.2: Geldmengenaggregate (Euro-Raum)
Quelle: EZB, Dezember 2007

Geldpolitische Operationen

Instrumentarium des ESZB

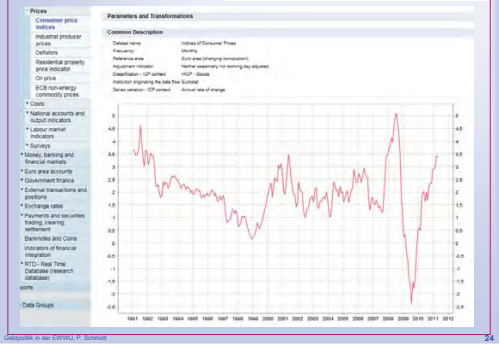
- Liquiditätspolitische Instrumente
  - Offenmarktpolitik als Hauptrefinanzierungsinstrument: Mengentender und Zinstender
  - Mindestreserve, Feinsteuerung
  - Einlage-Fazilitäten
- Zinspolitische Instrumente
  - Repo-Satz

2 Säulen der EZB-Politik

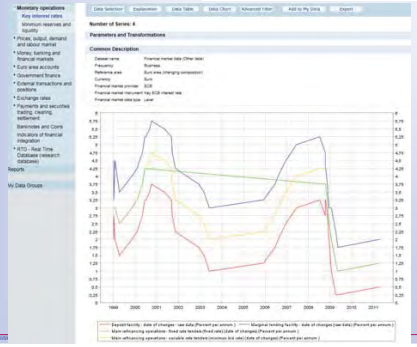
- Herausragende Rolle der **Geldmenge** v.a. Offenmarktgeschäfte, Frage nach Tender
- **Preisentwicklung** / Wechselkurse -> Konvergenz als Aufgabe der Nationalregierungen

Daten von der EZB: sdw.ecb.europa.eu

Daten von der EZB: sdw.ecb.europa.eu



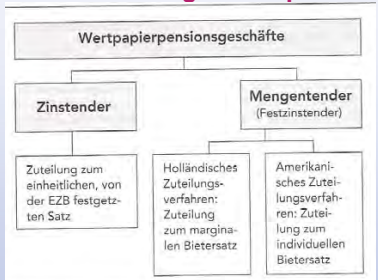
Daten von der EZB: sdw.ecb.europa.eu



EZB Geldpolitische Instrumente

Übersicht C.4: Geldpolitische Instrumente des Eurosystems

Ausschüttung von Liquidität



Übersicht C.5: Ausprägungen von Wertpapierpensionsgeschäften

HOCHSCHULE BREMEN
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Regional Economic Impacts of Large Cultural Events

Does public funding of large cultural events make sense from a regional economic point of view?

Peter Schmidt[1]

Bremen University of Applied Sciences (Hochschule Bremen) / Germany

April 2008

PRELIMINARY VERSION – please do not quote

market.research.culture
(markt.forschung.kultur)

Research team at HOCHSCHULE BREMEN UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Werderstrasse 73
D-28199 Bremen / Germany
Phone: +49+ (0) 421 5905-4691
Fax: +49+ (0) 421 5905-4692
email: info@markt-forschung-kultur.de
http://www.markt-forschung-kultur.de

[1] Prof. Dr. Peter Schmidt (Peter.Schmidt@hs-bremen.de), *Bremer Institut für empirische Handels- und Regionalstrukturforschung der Hochschule Bremen* (Bremen Institut of Empirical Research in Trade and Regional Structur at Bremen University of Applied Sciences) and University of North Carolina Wilmington.
The help and co-operation of Astrid Kurzeja-Christinck and Jutta Schmidt from GIS.direkt is gratefully acknowledged. Of course all remaining errors are mine. Some of the results are based on earlier joint work with Aldona Kucharczuk.

Abstract

This paper analyzes the impacts of cultural events from a regional economic perspective. The research question is whether it is worthwhile for a region or a city to fund large cultural events like arts exhibitions. The basic idea is that there are indirect effects for the regional economy if visitors travel long distances to attend the event and also spend time and money in the region. This way of indirect re-financing of public funding (as an investment) is called indirect impact (or to translate the German expression literally: '*detour return on investment*')

One question is whether such an indirect effect can be measured for large exhibitions at the Kunsthalle Bremen (Arts museum) in northern Germany. The exhibition *Van Gogh: The Fields* (2002/03) that was visited by more than 300,000 people is analyzed mainly but altogether there seven surveys have been conducted in the last 8 years and the estimations are also conduced for the other exhibitions. In this paper the indirect impact of arts exhibitions is estimated in three steps. First the expenditures of out-of-town visitors are estimated, secondly the resulting regional value added. In the third step, a preliminary estimate of fiscal impacts is conducted and some further (non-monetary) aspects are discussed.

The analysis shows that for the Van Gogh exhibition around 200,000 people came to Bremen primarily to visit the exhibition and travelled at least 100 km. The estimated expenditures by out-of-town visitors for this exhibition range between € 10 and 12.6 million, leading to an estimated regional value added of between € 14 and 17.6 million. A preliminary estimate of a potential additional tax revenue due to the exhibition amounts to between € 1.6 and 2 million.

So the research question can be answered with: Yes, in fact the public funding turns out to be a good 'investment' for the city.

Contents

1. Introduction: Arts and Economics – Contradiction or Complements? 4
2. The Visitors – describing the target group 5
2.1 Socio-demographic characteristics 6
2.2 Origin of the visitors 7
2.3 Motives, Activities and Overnight Stays of Out-of-Town Visitors 9
2.3.1 Special Exhibition as (main) Reason to visit the City / Region 9
2.3.2 Duration and Type of Overnight Stay 10
2.3.3 Further Activities of the Visitors 11
3. Regional Economic Impacts of the Arts Exhibitions 13
3.1 Estimation of the Expenditures of Out-of-Town Visitors 13
3.2 Regional Value Added: Direct and Indirect Impacts, Regional Multiplier 17
3.3 Fiscal Impacts 19
3.4 Additional effects: Expenditures of Other Out-of-Town and Local Visitors (Import Substitution) 21
4. References 22

Figures

Figure 1 (Event) Exhibitions and visitors' surveys at Kunsthalle Bremen 5
Figure 2 Age group and Gender at the Van Gogh exhibition 6
Figure 3 Average Age of visitors at different exhibitions 6
Figure 4 Origin of the Visitors (Van Gogh exhibition) 7
Figure 5 Origin of visitors from Germany 8
Figure 6 Out-of-town Visitors with Exhibition as the Reason to Travel to Bremen, Van Gogh 9
Figure 7 Out-of-town Visitors with Exhibition as the Reason to Travel to Bremen, all Exhibitions 10
Figure 8 Average duration of stay (Van Gogh Exhibition) 10
Figure 9 Type of Accommodation of out-of-town visitors 11
Figure 10 Average duration - overnight stay of out-of-town visitors explicitly coming for the event 11
Figure 11 Further activities of out-of-town visitors 12
Figure 12 Further activities of out-of-town visitors 12
Figure 13 Estimation of average daily expenditures of out-of-town visitors 14
Figure 14 Estimation of expenditures of out-of-town visitors staying in hotels 14
Figure 15 Estimation of expenditures of out-of-town visitors staying with friends/family 15
Figure 16 Estimation of expenditures by out-of-town one day visitors 15
Figure 17 Estimation total expenditures of out-of-town visitors 16
Figure 18 Projected Expenditures of Out-of-Town Visitors during event exhibitions (estimated direct impacts - in 1 000 000 €) 16
Figure 19 Total direct and indirect impacts estimated in the multiplier 18
Figure 20 Regional Value Added of Out-of-Town Visitors during event exhibitions (estimated direct plus indirect impacts - in 1 000 000 €) 19
Figure 21 Preliminary Estimate of Possible Tax Revenues 20

1. Introduction: Arts and Economics – Contradiction or Complements?

The financing of arts institutions in Germany is traditionally (and also established in the German constitution) a task of the government – on all levels: national, states and cities. With increasing financial problems of public households, the public funding has been substantially reduced over the last years. This paper analyzes from an economic and finance point of view whether the public "investment" in arts institutions and here especially in large events can turn out to have a positive "return on investment". This argumentation is relatively new in the public debate in Germany as traditionally public funding of arts was primarily discussed as a part of the government's (educational) mission. Visitors' surveys performed professionally on basis of statistically reliable data bases, also as a means of evaluation of the own performance, are rarely performed by German museums.

In a traditional discussion the question occurs whether the Arts on the one hand and economic / business aspects on the other can go together as complements or whether the two concepts are a contradiction in itself. The independence of arts has a high value in public opinion and the question whether this is endangered by private financial engagement in (public) arts institutions exceeds the scope of this paper.

An interesting aspect of this discussion has been highlighted by authors like Richard Florida who published his book 'The rise of the creative class ... and how it's transforming work, leisure, community & every day life' in 2002. His argument is that regions that want to improve their economic performance are well advised to open up to creative people. These do not only include artists in the narrower definition but all creative people. The more a region encourages creative activity the more likely is a positive economic development.

Kunsthalle Bremen

The "Kunsthalle Bremen", founded in 1849, is the traditional arts museum in the city of Bremen in Northern Germany. Bremen is the tenth largest city in Germany with around 550 000 inhabitants. Since the year 2000 the Kunsthalle has been organizing several big exhibitions events, all accompanied by intense and creative marketing. In this period, market.research.culture has been performing seven large visitors surveys: the five large exhibition events (the current is still ongoing up to end of February 2008) und two surveys in "quiet times" (without event) in order to compare the visitors and impacts of big special exhibitions with those visiting "only" the perma-

nent exhibition of the Kunsthalle Bremen. Altogether more than 11 000 visitors took part in these seven surveys as shown in Figure 1.

Figure 1 (Event) Exhibitions and visitors' surveys at Kunsthalle Bremen

Exhibition	Topic	Duration	Total Visitors	Respondents (% of all visitors)
Der Blaue Reiter	'The Blue Rider', group of expressionist artists. (Wassily Kandinsky, Franz Marc, August Macke, et. al., also Paul Klee)	25/03/00 - 18/06/00	149 000	811 (0.5 %)
Van Gogh	'The Fields', landscapes in France	19/10/02 - 26/01/03	296 879	3 019 (1.02 %)
Klee im Norden	'Paul Klee in Northern Germany', joint exhibitions in Hamburg, Hannover and Bremen ('Teacher at the Bauhaus')	30/11/03 - 29/02/04	68 900	673 (1 %)
(summer 2005)	(permanent exhibition)	June - August 05	14 943	700 (4.7 %)
Monet & Camille	'Fashion and Portraits of Women in Impressionism' with focus on the early works of Monet comparisons to his contemporaries as Renoir, Manet and other	15/10/05- 26/02/06	207 687	2 975 (1.4 %)
(summer 2006)	(permanent exhibition)	June - August 06	9 182	950 (10.3 %)
Paula in Paris	Paula Modersohn-Becker in Paris and the French avant-garde. The common grounds of her works and those of artists such as Cézanne, Gauguin, and Van Gogh as well as Maillol and Picasso in direct comparison.	13/10/07 - 24/02/08	208 824	2 086 (1.0 %)

Source: market.research.culture, Bremen 2008 ('net'-visitors = student groups subtracted)

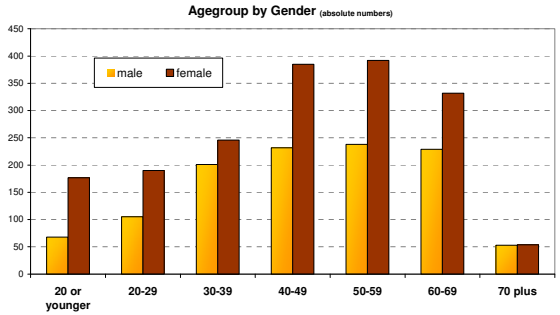
2. The Visitors – describing the target group

The term 'target group' can have different meanings. From a theoretical (marketing) point of view, a target group has to be defined in advance and the marketing strategy has to be oriented towards that group. On the other hand in empirical analyses often the target group is defined describing the customers actually interviewed. The latter makes sense also for this study as the current visitors described by the survey are also the potential customers of future events, so it is important to know them for future strategy.

2.1 Socio-demographic characteristics

The findings in our studies are typical for comparable research in the arts / museum segment: visitors of arts museums are mostly of age 45 and above, especially there are few young visitors. Normally there are more female visitors, both shown in Figure 2.

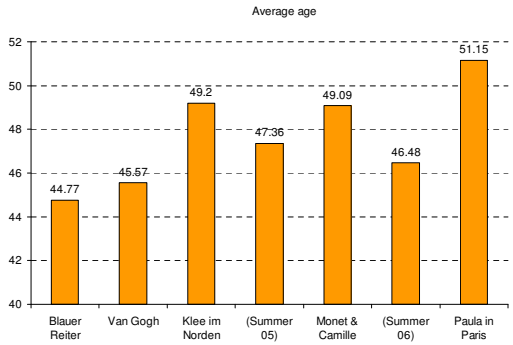
Figure 2 Age group and Gender at the Van Gogh exhibition



Source: market.research.culture, Bremen 2008: Van Gogh visitors, n = 3 019.

It is interesting to see that the average age of the visitors steadily increases in the subsequent exhibitions. One possible explanation might be that many visitors return for the next exhibition - around two years older.

Figure 3 Average Age of visitors at different exhibitions



Source: market.research.culture, Bremen 2008

So one result is that the most important target group consists of (female) visitors aged 45 and above. In addition all surveys show that the majority of visitors has a high level of education, in all studies around 50% of all visitors had a university degree, another quarter a college education.

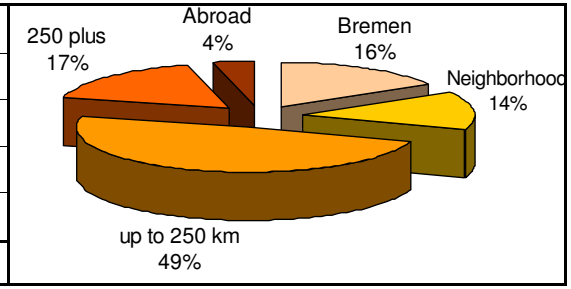
The typical visitor of an arts exhibition is a woman between 45 and 50 years of age with a university degree. This is worth noting for the estimation of the expenditures, as these target groups are wealthier and so are likely to spend more than average tourists of a city / region.

2.2 Origin of the visitors

The visitors were asked for their city and German zip code. From this we developed a classification based on the distance from their place of residence to the Kunsthalle Bremen. Figure 4 shows the categories and their frequencies for the Van Gogh exhibition. The figure shows that 84% of all respondents came from out-of-town.

Figure 4 Origin of the Visitors (Van Gogh exhibition)

1. Bremen	490 16.47%
2. Neighborhood	414 13.92%
3. up to 250 km	1451 48.77%
4. 250 plus	506 17.01%
5. Abroad	114 3.83%
Total	2975

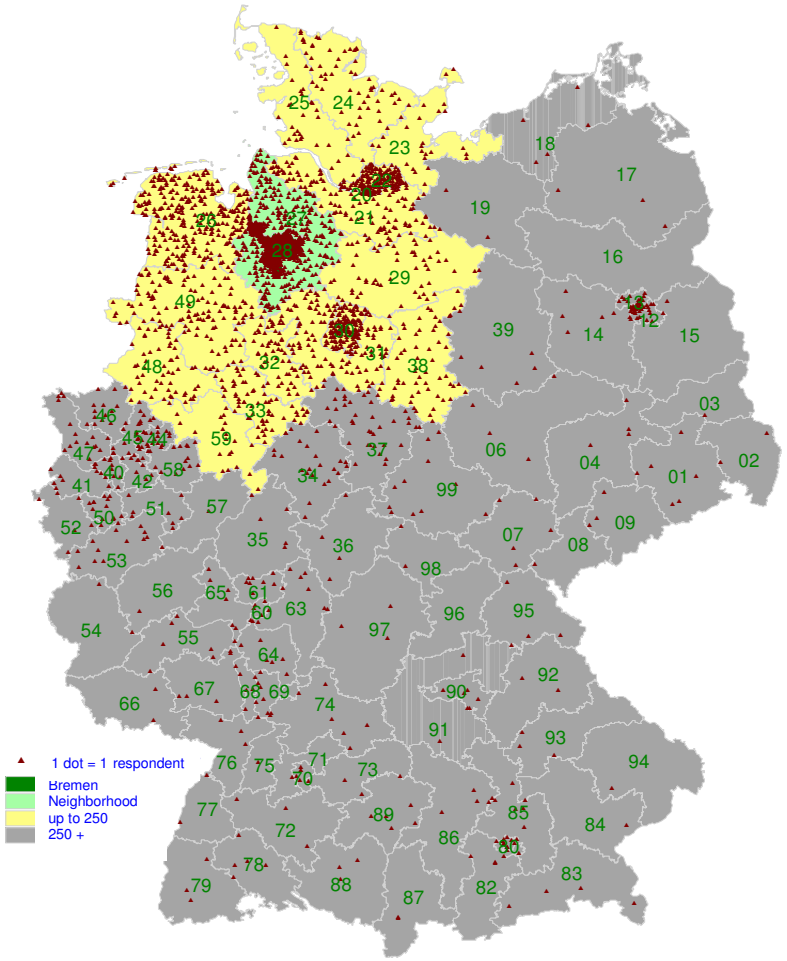


Source: market.research.culture, Bremen 2008: Van Gogh visitors, n = 2 975.

This emphasizes the huge success of the exhibition as this corresponds to a projected number of more than 250 000 out-of-town visitors. More than 83 % of these visitors travelled more than 100 km to Bremen. This can also be seen on a map depicting the German two-digit zip codes in Figure 5, which also visualizes the categories of origin. Here the larger cities in a neighborhood of 120 km, Hamburg and Hannover as well as Berlin and the Ruhr (Ruhrgebiet) in Western Germany can be identified.

114 visitors from abroad took part in the survey, which is around 4% or the respondents, corresponding to a projection of around 11 000 visitors.

Figure 5 Origin of visitors from Germany



Source: GIS.direkt, data: market.research.culture, Bremen 2008: Van Gogh visitors' origin (2 digit zip codes)

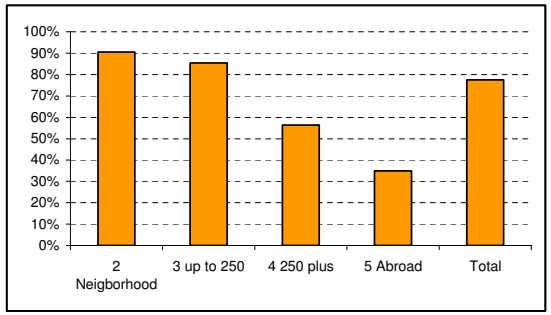
2.3 Motives, Activities and Overnight Stays of Out-of-Town Visitors

The next important question is whether the out-of-town visitors explicitly came to see the exhibition. If this is the case, they can be taken into account for the estimation of the economic impacts.

2.3.1 Special Exhibition as (main) Reason to visit the City / Region

All out-of-town visitors were asked 'Is the exhibition the reason for your visit to Bremen?' to which 77 % gave an affirmative answer. This percentage differed with the origin of the respondents, see Figure 6. Towards the end of the exhibition the percentage of out-of-town visitors coming explicitly to see the exhibition increased, presumably reflecting the success of the word-of-mouth recommendations, but also marketing and reports.

Figure 6 Out-of-town Visitors with Exhibition as the Reason to Travel to Bremen, Van Gogh



Source: market.research.culture, Bremen 2008

Figure 7 illustrates that percentages of out-of-town visitors vary across the exhibitions as does the percentage of the out-of-town visitors stating that they came because of exhibition. The most successful event exhibitions Van Gogh, Monet & Camille and currently Paula in Paris obviously attract many out-of-town visitors. This indicates that the large scale and creative marketing for these events is an important key to its success. These numbers are an important basis for the estimation of economic impacts.

Figure 7 Out-of-town Visitors with Exhibition as the Reason to Travel to Bremen, all Exhibitions

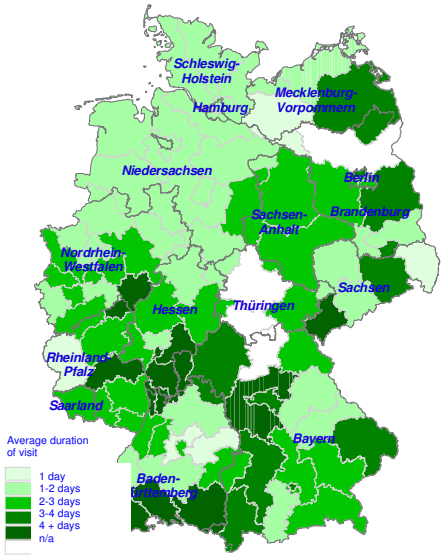
	Blauer Reiter	**Van Gogh**	**Klee** im **Norden**	(Summer 05)	**Monet & Camille**	(Summer 06)	**Paula in Paris**
Percentage out-of-town	71%	84%	75%	61%	80%	66%	(81%)
Percentage out-of-town, coming because of exhibition	n/a	77%	73%	31%	71%	24%	78%

Source: market.research.culture, Bremen 2008

2.3.2 Duration and Type of Overnight Stay

Out-of-town visitors on average stayed in Bremen for 1.5 days. Those out-of-town visitors who came explicitly to visit the exhibition only spent an average time of 1.2 days in the city. Figure 8 shows the average length of stay by origin of the visitors – this length increases with the travel distance of the visitors.

Figure 8 Average duration of stay (Van Gogh Exhibition)



Source: GIS.direkt, data: market.research.culture, Bremen 2008: Van Gogh visitors' origin

During the Van Gogh exhibition most of the out-of-town visitors (85%) only spent one day in Bremen without staying overnight. Of those spending the night in the city 52 % lodged in a hotel, 43 % stayed with friends. Figure 9 shows how these percentages vary between the exhibitions

Figure 9 Type of Accommodation of out-of-town visitors

	Blauer Reiter	**Van Gogh**	**Klee** im **Norden**	(Summer 05)	**Monet & Camille**	(Summer 06)	**Paula in Paris**
Hotel	60%	52%	62%	25%	32%	18%	61%
Friends/family	31%	43%	18%	53%	63%	75%	34%
other	9%	5%	21%	22%	5%	7%	5%

Source: market.research.culture, Bremen 2008

For the estimation of out-of-town visitors' expenditures, a differentiation of duration is necessary between those staying in a hotel and those staying with friends, as shown in Figure 10.

Figure 10 Average duration - overnight stay of out-of-town visitors explicitly coming for the event

	Blauer Reiter	**Van Gogh**	**Klee** im **Norden**	(Summer 05)	**Monet & Camille**	(Summer 06)	**Paula in Paris**
All types of accommo-dation	n/a	2.2	1.88	1.7	1.59	1.94	n/a
In hotels	n/a	2.32	1.50	2.95	2.31	2.16	2.72
With friends / family	n/a	2.02	1.67	1.30	1.90	2.40	2.81

Source: market.research.culture, Bremen 2008

2.3.3 Further Activities of the Visitors

Another aspect of out-of-town visitors' expenditures is the question whether they combine their visit with other activities in Bremen. The answer to this question is shown in Figure 11.

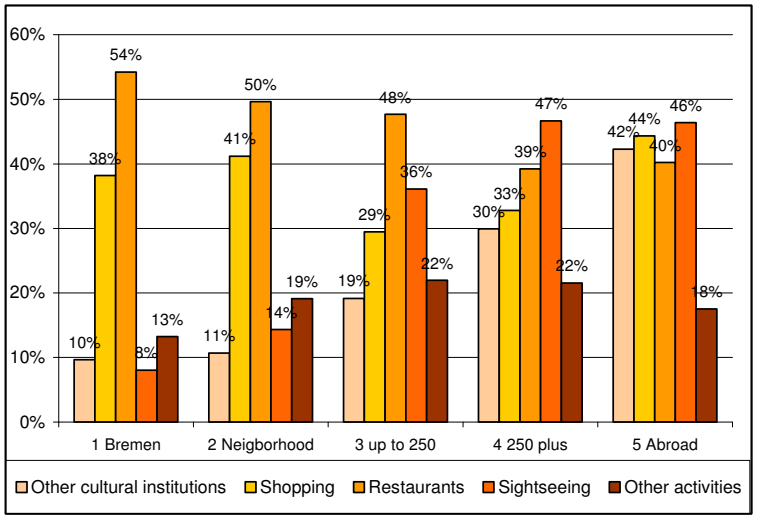
Figure 11 Further activities of out-of-town visitors – all exhibitions

	Blauer Reiter	**Van Gogh**	**Klee** im **Norden**	(Summer 05)	**Monet & Camille**	(Summer 06)	**Paula in Paris**
Visiting other museums	n/a	n/a	n/a	31%	12%	32%	32%
Other cultural activities	12%	20%	20%	21%	11%	24%	13%
Shopping	22%	33%	36%	30%	35%	34%	31%
Restaurant	24%	47%	49%	37%	47%	35%	39%
Sightseeing	16%	33%	29%	37%	31%	39%	22%

Source: market.research.culture, Bremen 2008

The answer to this question varies substantially by origin of the visitor. While around half of the visitors intended to eat out, the percentage of respondents visiting other cultural institutions and also of sightseeing increases by distance.

Figure 12 Further activities of out-of-town visitors (Van Gogh)



Source: market.research.culture, Bremen 2008: Van Gogh visitors

3. Regional Economic Impacts of the Arts Exhibitions

The impact of arts exhibitions is estimated in three steps. First the expenditures of out-of-town visitors are estimated, secondly the resulting regional value added. In the third step, a preliminary estimate of fiscal impacts is conducted and some further (non-monetary) aspects are discussed.

3.1 Estimation of the Expenditures of Out-of-Town Visitors

To estimate the expenditures of out-of-town visitors, only those visitors (respondents) are taken into account who reported that the visit of the expenditure was the reason to come to Bremen. Furthermore, different categories of visitors had to be differentiated. This was done with respect to the question, whether, how long, and where they stayed (over night) in the city/region.[2]

The expenditures of out-of-town visitors were estimated as follows:

$$Exp = \sum PV_x \cdot AE_x \cdot DS_x$$

$$= PV_{day} \cdot AE_{day} \cdot DS_{day} + PV_{hot} \cdot AE_{hot} \cdot DS_{hot} + PV_{fam} \cdot AE_{fam} \cdot DS_{fam}$$

with: $PV_x = Resp_x \cdot EF$

and:

Exp Expenditures of out-of-town visitors

$Resp_x$ Number of respondents in category x

EF Expansion factor (total visitors of the exhibition / respondents in the survey) (reciprocal of '(% of all visitors)' in Figure 1)

PV_x Projected number of out-of-town visitors in category x

DS_x Duration of stay of the out-of-town visitors in category x

AE_x Average expenditures of out-of-town visitors (tourists) in category x where x represents:

- day one-day visitors
- hot visitors staying in a hotel
- fam visitors staying with friends/family

[2] Other possible differentiations could have been the further activities reported by the respondents (see 2.3.3), but the average expenditures in the literature sources used for this paper didn't contain this differentiation.

For AE the following estimates for Germany have been used:

Figure 13 Estimation of average daily expenditures of out-of-town visitors

source:	Estimated Expenditures of one-day visitors	Estimated Expenditures of visitors staying in hotels	Estimated Expenditures of visitors staying with friends/family
DWIF´93 HB	27.26 €		
DWIF´95	26.36 €	128.64 €	67.39 €
DWIF´00 HB		152.81 €	86.40 €
ITF´96 BHV	38.90 €	53.25 €	
BTZ´00 HB	45.69 €	126.26 €	59.85 €

Sources: DWIF 93/95 – Deutsches Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr e.V. an der Uni München; B. Harrer, Dr. M. Zeiner, Dr. J. Maschke, S. Scherr; Tagesreisen der Deutschen; 1993 und 1995
DWIF 02 – Deutsches Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr e.V. an der Uni München; Dr. B. Harrer, S. Scherr; Ausgaben der Übernachtungsgäste in Deutschland; 2002
DWIF05 – Deutsches Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr e.V. an der Uni München; Dr. B. Harrer, S. Scherr; Ausgaben der Übernachtungsgäste in Deutschland; 2005
BITF – Bremer Institut für Tourismuswirtschaft und Freizeitforschung; Gästebefragung Stadt Bremen – 2000 (im Auftrag der BTZ Bremen)
ITF Research GmbH – Institut für Tourismus- und Freizeitforschung Bremerhaven, Besucherbefragung – 1996

In order to show the single aspects of the projected expenditures, the following three figures show the three categories separately. In Figure 14 through Figure 16 the estimations based on the different literature sources are shown. All projected expenditures are converted to 2007 €.

Figure 14 Estimation of expenditures of out-of-town visitors staying in hotels

source:	144 overnight stays in hotels							
	Average Expenditure in year-of-study €	AE_{hot} Average Expenditures in 2007 €	EF Expansion Factor	$Resp_{hot}$ Number of Respondents staying in hotels	PV_{hot}	PV * AE expenditures per day by visitors staying in hotels	DS_{hot} Duration of stay of visitors staying in hotels	**Projected Expenditures of visitors staying in hotels**
DWIF´95	107.37 €	128.64 €	98.34	144	14,161	1,821,582.06 €	2.3	**4,189,638.74 €**
ITF´96 BHV	45.11 €	53.25 €	98.34	144	14,161	754,069.38 €	2.3	**1,734,359.58 €**
DWIF´00 HB	135.83 €	152.81 €	98.34	144	14,161	2,163,849.65 €	2.3	**4,976,854.19 €**
BTZ´00 HB	112.23 €	126.26 €	98.34	144	14,161	1,787,888.14 €	2.3	**4,112,142.72 €**

Source: market.research.culture, Bremen 2008: Van Gogh visitors survey plus indicated sources.

Figure 15 Estimation of expenditures of out-of-town visitors staying with friends/family

source:	118 overnight stays with friends or family							
	Average Expenditure in year-of-study €	AE_{fam} Average Expenditures in 2007 €	EF Expansion Factor	$Resp_{fam}$ Number of Respondents staying with friends/family	PV_{fam}	PV * AE expenditures per day by visitors staying with friends/familiy	DS_{fam} Duration of stay of visitors staying with friends/family	**Projected Expenditures of visitors staying with friends/family**
DWIF´95	56.25 €	67.39 €	98.34	132	12,980	874,735.17 €	2	**1,749,470.35 €**
DWIF´00 HB	76.80 €	86.40 €	98.34	132	12,980	1,121,512.30 €	2	**2,243,024.59 €**
BTZ´00 HB	53.20 €	59.85 €	98.34	132	12,980	776,880.91 €	2	**1,553,761.83 €**

Source: market.research.culture, Bremen 2008: Van Gogh visitors survey plus indicated sources.

Figure 16 Estimation of expenditures by out-of-town one-day visitors

source:	1550 one-day visitors					
	Average Expenditure in year-of-study €	AE_{day} Average Expenditures in 2007 €	EF Expansion Factor	$Resp_{day}$ Number of Respondents staying only one day	Pv_{day}	**Projected Expenditures of one-day visitors**
DWIF´93 HB	21.78 €	27.26 €	98.34	1,550	152,422	**4,154,308.74 €**
DWIF´95	22.00 €	26.36 €	98.34	1,550	152,422	**4,017,516.55 €**
ITF´96 BHV	32.95 €	38.90 €	98.34	1,550	152,422	**5,928,749.55 €**
BTZ´00 HB	40.61 €	45.69 €	98.34	1,550	152,422	**6,963,596.13 €**

Source: market.research.culture, Bremen 2008: Van Gogh visitors survey plus indicated sources.

Figure 17 delivers a summary of all estimated expenditures of out-of-town visitors. As not all sources include values for every category of visitors, the total expenditures were only computed for those sources containing all information. In addition, lowest and a highest projection estimation was conducted.

Figure 17 Estimation total expenditures of out-of-town visitors

source:	**Projected Expenditures of one-day visitors**	**Projected Expenditures of visitors staying in hotels**	**Projected Expenditures of visitors staying with friends/family**	**Exp Projected Expenditures of all out-of-town visitors**
DWIF´93 HB	4,154,309 €			--
DWIF´95	4,017,517 €	4,189,639 €	1,749,470 €	**9,956,626 €**
DWIF´ 00 HB		4,976,854 €	2,243,025 €	--
ITF´96 BHV	5,928,750 €	1,734,360 €		--
BTZ´00 HB	6,963,596 €	4,112,143 €	1,553,762 €	**12,629,501 €**
lowest projection	4,017,517 €	1,734,360 €	1,553,762 €	**7,305,638 €**
highest projection	6,963,596 €	4,976,854 €	2,243,025 €	**14,183,475 €**

Source: market.research.culture, Bremen 2008: Van Gogh visitors survey plus indicated sources.

This approach results in a very broad interval for the estimation of projected expenditures, so the lowest and highest projection values are not taken into further account. On average the estimation amounts to approximately 11 million €.

Similar estimations were conducted for the other surveys; the results are shown in Figure 18.

Figure 18 Projected Expenditures of Out-of-Town Visitors during event exhibitions (estimated direct impacts - in 1 000 000 €)

	Blauer Reiter	**Van Gogh**	**Klee im Norden**	(Summer 05)	**Monet & Camille**	(Summer 06)	**Paula in Paris**
Minimum estimation	6.287[3]	9.957	1.165	0.245	7.154	0.128	10.967
Maximum estimation		12.629	1.694	0.276	8.789	0.143	11.682

Source: market.research.culture, Bremen 2008

This results show huge differences between the projected expenditures of the different exhibitions. One clear result is that the economic impacts of the permanent exhibitions of an arts museum are negligible. Not only are the numbers of visitors very small as compared to the events although the time period of the survey is comparable, but also the percentage of people coming to Bremen in order to visit the arts museum as was shown in Figure 7. In addition it can be con-

[3] The value shown for the ‚Der Blaue Reiter' exhibition is not completely comparable as the visitors were not asked whether they came to Bremen because of the exhibition. So this percentage was estimated on basis of the other studies.

cluded from the fact that also the Klee exhibition did not result in a comparably high value of projected expenditures, that joint exhibitions with other large cities which are 'not far enough away' also do not pay off as high as events that are focused on and promoted in one city.

3.2 Regional Value Added: Direct and Indirect Impacts, Regional Multipliers

The second step in the analysis of economic impacts is to examine the contribution of these additional expenditures in the city / region to the local economy. To not only take into account the direct effects - the direct spending of those visitors who came from outside the town in order to visit the exhibition as described above - but also the economic transactions caused by these expenditures called indirect effects, regional multipliers are applied. They measure the additional regional economic value added. The multiplier analysis was introduced by John Maynard Keynes who designed this analysis for the macro economy of countries. Here the multiplier takes into account the marginal propensity of a leakage out of the economy (MPL):

multiplier $k = 1 / MPL$

with: $MPL = MPS + MPM + MPT$

where MPS is the marginal propensity so save, MPM the marginal propensity to import and MPT to be taxed, all measuring the percentage of the additional income not increasing the total expenditure.[4] On a national level the multiplier can take relatively high values.

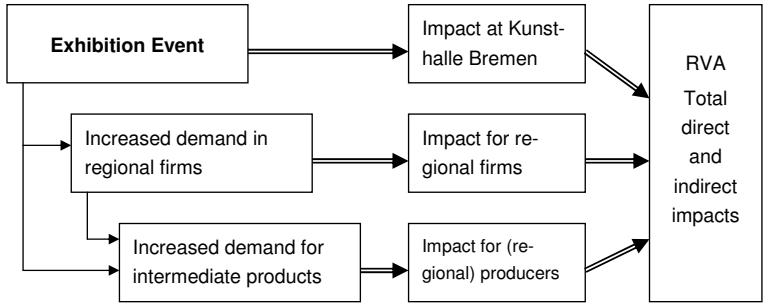
Using a multiplier the Regional Value Added (RVA) can be estimated:

$$RVA = Exp + \text{indirect Effects}$$

$$= Exp \cdot (1 + k)$$

[4] Tribe, J. (2005), pages 266 to 271

Figure 19 Total direct and indirect impacts estimated in the multiplier



Source: Figure on the basis of Baum, H., Schneider, J., Esser, K., Kurte, J. (2004), page 10.

Looking at regional multipliers however, the effects are not so clear. 'Leakages' already occur, when some part of the additional expenditures are not spent within the city but in the surrounding area, belonging to another municipality. This is called the (regional) incidence (which percentage of the expenditures stays in the city / region?). Depending on the assumptions about the leakages and incidence the value of the multiplier to be applied varies substantially. Tribe quotes Tourism Income Multipliers for different countries for Canada (TIM = 2.5), UK (TIM = 1.8), Iceland (TIM = 0.6), and Edinburgh (TIM = 0.4).[5] For cultural events for example Grozea-Helmenstein, Slavova and Treitler use a multiplier of 1.73[6] in Austria, also RIMS II multipliers of the U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis vary around 1.75[7]

As the leakages are subtracted they lead to a smaller multiplier. We can observe that on average the smaller the region to be analyzed, the smaller the multiplier.

Bremen is a city state - although it only has 550 000 inhabitants it is one of the 16 German states (Bundesländer)[8] and thus has a certain fiscal autonomy. This also means that the regional incidence is very important in order to evaluate the economic and fiscal effectiveness of a public activity - and the 'regional economy' of Bremen is small. There have been several at-

[5] Tribe, J. (2005), page 271

[6] Grozea-Helmenstein, D., Slavova, T., Treitler, R. (2004), page 61

[7] Chang, S (2002), page 14, using the Regional Input-Output Modeling System (RIMS II), cf. Regional Economic Accounts of the Bureau of Economic Analysis (http://www.bea.gov/bea/regional/rims)

[8] The Bundesland Bremen consists of the cities Bremen and Bremerhaven, which add up to a population of around 660 000.

tempts to estimate a multiplier for Bremen. Taubmann and Behrens, one of the first and most quoted German studies about economic impacts of cultural institutions, used a multiplier of 1.5, Schönert and Wehling[9], in a study about another Bremen museum use the value of 1.4 quoting Schaefers[10] study from the year 2000. Heinemann and Kastin apply a multiplier of 1.3[11]. So as a careful estimation a multiplier of 1.4 seems to be appropriate for this analysis.

Figure 20 shows the magnitude of the direct expenditures plus indirect effects induced by the exhibition events of Kunsthalle Bremen.

Figure 20 Regional Value Added of Out-of-Town Visitors during event exhibitions (estimated direct plus indirect impacts - in 1 000 000 €)

	Blauer Reiter	Van Gogh	Klee im Norden	(Summer 05)	Monet & Camille	(Summer 06)	Paula in Paris
Minimum estimation	8.802	13.940	1.631	0.343	10.016	0.179	15.353
Maximum estimation		17.681	2.372	0.386	12.305	0.200	16.654

Source: market.research.culture, Bremen 2008

3.3 Fiscal Impacts

An in-depth analysis of the fiscal implications of the estimated Regional Value Added would imply a detailed derivation of employment effects, computed on basis of the industry specific labor productivity which goes beyond the scope of this paper.

Based on an approach of Baum, H., Schneider, et al.[12] we assume an average effective tax rate (after redistribution) of 22.5%[13] which is divided between the political subdivisions as shown in Figure 21, from which we derive a very preliminary and provisional estimate of possible tax revenues and their division.

[9] Schönert and Wehling (2003), page 22

[10] Schaefer, H. (2000)

[11] Heinemann, A., Kastin, S. (2007), page 21

[12] Baum, H., Schneider, J., Esser, K., Kurte, J. (2004), page 50 – 52.

[13] Quoted from the German Statistical Office (Statistisches Bundesamt) Statistisches Jahrbuch 2003, page 663.

Figure 21 Preliminary Estimate of Possible Tax Revenues

		Blauer Reiter	Van Gogh	Klee im Norden	(Summer 05)	Monet & Camille	(Summer 06)	Paula in Paris
federal	(min)	0.863	1.367	0.160	0.034	0.983	0.018	1.506
(43.7%)	(max)		1.734	0.233	0.038	1.207	0.020	1.634
state	(min)	0.796	1.261	0.148	0.031	0.906	0.016	1.389
(40.2%)	(max)		1.599	0.215	0.035	1.113	0.018	1.506
city	(min)	0.238	0.376	0.044	0.009	0.270	0.005	0.415
(12.0%)	(max)		0.477	0.064	0.010	0.332	0.005	0.450
EU	(min)	0.079	0.125	0.015	0.003	0.090	0.002	0.138
(4.0%)	(max)		0.159	0.021	0.003	0.111	0.002	0.150
state plus	**(min)**	**1.034**	**1.637**	**0.192**	**0.040**	**1.176**	**0.021**	**1.803**
city	**(max)**		**2.077**	**0.279**	**0.045**	**1.445**	**0.024**	**1.956**

Source: market.research.culture, Bremen 2008

As Bremen is a city-state both the taxes of the state and the city level are relevant, which is why both values are added up in the last tow rows of in Figure 21 providing an estimate of between € 1.6 and 2 million as fiscal impact of the Van Gogh exhibition in 2003/03 (converted int in 2007 €).

From this point of view we can derive that the 'investment' of the city state of Bremen in events of the Kunsthalle Bremen pays off very well. As for the Van Gogh exhibition the public funding added up to around € 1 million, for the other exhibitions it was even lower.

So on the one hand these figures appear rather huge and this preliminary estimation of tax revenue has to be revised carefully.

Furthermore in the specific situation of the city state of Bremen there is a German specialty to be considered. Bremen is heavily overindebted with a huge budged deficit and the state budget can only be held up by a substantial support of the federal budget and the other states (Länder) by a system called 'Länderfinanzausgleich' (financial equalization scheme between the Federal Government and the Länder). This results in the fact that from every additional Euro earned by Bremen around 95 to 97 Cents are deducted from the Länderfinanzausgleich. From this angle there is hardly any incentive for Bremen to make any effort in raising additional tax revenue.

3.4 Additional effects: Expenditures of other Out-of-Town and Local Visitors (Import Substitution)

In addition to the estimated direct and indirect monetary impacts of large cultural events there are some more arguments which are either not included in the estimation above (and so subject to further research) or are not measurable in monetary terms.

- In only taking into account the out-of-town visitors we underestimate the effect that also the visitors from the city on Bremen themselves may spend more money during and around the visit of an exhibition (museum shop, restaurants, ...).
- This is especially true if the inhabitants of Bremen otherwise would have travelled to another city/region, visited an exhibition and also spent money there (an amount comparable to that we estimated the out-of-town visitors to spend in Bremen). As the visit of art events in another city from an economic point of view is regarded as an import of services this effect is called import substitution.
- But there are also non-monetary benefits from such events. First to mention is the educational success. In attracting new visitor for cultural arts a society develops a higher level of general education and by this the creative potential is increased – also in the sense of the creative class approach of Richard Florida mentioned above.
- Additionally the (repeated) presentation of nationally and internationally appreciated exhibitions improves the image of city or region. This may on the one hand lead to a higher identification of the citizens with their region, but can also be regarded as a location factor for future business decisions. This may lead –in an even more indirect way – to increased economic performance in the future.

