



**Peter Eisenhut
Jan-Egbert Sturm**

**Aktuelle
Volkswirtschaftslehre**

2022 / 2023

Edition Rüegger

Aktuelle Volkswirtschaftslehre
Ausgabe 2022/2023

Peter Eisenhut
Jan-Egbert Sturm

Aktuelle Volkswirtschaftslehre
Ausgabe 2022/2023

Bisher erschienen:

1994: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 94/95	ISBN 3 7253 0509 9	(vergr.)
1996: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 96/97	ISBN 3 7253 0543 9	(vergr.)
1998: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 98/99	ISBN 3 7253 0595 1	(vergr.)
2000: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2000/2001	ISBN 3 7253 0675 3	(vergr.)
2002: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2002/2003	ISBN 3 7253 0716 4	(vergr.)
2004: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2004/2005	ISBN 3 7253 0763 6	(vergr.)
2006: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2006/2007	ISBN 978 3 7253 0839 2	(vergr.)
2008: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2008/2009	ISBN 978 3 7253 0903 0	(vergr.)
2010: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2010/2011	ISBN 978 3 7253 0955 9	(vergr.)
2012: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2012/2013	ISBN 978 3 7253 0999 3	(vergr.)
2014: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2014/2015	ISBN 978 3 7253 1018 0	(vergr.)
2016: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2016/2017	ISBN 978-3-7253-1033-3	(vergr.)
2018: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2018/2019	ISBN 978-3-7253-1064-7	(vergr.)
2020: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2020/2021	ISBN 978-3-7253-1073-9	
2022: Aktuelle Volkswirtschaftslehre, Ausgabe 2022/2023	ISBN 978-3-7253-1079-1	

Die nächste Ausgabe erscheint im Juli 2024

© Somedia Production AG
Somedia Buchverlag, Ennenda 2022
Edition Rüegger
Alle Rechte vorbehalten
www.somedia-buchverlag.ch
info.buchverlag@somedia.ch
Produktion: Somedia Production AG, Ennenda

Buch ISBN: 978-3-7253-1079-1
E-Book ISBN: 978-3-7253-1080-7
Kombi (Print und E-Book) 978-3-7253-1081-4

Vorwort zur Ausgabe 2022/2023

Machen Sie das Beste aus Ihrem Leben? Die Ökonomie will Menschen helfen, ihr Wohlbefinden zu steigern. Dazu will auch die Neuauflage der «Aktuellen Volkswirtschaftslehre» beitragen. Der bereits mit der ersten Auflage im Jahr 1994 eingeschlagene Weg, den Leserinnen und Lesern in verständlicher Sprache und in motivierender Art und Weise aktuelle volkswirtschaftliche Themen darzustellen, verfolgen wir mit der Neuauflage konsequent weiter. Das Lesen und Verstehen von ökonomischen Denkhaltungen und Theorien soll möglichst leichtfallen, spannend sein und mit der Praxis verbunden werden. Diesem Zweck dienen insbesondere folgende **Besonderheiten der «Aktuellen Volkswirtschaftslehre»**:

- **Exkurse:** Sie dienen dazu, die ökonomischen Theorien mit der Praxis zu verbinden. Beispiele dafür sind folgende Exkurse: Warum Doping absurd und zugleich rational ist! Sind reiche Menschen glücklicher? Welches sind die Jobs der Zukunft?
- **Interviews:** Jedes Kapitel endet mit einem Interview mit Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. In der vorliegenden Auflage sind u. a. mit dabei: VWL-Professoren, Parteipräsidentinnen und -präsidenten der Alt- und Jungparteien, Direktorinnen und Direktoren von Avenir Suisse, des SECO, von Swissmem und von economiesuisse.
- **Rubrik «Ökonomisches Denken»:** Volkswirtschaftslehre ist nicht nur Inhalt, sondern auch Denkmodell. Am Ende von jedem Kapitel werden deshalb typische ökonomische Denkweisen am entsprechenden Thema beispielhaft erklärt. So werden zentrale Merkmale des ökonomischen Denkens zusammenfassend auf den Punkt gebracht.
- **Lerncenter:** Im Lerncenter werden zu jedem Kapitel Aufgaben und Fallstudien, Power-Point-Präsentationen zu allen Abbildungen und ein Blog zur Verfügung gestellt.

Wir möchten allen herzlich danken, die uns bei der Neuauflage dieses Lehrmittels wichtige Hilfen waren. Ein besonders grosser und herzlicher Dank gebührt Dr. Hans Jörg Moser. Die Zusammenarbeit mit ihm ist nicht nur sehr wertvoll, sondern auch sehr angenehm. Seine fachlichen und didaktischen Kompetenzen kommen sowohl dem Lehrbuch als auch den Begleitmaterialien zugute. Von Seiten des Verlages möchten wir uns bei Ralf Seelig, Eva Zopfi-Höfer und Nadine Brunner für die wertvolle Unterstützung und Begleitung bedanken. Unser Dank gilt auch den Interviewerpartnerinnen und -partnern, die dem Lehrbuch eine besondere «Note» verleihen.

Ein spezieller Dank gilt allen Lernenden und Dozierenden, die den Aufwand nicht scheuen, uns Hinweise und Anregungen zukommen zu lassen, welche zur laufenden Qualitätssteigerung der «Aktuellen Volkswirtschaftslehre» beitragen. Wir sind deshalb weiterhin ausgesprochen dankbar für jede Art von Rückmeldungen (peter.eisenhut@ecopolag.ch; sturm@kof.ethz.ch).

Peter Eisenhut, Jan-Egbert Sturm, im Juni 2022

Die Autoren

Peter Eisenhut studierte an der Universität St. Gallen Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftspädagogik. Anschliessend war er Hauptlehrer für Wirtschaftswissenschaften an der Kantonschule Heerbrugg. Von 1987 bis 1998 erfüllte er einen Lehrauftrag für Volkswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen. Von 1990 bis 1993 war er Mitglied der Geschäftsleitung des St. Galler Zentrums für Zukunftsforschung. Von 1997 bis 2007 war er Chefökonom der Industrie- und Handelskammer St. Gallen-Appenzell. Von 2000 bis 2017 unterrichtete er an der Executive School der Universität St. Gallen (ES-HSG). Seit Januar 2008 ist Peter Eisenhut Inhaber der *ecopol ag* (www.ecopolag.ch), einer Firma, welche Entscheidungsträger aus Politik, Verwaltung und Wirtschaft in volkswirtschaftlichen Fragestellungen unterstützt.

Jan-Egbert Sturm studierte an der Rijksuniversiteit Groningen (die Niederlande) Volkswirtschaftslehre und promovierte dort im Jahr 1997. Er wurde 2001 Professor an der Ludwig-Maximilians-Universität in München und leitete die Abteilung Konjunktur und Finanzmärkte des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung (Deutschland). Im Jahr 2003 wechselte er an die Universität Konstanz und wurde Institutsleiter des Thurgauer Wirtschaftsinstituts (TWI) in Kreuzlingen. Im Oktober 2005 wurde er an die ETH Zürich berufen, wo er seitdem Professor für Angewandte Makroökonomie und Direktor der KOF Konjunkturforschungsstelle ist. Er ist Herausgeber des *European Journal of Political Economy* und Mitglied mehrerer Beiräte im In- und Ausland. In seiner Forschung stützt er sich stark auf empirische Methoden und Statistik mit den Schwerpunkten Makro-, Monetäre und Politische Ökonomie, insbesondere auf Bereiche, die einen engen Bezug zu praktischen und aktuellen Fragestellungen haben.

Inhalt

In Teil I wird das Fundament gelegt, um die darauf aufbauenden volkswirtschaftlichen Theorien und Konzepte zu erarbeiten. Dabei geht es um den Inhalt der Volkswirtschaftslehre, um volkswirtschaftliche Grundbegriffe und um einige Kennzeichen des ökonomischen Denkens.

In Teil II liegt das Schwergewicht auf der Darstellung der Preisbildung, der Funktionsweise der Marktwirtschaft und der Rolle des Staates. Der Leser wird mit den Funktionsmechanismen der Marktwirtschaft vertraut gemacht; er erfährt, was Märkte leisten – aber auch, wo sie versagen. Erläuterungen zur Wirtschaftsordnung der Schweiz beschliessen diesen Teil.

In Teil III wird der Blick auf die drei gesamtwirtschaftlichen Entwicklungsprozesse Konjunktur, Wachstum und Strukturwandel gerichtet. Zu Beginn dieses Teils wird der Leser in die nationale Buchhaltung eingeführt, wodurch das Verständnis für die volkswirtschaftlichen Globalgrössen sichergestellt wird. Anschliessend werden die verschiedenen Lehrmeinungen zur Konjunktur-, Wachstums- und Strukturpolitik dargestellt und mit der schweizerischen Wirklichkeit konfrontiert.

Teil IV ist problemorientiert ausgerichtet. In verschiedenen Kapiteln werden aktuelle volkswirtschaftliche Probleme näher unter die Lupe genommen und die Entwicklung in der Schweiz betrachtet: Geldpolitik und Inflation, Arbeitslosigkeit, Staatsverschuldung und soziale Sicherheit.

In Teil V wird schliesslich der Blickwinkel geöffnet und das Augenmerk speziell auf aussenwirtschaftliche Fragestellungen gelegt. Die internationale Arbeitsteilung (Europäische Integration, WTO), die Zahlungsbilanz der Schweiz und die Veränderungen der Wechselkurse und der Wechselkurssysteme sind die darin behandelten Themen.

Anpassungen in der Auflage 2022/2023

In der Neuauflage der «Aktuellen Volkswirtschaftslehre» wurden sämtliche Kapitel und Abbildungen überarbeitet und aktualisiert.

Aufgrund der Aktualität wurden zu folgenden Themen **neue Exkurse** verfasst:

- Globaler Preismechanismus und CO₂-Emissionen
- Von Appenzell Ausserrhoden lernen
- Verteilungsbericht 2020
- Wird der Ukraine-Krieg das Stagflationsmonster zurückbringen?
- Effizienz versus Resilienz
- Wachstumstrilemma?
- Gefahr einer Stagflation
- Attraktive Menschen verdienen mehr als andere
- Schuldenparty ohne Ende?
- Ungleichheit und Gerechtigkeit
- Spurwechsel De-Globalisierung!
- Die Schweiz als globale Apotheke!

Begleitmaterial und zusätzliche Dienstleistungen

E-Book

Das E-Book enthält den gesamten Inhalt der «Aktuellen Volkswirtschaftslehre», angereichert mit verschiedenen Funktionen. Alle Internetadressen und Schlüsselbegriffe sind verlinkt, und man gelangt direkt zu den entsprechenden Aufgaben auf der Website des Verlages.

Aufgaben und Fallstudien

Über die Website des Verlages sind auf dem Lerncenter für jedes Kapitel kleinere Aufgaben sowie Fallstudien und Experimente abrufbar.

Power-Point-Präsentationen

Zu allen Kapiteln steht eine Power-Point-Präsentation zur Verfügung.

Blog-Beiträge

Die Autoren stellen Blog-Beiträge zu aktuellen volkswirtschaftlichen Fragestellungen auf die Plattform.

