

RELATIVITÄTSÖKONOMIE – DIE FUNKTIONSWEISE DER WIRTSCHAFT

INHALT TEIL C VERTIEFUNG

Bruno Hollnagel

1. VOM WERT DER DINGE	3
1.1 Allgemein.....	3
1.1.1. Geld – das Maß aller Dinge?.....	5
1.1.2. Das Werteparadoxon.....	8
1.2 Das Bruttoinlandprodukt – Leistungsmaßstab für Volkswirtschaften?	9
1.3 Über das Sparen	10
1.2.1 Vermögen als Bestandteil des Könnens.....	11
1.2.2 Vermögen als ausgleichender Konsumfaktor	13
1.2.3 Über Schulden.....	15
2. DIE SOZIALE MARKTWIRTSCHAFT	16
2.1 Die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft	16
2.2 Die latente Tendenz zur Selbstauflösung der Sozialen Marktwirtschaft	19
2.2.1 Die Grenzen der Umverteilung	21
2.2.2 Bruch des Verursacherprinzips	23
2.2.3 Das Zinsdilemma der Sozialen Marktwirtschaft.....	28
2.2.4 Kapitalkumulation.....	29
2.2.5 Globalisierung.....	30
2.2.6 Problem des Ressourcenbedarfs.....	30
3. GEGEN DEN GRUNDSATZ WIRTSCHAFTLICHER EFFIZIENZ ...	32
3.1 Unvergleichbare Wirtschaftlichkeitsrechnungen – das Paradoxon globaler Märkte.....	32
3.2 Privilegien, Markteingriffe, Korruption und Subventionen aus relativitätsökonomischer Sicht.....	33
4. TENDENZIELL ZUNEHMENDE STAATSVerschuldung DEMOKRATISCH REGIERTER LÄNDER	36
5. POLITISCHE ÖKONOMIE.....	40
5.1 Über die Funktionsweise der Politik	41
5.1.1 Parteien als Bühne individueller Ambitionen	41
5.1.2 Aufstieg in der Parteienhierarchie.....	41

5.1.3	Fraktionszwang und die Erosion des freien Mandats.....	42
5.1.4	Programme zwischen Ideologie und Strategie	42
5.1.5	Spin-Effekte und die Deutungshoheit	42
5.1.6	Handeln ohne Haften.....	43
5.1.7	Legale und illegale Einflussnahme.....	43
5.2	Beispiele für politische Entscheidungen und deren Folgen	43
5.3	Fazit	45
6.	RELATIVITÄTSÖKONOMIE – VERORTUNG.....	46
7.	SCHLUSSBEMERKUNG ZU TEIL B UND C.....	60
8.	ANHÄNGE	61
8.1	Parteistruktur und Spin.....	61
8.2	Abbildungsverzeichnis	64
8.3	Verzeichnis der Beispiele	64
8.4	Index	64

1. VOM WERT DER DINGE

1.1 Allgemein

Was macht eigentlich den Wert einer Sache aus? Nach Adam Smith beispielsweise bemisst er sich einerseits nach der Nützlichkeit durch ihren Gebrauch (Gebrauchswert) und andererseits nach der Möglichkeit, durch sie andere Waren eintauschen zu können (Tauschwert). Beide Werte könnten stark voneinander abweichen. Wasser zum Beispiel habe einen hohen Gebrauchswert, aber einen niedrigen Tauschwert. Für einen Diamanten hingegen sei zwar ein hoher Tausch-, aber nur ein geringer Gebrauchswert festzustellen. Smith vertrat die Ansicht, dass der „Tauschwert“, der sich im Preis einer Ware zeige, der sogenannte „wirkliche“ Wert sei, um den herum die „Marktpreise“ (Marktwert) pendelten. Ein solcher „Marktpreis“ werde durch Angebot und Nachfrage bestimmt, welcher Ausdruck für die Knappheit eines gehandelten Produktes sei. Der wirkliche Preis, der Tauschwert, richte sich nach der Menge an Arbeit, die in dieser Ware stecke: Der Arbeitnehmer, der Stecknadelköpfe herstelle, werde mit Geld entlohnt. Mit diesem Geld entlohne er den Schuster, wenn er von ihm Schuhe kauft – im Grunde tausche jeder nur seine Arbeitskraft gegen die eines anderen. Die getauschten Arbeitsmengen seien dabei im Prinzip gleich groß (Äquivalenzprinzip). Denn einen Anstreicher erachteten wir nur dann als preiswert und beauftragten ihn mit der Renovierung unserer Wohnung, wenn sich die Arbeitsmenge, die er in die Wohnung steckt, mit der deckt, die wir für seine Entlohnung aufwenden müssten. Wäre dies nicht der Fall, wäre uns der Mann zu teuer.

Wenn die Jagd eines Bibers die doppelte Zeit beanspruche wie die Jagd eines Hirsches, so Adam Smith, sei folglich der Preis für einen Biber doppelt so hoch wie der für einen Hirsch. Denn es sei selbstverständlich, dass das übliche Arbeitsergebnis von zwei Tagen doppelt so viel wert sein müsse wie jenes eines Tages. Der Preis einer Ware richte sich also in Wirklichkeit nach den „Mühen und Beschwernissen“, die in die Waren einfließen. „Arbeit ist somit der letzte und wirkliche Maßstab, nach dem der Wert aller Waren zu allen Zeiten und an allen Orten gemessen und verglichen werden kann“.

Diesen Ansatz ergänzte David Ricardo später dadurch, dass er noch die Zeit berücksichtigte, die die Herstellung einer Jagdwaffe erfordert. Dabei sinke der Wertanteil der Waffe je Tier, je mehr Tiere mit einer Waffe erlegt würden. Da sich der Wert des Jagderfolges auch bei Ricardo nach der Summe der Arbeit richtete, die dem Jagderfolg zugrunde liegt, hätten die Jäger ein Anrecht auf einen etwaigen Mehrertrag infolge gesteigerter Jagdtätigkeit.

Übertragen auf Produktionsprozesse¹ bedeute das, dass die Arbeitnehmer ein Anrecht auf einen etwaigen Mehrertrag infolge gesteigerter Produktion hätten. Das erinnert an die Marxsche Auffassung, wonach der Wert einer Sache der in ihren Herstellungsprozess einfließenden Arbeitskraft entspräche. Als Messlatte dient dann der „übliche“ Arbeitseinsatz.

Unabhängig davon, was genau als „üblich“ – und damit als „Maßstab“ – definiert wird, ist eine solche Betrachtungsweise offensichtlich fehlerhaft: Ein Wirtschaftsakteur müsste demnach nur irgendetwas – selbst Unsinniges – tun, um wirtschaftlichen Erfolg zu haben. Doch wenn Arbeitskraft in Produkte fließt, die niemand haben will, oder wenn es an Qualität mangelt, wird dies in der Praxis nicht honoriert. Ein hoher Arbeitseinsatz allein garantiert also keinen Erfolg. Zudem wird das unternehmerische Risiko weder bei Ricardo noch bei Smith oder Marx berücksichtigt.

Der Wert der Dinge aus relativitätsökonomischer Sicht

Der Wert einer Sache bemisst sich danach, inwieweit sie dazu geeignet ist, unser V/N-Niveau – im kombinatorischen Zusammenwirken² mit anderen Dingen – zu steigern oder ein Absinken zu verhindern.

Nach der Relativitätsökonomie zahlen wir z. B. dem Malermeister einen Arbeitslohn, weil wir seine Arbeit wertschätzen, sie nicht so gut oder gar nicht selbst leisten können oder weil wir unsere Zeit lieber für andere Dinge verwenden möchten.³ In jedem Fall glauben wir, dass wir unser V/N-Niveau durch die Beauftragung des Malers steigern zu können.

Da sich die Wünsche und Bedürfnisse der einzelnen Akteure voneinander unterscheiden und mit der Zeit verändern, gilt dies auch für die individuelle Wertbeimessung. Demgemäß hat eine Sache für einen Akteur keinen festen, bestimmten Wert.

Beispiel 1: Vom Wert der Dinge

Eine Taschenuhr kann für unterschiedliche Personen unterschiedliche Werte haben. Für den einen verkörpert sie als Erbstück einen Erinnerungs- oder ideellen Wert, für

¹ Anmerkung: Der Einsatz des Gewehres entspräche dann dem Einsatz an Maschinen.

² Siehe Teil B, Kap. 2.2.1.: Leistungsfaktoren der Wirtschaft – mehr als Arbeit, Boden und Kapital.

³ Siehe auch Teil B, Kap. 2.1.1.: Die sechs Handlungsprämissen und das Grundprinzip ökonomischen Handelns. Und I: Gewinnerwartung – Antriebe unseres Tuns.

den anderen als Sammelgegenstand einen Sammlerwert, für den nächsten als alltäglicher Gebrauchsgegenstand einen Gebrauchswert. Wieder andere sehen in ihr einen Spekulationswert, Tausch-, Sach- oder einen Imagewert.

Wie zu sehen ist, kann der individuelle Wert einer Sache von verschiedenen Faktoren abhängen.

Überschreitet der Marktwert den individuellen und damit subjektiven Wert eines Gutes, würde sich gemäß dem V/N-Theorem der Eigentümer dazu veranlasst sehen, das Gut zu verkaufen, da er aus seiner Sicht als Gegenwert für das Gut mehr erhielte, als es für ihn an Wert besitzt.⁴ Er würde lediglich dann davon absehen, wenn die Tätigkeit des Verkaufs selbst zu hohe Nachteile mit sich brächte.⁵

1.1.1. GELD – DAS MAß ALLER DINGE?

Alle sprechen davon, rechnen damit, viele denken in seinen Kategorien und streben danach, möglichst viel davon zu haben: Geld. Doch was ist Geld?

Gemeinhin wird unter Geld ein Tauschmittel, ein Werttransportmittel, ein Wertaufbewahrungsmittel oder eine Recheneinheit verstanden. Wenn in Geldeinheiten getauscht und gerechnet wird, hat es den Anschein, als sei Geld ein gültiger Maßstab. Die Frage ist, wie objektiv und verlässlich dieser Maßstab ist.

Geld wird heute überwiegend als sogenanntes Giralgeld geschöpft. Dabei wird durch einen Buchungsvorgang einer Bank im Rahmen einer Kreditvergabe Geld geschaffen. Die Kredit- und damit Geldmenge ist dabei abhängig von der prinzipiellen Nachfrage und dem Angebot von Krediten, insgesamt also von dem Wollen, Können und Dürfen der Kreditgeber und -nehmer.

Tatsächlich braucht ein Tauschmittel – wie Geld – nur relativ zu den einzutauschenden Gütern oder Dienstleistungen als Wert anerkannt zu sein, um seine Funktion erfüllen zu können. Mit dem Maß des Vertrauens in das Geld steigt oder schwindet die Nützlichkeit seines Gebrauchs. Von dem Augenblick an, in dem die „Gewissheit“, für Geld Sinnvolles eintauschen zu können, nicht mehr existierte, verlöre es seine Funktion als Geld. Das klingt zunächst trivial, offenbart die tiefere Bedeutung aber im Falle einer galoppierenden Inflation.

⁴ Dabei sind die kombinatorischen Effekte, s. Teil B, Kap. 2.1.2, dabei zu berücksichtigen.