4. References

Baum, H., Schneider, J., Esser, K., Kurte, J. (2004), Die regionalwirtschaftlichen Auswirkungen des Low cost-Marktes im Raum Köln/Bonn

BITF – Bremer Institut für Tourismuswirtschaft und Freizeitforschung (2000), Gästebefragung Stadt Bremen

Bornemann, H., Kaiser, P., Netzer, U. (2002), Wirkungsanalyse des Investitionssonderprogramms (ISP) des Landes Bremen, Evaluierungsgutachten, Endbericht, Prognos AG, Bremen

Bremer Touristik-Zentrale (BTZ) (2000), Touristisches Marketing Bremen: 1999/2000 und Vorschau 2001, Bremen

Chang, Semoon (2002), Estimating the Economic Impact of Bay Fest 2001, CBER Report 50, Mobile, Alabama

DWIF (1993, 1995), Deutsches Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr e.V. an der Uni München; B. Harrer, Dr. M. Zeiner, Dr. J. Maschke, S. Scherr; Tagesreisen der Deutschen

DWIF (2002), Deutsches Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr e.V. an der Uni München; Dr. B. Harrer, S. Scherr; Ausgaben der Übernachtungsgäste in Deutschland

DWIF (2005), Deutsches Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr e.V. an der Uni München; Dr. B. Harrer, S. Scherr; Ausgaben der Übernachtungsgäste in Deutschland

Florida, R (2004) The rise of the creative class ... and how it's transforming work, leisure, community & every day life, New York

Grozea-Helmenstein, D., Slavova, T., Treitler, R. (2004), Umwegrentabilität der Bregenzer Festspiele

Grabow, B., Henckel; D., Hollbach-Grömig, B. (1995), Weiche Standortfaktoren, Schriften des Deutschen Instituts für Urbanistik 89, Stuttgart

Harrer, B., Zeiner, J., Maschke, S., Scherr, S. (1995), Tagesreisen der Deutschen; DWIF – Deutsches Wirtschaftswissenschaftliches Institut für Fremdenverkehr, München

Heinemann, A., Kastin, S. (2007), Die Bedeutung der Universität für Bremen vor dem Hintergrund der extremen Haushaltsnotlage, Bremen

Hummel, M. (2000), Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Kunst, Kultur, und Medien in der Bundesrepublik Deutschland, Kurzfassung, ifo-Institut für Wirtschaftsforschung

ITF Research GmbH – Institut für Tourismus- und Freizeitforschung Bremerhaven (1996), Besucherbefragung

Kucharczuk, A. (2001), Kultur und Standort – Eine empirische Untersuchung zu der Sonderausstellung *Der Blaue Reiter* in Bremen (unpublished Diploma thesis)

Kucharczuk, A., Schmidt, P. (2004), Regionalwirtschaftliche Implikationen von Kulturereignissen - am Beispiel der Kunstausstellung Van Gogh: Felder; in: H. Bass (ed.), Facetten volkswirtschaftlicher Forschung, Münster / Hamburg / New York

Kucharczuk, A., Schmidt, P. (2003 through 2007), diverse research reports

Miller, J (1996) Nutzen-Kosten-Analyse - Der fiskalische Nutzen eines Arbeitsplatzes im Land Bremen, BAW-Arbeitspapier Nr. 11

Pohl, M. (2001), Fiskalische Bedeutung von Arbeitsplätzen, BAW Diskussionsbeitrag 2, Bremen

Pohl, M., Schönert, M. (2002), Regionalwirtschaftliche Bedeutung des Bremer Ratskellers, BAW Monatsbericht 11, Bremen

Riebel, J. (1993), Imageanalyse: Was sind wesentliche Analyse- und Gestaltungsfelder für das Stadtimage? In: Töpfer, A., Stadtmarketing; FBO-Fachverlag für Büro- und Organisationstechnik GmbH, Baden-Baden

Schaefer, H. (2000), Ermittlung regionaler Multiplikatoren für das Land Bremen, Anlageband IV, Teilgutachten externer Gutachter, Prognos AG, Bremen

Schönert, M., Wehling, W. (2003), Regionalwirtschaftliche Bewertung des Überseemuseums Bremen, BAW Bremen

Taubmann, W., Behrens, F. (1986), Wirtschaftliche Auswirkungen von Kulturangeboten in Bremen, Universität Bremen

Tribe, J. (2005), The Economics of Recreation, Leisure & Tourism

Wehling, W. (2001), Regionalbericht Bremen 2000, BAW Monatsbericht 11, Bremen

Kulturpolitik (allgemein)

Armin Klein

1. Der Stellenwert von Kulturpolitik für das Kulturmanagement

Kulturmanagement agiert nicht im luftleeren Raum, sondern ist stets abhängig von einer Vielzahl von Rahmenbedingungen. Die allgemeine Managementlehre bezeichnet diese Rahmenbedingungen des unternehmerischen Handelns als deren „Umwelt", die ihr Handeln mehr oder weniger beeinflusst. Was ganz allgemein für Unternehmungen jedweder Art gesagt wird, gilt auch für den Spezialfall kultureller Organisationen: Museen, Musikschulen, Theater, private Galerien, soziokulturelle Zentren, Volkshochschulen: Sie alle stellen „kulturelle Unternehmungen" dar, die zunächst ihre eigenen Möglichkeiten und Grenzen kennen sollten. Dennoch reicht diese Kenntnis alleine für eine sinnvolle strategische Planung kaum aus: Mindestens ebenso wichtig ist eine genaue Analyse der Umweltbedingungen, die das eigene Handeln begrenzen bzw. neue Möglichkeiten für eigene Aktivitäten eröffnen. Kulturpolitik ist ein ganz wesentlicher „Umweltfaktor" für das Handeln jeder Kulturunternehmung bzw. der Kulturmanager, vor allem in der Bundesrepublik Deutschland mit ihrer ganz spezifischen kulturpolitischen Tradition.

Die Intensität der Betroffenheit bzw. Abhängigkeit von Kulturpolitik ist allerdings in den verschiedenen Arbeits- und Handlungsfeldern des Kulturmanagements unterschiedlich ausgeprägt; der Grad der Betroffenheit nimmt mit der organisatorischen Nähe zur Kulturpolitik zu. Ein städtisches Kulturamt als Teil der Exekutive (Verwaltung) ist sehr direkt von den kulturpolitischen Beschlüssen des Gemeinderates betroffen. Anders stellt sich die Situation für den Kulturmanager in (relativ) eigenständigen Kultureinrichtungen in der Kommune (Museum, Theater, Musikschule usw.) dar. Zwar sind diese in der Regel auf öffentliche Zuschüsse durch die Gemeinde angewiesen. Jedoch sind sie, je nach der Organisationsform der Kultureinrichtung (gGmbH, Eigenbetrieb, Anstalt oder Stiftung öffentlichen Rechts usw.), in ganz unterschiedlichen Weisungsverhältnissen an die Kulturpolitik gebunden, d. h. dieses Verhältnis kann mehr oder weniger (in-)direkt sein.

Rein private Kulturunternehmungen (private Galerien, Theater- und Konzertagenturen, Ausstellungsbüros etc.) schließlich haben in der Regel die größte Distanz zur Kulturpolitik, obwohl auch sie von kulturpolitischen Entscheidungen abhängig sind. So etwa, wenn sich eine Stadt entschließt, die Organisation eines Konzertabonnements nicht vom städtischen Kulturamt durchführen zu lassen, sondern sie einer privaten Konzertagentur überträgt oder mit der Durchführung eines bestimmten Ausstellungsprojekts ein privates Ausstellungsbüro beauftragt. Und natürlich betrifft jede juristische Regelung, also Gesetze, Erlasse, Verordnungen usw. auch private Kulturunternehmen.

2. „Politik"

Max Weber stellte bereits 1919 in seinem Vortrag *Politik als Beruf* fest: „Der Begriff ist außerordentlich weit und umfasst jede Art selbständig leitender Tätigkeit. Man spricht von der Devisenpolitik der Banken, von der Diskontpolitik der Reichsbank, von der Politik einer Gewerkschaft in einem Streik, man kann sprechen von der Schulpolitik einer Stadt- oder Dorfgemeinde, von der Politik eines Vereinsvorstandes bei dessen Leitung, ja schließlich von der Politik einer klugen Frau, die ihren Mann zu lenken trachtet" (Weber1992: 5).

Wenn hier von der „Politik einer klugen Frau, die ihren Mann zu lenken trachtet", die Rede ist, so ist damit zunächst ein ganz bestimmtes menschliches Verhalten angesprochen, das in bestimmten Situationen zum Tragen kommt, nämlich in der Interaktion mit anderen. Allerdings handelt es sich, sieht man von dem Beispiel der klugen Frau ab, nicht um private Interaktion, sondern um eine soziale Interaktion, also ein Handeln, das auf andere bezogen ist. Darüber hinaus ist es zielgerichtetes, intentionales Handeln: Man möchte etwas erreichen oder durchsetzen.

Diesen eigenen Zielen stehen nun allerdings häufig, mehr oder weniger ebenso berechtigte Interessen anderer gegenüber; diese jeweiligen Ziele und Intentionen sind in der Interaktion offensichtlich nicht durch Befehl, Anordnung, Erlass oder sonst welche eindeutigen Maßnahmen oder gar physische Gewalt durchzusetzen und unterscheiden sich deshalb ganz wesentlich von diesen. Politische Entscheidungen bedürfen vielmehr eines ganz bestimmten Vorgehens. Der oder die, die etwas erreichen möchten, bringen ihre eigenen Ziele und Intentionen in Vergleich zu denen anderer und überlegen sich, wie unter diesen Bedingungen zu handeln ist, um die Ziele möglichst optimal zu erreichen.

„Wer im Rahmen einer Interaktion eine Absicht verfolgt, für den erweisen sich die Absichten der anderen Beteiligten als Konditionen dieser seiner Absicht. Mit diesem Tatbestand muss der Betreffende, will er seinen Zweck erreichen, auf eine bestimmte Weise umgehen. Und zwar muss er die Absichten, Interessen, Vorstellungen und Eigenheiten der anderen in Rechnung stellen, muss ihnen Rechnung tragen. Er muss also die eigene Absicht gewissermaßen im Modus der Absichten etc. der anderen Beteiligten verfolgen" (Buchheim 1993: 13).

Wer eine Sache, ein – privates, gruppenspezifisches oder allgemeines – Interesse verfolgt, muss und wird zunächst aus der Logik dieser Sache heraus, von der er überzeugt ist, seine Argumente entwickeln. Er bringt also die spezifische Rationalität der Sache, über deren Richtigkeit man seiner Auffassung nach sowieso nicht streiten kann, zum Tragen – im Falle der Kultur also spezifische kulturwissenschaftliche Argumente, wie die Rede vom „Kulturstaat Deutschland", den unhintergehbaren Anforderungen einer Opernaufführung, den spezifischen Bedingungen einer Ausstellungskonzeption usw. Sehr rasch wird er jedoch feststellen, dass diese Sachrationalität nicht weit trägt und offensichtlich kaum ausreicht, da diese Rationalität auf – mehr oder weniger rational begründete – Gegenargumente stößt.

Es bedarf also in der Interaktion – und Politik ist ein Spezialfall menschlicher Interaktion – in den allermeisten Fällen einer zusätzlichen Rationalität, die nicht aus der Sache selbst kommt, sondern aus dem Zusammenspiel der verschiedenen Interessen in der Interaktion resultiert. Es gibt nie die „Sache an sich", sondern jede Sache ist jemandes Sache. „Mit dem Sinn, den eine Handlung wirklich hat, meint (der Politiker) nicht den, den sie im persönlichen Lebenskonzept besitzt, sondern den, der aus der verfolgten Zielsetzung und der Situation resultiert, unter deren Bedingungen man das Ziel zu erreichen sucht. Dieser Sinn stammt also ‚zur Hälfte' aus der Einschätzung der Situation und ist, wenn das Handeln situationsgerecht erfolgt, wesentlich von der Situation mitbestimmt. Von den Faktoren, aus denen dieser Sinn sich ergibt, ist nur der eine, nämlich das gesetzte Ziel sicher zu bestimmen, während die Faktoren der Situation nur annäherungsweise erfasst werden können" (Buchheim 1967: 75).

Dieses Vermögen, das aus der Interaktion mit anderen erwächst, wird – im Gegensatz zur bloßen „Stärke" – „Macht" genannt. Max Weber definiert Macht als „jede Chance, innerhalb einer Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel, worauf diese Chance beruht" (Weber 1956: 28).

Das gesellschaftliche Zusammenleben von Menschen ist im Alltag, in der Familie, im Freundeskreis, an der Arbeitsstelle, in der Schule, aber auch in der Kommune, im Land, im Bund, ja weltweit permanent einer Vielzahl von Entscheidungssituationen und Regelungsbedürfnissen unterworfen, die nach einer Lösung drängen. Die dafür notwendigen Lösungen können ganz unterschiedlich herbeigeführt werden, etwa durch die gemeinsame Entscheidung aller Betroffener in einem überschaubaren Rahmen oder durch Entscheidung der Anwesenden oder durch Delegation an bestimmte Ausgewählte. Egal, nach welchem Regelungsmechanismus die Entscheidung letztendlich getroffen wird, gemeinsam ist allen angesprochenen Situationen, dass die Entscheidung, wenn auch u. U. befristet, eine Verbindlichkeit für alle davon Betroffenen darstellt. Primär ist vor allem also der Ordnungsbedarf.

Nun gibt es Entscheidungen, die einen mehr oder weniger großen Kreis betreffen, d. h. die Reichweiten der Entscheidungen sind ganz unterschiedlich: Es gibt einen Ordnungsbedarf, der nur einen bestimmten Kreis betrifft (eine Familie, eine Schulklasse, einen Sportverein usw.) und es gibt einen Ordnungsbedarf, der potenziell alle betrifft. In dieser Perspektive erscheint Politik „als eine nach Ort und Zeit variable Antwort auf ein seinerseits wiederum der geschichtlichen Veränderung unterliegendes fundamentales Ordnungsproblem, das sich in und zwischen sozialen Verbänden überall dort und immer dann stellt, wenn verschiedene Akteure – mindestens zwei – aufeinandertreffen, ohne dass von vorneherein völlige Sicherheit besteht, dass die wechselseitig gegeneinander erhobenen Ansprüche sachlich begrenzt bleiben" (Rohe 1986: 352).

Es gibt allerdings ein Problem, das *nur* gesamtgesellschaftlich gelöst werden kann, die „Stiftung und Wahrung des innergesellschaftlichen Friedens. Dies ist das politische Problem schlechthin; seine Lösung ist der wesentliche Sinn des Staates – genauer: der Staat ist die Lösung des politischen Problems" (Buchheim 1988: 1f.). Max Weber

rückt dabei das „Mittel", mit dem diese Aufgabe gelöst wird, in das Zentrum seiner Staatsdefinition, wenn er definiert: „Staat ist diejenige menschliche Gemeinschaft, welche innerhalb eines bestimmten Gebietes – dies: das 'Gebiet' gehört zum Merkmal – das Monopol legitimer physischer Gewaltsamkeit für sich (mit Erfolg) beansprucht" (Weber 1992: 6).

Während Weber die Ausschaltung legitimer individueller physischer Gewaltanwendung zum wesentlichen Definitionskriterium macht, knüpft die moderne Staatslehre hieran zwar an, geht aber entscheidend weiter. „Die Wahrung und Vertiefung des innergesellschaftlichen Friedens erfordert zunächst eine handlungsfähige Macht, die imstande ist, unter den Gesellschaftsmitgliedern Selbstverteidigung überflüssig zu machen, Selbstjustiz zu unterbinden und eine gewaltfreie Austragung von Konflikten zu ermöglichen. Sodann muss der Frieden 'vertieft' werden durch möglichste Verringerung der Anlässe sowie Zurückdämmen der Neigung zu Unfrieden. Dafür bedarf es eines verbindlichen Konzeptes des öffentlichen Lebens, wonach jeder beliebige einzelne mit jedem anderen beliebigen einzelnen verkehren kann, auch wenn den beiden dafür weder eine gemeinsame Sachorientierung noch individuelles Einander-Kennen zur Verfügung stehen. Dieses Konzept betrifft also das, was Personen einander als Personen schlechthin schulden, auch wenn sie einander fremd oder nicht durch gemeinsam verfolgte Zwecke verbunden sind." (Buchheim 1988: 3)

Sind also die Stiftung und Wahrung des innergesellschaftlichen Friedens die „conditio sine qua non" des Staates, kann sich die „Vertiefung" des Friedens, d. h. die „Verringerung der Anlässe" sowie das „Zurückdämmen der Neigung zu Unfrieden" je nach historischer Situation ganz unterschiedlich darstellen. Dies bedeutet, dass „die Art und Weise, in der sich in einer konkreten Gesellschaft das politische Ordnungsproblem stellt, und welche Art von Ordnungsleistungen von der jeweiligen Politik entsprechend erbracht werden müssen, immer auch abhängig ist vom Stand der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung" (Rohe 1986: 352). So liegt in einigen Staaten die Bildung, der Autobahnbau, das Gesundheitswesen oder die Kultur in staatlicher Hand, in anderen Staaten wird das durch die einzelnen, privaten Individuen bzw. die Gesellschaft getragen (z. B. in den USA).

Zentral ist aber immer und für alle Staaten, dass diese Probleme ohne legitimierte *individuelle* physische Gewaltanwendung gelöst werden müssen. Dass Mittel individueller physischer Gewaltanwendung auch in modernen Staaten von Individuen und Gruppen angewendet werden, ist kaum bestreitbar; sie sind allerdings, und dies ist entscheidend, nicht legitimiert.

Zusammenfassend lässt sich Politik also definieren als „Gesamtheit der Aktivitäten zur Vorbereitung und zur Herstellung gesamtgesellschaftlich verbindlicher und/oder am Gemeinwohl orientierter und der ganzen Gesellschaft zu gute kommender Entscheidungen" (Meyer 2000: 15).

3. „Kultur"

Seit den achtziger Jahren hat der Begriff *Kultur* geradezu Hochkonjunktur. „Heute sieht es so aus, als hätten wir es mit einer ungeheuren Explosion des Kulturellen zu tun, die bald alle Lebensbereiche und Lebenstätigkeiten zu umgreifen scheint", schrieb 1987 Knödler-Bunte (1987: 21) und fährt fort: „Ohne Kultur geht nichts mehr. Nicht die Organisation des eigenen Lebens und die Repräsentation der Gesellschaft, nicht die Vermittlung von Politik und der Verkauf von Waren. Alles scheint auf jenes diffuse Medium Kultur verwiesen."

Sowohl für ein präzis arbeitendes Kulturmanagement wie für eine seriös argumentierende Kulturpolitik kommt es allerdings wesentlich darauf an, dass ihr Gegenstandsbereich möglichst genau definiert ist. Die Kulturwissenschaft differenziert zwischen einem sog. *engen* Kulturbegriff (wie er sich vor allem in Deutschland herausgebildet hat und dort lange Zeit bestimmend war) und einem *weiten* bzw. *wissenschaftlichen* bzw. *kulturanthropologischen* Kulturbegriff (wie er vor allem im angelsächsischen Bereich bestimmend ist).

In Deutschland kam es aufgrund der speziellen gesellschaftlichen, ökonomischen und politischen Konstellation im 18. Jahrhundert zu einer folgenreichen Begriffsverengung bzw. einer begrifflichen Gegenüberstellung der ursprünglich in eins gesetzten Bedeutungsgehalte der Begriffe *Kultur* und *Zivilisation*. So schreibt Norbert Elias 1939: „Der *französische* und der *englische* Begriff 'Zivilisation' kann sich auf politische oder wirtschaftliche, auf religiöse oder technische, auf moralische oder gesellschaftliche Fakten beziehen. Der *deutsche* Begriff 'Kultur' bezieht sich im Kern auf geistige, künstlerische, religiöse Fakten und er hat eine starke Tendenz, zwischen Faktoren dieser auf der einen Seite, und den politischen, den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen auf der anderen, eine starke Scheidewand zu ziehen" (Elias 1969: 2).

Für Deutschland war und ist eigentümlich (und folgenreich) die „Fixierung des Kulturbegriffes auf Statisches, auf Gewordenes, auf die Produktion des Schönen, die Produktion eines autonomen Geistes. Diese Entwicklung des Kulturbegriffes in Deutschland wird funktional als Versuch zum Aufbau eines politisch nicht vorhandenen nationalen Selbstbewusstseins erklärt. Kulturnation ist die Kompensation einer nicht existierenden Staatsnation; deutsche Kultur, das heißt, die sichtbaren geistigen Leistungen, soll das Wertbewusstsein stärken" (Greverus 1978: 53).

Diese Reduzierung des Kulturbegriffes auf das Wahre, Schöne, Gute wurde von Herbert Marcuse als *„affirmativer Kulturbegriff"* kritisiert; darunter „sei jene der bürgerlichen Epoche angehörige Kultur verstanden, welche im Laufe ihrer eigenen Entwicklung dazu geführt hat, die geistig-seelische Welt als ein selbständiges Wertreich von der Zivilisation abzulösen und über sie zu erhöhen. Ihr entscheidender Zug ist die Behauptung einer allgemein verpflichtenden, unbedingt zu bejahenden, ewig besseren, wertvolleren Welt, welche von der tatsächlichen Welt des alltäglichen Daseinskampfes wesentlich verschieden ist, die aber jedes Individuum ‚von innen her', ohne jene Tatsächlichkeit zu verändern, für sich realisieren kann. Erst

in dieser Kultur gewinnen die kulturellen Tätigkeiten und Gegenstände ihre hoch über den Alltag empor gesteigerte Würde: ihre Rezeption wird zu einem Akt der Feierstunde und der Erhebung (...) Sie ist in ihren Grundzügen idealistisch. Auf die Not des isolierten Individuums antwortet sie mit der allgemeinen Menschlichkeit, auf das leibliche Elend mit der Schönheit der Seele, auf die äußere Knechtschaft mit der inneren Freiheit, auf den brutalen Egoismus mit dem Tugendreich der Pflicht" (Marcuse 1968,I: 63 und 66).

In krassem Gegensatz zu diesem stark normativ aufgeladenen Kulturbegriff steht der *wissenschaftliche Kulturbegriff*, wie er der Ethnologie bzw. der empirischen Kulturwissenschaft zugrunde liegt. „Der wissenschaftliche Begriff Kultur hat nicht die wertenden Obertöne, die im populären Sprachgebrauch mit ihm verbunden sind. Er meint die gesamte Lebensform einer Gesellschaft, nicht nur jene Teile, die als höherstehend oder wünschenswert gelten" (Linton 1974: 31). Dieser weite Kulturbegriff schließt also sämtliche gesellschaftlichen Lebensäußerungen und ihre Objektivationen, d. h. ihren Niederschlag in bestimmten Verhaltensregeln, Geselligkeitsformen, Verwandtschaftsbeziehungen, Schöpfungen, Erfindungen, Kunstwerken usw. ein. In diesem Sinn bedeutet Kultur, etwa bezogen auf unseren Gesellschaftsbereich, keineswegs nur die Lektüre von Goethe und Schiller, den Genuss der Musikwerke von Beethoven und Mozart, sondern ebenso auch Arbeits- und Freizeitverhalten, Alltags- und „Populärkultur" usw. Dies bedeutet, dass „es für den Sozialwissenschaftler keine unkultivierte Gesellschaft, nicht einmal unkultivierte Individuen gibt. Jede Gesellschaft hat eine Kultur, so einfach diese auch sein mag, und jeder Mensch ist kultiviert in dem Sinne, dass er an der einen oder anderen Kultur teilhat" (Linton 1974: 31). Die Verwendung des Begriffes „Kulturen" in diesem Zitat im Plural, der Gebrauch des Wortes „einfach", der nur im Vergleich mit anderem, „höherstehendem", Sinn macht, verweist auf den Ursprung der Wissenschaft der Ethnologie bzw. Anthropologie: die Konfrontation mit bzw. daraus resultierend der *Vergleich von unterschiedlichen Kulturen*.

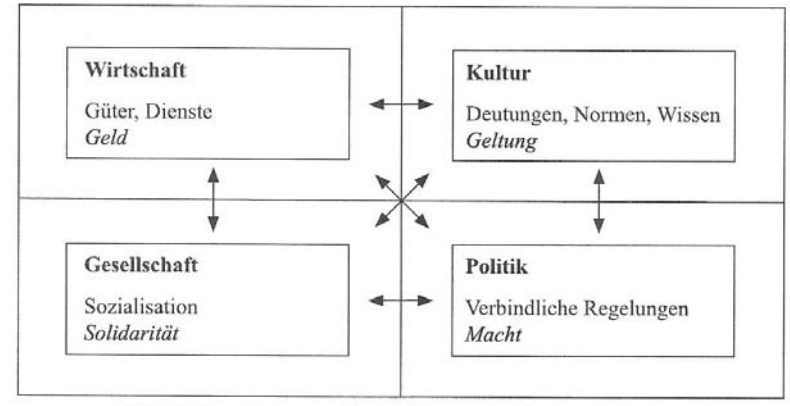


Abb. 1: Grundtypen gesellschaftlichen Handelns nach Parsons

Basierend auf dem weiten bzw. wissenschaftlichen Kulturbegriff analysiert der amerikanische Soziologe Talcott Parsons 1951 die unverzichtbaren Funktionsbedingungen menschlichen Zusammenlebens. Aus der vergleichenden Betrachtung sowohl einfacher, noch wenig differenzierter Gesellschaften in der Frühzeit der Geschichte, mit den hochgradig differenzierten Gesellschaften der Gegenwart, ebenso wie aus dem Vergleich ganz unterschiedlich verfasster Gesellschaften gleicher Epochen hat Parsons vier Grundfunktionen entwickelt, die in irgendeiner Weise immer erfüllt sein müssen, damit Gesellschaften überhaupt ent- und bestehen können. Diese Grundtypen gesellschaftlichen Handelns stellen *Wirtschaft*, *Kultur*, *Solidarität* und *Politik* dar.

1. *Wirtschaftliches Handeln / Ökonomie* meint die Erzeugung von Gütern und Dienstleistungen, durch die die Grundbedürfnisse des (Über-) Lebens befriedigt werden müssen. Durch wirtschaftliches Handeln, Herstellen und Tauschen, Verteilen und Reparieren und dergleichen, passt sich die Gesellschaft an die natürlichen Umstände ihrer Umwelt an und ermöglicht das physische Leben der Menschen. Die grundlegende Logik ist der Tausch, der sich im weitesten Sinne am Markt vollzieht; das Medium des Tausches ist das *Geld*.
2. *Solidarisches Handeln (Familie, Gemeinschaften)*, also dauerhafte Lebensgemeinschaften von Erwachsenen mit Kindern vermitteln mit ihren emotionalen Energien und wechselseitigen Bindungen die Sozialisation der nachwachsenden Generationen in der Gesellschaft. Sie befriedigen in direkter, dichter emotionaler Zuwendung zugleich die wichtigen biologischen und sozialen Bedürfnisse ihrer Mitglieder und festigen auf dieser Basis die Normen, Regeln, Rollen, Erwartungen und sozialen Kompetenzen der jeweiligen Gesellschaften. Das Medium ist hier die generationenübergreifende *Solidarität*.
3. *Kulturelles Handeln (Kultur)* kompensiert die im tierischen Zusammenleben wirkenden genetischen Steuerungsprogramme; die „instinkt-reduzierten" Menschen sind auf den künstlichen Ersatz dessen angewiesen, was bei den Tieren die Instinktsteuerung leistet. *Kultur* ist somit der Inbegriff für die Gesamtheit der Leistungen, die an die Stelle der unmittelbaren Natur die Steuerung des menschlichen Verhaltens und Zusammenlebens in Gesellschaften setzen. Normen und Werte, Deutungen und Begründungen, Sinn, Beziehungen und Wissen, Erwartungen und Erzählungen sind der Stoff, aus dem Orientierung im Handeln und die Verknüpfung der Motivationen vieler mit den gesellschaftlichen Notwendigkeiten, Zwängen und Möglichkeiten besteht. Ihr Steuerungsmedium, gleichsam die Währung für das Hervorbringen und die Geltung der kulturellen Erzeugnisse, ist *Sinn*. Von ihm hängt ihre Fähigkeit der wirksamen Vermittlung kulturell erzeugter Orientierungen an alle ab, die in einer Gesellschaft zusammenleben. Der Beitrag, den das kulturelle Handeln zur gesellschaftlichen Integration leistet, besteht demnach in der Erzeugung und Aufrechterhaltung der unsichtbaren Muster der Weltdeutung, der individuellen Orientierung und der kollektiven Handlungskoordination. Das Steuerungsmedium *Sinn* gewährleistet die Überzeugungskraft der kulturellen Leistungen im jeweiligen Bezugsrahmen historischer Epochen und Gesellschaften. In ihm entstehen auch die Interpretationen und Normen, an denen sich die Legitimität politischen Handelns misst.

4. *Politisches Handeln (Politik)* erzeugt diejenigen Regelungen des Zusammenlebens, die für die ganze Gesellschaft *verbindlich* gelten sollen, d. h. keine Gesellschaft kann ohne ein gewisses Maß solcher verbindlicher Regelungen bestehen. In einfachen, kaum ausdifferenzierten Gesellschaften sind es Überlieferungen über gesellschaftliche Rollen, die zu verbindlichen Entscheidungen für besonders befugte Personen über Krieg und Frieden, Leistungen für das Gemeinwesen, die Verteilung von Pflichten und Lasten oder Vorrechten berechtigen. Im Falle der hochkomplexen Gesellschaften der Gegenwart sind es Gesetze, Verordnungen und Regelungen, Leistungen und öffentliche Handlungsprogramme, die in öffentlich-rechtlich genau festgelegten Institutionen (z. B. Parlamenten) festgelegt werden. Das Medium der Politik ist *Macht*, denn sie allein vermag die Durchsetzung des verbindlich Gemachten zu gewährleisten. Die Art ihres Zustandekommens, ihre Legitimation, ihre Reichweite hingegen variieren von Epoche zu Epoche, von Gesellschaft zu Gesellschaft, von politischem System zu politischem System.

4. Kulturpolitik

Es dürfte deutlich geworden sein, dass sich Kulturpolitik nicht „an sich" definieren lässt, sondern dass Kulturpolitik entscheidend davon abhängt, (1) welcher Kulturbegriff und (2) welcher Begriff von Politik zugrunde gelegt wird. Dies lässt sich in folgender Vier-Felder-Matrix darstellen:

(1) *Weiter Kulturbegriff* Kulturen im Plural als Sitten, Gebräuche, Lebensweisen der Menschen	(2) *Enger Kulturbegriff* Kultur als Kunst, das Wahre, Schöne und Gute
(3) *Weiter Politikbegriff* Politik sowohl staatliches wie gesellschaftliches Handeln	(4) *Enger Politikbegriff* Politik ausschließlich staatliches Handeln

Aus der Kombination eines bestimmten Politikverständnisses mit einem bestimmten Kulturbegriff ergeben sich ganz unterschiedliche praktische Ausformungen der Kulturpolitik (vgl. hierzu auch den Beitrag von Klein in diesem Buch). So ließe sich das Konzept der *Kulturpflege*, wie es die deutsche Kulturpolitik seit dem Beginn der Bundesrepublik bis Mitte der sechziger Jahre bestimmte, als eine Kombination aus (2) und (4) definieren: eine inhaltlich weitestgehend auf die Hochkultur fixierte Kulturpolitik begriff sich nahezu ausschließlich als kommunale bzw. staatliche Kulturpolitik. Die sog. *Neue Kulturpolitik* seit Ende der sechziger Jahre basierte dagegen auf einem weiten Kulturbegriff und zog in viel stärkerem Masse als bis dahin üblich das Handeln gesellschaftlicher Gruppen (z. B. selbstverwaltete soziokulturelle Zentren, freie Theatergruppen usw.) in die Kulturpolitik mit ein (Felder 1 und 2). {132}

Literaturhinweise

Buchheim, Hans (1967): Konrad Adenauer oder was Politik ist und wie sie gemacht wird. In: *Neue Rundschau*, 38.

Buchheim, Hans (1988): Wie der Staat existiert. In: *Der Staat. Zeitschrift für Staatslehre, Öffentliches Recht und Verfassungsgeschichte* 27.

Buchheim, Hans (1993): Beiträge zur Ontologie der Politik, München.

Elias, Norbert (1969): Der Prozess der Zivilisation (2 Bände), Frankfurt/Main.

Greverus, Ina-Maria (1978): Kultur und Alltagswelt. Eine Einführung in Fragen der Kulturanthropologie, München.

Klein, Armin (2009): Kulturpolitik. Eine Einführung, 3. akt. Aufl., Opladen.

Knödler-Bunte, Eberhard (1987): Editorial *Kulturgesellschaft*. In: Themenheft „*Kulturgesellschaft*" von *Ästhetik und Kommunikation*, 67.

Linton, Ralph (1974): Gesellschaft, Kultur und Individuum. Interdisziplinäre sozialwissenschaftliche Grundbegriffe, Frankfurt/Main.

Marcuse, Herbert (1968): Kultur und Gesellschaft (2 Bände), Band I, Frankfurt/Main.

Meyer, Thomas (2000): Was ist Politik? Opladen.

Parsons, Talcott (1951): The Social System, New York.

Rohe, Karl (1986): Politikbegriffe. In: Wolfgang W. Mickel (Hrsg.): Handlexikon zur Politikwissenschaft, Bonn.

Weber, Max (1956): Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen.

Weber, Max (1992, erstmals 1919): Politik als Beruf, Stuttgart.

Kulturpolitische Rahmenbedingungen des Kulturmanagements

Kulturökonomik

Ingrid Gottschalk

1. Die ökonomische Betrachtung von Kunst und Kultur

1.1 Zur Verbindung von Ökonomie und Kultur

Viele Menschen betrachten Kunst und Kultur als Bereich, der außerhalb der ökonomischen Sphäre liegt und von dieser auch nicht behelligt werden sollte. Ökonomisches Denken und Handeln passe nicht zu dem kontroversen wie fragilen und emotionsbeladenen Raum künstlerischen Schaffens und Erlebens. Auf dieser Linie liegen Argumente wie die, dass Kunst und Kultur „an sich" gut und von vornherein über jeden Zweifel, aber auch über jede Bewertungsmethode, erhaben seien (Baigent 1975:171; Scitovsky 1989:1). Sie scheinen die Ansicht zu verkörpern, dass das Einnehmen der ökonomischen Perspektive die Kunst auf eine unangemessene, niedrigere Ebene herabziehen könnte, etwa indem Buchhalteransätze und Krämerdenken Einzug hielten. Dahinter steckt die Befürchtung, Kunst und Kultur könnten den ihnen eigenen Zauber, das Entrückte, Mystische, Unerklärliche und Unantastbare verlieren. Diese Einengung der Ökonomie auf das Handfeste und Bodenständige hat Tradition. Schon im 19. Jahrhundert wurden die Ökonomen als „Schweinephilosophen" bezeichnet, die den Materialismus predigten (Peacock 1992: 13). Das mag nicht ganz so abschätzig gemeint gewesen sein, wie es in unseren Ohren klingt. Schweine standen immerhin für Reichtum und satten Wohlstand. Doch schienen hierdurch dem ökonomischen Wirkungsraum enge Grenzen auferlegt zu sein. Was aber berechtigt die Ökonomen unserer Tage, ihr Instrumentarium auf den Bereich Kunst und Kultur auszudehnen, der so ganz anders als der herkömmliche Bereich wirtschaftswissenschaftlicher Analyse zu sein scheint?

Ein wesentlicher Grund liegt darin, dass die Wirtschaftswissenschaft nicht mehr ausschließlich von ihrem Gegenstandsbereich, sondern primär durch ihre Vorgehensweise definiert wird. Die moderne Ökonomik versteht sich als Anleitung zur Problemlösung, als Lehre vom zweckrationalen Verhalten. Ökonomische Probleme entstehen dadurch, dass die Gesellschaft insgesamt weniger an Mitteln zur Verfügung hat, als sie gern hätte, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen. Im Grundsatz geht es darum, begrenzte Mittel auf konkurrierende Ziele zu verteilen (Throsby 2001: 1). Im speziellen Anwendungsfall muss dann herausgearbeitet werden, was die ökonomische Analyse bei Kunst und Kultur bewirken kann und soll.

Kultur umfasst die eine Gesellschaft prägenden Werte, sowohl die geschaffenen als auch die zukünftigen. Sie beinhaltet alle Bereiche, die der Weiterentwicklung der Menschen dienen. So wie der lateinische Ursprung des Wortes auf den Ackerbau

verweist und die Fruchtbarmachung, Pflege und Veredelung, kurz die Kultivierung der Böden einschließt, so gilt hier die Fürsorge den Personen und deren Fortentwicklung bezüglich ihres Denkens, Fühlens und Könnens. Man könnte auch sagen, es geht um den Geist, die Moral und die Talente einer Gesellschaft. Kultur spiegelt sich wieder in den materiellen und immateriellen Werten, im Umgang miteinander, in der Bildung und in der Kunst. Hinter dieser Abgrenzung steht ein dynamisches, für Veränderungen offenes Konzept. Die materiellen Kulturwerte eines Landes sind der sichtbare Teil des Kulturerbes. Die immateriellen Werte sind naturgemäß nicht so greifbar, aber nicht minder kulturprägend. Sie können, aber müssen nicht fixiert sein. Beispiele sind Werte, die im Rechtssystem festgeschrieben und in der Rechtsprechung artikuliert werden, ebenso wie ungeschriebene Regeln, die sich unter anderem aus moralischen Erwägungen, aus einem latenten Fairnesscodex und dem individuellen Rechtsempfinden ableiten. Im Umgang miteinander spricht man etwa von Alltagskultur, von Unternehmens- oder Kommunikationskultur. Voraussetzung für den kulturellen Fortbestand und seine Weiterentwicklung ist die im Bereich Bildung zur Verfügung gestellte Kapazität sowie die dort in Schulen, Universitäten und Museen geleistete Arbeit.

Kultur ist der Oberbegriff, Kunst der für den Kulturbetrieb wichtigste und umfassendste Teilbereich. Beide Begriffe tauchen sehr häufig als Wortpaar auf, wobei die Kunst als Erstgenannte eine Führungsrolle übernimmt. Üblicherweise, und wohl nicht zuletzt um der „Gretchenfrage" aus dem Weg zu gehen, was nun eigentlich Kunst sei – kommt Kunst von Können, oder gerade nicht? – wird eine Abgrenzung nach Themen und Darstellungsformen favorisiert. Als klassische, allgemein gebräuchliche Aufteilung werden die vier Sparten Bildende Kunst (z. B. Malerei, Bildhauerei, Architektur), Darstellende Kunst (z. B. Theater, Ballett, Pantomime) sowie Musik (z. B. Oper, Konzerte, Musicals) und Literatur (z. B. Romane, Essays, Gedichte) unterschieden (Andreae / Wilflingseder 1980: 48). Einer ökonomischen Betrachtung sind die dort produzierten Güter und Leistungen dann zugänglich, wenn sie öffentlich gemacht werden, einen Markt haben. Aus dieser faktischen Abgrenzung darf selbstverständlich kein Umkehrschluss gezogen werden. Fraglos blüht Kunst auch im Verborgenen, ist noch im Entstehen, wird bearbeitet, ist noch nicht öffentlich. Doch erst durch das Wechselspiel von Angebot und Nachfrage wird Kunst ökonomisch analysierbar. Unter ökonomischer Betrachtung kann Kunst als Summe der in den Sparten Bildende und Darstellende Kunst sowie Musik und Literatur angebotenen und nachgefragten Werke und Leistungen verstanden werden.

Die ökonomischen Vertreter bemühen sich darum, Kunst unter einer maximal neutralen Perspektive zu betrachten. Kunst ist das, was sich als Kunst versteht – was als Kunstobjekt angeboten und nachgefragt wird (Münnich 1980: 18). Der unfruchtbare Streit um „hohe Kunst" auf der einen, „Trivialkunst" auf der anderen Seite entfällt. Gemäß dem ökonomischen Grundsatz, dass letzten Endes nur die individuellen Präferenzen zählen sollen, entscheidet nur der Einzelne, was für ihn Kunst ist und was nicht (Pommerehne / Frey 1993: 9). Zum Zwecke der Erstellung von Kunstgütern müssen Ressourcen eingesetzt werden, die für andere produktive Verwendungszwecke

nicht mehr zur Verfügung stehen. Schon aufgrund dieser Knappheitsproblematik, aber auch wegen des Vorhandenseins von Märkten, auf denen individuelle Akteure systematisch auf Anreize reagieren und den ökonomischen Handlungsmustern von Angebot und Nachfrage folgen, wird die ökonomische Analyse von Kunst und Kultur gerechtfertigt (Pommerehne / Frey 1993: 7).

Infolge des starken Gewichts von Kunst für die Kultur wird die Kulturökonomik häufig auch als Kunstökonomik bezeichnet (Blaug 2001: 123). Ihre Analyse zielt auf die bedeutenden wirtschaftlichen Dimensionen der Kunst – und nicht etwa auf die immanenten Gesetze künstlerischen Schaffens (Münnich 1980: 17). Eine Einmischung in innere Strukturen ist nicht beabsichtigt. Kunstökonomik versteht sich vielmehr in dienender Funktion. Ihre Aufgabe ist die theoretische und empirische Analyse der Abhängigkeiten zwischen Kunst- und Wirtschaftsbereich (Hutter 1989: 461). Im Rahmen der Kunst- bzw. Kulturökonomik wird die moderne wirtschaftswissenschaftliche Denkweise, werden deren Analysemethoden auf den kulturellen Bereich übertragen (Pommerehne 1983: 52). Die kulturökonomische Analyse umfasst die kreativen Prozesse bei der Produktion, Präsentation und Pflege von Kunst- und Kulturgütern (Peacock / Rizzo 1994: IX). Kulturökonomik zu betreiben heißt, mit dem ökonomischen Instrumentarium die Abläufe im Zusammenspiel zwischen Anbietern und Nachfragern von Kunst- und Kulturgütern zu analysieren und effizienter gestalten zu helfen.

Kulturökonomik kann nach wie vor als eine relativ junge Disziplin bezeichnet werden. Ihr Geburtsdatum wird häufig mit der noch näher zu behandelnden Pionierarbeit von Baumol und Bowen aus dem Bereich der Darstellenden Kunst, der Entdeckung der Kostenkrankheit in Verbindung gebracht (Baumol / Bowen 1966; Hutter 1996: 263; Towse 2005: 263; Besharov 2005: 144). Diese neue Disziplin erhielt in dem Maße Zuspruch, in dem die Krise öffentlicher Finanzen ein Umdenken notwendig machte. Die Erschließung neuer Finanzierungsquellen bei strikter Effizienz der Mittelverwendung wurde und wird zur Überlebensfrage vieler kultureller Institutionen. In Theatern und Museen werden Marketingkonzepte entwickelt und neue Mitarbeitermodelle sowie die Auslagerung von Teilleistungen erprobt. Für Kulturveranstaltungen wird ebenso geworben wie für andere Angebote auch. Vor diesem Hintergrund erfährt auch der Nachfrager der kulturellen Leistung, der Kunstkonsument, eine bis dahin ungewohnte Beachtung. In diesem Zusammenspiel wird die Verbindung von Kunst und Ökonomie nicht diskutiert, sondern praktiziert.

Die wissenschaftlichen Vertreter der Kulturökonomik vermerken nicht ohne Stolz, dass ihre Disziplin mündig geworden sei (Peacock / Rizzo 1994: VII). Der eingeschränkte Fokus auf die klassischen Sparten und deren traditionelle Darbietungsstätten wie Theater und Konzerthäuser, Museen und Galerien möge vielleicht für einige einen Hauch von Bourgeoisie mit sich führen. Dies sei aber vertretbar, da auch bei eingegrenzterer Definition von Kulturökonomik schon genügend Probleme auftauchten, die der Lösung harren (Peacock / Rizzo 1994: IX). Prinzipiell ist die Kulturökonomik offen für neue Entwicklungen, verdeutlicht insbesondere an der zunehmenden Einbeziehung der Medien- und Kreativwirtschaft, darunter unter anderem die Presse- und Werbemärkte

sowie die Software- und Games-Industrie (bmwi 2009: 3; Florida 2002, Potts et al. 2008). Sie wird aber bisher noch überwiegend im engeren Rahmen gehalten, das heißt an der klassischen Spartenteinteilung von Kunst ausgerichtet.

1.2 Die Doppelnatur von Kunstgütern

Das Kunstangebot ist heterogen im Erscheinungsbild, es umfasst sowohl Güter, wie Bücher oder Bilder, als auch Leistungen, wie Orchester- oder Ballettaufführungen (Tietzel 1995: 2). Generell werden alle Güter und Leistungen, die in den Bereichen von Kunst und Kultur erstellt werden, als Kunst- oder Kulturgüter bezeichnet. Trotz seiner äußerlichen Unterschiedlichkeit verfügt das Kunstangebot bezüglich seiner Gütereigenschaften über einen gemeinsamen Kern. Er ist unter dem Charakteristikum der Doppelnatur bekannt geworden (Münnich 1980: 18) und lässt sich am besten in Gegenüberstellung seiner privaten und öffentlichen Merkmale darstellen. Ein privates Gut zeichnet sich dadurch aus, dass es ausschließlich seinem individuellen Nutzer, in der Regel dem Käufer, zur Verfügung steht und ihm, aber niemandem sonst, dient. Man spricht von ausschließbarem, rivalisierendem Konsum. Demgegenüber ist ein öffentliches Gut für die Öffentlichkeit da, genauer: es darf und muss von allen gemeinsam konsumiert werden. Ein öffentliches Gut beinhaltet die Merkmale, dass von seiner Nutzung niemand ausgeschlossen werden kann und dass der Konsum des einen den des anderen nicht beeinträchtigt. Man nennt dies den nicht-ausschließbaren, nicht-rivalisierenden (oder gemeinsamen) Konsum.

Die Doppelnatur von Kunstgütern kann folgendermaßen genauer verdeutlicht werden:

1. Einerseits präsentieren sich Kunstgüter als individuelle Produkte, vergleichbar mit anderen privaten Gütern. Ein erworbenes Buch oder Bild, ein besetzter Theaterplatz werden ausschließlich von seinem Erwerber in Anspruch genommen. Ein anderer geht leer aus, wenn die Auflage vergriffen oder die Aufführung ausgebucht ist. Ein Original kann nicht zweimal veräußert, ein Platz nicht doppelt besetzt werden. Der Konsum ist ausschließbar und rival.

2. Andererseits bringen Kunstwerke eine Idee zum Ausdruck, die unabhängig von der einzelnen konkreten Ausgestaltung existent ist. Es handelt sich um den künstlerischen Informationsgehalt des Kunstwerkes, etwa die Melodie, das Thema und dessen Bearbeitung, das Motiv.

Die Doppelnatur von individuellem Kunstwerk und künstlerischer Information gelte aber, so Münnich, für mehr oder weniger alle Bereiche der Kunst (Münnich 1980: 18f.). Sehr vergleichbar argumentiert Hutter, der die Kunst als ein „Kommunikationsphänomen" darstellt (Hutter 1989: 462). Kunstwerke werden als Inhalt und Mittel des Dialogs zwischen verschiedenen Parteien verstanden. Durch die Informationsfunktion wird das Kunstwerk zu einem Gut mit hohem Öffentlichkeitsgrad (Hutter 1989: 462). Was ist daran aber der besonderen Erwähnung wert, unter Umständen problematisch? Es ist die ökonomische Problematik, die hier ins Spiel kommt. Die Theorie öffent-

licher Güter zeigt, zu welchen Defiziten das Auftreten von Gütereigenschaften wie Nicht-Ausschließbarkeit und Nicht-Rivalität führen kann und im Extrem auch führen muss. Sehr häufig wird dieses Problem mit dem Schlagwort vom „Schwarzfahrer", dem „Free Rider", sehr plastisch und treffend gekennzeichnet. Der Einzelne hat weder Motivation noch Anlass, sich in einer Situation, in der er von einer Nutznießung eines Angebots sowieso nicht ausgeschlossen werden kann, an irgendwelchen Kosten zu beteiligen. Man spricht davon, dass der Mitfahrer – klug im Sinne der Schonung des eigenen Geldbeutels – eher geneigt ist, seine wahren Präferenzen zu verschleiern und heimlich zu genießen. Dann kostet es ihn auch nichts, er fährt schwarz.