Fragen

Den Lernenden wird auf der Plattform die Möglichkeit angeboten, über E-Mail den Autoren Fragen zum Verständnis des Inhalts der «Aktuellen Volkswirtschaftslehre» zu stellen. Den Dozierenden wird auf der Plattform die Möglichkeit angeboten, Fragen, Kommentare und Hinweise zu den einzelnen Kapiteln des Lehrbuches über E-Mail zu stellen.

Inhaltsverzeichnis

Teil I	Einführung	13
1	Womit beschäftigt sich die Volkswirtschaftslehre?	14
1.1	Bedürfnisse, Güter und Produktionsfaktoren	14
1.2	Arbeitsteilung, Tausch und Geld	16
1.3	Der ökonomische Entscheid und die Opportunitätskosten	18
1.4	Die Aufgaben der Volkswirtschaftslehre	20
1.5	Die Ziele der Wirtschaftspolitik	21
1.6	Anreize und ihre Wirkung	22
Exkurs:	Spieltheorie: Warum Doping absurd und zugleich rational ist	23
	Ökonomisches Denken: Knappheit als Ausgangspunkt	24
Interview:	Urs Fischbacher	25
	<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen</i>	26
	<i>Interessante Homepages</i>	27
Teil II	Die Preisbildung und die Marktwirtschaft	29
2	Die Preisbildung	30
2.1	Die Nachfrage: Grundlage des Kaufentscheidendes	30
2.2	Die Verschiebung der Nachfragekurve	31
2.3	Der Hintergrund für den Verlauf der Nachfragekurve	32
2.4	Das Angebot: Grundlage des Verkaufentscheidendes	33
2.5	Die Verschiebung der Angebotskurve	34
2.6	Der Hintergrund für den Verlauf der Angebotskurve	35
2.7	Die Reaktionen auf Preis- und Einkommensänderungen	36
2.8	Das Zusammenwirken von Angebot und Nachfrage	40
2.9	Die Messung der Effizienz: Konsumenten- und Produzentenrente	42
2.10	Dynamic Pricing	43
Exkurs:	Faires Angebot oder fiese Abzocke?	44
2.11	Anwendungsbeispiele	45
2.12	Kosten- und Gewinntheorie	48
2.13	Preisbildung beim Monopol	50
2.14	Die Realität: Eine Vielzahl von Marktformen	51
Exkurs:	Globaler Preismechanismus und CO ₂ -Emissionen	53
Exkurs:	Hamsterkäufe	53
	Ökonomisches Denken: statisch und dynamisch	54
Interview:	Stefan Meierhans	55
	<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen / Interessante Homepages</i>	56
3	Die Marktwirtschaft	57
3.1	Wie funktioniert die Marktwirtschaft?	57
Exkurs:	Die Ökonomie des Teilens	59
3.2	Marktversagen	60
3.3	Die Bedeutung der Eigentumsrechte	62
3.4	Die Rolle des Staates: Festlegen von Spielregeln	63
3.5	Staatsversagen	65
Exkurs:	Hochpreisinsel Schweiz: «Abzockerei» auf Kosten der Konsumenten?	67
3.6	Die Wirtschaftsordnung der Schweiz	68
Exkurs:	Von Appenzell Ausserrhoden lernen	70
	Ökonomisches Denken: Umgang mit Komplexität	70
Interview:	Peter Grünenfelder	71
	<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen / Interessante Homepages</i>	72

Teil III	Gesamtwirtschaftliche Entwicklungsprozesse und ihre Erfassung	73
4	Die Erfassung der gesamten Wirtschaftsleistung:	
	Die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung	74
4.1	Der einfache Wirtschaftskreislauf	74
4.2	Die Analyse der Produktionsseite	75
4.3	Die Analyse der Einkommenseite	79
Exkurs:	Die Verteilung des Wohlstandes	80
Exkurs:	Verteilungsbericht 2020	81
4.4	Die Analyse der Verwendungsseite	82
4.5	Der erweiterte Wirtschaftskreislauf	85
4.6	Grenzen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung	86
Exkurs:	Bhutan: «Bruttonationalglück» als Wohlstandsindikator!	88
Exkurs:	Sind reiche Menschen glücklicher?	89
Anhang:	BIP und Nationaleinkommen	90
Ökonomisches Denken:	Modellhaft	90
Interview:	Eric Scheidegger	91
	<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen / Interessante Homepages</i>	92
5	Das Konjunkturphänomen: Kurzfristige Betrachtung	
	der wirtschaftlichen Entwicklung	93
5.1	Das Erscheinungsbild der Konjunktur	93
5.2	Konjunkturindikatoren	95
5.3	Warum gibt es Konjunkturschwankungen?	98
Exkurs:	Krieg um den Multiplikator!	101
Exkurs:	Über welche Kanäle wirkt die Corona-Pandemie auf die Konjunktur?	103
Exkurs:	Wird der Ukraine-Krieg das Stagflationsmonster zurückbringen?	105
Ökonomisches Denken:	zyklisch und nicht linear	105
Interview:	Rudolf Minsch	106
	<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen</i>	107
	<i>Interessante Homepages</i>	108
6	Konjunkturpolitik	109
6.1	Die klassische Konzeption	109
6.2	Die keynesianische Konzeption	110
6.3	Die monetaristische Konzeption	117
Exkurs:	Modern Monetary Theory – eine Anleitung zu höheren Staatsausgaben?	121
6.4	Die angebotsorientierte Konzeption	122
Exkurs:	Effizienz versus Resilienz	124
6.5	Wer hat recht?	126
Exkurs:	Die Corona-Krise ist anders	127
Ökonomisches Denken:	Komplexität, Irrtum und Trade-offs	128
Interview:	Reiner Eichenberger	129
	<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen / Interessante Homepages</i>	130
7	Wachstum: Langfristige Betrachtung der wirtschaftlichen Entwicklung	131
7.1	Was ist wirtschaftliches Wachstum?	131
7.2	Die Bestimmungsfaktoren des wirtschaftlichen Wachstums	133
7.3	Ansatzpunkte für die Wirtschaftspolitik	136
Exkurs:	Mehr Wohlstand dank Produktivitätswachstum	138
7.4	Nachhaltige Entwicklung	139
Exkurs:	Wachstumstrilemma?	143
Ökonomisches Denken:	kurz- und langfristig	145
Interview:	Thierry Burkart, Marco Chiesa, Balthasar Glättli, Mattea Meyer, Gerhard Pfister ..	146
	<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen</i>	148
	<i>Interessante Homepages</i>	149

8	Strukturwandel als Charakteristikum wirtschaftlicher Entwicklung	150
8.1	Die Komplexität des Strukturwandels	150
8.2	Die Ursachen des Strukturwandels	151
8.3	Wie zeigt sich der Strukturwandel in der Schweiz?	154
Exkurs:	Haben Detailhandelsläden und Bankfilialen ausgedient?	156
8.4	Strukturwandel als Herausforderung für Unternehmen, Staat und Gesellschaft	157
Exkurs:	Mythos Deindustrialisierung?	161
	Ökonomisches Denken: kurz- und langfristig	162
Interview:	Martin Hirzel	163
	<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen / Interessante Homepages</i>	164
Teil IV	Einige volkswirtschaftliche Problemstellungen	165
9	Geld, Geldpolitik und das Problem der Inflation	166
9.1	Was ist Geld?	166
9.2	Wie entsteht Geld, wie wird Geld vernichtet?	169
9.3	Die Rolle der Schweizerischen Nationalbank	171
9.4	Die geldpolitischen Instrumente der SNB	172
9.5	Die Geldpolitik der Schweizerischen Nationalbank (SNB)	173
9.6	Die Geldpolitik in stürmischen Zeiten	175
Exkurs:	Helikoptergeld – Opium fürs Volk?	178
9.7	Die Wirkungen der expansiven Geldpolitik	178
Exkurs:	Bitcoin	180
9.8	Ursachen und Folgen der Inflation	181
Exkurs:	Gefahr einer Stagflation	181
Exkurs:	Die Phillips-Kurve, eine «Menü-Karte» zur Auswahl von Inflation und Arbeitslosigkeit?	183
9.9	Die Bekämpfung der Inflation	184
9.10	Deflation und Disinflation	185
9.11	Der Landesindex der Konsumentenpreise: Fiebermesser der Inflation	186
Exkurs:	Der Baumol-Effekt: Inflation und relative Preisänderungen seit 2011	189
	Ökonomisches Denken: Nutzen und Opportunitätskosten	191
Interview:	Martin Schlegel	192
	<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen</i>	193
	<i>Interessante Homepages</i>	194
10	Das Problem der Arbeitslosigkeit	195
10.1	Der Arbeitsmarkt	195
Exkurs:	Attraktive Menschen verdienen mehr als andere	198
10.2	Messung und Ursachen von Arbeitslosigkeit	199
10.3	Die Beveridge-Kurve für die Schweiz: Erfassung der Sockelarbeitslosigkeit ...	200
10.4	Die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit	202
10.5	Die Dynamik am Arbeitsmarkt	203
Exkurs:	Welches sind die Jobs der Zukunft?	204
	Ökonomisches Denken: Gut gemeint reicht nicht	205
Interview:	Boris Zürcher	206
	<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen / Interessante Homepages</i>	207
11	Das Problem der Staatsverschuldung	208
11.1	Die Entwicklung des Staatsanteils	208
11.2	Wofür gibt der Bund seine Mittel aus?	209
11.3	Woher kommen die Einnahmen des Bundes?	210
11.4	Die Entwicklung der Defizite und der Verschuldung in der Schweiz	211
11.5	Internationale Staatsverschuldung: Leben auf Pump	213
11.6	Gefahren und Grenzen der Staatsverschuldung	214
Exkurs:	Schuldenparty ohne Ende?	217