⁵ Z. B. durch einen großen Vermarktungsaufwand oder der Überwindung der eigenen Trägheit.

Geld – Speichermedium

In der Zeitspanne zwischen dem Einnehmen und dem Ausgeben fungiert Geld als Speichermedium für Werte. Der (Tausch-)Wert des Speicher-/Wertaufbewahrungsmediums kann sich durch Inflation, Deflation und sogar Modeerscheinungen⁶ ändern. Solche Wertänderungen beeinflussen das ökonomische Können⁷ der Betroffenen.

Geld als Marktwertäquivalent?

Geld wird gemeinhin als ein Wertäquivalent verstanden. Da Geld selbst, wie auch die Güter, im Wert schwanken kann – gleiche Waren können an verschiedenen Orten unterschiedliche Preise haben –, ist Geld keine zuverlässige Messlatte.

Wertveränderung des Geldes oder des Gutes?

Besitzt ein bestimmtes Gut zu einem Zeitpunkt A einen „Wert“ von X Geldeinheiten und zu einem Zeitpunkt B einen „Wert“ von Y Geldeinheiten, besagt das nicht zwangsläufig, dass sich der reale Wert des Gutes geändert hat; denn es kann sich auch die Kaufkraft des Geldes geändert haben. Tatsächlich unterliegt Geld fortwährend Wertveränderungen (Inflation, Deflation, Währungsschwankungen), ist also kein verlässlicher, nachhaltiger Maßstab für den wahren Wert der Dinge.

Ein Konkurs – Folge einer Fehlbewertung?

Ein Unternehmen hat nach allgemeiner Auffassung die wirtschaftliche Existenzberechtigung verwirkt, wenn es zahlungsunfähig geworden ist. Es muss dann Konkurs anmelden und den Markt verlassen. Seine Arbeitnehmer werden arbeitslos, die Maschinen und Patente, werden veräußert. Das angesammelte Fachwissen, die Kontakte und Vertriebswege werden aufgelöst, als seien sie wertlos. Wertlos soll dann plötzlich auch die Kreativität sein, ebenso wie die Projekte, die als Entwürfe in den Schubladen liegen oder sich in den Köpfen der Mitarbeiter befinden, und auch die gewachsenen zwischenmenschlichen Kontakte innerhalb der Firma, die Beziehungen zu Lieferanten und Kunden. Als wertlos wird auch die Stellung eines solchen Unternehmens innerhalb der Gesellschaft angesehen,

⁶ Unter Modeerscheinungen werden hier Vorlieben, allgemeine Trends für das, was gefällt oder in Misskredit gerät, verstanden.

⁷ Siehe Teil B, Kap. 2.2.: „Das Können“ und Teil B, Kap. 5.2.: „Konjunkturtheorie – der relativitätsökonomische Ansatz“.

die jahrzehntelang getätigten Steuerzahlungen, geleistete Arbeit, zur Verfügung gestellten Arbeitsplätze und dergleichen mehr.

Und warum? Vielleicht deswegen, weil ein führender Mitarbeiter einen Rechenfehler beging, Firmengeld verspekulierte oder veruntreute, woraufhin die Firma zahlungsunfähig wurde und die Bank aus Sorge vor Verlusten die Darlehen fällig stellte. Doch der tiefere Grund für einen solchen Konkurs liegt möglicherweise darin, dass sich die tatsächlichen Werte, die sich in vielfältiger Weise in einer Firma befinden, nicht in den Zahlen einer Bilanz widerspiegeln. Der Mangel liegt dann in der alleinigen Fixierung des Firmenwertes auf materielle, liquidierbare Werte. Da bleiben dann persönliche Bindungen, Netzwerke, das kreative Potenzial und vieles Mehr außer Ansatz. Auch gibt es keinen verlässlichen Umrechnungsfaktor, der die Teilwerte und ihre kombinatorischen Effekte sachgerecht in Geldeinheiten auszudrücken vermag.

Interpretationsbedürftigkeit von (Geld-) Zahlen

In Geldgrößen zu rechnen, beinhaltet eine Gefahr, weil „konkrete“ Zahlen Objektivität suggerieren, obwohl Zahlen tatsächlich immer interpretationsbedürftig sind. Das gilt für die zu zahlende Geldmenge (Preise) für Produkte und Dienstleistungen ebenso wie für ökonomische (Zahlen-)Modelle, die auf Geldeinheiten beruhen.⁸ Betrachtungen ökonomischer Prinzipien und Wirkmechanismen sollten daher nicht nur auf Geldeinheiten fokussiert sein, sondern müssen komplexer analysiert und beurteilt werden, wie es der vorhergehende Abschnitt deutlich gemacht haben sollte.

Wer bestimmt den Wert einer Sache?

Gemäß dem relativitätsökonomischen Preisakzeptanzgesetz muss sich bei einem bestimmten Preis sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer ein Tausch – Geld gegen Ware gemäß dem V/N-Theorem – lohnen, sodass der wahre Wert für den Verkäufer unter und für den Käufer über dem bezahlten Preis liegt. Auch hier wird deutlich, dass Geld kein objektiver Maßstab ist, denn es stellt sich die Frage, welcher Wert gelten soll: die Preisobergrenze eines Käufers oder die Preisuntergrenze eines Verkäufers? Tatsächlich schätzt jeder den Wert einer Sache, die V und N, anders ein.

⁸ Siehe dazu nochmals Teil B Kap. 1.1.2.: „Einige Problemfelder der Ökonomie“.

Geld als Mittel zum Zweck

Geld ist immer nur Mittel zum Zweck und niemals der Zweck selbst. Gäbe es keine Güter oder Dienstleistungen, die gegen Geld einzutauschen wären, so wäre das Geld wertlos. Es hat demnach keinen Wert an sich. Sein Wert bemisst sich an dem Wert der Dinge, die für Geld zu haben sind, und an der Geldmenge, die für diese Güter gezahlt wird. Aufgrund seiner universellen Verwendbarkeit ist Geld auch Macht: Mit seiner Hilfe kann das Können (Einstellung von Mitarbeitern, Kauf von Patenten ...), Wollen (Preis für Leistung, Erpressung, Bestechung ...) oder Dürfen (Beeinflussung der Gesetzgebung durch Lobbyarbeit ...) nach eigenen Zielen gestaltet werden.

Geld ist demnach keineswegs eine verlässliche Messlatte für Werte! Es ist nicht einmal eine beständige Verrechnungseinheit. Soweit ein Geldwert überhaupt eine Aussage treffen kann, dann lediglich in einer Momentaufnahme.

1.1.2. DAS WERTEPARADOXON

Bereits John Law formulierte in seinem Werk *Money and Trade Considered* (1705) das sogenannte Werteparadoxon. Er beschreibt, dass Wasser trotz seines hohen Nutzens nur geringen Wert besitze, da seine Menge die Nachfrage übersteige. Diamanten hingegen hätten zwar geringen Nutzen, jedoch hohen Wert, da ihre Nachfrage die verfügbare Menge übertreffe.⁹

Adam Smith griff dieses Paradoxon in *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776) auf und versuchte es durch die Unterscheidung zwischen Gebrauchswert (*value in use*) und Tauschwert (*value in exchange*) zu erklären. Während Wasser einen hohen Gebrauchswert, aber geringen Tauschwert aufweist, verhält es sich bei Diamanten umgekehrt. Diese Diskrepanz bezeichnet Smith als Werteparadoxon.

Aus Sicht der Relativitätsökonomie löst sich dieses Paradoxon auf. Der Wert einer Sache ist nicht absolut, sondern situations- und akteursabhängig. Er bemisst sich danach, inwieweit ein Gut geeignet ist, das individuelle V/N-Niveau zu steigern oder dessen Absinken zu verhindern.

⁹ Vergleiche Kap. 1.1.1 „Geld – das Maß aller Dinge?“

Beispiel 2: Werteparadoxon (Diamanten und Wasser)

Befindet sich ein Akteur in einer Wüste und droht zu verdursten, so ist er bereit, einen Diamanten gegen ein Glas Wasser einzutauschen. In dieser Situation übersteigt der Wert des Wassers den des Diamanten bei weitem, da der Erhalt des Lebens für den Betroffenen den höchsten Nutzen darstellt.

Das Beispiel zeigt, dass der Wert eines Gutes wesentlich durch die Situation und den daraus sich ergebenden individuellen und subjektiven Bewertungen bestimmt wird.¹⁰

1.2 Das Bruttoinlandsprodukt – Leistungsmaßstab für Volkswirtschaften?

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) gilt gemeinhin als Maß für die gesamtwirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft innerhalb eines Jahres. Das nominale BIP entspricht der Summe aller Wertschöpfungen zu Marktpreisen, während das reale BIP inflationsbereinigt ist. Für internationale Vergleiche wird das BIP häufig in eine Referenzwährung – meist den US-Dollar – umgerechnet.

Beispiel 3: Das BIP Maßstab für die Wirtschaftsleistung?

Wenn das BIP ein geeigneter Maßstab für die Wirtschaftsleistung wäre, so müsste die Herstellung eines identischen Produktes den gleichen Beitrag zum BIP leisten. Davon kann aber keine Rede sein, da der Maßstab – der Preis – zwischen zwei Ländern, in der Regel nicht gleich ist: Wenn ein in der Türkei produzierter Apfel nur 25 % von dem eines deutschen Apfels kostet, generiert er in Deutschland ein viermal höheres BIP.

Das Beispiel zeigt, dass gleiche Leistungen in verschiedenen Ländern unterschiedliche Beiträge für das BIP leisten können.

Die Aussagekraft des BIP wird zusätzlich dadurch eingeschränkt, dass Wechselkurse, die für internationale Vergleiche herangezogen werden, nur teilweise die reale wirtschaftliche Leistungsfähigkeit widerspiegeln. Hinzu kommt, dass Wertverluste durch Abnutzung oder Alterung von Gütern unberücksichtigt bleiben. Selbst bei konstantem realem BIP kann die Kaufkraft des Vermögens sinken.

Daraus folgt, dass das BIP kein hinreichender Maßstab für die Beurteilung und den Vergleich wirtschaftlicher Leistungen ist. Alternative Ansätze könnten sein:

- die Ermittlung einer internen Wohlstandsleistung pro Kopf als Medianwert¹¹,

¹⁰ Siehe dazu Teil B, Kap. 4.2.: „Das relativitätsökonomische Preisakzeptanzgesetz“.

¹¹ Das wäre Gegenleistungen eines „Normalbürger,“ für eine Stunde Arbeit incl. Erworbenen Ansprüche und staatlichen Leistungen (Rente, Infrastruktur, polizeilichen und soldatischen Schutz, Rechtssicherheit etc.).

- oder die Analyse, mit welchem Ressourceneinsatz welche Realleistungen unter Berücksichtigung qualitativer Aspekte erbracht werden.