Der Anbieter eines Gutes oder einer Leistung mit derartigen Eigenschaften, in unserem Fall der Künstler oder Kulturschaffende, hat das Nachsehen. Er kann nicht verhindern, dass Leute von seinem Angebot profitieren, ohne etwas dafür zu zahlen. Als mögliche Folge dieser Konstellation wird auf der einen Seite ein drohendes Unterangebot, auf der anderen Seite die Tendenz zur Übernachfrage gesehen. Das heißt, dass auf der Produktionsseite eine Unterinvestition, auf der Nachfrageseite eine Übernutzung bereits vorhandener Bestände drohen (Hutter 1989: 462).

Kunst und Kultur bringen eine Fülle ganz unterschiedlicher Nutzen für den Einzelnen und die Gesellschaft als ganzes. Die teilweise nur sehr schwer quantifizierbaren Wirkungen auf gesamtgesellschaftlicher Ebene werden als soziale Werte betrachtet, die in fünf verschiedene, untereinander allerdings nicht immer trennscharfe Kategorien eingeteilt werden können (Pommerehne / Frey 1993: 19f.). Schon Baumol und Bowen haben in ihrer klassischen Studie auf diese sozial relevanten Werte verwiesen (Baumol / Bowen 1966: 382ff.).

1. *Optionswert:* Entscheidend ist nicht, ob das Individuum das Kulturangebot aktuell nutzt. Wichtig ist, dass ihm diese Option bei Belieben und Bedarf offen steht. Von „optional goods" spricht man auch im Gesundheits- und Sicherheitsbereich. Dort geht es um Leistungen, bei denen jeder froh wäre, er müsste sie nie in Anspruch nehmen – etwa die Dienste von Krankenhaus und Feuerwehr – und dennoch die prinzipielle Möglichkeit der Inanspruchnahme als eminent wichtig erachtet.

2. *Existenzwert:* Dieser Wert steckt beispielsweise in historischen Bauten. Auch wenn sie nicht im strengen Sinne von den Individuen genutzt werden, so haben sie doch einen Wert durch ihr Vorhandensein an sich.

3. *Vermächtniswert:* Hier geht es um den Erhalt von Kunstwerken für die nachfolgenden Generationen. Sie können ihre Wertschätzung heute noch nicht zum Ausdruck bringen, in ihrem Sinne dürfen Kunstrichtungen, auch wenn sie momentan nicht hoch im Kurs stehen, nicht unwiederbringlich verloren gehen.

4. *Prestigewert:* Auch die, die sich nicht für Kunst interessieren, profitieren von der Stärkung der kulturellen Identität und dem gestiegenen Nationalstolz.

5. *Bildungswert*: Künstlerische Aktivitäten unterstützen nicht nur die kulturelle Integration, sie fördern auch die Kreativität und die Bildung ästhetischer Maßstäbe.

Zusätzlich zu diesen speziellen sozialen Werten, die als Grundlage und Legitimation öffentlicher Finanzierung von Kunst und Kultur herangezogen werden, ist ein genereller „Value"-Ansatz in die Diskussion eingebracht worden. Rushton führt aus, dass sich jede Person mit ihrem Charakter, ihrem Selbst nur in Interaktion mit der Kultur, in der sie aufwächst, definieren kann. Auf der Basis der gemeinsamen kulturellen Grundlage sei Kultur, deren Erhaltung und Förderung als unverzichtbarer, gewollter und im Grundsatz nicht zu hinterfragender Wert akzeptiert und sanktioniert (Rushton 1999: 145). Auf derselben Linie liegt die Argumentation Klamers, der den Wert von materiellen Kulturgütern als untrennbar verbunden mit dem Niveau immaterieller Kulturüberzeugungen eines Landes bzw. einer Gesellschaft versteht (Klamer 1997: 75).

Die Frage bleibt allerdings, ob mithilfe dieser generalisierten Wertzuschreibung nicht doch wieder ein Rückschritt in die außerökonomische Sphäre gemacht wird: Sind Kunst und Kultur also doch generell „a good thing"? Dem steht gegenüber, dass eine pauschal verfügte Sakrosanz kultureller Aktivitäten auch der Kultur selbst nicht hilft. Es mag richtig sein, dass Individuen eine diffuse, individuell weder genau erklärbare noch bezifferbare Wertigkeit von Kunst und Kultur empfinden. Dennoch obliegt es jedem Einzelnen, inwieweit er für Kultur optiert, auch wenn er möglicherweise gar nicht genau weiß, warum er Kultur gefördert sehen möchte. Bei diesem Procedere bleibt der individuelle Ansatz bestehen, auch wenn die Einbettung des Individuums in Gesellschaft und Kultur nicht zu übersehen ist.

1.3 Ansatzpunkte kulturökonomischer Analyse

Abbildung 1 gibt einen Überblick über mögliche Ansatzpunkte kulturökonomischer Analyse. Den Anbietern stehen die Nachfrager von Kunst gegenüber. Doch wer tritt als Verkäufer, wer als Käufer in Erscheinung, und was wird im Einzelnen gehandelt? Hier wird vorgeschlagen, als strukturierende Elemente die Schwerpunkte Materie versus Idee sowie Original versus Vervielfältigung zu nutzen.

1. *Materie versus Idee:*

   Die Doppelfunktion eines Kunstgutes entsteht daraus, dass ein und dasselbe Gut ausschließbaren und nicht-ausschließbaren Nutzen verkörpert. Ein Gemälde umfasst den alleinigen Nutzen des Besitzes für den Erwerber, aber gleichzeitig auch den allgemeinen Nutzen des künstlerischen Informationsgehalts für die Gesellschaft insgesamt. Es kann aber, je nach Angebots- und Nachfragekonstellation, mehr der eine oder mehr der andere Aspekt im Vordergrund stehen. Eine Galerie, die Bilder verkauft, offeriert in erster Linie die Ausschließbarkeit, hier mit „Materie" bezeichnet. Ein Museum, das Bilder ausstellt, bietet die unteilbare künstlerische „Idee" von der alle profitieren, die die gesamte Kulturgemeinde aufnehmen und genießen, aber auch nachahmen kann.

2. *Original versus Vervielfältigung*:

   Dem Unikat des Kunstwerkes stehen Kopien des Originals gegenüber, teilweise sind es unendlich viele. Die Künstler selbst haben aber dafür gesorgt, dass auch die

Vervielfältigungen, sogar bis hin zu Fertigwaren, „Readymades", als Kunstwerke anerkannt und geachtet werden. Auch bei der Kunst als Idee kann man sich eine Unterscheidung in Angebot und Nachfrage des Originals auf der einen, der Vervielfältigung auf der anderen Seite vorstellen. Beispiele für die Idee im Original sind Ausstellungen. Die Ausstellungskataloge sind dagegen die replizierten, auch einem abwesenden Publikum zugänglichen „Bilder einer Ausstellung".

Anbieter von Kunst als „Materie" sind gemäß Abbildung 1 alle, die Kunst produzieren oder besitzen und damit handeln wollen. Das sind in erster Linie die Künstler selbst sowie die sie vertretenden Agenturen und Galerien. Kunst wird aber auch von privaten Haushalten, aus Familienbesitz oder dem Sammlerfundus, angeboten, oder aber von Unternehmen und staatlichen Institutionen, die Depots teilweise oder gänzlich auflösen, in den Markt gegeben. Neben dem Angebot von Originalen existiert der Markt der Vervielfältigungen, der insbesondere vom Kunsthandel bis hin zu den Kaufhäusern bedient wird.

Als Anbieter, die ihren Schwerpunkt auf die Verbreitung von Kunst als „Idee" legen, müssen insbesondere Museen und Theater, Opern- und Konzerthäuser genannt werden. Sie sorgen durch Ausstellungen, Aufführungen und Konzerte dafür, dass der geschaffene, einmalige künstlerische Informationsgehalt öffentlich gemacht und weitervermittelt wird. Ein noch breiteres Publikum erfährt von dieser Idee durch die Vervielfältigungsmöglichkeiten der Verlage, der Medienindustrie generell. Die Kunstkritik und die Kunstforschung, die sich dieser Kanäle bedienen und u. a. Interpretationshilfen liefern und zusätzliche Auslegungen beisteuern, erweitern den Aktionsradius von Kunst als Idee.

Die hier vorgeschlagene, breite Auslegung für die Gruppen, die als Kunstanbieter verstanden werden sollen, steht in Einklang mit der liberalen kulturökonomischen Definition, dass als Kunst gelten soll, was sich selbst als Kunst versteht. Entsprechend

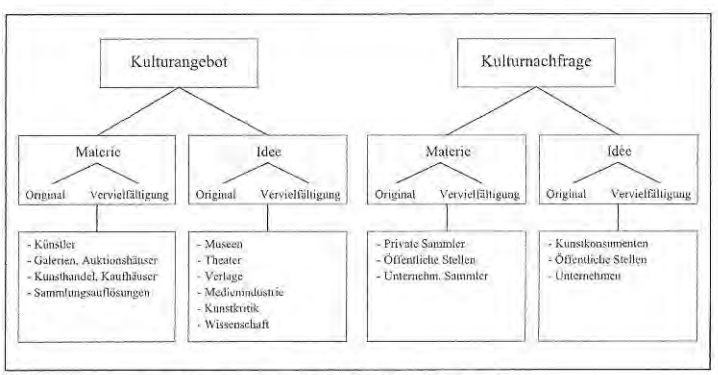


Abb. 1: Ansatzpunkte kulturökonomischer Analyse

könnte man fortfahren, dass auch die Anbieter von Kunst sich selbst dazu erklären. Dennoch könnte diese weite Abgrenzung zu Missverständnissen Anlass geben. Auch die Kunstrezensenten und die Kunstwissenschaftler finden sich in Abbildung 1 wieder. Sind wir also doch alle Künstler? Diese Frage ist, trotz der Anspielung auf den bekannten Ausspruch von Joseph Beuys, in dieser Form sicher zu verneinen. Konsensfähig aber dürfte sein, alle diejenigen, die zum Thema Kunst einen Beitrag mit ihren Mitteln leisten, als Kulturschaffende, Kulturvermittler oder Kunstlobbyisten zu bezeichnen.

Als Nachfrager von Kunst in Form von „Materie" sind in erster Linie die privaten Sammler zu nennen. Das sind nicht selten, wie aus der Kunstgeschichte auch bekannt, die Künstler selbst, die einen Blick für herausragende Werke haben. So hat u. a. Picasso für sich und seine Familie frühzeitig eine Sammlung von Cézanne aufgebaut. Als Sammler treten aber auch der Staat, beispielsweise durch Kunst in und an öffentlichen Bauten, und die Unternehmen in Erscheinung.

Dieselben Gruppierungen treten auch als Nachfrager von Kunst als „Idee" auf. Die Kunstkonsumenten sind diejenigen, an die sich das Kunstangebot letztlich richtet, die Genießer von Kunst. Zu ihrer Unterstützung wird die staatliche Hand oder werden auch Unternehmen aktiv, die beispielsweise durch Bereitstellung der Bildungseinrichtungen (Volkshochschulen), durch spezielle Angebote (Museumspädagogik) oder Sondervorstellungen für Mitarbeiter Nachfrage im Sinne der Begünstigung von Kulturkonsumenten schaffen.

2. Ökonomische Analyse des Kulturangebots

2.1 Probleme bei der Erstellung des Angebots

2.1.1 Die Baumol'sche Kostenkrankheit

Die Krise sei in der Kunst der Normalfall – mit diesem pessimistischen Urteil beginnen Baumol und Bowen ihre Abhandlung über das Phänomen weltweit zu beobachtender, chronischer Defizite bei den Kunstanbietern (Baumol / Bowen 1966: 3). Das Untersuchungsziel der beiden Autoren besteht darin, die Gründe für diese finanziellen Engpässe herauszuarbeiten. Diese Analyse soll möglichst emotionslos, unter rein ökonomischen Kriterien durchgeführt werden, gerade so, als würde man irgend eine beliebige Industrie, die von Geldproblemen geplagt wird, unter die Lupe nehmen (Baumol / Bowen 1966: 4). Das Autorenteam deutet schon zu Beginn an, dass die grundsätzlichen Probleme im Kunstsektor nicht von hausgemachten Ursachen wie Verschwendungssucht und Missmanagement herrühren. Vielmehr sei die ökonomische Struktur derart beschaffen, dass ein permanenter ökonomischer Druck auf den schönen Künste laste, der nicht nur temporär, sondern dauerhaft sei (Baumol / Bowen 1966: 10). Unter diesen Vorzeichen beschreiben die Autoren die „Anatomie der Einkommenslücke" im Kunstsektor am Beispiel der Darstellenden Kunst (Baumol / Bowen 1966: 161ff.).

Das Hauptergebnis ihrer Analyse fand als Schlagwort von der „cost disease", der (Baumol'schen) Kostenkrankheit, weite Verbreitung und wurde durch kulturpolitische Diskussionen in den Medien einem breiten Publikum vorgestellt. Insbesondere die Kulturschaffenden griffen diese Formulierung gern auf, schien sie doch den Ausweg aus den Erklärungsnöten bei der wiederholten Anforderung öffentlicher Mittel zu bieten.

Zum besseren Verständnis der im Kunstbereich vorherrschenden Produktionsstrukturen entwickelten die Autoren ein stark vereinfachendes Zwei-Sektorenmodell einer Volkswirtschaft, in der der eine Sektor Automobile, der andere Konzerte produziert. Während sich aber der erste, bedingt durch den Einsatz von Technischem Fortschritt, Produktivitätssteigerungen von 4 % pro Jahr erfreuen kann, ist dies bei der Produktion von Konzerten nicht im selben Ausmaß möglich. Bei den Automobilproduzenten sinken in Folge der Erhöhung der Arbeitsproduktivität die Lohnstückkosten. Das heißt, dass in einem gefertigten Automobil dann weniger an bezahlten Arbeitsstunden stecken als vor der Produktivitätserhöhung. Auf dieser Basis können höhere Löhne gezahlt werden, ohne dass – alles andere gleichbleibend – die Gesamtkosten der Produktion steigen.

Bei den Musikern in der Kulturindustrie sehen die Verhältnisse ganz anders aus. Produktivitätssteigerungen sind bei der von ihnen erstellten Leistung nur schwer zu realisieren. Auf den Punkt gebracht: Man kann die Künstler ja nicht einfach schneller spielen lassen. Während bei den Mitarbeitern im Automobilsektor kostenneutrale Lohnzuwächse möglich sind, müssen die Musiker entweder bei gleichem Lohn relativ verarmen, oder in die Automobilindustrie abwandern – mit der Folge einer Einschränkung des Kulturangebots – oder drittens ebenfalls Lohnerhöhungen durchdrücken, die dann aber voll in die Kosten gehen. Als vermutlich realistischer Fall wird eine vergleichsweise geringere, durch die besseren Arbeitsbedingungen in ihrem niedrigeren Niveau auch zu rechtfertigende Anhebung der Musikerlöhne angenommen (Baumol / Bowen 1966: 167-169). Da aber ein Hereinholen der gestiegenen Kosten über entsprechend höhere Preise wegen zu befürchtender heftiger Nachfragereaktionen weder als möglich noch als gesellschaftlich sinnvoll angesehen wird, entsteht eine chronische Finanzierungsklemme. Der Kultursektor sitzt in der Produktivitätsfalle.

Die Autoren schlussfolgern schon zu Beginn ihrer Untersuchungen, dass die Defizite vermutlich wachsen werden, wenn man die Sache sich selbst überließe (Baumol / Bowen 1966: 10). Zwar werden im Rahmen der Diskussion über diese Studie auch Möglichkeiten erwähnt, wie man durch technischen und organisatorischen Wandel, etwa neu konzipierte Austragungsorte mit höherer Kapazität, bessere Verbreitungsmöglichkeiten und effizienteren Einsatz von Produktionsfaktoren, den negativen Trend zumindest eindämmen könnte. Im Grundsatz sei die Logik der Kostenkrankheit jedoch unantastbar (Throsby 1994: 15f.).

Die Konzipierung der Kostenkrankheit hat den Baustein für alle weiteren kulturökonomischen Analysen gesetzt, auch in der Hinsicht, dass sie immer wieder Anlass

für kritische Auseinandersetzungen geboten hat (Cowen 1996). Insbesondere wurden mögliche Vergünstigungen und öffentliche Hilfen, die den schönen Künsten als Folge der „cost disease" zugebilligt werden könnten, hinterfragt (van der Beek 2002: 67f.). Die Hauptkritik besteht darin, dass dem Kulturbereich ein Sonderstatus aufgrund technischer Strukturen zugeschrieben würde, der zwar nicht falsch, aber auch nicht einzigartig sei. Baumol und Bowen hätten nur demonstriert, was alle personalintensiven Wirtschaftszweige, seien sie im Handwerk oder der Gastronomie, erdulden müssten. Dort würde aber auch niemandem so ohne weiteres ein Krankenstatus mit der Möglichkeit staatlicher Heilung attestiert. Zudem sei zu fragen, warum den Nachfragern nach Kulturleistungen nicht höhere Preise zugemutet werden können. Bei ausreichendem Interesse für die Kultur dürfte die negative Reaktion aufgrund des Preisanstiegs weniger drastisch sein als die positive Anpassung wegen des erzielten höheren Einkommens. Unter dem Strich könnte deshalb das Nachfrageniveau trotz gestiegener Preise erhalten bleiben und damit auch der kulturpolitisch unerwünschte Effekt der Dezimierung des Kultursektors verhindert werden (Frey 1996: 173).

2.1.2 Güterkategorien und Marktversagen

Zu den verschiedenen Anlässen, die ein Versagen des Marktmechanismus auslösen können, gehört auch die öffentliche Güterproblematik. Grundlegende Hinweise gibt die ökonomische Theorie öffentlicher Güter, die unterschiedliche Konstellationen von „Öffentlichkeit" oder „Privatheit" eines Gutes ausweist. Auf dieser Basis werden im Folgenden einzelne Güterkategorien voneinander abgegrenzt.

Im Extrem gelten die polaren Fälle spezifisch öffentlicher Güter auf der einen und rein privater Güter auf der anderen Seite. Sie unterscheiden sich durch die schon beschriebenen charakteristischen Merkmale der (Nicht)Auschließbarkeit und der (Nicht)Rivalität. Im Fall des ausschließbaren, rivalisierenden Nutzens kann der Markt das Güterangebot und dessen optimale Verteilung bewerkstelligen. In der gegenteiligen Situation, in der niemand vom Konsum ausgeschlossen werden kann und die Nutznießung des einen die des anderen nicht beeinträchtigt, gilt diese Lösung als wenig wahrscheinlich. Man spricht davon, dass unter diesen Umständen ein Marktversagen entsteht. Hintergrund ist das aus individueller Sicht rationale Handeln des Einzelnen. Wer von einem Konsum, den er insgeheim wünscht, sowieso nicht ausgeschlossen werden kann, sieht aus seiner persönlichen Warte auch keinen Anlass, seine Präferenzen zu offenbaren und das Risiko zu laufen, um Mitfinanzierung gebeten zu werden. Wenn aber viele so denken und handeln, dann kommt ein Angebot nicht zustande, zumindest nicht im wohlfahrtsökonomisch gewünschten Umfang, das heißt in dem Ausmaß, das den eigentlichen Konsumentenwünschen entspricht.

Die meisten öffentlichen Güter sind jedoch nicht von extremem Charakter. Das fällt schon an dem Mangel an Beispielen auf, die in den finanzwissenschaftlichen Lehrbüchern zu finden sind. Die immer wieder zitierten Klassiker sind der Rechtsschutz und die Nationale Verteidigung. Das Kunstklima wäre ein vergleichbares Beispiel aus dem Bereich Kunst und Kultur. Bei diesen spezifisch öffentlichen Gütern herrschen vollständige Nicht-Ausschließbarkeit und Nicht-Rivalität, das heißt niemandem kann

das Mitkonsumieren verweigert werden. Umgekehrt ist auch niemand in der Lage, sich selbst auszuschließen. Bei Kunstgütern treten die Merkmale öffentlicher und privater Güter aber sehr häufig gemeinsam auf, so dass der typische Mischgutfall gegeben ist. Kunstwerke stehen einerseits dem privaten Käufer ausschließlich zur Verfügung, aber sie tragen andererseits allein dadurch, dass die Öffentlichkeit von ihnen Kenntnis bekommen hat, Inspiration und Kreativität in die Gesellschaft. Davon profitieren dann alle, etwa in den Bereichen von Design und Mode.

Einen Spezialfall stellen die meritorischen Güter dar, die eine Sonderrolle bezüglich ihrer normativen Begründbarkeit spielen. Meritorische Güter sind „gute Güter", ihr Gegenpart, die demeritorischen Güter, sind „schlechte Güter". Die einen werden nach Meinung derjenigen, die es besser zu wissen glauben, zu wenig, die anderen zu viel konsumiert. Der Wissensvorsprung wird der öffentlichen Hand zugebilligt. Dort sitzt die „besser informierte Gruppe", die beispielsweise verfügt, dass es für die Bevölkerung von Vorteil sei, mehr klassische Musik zu hören und stattdessen den Genuss von Pop-Musik einzuschränken und den öffentlich-rechtlichen Sendern entsprechende Auflagen macht. Die staatlichen Planträger nehmen dann bewusst in Kauf, dass die Konsumenten selbst die ihnen verordneten Korrekturen ihres eigentlich beabsichtigten Handelns – nämlich vergleichsweise mehr U-Musik als E-Musik zu hören – nicht wünschen. Damit greift der Staat in Präferenzen ein und verletzt willentlich die für marktwirtschaftliche Systeme zentrale Forderung nach Souveränität der Konsumenten, nach der letztendlich die Nachfrager bestimmen sollen, welches Angebot bereitgestellt wird.

Die Diskussion um die meritorischen Güter wurde durch Musgrave (1956/57) initiiert und sorgte für heftige Dispute. Es wurde nicht im Grundsatz bestritten, dass es Situationen gibt, in denen der Einzelne damit überfordert sein kann, die Entscheidung zu treffen, die er eigentlich treffen möchte. Doch hieß das zentrale Gegenargument, dass Nichtwissen und Unsicherheit durch Information und Anleitung zu kurieren sei, nicht aber durch paternalistisches Aufoktroyieren. Es sei auch nicht hilfreich und letztlich nur als „Gehirnwäsche" zu brandmarken, wenn die Bevölkerung im Nachhinein diese dirigistischen staatlichen Eingriffe billige (Schmidt 1970: 17).

Die Verfasserin hat diese Diskussion aufgegriffen und unter Verarbeitung der jüngeren Diskussionsbeiträge erweitert (Gottschalk 2001a). Die zentralen Ergebnisse lauten: Es kann Situationen geben, in denen die Verbraucher selbst eine Korrektur aktueller Präferenzen wünschen und bereit sind, ihre Kompetenz zur Konsumentscheidung zu delegieren. Die Gründe können in erkannter Unwissenheit und Willensschwäche oder im Wunsch nach einem gemeinschaftlichen Handeln in Form von kollektiver Selbstbindung liegen. Aufgrund dieses sehr eingegrenzten Spielraums ist das mögliche Spektrum meritorischer Güterbereitstellung aber nur sehr gering. Eine generelle Fehleinschätzung des Wertes kultureller Leistungen muss angesichts der hohen Priorität, die Befragte dem kulturellen Anliegen stets einräumen, von vornherein bezweifelt werden (Pommerehne / Frey 1993: 21). Wenn die individuelle Nachfrage nicht ausreichend artikuliert wird, dann nicht aufgrund von Ignoranz, sondern wegen der beschriebenen Effekte von Nichtausschließbarkeit und Nichtrivalität. Ein staatliches

Eingreifen ist unter diesen Umständen durchaus kompatibel mit Konsumentensouveränität (Throsby 1994: 22). Aus diesem Grund sollte das Konzept der meritorischen Güter nur in besonderen, von den Konsumenten selbst gewünschten Fällen als Beleg für staatliches Handeln im Kulturbereich herangezogen werden.

2.2 Kunst und Kultur fördern

2.2.1 Pro und Contra staatlicher Interventionen

Es sind ganz unterschiedliche Gründe, die den Staat im Kulturbereich auf den Plan rufen. Generell geht es darum, Defizite des Marktes zu korrigieren. Überließe man das Kulturangebot dem Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage, so würde es, so lautet die Argumentation der Befürworter staatlicher Eingriffe, nicht ausreichend die Präferenzen der Kulturkonsumenten widerspiegeln. Das Postulat der Konsumentensouveränität wäre nicht erfüllt. Die wesentlichen Gründe, die für das drohende Unterangebot verantwortlich gemacht werden, liegen in der Produktionsstruktur des Kultursektors, den besonderen Merkmalen von Kulturgütern sowie dem Wert von Kultur für die Gesellschaft insgesamt. Doch ebenso vehement wie die einen diese Faktoren als legitime Auslöser für Staatsaktivitäten in Anspruch nehmen, gehen die Vertreter des Marktes auf kritische Distanz. Sie setzen den Marktunvollkommenheiten die These vom Staatsversagen entgegen und favorisieren, wenn immer möglich, den Markt gegenüber dem Staat. Im Einzelnen werden die gängigen Argumente, die für das öffentliche Eingreifen beim Kulturangebot zu sprechen scheinen, wie folgt hinterfragt.

Kritik am Argument der Kostenkrankheit: Es geht nicht darum, das Auftreten der Kostenkrankheit selbst zu bezweifeln. Im Gegenteil, die weite Verbreitung dieser „cost disease" in arbeitsintensiven Bereichen wird anerkannt. Wohl aber handelt es sich darum, dem Kulturanbieter den „Persilschein" zu verweigern. Dieser könnte dazu dienen, jegliches Defizit als naturgegebenen Produktivitätsnachteil zu begründen und zu fordern, dass der Staat die Defizitfinanzierung übernehme. Diese Argumentation müsste dann aber allen lohnkostenbelasteten Anbietern zugestanden werden.

Kritik an den Konsequenzen öffentlicher Gütereigenschaften: Rein öffentliche Güter, bei denen der Markt vollständig versagt, sind die Ausnahme von der Regel. Es gibt sie, aber sie kommen selten vor. Häufiger sind Fälle gemischter Art, mit Individualnutzen auf der einen, Sozialnutzen auf der anderen Seite. Wie bei dem Theaterbesucher, der individuell genießt, aber gleichzeitig durch seinen Konsum den Nimbus der „Theaterstadt" erhalten hilft. Die Schlussfolgerung hieraus wäre ein zweigleisiges Verfahren: Markt und Marktbedingungen für den Individualnutzen, Staatseingriffe und öffentliche Mittel zur Aufrechterhaltung des Gesamtnutzens.

Kritik am Wert von Kultur als Interventionsbasis: Es ist nicht das Ziel, den Wert von Kultur an sich zu bezweifeln. Doch wird angeführt, dass es noch mehr Anbieter gibt, deren Arbeit als gesellschaftlich wertvoll angesehen wird, ohne dass nach öffentlichen Maßnahmen gerufen würde. Auch andere Produktionsbereiche und Leistungsträger einer Volkswirtschaft trügen zum Nationalstolz bei, wie etwa die Automobil- und die

Computerindustrie (Fullerton 1991: 74), Hochtechnologieprodukte (Peacock 1973: 323) oder Fußball- und Tennisstars (O'Hagan 1998: 25). Trotz der identitätsstiftenden Wirkung auch dieser Personen und Produktionen würde aber niemand gleich an eine staatliche Subventionierung denken.

2.2.2 Korrekturen von Angebot und Nachfrage

Die staatlichen Planträger können verschiedene Wege beschreiten, um den Kulturmarkt zu ergänzen bzw. bei vollständigem Marktversagen auch zu ersetzen. Im Grundsatz können direkte von indirekten Maßnahmen unterschieden werden, die sich entweder an die Kulturanbieter oder an die Kulturnachfrager richten. In der Regel handelt es sich um eine Kombination verschiedener Maßnahmen mit unterschiedlichen Schwerpunkten.

Die öffentliche Hand greift direkt in das Angebot und die Nachfrage ein, indem sie entweder die Anbieter oder die Nachfrager von Kultur mit zusätzlichen Mitteln versorgt. Die Anbietersubvention ist der Regelfall, aber auch die noch weniger bekannte Subventionierung von Kulturkonsumenten ist Bestandteil direkter staatlicher Einflussnahme. Die indirekten Maßnahmen des Staates zur Kulturförderung umfassen regulative Eingriffe, etwa zur Wahrung von Urheberrechten, sowie tarifliche Begünstigungen und die steuerliche Abzugsfähigkeit der finanziellen Unterstützung von Kulturprojekten. Die Grundlage dafür, dass überhaupt ein Interesse an Kunst und ein generelles Kulturbewusstsein in der Bevölkerung vorhanden sind, wird in der kulturellen Bildung und Erziehung gelegt.

Die für Kunst und Kultur eingesetzten staatlichen Mittel werden behandelt wie Geldausgaben für die allgemeine Staatsverwaltung, sie unterliegen dem Haushaltsgrundsätzegesetz und den Haushaltsordnungen von Bund und Ländern (Smekal 1999: 77). Aus haushaltsrechtlicher Sicht können Zuwendungen dieser Art nur unter den Voraussetzungen von § 23 von Bundes- / oder Landeshaushaltsordnung bewilligt werden (vgl. hierzu den Beitrag von Opitz u. a. in diesem Buch). Dieser Paragraph besagt, dass der Bund oder das Land an der Erfüllung der vorgeschlagenen Zwecke ein erhebliches Interesse haben muss, das ohne die Zuwendungen nicht oder nicht im notwendigen Umfang befriedigt werden kann (Heinrichs / Klein 1996: 318f.).

Die öffentliche Verwaltung ist im Grundsatz an die kameralistische Buchführung gebunden. Die im „Dopping" teilweise schon praktizierte Form der doppelten Buchführung, die unter anderem den Ressourcenverbrauch besser dokumentieren soll, ist noch in der Erprobungsphase und wird ambivalent beurteilt (vgl. hierzu den Beitrag von Klein / Vermeulen in diesem Buch). Das wichtigste Ziel der Kameralbuchhaltung ist die Erfüllung der Haushaltssatzung und des Haushaltsplans mit Ausweis von Fehlbedarfs- oder Überschussermittlung (Heinrichs / Klein 1996: 109). Letzteres bringt die bekannte Problematik mit sich, dass „Ersparnisse" der einzelnen Institution – wenn tatsächliche Ausgaben geringer ausfallen als die im Haushaltsplan ausgewiesenen Sollbeträge – wieder in den allgemeinen Topf fließen und nicht dem sparsam Wirtschaftenden zugute kommen, da eine Zweckbindung staatlicher Einnahmen grundsätzlich nicht gestattet ist. Einen Anreiz, mit weniger auszukommen als vorgesehen, kann es

unter diesen Umständen aber wohl kaum geben. Am Beispiel der drohenden Zahlungsunfähigkeit des Deutschen Musikrates wurde das Dilemma des bürokratischen Kameralismus aufgezeigt und als „kontraproduktiver Widersinn" bezeichnet. Die eigenen Einnahmen, die der Musikrat beispielsweise aus dem Verkauf von Eintrittskarten für die von ihm veranstalteten Konzerte oder auch aus Zuwendungen von Sponsoren erlöst, reduzieren die Subventionssumme im gleichen Ausmaß und machen jegliche Eigeninitiative zur Einnahmensteigerung sinnlos (Rohde 2002: 33).

Die Daten der von den Statistischen Ämtern des Bundes und der Länder vorgelegten Kulturfinanzberichte geben Auskunft über den Umfang, die Struktur und die Entwicklung öffentlicher Ausgaben für Kultur in der Bundesrepublik Deutschland. Im Kulturfinanzbericht 2008, dem vierten und bisher letzten im Abstand von jeweils drei Jahren erschienenen Berichten, wird ein Anstieg öffentlicher Kulturausgaben von 1995 bis 2005 um 7,2 % auf 8,02 Mrd. Euro ausgewiesen. Das entspricht, ebenso wie in den Vorjahren, einem Anteil von rund 0,4 % am Bruttoinlandsprodukt, allerdings mit leicht sinkender Tendenz. Von der Summe der Kulturausgaben übernehmen die Länder und Gemeinden die Hauptlast. Auf den Bund entfallen im Rechnungsjahr 2005 1,02 Mrd. Euro, das entspricht einem Anteil von 12,7 %. Die verbleibenden 7 Mrd. Euro werden im Umfang von 3,35 Mrd. Euro (41,8 Prozent) von den Ländern und 3,65 Mrd. Euro (41,8 %) von den Gemeinden getragen (Statistische Ämter des Bundes und der Länder 2008: 17ff.). Im Vergleich der Kulturbereiche untereinander kann die Darstellende Kunst mit Theatern und Musik mit einem Anteil von 36,7 % der gesamten öffentlichen Kulturausgaben den höchsten Finanzierungsanteil in 2005 verbuchen. Die Museen werden mit 19,2 % der öffentlichen Mittel gefördert, gefolgt von 13,8 % für die Bibliotheken. Die Sonstige Kulturpflege wurde mit 10,6 % bedacht, die Kulturverwaltung erhielt 5,9 Prozent, die Kunsthochschulen 5,3 % der gesamten öffentlichen Kulturausgaben (ebenda: 41).

Trotz der grundsätzlichen Akzeptanz öffentlicher Fördermittel bei Kunst und Kultur bleiben noch weitere Fragen offen. Dazu gehört der Umfang der Förderung ebenso wie die Festlegung des Verteilerwegs. Verschiedene Möglichkeiten der Subventionierung der Kulturkonsumenten anstelle der Kulturanbieter wurden im englischen Sprachraum unter der Überschrift von „Kulturgutscheinen" konzipiert und auch erfolgreich erprobt. Hintergrund ist der Wunsch, durch eine Umstellung der Art und Weise, wie öffentliche Gelder an die Kulturinstitutionen gelangen, sowohl deren Kundenorientierung zu beflügeln als auch eine Stärkung der Verantwortung für kulturelle Belange auf Seiten der Nachfrager zu induzieren. Dieser Ansatz hat vielfältige Vorteile, darunter insbesondere den, dass sich Kulturinstitutionen stärker an Konsumentenpräferenzen orientieren müssen. Denn nur die Institution, der es gelingt, die Gutscheinbesitzer anzulocken, kommt in den Genuss der öffentlichen Finanzierung. Die Kunstkonsumenten werden ihrerseits durch verbilligte oder sogar kostenfreie Eintritte dazu animiert, am Kulturleben teilzunehmen. Diesen Vorteilen stehen allerdings auch etliche Probleme gegenüber. Dazu gehören insbesondere die Festlegung der berechtigten Kunstkonsumenten, die Frage, wie diese in den Besitz der Wertscheine gelangen und wer auf der Kulturseite seinerseits autorisiert ist, Gutscheine in Empfang zu nehmen

und umzutauschen. Täuschungsmanöver sind zumindest nicht auszuschließen, der Verwaltungsaufwand könnte hoch sein.

Die Bilanz des „Voucher"-Modells wurde jedoch nicht nur am Schreibtisch aufgestellt, sondern im New York der siebziger Jahre auch in der Praxis erprobt (Baumol 1979; West 1986; Bridge 1976). Die Resonanz wurde als sehr positiv, aber durchaus unterschiedlich in der Aufteilung auf die beteiligten Kulturinstitutionen geschildert. Offenbar konnten die Kulturanbieter die Gutscheinbesitzer am ehesten dann anlocken, wenn sie spezielle Angebote wie Sondertouren, einen „Blick hinter die Kulissen" oder Kurse in Tanz, Musik oder moderner Kunst anboten. Die beteiligten Konsumentenrandgruppen wurden stimuliert, ein kulturelles Angebot zu nutzen, das ihnen vorher fremd war (Bridge 1976: 26). Die Gutscheinempfänger haben offenbar mit Stolz registriert, dass man ihnen als nicht gerade „typischen" Kunstgängern die Entscheidung über die Wahl der zu besuchenden Kulturinstitution überließ. Das hat ihr Selbstbild und das Gefühl der Selbstbestimmung gestärkt und ihr intrinsisches Verantwortungsgefühl aufgebaut.

2.2.3 Förderung durch Private am Beispiel des Kultursponsoring

Schon seit Jahrhunderten engagieren sich auch private Anbieter in der Verbreitung von Kunst und Kultur. Sie tun dies sowohl in gemeinnütziger Selbstlosigkeit als auch in eigennütziger Absicht. Schon aufgrund dieser Interessenkoppelung kann private Kunstförderung zwar Ergänzung im Speziellen, aber kein genereller Ersatz für die öffentlichen Kulturausgaben im Allgemeinen sein. In jedem Einzelfall bleibt zu prüfen, welche Wirkungen von der privaten Kulturförderung ausgehen und ob dem Allokationsziel, das heißt der bestmöglichen Verteilung der Ressourcen gemäß Verbraucherpräferenzen, Hilfe geleistet oder eher Abbruch getan wird.

Private Kulturförderung wird im modernen Sprachgebrauch als Sponsoring bezeichnet (vgl. hierzu den Beitrag von Bortoluzzi Dubach in diesem Buch). Für diesen Begriff gibt es keine eindeutig passende deutsche Übersetzung. Ein Sponsor ist ein Bürge und Pate, ein Förderer, Gönner und Schirmherr, ein Geld- und Auftraggeber. Aus dieser Reihe von Übersetzungsangeboten treffen die beiden Letzten noch am ehesten den Kern: Der Sponsor gibt nicht nur, um zu geben, sondern auch, um zu nehmen. Zentrales Kriterium des Sponsoring ist die erwartete, auch vertraglich fixierte Gegenleistung. Demgegenüber bedeutet Mäzenatentum ein einseitiges Tätigwerden um der Sache willen, eine Leistung ohne Gegenleistung. In der Realität, und dies gilt auch für den historischen Rückblick, mischen sich diese beiden Idealformen.

Kultursponsoring realisiert sich als Verflechtungsmodell von Leistungen und Gegenleistungen. Als Sponsoren fungieren Einzelpersonen, Organisationen oder Unternehmen. Die Gesponserten sind Kulturinstitutionen, Kulturschaffende und Künstler. Es fließen drei Arten von Strömen, auf finanzieller, materieller und ideeller Basis. Im Idealfall herrscht ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen den Parteien: Die Ströme saldieren sich, und Sponsoring rechnet sich für beide Seiten. Nach landläufiger Meinung kreist Sponsoring dabei insbesondere um das Geld. Sponsoren überbrücken

Finanzierungslücken, indem sie z. B. Ausstellungsetats bereitstellen oder gezielt Personal-, Transport- oder Versicherungskosten übernehmen. Aber auch materielle Unterstützungen sind keine Seltenheit, etwa wenn ein Unternehmen menschliche und technische Hilfe aus dem eigenen Bestand einbringt, z. B. Aufsichtspersonal stellt, Räume und Maschinen anbietet oder Transporte organisiert. Das Äquivalent der Kulturseite ist das Kulturangebot selbst, mit Ausstellungen, Aufführungen, Konzerten und Kunstwerken. Es beinhaltet Sonderkonditionen für die Sponsoren, deren Mitarbeiter und Kunden, und gestattet ausdrücklich dessen werbliche Nutzung.

Doch Finanzen und Materie sind es nicht allein. Nicht ohne Absicht steht der Austausch von Ideen und Image im Zentrum des Verflechtungsmodells. Auch hier kommt es zu einem Geben und Nehmen. Die Sponsoren profitieren von der Beschäftigung mit Kunst und Kultur durch einen positiven Imagetransfer und den Ausbau von kultureller Kompetenz. Im Idealfall setzen die Auseinandersetzung mit Kunst und ein gestiegenes Kunstverständnis kreative Kräfte frei, die auch der eigenen unternehmerischen Zielsetzung dienen. Derartige Effekte sind zwar schwer zu quantifizieren, doch sie werden zumindest erwartet. Weniger verbreitet scheint zu sein, dass auch die Gesponserten auf der Kulturseite von einem umgekehrten Transfer von Ideen und Image profitieren können. Hier geht es um die Übertragung von Wirtschaftlichkeitsdenken, um die Anwendung des Marketingansatzes und dessen Umsetzung in Form von Kundenorientierung. Letztere gebietet auch die Kenntnisnahme und Beachtung der Konsumentenüberzeugungen zu Maßnahmen des Kultursponsoring (Gottschalk 1998a: 216ff.). In der Summe schätzen die Kulturkonsumenten, dass durch Sponsoring aufwendige Projekte ermöglicht werden und sich die Vielfalt des Kulturangebots erhöht. Als mögliche negative Auswirkungen werden aber auch immer wieder Befürchtungen laut, der Sponsor könne Einfluss auf das kulturelle Angebot nehmen und sich vornehmlich an der Öffentlichkeitswirkung der unterstützten Kulturveranstaltungen orientieren. Vor diesem Hintergrund hat die Verfasserin das Modell der Kulturkarte entwickelt, das u. a. einen Beitrag für ein neutrales, vom Verdacht jeglicher Beeinflussung freies Kultursponsoring leisten möchte (ebenda). Es wird im Folgenden als eine Form öffentlicher und privater Kooperation vorgestellt.

2.2.4 Öffentliche und private Förderungskooperation am Beispiel der Kulturkarte

Man muss sicher kein großer Prophet sein um vorherzusagen, dass die Zukunft der Kulturfinanzierung in einer bestmöglich miteinander verzahnten Kombination unterschiedlicher Finanzierungsquellen liegen wird. Die Finanzierung öffentlicher oder gemeinnütziger Kulturaufgaben durch nur einen Geldgeber würde bald endgültig, so schlussfolgert Heinrichs, der Vergangenheit angehören (Heinrichs 1997: 216). Wichtig sei, dass eine neue Finanzierungsstruktur erschlossen würde, die übergreifende partnerschaftliche Absprachen beinhaltet und nicht nur Arrangements für den Einzelfall vorsieht. Die privaten Financiers sollen nicht länger die Rolle des „Feuerwehrmanns" spielen, der in akuter Not gern gerufen und bei entspannter Lage aber wieder geschmäht wird. Auf der anderen Seite sollten die privaten Geldgeber auch

nicht ungebührlich viel Lob einheimsen, etwa als Alleinsponsor einer Ausstellung. Diese wäre in vielen Fällen zwar tatsächlich ohne die privaten Mittel nicht zustande gekommen. Ohne das öffentliche Gebäude, die im öffentlichen Dienst beschäftigten Kunstkuratoren, kurz: ohne Übernahme des Fixkostenblocks durch die öffentliche Hand hätte es die Ausstellung aber auch nicht gegeben. Hutter veranlasst derartige Überlegungen zu der Bemerkung, dass Sponsoring zu billig sei (Hutter 1995: 78). Wenn eine Veranstaltung zu 95 Prozent aus öffentlichem Etat, aber nur zu 5 Prozent auf privater Basis bestritten sei, sie sich aber nach außen hin als privat gefördert darstellen dürfe, dann sei dies unangemessen.

Als systematische, ex ante konzipierte, partnerschaftliche Kombination von privaten und öffentlichen Mitteln ist in neuerer Zeit das Modell des „Public Private Partnership" in den Vordergrund gerückt. Es handelt sich um eine Konzeption, die vor allem in den USA schon seit längerem entwickelt und praktiziert wurde. Ansätze zu Public Private Partnership können verstanden werden als Teil der Modernisierung des öffentlichen Sektors, mit mehr erkennbarer Bürgernähe und einer Effizienzsteigerung des Dienstleisters Staat (Mirow 1997: 22). Public Private Partnership im engeren Sinne beinhaltet eine formelle Kooperation zwischen öffentlicher Hand und Akteuren aus dem privaten Sektor, bei der komplementäre Ziele verfolgt und Synergiepotenziale bei der Zusammenarbeit genutzt werden. Identität und Verantwortung der Partner bleiben intakt, die Zusammenarbeit ist gesellschaftsvertraglich formalisiert (Budäus / Grüning 1997: 54). Public Private Partnership-Konstellationen ähneln denen der „Matching Funds" oder „Matching Grants", sind aber nicht dasselbe. Jene sind Formen der mäzenatisch motivierten Komplementärfinanzierung, etwa verwirklicht in der Kunststiftung Baden-Württemberg, in der sich das Land verpflichtet, jeden privaten Spendenbetrag auf das Doppelte zu erhöhen. Bei Public Private Partnerships der Kulturfinanzierung stehen dagegen der Sponsorengedanke des Geldgebers sowie der langfristige Charakter im Vordergrund (Heinrichs 1997: 218f.). Mehrere Sponsoren leisten zusammen mit öffentlichen Partnern Zahlungen in einen gemeinsamen Finanzpool. Mithilfe dieser finanziellen Grundlage können auch größere Projekte auf kontinuierlicher Basis gefördert werden, ohne dass eine direkte Zuordnung von Sponsorengeldern nötig wird. Weitere Vorteile liegen darin, dass die Unterstützung auch dann fortgesetzt werden kann, wenn einzelne Unternehmen einen finanziellen Engpass haben. Auch die beteiligte öffentliche Hand setzt sich unter Zugzwang und kann beschlossene Projekte nicht ohne weiteres revidieren. Allerdings stellt Heinrichs diesen Pluspunkten auch den möglichen Nachteil gegenüber, dass den öffentlichen Planungsträgern, dem Gemeinderat Gestaltungsmacht entzogen wird und er nur zögerlich den neuen Kooperationsformen zustimmen könnte (ebenda: 220). Der wichtigste Vorteil sei aber die erhöhte Bereitschaft zu gemeinsamer Verantwortung.