Ökonomisches Denken: Schulden machen ist rational!	218
Interview: Christoph Schaltegger	219
<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen / Interessante Homepages</i>	220
12 Das Problem der Sozialpolitik	221
12.1 Die Einkommensverteilung	221
Exkurs: Ungleichheit und Gerechtigkeit	224
12.2 Die Sozialversicherungen in der Schweiz	224
12.3 Die Entwicklung der Sozialausgaben und -einnahmen	226
12.4 Herausforderungen für die Sozialpolitik	227
Ökonomisches Denken: Von Zielen, Anreizen und Nebenwirkungen	231
Interview: Ronja Jansen, Matthias Müller, David Trachsel	232
<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen / Interessante Homepages</i>	234
Teil V Aussenwirtschaftstheorie und Aussenwirtschaftspolitik	235
13 Die internationale Arbeitsteilung	236
13.1 Warum internationale Arbeitsteilung?	236
13.2 Grenzen der internationalen Arbeitsteilung: Freihandel versus Protektionismus	239
Exkurs: Spurwechsel De-Globalisierung!	241
13.3 Vom GATT zur WTO	242
Exkurs: Hat die Schweiz an Wettbewerbsfähigkeit eingebüsst?	244
13.4 Die Europäische Integration: Chronologie der Ereignisse	245
13.5 Die Schweiz und die Europäische Integration	247
Ökonomisches Denken: Alle profitieren, aber nicht alle gleich	249
Interview: Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch	250
<i>Schlüsselbegriffe / Repetitionsfragen</i>	251
<i>Interessante Homepages</i>	252
14 Die Zahlungsbilanz: Erfassung der Auslandsverflechtung	253
14.1 Der Inhalt der Zahlungsbilanz	253
14.2 Die Leistungsbilanz der Schweiz	256
Exkurs: «Die Überschussländer sind die Bösen!»	260
14.3 Die Kapitalverkehrsbilanz der Schweiz	261
Exkurs: Die Schweiz als globale Apotheke!	262
Ökonomisches Denken: Vorsicht mit Begriffen	263
<i>Schlüsselbegriffe</i>	263
Interview: Rolf Weder	264
<i>Repetitionsfragen / Interessante Homepages</i>	265
15 Wechselkurse und Wechselkurssysteme	266
15.1 Wechselkurse: Bestimmungsfaktoren, Schwankungen und deren Auswirkungen	266
15.2 Flexible Wechselkurse	272
15.3 Fixe Wechselkurse	274
15.4 Die Europäische Währungsunion	276
15.5 Die Euro-Krise	279
Ökonomisches Denken: Stabilität dank Veränderung und Diversität	281
<i>Schlüsselbegriffe</i>	281
Interview: Reto Föllmi	282
<i>Repetitionsfragen / Interessante Homepages</i>	283
Anhang	285
Sachwortverzeichnis	286
Schlüsselbegriffe	290
Internationale Organisationen	302

TEIL I

EINFÜHRUNG



1 Womit beschäftigt sich die Volkswirtschaftslehre?

«Economics is making
best out of life»
(George Bernard Shaw)

1.1 Bedürfnisse, Güter und Produktionsfaktoren

Die Volkswirtschaftslehre beschäftigt sich zum Beispiel mit der Arbeitslosigkeit, der Kriminalität und der Strafe, der Inflation, den Zinssätzen, der Stimmbeteiligung bei Wahlen, den Mietpreisen, dem Heiratsverhalten junger Männer und Frauen, den Staatsdefiziten, der Umweltverschmutzung und vielem mehr. Diese verschiedenartigen Beispiele machen es schwer, ein allgemeingültiges Kriterium dafür zu finden, womit sich die Volkswirtschaftslehre beschäftigt. Zumindest eines haben aber alle diese Beispiele gemeinsam: **Volkswirtschaftslehre beschäftigt sich mit dem Problem der Knappheit**. Knapp sein können dabei sehr viele unterschiedliche Dinge: Beschäftigungsmöglichkeiten, Einkommen, Güter, Geld, Zeit, Wohnungen, Liebe und Geborgenheit, Einnahmen, saubere Luft usw. **Knappheit** bringt das Verhältnis zwischen den verfügbaren Mitteln und den Bedürfnissen zum Ausdruck. Sie entsteht dadurch, dass wir von bestimmten Gütern mehr haben wollen, als uns davon zur Verfügung stehen. Deshalb versuchen wir durch Tausch jene Güter zu erhalten, die uns mehr wert sind als das, was wir dafür hergeben müssen.

Knappheit und Tausch spielen in der Volkswirtschaftslehre eine so grosse Rolle, dass man das gesamte Gebiet oft als die Lehre von «Entscheidungen bei Knappheit» oder als die Lehre vom Tausch bezeichnet.

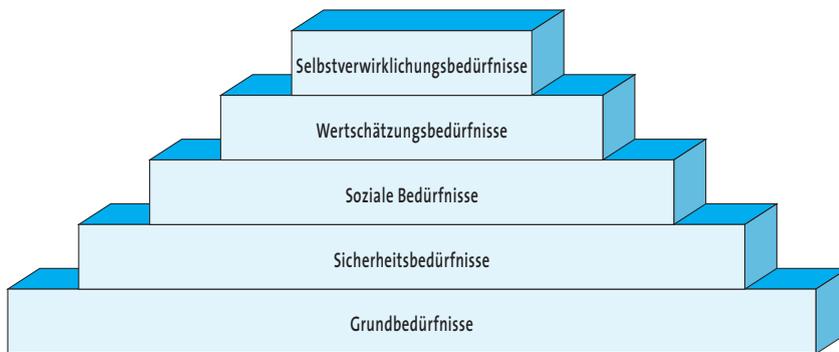
Es ist also nicht nur der Gegenstand, sondern auch der Denkansatz, der die Volkswirtschaftslehre von anderen Sozialwissenschaften unterscheidet.

Bedürfnisse

Wir haben Knappheit als das Verhältnis zwischen den verfügbaren Mitteln und den Bedürfnissen definiert. Dabei fassen wir den Bedürfnisbegriff sehr weit und ziehen nicht nur die materiellen Bedürfnisse mit ein, sondern z.B. auch den Wunsch nach Macht, Ansehen, Sicherheit, Schönheit, Friede, Abwechslung und Selbstverwirklichung. Ökonomen gehen davon aus, dass die Bedürfnisse der Menschen unbegrenzt sind. Bedürfnisse können wir nach verschiedenen Merkmalen ordnen. So werden sie zum Beispiel von Maslow in **Grundbedürfnisse, Sicherheitsbedürfnisse, soziale Bedürfnisse, Wertschätzungsbedürfnisse** und **Selbstverwirklichungsbedürfnisse** unterteilt. Der Mensch versucht, möglichst viele Wünsche aus den unterschiedlichen Ebenen gleichzeitig zu erfüllen.¹

¹ **Statussymbole:** Wenn ein Sportler nach dem Sieg Champagner verspritzt, statt zu trinken, wenn jemand einen Geländewagen für den Stadtverkehr kauft oder einen van Gogh ersteigert, um ihn im Banktresor zu versenken, dann werden mit diesen Gütern andere Bedürfnisse (Statussymbole) befriedigt, als ihnen eigentlich zugeordnet ist.

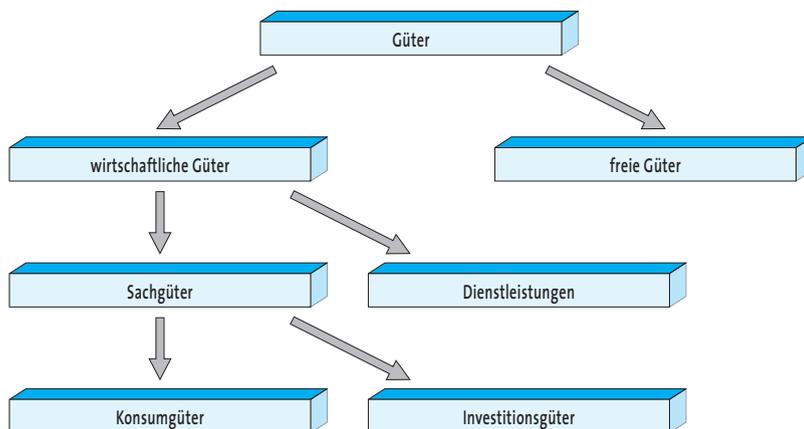
Abbildung 1.1 Die Bedürfnispyramide von Maslow



Güter

Im Gegensatz zu den Bedürfnissen sind die meisten Mittel zur Bedürfnisbefriedigung – die Güter – begrenzt. Falls sie von der Natur in so ausreichender Menge zur Verfügung gestellt werden, dass sie gratis sind, werden sie **freie Güter** genannt. Luft ist zum Beispiel in fast allen Situationen ein freies Gut. Im Normalfall aber sind zu wenig Güter vorhanden, um die Bedürfnisse der Menschen zu befriedigen; diese Güter nennen wir **wirtschaftliche Güter**. Weil sie eben knapp sind und begehrt werden, werden sie auch nachgefragt und erzielen einen Preis. Denken Sie eine Minute lang darüber nach, welche wirtschaftlichen Güter im Laufe eines Tages direkt Ihrer Bedürfnisbefriedigung dienen. Denken Sie dabei nicht nur an jene Güter, die Sie täglich kaufen (gegen Geld eintauschen) und verbrauchen (wie Trink- und Esswaren), sondern auch an jene, die Sie längere Zeit benutzen wie z.B. das Velo, das Handy, Bücher, die Spielkonsole und Kleider. Diese Güter nennt man **Konsumgüter**.

Abbildung 1.2 Einteilung der Güter



Denken Sie – neben diesen Sachgütern – auch an die sogenannten **Dienstleistungen**¹ wie z.B. an die Fahrt mit dem Zug, an die Unterrichtsstunden oder an die Studienberatung. Denken Sie nun auch noch an all jene Güter, die zur Herstellung Ihrer Konsumgüter erforderlich sind – man nennt diese Güter **Investitionsgüter**. An die Friteuse beispielsweise, in der Pommes frites zubereitet werden. An Landmaschinen, mit denen Felder gepflügt werden. An Lastwagen, die den Transport der Güter vom Produzenten zum Warenhaus übernehmen, und an die Gebäude, die zur Lagerung und für den Verkauf notwendig sind.

¹ Definition: Bei einer **Dienstleistung** geht es nicht um den Wert einer Ware, sondern um den Wert einer Leistung.

1 Sie werden die Pommes frites wohl kaum ohne Schnitzel und Salat genießen. Wie wäre es mit ein bisschen Gemüse? Eine Cola gefällig? Ist es nicht erstaunlich, wie billig das alles zu haben ist, wenn Sie sich die gesamten dafür notwendigen Produktionsfaktoren vorstellen?

2 «The Pencil» Das wohl bekannteste Beispiel für die Komplexität eines Produktionsvorgangs stammt von Starökonom Milton Friedman (siehe www.youtube.com/watch?v=67tHtpac5ws).

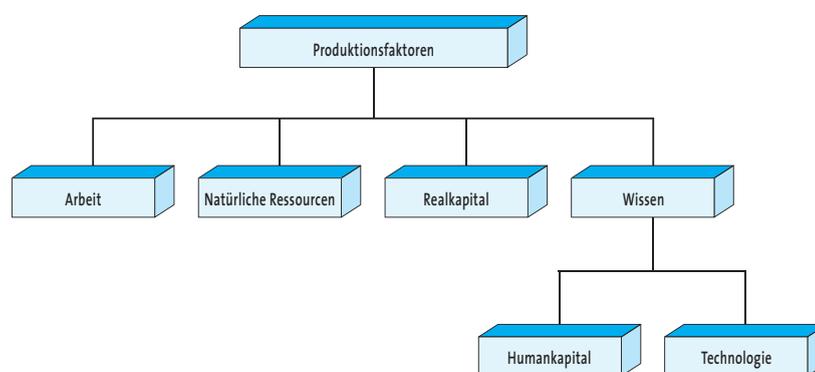
3 Daten – das neue Öl des 21. Jahrhunderts? Genauso wie Rohöl in Raffinerien in nützlichere Zwischenprodukte wie Petroleum umgewandelt wird, müssen Rohdaten aufbereitet werden, bevor sie zu einem wertvollen Nutzen eingesetzt werden können. So gesehen, gehören Daten in ihrer Rohform zu den natürlichen Ressourcen.