1.3 Über das Sparen

Aus ökonomischer Perspektive lässt sich der finanzielle Lebenszyklus eines Individuums in drei Phasen unterteilen:

1. **Investitionsphase:** Von der Geburt bis zum Abschluss der Ausbildung übersteigen die Aufwendungen¹² die Erträge¹³. In dieser Zeit wird in Humankapital investiert, ohne dass bereits ein positiver finanzieller Rückfluss erfolgt.
2. **Überschussphase:** Während des Erwerbslebens übersteigen die Einkommen die für das bloße Überleben notwendigen Ausgaben. In dieser Phase ist ein Vermögensaufbau durch Sparen möglich.
3. **Vermögensverzehrphase:** Nach dem Erwerbsleben übersteigen die Ausgaben regelmäßig die laufenden Einnahmen. Das zuvor aufgebaute Vermögen wird sukzessive aufgezehrt.

Auch das Sparen lässt sich im Rahmen des V/N-Theorems interpretieren. Ersparnisse stellen eine Erweiterung des individuellen Handlungsspielraums dar: Sie eröffnen künftige Konsummöglichkeiten, dienen der Vorsorge und bieten Sicherheit gegenüber finanziellen Notlagen.

Gemäß dem Prinzip der generellen Konkurrenz¹⁴ steht das Sparen jedoch stets in Konkurrenz zu Konsum und Investition. Damit Sparen praktiziert wird, muss ein Sparanreiz bestehen. Dieser ist gegeben, wenn die V/N-Relation des Sparens relativ zu jener des Konsumierens oder Investierens höher ist.

Die relative Attraktivität des Sparens erhöht sich insbesondere dann, wenn:

- die Vorteile des Sparens zunehmen, etwa
 - bei Zukunftssorgen, die zu Vorsorgeverhalten führen (*Angstsparen*),
 - oder wenn größere Konsum- oder Investitionsausgaben ein gezieltes Ansparen erfordern (*Zielsparen*),
- die V/N-Relationen von Konsum oder Investition sinken, beispielsweise im Falle einer Marktsättigung,

12 Aufwendungen: Die einer Periode zuzurechnenden Werte für den Verbrauch von Gütern und Inanspruchnahme von Diensten.

13 Erträge: Die einer Periode zuzurechnenden Werte an Zugängen für geschaffene Güter und geleistete Dienste.

14 Siehe Teil B, Kap. 3.3.: „Das Prinzip der generellen Konkurrenz“.

- Konsum oder Investition eingeschränkt sind, etwa durch fehlende Produkte oder Investitionsmöglichkeiten.

Umgekehrt gilt: Je attraktiver ein Konsum oder eine Investition im Verhältnis zum Sparen erscheinen, desto geringer ist die Bereitschaft zu sparen. Das Sparverhalten ist somit ein Entscheidungsergebnis, das sich aus der Abwägung konkurrierender Handlungsoptionen ergibt.

1.2.1 VERMÖGEN ALS BESTANDTEIL DES KÖNNENS

Vermögen ist die Gesamtheit aller Güter und Rechte einer Person, eines Unternehmens oder einer Volkswirtschaft. Das Vermögen Bestandteil des Könnens. Schulden sind Verpflichtungen. Sie schränken das Können ein.

Da durch Vermögen Arbeit bezahlt, Patente, Know-how¹⁵ und dergleichen erworben werden können, ist es ein Bestandteil des Könnens. Als solches ist es von herausragender Bedeutung für ökonomische Gestaltungsmöglichkeiten:

- Die Verfügung über Vermögen eröffnet den Akteuren Möglichkeiten zur Gestaltung ihres V/N-Niveaus. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass Vermögen selbst entsprechendes Potenzial in sich birgt, zum anderen, dass es als Sicherheit für Kredite dienen kann und damit die Handlungsmöglichkeiten in Bezug auf Investitionen oder Konsum erweitert.
- Eigentümer höherer Vermögen können mehr Risiken eingehen, ohne ihre materielle Existenzgrundlage zu gefährden. Investitionen fallen ihnen deswegen leichter.
- Wissen und Ideen müssen sich immer mit „Kapital“ (erspartes oder geliehenes Vermögen) verbünden, um ökonomisch Erfolg haben zu können.
- Vermögen, in Forschung und Entwicklung investiert, erzeugt Können.

Das im Vermögen enthaltene Potenzial an Fähigkeiten wirkt sich also in vielfältiger Weise auf die Entwicklung der Wirtschaft aus.

Beispiel 4: Wertveränderung und Konsum

Ein realer Preisauftrieb bei Aktien erhöht das Vermögen der Aktionäre. Ihnen steht somit ein Mehr an Investitionspotenzial zur Verfügung, welches sie in die Lage versetzt, real mehr zu investieren oder zu konsumieren. Umgekehrt sinkt das Investitionspotenzial infolge sinkender Aktienkurse, weil diese das Vermögen der Aktionäre dezimieren.

¹⁵ Know-how: Das (theoretische) Wissen darüber, wie man etwas (praktisch) verwirklichen kann.

Diese Überlegungen werden durch Untersuchungen gestützt: Wissenschaftler haben berechnet, dass in Deutschland, Großbritannien, Japan, den Niederlanden und Kanada für jeden Dollar, um den die Aktienkurse steigen, der Konsum um 0,01 bis 0,035 Dollar zunimmt. „Allerdings dauert es rund drei Jahre, bis dieser Wohlstandseffekt auftritt.“¹⁶ Der Internationale Währungsfonds hat festgestellt, dass dieser Effekt auch in entgegengesetzter Richtung wirkt; denn der private Verbrauch sei „im Jahr 2001 in Reaktion auf die Börsenbaisse (Phase sinkender Aktienkurse) spürbar zurückgegangen. Nur dank steigender Immobilienpreise, also eines der Börsenbaisse entgegenwirkenden Vermögenseffektes, wurden diese Einsparungen in Großbritannien und in den USA ganz oder zum Teil aufgefangen“.¹⁷ Von 1997 bis einschließlich 2000 stieg in den USA das real verfügbare Einkommen durchschnittlich um 3,6 Prozent jährlich, der reale Verbrauch aber um 4,6 %.¹⁸

Die Vermögensvernichtung oder -ausweitung wirkt sich also schließlich volkswirtschaftlich aus. Als (2002) die Aktienkurse kollabierten, mussten viele amerikanische Unternehmen die Börsenverluste ihrer Pensionskassen durch Zahlungen ausgleichen. Diese Geldabflüsse standen für Investitionen nicht mehr zur Verfügung, wodurch die wirtschaftliche Dynamik abnahm.

Bei Betrachtungen über Vermögen ist natürlich nicht allein auf die Börsenentwicklung zu achten, sondern eben auch auf die Entwicklung anderer Vermögenswerte, insbesondere der von Immobilien.

Vermögen kann durch viele Möglichkeiten an Wert verlieren:

- Preissteigerungen, welche den Wert von Geld mindern,
- Abnutzung/Verschleiß mit der Folge notwendig werdender Erhaltungs- und Ersatzinvestitionen,
- Verbrauch von Ressourcen,
- technologischen Fortschritt¹⁹, infolge dessen das technisch Überholte an Wert verliert,

16 Vgl. „Finanz und Wirtschaft“, Nr. 50 vom 26. Juni 2002, S. 29, Art.: „Konjunkturelle Folgen der Baisse werden unterschätzt – Wertvernichtung am Aktienmarkt bremsen privaten Konsum und Investitionen – Immobilienmarkt verhindert Schlimmeres.“ Quelle dazu: Internationaler Währungsfonds (IWF) World Economy Outlook April 2002.

17 Ebenda.

18 Financial Times Deutschland vom 2. August 2002 S. 27: Art.: „Ausgeshoppt“. 2006 stieg der reale Verbrauch in den USA um 3,1 %, das reale BUP um 2,9 %, aus: <http://www.helaba.de/hlb/generator/Sites/Helaba/wwwroot/MaerkteUndAnalysen/ResearchUndVolkswirtschaft/ListePublikationen8Neu/Downloads/MaerkteUndTrends/ms071129-Kapitalmarktausblick.de.pdf> (geladen am 03.04.2012).

19 Siehe dazu den Prozess der schöpferischen Zerstörung nach Schumpeter, Teil 1.1, Kap. 1.12.

Beispiel 5: Wertevernichtung durch Fortschritt

Technologisch neue oder modernere Produkte sind auf der Basis des V/N-Theorems gegenüber den „veralteten“ Produkten auf der Höhe der Zeit. Sie konkurrieren mit älteren Produkten auf dem Markt. Ein neueres, moderner gestaltetes Auto mit einer verbesserten oder erweiterten Technik erscheint wertvoller. Ältere Produkte werden so vom Markt verdrängt und verlieren an Wert.

- ein sich wandelnder Zeitgeist, der die Wertmaßstäbe und somit die V/N-Relationen verändert. Dies kann zu Wertverlusten einerseits bzw. Wertzugewinnen andererseits führen.

Wertverluste beeinflussen über die Investitions- und Konsumfähigkeit sowie die Höhe der frei zu disponierenden Einkommen die materiellen Gestaltungsfreiräume der Akteure.

Den Einfluss von Vermögen verdeutlicht folgende Feststellung: Ohne die Vermögen wären die riesigen Investitionen für Eisenbahnen in den 1870er Jahren nicht möglich gewesen, mit deren Hilfe der Güter- und Warentransport zum Vorteil der Wirtschaft verbilligt und beschleunigt wurde. Der Mut und das Produktions- und Risikokapital für die Entwicklung der Eisenbahn kam nicht allein den Investoren zugute, sondern letztlich der Wirtschaft und den Menschen insgesamt. Dass es auch erhebliche Fehlinvestitionen gab, die Vermögen und Zukunftschancen vernichteten, liegt in der Natur der Sache.

1.2.2 VERMÖGEN ALS AUSGLEICHENDER KONSUMFAKTOR

Vermögen sowohl Puffer zwischen dem Einkommen und Konsum als auch Investitionspotential:

Die mögliche Pufferfunktion lässt sich exemplarisch an der Entwicklung der Sparquote in einer rezessiven Phase zahlenmäßig ablesen.²⁰ Der Wirtschaftsnobelpreisträger Franco Modigliani interpretiert den Sachverhalt wie folgt: Die privaten Haushalte seien bemüht, ihren Lebensstandard annähernd zu halten, sofern

²⁰ Siehe dazu Abbildung 1, welche die rezessive Phase – abzulesen am Bruttosozialprodukt – vom III. Quartal 1991 bis zum I. Quartal 1994 zeigt.

sie die Zukunft nicht generell als gefährdet ansehen. Das bedeute, dass die Ersparnisse angegriffen würden, wenn die Einnahmen kurzfristig sinken, und dass Mehreinnahmen zunächst in Ersparnisse flößen.²¹

An dieser Stelle sei auch an Milton Friedman erinnert, nach dessen Auffassung die Verbraucher ihren Konsum auf das langfristig erwartete Gehaltsniveau ausrichten (permanente Einkommenshypothese). Auf eine Volkswirtschaft übertragen bedeutet dies, dass Währungsreserven in guten Zeiten aufzubauen sind, um in schlechteren Zeiten das Ausgabenniveau halten zu können, ohne Kredite aufnehmen zu müssen. In der politischen Realität werden in guten Zeiten Mehreinnahmen ausgegeben und die in schlechten Zeiten entstehende Lücke wird mit Darlehen geschlossen.