Als eine Möglichkeit partnerschaftlicher Kulturfinanzierung hat die Verfasserin, zusammen mit ihren Studentinnen und Studenten der Vorlesung „Kunst und Konsum" an der Universität Hohenheim, das Modell der Kulturkarte entwickelt und empirisch getestet. Es würde bei seiner Realisierung wie folgt ablaufen. Öffentliche und private Geldgeber bestücken gemeinschaftlich den „Kulturkartenfonds", der es ermöglicht, den Konsumenten kreditkartenähnliche „culture cards" zu veräußern, die mehr wert

sind als sie kosten. Diese Form der Teilsubventionierung der Konsumenten wird neue Besucherkreise in die Kulturveranstaltungen locken und die Kunstanbieter zu verstärkter Kundenorientierung beflügeln. Die sich beteiligenden Unternehmen werden ein Sponsoring betreiben können, das frei von jeglichem Argwohn der Einflussnahme ist. Dazu werden sie die Möglichkeit bekommen, Werbegeschenke zu verteilen, die die Beschenkten erfreuen und der Allgemeinheit nützen (vgl. Abbildung 2).

Befragungen bei potenziellen Anbietern und Nutzern haben gezeigt, dass die Einführung der Kulturkarte unter dem Strich positiv gesehen würde, bei den Kulturkonsumenten erwartungsgemäß stärker als bei den Kulturanbietern. Letztere müssten sich mit der Idee, dass die Nachfrageseite vergleichsweise mehr an Mitsprache gewinnen würde als bei dem traditionellen Modell der direkten Anbietersubventionierung, erst anfreunden und die effektiven Chancen auf Mehreinnahmen ausloten (vgl. Gottschalk 2006: 143ff.).

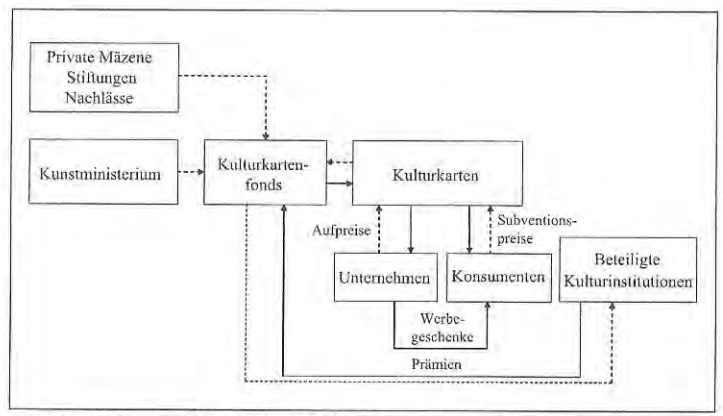


Abb. 2: Grundstruktur des Modells der Kulturkarte (aus Gottschalk 1998a: 220)

2.3 Wirkungen des Kulturangebots

2.3.1 Volkswirtschaftlicher Beitrag

Das Ifo-Institut in München verfolgt seit den achtziger Jahren das Ziel, empirisch gesicherte Ergebnisse über den Beitrag des Kultursektors zur Wertschöpfung in der Bundesrepublik Deutschland vorzulegen. Auf der Grundlage der erarbeiteten Datenbasis geht es im Besonderen um die Ermittlung der direkten und indirekten Wirkungen der öffentlichen Ausgaben für Kunst und Kultur auf das Sozialprodukt, die Beschäftigung und das Investitionsvolumen (Hummel / Berger 1988: 1). Die erste Studie dieser Art wurde durch nachfolgende und erweiternde Untersuchungen ergänzt (vgl. u. a. Hummel / Brodbeck 1991; Hummel / Waldkirchner 1992; Hummel 2000).

Zunächst standen die Autoren vor dem Problem der Unschärfe der Abgrenzung und Vergleichbarkeit dessen, was als Kunst und Kultur verstanden werden soll. Sie einigten sich schließlich auf den pragmatischen Abgrenzungsvorschlag, als Kernbereiche der Untersuchung alle Aktivitäten zu definieren, die sich mit der Schaffung, Verbreitung und Erhaltung von künstlerischen Werken beschäftigen. Dazu gehören ein Kernbereich von Kunst und Kultur sowie ihm vor- und nachgelagerte Bereiche (Hummel / Berger 1988: 9f.). Diese Konzeption ist auf der einen Seite inhaltlich nachvollziehbar, da Kunst und Kultur für ihre Existenz fraglos der Voraussetzungen, der Ausführung und der Verbreitungsmechanismen bedürfen. Auf der anderen Seite bedeutet die Einbeziehung der vor- und nachgelagerten Bereich in Ergänzung zum künstlerischen Kernbereich auch eine Aufblähung und zahlenmäßige Imposanz, die bei restriktiverer Betrachtung in dem Ausmaß nicht zutrifft. Diese Einschränkung muss bedacht werden, wenn die relativen ökonomischen Kenngrößen des gesamten Kunst- und Kulturbereichs in der Bundesrepublik Deutschland für das Jahr 1984 und in Fortsetzung dieser Berechnungen für die alten und neuen Bundesländer für das Jahr 1996 ausgewiesen werden. Im Vergleich von erster Erhebung und Neuquantifizierung nach zwölf Jahren zeigt sich, dass der Gesamtbereich Kunst, Kultur und Medien, bedingt durch die Verbreiterung der Basis im Zuge der deutschen Vereinigung und die damit verbundenen Zusagen zum Erhalt der kulturellen Vielfalt sowie durch eine deutliche Zunahme der Bereitschaft von Ländern und Kommunen zu Investitionen in die Kultur, an Größe zugenommen hat und einen wichtigen Wirtschaftsfaktor darstellt (Hummel 2000: 14ff.).

1. Der Kunst- und Kulturbereich steuert 2,3 % (1984) bzw. 2,5 % (1996) zum Bruttosozialprodukt, das heißt zu der Summe aller produzierten Güter und Leistungen des entsprechenden Zeitraums bei.
2. Der Kunst- und Kultursektor ist personalintensiv mit einem Anteil von 2,7 % (1984) bzw. 3 % (1996) an allen Erwerbstätigen.
3. Er ist vergleichsweise investitionsschwach mit einem Anteil von 1,4 % (1984) bzw. 1,7 % (1996) an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen (Hummel / Berger 1988: 107; Hummel 2000: 8).

Die Ifo-Forscher wollten aber nicht nur volkswirtschaftliche Kennziffern für Kultur und deren relative Anteile auflisten, sondern anhand einer Netto-Übertragungsbilanz auch finanzwirtschaftliche Wirkungen nachweisen. Zu diesem Zweck wurden die aus Steuern und Krediten finanzierten staatlichen Nettoausgaben an Kunst und Kultur von 6,1 Mrd. DM im Jahr 1984 bzw. 17,9 Mrd. DM im Jahr 1996 den Mittelrückflüssen aus Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen gegenübergestellt (Hummel / Berger 1989: 19; Hummel 2000: 14). Die Autoren weisen nach, dass in der Summe die Mittelrückflüsse die empfangenen Zahlungen übersteigen. Unter saldenmechanischer Betrachtung würden sich folglich die öffentlichen Kulturausgaben rechnen, da die Nettoübertragungen positiv seien, d. h. mehr Geld vom Kultursektor an den Staat zurückflösse als in den Kunst- und Kulturbereich hineingepumpt würde. Für das Jahr 1984 wird mit 9,55 Mio. DM, für das Jahr 1996 mit 24,7 Mrd. DM ein positiver Saldo

der Übertragungen ausgewiesen (Hummel / Berger 1988: 116; Hummel 2000: 16). Für beide Erhebungen gilt, dass im Kernbereich lediglich die Theater und Orchester, die Museen, die Denkmalpflege sowie die sonstige Kunst- und Kulturpflege (ergänzend in 1996: die Ausbildung) mehr staatliche Zuwendungen erhalten, als sie an Steuern und Sozialabgaben abführen. Dagegen würden alle anderen Vertreter dieses Bereichs, darunter die selbstständigen Künstler, die Verlage, die Filmwirtschaft sowie Hörfunk und Fernsehen Nettoübertragungen an den Staat leisten und wären im saldenmechanischen Sinne keine Kostgänger der öffentlichen Hand (Hummel / Berger 1989: 19; Hummel 2000: 14).

2.3.2 Regionale und lokale Wirkungen

Die Kulturökonomik beantwortet die Frage, ob die Kunst einen belebenden Einfluss auf die Wirtschaft hätte, da sie Beschäftigung anrege und auf diesem Wege zusätzliches Einkommen schaffe, sehr zurückhaltend. Die entscheidende Frage sei nämlich nicht, ob die Kunst das wirtschaftliche Geschehen überhaupt stimulieren könne, sondern ob ihr dies besser gelänge als alternativen Verwendungsmöglichkeiten öffentlicher Gelder (Pommerehne / Frey 1993: 30). Diese Vorbehalte sind angebracht. Sie entbinden aber nicht von der Notwendigkeit, Wirkungen des Kulturbereiches zunächst umfassend zu prüfen, um sie dann dem Alternativenvergleich auszusetzen (Seaman 2003: 224). Eine Möglichkeit der Evaluierung vor Ort wird in so genannten Umwegrentabilitätsrechnungen gesehen.

Die Rentabilität misst die Verzinsung in Relation zum eingesetzten Kapital. Geht die Rentabilität „Umwege", dann landet der Gewinn zunächst nicht in der eigenen, sondern in fremden Taschen. Doch wenn beispielsweise Hoteliers und Restaurantbesitzer von den öffentlichen Kulturausgaben profitieren, dann freut sich die öffentliche Hand nicht nur uneigennützig. Sie tut dies auch in Erwartung zurücksprudelnder Einnahmen. Die Umwegrentabilität umfasst die Verzinsung der eingesetzten öffentlichen Kulturmittel bei privaten Wirtschaftsakteuren und deren Rückflüsse in Form von Steuern und Abgaben.

Die Grundlagen für die Analyse gegenseitiger Wirkungszusammenhänge entstammen der Kreislauftheorie. Sie zeigt auf, welchen Anstoß die Kulturausgaben im Wirtschaftsgefüge geben, welche Kette von Reaktionen bei den anderen Wirtschaftsakteuren ausgelöst wird und inwieweit ein sich selbst beschleunigender Prozess in Gang kommt (Helmstädter 1992). Die Kulturanbieter arbeiten mit dem Geld, das ihnen die Kulturbehörde zur Verfügung stellt und produzieren die Kulturleistung. Zu diesem Zweck benötigen sie Mitarbeiter, die Einkommen erhalten, aus dem Steuern und Abgaben an den öffentlichen Haushalt zurückfließen, aber aus dem auch private Einkäufe getätigt werden, sei es ebenfalls im Kulturbereich, oder für andere Dinge des Lebens bei anderen Anbietern. Bei diesen Anbietern tätigen aber auch die Kulturanbieter ihre Käufe, seien es Requisiten oder Stellwände, und sie schaffen wiederum neues, steuerpflichtiges Einkommen. Das mithilfe der öffentlichen Mittel erstellte Kulturangebot wirkt nun seinerseits als Attraktion für Konsumenten von nah und fern, dem Ort der

Kunstpräsentation einen Besuch abzustatten. Besonders die Besucher von außerhalb beleben die Wirtschaft vor Ort durch ihre zusätzliche, durch das Kunstereignis induzierte Nachfrage nach Hotels, Restaurants und sonstigen Spezialitäten der Region. Sehr optimistische Kalkulationen dieser Art haben u. a. zu der Behauptung geführt, dass ein Franken an Kulturausgaben in der Stadt Zürich das örtliche Sozialprodukt um 2,92 Schweizer Franken erhöhen würde (Benkert 1989: 29).

Steht jedoch die Kulturpolitik unter diesem Druck ökonomischer Rechtfertigung, dann prognostiziert Benkert, dass zunehmend nur Kulturbereiche mit hoher Umwegrentabilität gefördert würden und sich im Zuge dessen eine „Event-Kultur" ausbreiten müsste. Auf der Strecke aber blieben Bereiche, deren Wirkungen kurzfristig gering oder nur schwer messbar seien (Benkert 1989: 33f.). Man hätte der Kunst, wenn auch in vermeintlich bester Absicht, einen Bärendienst erwiesen. Aus diesem Grund können aus Umwegrentabilitätsrechnungen nur in speziellen Anwendungsfällen interessante und auch kulturpolitisch brauchbare Einsichten gewonnen werden. Unter diesem eingeschränkten Blickwinkel wurde beispielsweise untersucht, welche ökonomischen Wirkungen vom Kulturangebot der Stadt Dresden ausgehen (Müller / Martin / Böse 1997). Die Daten der Studie wurden aus verschiedenen Befragungen von Dresdner Bürgern, Touristen, Kultureinrichtungen, Unternehmen sowie Hotellerie und Gastronomie im Zeitraum von Juli 1995 bis Mai 1996 ermittelt (Müller / Martin / Böse 1997: 53). Das Ergebnis fand in den Medien starke Beachtung. In der Summe wurden 710 Millionen DM an direkten und indirekten Ausgaben für Kultur errechnet. Dieser „kulturinduzierte" Umsatz kam mit 340 Mio. DM annähernd zur Hälfte dem Hotel- und Gastgewerbe zugute. Die Kulturbetriebe selbst profitierten durch Eintrittsgelder in Höhe von 225 Mio. DM. Zusätzlich löste das Dresdner Kulturangebot ein Umsatzplus bei Verkehrsbetrieben (35 Mio. DM) und bei Handel und Dienstleistungen (110 Mio. DM) aus (Müller / Martin / Böse 1997: 63).

Kultur schafft als bedeutender Wirtschaftsfaktor nicht nur unmittelbar Einkommen und Beschäftigung, sondern sie trägt auch wesentlich zum Image einer Region oder Stadt bei. Dieses kulturelle Umfeld gehört neben den sozialen Einrichtungen und dem Angebot an Wohnraum zu den so genannten weichen Standortfaktoren. Sie beeinflussen die Standortentscheidungen von Unternehmen ebenso wie die konventionellen Faktoren, darunter die Infrastruktur oder die Nähe zu Kunden und Zulieferern (Hummel 1992: 9). Es ist eine bekannte Tatsache, dass sich ein hochqualifiziertes Arbeitskräftepotenzial nur dorthin locken lässt, wo das kulturelle Angebot zufrieden stellt. Aus diesem Grunde ist es so wichtig, dass auch kleinere Städte versuchen, ein für sie charakteristisches, für ihre Bürger identitätsstiftendes kulturelles Umfeld zu schaffen (vgl. Heinrichs / Klein / Hellmig 1997). Der Einfluss der Kultur auf die Stadtentwicklung wird in einer amerikanischen Untersuchung sogar als so stark angenommen, dass für die bislang geläufige Frage, was denn die Wirtschaft für die Kunst tun könne, eine 180 Grad Kehrtwendung vorgeschlagen wurde. Man sollte besser umgekehrt fragen: Was kann die Kunst für die Wirtschaft tun? (Shanahan 1980: 295).

3. Ökonomische Analyse der Kulturnachfrage

3.1 Kunst und Kultur als Konsumentscheidung

3.1.1 Kunst konsumieren

Konsum umfasst den Verbrauch und den Gebrauch von Gütern ebenso wie die Nutzung oder Inanspruchnahme von Leistungen, die knapp und nützlich im Hinblick auf die Befriedigung von materiellen und immateriellen Bedürfnissen sind. Aufgrund ihrer nutzenstiftenden Eigenschaften werden die Güter und Leistungen vom Letztverbraucher begehrt und ist dieser bereit, Nachfrage zu entfalten, die ihm Kosten in Form von Geldausgaben, Zeiteinsatz und Aufbringung physischer und psychischer Energie abverlangen.

Die kritische Haltung, die die Öffentlichkeit zum Konsum und zur Konsumgesellschaft einnimmt, rührt her von Übersteigerungen auf der Seite materiellen Konsums und deren negativen Folgen, die als volkswirtschaftliche Schäden für u. a. Umwelt, Gesundheit und soziales Miteinander bilanziert werden. Angeprangert werden auch Entwicklungen, bei denen der Konsumtionsvorgang selbst den eigentlichen Zweck dominiert, etwa wenn der Akt des Kaufens, aber nicht die Befriedigung der Bedürfnisse im Vordergrund steht und die Verbraucher in sich beschleunigendem Tempo zu stets neuen materiellen Anregungen anstachelt. In dieses negative Bild scheinen Kunst und Kultur so wenig zu passen, dass einige Autoren sogar Versuche machen, den Terminus zu umgehen oder sich für dessen Verwendung entschuldigen. So betont Toffler die Notwendigkeit, den Begriff des Kulturkonsumenten zu kommentieren (Toffler 1973). Das sei schon deswegen angebracht, da die Bezeichnung per se so viel Beigeschmack mit sich brächte. In keinem Fall aber gehe es darum, den Kulturkonsumenten in simplifizierender Weise mit dem Konsumenten von Reifen, Zahnpasta oder Tabak gleichzusetzen (Toffler 1973: 9). So viel Distanz zum Begriff des Konsumenten und zur Konsumtätigkeit ist aber gar nicht nötig. Konsum ist nicht ausschließlich gleichzusetzen mit dem Streben nach Materiellem, ebenso wie Wirtschaft nicht nur für den Komplex materieller Versorgung steht (Helmstädter 1992: 117). Es ist das ungerechtfertigt mit Alleinherrschaftsanspruch in den Vordergrund gerückte materialistische Modell des Menschen, das diesen verkürzten Blickwinkel suggeriert (Scherhorn 1992).

Kulturgüter implizieren in ihrer Doppelnatur immer zwei Aspekte, die Materie und die Idee. Der Kulturkonsument ist der Nutznießer von beidem. In der Regel werden sich auch beide Aspekte mischen. Man kann den Kunstkonsumenten in zwei Ausprägungen betrachten, unterschieden danach, ob bei dem angestrebten Konsum mehr die Materie bzw. das Werk oder mehr die Idee bzw. die Aussage im Vordergrund stehen. Im ersten Fall ist der Kunstkonsument der Sammler von Kunstwerken. Im zweiten Fall ist er der Rezipient der künstlerischen Aussage. Während der Eine nach dauerhaftem Besitz strebt, steht bei dem Anderen das temporäre Kunsterlebnis im Vordergrund. Beide erfreuen sich an Kunst in ihrer jeweils speziellen Art zu konsumieren (Chen 2008: 925).

1. *Der Kunstkonsument als Sammler.* Hier geht es um die käuflichen Kunstobjekte und deren Erwerb am Kunstmarkt. Der Sammler will sie, zumindest zunächst, für sich allein kaufen, für die Komplettierung seiner Sammlung, und er konkurriert dabei mit anderen Kunstliebhabern derselben Richtung. Auf dem Markt der Originale gilt das strikte Ausschlussprinzip: Was der eine ersteht, ist für den anderen nicht mehr verfügbar. In dieser Dimension ist das Kunstgut rein privat, sein Konsum ist ausschließlich und rival. Dem steht nicht entgegen, dass die künstlerische Idee, sofern sie einer Öffentlichkeit bekannt ist und nicht etwa als individuell abgewickelter Auftrag zwischen Künstler und Käufer gar nicht erst publik wurde, öffentliche Wirkungen entfaltet, die nicht-ausschließbar sind und allen zugute kommen. Auslöser ist aber der individuelle, ausschließliche Nutzen des Konsumenten, der als Kunstsammler in sein Realkapital investiert (Andreae/Wilflingseder 1980: 52). Einschlägige Untersuchungen über die Realkapitalverzinsung derartiger Investitionen haben allerdings nur wenig befriedigende Renditen ausgemacht (Pommerehne / Frey 1993: 110-132; Pesando 1993). Mit anderen Worten: Wer auf Kapitalvermehrung Wert legt, sollte besser das Kunstgut meiden und sein Geld alternativ auf dem Kapitalmarkt anlegen.

2. *Der Kunstkonsument als Rezipient.* Der Nutznießer der künstlerischen Leistung erschöpft im Regelfall nicht, was er konsumiert: „The culture consumer does not necessarily use up" (Toffler 1973: 9). Er zieht vielmehr Nutzen als Hörer oder Zuschauer eines Kulturangebots ohne, bis zur Kapazitätsgrenze, den Nutzen anderer zu beeinträchtigen. Im Gegenteil entsteht vielfach erst durch Anwesenheit und Reaktion eines Publikums, beispielsweise im Theater, das eigentliche Produkt, die Aufführung in Form einer „living partnership" mit den Darstellern (Toffler 1973: 10). Der Einzelne aber, der das Kulturerlebnis direkt selbst oder indirekt durch die Teilnahme und den Nutzen Dritter, beispielsweise den Kunstkonsum der Eltern aufnimmt, investiert als Kunstrezipient in sein Humankapital (Andreae / Wilflingseder 1980: 52).

3.1.2 Kunstkonsum als Selbstverwirklichung

Nach Maslow können die Motive menschlichen Handelns in fünf unterschiedliche, pyramidenförmig angeordnete Kategorien eingeteilt werden. Den Sockel der Pyramide bilden die am dringlichsten zu erfüllenden Bedürfnisse, zur Spitze hin nimmt der Grad der Dringlichkeit ab (Maslow 1953; Schnabel 1979: 41ff). Im untersten Bereich befinden sich die physiologischen Bedürfnisse wie essen, trinken und schlafen. Sie müssen zwangsnotwendig befriedigt werden, um überhaupt weiterleben zu können. Von existenziellem Charakter sind aber auch die drei darüber gelagerten Stufen. Es schließen sich zunächst die Sicherheitsbedürfnisse an, die u. a. den Schutz vor Bedrohung der eigenen Person und der Familie, aber auch die finanzielle Vorsorge im Krankheitsfall und im Alter umfassen. Darüber angeordnet sind die sozialen Bedürfnisse. Sie beinhalten die Beziehungen zur Umwelt und die Bedürfnisse nach Gruppenzugehörigkeit, Zuneigung und Liebe. Auf der nächst höheren Pyramidenetage stehen die Bedürfnisse nach Wertschätzung als Positionierung der eigenen Person im

Verhältnis zu den anderen. Dazu gehören das Streben nach Respekt und Anerkennung, nach einem angesehenen Platz in der Gesellschaft. Diese vier Bedürfniskategorien bilden zusammen die Defizitmotive. Sie haben Vorrang vor allem anderen. Wer seine Defizitmotive nicht erfüllt, so die Hypothese, wird krank (Schnabel 1979: 41). Die darüber liegenden Bedürfnisse werden zusammenfassend als Selbstverwirklichungsbedürfnisse bezeichnet. Sie sind Wachstumsmotive, deren Befriedigung dazu geeignet ist, die Person selbst in ihren Fähigkeiten und in ihrer Persönlichkeit voranzubringen. Alle Spielarten des immateriellen Konsums gehören in diese Kategorie, die körperliche Betätigung im Sport ebenso wie das Erleben in der Natur oder in der Kunst.

Die Bedürfnispyramide von Maslow ist vielfach kritisiert, in Teilen auch modifiziert und erweitert worden. Hauptpunkt der Kritik ist das „Schubladendenken", das im Modell zu stecken scheint. Erst wenn eine Hierarchieebene nach der anderen abgearbeitet, die Schublade gleichsam gefüllt und geschlossen ist, kommt es zu den Bestrebungen nach Selbstverwirklichung. In Wirklichkeit sind die Verknüpfungen viel komplexer und nicht stromlinienförmig hierarchisch. Dennoch können aus der Kategorisierung und der generellen Zielrichtung interessante Hinweise entnommen werden. Die Priorität der ersten Stufe, die Befriedigung von menschlichen Grundbedürfnissen, ist im Grundsatz nicht zu bezweifeln. Ohne Sicherstellung eines zumindest befriedigenden Existenzminimums kann es nicht gelingen, das Interesse an Kunstgütern zu wecken. Jenseits von dieser Ebene aber bleiben Spielräume. Der Vergleich zwischen Bedürfniskategorie vier und fünf, die beide von Bedeutung für den Kunstkonsum sind, zeigt substanzielle Unterschiede. Der gesellschaftliche Aspekt beim Besuch einer Kulturveranstaltung, die Möglichkeit des „Sehens und Gesehenwerdens" ist nicht zu leugnen und mag Anreiz gemäß dem Streben nach Wertschätzung sein. Doch sind diese Bedürfnisse, im Gegensatz zu denen der Selbstverwirklichungsstufe, zu sättigen. Erst der erarbeitete Kunstgenuss bringt den Schub für die Persönlichkeit und die Verwirklichung der eigenen Person und mündet in ein unerschöpfliches Reservoir sich selbst stimulierender Nachfrage. Hier liegt die stabile Basis für die dauerhafte Förderung von Kunstkonsum.

3.2 Determinanten der Nachfrage

3.2.1 Zur Souveränität der Nachfrager

Das Postulat der Konsumentensouveränität ist eines der Kernprinzipien wettbewerblicher marktwirtschaftlicher Ordnungen (Gottschalk 2001b: 134ff.). Es schreibt die Freiheit der Wahl des Einzelnen als zentrales Ordnungskriterium fest. Am Ende aller Anpassungsprozesse soll nicht eine planende Macht von außen bestimmen, was und wie viel mit den knappen Ressourcen einer Volkswirtschaft produziert wird, sondern dies sollen die Konsumenten selbst tun. Ihre Präferenzen sollen sich letztlich in der Angebotsstruktur widerspiegeln.

Konsumentensouveränität ist als normativer Ansatz zu werten und nicht als allzeit gültiges Faktum. Ein souveräner Konsument zu sein heißt auch, Verantwortung für die anderen, die soziale und natürliche Mitwelt und sich selbst zu übernehmen (vgl.

Scherhorn 1993). Sie fordert den aktiven, nicht den passiven Konsumenten. Dazu bedarf es allerdings einer Reihe von Voraussetzungen. Neben dem Ausschluss von Markteintrittsbeschränkungen geht es insbesondere um das Vorliegen von Konsumkompetenz. Sie ergibt sich nicht automatisch, sondern ist das Ergebnis von Erziehung und Bildung, Information und Aufklärung, Erfahrung und Vergleich. Soll das System funktionieren, muss der Konsument seine Rolle des aktiven Gegensteuerns auch wahrnehmen und mit den dafür nötigen Hilfsmitteln ausgestattet werden.

Doch gibt es Bereiche, in denen die Konsumenten von sich aus ihre mangelnde Zuständigkeit konstatieren und die Lenkung freiwillig in andere, wissendere Hände übertragen möchten. Entsprechende Konstellationen sind hier mit Verweis auf die meritorischen Kompetenzgüter schon angesprochen worden (vgl. 2.1.2). Passende Beispiele können aus der Medizin, der Technik und der Forschung gewonnen werden. Wer würde schon, trotz generellen Souveränitätsanspruchs, auf Einflussnahme bei einer bevorstehenden Operation bestehen wollen? Mit Respekt vor dem Expertenwissen und nicht zuletzt im Vertrauen in die kompetentere Entscheidungsfähigkeit würde das Recht auf Einflussnahme freiwillig zugunsten des besser Befähigten zurückgestellt werden.

Im Bereich von Kunst und Kultur offenbart sich an verschiedenen Stellen ein ähnliches Entscheidungsdilemma. Gold, die sich der Problematik von Konsumentensouveränität bei kulturellen Leistungen schon sehr früh angenommen hat, macht hier den Vorschlag, eine „geteilte" Souveränität zuzulassen (Gold 1983). Zu Spannungen und Konflikten zwischen den Marktteilnehmern käme es nur dann, wenn jede Seite auf ihr Autonomie pochen würde und sich nur zögernd den Interdependenzen stellen wollte. In der Tat kommt es auf die genaue Begründung an. Es macht einen Unterschied, ob ein Konsument freiwillig und in bestem Vertrauen auf die herausragende Kompetenz eines anderen seine Rechte zurücksteckt. Oder aber ihm, als Mitglied einer Gruppe, als Teil der Konsumentenschaft insgesamt, generelle Inkompetenz unterstellt wird. Mangelnde Kompetenz rechtfertigt Maßnahmen zum Aufbau von Konsumentenwissen, aber keinesfalls die Aufhebung der souveränen Entscheidung. Der Konsument hat Anspruch auf Souveränität und die dafür notwendigen Voraussetzungen, unabhängig davon, ob es sich um materielle oder immaterielle Leistungen handelt. In diesem Sinne hat Peacock mit Nachdruck für Maßnahmen im Kulturbereich plädiert, die die Konsumentensouveränität fördern helfen, darunter insbesondere den Ansatz der Kulturgutscheine (Peacock 1993: 122ff.).

3.2.2 Ökonomische und soziale Einflussgrößen

Der Vorgang des Konsumierens kann als Problemlösungsprozess verstanden werden, der dann in Gang kommt, wenn es zu einem Auseinanderklaffen von tatsächlicher und idealer Situation kommt. Der Verbraucher empfindet diesen Zustand als ein unangenehmes Defizit, als Ungleichgewichtssituation, die es zu beheben gilt, auch wenn Defizitempfinden und Reaktion oft unbewusst und schematisch ablaufen, etwa Hunger zu fühlen und sich etwas zum Essen zu nehmen. Hierbei handelt es sich um Einflussfaktoren, die aus der Person selbst kommen, im genannten Beispiel automa-

tisch. Bewusst und durchdacht sind die Entscheidungen, wenn sie strategischer Art sind und Risiken beinhalten, etwa finanzielle, gesundheitliche oder persönlichkeitsbezogene Risikoaspekte. So wird, im Sinne der Bedürfnispyramide, der Wunsch nach Kunstkonsum auch gezielt als Form der Persönlichkeitserweiterung bzw. als Investition in das Humankapital gewählt. Diese Entscheidung trifft der Einzelne für sich selbst und für andere, z. B. die Kinder.

Oft kommen die Anstöße für den Konsum aber nicht nur aus der Person selbst, sondern sie ergeben sich aus der konkreten Situation, etwa als spontane Reaktionen oder als erzwungenes Handeln in Notfällen, oder aber sie resultieren aus dem Zusammenspiel zwischen Individuum und sozialer Umwelt. Man konsumiert nicht nur, was man konsumieren will, sondern auch, wozu man sich verpflichtet fühlt. Dieser Zusammenhang kann beim Kunstkonsum in beide Richtungen wirken. Zum einen bietet er die Möglichkeit der sozialen Differenzierung durch Abhebung vom Durchschnittsgeschmack. Dies gilt insbesondere in entwickelten Volkswirtschaften, in denen es in Folge eines allgemein verbreiteten Wohlstands schwierig ist, sich durch den Besitz materieller Güter sichtbar von anderen zu unterscheiden. Diese Aufgabe kann dann der mit hoher Symbolkraft verbundene Konsum von Kunst und Kultur übernehmen. Einschränkend ist zum anderen anzuführen, dass sich dem Kunstkonsum auch gesellschaftlich bedingte Barrieren und Hemmschwellen in den Weg stellen können. Mangelndes Selbstvertrauen und das klassenbezogene Vorurteil, Kunst sei nur den oberen Schichten vorbehalten, können trotz unterschiedlicher eigener Auffassung einen Kulturbesuch verhindern (Cooper / Tower 1992: 305f.).

Als ökonomische Determinanten der Kunstnachfrage kommen neben Preis und Qualität des Kunstgutes selbst auch die Preise und Qualitäten möglicher Konsumalternativen sowie das verfügbare Einkommen und der Wert des für den Konsum notwendigen Einsatzes von Zeit ins Spiel (Throsby 1994: 7). Diese Auflistung relevanter Einflussfaktoren bietet aus Sicht der Ökonomen wenig Erstaunliches. Aus dem Blickwinkel der Kulturanbieter mag das anders sein. Insbesondere diejenigen, die Kunstgüter auf eine konkurrenzlos höhere Ebene katapultieren wollen, können mit der Idee wenig anfangen, dass möglicherweise ein Fußballspiel eine Alternative zu einem Theaterbesuch sein soll. Bei realistischer Betrachtung wird man sich jedoch derartigen Überlegungen nicht verschließen dürfen. Kulturkonsum ist eine Form der Freizeitbeschäftigung im Rahmen einer vorgegebenen Menge an verfügbaren freien Stunden. Gemäß dem Rationalitätsansatz muss diese begrenzte Zeit aber sinnvoll eingesetzt werden, das heißt im umfassenden Sinne wertmaximierend. Das Opportunitätskostenprinzip besagt, dass der Nutzen der entgangenen Alternative als Kosten des gewählten Verhaltens zu werten ist. Dies gilt desto stärker, je mehr Anbieter um das knappe Freizeitbudget der Bevölkerung konkurrieren. Die für den einzelnen Kulturanbieter konsequente Schlussfolgerung kann allein darin liegen, den notwendigen Einsatz des Konsumenten an Zeit, Geld und persönlicher Energie zu verringern bzw. mit nutzenerweiternden Maßnahmen den „net surplus" der Konsumentscheidung zu erhöhen.

Der Faktor Preis zeichnet im Normalfall ein typisches Verhaltensmuster in der Beziehung von Angebot und Nachfrage: Je höher der Preis, desto niedriger die Nach-

frage und umgekehrt. Die Reaktion der Nachfrager auf eine Veränderung der Preise, beispielsweise eine Verteuerung des Eintritts in Kulturveranstaltungen, wird durch die Preiselastizitäten der Nachfrage gemessen. Bei einer relativen Preisanhebung um beispielsweise 10 % ist auch ein relativer Nachfragerückgang um einen bestimmten Prozentsatz zu erwarten. Die Frage ist aber, wie stark die Konsumenten reagieren. Schränken sie ihre Nachfrage im selben Ausmaß, relativ weniger oder mit einem höheren Prozentsatz ein? Alle Konstellationen sind möglich, sie hängen u. a. davon ab, wie begehrt das nachgefragte Gut ist oder inwieweit es auch entbehrlich wäre, weil es noch die Ausweichmöglichkeit auf gute Alternativen gibt. Je einmaliger, konkurrenzloser, also weniger substituierbar das Kunsterlebnis ist, desto unelastischer werden die Konsumenten auf veränderte Preise reagieren (Heilbrun / Gray 1993: 79f.).

Es wird vermutet, dass die Konsumenten bei den Formen künstlerischer Darbietung, bei denen der Unterhaltungscharakter stark betont wird, etwa Pop-Musik und Musicals, sensibler auf Preisveränderungen reagieren als bei der „hohen" Kunst bzw. „E-Musik" wie Oper und klassische Musik. Deren Verarbeitung setzt das erworbene Humankapital voraus, also bereits beträchtliche Investitionen in die eigene Person, so dass auf diesen Konsum nicht ohne weiteres zu Gunsten anderer Alternativen verzichtet werden kann (Throsby 1994: 7). Der Trend der vorliegenden Erhebungen weist Preiselastizitäten der Nachfrage bei darstellender Kunst und bei Konzerten aus, die allesamt geringer als -1 sind, also relativ wenig elastisch sind. So wurden in einer Zeitreihenstudie über Aufführungen am Broadway Elastizitäten zwischen -0,48 und -0,64 ermittelt, d. h. bei Anhebung der Eintrittspreise um 10 % wurde ein unterproportionaler Rückgang der Nachfrage um rund 5 % bzw. 6,5 % errechnet (Heilbrun / Gray 1993: 90f.).

Im Haushaltsproduktionsmodell der neueren Konsumtheorie stellen Güter und Leistungen, auch aus dem Kunstbereich, Inputfaktoren in den Produktionsprozess dar. Die Schattenpreise für die Verarbeitung von Kunst fallen in dem Maße, wie Erfahrung und Verstehen und andere Attribute des Humankapitals mit Bezug auf Kunst erworben werden (Throsby 1994: 3). Durch sein sukzessive aufgebautes Kunstwissen wird es dem Konsumenten immer leichter, zu dem ihn befriedigenden Kunstgenuss zu gelangen, dessen Produktion wird kostengünstiger und der relative Konsum von Kunst steigt im Zeitablauf. Der Konsum von Kulturgütern unterliegt dem Lernprozess des „learning-by-consuming" (Brito / Barros 2005). Der Erwerb und Aufbau von „human capital" sind eine essenzielle Voraussetzung dafür, dass das Individuum zu Kunstgenuss überhaupt in der Lage ist. Es erscheint deshalb plausibel, dass durch vermehrte Beschäftigung mit Kunst der Grenznutzen des Konsums von künstlerischen Gütern steigt (Vautravers-Busenhart 1998: 51f.). Letztlich ist es das im Humankapital abgespeicherte Kunstverständnis, das die Freude am Kunstkonsum erst ermöglicht. Diesen Bezug hat vor mehr als 100 Jahren auch schon Alfred Marshall hergestellt. Es sei kein Widerspruch zum Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen, dass der Wunsch, gute Musik zu hören, vermutlich um so stärker würde, je mehr das Individuum schon davon genossen habe, da die Vorliebe für gute Musik ein „acquired taste" sei (Marshall 1891: 151). In Fortführung dieser Argumentation schlägt Throsby sogar den Bogen zum Suchtverhalten: Der sich selbst anheizende Konsum der schönen Künste wird

zu einem (im Gegensatz zu z. B. der Drogensucht) gesellschaftlich erwünschten rationalen Suchtverhalten (Throsby 1994: 3).

Die im Kulturfinanzbericht ausgewiesenen Daten über die tatsächliche Entwicklung der Kulturausgaben privater Haushalte zeigen im Mittel in der Tat steigende Tendenz, allerdings nur in marginalen Schritten und nicht derart, dass man den Schluss auf eine schon vorliegende Selbstbeschleunigungstendenz wagen dürfte. Die für Freizeit, Unterhaltung und Kultur berechneten Ausgaben beliefen sich im Jahr 2003 auf 2.616 Euro pro Haushalt, im Rechnungsjahr 2004 waren es 2.736 Euro und ein Jahr später 2.784 Euro. Die Autoren des Berichtes sehen in dieser Entwicklung bestätigt, dass die Kulturausgaben einen festen Platz im Budget der privaten Haushalte hätten, der allerdings in seinem Anteil an den gesamten privaten Konsumausgaben mit 11,6 % in 2005 eher gering sei (Statistische Ämter des Bundes und der Länder 2008: 81). Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass in den erfassten privaten Ausgaben auch die Ausgaben für den Empfang, die Aufnahme und Wiedergabe von Ton und Bild enthalten sind. Das heißt beispielsweise, dass jeder gekaufte Fernseher die Kulturausgaben der privaten Haushalte erhöht hat. Der relative Anteil der Ausgaben für darstellende Kunst (Theater, Musik-, Film- und Zirkusveranstaltungen) und für bildende Kunst (Museen, zoologische und botanische Gärten) an den gesamten Kulturausgaben fällt mit 3,4 % und 0,9 % dagegen vergleichsweise bescheiden aus. Die Zeitbudgeterhebung bei rund 5.400 Haushalten in 2001/2002 macht deutlich, dass Lesen mit über vier Stunden pro Woche sowie Fernsehen und Video mit über 13 Stunden pro Woche die meist gesuchten kulturellen Freizeitbeschäftigungen sind (ebenda).

3.2.3 Erlebnis- und Unterhaltungsfaktor

Erlebniskonsum gehört zum Konzept des postmodernen Konsums. Er ist gekennzeichnet durch eine Situation ausreichender materieller Grundversorgung, in der die Konsumenten den Wunsch nach stärkerer Individualisierung verspüren und deshalb den Massenartikeln zunehmend kritisch gegenüber stehen. Sie suchen stattdessen verstärkt nach Bedürfnisbefriedigung in immateriellen Konsumwerten mit hohem Symbolgehalt. Erlebniskonsum entführt den Konsumenten in eine eigene „Konsumstory". Es handelt sich um den Versuch, Tagträume in einem kompletten Paket anzubieten und Fantasien verwirklichen zu helfen (vgl. Gottschalk 2001c).

Erlebniskonsum ist nicht primär funktional motiviert, er hat keine grundsätzlich lebensnotwendige Aufgabe zu erfüllen. Erlebniskonsum wird getätigt, weil er Spaß macht, Freude schafft, Genuss bietet. Erlebniskonsum umfasst den Ver- oder Gebrauch, die Nutzung oder Inanspruchnahme von Gütern und Leistungen mit dem Ziel, neue, gefühlsbetonte, die Notwendigkeiten des Lebens hinter sich lassende, den Persönlichkeitsspielraum erweiternde Erfahrungen zu machen. Erlebniskonsum ermöglicht Investitionen in das eigene Humankapital. Sie werden über einen Zuwachs an erfahrenem Wissen, an Verständnis und Einfühlungsvermögen wirksam. Erlebniskonsum ist stets verbunden mit einer Ablenkung vom Herkömmlichen. Es ist das Versprechen des Neuen, das Eindringen in andere Welten, das die Menschen anlockt.

Die Kulturanbieter sind richtigerweise dabei, über den Erlebnisfaktor neue Konsumentengruppen anzusprechen und die bestehende Klientel zu bestärken. In der Museumspraxis ist dieser Weg durchaus schon eingeschlagen worden. Beispielsweise bildet die von der Staatsgalerie Stuttgart einmal im Quartal von 18.00 bis 24.00 Uhr veranstaltete „KunstNacht" eine Möglichkeit, Besucher anzulocken, denen sonst die Öffnungszeiten im Weg standen. Die periodisch im Stuttgarter Raum insgesamt bei Museen und Galerien veranstaltete und insbesondere von jungen Leuten stark besuchte „Museumsnacht" bietet denen die Gelegenheit zur Kunsterprobung, die sich nur in der Sicherheit der eigenen Gruppe dazu trauen. Der Ansturm der Besucher auf diese neuen Formen des Kulturangebots zeigt beispielhaft, dass Kulturkonsum als Gesamtpaket aus Kunst, Unterhaltung und sozialem Zusammentreffen hohe Wertschätzung genießt, die es auch zukünftig zu nutzen gilt.

3.3 Wirkungen des Kulturkonsums

3.3.1 Individuelle und soziale Wirkungen

Die Wirkungen bzw. den Nutzen des Kunstkonsums messen die individuellen Planträger zunächst nur an ihren eigenen Zielsetzungen. Diese umfassen die klassischen Erwartungen, die schon seit der Antike als Leitmotiv der Teilnahme an künstlerischen Ereignissen in den Vordergrund gestellt wurden. In Einklang mit dem historischen Vorbild wird unterstellt, dass Kunstkonsum in erster Linie der Bildung und Erbauung dient. Der Umgang mit den schönen Künsten, die Erfahrung von Kreativität und Ästhetik erweitert den Blickwinkel und formt das eigene Denken und Empfinden. Als Folge der Persönlichkeitsbildung durch die Kunst ergibt sich bestmöglich ein Handeln, das sich idealerweise dem Guten, dem Schönen und Wahren verpflichtet fühlt.

Neben dieser klassischen pädagogischen Funktion haben Kunst und Kultur aber auch schon seit jeher die Aufgabe der Unterhaltung, der Zerstreuung und Belustigung übernommen. Diese Funktion ist deshalb keine Erfindung der modernen „Spaßgesellschaft". Kunstkonsum tritt, wie schon hervorgehoben, in Konkurrenz zu anderen Freizeitbeschäftigungen mit Unterhaltungswert. Die individuellen Bedürfnisse, die durch den Kulturkonsum als Freizeitverhalten gedeckt werden sollen, richten sich daher auch auf das Streben nach Ablenkung und Entspannung und Loslösung vom Alltag. Gesucht werden spirituelle Hochgefühle wie die, „selbst eine erhabene Prinzessin zu sein", wie es eine Theaterbesucherin nach der Vorstellung zu Protokoll gab (Cooper/Tower 1992: 306).

Im kulturgeschichtlichen Rückblick hat stets noch ein dritter Komplex bei den Aufgaben des Kunstkonsums eine nicht unbedeutende Rolle gespielt. Es handelt sich um die soziale Funktion, die mit der Teilnahme an Kulturveranstaltungen zwangsläufig verbunden ist. Die kulturellen Anlässe bieten die Möglichkeit sich zu verabreden, mit der Familie und mit Freunden zusammenzutreffen und gleichzeitig diese Bande durch das gemeinsame Erlebnis, den zusammen mit den anderen erworbenen Gesprächsstoff zu festigen. Aber auch die gesamtgesellschaftlichen Wirkungen des Kulturangebots werden von der Bevölkerung gesehen und honoriert, allerdings nicht aktiv artikuliert. Sie bilden eine Form der latenten Nachfrage. Dass es sie gibt zeigen die Befragungen, die u. a. in Australien und Dänemark durchgeführt wurden, in denen die Individuen die öffentliche Güter-Komponenten der Kunst anerkennen und auch bereit sind, einen entsprechenden Finanzierungsanteil zu tragen (Throsby / Withers 1983; Bille Hansen 1997).

Der individuell empfundene Nutzen des Kunstkonsums setzt sich daher aus den zurechenbaren, ausschließlichen und den allen zugute kommenden, nicht-ausschließbaren Werten zusammen. Das Individuum möchte offensichtlich nicht darauf verzichten, in einer kultivierten Gesellschaft zu leben, in der Kunst und Kultur einen hohen und bleibenden Stellenwert haben (vgl. Abbildung 3).

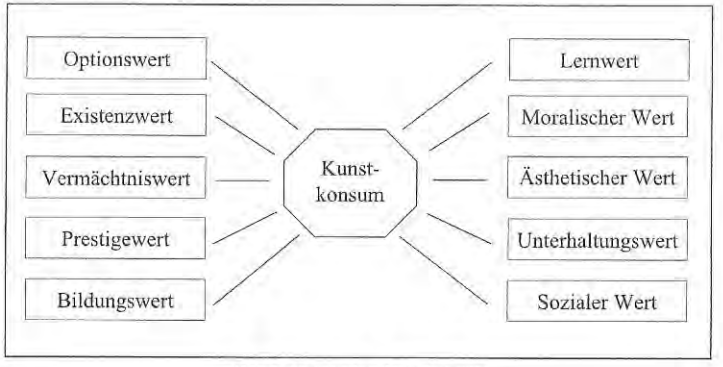


Abb. 3: Nutzen des Kunstkonsums

3.3.2 Distributive Effekte

Anlass für das Eingreifen des Staates bei Kunst und Kultur ist die allokative Ineffizienz. Wegen der beschriebenen öffentliche Güter-Eigenschaften und aufgrund von produktionstechnischen Defiziten, die in der Baumol'schen Kostenkrankheit zum Ausdruck kommen, kann der Markt allein keine ausreichende Befriedigung der Konsumentenpräferenzen leisten. Eine Unterversorgung mit Kulturgütern drohte, das Postulat der Konsumentensouveränität wäre nicht erfüllt. Die knappen Ressourcen der Volkwirtschaft würden nicht korrekt in die Richtung gelenkt, die den meisten Konsumnutzen verspricht. Die öffentliche Hand greift deshalb gegensteuernd in die Allokation der Ressourcen ein und sorgt dafür, dass qua öffentlicher Finanzierung Mittel für die Produktion von Kulturleistungen zur Verfügung stehen.