Produktionsfaktoren

Güter sind – in aller Regel – das Ergebnis eines Produktionsprozesses und dienen der Bedürfnisbefriedigung. Welche Mittel benötigt man für diesen Produktionsprozess? Bleiben wir beim Beispiel der Pommes frites. Für die Friteuse, in der sie zubereitet werden, müssen bestimmte Rohstoffe irgendwo aus der Erde gewonnen werden. Diese werden in Giessereien und anderen Fabriken mit teuren Maschinen weiterverarbeitet, anschliessend in Kaufhäuser transportiert und dort mehr oder weniger geschickt angepriesen. Ganz Ähnliches gilt natürlich auch für die Kartoffeln, den Hauptbestandteil der Pommes frites. Für sie braucht es einen Acker, es braucht die Arbeitskraft des Bauern, Landmaschinen, Werkzeuge und vieles mehr. Die gleichen Überlegungen gelten zudem für die Herstellung der Teller, für das Besteck und für die Serviette, mit der Sie die Ketchup-Reste entfernen. Stellen Sie sich auch die Energie vor, die verbraucht wird, um Ihnen die in einer Friteuse zubereiteten Pommes frites auf einem Teller, mit Besteck, Serviette und Ketchup servieren zu können. Natürlich wünschen Sie auch freundliches Servierpersonal und einen gut ausgebildeten Koch, damit die Pommes frites Ihren Ansprüchen entsprechen¹.

Alle diese Mittel, die in der Produktion von Gütern eingesetzt werden, um ein Gut zu erzeugen, nennt man **Produktionsfaktoren**. Um ein Gut zu produzieren, braucht es Arbeit, natürliche Ressourcen, Kapital und Wissen². Unter dem Produktionsfaktor Arbeit verstehen wir jede produktive Tätigkeit des Menschen. Natürliche Ressourcen benötigt man z.B. in der Form von Boden und Rohmaterial und Realkapital in der Form von Maschinen, Anlagen und Gebäuden³. Als vierten Produktionsfaktor kann man das Wissen betrachten, welchem in Form des Humankapitals (Wissen, Können, Fähigkeiten und Fertigkeiten) und der Technologie eine grosse Bedeutung zukommt. Damit etwas produziert werden kann, braucht es immer eine Kombination dieser vier Produktionsfaktoren. Zudem werden die meisten Produkte und Dienstleistungen heutzutage in mehreren Schritten hergestellt. Zuerst werden Zwischenprodukte wie Reifen, Motoren und Karosserien erzeugt, aus denen dann das Endprodukt, das Auto, entsteht. Da diese Zwischenprodukte letztlich auch aus den vier Produktionsfaktoren hergestellt werden, werden sie in der Volkswirtschaftslehre in der Regel nicht als eigenständiger Produktionsfaktor deklariert. Mit Hilfe der Produktionsfaktoren bäckt man den nationalen «Wohlstandskuchen». Die Qualität und die Quantität der Produktionsfaktoren ist für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes sehr bedeutungsvoll. Doch damit werden wir uns im Kapitel «Wachstum» näher beschäftigen.

Abbildung 1.3 Die Produktionsfaktoren



1.2 Arbeitsteilung, Tausch und Geld

Stellen Sie sich vor, Sie würden alle Güter, die Sie täglich konsumieren, selber produzieren. Verweilen Sie ein wenig bei dieser Vorstellung. Wie viele und welche Güter könnten Sie – ganz auf sich selbst gestellt – herstellen? Anders gefragt: Wie viele der von Ihnen täglich konsumierten Güter produzieren Sie selbst? Eines, zwei, vielleicht sogar zehn? Hoffentlich erstaunt Sie das Resultat dieser Gedanken, jedenfalls ist Ihnen bewusst geworden, dass wir ein Teil eines dichten Netzes sind, in welchem sich die einzelnen Individuen die Arbeit sehr weitgehend aufgeteilt und sich auf gewisse Tätigkeiten spezialisiert haben. Warum eigentlich?

Die Vorteile der **Arbeitsteilung und der Spezialisierung** sind offensichtlich: Jede Person und jedes Unternehmen spezialisieren sich auf die Erbringung jener Leistungen, für die sie wegen besonderer Fähigkeiten oder Veranlagungen geeignet sind. So bringen sie für sich und für die Gesellschaft den grössten Beitrag zum Wohlstand. Arbeitsteilung erhöht die **Produktivität**. Diese Vorteile macht man sich in der Berufsteilung zunutze: Besonders Kräftige werden Förster, Bauarbeiter, Fitnesstrainer oder Boxer, kreativ Begabte Künstler und besonders Unentwegte Volkswirtschaftler; deshalb gibt es auch nicht «nur» Ärzte, sondern Hals- und Ohren-, Magen-Darm-, Augenärzte und andere Spezialisten. Nicht nur jeder Mensch, sondern auch jedes Unternehmen und selbstverständlich auch die Natur nützen diese Vorteile der Spezialisierung: Blätter nehmen Licht auf, Stängel transportieren Wasser; Backenzähne kauen, Schneidezähne beißen, im Magen wird verdaut und so weiter. In den letzten Jahrzehnten hat sich die Arbeitsteilung vor allem internationalisiert. In der globalisierten Welt findet eine weltweite Arbeitsteilung und Spezialisierung statt.

Arbeitsteilung und Spezialisierung entschärfen das Knappheitsproblem, weil sich dadurch die Produktivität (= Leistung pro Std. oder pro Arbeitskraft) und damit das Gütervolumen erhöhen lässt.

Arbeitsteilung und Spezialisierung setzen indessen eine Bereitschaft zur Zusammenarbeit voraus. Die notwendige Ergänzung der Arbeitsteilung ist der **Tausch**.¹ Weshalb kommt es aber zu Tauschgeschäften? Der Austausch von Gütern ermöglicht es, den Nutzen beider Tauschpartner zu erhöhen: Was jemand eintauscht, ist ihm offensichtlich weniger wert als das, was er dafür erhält. Der zweite Vorteil des Tausches liegt – wie schon erwähnt – darin, dass durch den Austausch von Gütern eine Arbeitsteilung ermöglicht wird, bei der die Produktivität am grössten ist. Damit eine Volkswirtschaft mit einer immensen Fülle von Gütern reibungslos funktioniert, braucht es ein allgemein verbindliches und akzeptiertes Zahlungsmittel: **Geld!** Stellen Sie sich für einen Moment vor, es gäbe kein Geld. Dann müssten Güter gegen Güter getauscht werden, z.B. Snowboards gegen Bücher, Hosen gegen Kartoffeln, Autos gegen Häuser, Hotelübernachtungen gegen Reinigungsarbeiten oder Fische gegen Haarschnitte. Das wäre offenkundig enorm mühsam.²

Erstens müssten Sie immer jemanden finden, der das besitzt, was Sie gerne hätten, und gleichzeitig müsste Ihr Tauschpartner das wünschen, was Sie eintauschen möchten. Dieses Problem entfällt, wenn wir Geld als Verrechnungseinheit dazwischenschalten. Geld erfüllt also die **Funktion des Zahlungsmittels**, wodurch Zeit und damit auch Kosten eingespart werden können. Zweitens müsste in der Tauschwirtschaft der Preis eines Gutes in Mengen des zu tauschenden Gutes berechnet werden. Da es aber unzählige Güter gibt, die gegeneinander getauscht werden können, müsste man sehr viele Preise kennen, um entscheiden zu können, welches Gut am günstigsten zu tauschen ist. Bei der Verwendung von Geld entfällt dieses Problem. Dank der **Funktion als Rechnungseinheit** ermöglicht das Geld ein transparentes System von direkt vergleichbaren Preisen, wodurch weniger Informationen beschafft werden müssen und damit wiederum Kosten eingespart werden können. Drittens lassen sich viele Güter nicht konservieren, ohne dass sie an Wert verlieren oder verderben. Geld dagegen ist nicht nur sehr leicht und kostengünstig aufzubewahren, sondern es kann – sollte man es gerade mal nicht brauchen – über Vermittler demjenigen zur Verfügung gestellt werden, der dafür die höchste Entschädigung (Zinsen) bietet. Geld erfüllt also die **Funktion als Wertaufbewahrungsmittel**, etwa um den Konsum auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben. Durch Geld sinken die Wertaufbewahrungskosten.

Alle drei Funktionen, die durch das Geld ermöglicht werden, helfen mit, die sogenannten **Transaktionskosten** zu senken. Unter Transaktionskosten versteht man all jene Kosten, die entstehen, wenn man ein Tauschgeschäft abwickeln will (z.B. Suchen von Tauschpartnern; Informationsbeschaffung über Anbieter, Preise und Produktvergleiche; Vertragskosten). Ihnen ist nun sicher klar geworden: Die Spezialisierung, die mit einer weltweiten Arbeitsteilung verbunden ist, die sich daraus ergebenden Tauschmöglichkeiten und das ideale Zahlungsmittel Geld haben zu einer enormen Steigerung unseres Wohlstandes beigetragen.

1 **Verteilungsmodi:** Denkbar sind auch andere **Verteilungsmodi**: z.B. Zuteilung durch eine staatliche Stelle, durch das Los, durch Abstimmen oder durch das «Faustrecht».

2 **Tulpenfieber:** «Ein Stadthaus mit Garten für eine Tulpenzwiebel!» Heute ein undenkbares Angebot, aber zu Beginn des 17. Jahrhunderts erfasste die Niederlande ein **Tulpenfieber**, das in wilden Spekulationen mündete. Der spätere Preiszerfall ging als erster Börsencrash in die Geschichte der Neuzeit ein.

1.3 Der ökonomische Entscheid und die Opportunitätskosten

Experiment:

«Beteiligen Sie sich an Abstimmungen?»
(edu.somedia-buchverlag.ch)

Durch Arbeitsteilung, Tausch, Geld und die dadurch erreichte Wohlstandssteigerung kann das Knappheitsproblem zwar entschärft, nicht aber gelöst werden. Die Güter zur Bedürfnisbefriedigung und die Produktionsfaktoren bleiben knapp – die Bedürfnisse der Menschen unbegrenzt. Diese Situationen verlangen Entscheidungen: die Wahl zwischen Fisch und Fleisch zum Mittagessen, zwischen einem Mountainbike und einem verlängerten Wochenende in Paris, zwischen Schulbesuch und Ausschlafen oder zwischen Verkehrs- und Sozialausgaben im Staatsbudget. Hirnforscher schätzen, dass wir jeden Tag ca. 20'000 Entscheidungen treffen.

1 Idee der Ökonomie: Es geht darum, den Menschen zu ermöglichen, ein besseres Leben zu führen. Die Idee der Ökonomie ist, das Beste aus seinem Leben zu machen.