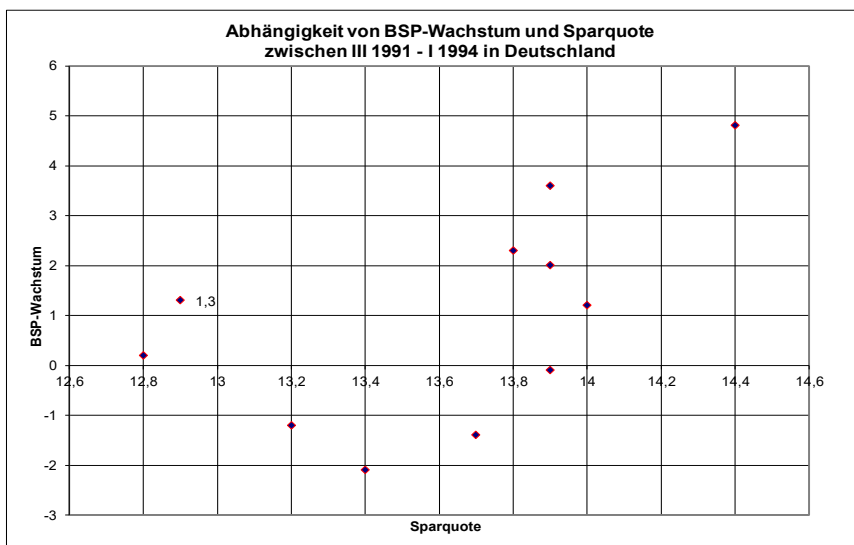


Abbildung 1: BSP-Wachstum und Sparquote in Deutschland

21 U. a.: Albert Ando and Franco Modigliani „The ‚Life Cycle‘ Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests“, in: American Economic Review, Vol. 53, No1, Part 1 (März 1963), S. 55-84: Die Individuen versuchen, den Konsumpfad konstant zu halten (ergänzend sollte hinzugefügt werden: sofern die Erwartungshaltung und das Vermögen dies nach subjektiver Einschätzung zulassen), der Konsum wird von der Steigerung des Realvermögens mitbestimmt.

Mit der (vermeintlichen) Sicherheit im Rücken lässt sich mit sicheren Perspektiven angenehmer leben (und konsumieren), wie zum Beispiel die Aufschwungsphasen auf dem Wertpapiermarkt (= Vermögenssteigerung) zeigten.

1.2.3 ÜBER SCHULDEN

Schulden sind negatives Vermögen, bzw. Verpflichtungen. Sie entstehen beispielsweise durch geliehenes Geld (Darlehen, Kredite) oder durch unbezahlte Rechnungen (Verbindlichkeiten). Aus volkswirtschaftlicher Sicht sind sie in dem Sinne positiv, wie Sparvermögen in den Wirtschaftskreislauf zurückfließt, nämlich als

- produktives Vermögen über Investitionskredite oder
- konsumiertes Vermögen in Form von Konsumkrediten.
- Da auch das Eingehen von Verpflichtungen dem V/N-Theorem unterworfen ist, werden Schulden nur eingegangen, wenn sie sich voraussichtlich für alle Beteiligten „rechnen“²².

Schulden sind ein Hebelinstrument, das in Anspruch genommen wird, um das erwartete V/N-Niveau durch Investitionen oder Konsumausgaben zu steigern. Dabei müssen Nachteile (N), wie Zins- und Tilgungsverpflichtungen, in Kauf genommen werden. Sie stellen Risiken dar.

Schulden sind volkswirtschaftlich dann negativ, wenn durch Schuldenausfälle (z. B. Konkurs) Verluste auf andere übertragen werden, wodurch Ansteckungseffekte auftreten können. Etwa wenn eine Bank zahlungsunfähig wird und dadurch Kundeneinlagen oder Kreditsicherheiten, wie Anleihen der Bank oder anderer Kreditgeber, verloren gehen. (Weiteres über Schulden von Staaten siehe Teil D, Kap. 15: „Politische Ökonomie“).

²² Anmerkung: Auch Notkredite erfüllen das V/N-Theorem: Der Kreditnehmer erkauft sich Zeit in der Absicht dadurch schlimmere Folgen zu vermeiden.

2. DIE SOZIALE MARKTWIRTSCHAFT

Die Freiheiten, die sich der Mensch nimmt, können sowohl seiner Entfaltung als auch seiner Unterdrückung dienen. Verkommt die Freiheit zum Instrument der Macht, wird sie zu ihrem eigenen Gegner: Der Mensch macht sich selbst zu seinem schlimmsten Feind. Ähnlich wie die Toleranz die Intoleranz nicht dulden darf, bedarf Freiheit²³ der Zügel, die sie im Zaum halten.

Der Egoismus des Einzelnen, der sich auch im V/N-Theorem widerspiegelt, ist die Triebfeder der Wirtschaft. Das Streben nach Wohlstand und Selbstverwirklichung stößt jedoch an Grenzen, wenn es den Entfaltungswillen anderer einschränkt. Nach liberaler Auffassung bedeutete dies, dass die eigene Freiheit dort endet, wo sie die Freiheit anderer einschränkt.

Wenn es das Ziel des Wirtschaftens ist, den größtmöglichen Wohlstand für die größtmögliche Zahl an Menschen zu ermöglichen²⁴, bedarf es eines ordnungspolitischen Rahmens, der allen die gleichen Entfaltungsmöglichkeiten einräumt, mit dem Ziel, die Potenziale der Menschen im Sinne einer gedeihlichen Entwicklung des Ganzen auszuschöpfen. Die Soziale Marktwirtschaft bietet einen solchen Ordnungsrahmen.

2.1 Die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft

Die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft sind von Walter Eucken ursprünglich in seinem Werk „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“ entwickelt²⁵ und von Ludwig Erhard als Wirtschaftsminister und Alfred Müller-Armack als wissenschaftlicher Beirat des Vereinigten Wirtschaftsgebietes (1948) und später (1958) als Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium, weitgehend in die Praxis umgesetzt. Dieser Ordnungsrahmen gilt gemeinhin als Grundlage des „deutschen Wirtschaftswunders“.

23 Entscheidungsfreiheiten zu haben, bedeutet meist auch Risiken eingehen zu müssen. Das bedeutet jedoch nicht, dass Unfreiheit risikolos wäre.

24 Frei nach Hutcheson: „Das größtmögliche Glück für die größtmögliche Zahl von Menschen“, s. Teil A, Kap. 1.4

25 Eucken, Walter: „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“, Tübingen, JCB Mohr (Siebeck), 1952, Kap. XVI und XVII.

Die Grundidee der Marktwirtschaft besteht darin, den Egoismus des Einzelnen durch einen geeigneten Ordnungsrahmen der Gesellschaft als Ganzes nützlich zu machen (Ordoliberalismus²⁶).

Die Prinzipien der Marktwirtschaft lassen sich in konstitutive und regulative Prinzipien unterscheiden.

- Konstituierende Prinzipien sind:
 - Marktliberalität, die darauf abzielt, die „Marktform der vollständigen Konkurrenz zur Entfaltung zu bringen“, darunter fallen: Vertragsfreiheit, Freiheit des Produzenten in der Preis- und Produktgestaltung, freie Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen, gleiche Rechte und Pflichten für alle Marktteilnehmer, privates Eigentum – auch an Produktionsmitteln – freie Entscheidung und freier Einsatz der als notwendig erachteten Mittel, freier Marktzugang für Anbieter und Nachfrager, Ausschluss von Marktregulierungen, die sich beispielsweise in Devisenbewirtschaftung, Kreditexpansion oder in einer begünstigenden oder restriktiver Fiskalpolitik äußern können,
 - private Produktionsmittel,
 - die Verwirklichung des Verursacherprinzips, das ein privatwirtschaftliches Entscheidungs- und Haftungsprinzip voraussetzt,
 - eine Geldpolitik, die der Geldwertstabilität verpflichtet ist,
 - eine kontinuierliche Finanz- und Wirtschaftspolitik.
- Regulierende Prinzipien sind:
 - Markttransparenz (die Art der Güter, die Preise, Mengen und Qualitäten müssen jedem potentiellen Marktteilnehmer bekannt sein),
 - Marktgleichgewicht, d. h. Verhinderung marktbeherrschender Stellungen auf beiden Seiten (Angebot und Nachfrage), wie sie z. B. durch Monopole, Oligopole oder die Übermacht von Gewerkschaften gegenüber Kleinunternehmen entstehen. Dabei ist auf eine ausreichend große Zahl von Marktteilnehmern zu achten, um Marktverzerrungen zu vermeiden,
 - Korrektur privatwirtschaftlicher Rechnungen dort, wo externe Effekte auftreten, z. B. wenn im Ausland subventionierte Produkte auf den heimischen Markt drängen,
 - anormale Reaktionen von Angebot und Nachfrage auszugleichen (z. B. bei Preisobergrenzen),
 - Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen,

²⁶ Walter Eucken, Alfred Müller-Armack, Wilhelm Röpke und Alexander Rüstow betonten den Aspekt der sogenannten sozialen Gerechtigkeit.

- Durchsetzung des Äquivalenzprinzips (z. B. der Gedanke der Gleichheit von Leistung und Gegenleistung), dessen Verletzung sozialetisch nicht akzeptabel ist,
- Gewährleistung des natürlichen Markt-Preis-Mechanismus des vollständigen Wettbewerbs (z. B. leistungsbezogene Entgelte).

Darüber hinaus darf der Staat weder intervenieren noch dirigistisch eingreifen, es sei denn, dies ist aus übergeordneten Gesichtspunkten geboten. Das ist etwa dann der Fall, wenn es das Recht auf körperliche Unversehrtheit erfordert. Der Staat darf, falls erforderlich, lediglich marktkonforme Mittel einsetzen (z. B. Steuern und Abgaben oder Ausgaben für öffentliche Aufträge). Nicht marktkonform wären demnach z. B. Aktivitäten staatlicher Unternehmen, die mit privaten im Wettbewerb stehen, aber kein Insolvenzrisiko tragen.

Darüber hinaus sollte:

- verantwortliches Tun gegenüber Dritten und der Gesellschaft,
- die freie Entfaltung der Fähigkeiten und Persönlichkeit sowie
- ein harmonisches Zusammenleben der Menschen gefördert werden.

Ökonomische Bedeutung erlangen diese Ziele dadurch, dass sie energieverzehrende Konflikte vermeiden und die Humanressourcen fördern.

Während die Relativitätsökonomie die Funktionsweise der Wirtschaft beschreibt, formuliert die Soziale Marktwirtschaft einen Ordnungsrahmen, dessen Einhaltung die wirtschaftliche Effizienz steigern soll. Dies erfolgt aus relativitätsökonomischer Sicht unter anderem dadurch, dass

- durch die Eigenverantwortlichkeit und das Verursacherprinzip die Wirkungen ökonomischer Handlungen auf den Akteur zurückwirken²⁷ und dieser deshalb Reibungsverluste im eigenen Interesse reduziert,
- die Markttransparenz eine realistischere Einschätzung der möglichen V/N-Relation erst ermöglicht, die was Voraussetzung für einen zielgerichteten Mitteleinsatz ist,
- die Geldwertstabilität verlässliche politische Rahmenbedingungen und Rechtsstaatlichkeit schafft und so ebenfalls zu einer realistischen Einschätzung der V/N-Relationen beiträgt,
- Fairness²⁸, Gleichbehandlung, freie Preisgestaltung usw. das Wollen vorteilhaft beeinflussen.