Doch was geschieht nun mit dem Kulturangebot, wer profitiert davon in welchem Ausmaß, wo befinden sich die Nutznießer, etwa von subventionierten Theater- und Opernkarten, von kostenfreien öffentlichen Bibliotheken oder von freiem Zutritt ins

Museum? Diese Frage betrifft die distributiven Wirkungen der Staatsaugaben für Kultur. Darunter versteht man die Umverteilungswirkungen der staatlichen Maßnahmen auf die Einkommens- und Vermögensverteilung.

Generell wird mit der Distribution als öffentliche Aufgabe beabsichtigt, die Schiefe der Verteilung von Einkommen und Vermögen zu Lasten der Begüterten und zu Gunsten der minder Bemittelten zu korrigieren. Im Bereich von Kunst und Kultur geht es darum, den Beziehern niedriger Einkommen, den Mittellosen und Bedürftigen, den kinderreichen Familien, Senioren, Schülern und Studenten den Zugang zur Kultur durch Subventionspreise oder sogar freie Eintritte zu ermöglichen. Mit hohen, womöglich kostendeckenden Preisen wäre die Teilnahme am Kulturleben für diese Gruppen unerschwinglich. Um den Ausschluss dieser Gruppen vom Kulturleben zu verhindern, wird deshalb die Chancengleichheit im Zugang zu den Kulturereignissen angestrebt. Gäfgen spricht in diesem Sinne von dem Ziel der „spezifischen Egalität" (Gäfgen 1992: 186). Es gelte, Kunst nicht nur allgemein zu fördern, sondern neue Formen der Kunsterziehung und der Diffusion von Kunstdarbietungen zu schaffen (Gäfgen 1992: 187).

Vor diesem Hintergrund geht es bei den staatlichen Kulturmaßnahmen nicht nur um die Verbesserung der Allokation, sondern auch um die der Distribution. Doch wie realistisch ist dieses Ziel, und inwieweit wird es tatsächlich erreicht? Profitieren die Einkommensschwachen überhaupt von der Kultursubvention, und dies sogar, wie am liebsten von den staatlichen Kulturträgern gesehen, in besonderem Maße?

Die Zweifel, die am Erreichen der distributiven Zielsetzung bei den Kulturausgaben laut werden, sind erheblich. Ein Blick in die Besucherstatistiken kultureller Veranstaltungen untermauert, weshalb es zu den kritischen Rückfragen kommt. Schon in der empirisch fundierten amerikanischen Pionierstudie von Baumol und Bowen aus dem Bereich der Darstellenden Kunst hatte die Befragung von fast 25.000 Veranstaltungsbesuchern im Zeitraum von 1963 bis 1965 ergeben, dass der „typische" Besucher der gehobenen sozialen Schicht angehört, den im Vergleich zum Durchschnitt der Bevölkerung besser Ausgebildeten und Verdienenden. Nur weniger als 3 % der Befragten hatten keinen Highschool-Abschluss. Das mittlere Einkommen des befragten Publikums war etwa doppelt so hoch wie das mittlere Einkommen im Durchschnitt der Bevölkerung (Baumol / Bowen 1966: 77ff.). Als Fazit ihrer Erhebung konstatieren die Autoren: „It should be clear by now that the 'common man' is fairly uncommon among those who attend live professional performances" (Baumol / Bowen 1966: 93).

Dieses Bild scheint bis heute nahezu unverändert geblieben zu sein. Die ungleiche Nutzerstruktur bei der Inanspruchnahme von Kulturleistungen hat Anlass zu bösartigen Kommentaren geboten. So wurde im Extrem sogar behauptet, dass sich die Reichen ihren Kunstgenuss von den Armen finanzieren lassen würden. Diese Unterstellung kann man in dieser Form natürlich nicht stehen lassen. Schon deswegen nicht, weil es einer Budgetinzidenzanalyse bedürfte, das heißt einer finanzwissenschaftlichen Wirkungsuntersuchung der ausgaben- und einnahmenwirksamen kulturpolitischen

Aktivität des Staates, um den tatsächlichen Nettoeffekt der öffentlichen Kulturfinanzierung festzustellen (van der Beek 2002: 94). Mit anderen Worten: Selbst wenn wohlhabendere Leute öfter in die Oper gehen als Ärmere, so zahlen diese ja auch im überproportionalen Umfang Steuern und finanzieren deshalb vermutlich ihr subventioniertes Kunsterlebnis selbst. Dennoch bliebe die Frage, was man tun kann, um eine gleichmäßigere Verteilung der Nutzerstruktur von Kulturleistungen zu erreichen.

4. Kulturökonomische Zukunftsfragen

Verfolgt man die aktuellen Berichte in den Medien, so erscheint die Zukunft von Kunst und Kultur in gedämpftem Licht. Schon Baumol und Bowen scheinen Vorgänge wie Theaterschließungen, Ankaufstopps für Museen und Bibliotheken und die Streichung von Kulturveranstaltungen mit ihrem auf die Darstellende Kunst bezogenen, pessimistischen Resümee vorausgeahnt zu haben: „In the performing arts, crisis is apparently a way of life" (Baumol / Bowen 1966: 3). Die Frage ist aber, ob man schicksalsgläubig tatenlos verharrt oder die gegensteuernde kulturökonomische Initiative ausruft. Letzteres wird hier vorgeschlagen, unter Bezugnahme auf ausgewählte Anknüpfungspunkte in den Bereichen von Angebot und Nachfrage von Kunst. Wie an anderer Stelle schon ausgeführt, sieht die Verfasserin einen wichtigen Schlüssel zur Lösung kulturökonomischer Zukunftsfragen in der Neudefinition der Rolle des Kulturkonsumenten (vgl. Gottschalk 1998b).

1. *Kunstangebot: Bestand und Potenzial*

Wie können wir Kunstgüter, auch unter schwierigen Bedingungen, erhalten und ihr Entstehen fördern? Die relevanten Stichworte, die diesen Fragen zuzuordnen sind, sind die des Kulturerbes und der Kreativität. Beide Bereiche werden eingehend in der kulturökonomischen Literatur behandelt (vgl. u. a. Frey 1997, 1999; Hutter 1997; Hutter / Rizzo 1997, Throsby 2001).

Das Bewahren, Erhalten und Pflegen des Kulturerbes wird traditionell als öffentliche Aufgabe verstanden. Das gilt im Grundsatz. Strittig bleibt, was und wie viel im konkreten Fall unternommen werden soll. Wie einleitend schon ausgeführt, ist der Erhaltungswert per se ein gesellschaftlich angestrebtes Ziel mit nicht-ausschließbarem sozialen Nutzen. Auch diejenigen, die ein Denkmal oder eine historische Staatsoper nicht besuchen wollen oder sich nicht einmal dafür interessieren, profitieren von der Substanzerhaltung an sich. Dahinter steht z. B. der Nutzen, in einer angesehenen Kulturgesellschaft zu leben oder sich und den Kindern die Option einer zukünftigen Nutzung offen halten zu können. Doch kann dieses Ziel nicht erreicht werden, ohne dass Ressourcen eingesetzt werden. Diese wiederum gehen, entsprechend dem Opportunitätskostenprinzip, anderen Verwendungsrichtungen verloren.

Im allgemeinen Sprachgebrauch und auch in vielen wissenschaftlichen Untersuchungen werden unter Kulturerbe die so genannten „tangiblen" Kulturgüter ver-

standen, das sind historische Stadtansichten, Gebäude, Denkmäler und Gemälde. Doch sind mit diesen materiellen Objekten gleichzeitig auch „intangible" kulturelle Werte verbunden, die in gesellschaftlicher Übereinstimmung beispielsweise ein altes Gebäude erst zu einem Bestandteil des Kulturerbes werden lassen (Hutter 1997: 4). Klamer verwendet als Beispiel die holländischen Windmühlen, die für den einen ein schnell zu beseitigendes Fortschrittshindernis darstellen mögen, für den anderen dagegen ein Zeugnis holländischer Kultur, das unter allen Umständen erhalten werden muss. Ob die Windmühlen nun tatsächlich zum erhaltenswerten Kulturerbe erklärt werden, hängt davon ab, welche dominanten Werte die Bevölkerung in Übereinstimmung teilt, das heißt von ihrer gemeinsamen Kultur (Klamer 1997: 74f.). Diese ist sowohl die Wurzel für den Wunsch nach Erhaltung als auch der Ausgangspunkt für die Entstehung neuer Kulturgüter.

Throsby stellt zwischen Wirtschaft, Kultur und Kreativität das folgende Beziehungsmuster auf (Throsby 2001: 94ff.). Wenn es richtig sei, dass die kreativen Werke sowohl ökonomische als auch kulturelle Werte hervorbrächten, dann könne erwartet werden, dass beide Faktoren, ökonomische wie kulturelle Einflussgrößen gleichermaßen, die Art und Weise beeinflussen, in der kreative Ideen gebildet und ausgeführt werden. Vor diesem Hintergrund gewinnt die Sicherheit des institutionellen Rahmens, den der Staat den Künstlern und Kulturschaffenden bietet, besondere Bedeutung. Das staatliche „Abfedern" kann die Kunst beflügeln, aber auch lähmen. Wie Frey betont, können fest zugesagte Subventionen, etwa auf dem Wege von Fehlbetragsdeckungen, die institutionelle Kreativität dezimieren. Erhält der Kulturanbieter Zuschüsse ohne Rückkoppelung zur Leistung, so macht dies das Leben angenehmer, aber es sorgt nicht für Kreativität, sondern für das Konservieren bestehender Strukturen (Frey 1999: 75).

2. *Kunstnachfrage: Bestärken und motivieren*

Die Kulturanbieter können auf eine treue Kundschaft aus dem Bildungsbürgertum setzen. Das tun sie schon seit Jahrhunderten, aber angesichts sich verschärfender Krisen öffentlicher Finanzierung möglicherweise zu inaktiv und zu einseitig. Es wird zukünftig darum gehen, neue Besucherkreise zu erschließen und eher mehr als weniger vom einzelnen Besucher zu verlangen, um die Lücken fehlender Staatsmittel auszugleichen.

Günstig wirkt sich aus, dass der Kunstkonsum von seiner Struktur her zu einer selbststabilisierenden Wirkung neigt. Der Kunstgenuss setzt die Mühen der Verarbeitung voraus. Einmal erreicht, wird er aber auch nicht ohne weiteres aufgegeben werden, es kommt im Gegenteil auf Grund des zunehmenden Grenznutzens bei sinkenden Verarbeitungskosten zu Beschleunigungstendenzen. Aber wie gelingt es, den ersten Schritt zu tun, wie können bisher noch nicht involvierte Gruppen zu Kunst und Kultur motiviert werden?

Dieser Schritt gelingt nur, wenn den Kulturanbietern klar wird, dass sie um ihre Kunden kämpfen müssen wie andere Anbieter auch. Die Entscheidung für oder

gegen den Besuch einer Kulturveranstaltung oder den Kauf eines Kunstgutes entspricht einem Bilanzierungsprozess von Kosten und Nutzen, von Nachteilen und Vorteilen. Nur wenn unter dem Strich ein positives Nettoergebnis sichtbar wird, ist mit der Entscheidung für den Kunstkonsum zu rechnen. Am Beispiel der Problemgruppe der jungen Kunstkonsumenten wird deutlich, dass dieses individuelle Kosten- und Nutzenspektrum stark variiert. Dort ist der Einfluss der „Peergroup", der Clique besonders groß. Ein speziell für diese Altersgruppe zugeschnittenes Programm, das über die bisher für Kinder zugeschnittenen Veranstaltungen, beispielsweise im Rahmen der Museumspädagogik, hinausgeht, wäre für die Gruppe der Jugendlichen von Interesse und mit höherer Wahrscheinlichkeit auch akzeptabel. Die Tendenz zum sich selbst beschleunigenden Kunstkonsum bedarf der gezielten Hinführung, des Einstiegs in die Kunst. Dieser muss unter Berücksichtigung der jeweils individuellen, zumindest gruppenspezifischen Kosten- Nutzensituation erleichtert werden.

Aber auch die Kunstkonsumenten selbst müssen ihren Teil beitragen, soll das Kunstangebot aufgrund permanenter, sich verschärfender Krisen der Finanzierung nicht dauerhaft Schaden nehmen. Güter, die der Kultursektor erstellt, sind in der Regel Mischgüter. Sie beinhalten neben ausschließbaren, allen zugute kommenden Nutzen auch nicht zu vernachlässigende Vorteile für den Einzelnen. Hier wird der jeweilige Nutznießer, nach Maßgabe seiner Fähigkeiten, auch stärker einzubinden sein.

Literaturhinweise

Andreae, Clemens-A. / C. Wilflingseder (1980): Der Einfluss des öffentlichen Sektors auf die Kunst, Wirtschaftspolitische Blätter, 27, S. 47-59.

Baigent, Nick (1975). The economics of cultural subsidy. In: Baigent , Nick (Hrsg.): The economics of cultural subsidy, Oxford, S. 171-174.

Baumol, William J. / William G. Bowen (1966): Performing arts – the economic dilemma. A study of problems common to theater, opera, music and dance, New York.

Baumol, William J. (1979): On two experiments in the pricing of theater tickets. In: Boskin, M. J. (Hrsg.): Economics and human welfare, New York, S. 41-57.

van der Beek, Gregor (2002): Kulturfinanzen. Ein volkswirtschaftlicher Beitrag zur Reform der öffentlichen Museen und Theater in Deutschland, Berlin.

Benkert, Wolfgang (1989): Zur Kritik von Umwegrentabilitätsrechnungen im Kulturbereich. In: Behr, Vera / Friedrich Gnad / Klaus R. Kunzmann (Hrsg.): Kultur, Wirtschaft, Stadtentwicklung, Dortmunder Beiträge zur Raumplanung 51, Dortmund: Institut für Raumplanung. S. 29-36.

Besharov, Gregory (2005).The outbreak of the cost disease. Baumol and Bowen's founding of cultural economics, History of Political Economy, 37(3), S. 413-430.

Bille Hansen, Trine (1997): The willingness-to-pay for the Royal Theatre in Copenhagen as a public good, Journal of Cultural Economics, 21. S. 1-28.

Blaug, Mark (2001). Where are we now on cultural economics? Journal of Economic Surveys, 15(2), S. 123-143.

Bridge, Gary (1976): Cultural vouchers, Museum News, 54. S. 21-26.

Brito, Paulo / Carlos Barros (2005). Learning-by-consuming and the dynamics of the demand and prices of cultural goods, Journal of Cultural Economics, 29(2), S. 83-106.

Budäus, Dietrich / Gernod Grüning (1997). Public Private Partnership – Konzeption und Probleme eines Instruments zur Verwaltungsreform aus Sicht der Public Choice-Theorie. In: Budäus, Dietrich / Peter Eichhorn (Hrsg.). Public Private Partnership. Neue Formen öffentlicher Aufgabenerfüllung, Baden-Baden, S. 25-66.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (2009): Gesamtwirtschaftliche Perspektiven der Kultur- und Kreativwirtschaft in Deutschland. Forschungsbericht Nr. 577. Kurzfassung. Forschungsgutachten im Auftrag des bmwi, als pdf abrufbar unter www.bmwi.de.

Chen, Yu (2009). Possession and access: Consumer desires and value perceptions regarding contemporary art collection and exhibit visits, Journal of Consumer Research, 35(6). S. 925-940.

Cooper, Peter / Rupert Tower (1992): Inside the consumer mind: Consumer attitudes to the arts, Journal of the Market Research Society, 34. S. 299-311.

Cowen, Tyler (1996): Why I do not believe in the cost disease. Journal of Cultural Economics, 20 (4), S. 297-214.

Florida, Richard (2002): The rise of the creative class, New York.

Frey, Bruno S. (1996): Has Baumol's cost disease disappeared in the performing arts? Ricerche Economiche, 50. S. 173-182.

Frey, Bruno S. (1997): The evaluation of cultural heritage: Some critical issues, In: Hutter, Michael / Ilde Rizzo (Hrsg.): Economic perspectives on cultural heritage, Houndsmill/ GB, S. 31-49.

Frey, Bruno S. (1999): State support and creativity in the arts: Some new considerations, Journal of Cultural Economics, 23. S. 71-85.

Fullerton, Don (1991): On justification for public support of the arts, Journal of Cultural Economics, 15, S. 67-82.

Gäfgen, Gerard (1992). Die Kunst der Ökonomie am Beispiel der Ökonomie der Kunst, Homo oeconomicus, Band IX(2). S. 171-193.

Gold, Sonia S. (1983): Consumer sovereignty and the performing arts. In: Shanahan, J. L. et al. (Hrsg.): Markets for the arts, Akron, Ohio, S. 99-106.

Gottschalk, Ingrid (1998a): Kulturfinanzierung zwischen Markt und Staat. Der neue Ansatz der Kulturkarte. In: Neuner, M. / L. A. Reisch (Hrsg.): Konsumperspektiven. Verhaltensaspekte und Infrastruktur, Berlin, S. 209-227.

Gottschalk, Ingrid (1998b): Zur Rolle des Kulturkonsumenten – Forderungen und Verpflichtungen, Hauswirtschaftliche Bildung, 74/3. S. 142-151.

Gottschalk, Ingrid (2001a): Meritorische Güter und Konsumentensouveränität – Aktualität einer konfliktreichen Beziehung, Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, 52. S. 152-170.

Gottschalk, Ingrid (2001b): Ökologische Verbraucherinformation. Grundlagen, Methoden und Wirkungschancen, Berlin.

Gottschalk, Ingrid (2001c): Erlebniskonsum als Herausforderung an die Verbraucherbildung, Haushalt und Bildung, 78, S. 29-40.

Gottschalk, Ingrid (2006). Kulturökonomik. Probleme, Fragestellungen und Antworten, Wiesbaden.

Heilbrun, James / Charles M. Gray (1993): The economics of art and culture. An American perspective, Cambridge.

Heinrichs, Werner (1997): Kulturpolitik und Kulturfinanzierung: Strategien und Modelle für eine politische Neuorientierung der Kulturfinanzierung, München.

Heinrichs, Werner / Armin Klein (1996): Kulturmanagement von A-Z. Wegweiser für Kultur- und Medienberufe, München.

Heinrichs, Werner / Armin Klein / Peter Hellmig (1997): Kultur und Stadtmarketing in Mittelstädten. Teilergebnisse eines Forschungsprojekts der Wüstenrot-Stiftung. In: Heinrichs, Werner / Armin Klein (Hrsg.): Deutsches Jahrbuch für Kulturmanagement, Baden-Baden, S. 113-140.

Helmstädter, Ernst (1992): Die Wirkungen der Ausgaben für Kunst und Kultur auf den Wirtschaftkreislauf. In: Andreae, C.-A. / C. Smekal (Hrsg.): Kunstförderung in den Alpenländern: Theorie und Praxis, Innsbruck, S. 117-125.

Hummel, Marlies (2000).Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Kunst, Kultur und Medien in der Bundesrepublik Deutschland. Gutachten im Auftrag des Bundesministerium des Inneren. Kurzfassung. Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Abteilung Strukturanalysen und Kulturökonomie, München.

Hummel, Marlies (1992): Kultur – Ein Standortfaktor in Problemregionen? IFO-Schnelldienst, 30, S. 8-11.

Hummel, Marlies / Manfred Berger (1988): Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Kunst und Kultur, Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Band 122. Berlin.

Hummel, Marlies / Manfred Berger (1989): Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Kunst und Kultur. In: Behr, Vera / Friedrich Gnad / Klaus R. Kunzmann (Hrsg.): Kultur, Wirtschaft, Stadtentwicklung. Dortmunder Beiträge zur Raumplanung 51, Dortmund: Institut für Raumplanung. S. 13-27.

Hummel, Marlies / Karl-Heinz Brodbeck (1991): Längerfristige Wechselwirkungen zwischen kultureller und wirtschaftlicher Entwicklung, Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Band 128, Berlin.

Hummel, Marlies / Cornelia Waldkirchner (1992): Wirtschaftliche Entwicklungstrends von Kunst und Kultur, Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Band 132, Berlin.

Hutter, Michael (1989): Kommunikationsphänomen Kunst: Ein Gang durch die kunstökonomische Forschung. In: Rauhe, Hermann / Christine Demmer (Hrsg.): Kulturmanagement, Bonn, S. 461-485.

Hutter, Michael (1996): The impact of cultural economics on economic theory, Journal of Cultural Economics, 20. S. 263-268.

Hutter, Michael (1995). Lobbytätigkeit. In: Ammann, Jean-Christophe (Hrsg.). Kulturfinanzierung, Regensburg, S. 75-82.

Hutter, Michael (1997): Economic perspectives on cultural heritage: An introduction. In: Hutter, Michael / Ilde Rizzo (Hrsg.): Economic perspectives on cultural heritage, Houndsmill/GB, S. 3-10.

Hutter, Michael / Ilde Rizzo (Hrsg.) (1997): Economic perspectives on cultural heritage, Houndsmill/GB.

Klamer, Arjo (1997): The value of cultural heritage. In: Hutter, Michael / Ilde Rizzo (Hrsg.): Economic perspectives on cultural heritage, Houndsmill/GB, S. 74-87.

Marshall, Alfred (1891): Principles of economics, London.

Maslow, Abraham H. (1953): Motivation and personality, New York.

Mirow, Thomas (1997). Public Private Partnership – Eine notwendige Strategie zur Entlastung des Staates. Beispiele aus der freien und Hansestadt Hamburg. In: Budäus, Dietrich / Peter Eichhorn (Hrsg.): Public Private Parnership. Neue Formen öffentlicher Aufgabenerfüllung, Baden-Baden, S. 13-23.

Müller, Stefan / Uta Martin / Falk Böse (1997): Kultur als Wirtschaftsfaktor. Das Beispiel Dresden. In: Blum, Ulrich / Stefan Müller / Matthias Th. Vogt (Hrsg.): Kultur und Wirtschaft in Dresden, Leipzig, S. 53-197.

Münnich, Frank E. (1980): Zur ökonomischen Analyse der Kunst, Wirtschaftspolitische Blätter, 27. S. 17-26.

Musgrave, Richard A. (1956/57): A multiple theory of budget determination, Finanzarchiv, N.F., 17., S. 333-343.

O'Hagan, John W. (1998): The state and the arts. An analysis of key economic policy issues in Europe and the United States, Cheltenham/UK.

Peacock, Alan (1973): Welfare economics and public subsidies to the arts. In: Prest, Alan R. (Hrsg.): The Manchester school of economics and social studies, Nendeln, S. 323-335.

Peacock, Alan (1992): Economics, cultural values, and cultural policies. In: Towse, Ruth / Abdul Khakee (Hrsg.): Cultural economics, Berlin, S. 9-20.

Peacock, Alan (1993): Paying the piper. Culture, music and money, Edinburgh.

Peacock, Alan / Ilde Rizzo (1994): Editorial foreword. In: Peacock, Alan / Ilde Rizzo (Hrsg.): Cultural economics and cultural policies, Dordrecht, S. VII-XI.

Pesando, James (1993): Art as an investment: The market for modern prints, The American Economic Review, 83. S. 1075-1089.

Pommerehne, Werner W. (1983): Diskussionsbeitrag im „Meinungsspiegel", Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Band I. S. 49-69.

Pommerehne, Werner W. / Bruno S. Frey (1993): Musen und Märkte. Ansätze zu einer Ökonomik der Kunst, München.

Potts, Jason / Cunningham, Stuart / Hartley, John / Ormerod, Paul (2008): Social network markets: A new definition of the creative industries, Journal of Cultural Economics, 32(3), S. 167-185.

Rohde, Gerhard (2002). Unfähig. Die Zahlmeister gefährden den Deutschen Musikrat, Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 253 vom 31.10.02, S. 33.

Rushton, Michael (1999): Methodological individualism and cultural economics, Journal of Cultural Economics, 23, S. 137-147.

Scherhorn, Gerhard (1992): Kritik des Zusatznutzens, Thexis, Heft 2, S. 24-28.

Scherhorn, Gerhard (1993): Konsumverhalten. In: Enderle, Georges / Karl Homann / Martin Honecker (Hrsg.): Lexikon der Wirtschaftsethik, Freiburg, Sp. 545-551.

Scherhorn, Gerhard (1994): Die Unersättlichkeit der Bedürfnisse und der kalte Stern der Knappheit. In: Biervert, Bernd / Martin Held (Hrsg.): Das Naturverständnis der Ökonomik, Frankfurt, S. 224-240.

Schmidt, Kurt (1970): Kollektivbedürfnisse und Staatstätigkeit. In: Heinz Haller / Lore Kullmer / Carl S Shoup / Herbert Timm (Hrsg.): Theorie und Praxis des finanzpolitischen Interventionismus, Tübingen, S. 3-27.

Schnabel, Hermann (1979): Verhaltenswissenschaftliche Konsumtheorie, Stuttgart.

Scitovsky, Tibor (1989): Culture is a good thing: A welfare-economic judgment, Journal of Cultural Economics, 13, S. 1-16.

Seaman, Bruce A. (2003): Economic impact of the arts. In: Towse, Ruth (Hrsg.). A handbook of cultural economics, Cheltenham, S. 224-231.

Shanahan, James L. (1980): The arts and urban development. In: Hendon, William Scott / James L. Shanahan (Hrsg.): Economic policy for the arts, Cambridge/Mass., S. 295-307.

Smekal, Christian (1992): Förderung von Kultur und Kunst aus der Sicht der neueren Subventionstheorie. In: Andreae, Clemens A. / Christian Smekal (Hrsg.): Kulturförderung in den Alpenländern, Innsbruck, S. 71-81.

Statistische Ämter des Bundes und der Länder (Hrsg.): Kulturfinanzbericht 2008; erschienen im September 2008, Wiesbaden. (Unter http://www.statistik-portal.de/statistik-portal/kulturfinanzbericht_2008.pdf abgerufen am 13.07.2010).

Throsby, C. David / G. A. Withers (1983): Measuring the demand for the art as a public good: Theory and empirical results. In: Hendon, William Scott / James L. Shanahan (Hrsg.): Economics of cultural decisions, Cambridge/Mass., S. 177-191.

Throsby, David (1994): The production and consumption of the arts: A view of cultural economics, Journal of Economic Literature, 32, S. 1-29.

Throsby, David (2001): Economics and culture, Cambridge.

Tietzel, Manfred (1995): Literaturökonomik, Tübingen.

Toffler, Alvin (1973): The culture consumers, New York.

Towse, Ruth (2005): Alan Peacock and cultural economics. The Economic Journal, 115 (June), S. 262-276.

Vautravers-Busenhart, Isabelle (1998): Kultur- oder Sparpolitik? Eine ökonomische und institutionelle Analyse für die Schweiz, Chur.

West, Edward G. (1986): Arts vouchers to replace grants, Economic Affairs, 6. S. 9-16.

Ökonomische Rechtfertigung öffentlicher Kulturförderung

Kultursubventionen als staatliche Intervention bei Marktversagen

Birgit Walter

Kultursubventionen stehen in Zeiten knapper öffentlicher Mittel immer wieder zur Diskussion: „Subventionen verfälschen doch nur den Markt" – „Was wirklich gewollt ist, findet auch alleine einen Markt" – so die gängigen Statements. Aber die Begriffe „Subvention" und „Markt" sind keine Gegner, sondern Partner, denn Subventionen sind ein Standardinstrument der klassischen Markttheorie. Insofern sind Kultursubventionen ökonomisch rechtfertigbar, was hier im Folgenden dargestellt werden soll.

Gliederung

		Seite
1.	**Einleitung**	**2**
2.	**Externe Effekte**	**5**
2.1	Argument I: Kultur als Standortfaktor	6
2.2	Argument II: Nationales Prestige	7
2.3	Argument III: Nationale Identität	8
2.4	Argument IV: Interpersoneller Austausch	9
3.	**Kollektivgüter**	**10**
3.1	Argument V: Öffentlich zugängliche Kulturgüter	13
3.2	Argument VI: Intertemporalität	13
3.3	Argument VII: Optionsnutzen	14
4.	**Informationsmängel**	**14**
4.1	Argument VIII: Nutzenunkenntnis	15
4.2	Argument IX: Unsicherheit	17
5.	**Unteilbarkeiten**	**18**
5.1	Argument X: Institutionskosten als Fixkosten	19
6.	**Zusammenfassung und Ausblick**	**19**

1. Einleitung

Gesellschaftlicher Wohlstand durch die „unsichtbare Hand" des Adam Smith

Ausgangspunkt aller Diskussion um die ökonomische Rechtfertigung von Kultursubventionen ist zunächst einmal Adam Smith, Gründervater der Volkswirtschaftslehre. In seinem berühmten Werk „The Wealth of Nations" aus dem Jahre 1776 stellt er eine auf den ersten Blick verwunderliche These auf: „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers oder Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen."[1] „Jeder einzelne wird sich darum bemühen, sein Kapital so anzulegen, dass es den höchsten Wert erzielt. Im Allgemeinen wird er weder im Sinn haben, das öffentliche Wohl zu fördern, noch wird er wissen, inwieweit er es fördert. Er interessiert sich lediglich für seine eigene Sicherheit und seinen eigenen Gewinn. Und dabei wird er von einer unsichtbaren Hand geleitet, ein Ziel zu verfolgen, das keineswegs in seiner Absicht lag. Indem er seinen eigenen Interessen dient, fördert er das Wohl der Allgemeinheit oft auf weit wirksamere Weise, als hätte es in seiner wahren Absicht gelegen, das Gemeinwohl zu fördern."[2]

Zusammenhang zwischen Eigeninteresse und gesellschaftlichem Wohlstand

Nach Adam Smith besteht also zwischen Eigeninteresse und gesellschaftlichem Wohlstand nicht nur kein Widerspruch, wie man ja durchaus intuitiv hätte vermuten können, sondern sogar ein kausaler Zusammenhang: die Verfolgung der eigenen Interessen ist der Garant für das Erreichen des gesellschaftlichen Wohlstands. Wie kann das sein?

Der Grund besteht darin, dass Markt Tausch ist. Allerdings geht es bei jeder einzelnen dieser Tauschtransaktionen darum, dass jeder Marktteilnehmer einen für ihn vorteilhaften Tausch durchführt.

Ein Konsument wird nur dann ein Gut auf dem Markt erwerben, wenn der Preis, den er maximal für das Gut zu zahlen bereit wäre, höher ist als der Preis, den er tatsächlich am Markt zahlen muss, wenn also seine Zahlungsbereitschaft höher ist als der Marktpreis. Durch einen solchen Tausch bewirkt er eine Verbesserung seiner Situation, die sich durch die Differenz zwischen der Zahlungsbereitschaft und dem Marktpreis messen lässt, die so genannte Konsumentenrente. Der Produzent wird spiegelbildlich hierzu nur dann ein Gut auf dem Markt verkaufen, wenn der Marktpreis höher ist als die Kosten der Herstellung des Guts. Auch er bewirkt durch diesen Tausch eine Verbesserung seiner Situation, und zwar in Höhe der Differenz zwischen Marktpreis und Herstellungskosten, die so genannte Produzentenrente. Somit erhöht jede einzelne dieser vorteilhaften Tauschtransaktionen das Gemeinwohl um die Summe aus Konsumenten- und Produzentenrente.

So lange nun auf dem Markt noch für zwei Tauschpartner vorteilhafte Tauschtransaktionen möglich sind, werden die Marktteilnehmer diese durchführen, ohne dazu von irgendeiner übergeordneten Stelle angehalten werden zu müssen, da es sich dabei ja um die Verfolgung ihrer ureigenen Interessen handelt. Nach Abschluss aller beidseitig vorteilhaften Tauschtransaktionen wird sich der Markt in einem Zustand befinden, in dem kein Tausch mehr möglich ist, durch den sich beide Tauschparteien besser stellen. Es sind höchstens noch Tauschtransaktionen möglich, bei denen sich eine der beiden Parteien auf Kosten der anderen besser stellt. Aber ein solcher Tausch wird nicht zustande kommen, da sich ja keiner der Marktteilnehmer freiwillig schlechter stellt. Damit hat der Markt ganz ohne Eingriff von außen einen Zustand erreicht, der in der Wohlfahrtstheorie bereits einem Optimum entspricht, nämlich dem nach Vilfredo Pareto (1848–1923) benannten Pareto-Optimum, das wie folgt definiert ist: Eine Allokation – also die Zuweisung von Gütern und Faktoren auf Personen und Produktionsprozesse – ist dann (Pareto-)optimal, wenn es nicht möglich ist, durch eine Reallokation von Gütern und Produktionsfaktoren den Nutzen eines Wirtschaftssubjekts zu steigern, ohne dass mindestens ein anderes Wirtschaftssubjekt eine Nutzeneinbuße erleiden müsste. Dabei ist zu beachten, dass der Begriff des Nutzens in der Ökonomie entgegen des alltäglichen Sprachgebrauchs als Fachterminus verstanden wird, der die gesamte Bandbreite von angenehm empfundenen Phänomenen – von Stillung von Hunger und Durst über die qualitätsvolle Gestaltung sozialer Beziehungen bis hin zu sinnstiftenden Erlebnissen – beinhaltet.

Subventionen als Korrekturinstrument bei Marktversagen

Wenn also nun der Markt ohne jeglichen Eingriff von außen ein Gesellschaftliches Optimum erreicht, wie passen dann Subventionen ins Bild, die ja einen staatlichen Eingriff in das Marktgeschehen darstellen? Sind sie dann nicht unnötig oder stellen gar eine Gefahr dafür dar, dass der Markt das Gesellschaftliche Optimum erreichen kann? Hier sind wir nun im Herzen des nicht ganz unproblematischen Umfelds angekommen, in dem Subventionen ihr Dasein fristen. Nicht selten wird ihnen bereits an dieser Stelle jegliche Existenz verweigert, wenn beispielsweise der Diskutant um die unsichtbare Hand des Marktes weiß, nicht aber um die restriktiven Prämissen, die erfüllt sein müssen, damit diese unsichtbare Hand das Optimum auch so automatisch erzeugen kann wie das modellhafte Bild es suggeriert. Ist in der Realität nämlich irgendeine dieser restriktiven Annahmen nicht erfüllt, klaffen Optimum und das sich auf dem realen Markt einstellende Gleichgewicht auseinander. Und dann sind Subventionen als Korrekturinstrument für dieses so genannte Marktversagen ebenso ökonomisches Handwerkszeug wie es vorher die unsichtbare Hand mit all ihren dahinterliegenden ökonomischen Gesetzen war.

Ist Kultur mit anderen Gütern vergleichbar?

Nun ist zu prüfen, ob das Instrumentarium der volkswirtschaftlichen Theorie des Markts, des Marktversagens und der auf die Korrektur von Marktversagen ausgerichteten staatlichen Eingriffe überhaupt sinnvoll auf den Bereich der Kultur angewendet werden kann. Innerhalb der theoretischen Volkswirtschaftslehre hat sich in den vergangenen Jahrzehnten ein Forschungszweig etabliert, der unter der Überschrift „Cultural Economics" die im Bereich der Produktion und des Konsums von Kultur ablaufenden ökonomischen Prozesse analysiert. Ganz gleich, ob es sich um materielle Produktionsergebnisse wie ein Bild oder ein Buch oder um immaterielle Ergebnisse wie eine Theatervorstellung handelt, spricht diese Forschungsrichtung von Kulturgütern (und -dienstleistungen) als einer speziellen Kategorie von Gütern, die sich von anderen Gütern dadurch abheben, dass sie ein kreatives oder künstlerisches Element enthalten.

Die Herstellung dieser Güter verursacht Kosten, ihr Verbrauch erzeugt Nutzen. Zwischen Produzenten und Konsumenten steht der Markt als vermittelnde Institution und der Marktpreis als regulierende Variable, die Angebot und Nachfrage steuert. Sofern man sich auf diese sicherlich fachspezifisch verkürzte Perspektive einlässt, stellen sich im Bereich der Kultur die gleichen Fragen wie für alle anderen Arten von Gütern. Somit kann man sich bei der Diskussion um die Rechtfertigung von Kultursubventionen auch des gleichen Instrumentariums wie bei den restlichen Gütern bedienen.

Wenn es nun also gelingt zu zeigen, dass im Bereich der Kultur Verletzungen der Prämissen existieren, die die Voraussetzung dafür darstellen, dass sich auf dem Markt ganz ohne staatliche Eingriffe ein Gesellschaftliches Optimum einpendelt, wird der gesamte ökonomische Katalog der Korrekturmöglichkeiten bei Marktversagen und damit auch das Korrekturmittel der Subvention anwendbar. Damit wären Kultursubventionen ökonomisch gerechtfertigt.

Diese Grundsatzfrage soll nun in ihren verschiedenen Facetten erörtert werden: Die folgenden vier Kapitel tragen als Überschriften die vier klassischen Marktversagenskategorien „Externe Effekte", „Kollektivgüter", „Informationsmängel" und „Unteilbarkeiten". Jedes Kapitel enthält zunächst einmal eine ökonomische Einführung in die jeweilige Marktversagenskategorie. Anschließend folgen diejenigen Argumente speziell für die Rechtfertigung von Kultursubventionen, die ökonomisch unter die jeweils behandelte Marktversagenskategorie zu subsumieren sind.

2. Externe Effekte

Annahme: Unabhängigkeit von Markttransaktionen

Grundsätzlich geht man in der Theorie des Marktes zunächst davon aus, dass die Handlungen aller Marktteilnehmer voneinander unabhängig sind. So muss ein Produzent, der ein bestimmtes Gut produziert und verkauft, zwar die gesamten Kosten für die Produktion dieses Guts tragen, erhält aber auch den gesamten Kaufpreis für sich allein. Ebenso muss ein Konsument, der ein bestimmtes Gut kauft und konsumiert, zwar den gesamten Preis für dieses Gut entrichten, erhält aber auch den gesamten Nutzen dieses Guts für sich allein.

Ausnahme: Beteiligte vs. Betroffene von Markttransaktionen

Von diesen Annahmen kann es jedoch Ausnahmen geben: Ein klassisches Beispiel in der ökonomischen Literatur ist der Obstbauer, dessen Produktion von der in der Nachbarschaft angesiedelten Imkerei positiv beeinflusst wird, ohne dass der Imker deswegen eine Ausgleichszahlung vom Obstbauern erhält. Ebenso kann die Produktion des Obstbauern durch die in der Nachbarschaft angesiedelte Industrie negativ beeinflusst werden, ohne dass wiederum der Obstbauer eine Ausgleichszahlung von der Industrie erhält. Und ein Konsument, der sich für den Kauf und den Konsum des Guts Parfüm entschieden hat, wird auf seinen Sitznachbarn – ein an der eigentlichen Markttransaktion völlig unbeteiligtes Individuum – einen positiven oder auch negativen Effekt ausüben. Dieser führt aber im ersten Fall nicht zu einer Beteiligung des Sitznachbarn an den Kosten des Parfums bzw. im zweiten Fall nicht zu einem wie auch immer gearteten Ausgleich des Schadens für den Sitznachbarn.

Gesellschaftlicher Nutzen und gesellschaftliche Kosten

Solche nicht durch Ausgleichszahlungen kompensierten Auswirkungen ökonomischer Entscheidungen von an der Markttransaktion beteiligten Individuen einer Volkswirtschaft auf an der Markttransaktion unbeteiligte, aber von ihr betroffene Individuen einer Volkswirtschaft nennt man positive bzw. negative externe Effekte. Denjenigen Teileffekt der Markttransaktion, der nicht den verursachenden Beteiligten trifft, bezeichnet man im Falle eines positiven externen Effekts auch als gesellschaftlichen Nutzen und im Falle eines negativen externen Effekts auch als gesellschaftliche Kosten.

Gesellschaftliches Optimum vs. Marktergebnis

Damit sind nun im Folgenden zwei verschiedene Begriffe zu differenzieren: Zum einen existiert ein Idealzustand, das so genannte Gesellschaftliche Optimum, das sich einstellen würde, wenn die Marktteilnehmer bei ihren Entscheidungen über die Produktion und den Konsum von Gütern den gesellschaftlichen Nutzen bzw. die gesellschaftlichen Kosten ihrer Marktentscheidungen vollständig berücksichtigen würden. Und zum anderen existiert das sich tatsächlich am Markt ergebende Gleichgewicht, im Folgenden Marktergebnis genannt, das dadurch gekennzeichnet ist, dass die Marktteilnehmer ihre Marktentscheidungen ausschließlich nach den auf sie selbst entfallenden Effekten und eben nicht nach dem gesellschaftlichen Nutzen bzw. den gesellschaftlichen Kosten ihrer Marktentscheidungen ausrichten.

Insofern ist die Smith'sche These von der unsichtbaren Hand, nach der das Marktergebnis dem Gesellschaftlichen Optimum entspricht, nicht gültig, sobald externe Effekte vorliegen. Denn dann kommt es zu einem Auseinanderfallen von Gesellschaftlichem Optimum und Marktergebnis.

Lösungen: Private Vereinbarung oder Steuer/Subvention

Dieses Auseinanderfallen wird auch als Marktversagen bezeichnet. Grundsätzlich hält die Volkswirtschaftslehre hier zwei Korrekturmöglichkeiten vor: zum einen wird eine private Vereinbarung zwischen dem verursachenden und dem betroffenen Marktteilnehmer vorgeschlagen (sog. Coase-Theorem). Nach diesem Ansatz soll der betroffene Dritte dem Verursacher eine Kompensation für das Unterlassen schädigender bzw. die Durchführung vorteilhafter Markttransaktionen bezahlen. Dies ist jedoch nur in Ausnahmefällen praktikabel, wenn die Anzahl der Verursacher und Betroffenen die Transaktions- und Verhandlungskosten in einem vertretbaren Rahmen halten. Zum anderen wird ein staatlicher Eingriff in den Marktmechanismus in Form der nach Arthur Cecil Pigou (1877–1959) benannten Pigou'schen Subventions- bzw. Steuerlösung vorgeschlagen. Aktivitäten, von denen ein externer Dritter Vorteile erlangt, sollen durch den Staat subventioniert werden, um dadurch dem Verursacher Anreize zu bieten, solche Aktivitäten über das für ihn individuell rationale Maß hinaus auszudehnen. Umgekehrt soll der Verursacher für Aktivitäten, die externe Schäden verursachen, in Höhe dieser Schäden besteuert werden, damit der Verursacher diese Schäden in seinem privaten Kalkül berücksichtigt. Es ist zu betonen, dass es bei Pigou'schen Steuern und Subventionen ausschließlich auf deren Wirkung ankommt, das Verhalten der Verursacher externer Effekte durch entsprechende Anreize so zu verändern, dass das durch den Staatseingriff modifizierte Marktergebnis dem Gesellschaftlichen Optimum angenähert wird und im Idealfall sogar mit ihm zusammenfällt.

Nun lassen sich bei der Produktion bzw. beim Konsum von Kulturgütern ebensolche externen Effekte aufzeigen, ausschließlich positiver Natur, womit sich bereits wie oben dargestellt Kultursubventionen ökonomisch rechtfertigen lassen:

2.1 Argument I: Kultur als Standortfaktor

Argument I: Kultur als Standortfaktor

Für die Existenz positiver Einflüsse der Kulturgüterproduktion auf die restliche Güter- und Dienstleistungsproduktion wird im Allgemeinen das Argument „Kultur als Standortfaktor" aufgeführt.[3]

Dabei besteht der positive externe Effekt der Kulturgüterproduktion auf die restliche Güter- und Dienstleistungsproduktion konkret in demjenigen Teileffekt der Kulturgüterproduktion, dass durch den Standortfaktor Kultur Arbeitskräfte gewonnen werden können, die im Vergleich zu den Arbeitskräften an kulturell weniger attraktiven Stand-

orten eine höhere Qualifikation aufweisen. Eine staatliche Subventionierung der Kulturgüterproduktion dient hier dazu, eine Ausweitung der Kulturgüterproduktion über das Niveau ohne Subventionen hinaus auszulösen, um damit zusätzliche externe Vorteile für die Güter- und Dienstleistungsproduktion zu erwirtschaften.

Bei der Anwendung dieses Arguments ist zu beachten, dass Kultur als Standortfaktor lediglich zu einer Ansiedlungskonzentration der ohnehin am Markt agierenden Unternehmen an dem betreffenden Standort bei konstantem Gesamtproduktionsniveau führt und die Entscheidung für einen Standort gleichzeitig die Entscheidung gegen einen anderen Standort bedeutet. Somit gleichen sich diese Standortwettbewerbsvorteile und -nachteile gesamtwirtschaftlich wieder aus. Folglich ist dieses Argument in seiner Gültigkeit davon abhängig, dass der Wirkungsradius des Standortfaktors Kultur und die für die Subvention in Frage kommende Gebietskörperschaft übereinstimmen. Da Kultursubventionierung in Deutschland aufgrund des Kulturföderalismus jedoch überwiegend auf Kommunal- bzw. Landesebene angesiedelt ist, erwachsen aus dieser nur regionalen Gültigkeit des Standortarguments aber nur geringe Einschränkungen.