Die Volkswirtschaftslehre interessiert die Frage, WIE entschieden wird. Wir gehen davon aus, dass Menschen nicht rein zufällig entscheiden, sondern dass sie ihrem Handeln gewisse Regeln zugrunde legen. Wählt der Mensch unter verschiedenen Möglichkeiten jene, die er für die beste hält? Will er mit seinem Entscheid seinen Nutzen maximieren? Dann verhält er sich ökonomisch rational, entsprechend dem Modell des «Homo Oeconomicus». Der **Homo Oeconomicus** entscheidet also so, dass er in einer gegebenen Situation – unter Berücksichtigung seiner Mittel – jene Möglichkeit wählt, die seinen Nutzen maximiert.¹

Der Homo Oeconomicus ist prinzipiell ungesättigt, verfolgt mehrere Ziele, versucht gleichzeitig mehrere Bedürfnisse zu befriedigen und will deshalb vielerlei Güter besitzen. Je grösser seine Besitzmenge eines bestimmten Gutes ist, umso geringer schätzt er eine zusätzliche Einheit. Er nutzt jede Chance, sein Wohlergehen zu vermehren, er sucht überall aktiv und unermüdlich seinen eigenen Vorteil. Wie das Wasser weicht er allen Hindernissen aus und sucht immer den kürzesten Weg zum Ziel. Er bleibt «cool», überlegt, kalkuliert und handelt zweckgerichtet.

Verhalten Sie sich auch so? Entsprechen Sie dem Bild des Homo Oeconomicus?

2 Volkswirte nutzen Fernsehsendungen wie «Wer wird Millionär?», um die Rationalität und die Risikoneigung zu untersuchen.

Welche Stelle wählen Sie aus, wenn Ihnen drei verschiedene Arbeitsplätze angeboten werden? Wählen Sie diejenige aus, die Ihr Ziel am besten zu erreichen hilft? Ja? Dann verhalten Sie sich ökonomisch rational. Sie können diese Entscheidung aber auch emotional, aus dem Bauch heraus, geleitet durch Normen oder durch das Los treffen, diese Möglichkeiten sind Varianten zum Homo Oeconomicus.² Die individuellen Ziele sind je nach persönlicher Neigung und Vorliebe natürlich sehr unterschiedlich, und auch der Nutzen ist eine subjektive Grösse, deren inhaltliche Bestimmung der einzelnen Person völlig freigestellt ist. Beim Homo Oeconomicus handelt es sich um ein Modell, das von individuellen Persönlichkeitsmerkmalen absieht. Wie alle anderen Wissenschaften ist auch die Volkswirtschaftslehre auf Abstraktionen und Verallgemeinerungen angewiesen, um die Komplexität in den Griff zu bekommen. Deshalb erklärt der Homo Oeconomicus eben kein Individualverhalten, sondern er soll ein Durchschnittsverhalten widerspiegeln, in welchem die wesentlichen Einflussfaktoren enthalten sind (vgl. Karikaturist, Künstler). Insofern ist das Modell des Homo Oeconomicus in einem gewissen Sinne gezielt unrealistisch.

3 Winkelried: Historische Aussagen wie Winkelried sind selten: Aus Heldenmut soll er bei der Schlacht von Sempach ein ganzes Bündel von Lanzen umarmt und sein Leben dabei gelassen haben, um seinen Mitstreitern einen Ausweg zu bahnen. Ökonomisch verführerisch, aber historisch schlecht abgestützt ist die These, wonach er geschrien haben soll: «Wer hat mich gestossen?» (Aus: A.W. Hunziker, Spass am ökonomischen Denken. Verlag SKV)

Ein wichtiger Einflussfaktor ist das eigennützige Handeln. Das bedeutet, dass nicht davon ausgegangen werden kann, dass die Menschen dauernd Gutes für ihre Mitmenschen tun. Es bedeutet aber auch, dass die Menschen nicht nur danach trachten, anderen Böses zuzufügen. Die Menschen sind – von Ausnahmen abgesehen – weder Heilige noch Verbrecher. Eigennütziges Handeln bedeutet, dass der Mensch sich in der Regel nach seinen eigenen Interessen orientiert.³

Kritik am Homo Oeconomicus

Das Modell «Homo Oeconomicus» ist besonders seit dem Ausbruch der Finanzkrise im Jahr 2008 stark unter Beschuss gekommen. In den Augen der Kritiker des Homo Oeconomicus-Modells war daran nicht zuletzt die Volkswirtschaftslehre mitschuldig, weil sie viel zu lange von einem unrealistischen, abstrakten Menschenbild ausgegangen sei, welches nicht zur Er-

klärung und Prognose des menschlichen Verhaltens taue. Beweis dafür sei, dass kaum ein Ökonom die Krise vorhergesehen habe. Das Menschenbild des Homo Oeconomicus sei völlig unzureichend: «Menschen verhalten sich bei Weitem nicht immer rational, niemals allwissend und schauen auch nicht ständig nur für sich. Oft verhalten sie sich eben irrational, entscheiden aus dem Bauchgefühl und richten sich nach sozialen Normen aus. Es sind vor allem die nicht rationalen Aspekte wie unberechenbare menschliche Instinkte und Gefühle, welche die Wirtschaftsentwicklung beeinflussen.»

Natürlich weiss auch der «Homo Oeconomicus», dass er nicht alleine lebt, dass er nur in einer Gesellschaft – zusammen mit anderen Individuen – leben kann. Soziale «Orientierung» ist in seinem Interesse durchaus enthalten: Vertrauen, Solidarität, Stolz, Respekt oder Gerechtigkeit spielen in Gemeinschaften eine wichtige Rolle. So kann zum Beispiel eine als gerecht bzw. ungerecht empfundene Lohnstruktur einen wesentlichen Einfluss auf die Arbeitsmoral und damit auf die Arbeitsleistung haben. Für die Ökonomie ist es wichtig, die wesentlichen Bestimmungsfaktoren des menschlichen Verhaltens zu kennen und in der Theorie zu berücksichtigen, andernfalls wird man unangenehme Überraschungen erleben, wenn man beispielsweise Drogen legalisiert, Studiengebühren erhöht, Biken auf Wanderwegen verbietet oder das schweizerische Bankkundengeheimnis abschafft. Die Ökonomie bemüht sich deshalb laufend, ihr Menschenbild zu erweitern, zu verfeinern und realitätsnah zu gestalten, um Vorgänge in Wirtschaft und Gesellschaft besser erklären zu können. Das Verhaltensmodell des Menschen dient dabei als Arbeitshypothese, es enthält aber keineswegs Aussagen darüber, wie die Menschen sein sollen.

Es wäre zu einfach, den Homo Oeconomicus als vollständig rationalen Egoisten und blitzschnell maximierenden Automaten zu begreifen, bei dem nur das Geld zählt.¹

Nichts ist gratis!

Eine **rationale Entscheidung** erfordert ein Abwägen der Vor- und Nachteile aller verschiedenen Möglichkeiten. Nehmen wir zum Beispiel an, Sie überlegen sich, wie Sie den Samstagabend gestalten sollen: mit Freunden Karten spielen, ins Kino gehen, ein Buch lesen, lernen, sich in der Disco amüsieren, eine Einladung zum Nachtessen annehmen ..., das sind einige von mehreren Möglichkeiten. Nehmen wir weiter an, dass Sie die Einladung zum Nachtessen annehmen. Was kostet Sie dieser Entscheid? Wenn Sie jetzt antworten: «Nichts, ich werde ja schliesslich eingeladen», liegen Sie falsch, dann haben Sie die Rechnung ohne den (Volks-) Wirt gemacht. Zumindest kostet Sie dieser Entscheid den Verzicht auf den Nutzen der nicht gewählten Alternative. Diesen Verzicht bezeichnen die Ökonomen mit **Opportunitätskosten**.² Da jede Entscheidung gleichzeitig einen Verzicht beinhaltet, entstehen eben auch bei jedem Entscheid Opportunitätskosten, gleichgültig, ob es sich dabei um die Wahl eines Getränks, eines Ferienortes, eines Autos oder eines Partners handelt. Auch ein geschenktes Nachtessen ist eben nicht gratis, weil dafür mindestens Zeit aufgewendet und damit auf eine andere Aktivität verzichtet werden muss.

Die wichtigste Erkenntnis aus dem Opportunitätskostenprinzip ist, dass nichts gratis ist.

«**Können wir uns heute treffen?**» Sicher haben Sie auf eine solche oder ähnliche Frage auch schon mit folgender Antwort reagiert: «Tut mir leid, ich habe keine Zeit!» Diese Antwort verschleiern den wahren Grund Ihrer Absage, eine ehrliche Antwort wäre: «Tut mir leid, die Opportunitätskosten sind mir zu hoch!» Erinnern Sie sich daran, wenn Sie das nächste Mal «keine Zeit» zu hören bekommen oder selbst zur Antwort geben. Solche Opportunitätskosten-Überlegungen sind für wirtschaftliche Entscheide äusserst relevant, weil sie der höchstmöglichen Bedürfnisbefriedigung³ bzw. Gewinnmaximierung dienen. Um beispielsweise den Nutzen des Ausbaus eines Autobahnabschnittes beurteilen zu können, sollte bekannt sein, wie viel Zeitersparnis dadurch gewonnen bzw. wie viel Staukosten vermieden werden können. Gemäss Erhebungen bleiben Autofahrer in der Schweiz jährlich mehr als 35 Mio. Stunden auf

¹ **Effektiver Altruismus:** Eine interessante Philosophie, die rationales Verhalten nicht mit Egoismus, sondern mit Altruismus kombiniert, ist der sogenannte effektive Altruismus, der es für ethisch zentral hält, anderen aktiv zu helfen, und dabei wissenschaftlich-rational vorgeht, um die Welt so kosteneffektiv wie möglich für alle lebenswerter zu gestalten.

² **Warum sind gut bezahlte Manager gehetzt und chronisch übermüdet?** Bei ihnen sind die Opportunitätskosten einer alternativen Zeitverwendung besonders hoch.

³ **Weihnachtsgeschenke:** Der Ethnologe Claude Lévi-Strauss nannte die **Weihnachtsschenkerei** eine riesige Wertvernichtung. Allein in den USA werden zu Weihnachten 25 Mrd. Fr. dadurch «vernichtet», dass die Geschenke die Schenkenden mehr kosten, als sie den Beschenkten wert sind. Ein Beispiel, über das es sich nachzudenken lohnt.

¹ Parkplatzsuche: Gemäss einer Studie des WWF verbringt ein «Durchschnittsitaliener» zwei Jahre seines Lebens mit der Suche nach Parkplätzen – trotz Opportunitätskosten!

Strassen im Stau stecken. Für die verlorene Zeit hat das verantwortliche Bundesamt für Raumentwicklung Kosten von 1,5 Mrd. Fr. berechnet, die in erster Linie auf verpasste produktive Zeit für Arbeit zurückzuführen sind.¹

Eine kleine (wahre) Geschichte zum Abschluss: Ein Student – kein Ökonomiestudent – fragt sich spätabends, wie er am besten nach Hause kommt. Mit dem Taxi? Zu teuer! Er bestellt sich den Pizza-Kurier, der ganz in der Nähe seiner Wohnung ein Geschäft betreibt, fragt ihn beim Ausliefern der Pizza freundlich, ob er ihn nicht mitnehmen könne. Während der Fahrt geniesst er seine Pizza und wird dann unmittelbar vor seiner Wohnung abgesetzt.