²⁷ S. Teil B Kap. 3

²⁸ Wie in Teil B, Kap. 2.1 III beschrieben, kann das Äquivalenzprinzip in einer engen Auslegung nicht zur Anwendung kommen. In der Sozialen Marktwirtschaft ist wohl die Außenbetrachtung gemeint, weswegen „Fairness“ das Gemeinte besser beschreibt.

Aus relativitätsökonomischer Sicht ist zu konstatieren, dass die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft zum Teil auf interpretationswürdigen Größen basieren, was die Gefahr birgt, dass sie nach Belieben ausgelegt werden.

Anmerkung: Wann ist das Geld als hinreichend stabil zu betrachten? Bei einer Inflation von 2, 3, 4 oder 5 Prozent? Ab wann existiert kein Marktgleichgewicht mehr? Ab einem Marktanteil von 5, 10, 15, 20 oder 30 Prozent? Welcher Markt (beispielsweise der Möbelmarkt, der Markt für Holzprodukte, der Markt für langlebige Konsumgüter ...?) und welche Marktgröße (regional, national, weltweit) ist zugrunde zu legen?

Aus relativitätsökonomischer Sicht ist zu bemängeln, dass die Psychologie in den Prinzipien nur indirekt berücksichtigt wird. Dabei ist unstrittig, dass die Psychologie das Handeln der Menschen und somit auch ihr Wirtschaften beeinflusst. Sie wirkt beispielsweise durch Stimmungsmache auf das Marktgeschehen ein.²⁹ So kann künstlich geschürte Angst zu Kaufzurückhaltung oder Hamsterkäufen führen. Sie beeinflusst das Wollen! Während Preismanipulationen längst als wettbewerbsschädlich erkannt sind, finden psychologische Manipulationen in den Wirtschaftstheorien und der Sozialen Marktwirtschaft keine Beachtung.

2.2 Die latente Tendenz zur Selbstauflösung der Sozialen Marktwirtschaft

Zur Erinnerung: Gemäß des V/N-Theorems ist das Bestreben (Wollen) eines Produzenten u. a. darauf gerichtet, mit einem möglichst geringen Aufwand möglichst hohe Erträge zu erzielen. Wettbewerb ist dabei hinderlich, da er Konkurrenten schafft und erhebliche zusätzliche Anstrengungen erfordert. Produzenten versuchen daher, sich dem Wettbewerb zu entziehen. Etwa durch Lobbyarbeit und geringe Markttransparenz³⁰.

Um Risiken und Kosten zu senken, ist den Produzenten nicht an der Umsetzung des Verursacherprinzips gelegen, wenn sie z. B. an Haftungsprobleme denken. Für sie ist es lukrativer, die Erträge zu behalten und möglichst viele Kosten auf die Allgemeinheit abzuwälzen.

²⁹ Eine Meinungsmanipulation, wie sie zum Beispiel durch Halbwahrheiten oder Tatsachenunterschlagung und -verdrehung möglich ist, kann zu einem Markteingriff werden, der das natürliche Marktgeschehen beeinflusst. Auch Panikmache vor Konflikten etwa treibt die Menschen eventuell zu Hamsterkäufen in die Läden, und unbegründete Krisenberichte veranlassen sie vielleicht zur Kaufzurückhaltung (s. auch: in Teil B, Kap. 2.1.3. Die psychologische Stimmung, der psychologische Faktor).

³⁰ Nachteile des eigenen Produktes, bedingt durch ungünstige Preis-Leistungsverhältnisse, lassen sich bei mangelhafter Markttransparenz leichter kaschieren.

Am Beispiel der Markttransparenz und des Marktzugangs soll die Thematik vertieft werden: Nach einhelliger Meinung kann die Marktwirtschaft u. a. nur unter der Bedingung der Markttransparenz vorteilhaft wirken. Aber nur die Produzenten von Produkten mit dem relativ günstigsten Preis-Leistungsverhältnis – genauer: der günstigsten V/N-Relation – haben ein elementares Interesse an transparenten Marktbedingungen, weil ihre Spitzenstellung dann sichtbar wird. Alle anderen sind daran nicht interessiert, da Kaufinteressenten sonst erkennen könnten, dass ein anderes Produkt „besser“ ist. Da es nur ein bestes Produkt seiner Art geben kann, scheuen die meisten Anbieter den direkten Vergleich. Sie sind vielmehr bestrebt, ihre Produkte – also deren Vorteile – als besonders begehrenswert, einzigartig und wertvoll herauszustellen, um den Käufern eine möglichst hohe V/N-Relation zu suggerieren. Das führt einerseits zur Vielfalt, andererseits zur Verschleierung der tatsächlichen Marktverhältnisse.

Stellt ein Produzent ein Produkt her, das mit dem seines Konkurrenten nahezu identisch ist, so würde allein der günstigere Preis über die Gunst der Kunden entscheiden. Der dann drohende Preiskampf schmälert jedoch die Gewinne der Produzenten. Deshalb versucht jeder Produzent, sich einem Preiskampf zu entziehen.

Ein Produzent kann sich von der Konkurrenz abheben, indem er bewusst andersartige Produkte schafft. Das kann beispielsweise gelingen, indem er seinen Produkten einen Neben- oder Zusatznutzen hinzufügt. Das ist der Grund, warum die Produzenten von Autos bestrebt sind, sich mit ihren Produkten u. a. durch Design, Fahrverhalten, Fahrleistungen oder Ausstattungsmerkmale von anderen zu unterscheiden. Hinzu kommt, dass Anbieter versucht sein könnten, fragwürdige Tests zu erfinden oder zu manipulieren, um ihre Produkte im Wettbewerb besser aussehen zu lassen.

Anmerkung: Die deutschen Kfz-Versicherer haben eine Vielzahl von Tarifen eingeführt, so dass ein Vergleich der Prämien und Leistungen zwischen den Anbietern ohne größeren Aufwand für den Versicherungsnehmer praktisch unmöglich ist. Obwohl die Tarifvielfalt auch bei den Versicherungsunternehmen zu Mehrkosten führt, versprechen sich diese offensichtlich durch die mangelnde Markttransparenz Vorteile.

Ludwig Erhard betont in seinem Buch „Wohlstand für Alle“ die Bedeutung des fairen Wettbewerbs und wendet sich gegen Lobbyismus, der auf einseitige Vorteile abzielt. Steuerliche oder rechtliche Privilegien müssten verhindert werden. Denn, so Erhard, wo ist der objektive Maßstab, nach dem jemand gerechterweise zu entscheiden vermöchte, was dem einen zuzubilligen, dem anderen vorzuenthalten und von einem dritten zu bezahlen sei.

Ein freies Spiel der Marktkräfte kann nur dann segensreich wirken, wenn eine hinreichend große Zahl von Anbietern und Nachfragern am Markt ist. Wichtig dafür ist der Marktzugang.

Am Markt zu bestehen ist schwierig, wenn:

- die Konkurrenz mengenmäßige Produktionskostenvorteile hat.
So z. B. haben Großmärkte bei hohen Absatzmengen gegenüber den Lieferanten eine große Marktkraft mit der Folge, dass sie billiger einkaufen können als Neueinsteiger oder Einzelhändler, die daher zunächst oft nur in „Marktnischen“ wettbewerbsfähig sind.
- Zulieferungen unterbunden werden.
Wie dies beispielsweise im Autohandel erfolgte, in dem ehemalige Vertragshändler keine Lieferungen mehr erhielten.
- derart hohe Investitionen erforderlich sind, die nur von einer sehr begrenzten Zahl potenzieller Anbieter aufgebracht werden können.
Beispielsweise erfordert die Herstellung von Flugzeugen derart viel technischen Wissens und Kapital, dass praktisch kein „Newcomer“ eine realistische Chance hat, ohne fremde Hilfe eine Produktion aufzubauen.
- bürokratische Hürden – z. B. durch Lobbyarbeit initiiert – den Neueinstieg erschweren.

Aus der Perspektive der Relativitätsökonomik wird deutlich, dass die Interessen etablierter Unternehmen den Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft³¹ entgegenstehen können. Verbraucher haben das größte Interesse an einer Sozialen Marktwirtschaft, da ein marktwirtschaftlicher Ordnungsrahmen Wettbewerb erzeugt, der eine wünschenswerte Vielfalt bei hoher Produktqualität zu günstigen Preisen hervorbringt.

2.2.1 DIE GRENZEN DER UMVERTEILUNG

Auch in einer Sozialen Marktwirtschaft benötigt der Staat zur Erfüllung seiner Aufgaben Geld, das er sich nur durch Umverteilung beschaffen kann. Doch was dem einen gegeben wird, muss einem anderen genommen werden. Ein solches System hat natürliche Grenzen:

- A) Es kann auf Dauer nicht mehr verteilt werden, als erwirtschaftet wurde.
- B) Eine weitere Grenze setzt die gesellschaftliche Toleranz.

³¹ siehe Kap. 2.1

C) Die Bereitschaft zum Teilen hat nach dem V/N-Theorem ihre individuellen, natürlichen Grenzen.

Während die Wohltaten für den Empfänger gar nicht üppig genug ausfallen können, weil mit jedem Mehr sein V/N-Verhältnis steigt, werden die Geber eine „Gegenleistung“ für ihre Zahlungen erwarten. Diese kann z. B. im sozialen Frieden liegen oder in der öffentlichen Anerkennung seiner Leistungen. Bleiben solche „Gegenleistungen“ im Sinne des V/N-Theorems jedoch aus, geht die Rechnung für die Geber nicht auf. Sie werden dann

- in die innere Emigration flüchten, indem sie Leistung verweigern,
- in die äußere Emigration gehen, indem sie auswandern,
- versuchen, sich soweit möglich den Steuern und Abgaben zu entziehen,
- aufbegehren, was nur im Verbund mit anderen Erfolg haben kann, zusätzliche Kraftanstrengungen erfordert und soziale Unruhe erzeugt.

In einer Phase wirtschaftlicher Schwäche, in der die verteilbare Masse sinkt, während die Sozialkosten gleich bleiben oder sogar steigen, entsteht schließlich eine Lücke. Die Frage ist, wie diese geschlossen werden kann. Werden die Sozialkosten nicht gesenkt, gibt es nur zwei Möglichkeiten: Entweder es werden mehr Steuern und Abgaben erhoben oder der Staat verschuldet sich höher. Beides stößt irgendwann an die Grenzen des Machbaren. Im ersten Fall, weil die Belastbarkeit der Staatsbürger begrenzt ist (s. oben), im zweiten Fall, weil der Staat irgendwann überschuldet wäre, keine Kredite mehr bekäme und letztlich doch die Bürger zur Kasse bitten müsste. Damit haftet den Sozialsystemen, die auf Umverteilung beruhen (wie z. B. dem sogenannten Generationenvertrag,³² auf dem das bundesdeutsche Rentensystem basiert), ein prinzipieller Mangel an: Sie können allenfalls in Wachstumsphasen stabil sein. In Phasen der Stagnation oder gar in Schwächephasen, sowie bei abnehmender Zahlungsbereitschaft droht das System zu implodieren.