2.2 Argument II: Nationales Prestige

Argument II: Nationales Prestige

Für die Existenz positiver Einflüsse des Kulturgüterkonsums einzelner Marktteilnehmer auf andere, an der eigentlichen Marktinteraktion nicht beteiligte Individuen wird u. a. das Argument des nationalen Prestiges aufgeführt. Viele Menschen sind stolz auf die internationale Anerkennung der kulturellen Leistungen ihrer Nation[4]. Nach Moore beruht das Argument des nationalen Prestiges sogar auf der Idee der Nationalverteidigung in dem Sinne, dass Kultur die Sympathie und Loyalität der Menschen außerhalb der eigenen Landesgrenzen auf das eigene Land zu ziehen vermag[5]. Zur weiteren Untermauerung dieses Arguments sei hier auf Artikel 35 Abs.1 S.3 des im Jahre 1990 zwischen der BRD und der DDR abgeschlossenen Einigungsvertrags hingewiesen, nach dem „Stellung und Ansehen eines vereinten Deutschlands in der Welt außer von seinem politischen Gewicht und seiner wirtschaftlichen Leistungskraft ebenso von seiner Bedeutung als Kulturstaat abhängen". Weiter sei auf die von Willy Brandt 1967 geprägte Formel von der auswärtigen Kulturpolitik als der neben Friedens- und Außenhandelspolitik dritten Säule der Außenpolitik verwiesen. Die konkrete Wahrnehmung der Aufgaben der auswärtigen Kulturpolitik ist in Deutschland auf das Goethe-Institut übertragen. Dessen eines von drei Hauptzielen besteht laut § 2 Abs 1 seiner Satzung in der „Vermittlung eines umfassenden Deutschlandbildes durch Information über das kulturelle, gesellschaftliche und politische Leben"[6]. Insofern lässt sich die Verwendung öffentlicher Mittel für diese Institution über dieses Argument in besonders deutlicher Weise rechtfertigen.

Individuen ziehen also einen Nutzen aus dem kulturellen Ansehen ihres Staates im Ausland. Die Entstehung dieses Ansehens im Ausland setzt jedoch die Rezeption der Kulturgüter durch die Individuen im Ausland voraus. Somit zieht ein inländisches Individuum, wenn es einen Nutzen aus dem kulturellen Ansehen seines Staates im Ausland zieht, eigentlich einen Nutzen daraus, dass ein ausländisches Individuum ein inländisches Kulturgut konsumiert. Somit besteht der gesellschaftliche Nutzen des Kulturgüterkonsums des ausländischen Individuums für das inländische Individuum in demjenigen Teileffekt des Kulturgüterkonsums, der über die reine Rezeption des Kulturguts hinausgeht und auf die Wahrnehmung der Tatsache abzielt, dass es sich bei dem Kulturgut um ein Gut der Nation des Inländers handelt. Kultursubventionen dienen in diesem Kontext dazu, ausländischen Individuen den Zugang zum nationalen Kulturangebot zu erleichtern, dadurch das nationale Ansehen im Ausland zu erhöhen und somit letztlich die Wohlfahrt der inländischen Staatsbürger zu steigern.

2.3 Argument III: Nationale Identität

Argument III: Nationale Identität

Als ein weiteres Argument für die Existenz positiver Einflüsse des Kulturgüterkonsums einzelner Marktteilnehmer auf andere, an der eigentlichen Marktinteraktion nicht beteiligte Individuen wird das Argument der nationalen Identität aufgeführt. Throsby/Withers stellen die These auf, dass Kultur einen Nutzen stiftet, indem sie eine nationale Identität generiert im Sinne der Elemente des nationalen Lebens, die ein Land charakterisieren und die es in seinen Angewohnheiten, Institutionen, Verhaltensformen und seiner Lebensart von anderen Länder unterscheiden[7].

Das Thema einer nationalen Identität und deren Generierung durch Kultur ist gerade in Deutschland nicht unproblematisch. Einerseits wurde der Kultur im Nationalsozialismus gerade diese Fähigkeit, nationale Identität zu generieren, zum Verhängnis, indem ihr die Aufgabe zugewiesen wurde, „den Menschen völkisches Bewusstsein und Liebe zur heimatlichen Scholle, ein Gefühl der Überlegenheit der arischen Rasse und eine heroische Einstellung zu vermitteln"[8]. Andererseits fungierte das Theater, nachdem es auf dem Wiener Kongress 1815 nicht zur Gründung eines deutschen Nationalstaats gekommen war, in der Idee eines Deutschen Nationaltheaters gewissermaßen als Substitut für die fehlende politische Identität. Auch in der jüngeren Vergangenheit wird der Kultur in Artikel 35 Abs. 1 S. 1, 2 des Einigungsvertrags bescheinigt, „in den Jahren der Teilung (...) eine Grundlage der fortbestehenden Einheit der deutschen Nation" gewesen zu sein und „im Prozess der staatlichen Einheit der Deutschen (...) einen unverzichtbaren Beitrag" geleistet zu haben.

Individuen ziehen also einen Nutzen aus ihrer über die Kultur generierten nationalen Identität. Die Entstehung dieser nationalen Identität setzt jedoch die Rezeption der Kulturgüter voraus. Somit ziehen Individuen – in sinngemäßer Analogie zum Argument des nationalen Prestiges –, wenn sie einen Nutzen aus ihrer nationalen Identität ziehen, eigentlich einen Nutzen daraus, dass andere Individuen dieselben Kulturgüter konsumieren. Somit besteht der gesellschaftliche Nutzen des Kulturgüterkonsums des beteiligten Individuums für das betroffene Individuum in demjenigen Teileffekt des Kulturgüterkonsums, der über die reine Rezeption des Kulturguts hinausgeht und auf die Abstrahierung des Erlebten hin zur Generierung eines übergeordneten Systems abzielt. Hier dienen Kultursubventionen also dazu, den Individuen den Zugang zu kulturellen Angeboten zu erleichtern, um sowohl auf der Ebene einzelner gesellschaftlicher Gruppen als auch für die Gesellschaft als Ganzes Identität zu stiften und damit die Wohlfahrt der einzelnen Individuen zu erhöhen.

2.4 Argument IV: Interpersoneller Austausch

Argument IV: Interpersoneller Austausch

Als ein weiteres Argument für die Existenz positiver Einflüsse des Kulturgüterkonsums einzelner Marktteilnehmer auf andere, an der eigentlichen Marktinteraktion nicht beteiligte Individuen wird weiterhin das Argument des interpersonellen Austausches aufgeführt. Nach Adler[9] besteht der Nutzen eines Individuums nicht nur aus dem eigenen Konsum des Kulturguts, sondern aus einer Kombination aus dem eigenen Konsum des Kulturguts einerseits und dem Austausch dieses Individuums mit anderen Konsumenten des Kulturguts andererseits.

Ein solcher kommunikativer Austausch setzt jedoch das Vorhandensein von geeigneten Gesprächspartnern voraus. Wiederum in Analogie zu den beiden oben genannten Argumenten ziehen Individuen also, wenn sie einen Nutzen aus diesem Austausch ziehen, eigentlich einen Nutzen daraus, dass andere Individuen dieselben Kulturgüter konsumieren. Zudem muss das diesen Austausch suchende Individuum umso weniger Zeit auf die Suche nach diesen Gesprächspartnern verwenden, je mehr Individuen einer Gesellschaft sich mit Kulturgütern auseinandersetzen. Somit besteht der gesellschaftliche Nutzen des Kulturgüterkonsums des beteiligten Individuums für das betroffene Individuum in demjenigen Teileffekt des Kulturgüterkonsums, der über die reine Rezeption des Kulturguts hinaus auf die Ermöglichung des Austauschs abzielt. Hier dienen Kultursubventionen also wiederum dazu, den Individuen den Zugang zu kulturellen Angeboten zu erleichtern, um die Chance, geeignete Austauschpartner zu finden, zu erhöhen und damit die Wohlfahrt der einzelnen Individuen zu erhöhen. Als ein Beispiel aus der Praxis sind hier die Begleitangebote von Kulturinstitutionen zu nennen, die darauf abzielen, Besucher derselben Veranstaltungen miteinander in Kontakt zu bringen.

In der öffentlichen Diskussion findet man im Zusammenhang mit der ökonomischen Rechtfertigung von Kultursubventionen über externe Effekte oft zwei weitere Aspekte: den des Kulturtourismus und den des Altruismus bzw. Paternalismus. Beide sind jedoch ökonomisch zumindest im Rahmen der hier zugrunde gelegten Allokationstheorie als Argumente nicht haltbar. Sie sollen hier jedoch aufgeführt werden, um vor einer ökonomisch nicht korrekten und damit angreifbaren Verwendung dieser Aspekte zu warnen:

Kulturtourismus

Zum Aspekt des Kulturtourismus lässt sich Folgendes sagen: Zweifelsohne lassen sich beispielsweise in Festspielstädten Steigerungen in der Güter- und Dienstleistungsproduktion bei Steigerung der Kulturgüterproduktion feststellen. Jedoch handelt es sich hier um das Phänomen gemeinsam nachgefragter, weil sich in ihrem Nutzen ergänzender Güter und nicht um einen (technologischen) externen Effekt (sog. Nachfragekomplementarität bzw. pekuniärer externer Effekt[10]).

Altruismus und Paternalismus

Zum Aspekt des Altruismus bzw. Paternalismus lässt sich Folgendes sagen: In beiden Varianten zieht ein Individuum einen Nutzen daraus, dass nicht das Individuum selbst, sondern ein anderes Individuum ein Gut konsumiert.

Im Falle des Altruismus zieht ein Individuum letztlich Nutzen daraus, dass ein anderes Individuum einen Nutzenzuwachs erfährt. Damit weicht zwar der Umstand, aus dem das Individuum seinen Nutzen zieht, vom Regelfall ab. Jedoch wird nicht das grundsätzliche Konzept der Nutzenorientierung negiert. Allerdings zieht ein altruistisches Individuum seinen Nutzen nicht daraus, dass ein anderes Individuum ein bestimmtes Gut konsumiert, sondern daraus, dass das Nutzenniveau dieses anderen Individuums allgemein steigt. Insofern beruht dieses Argument nicht auf einer speziellen Eigenschaft des Guts Kultur.

Im Falle des Paternalismus zieht ein Individuum letztlich Nutzen daraus, einem anderen Individuum den Konsum eines Guts ermöglicht zu haben. Dies impliziert jedoch eine Entmündigung des so zu seinem Glück gezwungenen Individuums und widerspricht mindestens dem Prinzip der Konsumentensouveränität[11].

3. Kollektivgüter

Externe Effekte bzw. Gemischte Güter im Kontinuum zwischen Privat- und Kollektivgut

Unter dem Begriff des externen Effekts wurde das Phänomen vorgestellt, dass die Produktion oder der Konsum eines Guts auch Auswirkungen auf Individuen hat, die an der eigentlichen Markttransaktion gar nicht beteiligt, aber eben von ihr betroffen sind. Das nun vorgestellte Phänomen des Kollektivguts ist mit dieser Grundidee eng verwandt. Jedoch ordnet sie die Idee der Auswirkung von Markttransaktionen auf Beteiligte bzw. Betroffene in einen größeren Zusammenhang ein.

Ausgangspunkt der Überlegung ist, dass Güter grundsätzlich zwei verschiedene Arten von Nutzen stiften können: den bereits bekannten gesellschaftlichen Nutzen und den so genannten privaten Nutzen, also den Nutzen, den der Verursacher der Markttransaktion für sich alleine erfährt. Dabei können die Anteile der beiden Nutzenarten bei jedem Gut unterschiedlich sein – bis hin zu den beiden Extrempunkten, in denen die eine Nutzenart zugunsten der anderen vollständig verschwunden ist.

Es lässt sich also eine Art Kontinuum vorstellen, an dessen einen Ende diejenigen Güter stehen, die ausschließlich privaten Nutzen stiften, und an dessen anderen Ende diejenigen Güter stehen, die ausschließlich gesellschaftlichen Nutzen stiften. Die Güter, die ausschließlich privaten Nutzen stiften, werden Privatgüter genannt. Die Güter, die ausschließlich gesellschaftlichen Nutzen stiften, werden Kollektivgüter oder auch Öffentliche Güter genannt.

Zwischen diesen beiden Eckpunkten wiederum befinden sich all diejenigen Güter, die beide Arten von Nutzen stiften, wenn auch die jeweiligen Anteile der Nutzenarten für das jeweilige Gut sehr unterschiedlich sein können. Diese Güter haben wir bereits im vorangegangenen Kapitel unter dem Phänomen der externen Effekte kennengelernt. In der Literatur werden diese gleichzeitig gesellschaftlichen wie privaten Nutzen stiftenden Güter manchmal unter dem Begriff der externen Effekte, manchmal unter Einordnung in das Kontinuum Privat- / Kollektivgüter behandelt. Dann tragen sie die Bezeichnung Gemischte Güter oder auch Unreine öffentliche Güter.

Für die ökonomische Rechtfertigung von Kultursubventionen ist die Entscheidung für die eine oder andere Einteilung irrelevant. Jedoch lässt sich am Bild des Kontinuums folgendes verdeutlichen: Je höher der Anteil des gesellschaftlichen Nutzens in einem Gut ist, desto stärker fallen Gesellschaftliches Optimum und Marktergebnis auseinander und desto umfangreicher wiederum wird die als Ersatzmechanismus notwendige Subventionslösung. Also wird beim Privatgut keine Intervention, beim Kollektivgut eine vollständige Intervention und beim Gemischten Gut eine den Anteilen von Gesellschafts- und Privatnutzen entsprechend umfangreiche Intervention notwendig sein, damit der Markt das Gesellschaftliche Optimum erreicht.

Annahme: Ein Gut stiftet ausschließlich privaten Nutzen

Und ein weiterer Aspekt wird deutlich: Lediglich bei Privatgütern kann der Markt mit unsichtbarer Hand ein Gesellschaftliches Optimum realisieren. Jeder andere Punkt des Kontinuums führt bereits zu einem mehr oder weniger großen Marktversagen. So dürfte deutlich werden, welch strengen Prämissen bzw. welcher Unvollständigkeit die Aussage unterliegt, dass der Markt ohne Intervention ein Optimum realisiert.

Ausnahme: Ein Gut stiftet ausschließlich gesellschaftlichen Nutzen

Dem Kollektivgut gebührt nun als Extremfall ein ganz besonderes Augenmerk. Ein klassisches Beispiel für dieses Phänomen in der ökonomischen Literatur ist der Klimaschutz: Kein Mitglied einer Volkswirtschaft kann aus diesem Gut einen privaten, also nur ihm allein zukommenden Nutzen ziehen. Oder andersherum formuliert, dieses Gut stiftet ausschließlich gesellschaftlichen Nutzen, indem es der Gesamtheit der Mitglieder der Volkswirtschaft, ob an der Produktion des Guts beteiligt oder nicht, Nutzen stiftet.

An diesem Beispiel lassen sich zwei konstitutive Eigenschaften des Phänomens Kollektivgut verdeutlichen:[12]

- Die Nutzung eines Kollektivguts durch ein Mitglied der Volkswirtschaft nimmt anderen Mitgliedern der Volkswirtschaft nicht die Möglichkeit, dieses Gut ebenfalls zu nutzen (Nichtrivalität im Konsum).
- Einzelne Mitglieder der Volkswirtschaft können faktisch nicht oder nicht mit ökonomisch sinnvollem Aufwand vom Gebrauch oder von der Nutzung des Guts ausgeschlossen werden (Nichtanwendbarkeit des Ausschlussprinzips).

Vor allem die Nichtanwendbarkeit des Ausschlussprinzips bei Kollektivgütern hat zur Folge, dass der einzelne Marktteilnehmer das Gut völlig unabhängig davon, ob er eine Gegenleistung dafür erbracht hat oder nicht, nutzen kann. Dies kann bei den Marktteilnehmern ein so genanntes Trittbrettfahrerverhalten auslösen. Bei dieser Marktverhaltensstrategie spekuliert der Marktteilnehmer darauf, dass andere Marktteilnehmer diese Gegenleistung aufbringen, um dann unentgeltlich an dem Gut partizipieren zu können.

Somit kommt auf diesem Wege keine den wahren Präferenzen entsprechende Marktnachfrage zustande. Die fehlende Marktnachfrage beruht jedoch nicht darauf, dass das Gut den Marktteilnehmern keinen Nutzen zu stiften vermag. Vielmehr beruht sie darauf, dass die Nichtanwendbarkeit des Ausschlussprinzips die Offenlegung dieser Nutzenstiftung als suboptimales Marktverhalten erscheinen lässt. Also klaffen bei einem Kollektivgut der Bedarf im Sinne von Vorliegen nutzenstiftender Eigenschaften in einem Gut und die Nachfrage im Sinne von konkret am Markt geäußerter Zahlungsbereitschaft auseinander.

Lösung: Öffentliche Bereitstellung des Guts

Somit liegt bei Kollektivgütern vollständiges Marktversagen vor. Um den Marktteilnehmern das Gut und den diesem innewohnenden Nutzen aber dennoch zuteilwerden zu lassen, hält die Volkswirtschaftslehre die Lösung vor, die versagende marktliche Bereitstellung dieses Guts durch eine öffentliche Bereitstellung des Guts zu ersetzen. Dabei ist mit öffentlicher Bereitstellung nicht notwendig verbunden, dass sich die Produktionsstätten im Eigentum der öffentlichen Hand befinden. Die konkrete Herstellung von Kollektivgütern kann durchaus

privatwirtschaftlichen Unternehmen überlassen werden. Wichtig ist vielmehr, dass der Staat gewissermaßen die Rolle des Käufers übernimmt und eine Nachfrage ausübt, die wegen der Trittbrettfahrerproblematik durch private Haushalte in dieser Höhe nicht ausgeübt würde.

Anhand dieser Überlegung lässt sich besonders deutlich zeigen, dass die öffentliche Bereitstellung eines Kollektivguts nicht etwa ein Geschenk des Staates darstellt, sondern lediglich eine Alternative zur versagenden Organisationsform des Marktes. Kultursubventionen dienen hier also dazu, ein Gut, das ohne staatliche Eingriffe auf dem Markt gar nicht angeboten würde, dennoch bereitzustellen.

Nun lassen sich beim Konsum von Kulturgütern ebensolche Merkmale kollektiver Güter aufzeigen, womit sich wie oben dargestellt weiterhin Kultursubventionen ökonomisch rechtfertigen lassen.

3.1 Argument V: Öffentlich zugängliche Kulturgüter

Argument V: Öffentlich zugängliche Kulturgüter

Kulturgüter, die die Kriterien eines Kollektivguts im vollen Umfang erfüllen, sind beispielsweise Kultursendungen in Rundfunk und Fernsehen, Kunst am Bau oder Kunst im öffentlichen Raum: Hier besteht weder die Möglichkeit, bestimmte Individuen von der Nutzung des Guts auszuschließen noch die Gefahr, dass ein Individuum durch den Konsum des Guts ein anderes Individuum beim Konsum desselben Guts behindert oder gar ausschließt. Insofern wird sich Marktversagen einstellen, gegen das nur über öffentliche Bereitstellung interveniert werden kann.

3.2 Argument VI: Intertemporalität

Argument VI: Intertemporalität

Der nun folgende Ansatz zur Rechtfertigung von Kultursubventionen wird in der Literatur im Zusammenhang mit dem Ansatz der Nachfrage künftiger Generationen diskutiert. Er stellt im Wesentlichen darauf ab, dass die Individuen künftiger Generationen keine Teilnehmer des jetzt stattfindenden Markts sind. Somit können sie ihre Präferenzen nicht durch eine effektive Marktnachfrage ausdrücken. Ist die Kultursubventionierung jedoch im jetzigen Markt unzureichend, besteht das Gut zum Zeitpunkt der Entfaltung ihrer Nachfrage eventuell gar nicht mehr. Dann würden sie mit ihrer Nachfrage ins Leere laufen[13].

Dies gilt jedoch für alle Güter und Dienstleistungen, nach denen die künftige Generation eine Nachfrage entfalten wird. Folglich kann dieser Aspekt nicht zur alleinigen Rechtfertigung für eine Subventionierung eines bestimmten Guts dienen. Jedoch weist Kultur als ein in einer Gesellschaft historisch gewachsenes Konstrukt bereits zum jetzigen Zeitpunkt eine intertemporale Dimension auf. Vor diesem Hintergrund lässt sich die Subventionierung als Bestandteil eines intergenerativen Vertrags interpretieren: als die Gegenleistung der gegenwärtigen Generation für die offensichtlich geleistete Aufrechterhaltung der Kultur durch die vergangene Generation, die aber nicht an diese vergangene, sondern an die zukünftige Generation zu entrichten ist. Als ein klassisches Anwendungsbeispiel sind hier Museen zu nennen, die ja gerade auf den generationsübergreifenden Aspekt von Kultur abstellen.

3.3 Argument VII: Optionsnutzen

Argument VII: Optionsnutzen

Individuen können, auch wenn sie selbst keine Kulturgüter konsumieren, dennoch einen Nutzen daraus ziehen, dass die Möglichkeit vorhanden ist, ein Museum oder eine Opernvorstellung zu besuchen[14]. Damit ist eine Nutzenkomponente angesprochen, die darin besteht, dass das Individuum das Gut zwar nicht konkret konsumiert, es aber konsumieren könnte. Diese Nutzenkomponente wird als Optionsnutzen bezeichnet[15]. Da nun der Fall des Optionsnutzens ja gerade dadurch definiert ist, dass ein Gut einen Nutzen stiftet, ohne aktuell nachgefragt zu werden, kann hier umso einleuchtender das Ausbleiben der marktlichen Bereitstellung des Guts über diese Nutzenstiftung dargestellt werden.

Über die Subsumtion der beiden letztgenannten Argumente unter den Begriff des Kollektivguts lässt sich streiten; auch in der Literatur besteht hier Uneinigkeit. Hier war nun der beiden Argumenten innewohnende Aspekt der Nichtrivalität im Konsum und der Nichtanwendbarkeit des Ausschlussprinzips leitend für die Subsumtion an dieser Stelle.

4. Informationsmängel

Annahme: Vollständige Markttransparenz

Eine weitere der vielen restriktiven Annahmen, die erfüllt sein müssen, damit das Marktergebnis dem Gesellschaftlichen Optimum entspricht, ist die Annahme, dass alle Marktakteure vollständig und kostenlos über sämtliche Eigenschaften und Preise eines Guts informiert sind (vollständige Markttransparenz als Merkmal der vollkommenen Konkurrenz[16]). Von dieser auf den ersten Blick leicht zu erfüllenden Annahme kann es jedoch Abweichungen geben, und zwar zum einen auf der Seite der Konsumenten und zum anderen auf der Seite der Produzenten.

Ausnahme auf Konsumentenseite: Nutzenunkenntnis

So können Konsumenten zwar den Preis eines Guts kennen, aber das Gut selbst nicht gut genug, um eine Kaufentscheidung treffen zu können. Wir erinnern uns: Markt ist Tausch. Damit es also zum Kauf eines bestimmten Guts kommt, also zur Entrichtung des Marktpreises gegen den Konsum des Guts, muss der Konsument sich die Frage beantworten können, ob dies ein für ihn vorteilhafter Tausch ist. Dafür muss der

ihm aus dem Konsum dieses Guts erwachsende Nutzen und damit seine Zahlungsbereitschaft für dieses Gut höher als der Marktpreis sein. Dies bedeutet aber, dass der Konsument den Nutzen, den ihm der Konsum dieses Guts stiftet, kennen muss. Die Annahme vollkommener Markttransparenz fordert also weit mehr als nur die Kenntnis solcher Tatsachen, welches Gut wo und zu welchem Marktpreis zu erwerben ist – sie erfordert auch Kenntnis darüber, welchen Nutzen der Konsum dieses konkreten Guts dem Konsumenten zu stiften vermag.

Was geschieht aber, wenn der Konsument den Nutzen nicht bestimmen kann, weil er das Gut noch nie konsumiert hat? Oder wenn sich der Nutzen dieses Guts nicht auf den ersten Blick voll erschließt? Setzt nicht die Kaufbereitschaft bei Gütern wie beispielsweise hochpreisigen Weinen eine gewisse Expertise beim Konsumenten voraus, damit der Marktpreis auf eine individuelle Zahlungsbereitschaft trifft?

In Fällen der Nutzenunkenntnis ist von einer „systematischen Fehleinschätzung des Nutzens bestimmter Güter“[17] auszugehen. Diese führt dazu, dass das Individuum eine Marktentscheidung trifft, die es bei vollständiger Information über die nutzenstiftenden Eigenschaften des Guts nicht getroffen hätte[18]. Diese Entscheidung beeinflusst das Marktergebnis insofern, als die individuelle Einschätzung der Nutzenstiftung eines Guts die Grundlage für die Bildung einer Marktnachfrage nach diesem Gut darstellt. Also führt eine solche Unterschätzung des Nutzens eines Guts zu einer im Vergleich zum eigentlichen Nutzenpotenzial des Guts zu geringen Nachfrage nach diesem Gut.

Das Phänomen der Nutzenunkenntnis ist nicht zwangsläufig an Kulturgüter gebunden. Sollte Nutzenunkenntnis jedoch ein konstitutives Merkmal des Kulturgüterkonsums darstellen, würde es hier systematisch zu Informationsmängeln und damit zu einem Auseinanderfallen von Gesellschaftlichem Optimum und Marktergebnis kommen, womit sich wiederum Kultursubventionen rechtfertigen ließen.

4.1 Argument VIII: Nutzenunkenntnis

Argument VIII: Nutzenunkenntnis

Nach Fritsch/Wein/Ewers[19] sind vom Informationsmangel der Nutzenunkenntnis insbesondere immaterielle Güter mit hohem Abstraktionsgrad betroffen. Denn deren Nutzen erschließt sich dem Individuum nicht durch einfaches Konsumieren, sondern erst in einem Nutzenaneignungsprozess. Weiter ist die Nutzenstiftung umso höher, je mehr solche Aneignungsprozesse das Individuum bereits durchlaufen hat. Throsby/Withers[20] und Netzer[21] deklarieren Kulturgüter daher als erworbene Präferenz. Nach Frey/Pommerehne[22] ist der Nutzenstiftungsgrad insofern abhängig von der bisherigen Beschäftigung mit dem Gut, als sie den Nutzen, den ein Besucher aus einem Theaterbesuch ziehen kann, umso höher einschätzen, je größer die Theatererfahrung des Besuchers bereits ist[23].

Insofern lässt sich darlegen, dass sich die Nutzenstiftung als Teil der Eigenschaften des Guts Kultur erst durch einen Aneignungsprozess voll erschließt. Insofern liegt ein Informationsmangel vor, der zu einem Abweichen zwischen dem Gesellschaftlichem Optimum und dem Marktergebnis führt, wodurch wiederum Kultursubventionen gerechtfertigt werden können.

Lösung: Subventionierung des Marktpreises/ Aneignungsprozesses

Kultursubventionen haben hier also die Funktion, das Verhältnis zwischen Marktpreis und Zahlungsbereitschaft so zu beeinflussen, dass die Zahlungsbereitschaft größer als der Marktpreis ist. Dies kann auf zwei verschiedene Arten geschehen: Zum einen kann der Marktpreis durch eine Subvention so weit abgesenkt werden, dass er kleiner als die Zahlungsbereitschaft wird und es somit zum Kauf kommt. Zum anderen kann die Zahlungsbereitschaft so weit erhöht werden, dass sie den Marktpreis übersteigt. Dies kann durch die Subventionierung des Aneignungsprozesses geschehen: nach Netzer[24] stellt eine Ausbildung im kulturellen Bereich oder eine amateurhafte Beschäftigung mit Kultur einen Weg dar, der zu einer nachhaltigeren und hingebungsvolleren Wertschätzung der Kultur beiträgt als jeder andere. Denn die aktive Beschäftigung mit Kultur vermag den oben dargestellten Nutzenaneignungsprozess in besonderer Weise zu vermitteln und kann so den einzelnen Individuen das volle Nutzenpotenzial des Guts Kultur erschließen. Somit kann die Beschäftigung mit Kultur in Form von Ausbildung und Amateurtum einen wichtigen Beitrag zur Lösung des Problems der Nutzenunkenntnis leisten. Folglich können mit dem Aspekt der Nutzenunkenntnis sowohl Subventionen an Opernhäuser, Theater, Museen u. ä. als auch an die kulturellen Bildungsinstitutionen wie Musik- und Kunstschulen sowie Amateurorchester und -chöre gerechtfertigt werden.

Meritorisches Gut

Auf ein Argument, das in der Diskussion um Kultursubventionen regelmäßig anzutreffen ist und das vor allem im Zusammenhang mit dem im März 2012 erschienenen „Kulturinfarkt“ diskutiert wird, soll nun gesondert eingegangen werden: auf das Argument des meritorischen Guts.

Der Begriff des meritorischen Guts bezeichnet Güter, deren wahren Nutzen die Konsumenten unterschätzen, so dass die Präferenzen der Konsumenten verzerrt sind und zu einer zu geringen Nachfrage dieser Güter am Markt führen, wodurch eine Bereitstellung dieser Güter durch den Staat gerechtfertigt wird[25].

Problematisch an diesem Konzept ist die Tatsache, dass die Charakterisierung eines Guts als meritorisch nicht durch eine objektiv aufzeigbare Störung des Tauschsystems Markt, sondern durch ein subjektives Werturteil, eben den Akt der Meritorisierung, erfolgt. Damit kann jedes Gut, je nach Willen des Urteilenden, zu einem meritorischen Gut und damit zu einem in dieser Argumentation berechtigten

Subventionsempfänger werden, ebenso kann jedoch jedes Gut durch ein bloßes Umentscheiden des Urteilenden seine Subventionsberechtigung verlieren.

Gewinnen können durch diese Art der Rechtfertigung von Subventionen nur Güter, bei denen eine auf allokationstheoretischem Boden basierende Rechtfertigung von Subventionen nicht möglich ist. Dies ist aber beim Gut Kultur gerade nicht der Fall. Insofern ist dieses Argument weder für die Rechtfertigung von Kultursubventionen noch für deren Ablehnung ökonomisch haltbar.

Ein Informationsmangel auf Seite der Produzenten besteht in der Unsicherheit als grundsätzlicher Nichtvorhersagbarkeit zukünftiger Ereignisse oder konkreter in der unternehmerischen Unsicherheit, ob der Einsatz der Ressourcen in einen Produktionsprozess zu einem Gewinn oder einem Verlust führt[26]. Ein Investor benötigt eine Mindestsicherheit darüber, dass das von ihm produzierte Gut zu einem Kapitalrückfluss führt. Ansonsten wird er die Produktion des Guts nicht aufnehmen, so dass das Gut auf dem Markt nicht angeboten wird.

Wiederum ist das Phänomen der Unsicherheit nicht zwangsläufig an Kulturgüter gebunden. Sollte Unsicherheit jedoch ein konstitutives Merkmal der Kulturgüterproduktion darstellen, würde es hier systematisch zu Informationsmängeln und damit zu einem Auseinanderfallen von Gesellschaftlichem Optimum und Marktergebnis kommen, womit sich wiederum Kultursubventionen rechtfertigen ließen.

4.2 Argument IX: Unsicherheit

Argument IX: Unsicherheit

Die Produktion von Kulturgütern weist im Vergleich zur restlichen Güter- und Dienstleistungsproduktion eine besonders hohe unternehmerische Unsicherheit auf. Denn sie erschöpft sich nicht in der Reproduktion eines sowohl in der Produktion als auch am Markt bewährten Guts mit geringen eher adaptiven Variationen, sondern impliziert Innovation und Experiment.

Im Extremfall können diese innovativen und experimentellen Elemente dazu führen, dass das Gut zunächst einmal vom Markt abgelehnt wird. Teilweise kann die Qualität eines Kulturguts auch gerade in einer auf Ablehnung zielenden Provokation bestehen, um gerade dadurch eine Diskussion auszulösen. Diese teilweise also sogar programmatische Abkehr von der Ausrichtung auf einen Markterfolg führt dazu, dass private Investitionsmittel eher in den auf möglichst großen Publikumskonsens abzielenden Bereich der Kulturgüterproduktion fließen. Im Gegenzug bleibt die Produktion der besonders innovativen, experimentellen und provokativen Kulturgüter mangels Investitionsmittel aus, obwohl durchaus Nachfrage nach einem solchen Angebot besteht

Lösung: Anhebung des Angebots/Subvention als Risikopool

Kultursubventionen dienen hier also dazu, ein aufgrund des Informationsmangels der Unsicherheit zu geringes Angebot an Kulturgütern auf das Niveau des Gesellschaftlichen Optimums anzuheben. Es lässt sich allerdings auch eine alternative Interpretation der Kultursubventionierung in diesem Kontext denken: Das Marktversagen beruht hier im Wesentlichen darauf, dass die Unsicherheit des einzelnen Investitionsprojekts für den jeweiligen Investor das Risiko eines Totalverlusts in sich birgt. Dagegen bewegt sich die Unsicherheit der Investitionsprojekte im gesamten Marktsektor durch den Ausgleich von Erfolgen und Misserfolgen in einem wesentlich kleineren Spektrum. Somit kann in diesem Fall eine Subventionierung die Funktion eines Risikopools übernehmen und so trotz hohen Einzelfallrisikos ein Angebot in diesem Bereich der Kulturgüterproduktion ermöglichen[27].

5. Unteilbarkeiten

Annahme: Unbegrenzte Teilbarkeit sämtlicher Güter und Produktionsfaktoren

Die letzte hier betrachtete Annahme eines so genannten Marktes unter vollständiger Konkurrenz, die erfüllt sein muss, damit das Marktergebnis dem Gesellschaftlichen Optimum entspricht, ist die Annahme der unbegrenzten Teilbarkeit sämtlicher Güter und Produktionsfaktoren. In Bezug auf die unbegrenzte Teilbarkeit der Produktionsfaktoren bedeutet dies, dass die gesamte Marktproduktion auf beliebig viele Produzenten aufgeteilt werden kann, ohne dass dies Auswirkungen auf das Marktangebot oder den Marktpreis dieses Guts hat.

Ausnahme: Hohe Fixkosten bei geringen variablen Kosten

Doch auch hiervon kann es Ausnahmen geben: Produktionsprozesse können sich dadurch auszeichnen, dass sie hohe Einsatzmengen an Produktionsfaktoren benötigen, um die Produktion eines Guts überhaupt aufnehmen zu können, dafür jedoch mit nur geringem Einsatz an weiteren Produktionsfaktoren eine weitere Ausweitung der Ausbringungsmenge bewirken können. Dies führt zu einer Kostenstruktur mit einem besonders hohen Anteil an Fixkosten in Verbindung mit einem nur geringen Anteil an variablen Kosten.

Lösung: Subvention der Fixkosten

Um diese hohen Fixkosten zu decken, wäre es erforderlich, einen so hohen Marktpreis zu verlangen, dass er nur bei wenigen Konsumenten auf eine entsprechende Zahlungsbereitschaft treffen würde. Dies würde zu einer im Vergleich zum Gesellschaftlichen Optimum zu geringen Marktnachfrage führen. Eine Möglichkeit des Markteingriffs besteht hier in der Gewährung einer Subvention in Höhe der Fixkosten der Produktion. Da der Marktpreis dann nicht mehr zur Deckung der Fixkosten beitragen muss, kann er gesenkt werden. Dadurch steigt die Nachfrage im Idealfall bis zum Gesellschaftlichen Optimum an. Somit besteht die Funktion der Kultursubvention hier darin, ein Gut zu einem geringeren Preis anzubieten und über die dadurch steigende Nachfrage eine größere Produktionsmenge zu induzieren.

Wiederum ist das Phänomen der Unteilbarkeit nicht zwangsläufig an Kulturgüter gebunden. Sollte Unteilbarkeit jedoch wiederum ein konstitutives Merkmal bei der Produktion von Kulturgütern darstellen, würde es hier systematisch zu einem Auseinanderfallen von Gesellschaftlichem Optimum und Marktergebnis kommen, womit sich wiederum Kultursubventionen rechtfertigen ließen.

5.1 Argument X: Institutionskosten als Fixkosten

Argument X: Institutionskosten als Fixkosten

Im Kulturgüterbereich lassen sich Fixkosten definieren als die für die Errichtung einer Kulturinstitution notwendigen Kosten. Dies kann beispielsweise der Unterhalt für das Gebäude und seine Ausstattung sowie das für die Durchführung des Angebots notwendige Personal sein. Die Anzahl der Konsumenten hat jedoch nur wenig Auswirkung auf die produzierte Menge: Ein Opernhaus kann vielleicht die Anzahl der Vorstellungen pro Oper in Abhängigkeit von seinen Besucherzahlen variieren. Aber gewisse Fixkosten sind selbst bei nur einer einzigen Aufführung der Oper zwangsläufig vorhanden. Im Fall des Museums wird sogar davon ausgegangen, dass die Errichtung und die eigentliche Tätigkeit der Kulturinstitution so weit zusammenfallen, dass der Anteil der variablen Kosten an den Gesamtkosten vernachlässigbar gering wird[28]. Auf Grund dessen kann hier sogar ein freier Eintritt als Grenzfall der Realisierung eines Gesellschaftlichen Optimums gerechtfertigt werden.

6. Zusammenfassung und Ausblick

Instrumentarium der ökonomischen Rechtfertigung von Kultursubventionen

Anhand des klassischen Katalogs der Marktversagenskategorien konnte aufgezeigt werden, dass Kulturgüter Eigenschaften aufweisen, die zu einem Auseinanderfallen des Gesellschaftlichen Optimums und des Marktergebnisses führen. Hierdurch können Subventionen als klassisches Korrekturmittel der Allokationstheorie bei Marktversagen ökonomisch gerechtfertigt werden. Dabei können die vier einzelnen Marktversagenskategorien bzw. die zehn einzelnen unter diese Kategorien subsumierten Argumente als eine Art Instrumentarium verstanden werden, die je nach betrachtetem Kulturgut eine unterschiedliche Gewichtung annehmen können.

Die hier verfolgte allokationstheoretische Blickrichtung hebt sich deutlich von drei anderen Blickrichtungen ab, aus denen heraus Kultur und Ökonomie in Verbindung gebracht werden können:

Abgrenzung zur Betriebswirtschaftslehre

Zum ersten von der betriebswirtschaftlichen Blickrichtung, nach der der Erfolg der Kulturgüterproduktion an der Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben bzw. an einem möglichst minimalen Fehlbetrag der produzierenden Institution gemessen wird. Diese Betrachtungsweise greift jedoch kürzer als die hier vorgestellte, da die oben dargestellten gesamtgesellschaftlich positiven Wirkungen nicht unmittelbar vom Marktgeschehen ausgelöst werden, sich damit einer Monetarisierung entziehen und daher in dieser Betrachtungsweise nicht abbildbar sind.

Abgrenzung zur Makroökonomie

Zum zweiten von der makroökonomischen Blickrichtung, die die gesamtwirtschaftliche Relevanz des Kultursektors an Größen wie der von diesem erzeugten Anzahl von Arbeitsplätzen, den dadurch geschaffenen Einkommen, den dadurch entstehenden Steuern sowie den Ausgaben der Konsumenten für die Kulturgüter messen. Diese Betrachtungsweise geht zwar bereits über die betriebswirtschaftliche Betrachtungsweise hinaus, weil sie über den reinen Kulturgütermarkt hinaus den Blickwinkel auf die Märkte erweitert, auf die die Kulturgüterindustrie direkt oder indirekt Einfluss nimmt. Jedoch bleibt sie einer reinen Marktperspektive verhaftet, da sie lediglich auf die von unterschiedlichen Märkten hervorgebrachten Preis- und Mengendaten abhebt.

Abgrenzung zum Management

Zum dritten von der managementorientierten Blickrichtung, die Aspekte wie Dienstleistung und Marketing in die sonst eher von Amts- und Verwaltungsdenken geprägten Strukturen der Bewirtschaftung öffentlicher Mittel bringt. Diese Betrachtungsweise bezieht sich jedoch eher auf eine innere Haltung als auf quantitativ messbare Aussagen. Daher sollte sie nicht nur von der allokationstheoretischen, sondern ebenso von den beiden oben genannten Blickrichtungen strikt getrennt werden.

Alle drei Blickrichtungen haben ihre Berechtigung, weil mit ihrer Hilfe bestimmte Fragestellungen beantwortet werden können, die sich mit der allokationstheoretischen Blickrichtung nicht beantworten lassen.

Dennoch ist in der Diskussion um die Rechtfertigung von Kultursubventionen stets sehr genau darauf zu achten, aus welcher Blickrichtung die Diskussion geführt wird. Aus der betriebswirtschaftlichen Blickrichtung sind Subventionen beispielsweise schlichtweg nicht zu rechtfertigen, sondern nur in ihrer Höhe zu bestimmen. Aus der makroökonomischen Blickrichtung mag es Gründe geben, mit denen sich Kultursubventionen rechtfertigen lassen. Allerdings beziehen sich diese Gründe stets nur auf marktrelevante Auswirkungen der Produktion und des Konsums von Kulturgütern. Und eine Vermischung von Kultursubventionsrechtfertigung mit Aspekten der managementorientierten Blickrichtung ist sachlich schlicht nicht möglich.

Die hier vorgestellte allokationstheoretische Blickrichtung schließlich fast auch solche Phänomene ins Auge, die für die Wohlfahrt einer Gesellschaft relevant sind, ohne sich in unmittelbarem Marktgeschehen zu äußern. Insofern kann sie als die umfassendste der drei Blickrichtungen gelten.

Literaturhinweise

[1] Abbing, H. (1980) On the Rationale of Public Support to the Arts. Externalities in the Arts Revisited. In: Towse, R. (Hrsg.) Cultural Economics (1997) Bd. II, Seite 535–546. Cheltenham.

[2] Adler, M. (1985) Stardom and Talent. In: American Economic Review, Vol. 75, Seite 208–212.

[3] Baumol, W. J./Bowen, W. G. (1966) Performing Arts. The Economic Dilemma. New York.

[4] Cwi, D. (1980) Public Support to the Arts. Three Arguments Examined. In: Journal of Cultural Economics, Vol. 4, Seite 39–62.

[5] Duffy, Ch. T. (1992) The Rationale for Public Funding of a National Museum. In: Towse, R./Khakee, A. (Hrsg.) (1992) Cultural Economics Seite 37–48. Berlin/ Heidelberg.

[6] Frey, B. S./Pommerehne, W. W. (1989) Musen und Märkte. Ansätze einer Ökonomik der Kunst. München.

[7] Fritsch, M./Wein, Th. / Ewers, H.-J. (2005) Marktversagen und Wirtschaftspolitik. München.

[8] Fullerton, D. (1991) On Justification for Public Support of the Arts. In: Journal of Cultural Economics, Vol. 15, Seite 67–82.

[9] Moore, T. (1968) The Economics of the American Theatre. Durham N.C.

[10] Musgrave, R. A. (1959) The Theory of Public Finance. A Study in Public Economy. New York/Toronto/London

[11] Netzer, D. (1978) The Subsidized Muse: Public Support for the Arts in the United States. Cambridge.

[12] Peacock, A. (1969) Welfare Economics and Public Subsidies to the Arts.

[13] In: Towse, R. (Hrsg.) Cultural Economics (1997) Bd. II, Seite 501–513. Cheltenham.

[14] Peacock, A. (1992) Economics, Cultural Values and Cultural Policies. In: Towse, R. (Hrsg.) Cultural Economics (1997) Bd. II, Seite 547–558. Cheltenham.

[15] Peacock, A. (2006) The Arts and Economic Policy. In: Ginsburgh, V. A./ Throsby, D. (Hrsg.) Handbook of the Economics of Arts and Culture, Vol. 1, Seite 1123–1140.

[16] Simhandl, P. (1996) Theatergeschichte in einem Band. Berlin.

[17] Smith, A. (1776) Der Wohlstand der Nationen. Übersetzt und herausgegeben von Recktenwald, H. C. (1978). München.

[18] Sohmen, E. (1976) Allokationstheorie und Wirtschaftspolitik. Tübingen.

[19] Stigler, G./Becker, G. (1977) De Gustibus Non Est Disputandum.In: American Economic Review, Vol. 67, Seite 76–90.

[20] Throsby, C. D./Withers, G. A. (1979) The Economics of the Performing Arts. London.

Anmerkungen

1 Smith 1776 S. 17

2 Smith 1776 S. 371

3 vgl. Netzer 1978 S. 161, Baumol/Bowen 1966 S. 383 f., Fullerton 1991 S. 74, Cwi 1980 S. 516, Abbing 1980 S. 539, Peacock 2006 S. 1134

4 vgl. Baumol/Bowen 1966 S. 382 f., Frey/Pommerehne 1989 S. 20, Fullerton 1991 S. 74, Cwi 1980 S. 516, Peacock 2006 S. 1133

5 vgl. Moore 1968 S. 118

6 Satzung Goethe-Institut e.V. vom 21. September 2000

7 vgl. Throsby/Withers 1979 S. 177

8 Simhandl 1996 S. 253

9 1985 S. 209

10 vgl. auch Peacock 2006 S. 1135

11 vgl. Peacock 1992 S. 548

12 vgl. Sohmen 1976 S. 285

13 vgl. Netzer 1978 S. 23, Fullerton 1991 S. 74, Peacock 2006 S. 1133, Frey/Pommerehne 1989 S. 20, Baumol/Bowen 1966 S. 385, Throsby/ Withers 1979 S. 175, Peacock 1969 S. 151

14 vgl. Throsby/Withers 1979 S. 173, Frey/Pommerehne 1989 S. 20, Peacock 2006 S. 1133

15 Fritsch/Wein/Ewers 2005 S. 158 f.

16 vgl. u. a. Fritsch/Wein/Ewers 2005 S. 28

17 Fritsch/Wein/Ewers 2005 S. 303

18 vgl. Throsby/Withers 1979 S. 192, 198, Netzer 1978 S. 25, 161 f.