1.4 Die Aufgaben der Volkswirtschaftslehre

Obwohl wir bereits beschrieben haben, womit sich die Volkswirtschaftslehre beschäftigt, wollen wir im Folgenden – ein bisschen handgreiflicher – die Aufgaben der Volkswirtschaftslehre darstellen. Täglich werden wir mit einer Vielzahl volkswirtschaftlicher Meldungen konfrontiert:

- die Hypothekarzinsen sinken
- die Arbeitslosigkeit steigt
- die Gewerkschaften verlangen höhere Löhne und drohen mit Streik
- die Börse boomt
- das Staatsdefizit wächst
- die Nationalbank erhöht die Zinsen
- die Inflation steigt
- die Baubranche kriselt
- die Landwirte demonstrieren gegen sinkende Milchpreise
- die Computerpreise fallen
- Unternehmen verlagern ihre Produktion ins Ausland
- die Schweiz verliert an Wettbewerbsfähigkeit

Eine erste Aufgabe der Volkswirtschaftslehre besteht im **Beschreiben** von wirtschaftlichen Vorgängen. Obwohl diese Meldungen – zumindest vordergründig – auch für Nicht-Ökonomen verständlich sind, lassen sich die Zusammenhänge ohne Kenntnis des wirtschaftlichen Prozesses und gewisser Fachausdrücke nur schwer entschlüsseln. Dies wird dann deutlich, wenn wir die Meldungen in Fragen umformulieren: Warum sinken die Hypothekarzinsen? Warum steigt die Arbeitslosigkeit? Damit sind wir bei einer zweiten Aufgabe der Volkswirtschaftslehre angelangt: Sie muss wirtschaftliche Vorgänge **erklären**. Das Beispiel der Arbeitslosigkeit zeigt, dass dies eine herausfordernde Aufgabe ist: Versuchen Sie, die steigende Arbeitslosigkeit zu erklären. Zuerst müssen Sie alle Faktoren auflisten, die zur Arbeitslosigkeit führen können. Dabei stellen Sie fest, dass die genannten Ursachen ihrerseits wieder erklärungsbedürftig sind. Haben Sie z.B. eine sinkende Nachfrage nach Gütern als Ursache aufgeführt, stellt sich «automatisch» die Frage, weshalb es zu einem Rückgang der Nachfrage gekommen ist.

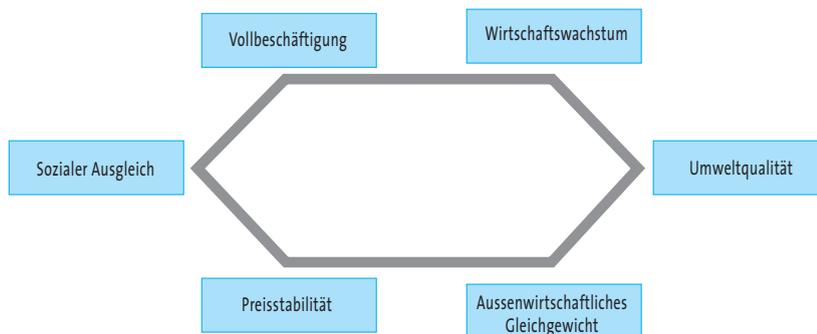
Darüber hinaus hat die Volkswirtschaftslehre die Aufgabe, den zukünftigen Ablauf des Wirtschaftsgeschehens zu **prognostizieren**. Wie wird sich die Arbeitslosigkeit in den kommenden Jahren entwickeln? Eine wissenschaftliche Prognose setzt nicht nur die Kenntnis der Zusammenhänge voraus, sondern verlangt auch eine Schätzung der erwarteten Entwicklung der Einflussfaktoren, wie z.B. der Güternachfrage, der Löhne, des technologischen Fortschritts usw. Nicht zuletzt sollen die Erkenntnisse der Volkswirtschaftslehre auch dazu dienen, die wirtschaftliche Entwicklung in Richtung bestimmter Ziele zu **beeinflussen**. Wie soll die Arbeitslosigkeit bekämpft werden? Sollten die rechtlichen Bedingungen für Entlassungen verschärft werden? Sehen Sie die Lösung des Problems in einer Verkürzung oder in einer Verlängerung der Arbeitszeit? Sind Sie ein Vertreter von staatlichen Beschäftigungsprogrammen? Erachten Sie die schweizerischen Löhne als zu hoch? Fragen dieser Art sind zentral für die Wirtschaftspolitik, ohne Erklärungsmodelle würde sie sich im luftleeren Raum bewegen.

1.5 Die Ziele der Wirtschaftspolitik

Welche Ziele sollen nun aber mithilfe volkswirtschaftlicher Erkenntnisse erreicht werden? Die Ziele der Wirtschaftspolitik sind in einem übergeordneten Zusammenhang mit den gesellschaftlichen Zielen (vgl. Artikel 2 Bundesverfassung) wie Freiheit, Unabhängigkeit, nachhaltige Entwicklung und Sicherheit zu betrachten. Auf der Grundlage dieser gesellschaftspolitischen Zielvorgaben lassen sich wirtschaftspolitische Ziele wie Wohlfahrt oder wirtschaftliche Freiheit ableiten (vgl. Artikel 94 Bundesverfassung).

In der wirtschaftspolitischen Praxis sind sogenannte **magische Vielecke** populär geworden. Nach der Krise der 1930er-Jahre war die Rede vom magischen Dreieck, bestehend aus: Vollbeschäftigung, Preisstabilität und aussenwirtschaftlichem Gleichgewicht. Diese drei Ziele sind im Laufe der Zeit um Wirtschaftswachstum, gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung und Erhaltung und Verbesserung der Umweltqualität ergänzt worden.

Abbildung 1.4 Das magische Sechseck



Als «magisch» werden diese Ziel-Vielecke deshalb bezeichnet, weil es schwierig ist, alle Ziele gleichzeitig zu erreichen. Drei Zielbeziehungen lassen sich grundsätzlich unterscheiden:

- **Zielharmonie:** Das Anstreben des einen Zieles fördert auch das Erreichen eines anderen (z.B. Wirtschaftswachstum und Vollbeschäftigung).
- **Zielneutralität:** In seltenen Fällen und meistens nur für eine begrenzte Periode kann ein Ziel angestrebt werden, ohne dass ein anderes Ziel direkt tangiert wird (z.B. Preisstabilität und Umweltqualität).
- **Zielkonkurrenz:** Das Anstreben des einen Zieles behindert – zumindest kurzfristig – das Erreichen eines anderen (z.B. Preisstabilität und Vollbeschäftigung).

Wie steht es mit den Zielen Umweltqualität und Wachstum? Stehen diese beiden Ziele in Konkurrenz, weil wirtschaftliches Wachstum immer mit Umweltbelastung verbunden ist? Andererseits: Brauchen wir Wachstum, um unsere Umwelt zu retten, sind diese Ziele also nicht harmonisch? Sie sehen, die Zielbeziehungen lassen sich nicht immer eindeutig festlegen (über die Zielbeziehung Wachstum und Umwelt erfahren Sie in Kapitel «Wachstum» mehr). Auch die Prioritäten innerhalb der wirtschaftspolitischen Zielsetzung können sich je nach wirtschaftlicher Situation ändern.

Genauso wie bei der individuellen Zielsetzung prägen auch bei gesamtwirtschaftlichen Zielsetzungen Opportunitätskosten-Überlegungen und Austauschbeziehungen – in der Fachsprache «**Trade-offs**» genannt – den Entscheid zwischen den verfügbaren Möglichkeiten: ein bisschen weniger Arbeitslose gegen ein bisschen weniger Preisstabilität oder mehr Wachstum gegen weniger Umweltqualität¹.

¹ Der klassische «**Trade-off**» ist der zwischen «Butter und Kanonen». Je mehr für die Armee (Kanonen) ausgegeben wird, desto weniger bleibt für andere Güter (Butter).

Die Volkswirtschaftslehre hat die Aufgabe, wirtschaftliche Vorgänge zu beschreiben, zu erklären, zu prognostizieren und zielgerichtet zu beeinflussen. Dabei besteht die Kunst darin, nicht nur die kurzfristigen, sondern auch die langfristigen Auswirkungen jeder Massnahme zu berücksichtigen und die Folgen für alle und nicht nur für Einzelne zu bedenken.

1.6 Anreize und ihre Wirkung

Mit welchen Massnahmen und Instrumenten können die im letzten Abschnitt erwähnten Ziele erreicht werden? Der wirtschaftspolitische «Werkzeugkasten» bietet eine grosse Auswahl an. Je nach Art des «Defektes» sind andere Werkzeuge zur «Reparatur» geeignet. Ein kleiner, ungeordneter Auszug aus dem Inventar dieses Werkzeugkastens dient zur Veranschaulichung: Mehrwertsteuer, internationale Handelsabkommen, Zulassungsbeschränkungen für ausländische Arbeitskräfte, Arbeitslosenversicherung, Preisüberwachung, Subventionen, Stipendien.

¹ Der **Kobra-Effekt**: «Zur Zeit der englischen Kolonialverwaltung gab es in Indien zu viele Kobras. Um der Plage Herr zu werden, setzte der Gouverneur eine Prämie pro Kobra-Kopf aus. Wie reagierten die Inder? Sie züchteten Kobras, um die Prämie zu kassieren.» (Horst Siebert, «Der Kobra-Effekt», Piper-Taschenbuch, 2003)

Aber aufgepasst, **der Mensch ist keine Maschine**, er lässt sich nicht so leicht in die gewünschte Richtung steuern! Die Menschen sind zwar durchaus empfänglich für Anreize, aber ihre Handlungsmöglichkeiten sind von einer kaum erfassbaren Vielfalt. Deshalb sind regulatorische Eingriffe oft von unerwünschten oder gar kontraproduktiven Nebenfolgen begleitet. Eine Politik, die den Menschen als simple Reiz-Reaktions-Maschine auffasst, ist deshalb zum Scheitern verurteilt.¹ Als Gebühren für Kehrichtsäcke eingeführt wurden, nahm zwar die Anzahl Säcke ab, dafür hat das Gewicht zugenommen, wilde Deponien vermehrten sich und Abfalltransporte in die Nachbargemeinden traten auf. Im Jahr 2021 wurde jedes achte in Deutschland neu zugelassene Elektrofahrzeug als junger Gebrauchtwagen ins Ausland (und insb. in die Schweiz) weiterverkauft. Die Förderprämien der deutschen Bundesregierung erweisen sich als Anreiz für diese Praxis. Besonders ernüchternd sind die Erfahrungen mit Alkoholationierungen: Schwarzbrennereien, Schmuggel, Umstieg auf Ersatzdrogen, Schwarzmärkte, gepanschte Schnäpse mit Todesfolgen und ein Anstieg der Kriminalität waren die Folgen. Anti-Alkoholiker sollen sogar zu Trinkern geworden sein, weil sie sich durch die gratis erhaltenen Bezugsscheine zum Trinken «verpflichtet» fühlten.