Ein Ausweg wäre ein vorsorglicher Kapitalstock, der in guten Zeiten aufgefüllt wird und bei dem die späteren Leistungsempfänger zugleich die Leistungserbringer sind. Ein solcher Kapitalstock wäre jedoch der Gefahr des Wertverzehr ausgesetzt. Einerseits aufgrund des Verwaltungsaufwandes und andererseits bei eventuellen Fehlinvestitionen. Eine weitere Möglichkeit wäre es, mehr Eigenverantwortung einzufordern.

³² Bei dem sogenannten Generationenvertrag zahlen die aktiven Arbeitnehmer den ehemals aktiven Arbeitnehmern die Rente. Bei einem System des Kapitalstocks zahlen aktive Arbeitnehmer in eine zu verwaltende Kasse Geld ein, das verzinslich angelegt wird und später an die ehemaligen Einzahler ausgezahlt wird. Es ist also im Prinzip eine Eigenvorsorge.

Anmerkung: Da sie Beiträge entrichtet haben, glauben Rentenbeitragszahler Ansprüche auf Rente erworben zu haben. Dabei sind ihre Renten-Beitragszahlungen für ihre „Eltern“ gedacht. Der Begriff Generationenvertrag ist falsch, weil diejenigen, die keine Nachkommen haben, die für sie bezahlen, trotzdem kassieren.

Anmerkung: Nach Ludwig Erhard ist eine Marktwirtschaft a priori sozial, weil sie die bestmögliche Güter-Versorgung zu günstigen Preisen garantiere. Damit werde der größtmögliche Gegenwert für den Lohn erzielt. Es sollten lediglich jene Personen einen lebenswerten Unterhalt aus den Taschen der Allgemeinheit beziehen, die durch geistige oder körperliche Unzulänglichkeiten im allgemeinen Wettbewerb nicht bestehen können.

2.2.2 BRUCH DES VERURSACHERPRINZIPS

Das Verursacherprinzip wird dann durchbrochen, wenn die Akteure nicht für die Außenwirkungen ihres Handelns einstehen müssen. Dann kann es zu unverantwortlichem Handeln kommen. Wie kann verantwortliches Handeln befördert werden? Vermittels eines Ordnungsrahmens, durch den die vorteilhaften (V) wie nachteiligen Außenwirkungen der Handlungen einzelner (N) zu Innenwirkungen werden. Ist dies der Fall, handeln die Akteure aus eigenem Antrieb verantwortungsvoll, denn die innere wie die äußere V/N-Relationen sind gleichgerichtet.

Um das Verursacherprinzip umsetzen zu können, sind zunächst die Zusammenhänge von Ursache und Wirkung aufzudecken. Nun kann aber eine bestimmte Wirkung durch verschiedenes Tun erzielt werden, und es kann sich ein bestimmtes Tun unterschiedlich auswirken. Eine exakte Vorhersage der kombinatorischen Wirkungen ist daher nicht einfach. Wenn aber die Wirkungen eines Tuns nicht exakt, zuverlässig und sachgerecht den Ursachen zuzuordnen sind, ist das Verursacherprinzip nur schwer umzusetzen. Dennoch ist das Verursacherprinzip als Denkmodell hilfreich, weil es Orientierung bietet.

Anmerkung: Welche Auswirkungen ein Bruch des Verursacherprinzips haben kann, zeigt sich auch exemplarisch am Wettbewerb zweier Unternehmen: Falls die erste Firma die verursachte Umweltschädigung dem Verursacherprinzip entsprechend finanziell ausgleichen muss, die zweite aber nicht, so ist die erste der zweiten Firma gegenüber finanziell benachteiligt, da sie höhere Kosten zu tragen hat.

Die Umsetzung des Verursacherprinzips kann unter anderem eine Frage der Gerechtigkeit sein, z. B. wenn die Nachteile viele tragen müssen, während nur wenige einen Vorteil erlangen.

Die Umsetzung des Verursacherprinzips ist also eine Frage der Fairness den Akteuren, den Wettbewerbern und Dritten gegenüber. Der Bruch des Verursacherprinzips birgt immer ein Spannungspotenzial.

Wie an dem Ultimatumspiel³³ zu sehen ist, erfüllt sich das Gebot der Fairness manchmal aus sich selbst heraus; denn die Marktteilnehmer „spielen“ nur bei einem Mindestmaß an Fairness mit. Allerdings: Je größer die Marktmacht eines einzelnen ist und je unattraktiver (im Sinne des V/N-Theorems) die sich bietende Alternative ist, desto eher kann der Stärkere die Grenzen der Fairness gegenüber einem Schwächeren verschieben. Da das V/N-Theorem auch hier gilt, wird sich der Schwache ggf. aus Mangel an „lukrativen“ Alternativen entweder mit einem geringeren V/N-Niveau zufriedengeben oder sich dem Markt verweigern. Harmonisch konkurrierende Vielfalt³⁴ bietet die beste Gewähr für Fairness und Entfaltungsmöglichkeit.³⁵

Anmerkung: Weil ein Mindestmaß an Fairness unumgänglich ist,³⁶ da ansonsten Käufer und Verkäufer nicht zueinanderkommen können, liegt es nahe, Fairness zu einem Teil des Geschäftsprinzips zu erheben.

Das Verursacherprinzip in Wirtschaft und Politik

Der unbefangene Beobachter steht immer wieder fassungslos vor offensichtlich unverantwortlichem Handeln in Politik und Wirtschaft. Er fragt sich: Was können die Ursachen sein? Unabhängig von persönlichen Fehleinschätzungen, blindem Machtstreben oder Unvermögen, existieren offenbar systematische Mängel.

Versetzen wir uns zunächst in die Lage eines mittelständischen Unternehmers. Er haftet persönlich für seine Gesellschaft. Er weiß genau: Wenn das Geschäft gut läuft, kann er sich freuen, denn er partizipiert am guten Ergebnis seiner Firma ganz persönlich. Er ist deswegen im eigenen Interesse an guten Mitarbeitern und deren Wohlergehen interessiert. Macht er Fehler, so treffen auch diese ihn direkt:

33 Siehe Teil A, Kap. 1.14: Weitere Denkansätze und Teil B, Kap. 2.1.1. III: Mindestmaß an Fairness.

34 Harmonisch konkurrierende Vielfalt im Sinne von fair und allseitiger Akzeptanz.

35 Mit Konfuzius lässt sich sagen, dass es um „das rechte Maß“, „die Mitte geht“, also darum – im Interesse des Ganzen – eine angemessene Verhältnismäßigkeit zu wahren.

36 Siehe Teil B, Kap. 2.1.1. III: Mindestmaß an Fairness. Fairness und moralische Werte fördern zudem das Grundvertrauen.

Die Gewinne sinken, er erleidet Verluste und wenn es schlimm kommt, muss er das Unternehmen aufgeben und verliert viel. Das Verursacherprinzip schlägt hier durch. Im eigenen Interesse ist er angehalten, verantwortungsvoll zu handeln; denn bei der Abwägung der Vor- und Nachteile seiner Entscheidungen bedenkt er aus eigenem Interesse die Risiken mit.

Ganz anders bei einem Manager eines Konzerns! Er ist Angestellter und hat als solcher ein festes Gehalt. Darüber hinaus erhält er ggf. Boni. Im Falle einer schlechten Entwicklung verliert er zwar vielleicht Ansprüche auf Boni, nicht aber Pensions- und Gehaltsansprüche. Nur groben Managementfehler, muss er u. U. mit dem Verlust seiner Anstellung rechnen.³⁷

Beispiel 6: Boni und Verursacherprinzip

Als O'Neal die Firma Merrill Lynch (2,3 Milliarden Dollar Verlust und Abschreibungen von 8,4 Milliarden Dollar im dritten Quartal 2007) an die Wand fuhr, erhielt er noch Boni in Höhe von 161,5 Millionen US-Dollar.³⁸

Für einen angestellten Manager ist das Verursacherprinzip durchbrochen: Er braucht bei Verlusten, die durch sein Handeln entstehen, in der Regel dafür nicht zu zahlen. Das bedeutet, dass er zwar an positiven Entwicklungen des von ihm geführten Unternehmens – durch Boni – partizipiert, ihn die Folgen einer von ihm zu vertretenden Fehlentwicklung aber nicht in gleichem Umfang treffen. Was bedeutet das? Die von ihm hinzunehmenden finanziellen Nachteile aus seiner Anstellung sind im Gegensatz zu den Vorteilen begrenzt. Die V/N-Relation ist „schief“. Das Verhältnis von positiven zu negativen Effekten seines unternehmerischen Tuns verleitet ihn (Wollen) wegen der Aussicht auf hohe Boni im Zweifel zu riskanten Geschäften, die er bei eigenverantwortlichem Tun nicht eingehen würde. Er wird zu riskantem Handeln verleitet.

Beispiel 7: Boni in der Subprime-Krise

Zu sehen war das bei gewissen Bankmanagern im Rahmen der Subprime-Krise: Sie gingen – wie sich herausstellte – sehr hohe Risiken ein und hatten dadurch die Chance, hohe Boni zu kassieren. Die überzogenen Risiken führten dann dazu, dass viele Banken durch staatliche Hilfsprogramme vor dem Konkurs gerettet wurden. Trotz der offenkundig verfehlten Geschäftspolitik behielten die verantwortlichen Manager aber meist ihre Posten.

37 Pauly, Christoph (04.02.2007): Im Rausch der Millionen. Der Spiegel. <https://www.spiegel.de/spiegel/print/d-50424622.html> (geladen am 07.04.2023)

38 O'Neal kassiert 161,5 Millionen Dollar zum Abschied. (31.10.2007) Der Spiegel. <https://www.spiegel.de/wirtschaft/merrill-lynch-o-neal-kassiert-161-5-millionen-dollar-zum-abschied-a-514606.html> (geladen am 02.04.2023).

Auch in der Demokratie ist das Verursacherprinzip amputiert. Dort entscheiden Mehrheiten über den Auf- oder Abstieg eines Politikers. Wie die Mehrheiten zustande kommen, ob durch politisches Geschick, Erpressung, Bestechung oder Kungelei, ist dabei unerheblich. Das kann, muss aber mit fachlicher Qualifikation, Integrität oder erfolgreicher Arbeit nichts zu tun haben. Eine Regierungspartei braucht nur relativ zur Opposition besser zu sein, um wiedergewählt zu werden. Über das objektive Ergebnis der geleisteten politischen Arbeit unter Berücksichtigung der Situation sagt das wenig aus. Von der Umsetzung des Verursacherprinzips ist hier nicht auszugehen.

Gemeinschaftshaftung – Aushöhlung des Verursacherprinzips und der Eigenverantwortlichkeit

Wie verhält es sich bezüglich des Verursacherprinzips mit den von der Politik gepriesenen Rettungsmechanismen wie Rettungsschirmen, Eurobonds, Stabilitätsanleihen und ähnlichem? Die Methode dieser Konstruktionen ist: Die Gemeinschaft haftet, während die Einzelnen profitieren.