19 2005 S. 304

20 1979 S. 192

21 1978 S. 25, 161

22 1989 S. 10

23 vgl. auch die Annahme eines zunehmenden Grenznutzens bei Kulturgütern in Adler 1985 S. 209 sowie den Begriff des Konsumkapitals in Stigler/Becker 1977 S. 78

24 1978 S. 169

25 vgl. Musgrave 1959 S. 10 ff.

26 vgl. Fritsch/Wein/Ewers 2005 S. 309

27 vgl. Throsby/Withers 1979 S. 172 f.

28 vgl. Duffy 1992 S. 39, Netzer 1978 S. 25

der kulturpolitische reporter
Kultur, Politik, Kulturpolitik

Am Anfang steht das Wort – und das Wort ist falsch!

Veröffentlicht am 8. Januar 2014

Stadttheater, Opernhäuser und Bibliotheken in Deutschland erhalten keine „Subventionen“. Die permanente Behauptung des Gegenteils in den Medien der Republik zeigt nur, wie wenig Journalismus oft im Feuilleton steckt.

„Wer wie viel bekommt – und was die Karten ohne Subventionen kosten würden“, so leitet Dominik Hutter einen Artikel in der *Süddeutschen Zeitung* vom letzten Wochenende ein (Sorry, schon wieder ist die *SZ* Ausgangspunkt eines Blogbeitrags, aber besser auf die Großen als auf die Kleinen). Dann listet er auf, welcher Kulturbetrieb in der bayerischen Landeshauptstadt in welcher Höhe vom Staat bezuschusst wird: Pinakotheken und Kammerspiele, die Oper und die Philharmoniker. „Spitzenreiter im städtischen Subventionszirkus ist die Stadtbibliothek“, lässt Hutter den Artikel dann nicht nur in ein bemerkenswert schräges Bild abdriften, sondern auch vollends in die neoliberale Propaganda.

„Kultur“ ist in der Bundesrepublik Deutschland laut Grundgesetz Ländersache. Zu denen gehören im Staatskonstrukt formaljuristisch auch die Kommunen. Beide Ebenen zusammen sind – in unterschiedlichen Körperschaftsformen und Anteilsgrößen – Eigentümer der rund 140 Staatlichen Bühnen im Land, ihrer Orchester und Ballette, von mehr als 4000 Museen und gut ebenso vielen Bibliotheken (es gibt noch mehr, aber die sind nicht staatlich). Diese Einrichtungen betreibt und finanziert die Öffentliche Hand, meist auf Grundlage der jeweiligen Länderverfassungen. In Nordrhein-Westfalen ist es §18 der Landesverfassung, der die Pflege und Förderung von Kultur, Kunst und Wissenschaft aufträgt.

„Subventionen“ sollen privatwirtschaftliche Unternehmen in einem Markt etablieren oder stützen. Die Empfänger gehören dem Staat nicht. Sie bekommen jedoch Hilfen aus den öffentlichen Haushalten, weil damit ein politisches oder gesellschaftliches Ziel verfolgt wird: Die Energiewende zum Beispiel oder die Erhaltung des Bergbaus. Der Export kann unterstützt werden oder die Landwirtschaft, um dauerhafte Versorgungssicherheit herzustellen oder sozioökonomische Landschaften zu erhalten. Aber weder betreibt der Staat die Energieversorger und Bauernhöfe, noch sind sie in öffentlicher Hand.

Die in Hutters *SZ*-Artikel wie an vielen anderen Orten als „subventioniert“ beschriebenen kulturellen Angebote werden hingegen von Ländern, Städten und Gemeinden selbst oder in Tochtergesellschaften betrieben. Ihre Etats sind – bis auf einen mehr oder minder geringen Anteil aus Ticketerlösen und Spenden – durch Steuergelder finanziert. Diese Einrichtungen haben in unserem Gemeinwesen de facto (nicht de jure, weil sie keine Pflichtaufgaben sind – anderes Thema) den gleichen Status wie Polizei, Schulen oder Kindertagesstätten: Sie nehmen Aufgaben im Rahmen der Landesverfassung wahr. Doch käme wohl niemand auf die Idee zu behaupten, Kommissariate oder Grundschulen würden „subventioniert“. Sie werden „öffentlich finanziert“ – und das gilt auch für städtische Theater, Museen und Büchereien.

Woher stammt die Mär von der „Subvention“ dieser Angebote? Ich weiß es nicht, jedenfalls nicht in dem Sinne, dass ich einen Urheber und eine erste Erwähnung ausmachen könnte. Ich weiß aber, dass die Ersetzung des Begriffs „Finanzierung“ durch „Subvention“ ein beliebter Kniff derjenigen ist, für die nicht das Primat der Politik, sondern das der Ökonomie gelten soll. Zuende gedacht heißt das immer, dass ein im Sinne der Allgemeinheit ordnender Staat überflüssig ist, weil der Markt alle Dinge regelt; zumindest jene, für die man zahlt. Und das stimmt auch: Der Markt würde in der Kultur sofort regeln, dass es Opernaufführungen, Faust-Inszenierungen oder die umjubelten deutschen Tanztheater nicht mehr gäbe. Zwar könnte sich ein sehr zahlungskräftiges Publikum – die gegenwärtige Gesamtkalkulation für ein Operntickets beginnt bei ca. 200 Euro – einen Besuch von „Tannhäuser“ oder „Fliegendem Holländer“ auf den ersten Blick weiter leisten ... aber nicht auf den zweiten: Denn die Aufführungsorte und die einzelnen Inszenierungen müssten dazu ja auch dauerhaft rentabel sein. Das ist schon beim Blick auf die deutlich populäreren und trotzdem immer hart an der Pleite entlang segelnden Musicals schlicht ausgeschlossen. Das heißt: Keine Opernkultur mehr, so wie wir sie kennen. Auch nicht in Berlin, Hamburg, Köln oder Stuttgart. Und Stadtbüchereien schon mal gar nicht: Jede einzelne Ausleihe würde in München 2,86 Euro extra kosten, hat Hutter (richtig) ausgerechnet. Das wäre das Ende der Allgemeinzugänglichkeit von Literatur, für Grundschüler, Hartz-IV-Empfänger oder Studenten. Nur, damit das auch wirklich allen klar ist.

Übrigens: Auch Claudius Seidl in der *FAS*, Julia Spinola in der *ZEIT* oder *Welt und dpa* (das sind nur drei spontan herbei gegoogelte Beispiele für eine ganze Armada von Artikeln und sicher auch Rundfunkbeiträgen) tuten mit Hutter ins „Subventions“-Horn. Doch die Finanzierung von Kulturangeboten durch die Öffentliche Hand so zu nennen ist mehr als nur Stuss und außerdem natürlich sachlich, sprich: journalistisch, falsch. Es ist auch ein Spiel mit dem Feuer – vor allem und gerade für das Feuilleton.

Es heißt nämlich, ausgerechnet den Gegnern des Kulturstaates bisheriger Prägung in die Karten zu spielen, indem man ihre Terminologie übernimmt. Doch das Sein bestimmt das Bewusstsein, und über die Worte der Kulturfinanzierungsgegner landet man zwangsläufig auch in ihrer Logik. Nach der sind Droste-Hülshoff, Schiller und Palucca, Anne Lepper, Ewald Palmetshofer und Sasha Waltz nur Marktteilnehmer wie Joanne K. Rowling und Ashton Kutcher. Bis sich das eines Tages auch für Jederfrau und -mann als spürbar falsch herausstellt, wird es allerdings zu spät sein. Unique Selling Point „Kulturstaat“? Leider ausverkauft!

Über diese Anzeigen

Teilen via

Facebook 1K+ LinkedIn Twitter Google flattr Tumblr Mehr

Ähnlich

Die Sensation des Banalen
In "Beobachtungen"

Drei Kurze: Soziokulturelle Windmühlen, Flüchtlinge ins Museum, Wege zur Musik
In "Drei Kurze"

Keine Kehrtwende, nirgends
In "Auswärtsspiel"

Über derkulturpolitischereporter
Peter Grabowski ist der kulturpolitische reporter in NRW und drum herum
Zeige alle Beiträge von derkulturpolitischereporter →

Dieser Beitrag wurde unter Beobachtungen abgelegt und mit Feuilleton, Kulturfinanzierung, Kulturpolitik, Subvention verschlagwortet. Setze ein Lesezeichen auf den Permalink.

DIE WELT

Kultur sichert Überleben

Von . . . | Veröffentlicht am 28.03.2000 | Lesedauer: 2 Minuten

FUNDSTüCK

Es sind vier Schreibmaschinenseiten, die Festspielintendant Ulrich Eckhardt jetzt wieder entdeckte. Eine Rede, die Bundespräsident Richard von Weizsäcker bei der Entgegennahme der Denkschrift "Kultur in Berlin" am 11. September 1991 hielt und die wir aus aktuellem Anlass in Auszügen veröffentlichen. Neun Jahre danach hat sie nichts von ihrer Gültigkeit verloren.

Richard von Weizsäcker

(. . .) Kultur kostet Geld. Sie kostet Geld vor allem auch deshalb, weil der Zugang zu ihr nicht in erster Linie durch einen privat gefüllten Geldbeutel bestimmt sein darf. Vor ein paar Jahren, eben hier in Berlin, habe ich bei einer Ansprache vor dem Deutschen Bühnenverein ausgeführt, dass Kultur nicht etwas sein darf, was die öffentlichen Hände nach Belieben betreiben oder auch lassen dürfen. Substanziell hat die Förderung von Kulturellem nicht weniger eine Pflichtaufgabe der öffentlichen Haushalte zu sein als zum Beispiel der Straßenbau, die öffentliche Sicherheit oder die Finanzierung der Gehälter im öffentlichen Dienst. Es ist grotesk, dass wir Ausgaben im kulturellen Bereich zumeist "Subventionen" nennen, während kein Mensch auf die Idee käme, die Ausgaben für ein Bahnhofsgebäude oder einen Spielplatz als Subventionen zu bezeichnen. Der Ausdruck lenkt uns in die falsche Richtung. Denn Kultur ist kein Luxus, den wir uns leisten oder auch streichen können, sondern der geistige Boden, der unsere eigentliche innere Überlebensfähigkeit sichert.

Und Kultur hängt auch von Personen ab, die sie ins Werk setzen sollen. Es ist ein zentrales öffentliches Interesse, dass Leute, die das können und die schon in Berlin leben, die notwendigen Entfaltungsmöglichkeiten behalten oder bekommen. Und darüber hinaus auch, dass in möglichst großer Dichte und Qualität solche Menschen für Berlin gewonnen werden, wenn sie bereit sind, sich zu engagieren, damit sie hier ihre Kreativität und ihre Kenntnisse wie ihre Weltläufigkeit in den Dienst der Kultur der Stadt und des ganzen Landes stellen.

© Axel Springer SE. Alle Rechte vorbehalten.

© Axel Springer SE

Die WELT als ePaper: Die vollständige Ausgabe steht Ihnen bereits am Vorabend zur Verfügung – so sind Sie immer hochaktuell informiert. Weitere Informationen: http://epaper.welt.de

Der Kurz-Link dieses Artikels lautet: https://www.welt.de/103599370

Was ist die Gemeinwohl-Ökonomie?

Die Idee der Gemeinwohl-Ökonomie (GWÖ) beschreibt eine alternative Wirtschaftsordnung zu Kapitalismus und Kommunismus. Sie versteht sich als liberale und ethische Marktwirtschaft, die nicht auf Gewinnstreben und Konkurrenz beruht, sondern auf Gemeinwohl-Streben und Kooperation. Erfolg wird nicht primär an finanziellen Kennzahlen gemessen, sondern mit der Gemeinwohl-Prüfung für Investitionen, mit der Gemeinwohl-Bilanz für Unternehmen und mit dem Gemeinwohl-Produkt für eine Volkswirtschaft. Ziel ist es, die Gesetze der Marktwirtschaft mit den Grundwerten demokratischer Gesellschaften in Übereinstimmung zu bringen. Diese Vision setzt die GWÖ-Bewegung auf wirtschaftlicher, gesellschaftlicher und politischer Ebene um.

Die Gemeinwohl-Ökonomie in Zahlen

Die GWÖ wurde 2010 nach zweijähriger Vorlaufzeit in Österreich auf Basis des gleichnamigen **Buches** des österreichischen Publizisten Christian Felber gegründet. Auf dem bisherigen Weg konnte die Bewegung bereits zahlreiche **Meilensteine und Erfolge** erzielen und wurde mit mehreren Preisen ausgezeichnet. Aktuell umfasst die Bewegung weltweit 11.000 Unterstützer*innen, mehr als 4.000 Aktive in über 150 Regionalgruppen, 31 GWÖ-Vereine, etwa 600 bilanzierte Unternehmen und andere Organisationen, knapp 60 Gemeinden und Städte sowie 200 Hochschulen weltweit, die die Vision der Gemeinwohl-Ökonomie verbreiten, umsetzen und weiterentwickeln — Tendenz steigend! Seit Ende 2018 gibt es den Internationalen GWÖ-Verband, in dem sich die neun nationalen Vereine abstimmen und ihre Ressourcen bündeln. (Stand 11/2019)
Weitere Informationen unter: **www.ecogood.org**

Wie arbeitet die Gemeinwohl-Ökonomie als Bewegung?

Grundsätzlich ist das Modell der Gemeinwohl-Ökonomie ein offenes Konzept — jede Privatperson, jedes Unternehmen, jede Organisation und jede Gemeinde kann sich engagieren und an der Weiterentwicklung beteiligen. Privatpersonen können sich in Regionalgruppen und Akteur*innen-Kreisen einbringen oder diese gründen. Unternehmen und Gemeinden können Gemeinwohl-Bilanzen erstellen und so Pionier*innen der Bewegung werden. Gemeinsame Entscheidungen treffen alle Gruppierungen bei der jährlichen Delegiertenversammlung. 2013 wurde ein internationales Koordinationsteam eingerichtet. 2018 folgte die Gründung des GWÖ-Verbandes, in dem sich die nationalen Vereine koordinieren, die aktuell von Schweden bis Chile reichen.

Die Gemeinwohl-Bilanz

Für Unternehmen, aber auch Hochschulen, Gemeinden und andere Organisationen besteht die Möglichkeit, eine **Gemeinwohl-Bilanz** zu erstellen. Diese Bilanz basiert auf der sogenannten **Gemeinwohl-Matrix**, in der 20 Gemeinwohl-Themen beschrieben sind, anhand derer die Beiträge eines Unternehmens zum Gemeinwohl sichtbar gemacht werden. Jedes Unternehmen kann maximal 1.000 Gemeinwohl-Punkte erreichen. Damit ist erstmals das Ergebnis eines CSR-Standards über alle Branchen, Rechtsformen und Unternehmensgrößen vergleichbar. Die GWÖ-Bilanz erfüllt die seit 1. Januar 2017 in Kraft getretene EU-Berichtspflicht zu nichtfinanziellen Informationen (NFI).

Langfristiges Ziel der Gemeinwohl-Ökonomie ist es, diese Form der Bilanzierung auf allen Produkten sichtbar zu machen. Das auditierte Ergebnis der Gemeinwohl-Bilanz soll über rechtliche Vor- oder Nachteile des Unternehmens entscheiden, z. B. bei Steuern, Zöllen, Zinsen oder im öffentlichen Einkauf. Mithilfe dieser Anreizinstrumente wird der gegenwärtige Kosten- und Wettbewerbsnachteil ethischer Unternehmen in einen Preis- und Wettbewerbsvorteil umgekehrt.

Welche Unternehmen haben schon bilanziert?

Zu den Pionier-Unternehmen zählen u.a.:

- aap architekten ZT-GmbH, A-Wien
- ADAMAH BioHof, A-Glinzendorf
- ARGEkultur gemeinnützige GmbH, A-Salzburg
- BKK Pro Vita, D-Bergkirchen
- buch7.de GmbH, D-Langweid
- Dornbirner Sparkasse Bank AG, A-Dornbirn
- elobau GmbH & Co. KG, D-Leutkirch
- Gerüstbau Gemeinhardt GmbH, D-Poing
- Grüne Erde GmbH, A-Scharnstein
- Herzogsägmühle Diakonie in Oberbayern, D-Peiting
- Hotel Hochschober GesmbH, A-Turracher Höhe
- Hotel La Perla, I-Corvara
- Hotel & Villa Auersperg GmbH, A-Salzburg
- Märkisches Landbrot GmbH, D-Berlin
- Polarstern Energie GmbH, D-München
- Raiffeisenbank, A-Lech am Arlberg
- Sonnentor Kräuterhandelsgesellschaft mbH, A-Sprögnitz
- Sparda-Bank eG, D-München
- VAUDE Sport GmbH & Co. KG, D-Tettnang

Die Stadt Stuttgart hat zwei Kommunalbetriebe, Leben & Wohnen und die Stadtentwässerung Stuttgart, bilanziert. Die ersten bilanzierten Hochschulen sind die Business School Lausanne, die FH Burgenland und das IGC der Hochschule Bremen.
Die Liste aller Mitglieds- und Bilanz-Unternehmen finden Sie **hier**.

Politische Unterstützung

Die ersten zertifizierten Gemeinwohl-Gemeinden sind Mäder und Nenzing in Vorarlberg. In Deutschland gehen Kirchanschöring in Oberbayern und die schleswig-holsteinischen Gemeinden Breklum, Klixbüll und Bordelum voran. Baden-Württemberg, Salzburg und Valencia haben die Gemeinwohl-Ökonomie in den Regierungsprogrammen.

Der EU-Wirtschafts- und Sozialausschuss hat die GWÖ in einer **Initiativstellungnahme** 2015 mit 86% der Stimmen angenommen und hält sie „für den Einbau in den Rechtsrahmen der EU und ihrer Mitgliedstaaten" geeignet. 2017 zählt er sie zu den „**Neuen nachhaltigen Wirtschaftsmodellen**".

Wissenschaft, Forschung und Lehre

Die GWÖ ist auch zunehmend im Bereich Wissenschaft und Forschung aktiv. Zu den Zielen des deutschsprachigen GWÖ-Forschungsvereins zählen neben Forschungsprojekten die Entwicklung von Anwendungen, die Förderung des wissenschaftlichen Diskurses und die Weiterentwicklung zu einer fundierten Theorie („Gemeinwohl-Ökonomik"). Der Verein betreibt für diese Zwecke eine Vernetzungsplattform, der bereits über 150 Wissenschaftler*innen aus dem deutschsprachigen Raum angehören. Im Juni 2018 wurde ein, von Dr. Günter Koch koordinierter, wissenschaftlicher Beirat eingerichtet.
Seit Juni 2017 gibt es an der Universität Valencia den weltweit ersten GWÖ-Lehrstuhl. Im Herbst 2018 begann am **Studienzentrum Saalfelden** in Kooperation mit der **FH Burgenland** der **MA-Lehrgang „Angewandte Gemeinwohl-Ökonomie"**.
Aktuell (Anfang 2019) liegen drei erste wissenschaftlichen Studien zur GWÖ von den Universitäten Valencia, Flensburg, Kiel und Bremen vor, welche die GWÖ als „Soziale Innovation" auszeichnen, der Gemeinwohl-Bilanz die Wirkung höherer ethischer und finanzieller Leistungen zuschreiben und sie als geeignetes Instrument betrachten, die SDGs auf Unternehmensebene umzusetzen.

Aktuelle Liste der Sprecher*innen der GWÖ
Sie stehen den Medien für Interviews und Diskussionen zur Verfügung.

Aktuelle Liste der Botschafter*innen der GWÖ
Sie setzen sich in ihrem (öffentlichen) Wirkungsfeld für die GWÖ ein.

Kontakt

Daniela von Pfuhlstein
Mobil: +49 (0)160 5491507
press-germany@ecogood.org

Silvia Painer
Mobil: +43 664 4201310
press-austria@ecogood.org

Was ist die Gemeinwohl-Ökonomie?

Die Gemeinwohl-Ökonomie ist ein Wirtschaftsmodell, in dem das gute Leben für alle das oberste Ziel ist. Die Reformen sollen in demokratischen Prozessen entwickelt und in Verfassungen verankert werden.

Kern des Modells ist, dass Unternehmen, die nachhaltig und sozial wirtschaften, in einer Gemeinwohl-Ökonomie im Vorteil sind – heute schon durch mehr Glaubwürdigkeit, in Zukunft auch durch rechtliche Anreize (z. B. niedrigere Steuern, günstigere Kredite, Vorrang bei öffentlichen Aufträgen oder Förderungen).

Wie wirkt sich das aus?

- Langlebige, nachhaltige Produkte setzen sich durch.
- Mehr Wertschöpfung bleibt in der Region.
- Gute und sinnvolle Arbeitsplätze entstehen.
- Der Umgang in den Betrieben wird menschlicher.
- Die Ungleichheit geht zurück.
- Umwelt und Klima werden global geschützt.

„Die Orientierung am Gemeinwohl ist für mich das wichtigste Fundament der Zukunft."

Helmut Lind, Vorstandsvorsitzender der Sparda-Bank München eG und GWÖ-Botschafter

Auch Sie können sich beteiligen!

Bleiben Sie auf dem Laufenden!
Tragen Sie sich für unseren Newsletter und als Unterstützer*in auf ecogood.org ein.

Engagieren Sie sich in Ihrer Region, in einem Akteur*innen-Kreis oder in einem GWÖ-Verein: ecogood.org > Aktiv werden

Werden Sie Mitglied und unterstützen Sie uns ideell und finanziell:
ecogood.org > Aktiv werden > Mitglied werden
Um unabhängig zu bleiben, finanzieren wir unsere kontinuierliche Arbeit durch Mitgliedsbeiträge und Spenden.

Oder spenden Sie an den
Internationalen Verein zur Förderung der Gemeinwohl-Ökonomie e.V.
(IBAN: DE50 4306 0967 2062 4339 00; BIC: GENODEM1GLS)

Impressum
Herausgeber: Internationaler Verein zur Förderung der Gemeinwohl-Ökonomie e.V., Stresemannstr. 23, 22769 Hamburg
Redaktion: AK Kommunikation
Kontakt: international@ecogood.org | ecogood.org
Stand: 05/2019

WIRTSCHAFTEN **FÜR EIN GUTES LEBEN**

GEMEINWOHL **ÖKONOMIE** Ein Wirtschaftsmodell mit Zukunft

ecogood.org

Wie funktioniert die Gemeinwohl-Ökonomie?

1. Unternehmen erstellen eine Gemeinwohl-Bilanz.
Daraus ergibt sich eine Punktzahl, die aufzeigt, wie menschenwürdig, solidarisch, nachhaltig, gerecht und demokratisch die Unternehmen sich im Umgang mit ihren Berührungsgruppen verhalten:

Wert / Berührungsgruppe	Menschen-würde	Solidarität & Gerechtigkeit	Ökologische Nachhaltigkeit	Transparenz & Mitentscheidung
Lieferant*innen				
Geldgeber*innen				
Mitarbeiter*innen				
Kund*innen				
Gesell. Umfeld				

20 Themen mit jeweils -.. bis +.. Punkten insgesamt maximal 1.000 Punkte sichtbar auf allen Produkten

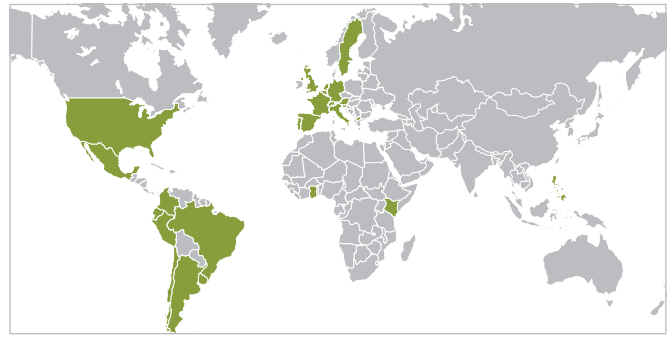
2. Alle Produkte erhalten ein Gemeinwohl-Label mit der Punktzahl. Konsument*innen können dadurch bewusste Kaufentscheidungen treffen.

3. Unser Ziel ist, dass Unternehmen mit hoher Punktzahl vom Staat wirtschaftliche Vorteile erhalten. Gemeinwohl-orientierte Unternehmen können ihre Produkte so günstiger anbieten und sich letztlich am Markt durchsetzen.

Auch für weitere Akteur*innen entwickeln wir ähnliche Instrumente – z. B. einen Selbsttest für Privatpersonen oder ein Gemeinwohl-Handbuch für Gemeinden.

Wo gibt es Gemeinwohl-Ökonomie?

Aus der Idee Gemeinwohl-Ökonomie (GWÖ) ist eine bunte globale Bewegung entstanden. Weltweit gibt es mehr als 11.000 Unterstützer*innen, 4.000 Aktive in über 150 Regionalgruppen, 31 Vereine, 500 bilanzierte Unternehmen, knapp 60 aktive Städte und Gemeinden sowie 200 engagierte Hochschulen (Stand 05/2019).



Internationale Delegiertenversammlung 2019 in Stuttgart.

Was tun wir als Gemeinwohl-Ökonomie-Bewegung?

Wir engagieren uns für die Umsetzung der GWÖ-Idee in allen Bereichen der Gesellschaft. Ziel ist es, das Modell in einem partizipativen, demokratischen und ergebnisoffenen Prozess so weiterzuentwickeln, dass es tatsächlich ein gutes Leben für alle ermöglicht – hier und anderswo, jetzt und in Zukunft, für Mensch, Tier und Natur.

1. Wir verbreiten die GWÖ-Idee.
Wir organisieren Vorträge, Workshops, Kongresse und Ausstellungen, gehen in Schulen und Universitäten und betreiben aktive Medienarbeit.

2. Wir testen die GWÖ-Idee in der Praxis.
Wir entwickeln Instrumente und begleiten Unternehmen, öffentliche Institutionen, Gemeinden und Privatpersonen, die ihren eigenen Gemeinwohl-Beitrag bewerten, sichtbar machen und erhöhen wollen.

3. Wir verankern die GWÖ-Idee in der Politik.
Der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss hat die Gemeinwohl-Ökonomie bereits anerkannt. Die ersten Gemeinden und Regionen haben Beschlüsse gefasst. Langfristig wollen wir die Gemeinwohl-Ökonomie in Gesetzen und Verfassungen verankern.

Die Gemeinwohl-Matrix 5.0*

Werte und Bezugsgruppen der Gemeinwohl-Bilanz

Werte / Bezugsgruppe	Menschenwürde	Solidarität und Gerechtigkeit	ökologische Nachhaltigkeit	Transparenz und Mitentscheidung
Lieferant·innen	Menschenwürde in der Zulieferkette A1	Solidarität und Gerechtigkeit in der Zulieferkette A2	Ökologische Nachhaltigkeit in der Zulieferkette A3	Transparenz und Mitentscheidung in der Zulieferkette A4
Eigentümer·innen & Finanzpartner·innen	Ethische Haltung im Umgang mit Geldmitteln B1	Soziale Haltung im Umgang mit Geldmitteln B2	Sozial-ökologische Investitionen und Mittelverwendung B3	Eigentum und Mitentscheidung B4
Mitarbeitende	Menschenwürde am Arbeitsplatz C1	Ausgestaltung der Arbeitsverträge C2	Förderung des ökologischen Verhaltens der Mitarbeitenden C3	Innerbetriebliche Mitentscheidung und Transparenz C4
Kund·innen & Mitunternehmen	Ethische Kund·innen-Beziehungen D1	Kooperation und Solidarität mit Mitunternehmen D2	ökologische Auswirkung durch Nutzung und Entsorgung von Produkten und Dienstleistungen D3	Mitwirkung der Kund·innen und Produkttransparenz D4
Gesellschaftliches Umfeld	Sinn und gesellschaftliche Wirkung der Produkte und Dienstleistungen E1	Beitrag zum Gemeinwesen E2	Reduktion ökologischer Auswirkungen E3	Transparenz und gesellschaftliche Mitentscheidung E4

Die **Gemeinwohl-Bilanz**, das Herzstück der Gemeinwohl-Ökonomie, dient als Spiegel und als Kompass: Unternehmen können mit dem umfassenden Instrument der **Gemeinwohl-Matrix** und dem eigenen ganzheitlichen Bericht die ökologische, soziale und ökonomische Nachhaltigkeit ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit erfassen.

CC BY SA

www.ecogood.org

* Die **Gemeinwohl-Matrix** und die **Gemeinwohl-Bilanz** werden regelmäßig weiterentwickelt. Mit Version 5.0 wurde sie von der europäischen Union als **CSR-Bericht** anerkannt.

GEMEINWOHL ÖKONOMIE
Ein Wirtschaftsmodell mit Zukunft

Grenzen des Wachstums – Seite 5 bis 11

4,00 €
April
20. Jahrgang

4|22

Politik 20 Jahre Kultur

Zeitung des Deutschen Kulturrates

www.politikundkultur.net

In dieser Ausgabe:
Michael Hüther
Claudia Kemfert
Katja Petrowskaja
Claudia Roth
Deniz Yücel
und viele andere

Kulturwirtschaft
Wie stark hat die Coronapandemie den Kulturbereich belastet? Der Monitoringbericht Kultur- und Kreativwirtschaft 2021 legt konkrete Daten vor. Seite 3

Grüne Kulturpolitik
Erweiterte Erinnerungskultur, Gesellschaft der Vielen & mehr: Welche Schwerpunkte setzt die neue Kulturstaatsministerin Claudia Roth jetzt? Seite 4

Nachhaltigkeit
Der Bericht des Club of Rome wird 50 Jahre: Wo liegen heute die Grenzen des Wachstums in Wirtschaft, Gesellschaft und Kultur? Seiten 5 bis 11

China
Die chinesische Gegenwartskultur ist eine Internetkultur: Es geht nicht nur um technische Infrastruktur, sondern um Einfluss und Kontrolle. Seite 12

Naiv

Lebt nicht wie wir.
Lebt ohne Furcht.

Mit diesen beiden Sätzen endet das berühmte Gedicht »Postkarte an junge Menschen« von Walter Bauer. Mich hat dieser Text in meiner Jugend elektrisiert. Er war für mich mitentscheidend, den Dienst an der Waffe zu verweigern und stattdessen Zivildienst zu leisten. Die 1980er Jahre haben mich politisch sozialisiert. »Frieden schaffen ohne Waffen« war das Motto.

Und jetzt, wieder Krieg in Europa. Brutal, unmenschlich, dumm, wie alle Kriege. Aber dieser Angriff Russlands auf die Ukraine ist auch eine Zeitenwende. Viele Fragen stellen sich. Waren wir naiv, zu glauben, man könnte Frieden ohne Waffen erreichen? Waren wir naiv, als wir glaubten, dass durch Annäherung, durch Gespräche, durch Kontakte, durch Freundschaften ein Wandel zum Besseren erreicht werden kann?

Am 27. Februar, an einem Sonntag, gab Bundeskanzler Olaf Scholz bei einer Sondersitzung des Bundestages bekannt, dass als eine Reaktion auf den Krieg in der Ukraine ein Sondervermögen Bundeswehr von 100 Milliarden Euro eingerichtet wird und mehr als zwei Prozent des Bruttoinlandsprodukts in unsere Verteidigung investiert werden wird. Das amtliche Protokoll des Deutschen Bundestages verzeichnet penibel die Reaktion der Abgeordneten: »Anhaltender Beifall bei der SPD und der FDP sowie bei Abgeordneten der CDU/CSU – Beifall bei Abgeordneten des BÜNDNISSES 90/DIE GRÜNEN und der AfD – Abgeordnete der SPD, der CDU/CSU und der FDP erheben sich.« Standing Ovations? Mich hat das sprachlos gemacht.

Das Leid der Menschen in der Ukraine ist unermesslich, die Brutalität der Angreifer monströs. Wie können wir diesem Wahnsinn Einhalt gebieten?

Die Aufrüstung der Bundeswehr wird dazu wohl nicht beitragen können, denn sie wird erst in Jahren abgeschlossen sein. Möglicherweise wird die NATO doch noch in den Krieg direkt eingreifen, mit unabsehbaren Folgen. Vielleicht werden unsere Sanktionen doch Wirkung zeigen, aber sicher ist, wir werden irgendwann wieder miteinander reden müssen. Der Kulturbereich, die engen Beziehungen von Künstlerinnen und Künstlern, von Kulturverantwortlichen aller künstlerischen Bereiche in die Ukraine, aber auch nach Russland sind eine Chance. Wir dürfen diese Beziehungen jetzt nicht abreißen lassen.

Ja, ich will auch weiterhin meinen Glauben an das Gute im Menschen behalten. Frieden in der Welt ist möglich, eine Welt ohne Waffen ist möglich, eine Welt ohne Furcht ist möglich. Trotz alledem. Ist das naiv?

Olaf Zimmermann ist Geschäftsführer des Deutschen Kulturrates und Herausgeber von Politik & Kultur

FOTO: FLORIAN BACHMEIER

Agenda für ein modernes Einwanderungsland

Mehr Aufbruch, Fortschritt und Respekt in der Integrationspolitik

REEM ALABALI-RADOVAN

Uns verbindet das Verständnis von Deutschland als vielfältige Einwanderungsgesellschaft« heißt es in der Präambel des Koalitionsvertrages der neuen Regierungsparteien. Noch nie in der Geschichte Deutschlands haben sich die Partner einer neuen Bundesregierung so klar zum Einwanderungsland Deutschland bekannt. Damit werde der »gesellschaftlichen Wirklichkeit Rechnung« getragen, heißt es weiter. Zu Recht! Denn Einwanderung, kulturelle Vielfalt, Integration – das waren und sind in der Geschichte unseres Landes der Normalfall. Mitten in Europa gelegen, prägt Einwanderung unser Land seit Jahrhunderten: von den Hugenotten im 17. Jahrhundert über die Ruhrpolen im 19. Jahrhundert, die »Gastarbeiter« und »Vertragsarbeiterinnen« ab den 1950er Jahren, die Aussiedlerinnen und Spätaussiedler bis hin zu EU-Bürgerinnen und Bürgern im Rahmen der Arbeitnehmerfreizügigkeit. Das ist Teil unserer Geschichte, aber lange hat sich Deutschland nicht als Einwanderungsland begriffen, obwohl das längst Realität war. In einem früheren Koalitionsvertrag war tatsächlich vereinbart: »Deutschland ist kein Einwanderungsland« – das war 1982 und auch da schon eher Wunschdenken der Koalitionäre statt Realität. Bis heute begreifen einige die Einwanderung nicht als Normal-, sondern als Problemfall. Darum ist es gut, dass wir in dieser Legislaturperiode den realistischen, pragmatischen Blick auf Einwanderung und gesellschaftliche Vielfalt weiter schärfen und konsequent auf mehr Teilhabe für alle Menschen im Land setzen. Das ist nicht nur für unseren Zusammenhalt wichtig, dazu mahnen auch Demografie und Fachkräftemangel.

Unser Land steht vor der Aufgabe, mit seiner gesellschaftlichen Vielfalt umzugehen und sie zu gestalten. »Zusammenhalt in Vielfalt« lautet auch das Motto der 15 Thesen, die die Initiative kulturelle Integration unter Moderation des Deutschen Kulturrates 2017 erarbeitet hat. Gerade in Zeiten von Unsicherheit und Krisen ist es wichtig, sich grundlegender Fragen zu vergewissern: Wie kann man gesellschaftlichen Zusammenhalt schaffen und erhalten? Wie entsteht ein gemeinsames Wir in einer pluralistischen Gesellschaft?

Gesellschaftlicher Zusammenhalt kann weder verordnet werden, noch ist er allein die Aufgabe der Politik. Vielmehr können alle hier lebenden Menschen dazu beitragen. Vielfalt wird vor Ort gelebt, in unseren Städten und Gemeinden, in unseren Nachbarschaften, mit alten wie mit neuen Nachbarinnen und Nachbarn. Politik kann und muss aber den Rahmen gestalten und die besten Bedingungen schaffen.

Gesellschaftlicher Zusammenhalt kann weder verordnet werden, noch ist er allein die Aufgabe der Politik

Dazu brauchen wir eine Agenda für Deutschland als modernes Einwanderungsland: Die neue Bundesregierung will mehr Aufbruch, Fortschritt und Respekt, auch in der Integrations- und Migrationspolitik. Wir wollen den alten Streit, das Mauern und Blockieren hinter uns lassen. Drei Beispiele, die jetzt auf unserer Agenda stehen:

Erstens: mehr einbürgern! Rechtlich ist die Zugehörigkeit zu unserem Land im Staatsangehörigkeitsrecht geregelt. Wer ist deutsch? Wer gehört dazu? Wer darf wählen? Die Frage der Staatsbürgerschaft ist somit eine urdemokratische Frage. Keine demokratische Gesellschaft wird gut funktionieren, wenn ein großer Teil der dauerhaft hier lebenden Bevölkerung von der politischen Partizipation ausgeschlossen ist und nicht alle Rechte hat. Heute gibt es viele Stadtteile in Deutschland, in denen ein Drittel, manchmal sogar die Hälfte, der Einwohnerschaft nicht mitwählen und mitbestimmen darf. Viele sind seit Jahrzehnten Teil dieser Gesellschaft, aber sie gehören politisch und rechtlich nicht dazu. Das Statistische Bundesamt geht von rund fünf Millionen ausländischen Frauen und Männern aus, die seit über zehn Jahren hier leben, die Voraussetzungen für ihre Einbürgerung erfüllen dürfen, aber diesen Schritt nicht gehen.

Das Bundesverfassungsgericht hat in seiner Entscheidung zum kommunalen Wahlrecht für Ausländerinnen und Ausländer bereits 1990 aufgezeigt, dass der Weg zur Lösung in der Einbürgerung liegt. Genau dort wollen wir ansetzen. Die Einbürgerung soll im Regelfall zukünftig bereits nach fünf statt acht Jahren möglich sein, in Deutschland geborene Kinder ausländischer Eltern sollen leichter von Geburt an Deutsche sein, und wir bauen weitere Einbürgerungshürden ab. Eine große Hürde ist die Ausbürgerung aus der alten Staatsbürgerschaft, denn in unserem Staatsangehörigkeitsrecht gilt immer noch der Grundsatz der Vermeidung von Mehrstaatigkeit. Von diesem Grundsatz gibt es heute schon viele Ausnahmen und wir werden einen großen Schritt weitergehen: Wir wollen Mehrstaatigkeit grundsätzlich anerkennen. Denn sie ist keine Bedrohung, sondern längst Normalität in unserer Einwanderungsgesellschaft. Wir haken damit die leidigen, auch verletzenden Diskussionen der Vergangenheit ab. Das Kriterium für Einbürgerung und Erwerb der Staatsangehörigkeit soll voll und ganz in der Teilnahme am gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Leben Deutschlands und dem Bekenntnis zu den demokratischen Grundregeln unserer Gesellschaft liegen. Das entspricht einem modernen, demokratischen Staat. Dazu trägt ein inklusives Staatsangehörigkeitsrecht bei, das die Menschen auch rechtlich einbindet. Wer hier dauerhaft seinen Lebensmittelpunkt hat und sich einbringt, soll auch

Fortsetzung auf Seite 2

Nr. 4/2022
ISSN 1619-4217
B 58 662

EDITORIAL

Naiv
Olaf Zimmermann 01

LEITARTIKEL

Agenda für ein modernes Einwanderungsland
Reem Alabali-Radovan 01

SEITE 2

Kulturmenschen 02

AKTUELLES

Kultur- und Kreativwirtschaft: Genaues Hinsehen lohnt sich
Olaf Zimmermann und Gabriele Schulz 03

INLAND

»Demokratie und Kultur sind zwei Seiten einer Medaille«
Claudia Roth im Gespräch 04

Dienst an der Demokratie
Günther Bachmann 05

Von der Notwendigkeit einer kulturellen Revolution
Mojib Latif und Andreas Huber 06

Auf Neues setzen
Michael Hüther 07

Wie viel kostet unsere Zukunft?
Fünf Fragen an Claudia Kemfert 08

Ende des Wachstums?
Matthias Schmelzer 09

Kunst und Kultur als Hebel für die große Transformation
Carolin Baedeker, Manfred Fischedick und Christa Liedtke 10

Immer mehr
Olaf Zimmermann 10

Ein neues Wohlstandsverständnis
Reiner Hoffmann 11

Claussens Kulturkanzel: Soziale Ächtung
Johann Hinrich Claussen 11

INTERNATIONALES

Chinternet
Kultur global mit Klaus-Dieter Lehmann 12

Das erste Archiv seiner Art
Ace Le 13

Möller meint: Zwei Wahrheiten
Johann Michael Möller 14

Verwilderung der Baukunst
Natascha Meuser 15

MEDIEN

Jede Information kritisch hinterfragen
Helmut Hartung 16

KULTURELLES LEBEN

Die Menschenforscherin
Andreas Kolb 17

Neuer Vorstand des Deutschen Kulturrates 17

Personen & Rezensionen 18

UKRAINE

Einleitung: Wendepunkt – Krieg in der Ukraine
Olaf Zimmermann 19

Krieg als Erwachen aus Stereotypen?
Andrii Portnov 20

»In einem großnationalen Traum gefangen«
Hans-Henning Schröder im Gespräch 21

»Die Stunde, zu spüren, was Frieden und Menschlichkeit bedeuten«
Katja Petrowskaja im Gespräch 22

»Jetzt ist der Zeitpunkt für Austausch«
Lena Gorelik im Gespräch 23

Koordinieren, verbinden, unterstützen
Gitte Zschoch 24

Zeitenwende
Drei Fragen an Gabriele Woidelko 24

»Solange es geht, arbeiten wir weiter«
Johannes Ebert im Gespräch 25

»Die Zerstörung von Kulturdenkmälern trifft uns alle ins Herz«
Hermann Parzinger im Gespräch 26

»Der Krieg hat unsere 30-jährige Zusammenarbeit schlagartig unterbrochen«
Jörg Morré im Gespräch 27

Rettungsanker für Kulturszene und Kulturgüter
Beate Reifenscheid-Ronnisch 27

Science Diplomacy nach der Zeitenwende
Joybrato Mukherjee 28

Kiew als Kultur- und Friedenshauptstadt Europas
Drei Fragen an Sonja Anne Lange und Kristina Marion Jacobsen 28

Zu den Bildern 28

Solidarisch
Markus Lewe 29

Pauschale Diskriminierung von Russen: njet
Berndt Schmidt 29

Preis der Macht
Moritz Eggert 30

Gesinnungsprüfungen?
Gerald Mertens 30

Unterstützung von Demokratie und Meinungsfreiheit
Barbara Lison 31

Seriöse Quellen zugänglich halten
Barbara Schleihagen 31

Europa zwischen Kobane und Kiew
Deniz Yücel 32

Gegen mediale Düsternis
Christian Mihr 32

Gegen Propaganda, für Dialog
Peter Limbourg 33

»Medial abgebildete Realität wird im staatlichen Auftrag verzerrt«
Vier Fragen an Frank Überall 34

Mit Rückgrat gegen Desinformation
Drei Fragen an Claus Grewenig 34

DOKUMENTATION

Stellungnahmen des Deutschen Kulturrates 35

DAS LETZTE

Kurz-Schluss
Theo Geißler 36

News aus der P&K-Prawda 36

Karikatur 36

Impressum 36

DER AUSBLICK 5|22

Die nächste Politik & Kultur erscheint am 1. Mai 2022.
Im Fokus steht das Thema »Modekultur«.

Fortsetzung von Seite 1

das Recht haben, vollwertiges Mitglied unserer Gesellschaft zu werden. Dafür brauchen wir mehr Einbürgerungen, dazu werden wir enger mit den Ländern und Kommunen zusammenarbeiten und mit einer Einbürgerungskampagne um die Menschen werben.

Zweitens: mehr Repräsentanz und Teilhabe! Es muss endlich normal sein, dass die Vielfalt unserer Gesellschaft in allen Bereichen angemessen vertreten ist, dass alle teilhaben: in der Politik, in den Vorstandsetagen der Unternehmen, in den Medien und der Kultur, bei Polizei und Bundeswehr. Auch im öffentlichen Dienst muss sich die Realität unserer Vielfalt widerspiegeln, dort müssen wir Vorbild sein. Heute hat jede und jeder Vierte im Land eine familiäre Einwanderungsgeschichte, im öffentlichen Dienst – dem größten Arbeitgeber – aber nur jede und jeder Achte. Diese Lücke müssen wir schließen! Ich werde dafür eine ganzheitliche Diversitätsstrategie mit konkreten Fördermaßnahmen, Zielvorgaben und Maßnahmen für einen Kulturwandel gemeinsam mit der gesamten Bundesverwaltung auf den Weg bringen. Staat und Verwaltung haben die Aufgabe und Verpflichtung, Dienstleister und Arbeitgeber für unsere gesamte und vielfältige Bevölkerung zu sein. Das ist eine Frage der Chancengerechtigkeit, der Legitimation unserer Institutionen und auch eine Frage von Zukunftsfähigkeit: Wir können es uns schlicht nicht leisten, auf kluge Köpfe gleich welcher Herkunft zu verzichten. Weder in der Wirtschaft noch in den Bundesministerien und der öffentlichen Verwaltung.