Das Streben des Menschen nach seinem eigenen Vorteil macht ihn besonders empfänglich für Anreize. Allerdings sind politische Steuerungsversuche immer von ungewissen Nebenfolgen begleitet.

Die **Verhaltensökonomie** ist ein Teilgebiet der Ökonomie, in welchem die Standardtheorie um psychologische und soziologische Aspekte erweitert wird, um wirtschaftliche Entscheide und deren Folgen noch besser zu verstehen. Dabei gelangt die Verhaltensökonomie mithilfe von Experimenten und anderen Methoden zur Erkenntnis, dass Menschen eben nicht nur von Eigennutz getrieben sind und nicht immer rational handeln, sondern voreilig, unlogisch, impulsiv, emotional, kurzfristig oder gleichgültig.

Werden Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomie in der Praxis angewendet, spricht man von «**Nudge**», was so viel wie «**Stupsen**» bedeutet. Dabei wird versucht, das Verhalten von Menschen über psychologisch subtile Methoden zu steuern, die sich nicht am rationalen Verhalten orientieren. Als Beispiel wurden in Kopenhagen auf Bürgersteige grüne Fussabdrücke gepinselt, die zu Mülleimern führen. Der Abfall auf den Strassen ging daraufhin um beachtliche 40% zurück. Ein zweites Beispiel: Bisher musste in der Schweiz ein Organspender einen Ausweis haben. 2022 hat das Volk «Ja» gesagt zu einer Widerspruchslösung. Ab 2024 gilt jede Person als Spenderin oder Spender von Organen, ausser sie definiert zu Lebzeiten, dass sie nicht spenden will.

Weltweit haben in der Zwischenzeit zahlreiche Regierungen «Nudge Units» (Beraterteams) eingesetzt, mit dem Ziel, Erkenntnisse aus der Verhaltensforschung für eine effizientere Politik zu nutzen.

Experiment:
«VWL geht jeden an!»
Eine lohnenswerte Gruppenarbeit.
(edu.somedia-buchverlag.ch)

Exkurs: Spieltheorie: Warum Doping absurd und zugleich rational ist



Fallstudie:

«Die Ökonomie der Kriminalität»
(edu.somedia-buchverlag.ch)

Lehrmaterial:

«Gefangenendilemma»
Couvertspiel
(www.iconomix.ch)

Im Grunde ist es absurd: Rad-Profis riskieren ihre Gesundheit, lügen und betrügen, machen sich von einer Mafia abhängig – und das alles ohne jeden Vorteil für irgendwen. Ohne Vorteil für ihre Rennställe, für die Sponsoren, für das Publikum. Nur für die Produzenten und die am Vertrieb der Dopingmittel beteiligten Personen ist es ein Vorteil.

Wenn nämlich niemand dopen würde, hätten die Radsportfans wahrscheinlich sogar mehr Spass als jetzt. Die Rennfahrer würden mindestens so viel Geld verdienen wie heute. Die Rennen würden nicht langweiliger, kein Rennstall wäre schlechter gestellt, kein Sponsor benachteiligt. Kein Zuschauer würde überhaupt merken, dass ohne Doping alle ein wenig langsamer fahren.

Warum benehmen sich denn alle wie «Idioten»? Was würden Sie als Rennfahrer machen, wenn Sie davon ausgehen, dass die Konkurrenten dopen? Es bleibt Ihnen gar nichts anderes übrig als auch zu dopen – oder den Beruf zu wechseln. Das führt dazu, dass – trotz der Beteuerungen – die Rennfahrer der Spitzenklasse dopen oder den Beruf aufgeben müssen. Warum kooperieren die Rennställe oder die Rennfahrer denn nicht und verpflichten sich, kein Doping zu nehmen? Was würden Sie machen, wenn Sie davon ausgehen, dass die Konkurrenten nicht dopen? Sie möchten ja das Rennen gewinnen und deshalb würden Sie zum Doping greifen. Es gibt ja solche Vereinbarungen, nur ist man der Gelackmeierte, wenn man sich daran hält. Man kann also nur hoffen, dass die anderen auf das Doping verzichten, damit man selbst dank Doping das Rennen gewinnen kann. Denn jeder Rennfahrer gewinnt lieber mit Doping, als ohne Doping zu verlieren. Denken alle so rational, dopen eben auch alle, und dies zum Schaden aller.

Es ist die sogenannte **Spieltheorie**, die sich mit der Analyse menschlichen Verhaltens in strategischen Situationen befasst. Als «strategisch» wird eine Lage bezeichnet, in der jeder bei der Entscheidung über sein eigenes Verhalten berücksichtigen muss, wie andere wohl darauf reagieren. Das wohl berühmteste Beispiel ist das Gefangenendilemma: Zwei Gefangene, die miteinander ein Verbrechen begangen haben, werden in getrennten Räumen verhört. Jeder Gefangene hat die Möglichkeit, das Verbrechen zuzugeben oder zu leugnen. Wenn beide Gefangene leugnen, werden beide für einen Monat festgehalten. Wenn beide gestehen, dann werden beide für drei Monate eingesperrt. Wenn nur ein Gefangener gesteht, wird er freigelassen und der andere wandert für sechs Monate hinter Gitter.

Wie verhalten Sie sich? Wenn Sie davon ausgehen, dass Ihr Komplize leugnet, dann sind Sie besser dran, wenn Sie gestehen. Gehen Sie davon aus, dass Ihr Komplize gesteht, sollten Sie ebenfalls gestehen. Was immer Ihr Komplize tut, Sie sind durch Gestehen bessergestellt. Weil diese Überlegung auch für Ihren Komplizen gilt, werden beide gestehen und für drei Monate hinter Gitter wandern. Wenn beide leugnen würden, wären allerdings beide besser dran. Und gerade, wenn Sie sicher sind, dass Ihr Komplize dichthält, lohnt sich Ihr Geständnis – als Schlüssel zur Freiheit.

Das **Gefangenendilemma** beschreibt viele Lebenslagen, nicht nur in der Wirtschaft und der Politik, sehr zutreffend – auch das Problem der Allmendegüter (vgl. 3.5.) lässt sich mit dem Gefangenendilemma erklären. Das Dilemma besteht darin, dass für alle Beteiligten ein besseres Ergebnis möglich wäre, wenn sie kooperieren würden. Aus individueller Sicht haben aber alle Beteiligten einen Anreiz, nicht zu kooperieren. Deshalb wird das Ergebnis bei rational handelnden Parteien nicht erreicht.

Das Gefangenendilemma liefert Anschauungsunterricht dafür, dass Kooperationen sehr oft nur schwer durchzuhalten sind.

Weshalb beschäftigen Sie sich eigentlich mit Volkswirtschaftslehre?

Ist es das Interesse am Fach? Ist es eine bevorstehende Prüfung, die Sie dazu «zwingt»? Sind es bessere Einkommensaussichten oder Beschäftigungsmöglichkeiten, die Sie dazu bewogen haben, diese Ausbildung zu wählen? Sind Sie dem Rat eines Freundes oder der Familie gefolgt? Oder sind es ganz andere Gründe? Sicher haben mehrere Gründe Ihren Entscheid beeinflusst. Vermutlich verfolgen Sie mehrere Ziele und wollen verschiedene Bedürfnisse befriedigen. Mit Ihrem Entscheid haben Sie gleichzeitig auf andere Möglichkeiten verzichtet. Der Entscheid für diese Ausbildung war gleichzeitig ein Entscheid gegen eine andere Ausbildung oder Tätigkeit. Solche **Austauschbeziehungen** («Trade-offs») prägen die ökonomische Wahlhandlung. Ihr Entscheid für die Volkswirtschaftslehre bzw. für diesen Ausbildungsweg, ist also mit Opportunitätskosten verbunden, Sie haben aber die Vor- und Nachteile abgewogen und versprechen sich von Ihrer Wahl den grössten Nutzen. Hätte sich Ihr Entscheid, sich mit Volkswirtschaftslehre zu beschäftigen, geändert, wenn die damit verbundene Ausbildung um ein Jahr verlängert würde, wenn die Studiengebühren verdreifacht würden oder wenn die Durchfallsquoten an den Prüfungen verdoppelt würden? Der wirtschaftlich denkende Mensch stellt seinen Entscheid jederzeit zur Disposition. Anreize werden durch Unterschiede gesetzt und Verhaltensänderungen durch Veränderungen dieser Unterschiede ausgelöst. Obschon Sie wahrscheinlich auf die verschiedenen Nachrichten unterschiedlich reagiert hätten, kann grundsätzlich jede Einflussgrösse eine Revision Ihres Entscheides bewirken, wenn die Veränderung nur genügend gross ist.

Ökonomie lehrt uns, wie Menschen denken, wie sie auf Anreize reagieren, warum die Welt so ist, wie sie ist, aber auch wie sich Alltagsprobleme verstehen und lösen lassen. Deshalb profitieren Sie von der Ökonomie, ob Sie als Student, Techniker, Sozialwissenschaftler, Arzt, Jurist oder was auch immer «unterwegs» sind.

Ökonomisches Denken: Knappheit als Ausgangspunkt

Die unter dem Begriff des Homo Oeconomicus zusammengefassten Aussagen über das durchschnittliche Verhalten des Menschen basieren auf der Tatsache der Knappheit. Menschen und soziale Institutionen verfügen in aller Regel über zu wenig einsetzbare Mittel wie Geld, Zeit oder Wissen, um alle ihre gesetzten Ziele erreichen zu können.

Wegen dieser Asymmetrie zwischen Zielen und Mitteln sind laufend Entscheidungen mit Verzichtsfolgen zu treffen: Jeder Entscheid ist mit Opportunitätskosten verbunden. Diese werden vernünftigerweise durch sorgfältige (Grenz-)Kosten- / (Grenz-)Nutzenabwägungen möglichst klein gehalten.

Kurz: Das ökonomische Problem der Knappheit wird am besten mit der Anwendung des ökonomischen Prinzips «gelöst», wonach es sinnvoll ist, mit möglichst wenig Mitteln ein Ziel zu erreichen oder aus den gegebenen Mitteln ein Maximum herauszuholen.

Dieses scheinbar kühle Abwägen und Entscheiden erfolgt häufig (v.a. in privaten Bereichen) unbewusst. Es ist aber dennoch vorhanden und nicht weniger bedeutend als die bewusste Rationalität.

Der sparsame Umgang mit knappen Ressourcen ist ökonomisch sinnvoll und gleichzeitig auch ethisch und moralisch notwendig. So ist es z.B. ethisch vernünftig, aus der gegebenen Agrarfläche möglichst viele Nahrungsmittel für die Weltbevölkerung zu produzieren.

Interview (April 2022)



Urs Fischbacher

Professor für angewandte Wirtschaftsforschung, Universität Konstanz und Institutsleiter Thurgauer Wirtschaftsinstitut, Kreuzlingen (<https://www.wiwi.uni-konstanz.de/fischbacher/>)

Das Modell des klassischen Homo Oeconomicus als Denkmodell für die Ökonomie wird als überholt erachtet. Heisst das, dass sich Menschen in der Regel weder eigennützig noch rational verhalten und auch nicht ihren eigenen Vorteil im Auge haben?