Beispiel 8: Gemeinschaftshaftung

Es war wieder einmal so weit: Die Saison war zu Ende. Nun sollte der gesellschaftliche Höhepunkt folgen: das alljährliche gemeinsame Essen. So traf man sich also im Gasthof „Goldener Hahn“. Peter ist dabei, ebenso Wolfgang, Frank und siebzehn weitere Mitglieder der Mannschaft. „Wie wollen Sie zahlen?“, fragt die Bedienung, die die Bestellung aufnehmen will. „Alles zusammen aus einem Topf“, entgegnet Peter, der Mannschaftsführer.

So kommt es also zur Bestellung. Peter hat Appetit auf ein Bauernfrühstück. Dann bemerkt er aber, wie Wolfgang ein Rumpsteak bestellt und Frank sogar ein Filetsteak mit reichhaltigen Beilagen. Außerdem bekommt Peter mit, wie Wolfgang noch eine Kartoffelsuppe als Vorspeise ordert. Peter weiß, dass er diese Speisen anteilig mitbezahlen muss. Er möchte diesen Kosten einen adäquaten Genuss gegenübergestellt wissen. Er überlegt, was ihn ein Filetsteak (23,60 €) und eine Suppe (5,00 €) kosten würde. Er rechnet: $(23,60 \text{ €} + 5,00 \text{ €}) / 20 \text{ Personen} = 1,43 \text{ €}$. Er denkt: ‚So billig bekomme ich nie wieder ein Filetsteak und eine Suppe.‘ Also bestellt er sich beides. Auch andere Mitglieder der Mannschaft greifen zu. Das Essen kommt. Die Biere werden rundenweise bestellt. Am Ende sind alle satt, aber da alles so billig ist, wird auch noch beim Nachtschiff kräftig zugelangt. Letztlich kommt noch ein „Absacker“ dazu – das Essen soll schließlich richtig verdaut werden. Dann wird die Rech-

nung präsentiert. Irgendwann wird immer die Rechnung fällig. Und nun reiben sich alle die Augen. Die Rechnung ist mit 74,30 € je Kopf viel höher, als wenn jeder auf eigene Rechnung bestellt hätte. Wie konnte das nur geschehen?

Gemäß dem V/N-Theorem ist jeder Mensch bestrebt, möglichst viel zu bekommen und möglichst wenig zu bezahlen. Da er nur wenig Einfluss auf das hat, was er bezahlen muss, versucht er, möglichst viel zu bekommen. Es kommt zu einer Art Wettlauf um Vorteile. Die Relativitätsökonomie öffnet den Blick für die Risiken von Gemeinschaftshaftungen. Anstatt das Verursacherprinzip zu präferieren, basiert das gesamte Steuer-, Abgaben-, Gesundheits- und Sozialsystem praktisch auf dem Gemeinschaftshaftungsprinzip, das zu übermäßigen Ausgaben verführt.³⁹

Die Rechnung wird höher ausfallen, als wenn jeder eigenverantwortlich handelt, wegen:

- einer gewissen Hinterlist, um auf Kosten anderer etwas mehr zu ergattern, als einem nach der Bezahlung zusteht,
- der „Sorge“, weniger zu bekommen, als man bezahlen muss,
- eines gewissen Neides, dass ein anderer mehr bekommt als man selbst,
- der Tatsache, dass sparsames Verhalten nicht belohnt wird.

Wird das Verhalten einer Person oder Gruppe in den Augen der Gemeinschaft „parasitär“ oder „unverschäm“, wird also das Gebot der Fairness verletzt,⁴⁰ kann es zu belastenden Spannungen kommen.

Beispiel 9: Eigenverantwortlichkeit am Beispiel Zahnversorgung in der Schweiz
Ein Beispiel aus dem Gesundheitssystem der Schweiz mag die Stichhaltigkeit dieser Argumentation zusätzlich belegen: Dort muss die Zahnbehandlung von den Bürgern selbst bezahlt werden. Das fördert eigenverantwortliches Tun. Die finanziellen Folgen unverantwortlichen Tuns (wie z. B. eine vernachlässigte Mundhygiene) treffen somit nicht andere. Nach dem V/N-Theorem müsste sich das positiv auswirken. Und tatsächlich: Seit der Einführung dieses Systems (1970) ist die Karies unter Kindern und Jugendlichen in der Schweiz um mehr als 90 % zurückgegangen. 87 % der Schweizer putzen sich ihre

39 Ein Beispiel: Während die KFZ-Steuer in Deutschland ursprünglich eingeführt wurde, um den Straßenbau durch die Nutzer, die PKW-Fahrer, zu finanzieren, so verhält es sich heute so, dass die Einnahmen der PKW-Steuer (57 Mrd. Euro) in einen Topf fließen, aus dem unter anderem der Straßenbau (17 Mrd. Euro) bezahlt wird. Von einem Verursacherprinzip kann keine Rede sein.

40 Siehe Teil B, Kap. 2.1.1. IV: Mindestmaß an Fairness.

*Zähne zweimal am Tag. Zwischen 1970 und 2006 ist die Anzahl der Löcher in den Zähnen der 20-jährigen Rekruten um 80 % gesunken.*⁴¹

Gemeinschaftshaftungen sind NICHT mit Versicherungen vergleichbar. Es gibt zwei wesentliche Unterschiede: Bei Versicherungen ist

1. die Haftung im Voraus auf die Höhe der eingezahlten Beiträge begrenzt und
2. richtet sich die Höhe der Beiträge (Versicherungsprämie) nach dem Risiko.

Anders ist es bei Gemeinschaftshaftungen. Bei ihnen orientieren sich die Zahlungen nach der vermuteten Leistungsfähigkeit (Solidarprinzip⁴²) der Mitglieder und der Höhe der Ansprüche gegen die (Haftungs-)Gemeinschaft.

2.2.3 DAS ZINSDILEMMA DER SOZIALEN MARKTWIRTSCHAFT

Zinsen sind der Preis für geliehenes Geld. Auch dieser Preis unterliegt dem Preisakzeptanzgesetz.⁴³ Folglich orientiert sich die Zinshöhe in freien Märkten aus der Sicht der Geldanbieter und gemäß dem V/N-Theorem an dem

1. Aufwand (Bestandteil der N), welchen die Marktsituation im Wesentlichen vorgibt,
2. Risiko (Bestandteil der N), welches mit einem Zinsaufschlag honoriert wird,
3. kalkulatorischen Gewinn (Bestandteil der P) aus dem Zinsertrag, der das Geschäft für den Kreditgeber erst rentabel macht.

Der angebotene Zinssatz (Z) ist also eine Funktion (f) von Aufwand (A), Risiko (R) und kalkulierte Gewinn (G):

$$Z = f(A, R, G)$$

Daraus ergibt sich eine Zinsasymmetrie: Für die gleiche Kreditsumme müssen je nach Bonität, Ausfallrisiko usw. des Kreditnehmers unterschiedlich hohe Zinsen gezahlt werden. Aus Sicht der potentiellen Kreditnehmer widerspricht dies dem Gebot der Fairness: Dennoch kann eine Zinsdifferenz aus Sicht des Kreditgebers (s. oben) gerechtfertigt oder gar geboten sein.

41 Menghini, Giorgio/Steiner, Marcel: Orale Gesundheit in der Schweiz, Stand 2006: Monitoring. Neuchâtel: Schweizerisches Gesundheitsobservatorium, 2007 (Arbeitsdokument / Schweizerisches Gesundheitsobservatorium; Nr.26). Vgl. Imfeld, Thomas: Zahnmedizin Schweiz - weiterhin im Dienst der oralen Gesundheit? In: Schweizer Monatsschrift für Zahnmedizin, 118 (2008), 10, S. 1016 - 1021. URL http://www.zora.uzh.ch/6397/2/Imfeld_Zahnmed_Schweiz_SMfZ_2008_10_V.pdf (geladen am 06.08.2012).

42 Solidarprinzip: Leistungsansprüche sind für alle gleich, während die Leistungserbringung von der Leistungsfähigkeit bestimmt wird. Idee: Die Starken tragen die Schwachen mit. Mögliche Probleme dabei: Schmarotzertum und Grenzen der Umverteilung (s. Kap. 2.2.1).

43 Siehe Teil B, Kap. 4.2.: „Das relativitätsökonomische Preisakzeptanzgesetz“.

Im Ergebnis führt dies dazu, dass die Starken immer stärker und die Schwachen immer schwächer werden, weil letztere risikobedingt höhere Zinsen zu tragen haben. Durch die höheren Kapitalkosten müssen sie also mehr leisten, um das gleiche Ergebnis zu erzielen. Bei bonitätsmäßig schwachen Kreditnehmern potenziert sich das Risiko sogar, weil hohe Zinsbelastungen die Bonität zusätzlich belasten. Wird das Risiko zu hoch eingeschätzt, wird ein Kredit wegen der Preisschranke⁴⁴ sogar gänzlich abgelehnt werden.

Das ist ein unauflösliches Dilemma.

Anmerkung: Wie enorm groß die Zinsspannen sein können, belegen die Zahlen vom Herbst 1998. Damals musste Russland für DM-Anleihen auf dem freien Markt über 50 Prozent bezahlen und Argentinien 12 Prozent. Zugleich betrugen die Anleihen-Zinsen für große deutsche Unternehmen weniger als 4 Prozent. Argentinien stellte später die Zahlungen ein, während Russland seinen Verpflichtungen nachkam.

2.2.4 KAPITALKUMULATION

„Zinsen“ erscheinen auch in Form von Gewinnen, beispielsweise als Rendite von Investitionen. Die Wiederanlage von Gewinnen kann zu weiteren Gewinnen führen (Zinseszinsseffekt) und somit zur Kapitalkumulierung. Je mehr Kapital angehäuft wird, desto höher können die steigenden Gewinne sein.

Der bekannte Zinseszinsseffekt zeigt sich auch auf andere Weise:

- Starke Unternehmen werden stärker, weil es ihnen leichter fällt, qualifiziertes Personal zu gewinnen,
- mehr Kapital ermöglicht einen höheren Maschineneinsatz und damit eine höhere Effizienz,
- Kapitalstarke Unternehmen können Konkurrenten aufkaufen und so ihre Marktmacht ausbauen.

Die natürlichen Mechanismen führen also dazu, dass die großen, kapitalstarken Unternehmen Vorteile genießen, die sie weiter stärken. Wenn die verteilbare Masse nicht in dem Maße zunimmt, wie die Starken stärker werden, führt die Stärkung der Starken zu einer Schwächung der Schwachen. Dies kann zu ordnungspolitischen Problemen führen.

⁴⁴ Siehe Teil B, Kap. 4.2.1.: „Preisschranken“.

2.2.5 GLOBALISIERUNG

Die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft können nur dann segensreich wirken, wenn sie für alle Marktteilnehmer gleichermaßen gelten. Bei international operierenden Unternehmen ist das nicht der Fall. Sie haben den Vorteil, dass sie sich unter den international vorhandenen unterschiedlichsten Ordnungsrahmen jener bedienen können, die ihnen die jeweils günstigsten V/N-Relationen bieten. Sie können dort produzieren, wo ihre Produktionsmethoden den geringsten Beschränkungen unterliegen. Sie können sich der fähigsten Mitarbeiter weltweit bedienen. Gewinne können sie mit legalen Methoden dort anfallen lassen, wo die Steuern am niedrigsten sind. Zugleich ist es ihnen möglich, 24 Stunden am Tag zu produzieren, ohne Überstunden bezahlen zu müssen, wenn sie ihre Produktions- und Entwicklungsstandorte entsprechend wählen. Nicht zuletzt haben sie die Möglichkeit, aus den Subventionstöpfen der ganzen Welt zu schöpfen. Dies und vieles mehr schafft eine unfaire Wettbewerbssituation gegenüber den nur national agierenden Unternehmen.