Drittens: Rassismus und Diskriminierung entschieden bekämpfen! Eine vielfältige, offene Gesellschaft muss auch wehrhaft sein. Dass Rassismus tötet, zeigen die Anschläge in Halle und Hanau oder der Terror des NSU. Für unser Land ist Rassismus eine große Gefahr, denn er greift unsere Einheit in Vielfalt und unsere Demokratie an. Und wer diskriminiert wird, kann sich nicht zugehörig fühlen. Der Kampf gegen Rassismus, Antisemitismus, Islamfeindlichkeit, Antiziganismus, jede gruppenbezogene Menschenfeindlichkeit und Diskriminierung geht uns daher alle an, nicht nur die Betroffenen. Wir brauchen dazu eine aktive Zivilgesellschaft und einen starken Staat. Darum ist es gut, dass wir mit dem Demokratiefördergesetz endlich die vielen Initiativen in der Zivilgesellschaft gegen den Hass stärken werden. Aus meinem neuen Amt als Beauftragte der Bundesregierung für Antirassismus werde ich diesen Kampf mit ganzer Kraft unterstützen. Zudem will ich einen Perspektivwechsel im Umgang mit den Betroffenen von Rassismus schaffen: Sie brauchen mehr Schutz, Unterstützung und Respekt, sie müssen im Fokus unserer Anstrengungen stehen. Als zentrale Ansprechpartnerin der Bundesregierung will ich ihnen mehr Gehör und Stimme geben. Ein zentrales Vorhaben, das ich vorantreiben werde, ist die Einrichtung eines Beratungszentrums, mit dem erstmals eine bundesweite, mehrsprachige Anlaufstelle für von Rassismus Betroffene und ihre Angehörigen entstehen wird. Ebenso erarbeite ich einen Nationalen Aktionsplan gegen Rassismus und werde neue Projekte für mehr Prävention, Bildungsarbeit und Forschung etablieren.

Eine demokratische und pluralistische Gesellschaft muss sich immer wieder über gemeinsame Werte verständigen

Mehr Einbürgerung, mehr Repräsentanz und Teilhabe und der Kampf gegen Rassismus und Diskriminierung bilden die Schwerpunkte meiner Agenda für unser modernes Einwanderungsland. Dazu braucht es Kraft und Ausdauer. Denn eine demokratische und pluralistische Gesellschaft muss sich immer wieder über gemeinsame Werte verständigen, diese vertreten und verteidigen. Das gelingt am besten, wo alle – Einheimische wie Eingewanderte – den Prozess der kulturellen Integration gemeinsam gestalten: im demokratischen Streit auf Augenhöhe, mit Verständigung und Kompromiss und natürlich immer auf dem Boden unserer freiheitlich-demokratischen Grundordnung. Dafür setze ich mich ein, dafür tritt die Bundesregierung an.

FOTO: BUNDESREGIERUNG / BERGMANN

Reem Alabali-Radovan ist Staatsministerin beim Bundeskanzler und Beauftragte der Bundesregierung für Migration, Flüchtlinge und Integration. Am 23. Februar 2022 wurde sie zudem vom Bundeskabinett zur Beauftragten der Bundesregierung für Antirassismus berufen

Kulturmenschen

FOTO: PICTURE ALLIANCE / SZ PHOTO | JENS SCHICKE

Erstversorgung für Geflüchtete am Berliner Hauptbahnhof

Mit großer Sorge verfolgen wir alle den Krieg in der Ukraine. Klar und unmissverständlich stehen wir dabei an der Seite der Menschen, die in der Ukraine für Freiheit und Unabhängigkeit einstehen und kämpfen. Bei all den aktuellen schrecklichen Nachrichten ist es schön, zu sehen, wie viele Helferinnen und Unterstützer täglich zur Stelle stehen: mit einer Unterkunft für Geflüchtete, an Bahnhöfen, als Spendensammlerin oder Spender, als Übersetzerin oder Transporterfahrer, in der Berichterstattung und vieles mehr. All diesen Menschen – unseren Kulturmenschen – möchten wir an dieser Stelle DANKE sagen! DANKE für Ihren Einsatz, DANKE für Ihre Solidarität! Auch die Solidarität und die Hilfsbereitschaft aus dem Kultur- und Medienbereich ist sehr groß. Ob Benefizkonzerte, -versteigerungen oder -filmvorführungen, die Koordination von Informationen und Hilfsmaßnahmen, direkte Unterstützungsprogramme für Kulturschaffende aus der Ukraine, freier Eintritt in Museen, Stellenangebote, Solidaritätsaufrufe, Spendensammlungen, Maßnahmen für den Schutz von Kulturgütern, steuerliche Maßnahmen zur Unterstützung, Nothilfeprogramme und -fonds, Schutzmaßnahmen für Journalistinnen und Reporter und vieles weitere mehr – es gibt zahlreiche Aktionen und Initiativen, die Hilfe für die in Not geratene Kulturszene und Kultureinrichtungen organisieren und Hilfe für geflüchtete Menschen aus dem Kulturbereich anbieten. Ein großes DANKESCHÖN ebenso an alle Helferinnern und Helfer aus dem Kulturbereich!

Auf der Webseite des Deutschen Kulturrates werden unter kulturrat.de/ukraine die Informationen zu Hilfsmaßnahmen aus dem Kulturbereich aktuell gebündelt. Staatliche wie auch zivilgesellschaftliche Förderer aus allen kulturellen Bereichen werden von uns in den Blick genommen. Melden Sie uns Ihre Informationen gern unter post@kulturrat.de.

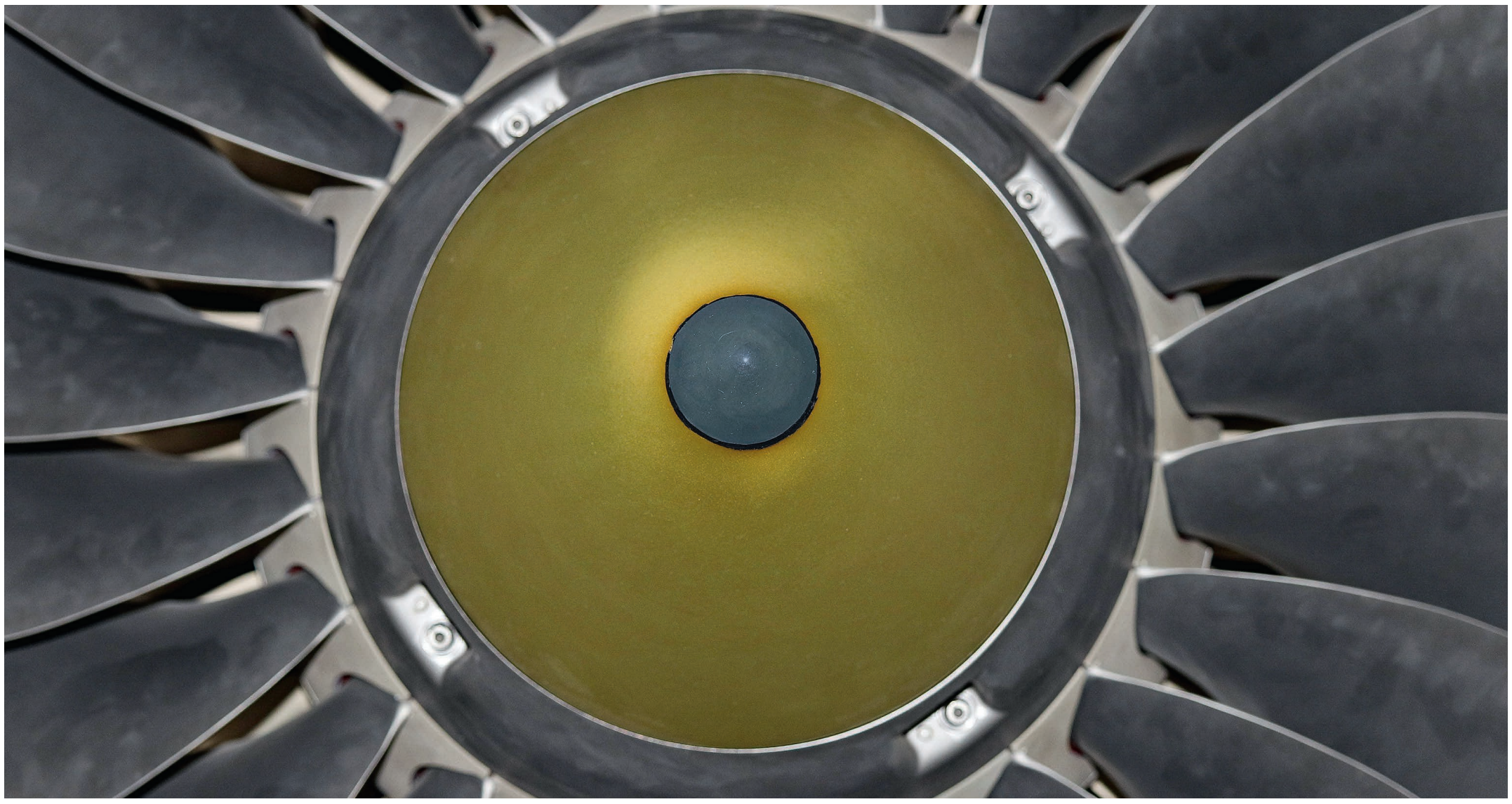


FOTO: OLAF ZIMMERMANN

Ende des Wachstums?

Vorschläge für eine Postwachstumsgesellschaft

MATTHIAS SCHMELZER

Die Kritik am Wirtschaftswachstum ist fast so alt wie das Phänomen selbst. Eine neue Dimension bekam sie durch die verstärkte Wahrnehmung der Endlichkeit der Ressourcen auf diesem Planeten. So ist die durch den ersten Bericht an den Club of Rome von 1972 begonnene breite gesellschaftliche Diskussion über »Die Grenzen des Wachstums« bis heute nicht abgerissen. Aber 50 Jahre später und in einer drastisch veränderten krisengeschüttelten Welt liegt der Fokus zunehmend weniger auf der Kritik am Wachstum und mehr auf der Frage nach möglichen Alternativen – nach Vorschlägen für eine solidarische Postwachstumsgesellschaft. Die Geburt des Wortes »décroissance« in seiner heutigen Bedeutung kann auch auf das Jahr 1972 zurückdatiert werden. Der Sozialphilosoph André Gorz fragte bereits damals: »Ist das Gleichgewicht der Erde, für das Null-Wachstum – oder sogar décroissance der materiellen Produktion notwendige Bedingung ist, vereinbar mit dem Überleben des kapitalistischen Systems?« Der wichtigste Impuls im 21. Jahrhundert kam von der Décroissance-Bewegung, die sich in den vergangenen zehn Jahren von Frankreich über Spanien und Italien aus ausgebreitet hat. In den Ursprüngen war diese Bewegung stark in anarchistischen Umweltgruppen und Kampagnen für auto- und werbefreie Städte, gegen industrielle Großinfrastrukturen und für den lokalen Aufbau von Alternativen verwurzelt, hatte aber immer auch eine akademische und internationalistische Ausrichtung auf globale Umweltgerechtigkeit. Die erste internationale Degrowth-Konferenz für ökologische Nachhaltigkeit und soziale Gerechtigkeit fand 2008 in Paris statt und etablierte den englischen Begriff »Degrowth« in der internationalen wissenschaftlichen Debatte. Seitdem finden regelmäßig internationale Konferenzen statt, mit teils sehr großem Zulauf – so kamen zur Konferenz 2014 nach Leipzig über 3.500 Menschen, bei der wegen Corona online stattfindenden Degrowth-Konferenz in Wien 2020 waren es noch mehr. In den letzten zehn Jahren hat sich unter dem Schlagwort Décroissance, Degrowth oder Postwachstum eine vor allem europäische Bewegung von wissenschaftlich arbeitenden und aktivistisch orientierten Menschen versammelt, die das vorherrschende Entwicklungsmodell des kontinuierlichen kapitalistischen Wachstums kritisiert und nach Alternativen sucht. Degrowth – was so viel heißt wie Wachstumsrücknahme oder Entwachstum – ist dabei vor allem ein politischer und provozierender Slogan, der die Hegemonie des Wachstumsparadigmas infrage stellt. Die Kernidee ist eine sozial-ökologische Transformation der Produktions- und Lebensweise, die das Wohlergehen aller zum Ziel hat und die daher – angesichts der ökologischen Krisendynamiken sowie anderer wachstumsbezogener Krisen – für den globalen Norden eine demokratisch organisierte Reduktion von Produktion und Konsum auf ein global gerechtes und nachhaltiges Niveau bedeutet.

Degrowth oder Postwachstum – beides lässt sich weitgehend synonym verwenden – führt dabei ziemlich vielfältige und teils widersprüchliche Strömungen und Positionen zusammen. Gemeinsam ist ihnen, dass sie alle den Technikoptimismus des seit den 1990er Jahren vorherrschenden Nachhaltigkeitsdiskurses mit seinem Versprechen der Entkopplung von Wachstum und Umweltverbrauch kritisieren. Ökologische Gerechtigkeit, so ein Kernargument dieser grundlegenden Kritik am »grünen Wachstum«, kann nur erreicht werden, wenn die »imperiale Lebensweise« des globalen Nordens mit ihrem nicht nachhaltigen Wohlstand auf Kosten des globalen Südens und der Umwelt überwunden wird. Es geht also um die Deprivilegierung derjenigen, die aktuell auf Kosten anderer leben und diese Kosten in Raum und Zeit externalisieren. Weil eine absolute Entkopplung von Umweltverbrauch und Wirtschaftswachstum ein Ding der Unmöglichkeit ist, impliziert dies ein Ende des Wachstums im globalen Norden und eine Verringerung der biophysikalischen »Größe« der Wirtschaft. Die zweite wesentliche Gemeinsamkeit liegt in dem Versuch, konkrete Utopien als Alternativen zum Wachstumsdiktat zu entwerfen, sich mit der Möglichkeit wachstumsunabhängiger Institutionen und Infrastrukturen auseinanderzusetzen und dies mit widerständigen Praktiken und alternativen Lebensweisen im Hier und

Postwachstum heißt nicht, die Wirtschaft zu schrumpfen

Jetzt zu verbinden. Überlegungen zu einer Postwachstumsgesellschaft sind dabei nicht isoliert und losgelöst von bisheriger Theorie und Praxis entstanden, sondern basieren auf einer Vielzahl von Denktraditionen und knüpfen an konkrete soziale Auseinandersetzungen an. Wichtige Impulse kommen vor allem aus der politischen Ökologie und Bioökonomik, der feministischen Ökonomie, den postkolonialen und Postdevelopment-Studien sowie der Kapitalismus- und Technikkritik. Im Kern geht es um das Zurückdrängen des Ökonomischen als Sphäre verselbständigter Rationalität und des ökonomischen Kalküls als alleiniger Entscheidungsgrundlage – und damit ebenso um die Repolitisierung und Demokratisierung gesellschaftlicher Institutionen wie um das Erkämpfen von selbstbestimmten Freiräumen. Dabei bezieht sich Postwachstum ausdrücklich auf die frühindustrialisierten Länder des globalen Nordens, auch wenn soziale Bewegungen aus dem Süden wichtige Bündnispartner sind. Mit dem starken Fokus auf systemische Alternativen hat sich Postwachstum nicht nur zu einem Kernkonzept lebhafter intellektueller und wissenschaftlicher Debatten entwickelt, sondern auch zu einem interpretativen Rahmen für vielfältige alternativökonomische Strömungen und soziale Bewegungen. Auch wenn fraglich ist, ob von einer Degrowth-Bewegung gesprochen werden kann, hat dieses politische Schlagwort neue Akteure hervorgebracht, Nachhaltigkeitsdiskussionen politisiert und vor allem ein breites Feld von sozialen Bewegungen und praktischen Alternativprojekten vernetzt – von der Care-Bewegung über solidarische Ökonomie und Commons bis hin zu Protesten gegen Braunkohle, Flughäfen und SUVs.

Die Reduktion der Wirtschaftsaktivität ist dabei nicht das Ziel, sondern eine Konsequenz eines als notwendig erachteten Transformationsprozesses. Postwachstum heißt nicht – auch wenn dies oft missverständlich so interpretiert wird – die Wirtschaft innerhalb der bestehenden ökonomischen und sozialen Strukturen und Verteilungsverhältnisse zu schrumpfen. Ein alleiniger Fokus auf einen Schrumpfungsimperativ ist verkürzt und gefährlich, wie nicht zuletzt neoliberale und konservativ-neofeudalistische Spielarten von Wachstumskritik insbesondere in der Bundesrepublik zeigen, die Wachstumskritik zum Rechtfertigungsinstrument und Hebel von Austerität und Sozialabbau machen. Im Gegensatz dazu zielt Postwachstum auf eine demokratisch ausgehandelte Transformation, die nicht nur Wirtschafts- und Gesellschaftsstrukturen mit einbezieht, sondern grundlegend auch Lebensweisen und Vorstellungswelten. In Abkehr von ewiger Beschleunigung, Steigerung und Überforderung geht es darum, den Übergang hin zu einer reduktiven Moderne zu gestalten. Die Kernfrage der Postwachstumsdebatte lautet daher, wie materielle, gesellschaftliche, mentale und ökonomische Institutionen so verändert werden können, dass sie zum einen nicht mehr wachstumsabhängig und wachstumstreibend sind und zum anderen ohne Wirtschaftswachstum soziale Gerechtigkeit, Selbstbestimmung und ein gutes Leben für alle ermöglichen. Besonders charakteristische Vorschläge, die dazu diskutiert werden, sind eine radikale Arbeitszeitverkürzung für alle sowie eine gesellschaftliche Stärkung der Care-Arbeiten, ein Grund-, aber vor allem auch ein Maximaleinkommen, der Ausbau sozialer Infrastrukturen und nichtmonetärer, commonsbasierter Formen der Daseinsvorsorge sowie ökologische Steuerreform kombiniert mit radikaler Umverteilung von Vermögen und Einkommen.

Postwachstum hat in den letzten Jahren wesentlich dazu beigetragen, wachstums- und technikfokussierte Zukunftsnarrative zu hinterfragen, die Suche nach grundlegenden und systemischen Alternativen zu stärken und vielfältige Akteure aus sozialen Bewegungen und alternativökonomischen Strömungen zusammenzuführen. Für die nächsten Jahre stellen sich grundlegende Herausforderungen auf allen diesen Ebenen. Auch wenn die Entwicklung von Postwachstum als wissenschaftlichem Forschungsparadigma besonders beeindruckend ist, ist es noch ein weiter Weg, bis die Degrowth-Hypothese – dass es möglich ist, in einem anderen Gesellschaftssystem ohne Wachstum gut zu leben – im Mainstream unterschiedlichster Fachdisziplinen, besonders auch der Wirtschaftswissenschaft, bearbeitet wird. Auf der konzeptionellen Ebene gibt es eine Vielzahl offener Fragen und es steht vor allem an, diese als gesellschaftspolitische und dadurch politisierende Debatte zu führen – und nicht als individualisierende Verzichtsdiskussion. Schließlich steht Postwachstum vor der Herausforderung, angesichts von Krieg, fossilem Rollback und exportorientierter Wachstumspolitik gesellschaftlich Mehrheiten für ein politisches Projekt zu organisieren, das auf universalistischen Werten basiert, internationalistisch ausgerichtet ist und dominanten Interessen oft diametral entgegensteht.

Matthias Schmelzer ist wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Friedrich-Schiller-Universität Jena und arbeitet beim Konzeptwerk Neue Ökonomie in Leipzig. Zusammen mit Andrea Vetter ist er Autor des Buches »Degrowth/ Postwachstum zur Einführung«

FOKUS

Kunst und Kultur als Hebel für die große Transformation

Das Wuppertal Institut öffnet sich verstärkt der künstlerischen Forschung

CAROLIN BAEDEKER, MANFRED FISCHEDICK UND CHRISTA LIEDTKE

In einer Zeit sich verschärfender globaler Herausforderungen mit fortschreitendem Klimawandel, Artenschwund, Übernutzung begrenzter Ressourcen sowie tiefgreifender Auswirkungen der Coronapandemie gilt es mehr denn je, Nachhaltigkeit als kulturelles Konzept zu verstehen, das die Menschen mitnimmt, ihre Kompetenzen und Kreativität für die Gestaltung einer friedvollen Zukunftsgestaltung nutzt. Dabei kommt der Kultur als Umsetzungshebel zugute, dass sie historisch, gegenwärtig und zukünftig zugleich ist. Die Deutsche Nachhaltigkeitsstrategie (DNS) spricht von einem Gemeinschaftswerk, das notwendig ist. In einer Demokratie gehört hierzu gemeinsames Gestalten und geteilte

Nachhaltigkeit ist vor allem eine kulturelle Herausforderung

Verantwortung, damit Teilhabe, Ausgleich und Diskurs. Die seit Jahrzehnten international geforderte nachhaltige Entwicklung, welche – nach Volker Hauff, 1987 – »die Bedürfnisse der Gegenwart befriedigt, ohne zu riskieren, dass künftige Generationen ihre eigenen Bedürfnisse nicht befriedigen können«, gehört zu den wesentlichen Herausforderungen der Menschheit. Dieser intra- und intergenerationale, multikulturelle, zugleich lokal wie international ausgerichtete Handlungsansatz ist tiefgreifend und zukunftsweisend.

Eine Transformation hin zu einer nachhaltigen Entwicklung wird immer dringlicher, wenn man die globale soziale und ökologische Lage betrachtet und die Folgen der Übertretung der planetaren ökologischen Belastbarkeitsgrenzen berücksichtigt. Bei der Suche nach Lösungsmöglichkeiten zeigt sich deutlich, wie sehr ein Über- und Umdenken von Gewohnheiten, Werten und alltäglichen Praktiken in Produktion und Konsum gefragt ist. Hierdurch materialisiert sich unsere Haltung – wie wir Technikentwicklung, Wirtschaften und Leben denken und umsetzen. Es geht darum, die Gesellschaft als Ganzes mitzunehmen, mit ihrer Diversität und Interkulturalität, um gemeinsam die »Große Transformation« zu gestalten, die »tiefgreifende Änderungen von Infrastrukturen, Produktionsprozessen, Regulierungssystemen und Lebensstilen sowie ein neues Zusammenspiel von Politik, Gesellschaft, Wissenschaft und Wirtschaft« umfasst, so der Wissenschaftliche Beirat der Bundesregierung Globale Umweltveränderungen bereits 2011.

Es bedarf einer »Zukunftskunst«, die dieses Zusammenspiel in den Fokus nimmt und Zukunftsgestalter und -gestalterinnen, die die notwendigen Transformationskompetenzen einbringen. Zukunft kann nur global gedacht und gestaltet werden. Nachhaltige Transformation ist dabei kein Ursache-Wirkungs-Prozess, sondern ein systemisch-komplexer Prozess, der weiß, mit Unwissen und Vorsorge umzugehen. Die geopolitische Weltlage führt uns dies gerade sehr deutlich vor Augen.

Kunst und Kultur stellen Fragen, konstruieren, rekonstruieren, demonstrieren und gestalten. Forschung stellt auch Fragen – hier ist eine Schnittstelle. Doch folgt sie anderen Handlungslogiken und Rahmensetzungen – im Bereich Nachhaltigkeit ist sie normativ im Fundament. Die Sustainable Development Goals (SDGs) bilden den Kompass. Die Forschung des Wuppertal Instituts ist auf die Gestaltung der notwendigen Transformationsprozesse hin zu einer nachhaltigen, gerechteren, vielfältigen und lebenswerten Gesellschaft ausgerichtet. Die Pariser Klimaziele geben einen klaren Rahmen – das ist hilfreich, aber noch keine Kultur und löst allein noch keine neue Haltung aus. Eine Ressourcenkultur – also die Wertschätzung der der Natur entnommenen Materialien, um unser Leben und unsere Entwicklung lebenswert zu gestalten – ist notwendig, um vom Wissen zum Handeln zu gelangen. In dieser Lücke verbergen sich Haltung, Moral, Emotionen und Wertschätzung.

FOTO: OLAF ZIMMERMANN

Die Nachhaltigkeitsherausforderungen ökologisch, ökonomisch und sozial reichen weit in die Gesellschaft hinein. Nachhaltigkeit ist vor allem eine kulturelle Herausforderung, in der es gilt, alte Muster und Gewohnheiten zu hinterfragen und sich auf Neues einzulassen. Es geht dabei darum, kulturelle Traditionen zu beleben und neue Verbindungen zu schaffen, die Anknüpfungspunkte für Innovationen sein können. Die kulturelle Dimension der Nachhaltigkeit ist im Hinblick auf die Bedeutung der Künste und des Ästhetischen also auch des Künstlerischen im Nachhaltigkeitsdiskurs und der Nachhaltigkeitsforschung bisher zu wenig berücksichtigt.

Kunst und Kultur sind prädestiniert für Veränderungsprozesse, in denen es darum geht, Neues zu wagen, Grenzen zu überschreiten und Unbekanntes zu erkunden. Kunst und Kultur verkörpern eine Haltung und liefern einen Raum, in dem Bilder und Symbole der Nachhaltigkeit entstehen können. Veränderungsprozesse haben etwas mit Aufbruch, Motivation und Chancen zu tun, aber auch mit Ängsten, Barrieren und Herausforderungen. Veränderungen werden durch Kunst und Kultur ganz anders angesprochen als über die Wissenschaft. Insofern ist eine aktive und vielfältige Kunst- und Kulturszene, die sich einbringt, ein wichtiger Motor für Transformationsprozesse. Die Auseinandersetzung mit einer nachhaltigen Entwicklung aus künstlerischer Sicht bedeutet Irritation und Offenheit für nicht vorab definierte Zukunftsvisionen und neue Lebensmodelle.

Das Wuppertal Institut möchte hierzu Ziel-, System- und Transformationswissen bereitstellen. Bisherige Anstrengungen haben keine Wenden erreicht – eine Konzertierung und Allianzen, wie der Leiter des Umweltbundesamtes Dirk Messner es formuliert, sind notwendig, um Transformation ins Gelingen zu bringen. Die transformative Forschung am Wuppertal Institut orientiert sich an konkreten gesellschaftlichen Problemlagen und zielt darauf ab, Gestaltungsmöglichkeiten für Veränderungsprozesse besser zu verstehen und zielorientierte Transformationsprozesse zu gestalten. Zentral ist dabei die aktive Einbindung von unterschiedlichen gesellschaftlichen Akteuren.

Das Wuppertal Institut öffnet sich in den letzten Jahren verstärkt der künstlerischen Forschung und integriert diese in ihre Transformations- und Reallaborforschung. Reallabore sind ein wichtiger Ansatz zur Förderung einer reflexiven Wissensgesellschaft, die Innovation, Partizipation und gesellschaftlichen Machtausgleich integriert. Sie stellen als Kooperationsformate zwischen Forschenden und Praxisakteuren das gegenseitige Lernen in einem experimentellen Umfeld in den Vordergrund. Transdisziplinäre und transformative Elemente der Nachhaltigkeitsforschung werden kombiniert und durch Realexperimente gesellschaftliche langfristige Lernprozesse angestoßen.

Künstlerische Forschung ist mit ihrem problemorientierten Fokus nicht streng wissenschaftlich, da sie nicht methodisch strikt ist, aber sie kann zu Lösungen oder Problemlösungsansätzen beitragen, die Wissenschaft bisher nicht in ihrem Handlungsfeld gesehen hat. Die derzeitige Forschungsförderung mit Bezug auf eine nachhaltige Entwicklung und Transformation hat die künstlerische Forschung bisher zu wenig im Blick. Die Forschungsprogramme müssen sich öffnen und zukünftig den Bereich der künstlerischen Forschung sowie Kunst und Kultur stärker adressieren und integrieren. Dann wird Kultur zum noch größeren Hebel der Transformation.

Carolin Baedeker ist stellvertretende Leiterin der Abteilung Nachhaltiges Produzieren und Konsumieren am Wuppertal Institut.
Manfred Fischedick ist Wissenschaftlicher Geschäftsführer des Wuppertal Instituts und Professor an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften an der Bergischen Universität Wuppertal.
Christa Liedtke ist Leiterin der Abteilung Nachhaltiges Produzieren und Konsumieren am Wuppertal Institut und Professorin Design and Sustainability/Design for Circularity an der Bergischen Universität Wuppertal

Immer mehr

Kommentar zu den Grenzen des Wachstums in der Kultur

OLAF ZIMMERMANN

Der Bericht »Grenzen des Wachstums« des Club of Rome war für mich in vieler Hinsicht wegweisend. Er machte eindringlich deutlich, dass das Handeln der Menschen, wenn nicht rechtzeitig umgesteuert wird, in eine weltweite Umweltkatastrophe führt. Sie war ein Weckruf, die Umweltzerstörung zu beenden, und sie war ein Aufruf, das Bevölkerungswachstum mit mehr Geburtenkontrolle zu bremsen. Ein Thema, das in heutigen Debatten erstaunlicherweise kaum noch eine Rolle spielt. Als ich geboren wurde, 1961, lebten auf der Erde etwas mehr als drei Milliarden Menschen. Im Jahr, in dem der Bericht »Grenzen des Wachstums« erschien, 1972, waren es schon fast vier Milliarden Menschen. Heute, 50 Jahre später, leben fast acht Milliarden Menschen auf der Erde. Neben dem schonungslosen globalen Wirtschaften ist die Bevölkerungsexplosion einer der zentralen Auslöser der Umweltkrise, in der wir uns befinden.

Die Auseinandersetzung mit der Natur und damit auch mit den Folgen der Umweltzerstörung beschäftigt mich als leidenschaftlichen Naturbeobachter bereits mein gesamtes Leben. Und obwohl unbestritten in den vergangenen 50 Jahren einiges erreicht wurde, scheint es so zu sein, als würde die Zeit zum Handeln immer schneller ablaufen. Ähnlich dem Sand in einer Sanduhr, der, wenn sich das Ende nähert, immer schneller durch den Trichter zu laufen scheint. Wer mit offenen Augen die Natur beobachtet, sieht die dramatischen Veränderungen.

Bei allem Einsatz gegen Naturzerstörung und dafür, Grenzen des Wachstums zu markieren, muss sich auch der Kulturbereich fragen, ob das Wachstum nicht auch hier seine Grenzen hat. Immer mehr Menschen wollen von der Kultur leben. In der Kultur- und Kreativwirtschaft ist das Umsatzwachstum das Kriterium, um Erfolg zu messen. Es wird sich verglichen mit dem Fahrzeugbau und der Maschinenbauindustrie, um die eigene Relevanz am Umsatzvolumen und vor allem am Beitrag der Bruttowertschöpfung aufzuzeigen. Mehr Spielstätten, mehr Zuschauerinnen und Zuschauer, mehr Teilnehmerinnen und Teilnehmer, mehr Verkäufe sind scheinbar die Kriterien, um Erfolg zu beschreiben. Fast jede Messe muss mit einem Publikums- und Umsatzgewinn enden. Öffentliche Kultureinrichtungen brauchen mehr und am besten ungewöhnliche Orte, um die Arbeiten zu zeigen, Orte zu transformieren, sie umzunutzen. So manche alte Fabrikhalle, die unter Klimagesichtspunkten längst verschrottet sein sollte, öffnet ihre Türen für die Kultur bzw. wird zu einem neuen Kulturort. Designerinnen und Designer entwerfen immer neue Formen für Produkte, die niemand braucht. Einige Teilmärkte der Kultur- und Kreativwirtschaft gehören in das perfide Spiel um immer mehr Wachstum – mehr Modekollektionen pro Jahr, mehr Werbung, mehr neue Verpackung für das immer Gleiche.

Ja, auch die Nachhaltigkeitsdebatte hat im Kulturbereich Einzug gehalten. Nachhaltigkeitsagenten sollen in Kulturinstitutionen beim Umdenken und vor allem verändertem Handeln helfen. Betriebsökologische Ziele waren schon in der letzten Wahlperiode Teil der Erfolgskontrolle bei von der Kulturstaatsministerin geförderten Institutionen. Die Kulturstiftung des Bundes hat das Programm »Zero« aufgelegt, das Kultureinrichtungen die Chance bietet, sich mit dem Klimawandel auseinanderzusetzen und vor allem das eigene Handeln stärker an ökologischen Nachhaltigkeitszielen auszurichten. Die Kulturstaatsministerin will zusätzlich mit »Green Culture« einen eigenen Akzent zu dem Thema in dieser Wahlperiode setzen.

Vieles wird derzeit auf den Weg gebracht, für mich gehört zu dieser Reflexion dazu, selbstkritisch zu fragen, ob es nicht auch Wachstumsgrenzen für den Kulturbetrieb gibt – und so es denn so sein sollte, wie damit umgegangen werden sollte. Ich bin fest davon überzeugt, dass ein immer mehr auch in der Kultur infrage gestellt werden sollte.

Während ich diesen Kommentar schreibe, melden die Agenturen, dass im Osten der Antarktis in den vergangenen Tagen ungewöhnlich hohe Temperaturen gemessen wurden, die, Experten zufolge, fast 40 Grad Celsius höher waren als für die Jahreszeit üblich. So ist die Lage, die Zeit läuft ab.

Olaf Zimmermann ist Herausgeber von Politik & Kultur. Seine Naturbeobachtungen stellt er hier vor: olaf-zimmermann.de/natur

FOTO: OLAF ZIMMERMANN

Ein neues Wohlstandsverständnis

Gleichgewicht ins globale Kräfteverhältnis bringen

REINER HOFFMANN

Am 2. März 1972 veröffentlichte der Club of Rome den Bericht »Die Grenzen des Wachstums«. Erstmals wurde systematisch untersucht, welche Auswirkungen die Industrialisierung, Bevölkerungswachstum und die Übernutzung endlicher Ressourcen auf Mensch und Natur haben. Das Ergebnis war erschütternd und alarmierend zu gleich. Ein »Weiter-so« würde katastrophale Folgen für unsere Gesellschaft haben.

Neue Form des Wirtschaftens

Dieser Report hat auch 50 Jahre nach Veröffentlichung nichts an seiner Bedeutung verloren. Seine wissenschaftlichen Erkenntnisse über die Auswirkungen des Klimawandels sind mit dem jüngst veröffentlichten IPCC-Bericht ein weiteres Mal untermauert worden. Schon heute sind die Folgen des menschgemachten Klimawandels rund um den Globus spürbar. Um die größten Gefahren für Mensch und Natur noch abzuwenden, brauchen wir eine wirkliche Trendumkehr beim Ausstoß von Treibhausgasemissionen. Und wir haben nur ein kleines Zeitfenster dafür. Unsere Art zu wirtschaften spielt dabei eine zentrale Rolle. Indikatoren wie der »Earth Overshoot Day« zeigen, dass unsere aktuelle Wirtschaftsweise die Ressourcen dieser Erde deutlich überschreitet.

Die Gewerkschaften haben erkannt, dass Gute Arbeit nur auf einem intakten Planeten möglich ist. Mit der Forderung »There are no Jobs on a dead Planet« hat sich beispielsweise der Internationale Gewerkschaftsbund (IGB) 2015 bei der Pariser Klimakonferenz deutlich positioniert. Es braucht ein deutliches Umsteuern in unserer Art zu wirtschaften und zu konsumieren, um zu ökologischem sowie sozialem Gleichgewicht zu kommen. Hier sehen die Gewerkschaften Deutschland auch als Vorbild für andere Länder: Deutschland muss die Transformation zu nachhaltiger und wettbewerbsfähiger Wirtschaft so gestalten, dass soziale Gerechtigkeit, Gute Arbeit und gute Lebensbedingungen unter Einhaltung der planetaren Grenzen für alle erreicht werden.

Zukunft der Arbeit

Klar ist, dass der damit einhergehende Strukturwandel enorme Auswirkungen auf die Arbeitswelt haben wird. Schon heute sehen wir, dass gut organisierte Branchen und tariflich abgesicherte Arbeitsplätze zunehmend unter Druck geraten. Die digitale und ökologische Transformation stellt etablierte Geschäftsmodelle, Produktionsverfahren, Wertschöpfungsketten und damit verbundene Arbeitsplätze in Frage. Die bisherige Globalisierung hat die weltweite Arbeitsteilung maßgeblich verändert, was auch zu einem verschärften Wettbewerb um die Ansiedlung von Wertschöpfung und Zukunftstechnologien geführt hat. Ob Beschäftigungsabbau und neue Arbeitsformen zu einer positiven oder negativen Bilanz führen, wird stark von der Gestaltung der großen Transformation abhängen. Der digitale und ökologische Umbau unserer Arbeitswelt wird maßgeblich Auswirkungen auch auf die Qualifikationsanforderungen der Beschäftigten haben und so das Potenzial besitzen, die sich heute schon abzeichnende Fachkräftenachfrage zu verstärken.

Gewerkschaften gestalten Transformation

Der gewerkschaftliche Anspruch ist klar. Wir wollen diese Veränderung gestalten. Schon heute sind wir dabei, auf betrieblicher, regionaler und nationaler Ebene die Transformation aktiv voranzutreiben. In Betrieben sorgen wir mit Tarifverträgen und Mitbestimmung für engagiertes Handeln und zukunftsorientierte Unternehmensentwicklung. Das sorgt für mehr Nachhaltigkeit in den Unternehmen, führt zu Beschäftigungsentwicklung und sichert die Standorte, auch und gerade gegenüber reinen Kapitalinteressen. Tarifverträge und Mitbestimmung geben Sicherheit im Wandel und garantieren wirtschaftliche und soziale Teilhabe für Männer und Frauen – gerade in Zeiten von Veränderungen. Damit steigt auch die gesellschaftliche Akzeptanz der Transformation. In Transformationsräten setzen wir uns konkret mit den Bedürfnissen vor Ort auseinander. Gemeinsam mit den relevanten Akteuren erarbeiten wir Maßnahmen, um belastbare Perspektiven für betroffene Regionen zu entwickeln. Dazu gehören strukturpolitische Maßnahmen genauso wie zielgenaue Aus- und Weiterbildungsanforderungen.

In seiner Transformationscharta hat der DGB 2021 die zentralen Handlungsfelder beschrieben, durch die das Land sozial, ökologisch und demokratisch zum Besseren verändert werden kann. Dabei wird eines deutlich: Es braucht ein gemeinsames gesamtgesellschaftliches Agieren. Nur wenn wir über unsere Branchen- und Organisationsgrenzen hinaus an einem Strang ziehen, können wir gemeinsam die Zukunft erfolgreich gestalten.

Die Transformation darf nicht dem Markt überlassen werden

Eines sollten wir aus der Vergangenheit gelernt haben: Allein aus dem Markt heraus können wir keine Verbesserung der sozialen oder ökologischen Lage erwarten. Eine Politik, die nur Marktversagen korrigiert, wird die notwendige Trendumkehr nicht einleiten können. Vielmehr brauchen wir einen handlungsfähigen Staat, der mutig den Rahmen für eine nachhaltige Entwicklung vorgibt. Wir brauchen eine ambitionierte öffentliche Investitionsoffensive entlang der gesellschaftlichen Bedarfe für eine nachhaltige Modernisierung unserer Wirtschaft. Damit müssen wir die Grundlagen schaffen, um klimafreundliches und ressourcenschonendes Wirtschaften von der erneuerbaren Energiegewinnung über eine ressourcenschonende Lebensmittelindustrie bis hin zu geschlossenen Stoffkreisläufen voranzutreiben. Dazu braucht es auch die Unterstützung privater Investitionen, um unsere industrielle Wertschöpfungsketten zukunftsfest zu machen. Zudem müssen vorhandene arbeitsmarktpolitische Instrumente besser genutzt und das industrie- und strukturpolitische Instrumentarium transformations- und krisengerecht ausgebaut werden. Mobilitätshemmnisse auf dem Arbeitsmarkt sind zu beseitigen. Nur im Zusammenspiel betrieblicher Beteiligungsprozesse, wirksamer Mitbestimmung, tariflicher Aushandlungen und staatlicher Verantwortung können die Brücken in die Arbeit der Zukunft gebaut werden.

Wir brauchen ein neues Wohlstandsverständnis

Mit neuen Produktions- und Konsummustern stellt sich immer stärker auch die Verteilungsfrage. Nicht nur zwischen dem globalen Süden und dem globalen Norden oder zwischen Generationen, sondern zunehmend zwischen Kapital und Arbeit. Wenn in Zukunft umweltfreundlich konsumiert und produziert wird, kann quantitatives Wirtschaftswachstum, jedenfalls nach dem konventionellen Verständnis, nicht als Hoffnungsträger für Verteilungsgerechtigkeit angeführt werden.

Vielmehr müssen wir begreifen, dass das »Wachstum« der Zukunft auf Nachhaltigkeit und einer gerechteren Verteilung beruht. Einige Konzepte abseits des aktuellen Wohlstandsverständnis »BIP«, wie der »Human Development Index« der Vereinten Nationen oder der »Better Life Index« der OECD, zeigen, dass ein umfassendes Verständnis von gesellschaftlichem Wohlstand möglich ist.

Wollen wir also zu einer inklusiveren und nachhaltigeren Gesellschaft kommen, ohne die planetaren Grenzen zu sprengen, müssen wir das, was wir haben, gerechter verteilen. Dazu ist die Besteuerung großer Vermögen, die Beseitigung der wachsenden Einkommensungleichheit, die Stärkung der staatlichen Einnahmenseite durch Steuer- statt Finanzmarktfinanzierung und Guter statt prekärer Arbeit unausweichlich. Nur so können wir das globale Kräfteverhältnis ins Gleichgewicht bringen.

Reiner Hoffmann ist Vorsitzender des Deutschen Gewerkschaftsbundes

Soziale Ächtung

Ein legitimes Mittel?

JOHANN HINRICH CLAUSSEN

Die gegenwärtige Diskussion, wie mit Putin-nahen Künstlern aus Russland umzugehen sei, erinnern mich an ein Gespräch, das ich vor einigen Jahren mit einem alten Bankkaufmann geführt habe. Wir sprachen über die Finanzkrise 2008, ihre Gründe, Abgründe und Folgen. Der alte Mann war entsetzt über das, was sich da in seinem ehemaligen Arbeitsfeld abspielte, und fühlte sich durch die skandalösen Vorgänge in seiner Berufsehre verletzt. Nicht zuletzt empörte ihn, dass die Hauptverantwortlichen mehr oder weniger ungeschoren davongekommen waren. Weder seien sie für ihre Verfehlungen bestraft worden, noch hätten sie Vermögenseinbußen hinnehmen müssen. Den Schaden hatten andere – ganze Volkswirtschaften und ungezählte Einzelpersonen. Mit einer Mischung aus Resignation und Trotz erklärte er schließlich: »Da bleibt dann nichts anderes übrig als die soziale Ächtung.«

So scheint es dann auch gekommen zu sein. Die meisten, die die Schuld an der Finanzkrise trugen, wurden von keinem Gericht bestraft, mussten keine Entschädigungen zahlen, verloren zwar ihre Posten, blieben aber immer noch sehr vermögend. Doch viele von ihnen wurden sozial geächtet. Einstmals verehrte und gefürchtete Banker und Finanzjongleure wurden nicht mehr eingeladen, hofiert, auf renommierte Positionen berufen, von ihren früheren Kollegen angerufen oder auch nur gegrüßt. Sie waren draußen. Ihr vorzeitiger Ruhestand wurde einsam, eine chronische narzisstische Kränkung. War das eine angemessene und gerechte Strafe? Brachte sie den Geschädigten Genugtuung? Hatte sie eine abschreckende Wirkung auf andere? Und schließlich: Wäre diese Art sozialer Ächtung ein Modell für den Umgang mit Künstlern, Sportlern, Politikern und Wirtschaftsführern, die weithin sichtbar als Werbefiguren für den russischen Diktator auftraten und sich hiervon nicht distanzieren wollen?

Man kann soziale Ächtung als den Versuch verstehen, dort für Gerechtigkeit zu sorgen, wo der Rechtsstaat ausfällt – weil das Vergehen keine Straftat im präzisen Sinne war, weil seine Mittel hier nicht wirken oder weil der politische Wille fehlt, ihm die geeigneten Mittel zur Verfügung zu stellen. Dann ist soziale Ächtung eine Art Notrecht der Schwachen und Geschädigten: Wo die Staatsanwaltschaften und Gerichte untätig bleiben oder nicht vorankommen, distanzieren wir uns von diesen Personen, brechen wir den Kontakt ab, nehmen wir ihre Arbeit nicht mehr wahr, hören wir ihnen nicht mehr zu. Wenn viele das tun, wird die Ächtung zu einem sehr wirkungsvollen Instrument – im Notfall.

Die Problematik der sozialen Ächtung allerdings liegt offen zutage. Ihr geht eben kein rechtsstaatliches Verfahren voraus. Hier sind Anklage und Urteil eins, eine Verteidigung ist nicht vorgesehen oder wird nicht gehört. Das öffnet das Tor zu Willkür und neuen Ungerechtigkeiten. Häufig entscheiden zufällige, medial aufgeputschte Stimmungen, wen es trifft und wen nicht. Ein Konformismus der Aggression übernimmt die Macht: Wenn sich alle auf eine Person eingeschossen haben, braucht es großen

Mut, um für Mäßigung oder gar Schonung zu plädieren. Nicht selten begegnet man dann Wellen der Heuchelei: Nicht wenige, die lautstark Ächtung einfordern, haben noch vor Kurzem tiefe Diener gemacht. Das ist kein schöner Anblick. Und schließlich kann die soziale Ächtung Menschen in Mitleidenschaft ziehen, die mit der umstrittenen Sache gar nichts zu tun haben.

Dennoch ist die soziale Ächtung ein Mittel, sich gegen einen Feind und dessen Unterstützer zur Wehr zu setzen. Es in einem Notfall, einem Verteidigungsfall einzusetzen, kann gerechtfertigt sein. Nur sollte man dieses dabei bedenken: Man sollte vorher ruhig und kühl nachgedacht haben, man sollte überzeugende Gründe besitzen, man sollte keiner Gruppendynamik folgen und keinem Jagdrausch verfallen, man sollte sich am Erfolg des eigenen Engagements nicht erfreuen, man sollte am Anfang schon über das Ende nachdenken und überlegen, wie für den Geächteten ein Weg zurück möglich sein könnte. Oder wie der Weisheitslehrer Jesus Sirach geschrieben hat: »Verdamme niemanden, ehe du die Sache untersucht hast; denke erst nach und tadle dann. Du sollst nicht urteilen, ehe du die Sache gehört hast, und lass die Leute ausreden. Misch dich nicht in eine fremde Sache, und sitze nicht zusammen mit Sündern zu Gericht.«

Johann Hinrich Claussen ist Kulturbeauftragter der Evangelischen Kirche in Deutschland