Das heisst es natürlich nicht. Dass das Modell des Homo Oeconomicus als überholt gilt, bedeutet nicht, dass es völlig falsch ist, sondern nur, dass es systematische und ökonomisch relevante Abweichungen von diesem Modell gibt. Natürlich denken die Leute auch an das eigene Wohl, aber nicht immer und nicht nur. Es ist die starke Annahme, dass der Mensch immer nur egoistisch ist, die nicht stimmt. Ebenso ist es mit der Rationalität. Es ist die Annahme, dass der Mensch immer völlig rational ist, die nicht stimmt. Das impliziert umgekehrt nicht, dass der Mensch sich immer verrückt verhält.

Wichtig ist es zu verstehen, wann es problematisch ist, auf das Modell des Homo Oeconomicus zu bauen. Man muss dessen Grenzen kennen. Will man beispielsweise die Nachfrage nach Fairtrade-Produkten abschätzen, sollte man die Präferenzen für Fairness berücksichtigen.

Können Sie konkrete Beispiele nennen, in denen der traditionelle Ansatz des Homo Oeconomicus zu folgenschweren Fehlern in ökonomischen Analysen geführt hat?

Die Relevanz von Fairness zeigt sich praktisch in jeder Form von Verhandlung, zum Beispiel bei Verhandlungen über Löhne und Arbeitsbedingungen. Auch in der Politik ist Fairness eines der wichtigsten Argumente – auch wenn die Vorstellungen darüber auseinander gehen, was fair ist. Bei der Irrationalität sind Konsequenzen vor allem dann bedeutend, wenn sich «Fehler» verstärken. Zum Beispiel bei spekulativen Blasen: Wenn viele Irrationale kaufen, sollten Rationale kaufen, auch wenn sie überzeugt sind, dass die Preise schon zu hoch sind.

Mit Experimenten und Studien wurde bewiesen, dass beim Verhalten der Menschen Gerechtigkeit eine wichtige Rolle spielt. Ist es aber nicht so, dass man sich nur gerecht verhält, weil gerechtes Verhalten sich eben «auszahlt», also dem Eigennutz dient?

Menschen sind nett, wenn Nettigkeit belohnt wird, und es wird weniger schwarz gefahren, wenn oft kontrolliert wird.

Diese Beispiele zeigen, dass man sich nett oder gerecht verhält, wenn sich das «auszahlt». Es ist allerdings nicht so, dass man sich nur gerecht verhält, wenn es sich lohnt. Menschen spenden an Wohltätigkeitsorganisationen oder kaufen Fairtrade, auch wenn ihnen das direkt nichts nützt. Allerdings ist es tatsächlich schwierig nachzuweisen, dass eine Handlung nichts Eigennütziges an sich hat. So kann man argumentieren, dass ein grosszügiges Trinkgeld nur dazu dient, das nächste Mal den Tisch am Fenster zu erhalten. Eine Funktion von Experimenten ist es, Erklärungen nach dem Standardmodell, in diesem Fall Egoismus, ausschliessen zu können. Will man etwa Grosszügigkeit messen, so lässt man die Versuchspersonen anderen Personen Geld geben. In der Realität weiss man in der Regel, von wem man Geld erhalten hat und kann dankbar sein. In Experimenten kann man das völlig anonym machen. Auch in diesen Experimenten findet man Grosszügigkeit, was zeigt, dass man nicht nur aus Eigennutz grosszügig ist.

Wenn das Modell des Homo Oeconomicus ausgedient hat, muss es durch ein neues ersetzt werden. Wie sieht dieses neue Modell aus?

Es gibt nicht ein neues Modell. Es gibt für unterschiedliche Bereiche unterschiedlich gute Modelle, die das Modell des Homo Oeconomicus erweitern - nicht ersetzen. So haben etwa Daniel Kahneman und Amos Tversky ein Alternativmodell für Entscheidungen unter Risiko entwickelt, die Prospect Theory. Dieses Modell ist recht etabliert, ist aber in der Anwendung viel komplexer als das «Standardmodell». Diese alternativen Modelle sind auch komplexer, da man berücksichtigen muss, dass Menschen unterschiedlich sind. Das ist bei den nicht egoistischen Motiven, etwa bei Grosszügigkeit, Neid oder Reziprozität (wie du mir, so ich dir), besonders ausgeprägt. Da hat sich noch nicht ein einziges Modell durchsetzen können.

Werden Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomie in der Praxis angewendet, spricht man von «Nudge», was so viel wie «Stupsen» bedeutet. Können Sie dafür Beispiele nennen, die erfolgreich in der Wirtschaftspolitik eingesetzt wurden?

Ein interessantes Beispiel ist die Altersvorsorge in den USA, die weitgehend auf Freiwilligkeit beruht. Um das Sparen auf die Pension zu erhöhen, wurden – basierend auf Experimenten – Programme initiiert, in welchen bei Stellenantritt ein höherer Sparbeitrag vorgegeben wurde. Obwohl die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer diesen jederzeit ändern könnten, bleiben die meisten bei der Vorgabe. Oder die Organspende: In Ländern, in denen man der Organspende explizit zustimmen muss, sind viel weniger Menschen dazu bereit als wenn man explizit der Organspende widersprechen muss. Nudging heisst also in diesen Fällen: Man zählt darauf, dass der Mensch zu träge oder zu unentschlossen ist, einen Entscheid zu fällen.

Schlüsselbegriffe



Die folgenden Schlüsselbegriffe kommen in diesem Kapitel vor und werden zudem am Ende des Buches nochmals erläutert.

- Knappheit
- Bedürfnispyramide von Maslow
- Wirtschaftliche Güter
- Freie Güter
- Produktionsfaktoren
- Realkapital
- Produktivität
- Geld
- Geldfunktionen
- Transaktionskosten
- Homo Oeconomicus
- Opportunitätskosten
- Magisches Sechseck
- Trade-off
- Zielbeziehungen
- Anreize



Repetitionsfragen



Die Antworten finden Sie im Text dieses Kapitels sowie auf der Homepage des Verlages, edu.somedia-buchverlag.ch.

1. In welche Gruppen hat Maslow die Bedürfnisse unterteilt?
2. Wie können Güter unterteilt werden?
3. Was sind «freie Güter»?
4. Welche Funktionen erfüllt das Geld?
5. Was kostet Sie das Lesen dieses Textes und die Beantwortung dieser Frage? (Verwenden Sie den Begriff der Opportunitätskosten)
6. Welche Aufgaben hat die Volkswirtschaftslehre?
7. Welche Komponenten enthält das Ziel-Sechseck der schweizerischen Wirtschaftspolitik?
8. Nennen Sie ein Beispiel für Zielkonkurrenz aus dem magischen Sechseck.
9. Worauf ist beim Einsatz wirtschaftspolitischer Massnahmen zu achten?
10. Was ist das Ziel der Verhaltensökonomie?
11. Interview mit Urs Fischbacher: Erklären Sie «Nudge» am Beispiel von Organspenden.

Interessante Homepages

(Direkte Verlinkung siehe edu.somedia-buchverlag.ch)



Ergänzendes zum Thema Ökonomisches Denken resp. Ökonomische Prinzipien finden Sie unter:

- <http://www.economicthinking.org/>
- <https://de.wikipedia.org/wiki/Volkswirtschaftslehre>

- <http://commons.ch/deutsch>

Aktuelle Details zur Wirtschaftspolitik in der Schweiz finden Sie auch unter:

- <https://www.seco.admin.ch/>
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
- <http://www.credit-suisse.com/sorgenbarometer>
Sorgenbarometer der Schweiz
- <https://www.oekonomenstimme.org/artikel/ch/>
Ökonomenstimme, Artikel über die Schweiz

TEIL II

DIE PREISBILDUNG UND DIE MARKTWIRTSCHAFT



2 Die Preisbildung

«Economists do it on demand»

(Aufschrift auf einem T-Shirt)

2.1 Die Nachfrage: Grundlage des Kaufentscheides

Im ersten Kapitel haben wir bereits festgestellt, dass wir laufend Entscheide darüber zu treffen haben, wie wir unsere begrenzten Mittel zur Befriedigung unserer unbegrenzten Bedürfnisse einsetzen wollen. Wovon hängt es nun ab, wie gross die Nachfrage nach einem bestimmten Gut ist? Wovon hängt es beispielsweise ab, ob Sie im nächsten Winter ein neues Snowboard kaufen? Wodurch wird Ihre Entscheidung zum Kauf eines Snowboards beeinflusst?

- Sicher ist **der Preis** für den Kaufentscheid wichtig.
- Auch die **Nutzensvorstellung**, die Sie mit einem neuen Snowboard verbinden, ist zentral.
- Zudem beeinflussen die **Preise anderer Güter** (z.B. Ski, Tageskarten, Computer) Ihren Kaufentscheid.
- Ihr **Einkommen** (bzw. Ihr Vermögen) schränkt Sie ebenfalls ein.
- Auch Ihre **Erwartungen** für die Zukunft können eine Rolle spielen. Rechnen Sie damit, dass Sie nächstens mehr Einkommen erzielen oder dass die Preise für Snowboards drastisch sinken werden?

Sie sehen, die Nachfrage ist von einer Vielzahl von Einflussgrössen abhängig. Die Schwierigkeiten, die damit zusammenhängen, zeigt Ihnen die folgende Fragestellung: Wie verändert sich die Nachfrage nach Snowboards, wenn ihre Preise sinken, Bahnfahrten und Benzin teurer werden, die Einkommen sinken, Skifahren absolut «in» wird und die Winter wieder schneereicher werden? Diese Frage lässt sich nicht oder nur unter sehr grossen Schwierigkeiten beantworten. Die Wirkungen der einzelnen Einflussfaktoren können wir nur erkennen, wenn wir sie einzeln betrachten. Wir arbeiten deshalb mit der Annahme, dass sich nur ein Faktor verändert und alles andere gleich bleibt. Diese Annahme wird in der ökonomischen Analyse sehr häufig benutzt, man verwendet dafür den lateinischen Ausdruck «**ceteris paribus**».

Beschränken wir uns deshalb zuerst auf einen der wesentlichen Einflussfaktoren: den Preis des betrachteten Gutes. Die Frage, die wir uns stellen, lautet somit: Wie verändert sich die nachgefragte Menge eines Gutes, wenn sich der Preis dieses Gutes verändert? Überlegen Sie sich zu diesem Zweck, wie viele Tafeln Schokolade Sie pro Monat kaufen würden, bei einem Preis pro Tafel von Fr. 8.–, 7.–, 6.–, 5.–, 4.–, 3.–, 2.–, 1.50, 1.–, –.50, 0.–.

Die Erfahrung zeigt, dass die nachgefragte Menge eines Gutes in der Regel mit sinkendem Preis – *ceteris paribus* – zunimmt und umgekehrt mit steigendem Preis abnimmt.

Grafisch kann die Nachfrage in einem Preis-Mengen-Diagramm dargestellt werden. Entlang der senkrechten Achse wird der Preis des Gutes, entlang der waagrechten Achse die nachgefragte Menge des Gutes angegeben.