Ein probates Mittel für ein Land, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können, ist – gemäß der relativitätsökonomischen Sichtweise –, die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes zu verbessern. Also günstige Steuern, hohes Bildungsniveau, Sicherheit, Rechtsstaatlichkeit, wenig Bürokratie, billige Energie, intakte Infrastruktur, politische Stabilität, Planbarkeit, usw. usf. Dabei dürfte der Mix aus vorteilhaften Eigenschaften entscheidend sein.

2.2.6 PROBLEM DES RESSOURCENBEDARFS

Mit der zunehmenden Komplexität von Problemlösungen infolge des technologischen Wandels steigt der Bedarf an Know-how und Kapital, um erfolgreich in einen Markt einzusteigen und sich dort behaupten zu können.

Beispielsweise beherrschte die Firma Boeing den Markt für Personen-Linienflugzeuge faktisch allein. Eine nennenswerte Konkurrenz aufzubauen, hätte enorme Kraftanstrengungen bedurft, die damals von Privaten nicht zu leisten waren. Um einen Konkurrenten (bei beim Vorläufer von Airbus) aufzubauen und somit unabhängig von Boeing zu werden, bündelten zunächst deutsche und französische Unternehmen ihre Kräfte. Den Durchbruch ermöglichte jedoch erst die Politik durch einen am 29. Mai 1969 unterzeichneten Vertrag zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Frankreich.

Der enorme Bedarf an Know-how und Kapital wird es Privatpersonen in Zukunft immer schwerer machen, mit bestehenden Firmen in Konkurrenz zu treten. Auch

die zunehmende Größe international tätiger Konzerne, die Mengenvorteile und verschiedene nationale Ordnungsrahmen nutzen können,⁴⁵ machen es neuen Firmen immer schwerer, sich behaupten zu können.

⁴⁵ Siehe Kap. 2.2.5

3. GEGEN DEN GRUNDSATZ WIRTSCHAFTLICHER EFFIZIENZ

Nach der allgemeinen Auffassung besagt das Wirtschaftlichkeitsprinzip, dass entweder mit einem gegebenen Mitteleinsatz ein größtmöglicher Erfolg (Maximalprinzip) oder ein bestimmtes ökonomisches Ziel mit einem möglichst geringen Aufwand erreicht wird (Minimalprinzip). Als wirtschaftlich gilt ein Prozess dann, wenn, gemessen in Geldeinheiten, der Erfolg größer ist als der Aufwand. Die Rentabilität eines Unternehmens ergibt sich aus dem Verhältnis des Unternehmensgewinns zum betriebsnotwendigen Kapital. Das Unternehmen, das am rentabelsten arbeitet, so die allgemeine Auffassung, wird sich am ehesten am Markt durchsetzen können. Erstaunlich ist festzustellen, dass dies z. B. bei globalen Märkten oder bei staatlichen Markteingriffen nicht zutreffen muss.

3.1 Unvergleichbare Wirtschaftlichkeitsrechnungen – das Paradoxon globaler Märkte

Vergleichende Wirtschaftlichkeitsberechnungen, die ausschließlich auf Geldeinheiten basieren, liefern nicht zwangsläufig eine verlässliche Aussage über die tatsächliche Effizienz des Mitteleinsatzes.

Beispiel 10: Wirtschaftlichkeitsrechnung

Zwei Unternehmen produzieren ein identisches Produkt, das jeweils einen Erlös (E) von 100 Geldeinheiten (GE) erzielt.

1. Produktion im Land A:

Materialeinsatz (M): 15 GE

Arbeitseinsatz (A): 2 Stunden zu je 40 GE

Rentabilität:

$$R = (E - M - A) / (M - A) = (100 - 15 - 2 \times 40) / (15 + 2 \times 40) = 5/55 = 0,053 = 5,53 \%$$

2. Produktion im Land B:

Materialeinsatz (M): 15 GE

Arbeitseinsatz (A): 3 Stunden zu je 20 GE

Transportkosten (Z): 16 GE

Rentabilität:

$$R = (E - M - A - Z) / (M - A - Z) = (100 - 15 - 3 \times 20 - 16) / (15 + 3 \times 20 + 16) = 9/91 = 0,0989 = 9,89 \%$$

Das Ergebnis zeigt: Trotz eines höheren Personalaufwands und zusätzlicher Transportkosten erweist sich die Produktion im Land B als rentabler, da die geringeren Lohnkosten in Geldeinheiten die Gesamtkalkulation dominieren.

Effizienz in Geld- und Realwerten

Aus diesem Beispiel folgt die Notwendigkeit, zwischen zwei Dimensionen der Effizienz zu unterscheiden:

- Effizienz des Mitteleinsatzes in Geldeinheiten: gemessen an Kosten und Erlösen in monetärer Form.
- Effizienz des Mitteleinsatzes in realen Werten: gemessen am Ressourceneinsatz (z. B. Arbeitsstunden, Materialverbrauch, Energieeinsatz).

Kostenunterschiede – wie hier die Lohnkosten – können das Bild erheblich verzerren. Höhere Gewinne sind nicht automatisch Ausdruck einer höheren Ressourceneffizienz. Eine gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit oder Rentabilität ergibt sich daher nicht zwangsläufig aus einem effizienteren Ressourceneinsatz.

Das Paradoxon globaler Märkte

Das Beispiel verdeutlicht ein Paradoxon globaler Märkte: Ein Unternehmen, das mit Ressourcen weniger effizient umgeht, kann aufgrund günstiger Kostenstrukturen dennoch höhere Gewinne erzielen und dadurch ein effizienteres Unternehmen vom Markt verdrängen.

Implikationen für die Messung volkswirtschaftlicher Leistungsfähigkeit

Übertragen auf die Makroebene bedeutet dies, dass auch das Bruttoinlandsprodukt (BIP) als gängiger Indikator für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft nur eingeschränkt aussagekräftig ist. Die Höhe des BIP spiegelt primär monetäre Ströme wider, nicht jedoch zwingend die tatsächliche Effizienz des Ressourceneinsatzes oder die nachhaltige Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft.

3.2 Privilegien, Markteingriffe, Korruption und Subventionen aus relativitätsökonomischer Sicht

Gelingt es nicht, Ursachen und Wirkungen sachgerecht zuzuordnen und zu bewerten, so werden V/N-Relationen u.U. falsch eingeschätzt, was zu Fehlhandlungen führen kann. Entsprechende Zuordnungen sachgerecht vorzunehmen ist jedoch schwierig, da die Wirkungszusammenhänge nicht immer einfach zu verifizieren sind. Zum Beispiel, wenn sie zeitlich verzögert auftreten oder durch Privilegien, Markteingriffe, Subventionen, Korruption oder einfach durch ihre Komplexität intransparent sind.

Eingriffe in ein sich weitgehend selbst regulierendes System erzeugen in der Regel Folgeeingriffe, die wiederum neuen Regelungsbedarf schaffen. Sie liegen im Interesse der Politik, da sie einen Gestaltungsbedarf initiieren und insoweit die Politik unentbehrlich erscheinen lassen.

Ein Blick auf die Vielzahl von Subventionen in Deutschland verdeutlicht die Tendenz zur Verselbständigung solcher Eingriffe. Ursprünglich eingeführt für Kranke und Erwerbsunfähige, wurden sie sukzessive auf weitere Gruppen ausgeweitet: Kriegsoffer, Angehörige von Soldaten, Vertriebene, Bausparer, Schüler, Studenten, Vermögensbildner, Bienenzüchter, Kutterfischer, Binnenschiffer, Kleingärtner, Bewohner strukturschwacher Regionen, Großabnehmer von Strom, Familien mit Kindern, Beschäftigte im öffentlichen Dienst, Landwirte, Empfänger von Wohngeld oder Bürgergeld u. v. m. Die Liste ließe sich nahezu beliebig fortsetzen.

Daraus ergibt sich, dass nahezu jede Bevölkerungsgruppe in irgendeiner Form von staatlichen Transfers profitiert. Diese Umverteilung geht jedoch mit Verteilungsverlusten einher, die durch Rechtsetzung, Vollzug und Kontrolle entstehen. Zudem können Fehlanreize gesetzt werden, die Leistungsbereitschaft hemmen oder in ineffiziente Bahnen lenken. Die gesamtwirtschaftliche Effizienz wird dadurch beeinträchtigt, auch wenn einzelne Maßnahmen im Einzelfall durchaus gerechtfertigt sein können.

Wenn sich ein übersteigertes Anspruchsdenken und ein bürokratischer Regelungswahn Bahn brechen, wird eine Günstlingswirtschaft implementiert, die nicht Leistung fördert, sondern durch Privilegien korrumpiert. Aus relativitätsökonomischer Sicht besteht die Gefahr, dass Ressourcen durch „verbogene“ V/N-Relationen fehlgeleitet werden, was zu einer sinkenden gesamtwirtschaftlichen Effizienz führt.

Anmerkung: Subventionen sind kaum kalkulierbare, planungstechnische Instrumente.⁴⁶ Bei einem Volumen von etwa 285,3 Milliarden Euro oder 6,6 Prozent des BIP (Finanzhilfen des Bundes, der Länder und Gemeinden)⁴⁷ sind sie von erheblicher volkswirtschaftlich Bedeutung. Dabei wird das zentralplanerische Instrument meist

⁴⁶ In einer Planwirtschaft werden (nach Eucken) Wirtschaftsprozesse von einer zentralen Instanz auf der Grundlage eines Planes zentral koordiniert.

⁴⁷ Gemäß Kieler Subventionsbericht 2024: Hohe Subventionen trotz Haushaltsengpässen in:

<https://www.ifw-kiel.de/de/publikationen/kieler-subventionsbericht-2024-hohe-subventionen-trotz-haushalts-engpaessen-33936/> (geladen am 01.07.2025) für das Jahr 2024.

ohne hinreichende Entscheidungsgrundlagen eingesetzt. Nicht wirtschaftliche, sondern politische Erwägungen (die erwarteten Innenwirkungen für Politiker) dürften die eigentlichen Motive für ihre Einführung gewesen sein.

Aus relativitätsökonomischer Sicht gilt: Subventionen verschaffen den Empfängern Vorteile (V), ohne dass diesen entsprechende Nachteile (N) gegenüberstehen. Sie lenken Kapitalströme willkürlich, bewirken Umverteilungen und reduzieren die gesamtwirtschaftliche Effizienz. „Insgesamt gibt es Anlass, die Finanzhilfen und die Steuervergünstigungen massiv zu kürzen. Subventionen sind – jedenfalls auf mittlere Sicht – mit einer erhöhten Steuerbelastung verbunden. Sie haben zudem Wohlfahrtsverluste zur Folge.“⁴⁸

Anmerkung: In Deutschland wurden jahrzehntelang Kohlesubventionen gezahlt, mit denen die weit über dem Weltmarktpreis liegende deutsche Kohle auf Kosten der Steuerzahler wettbewerbsfähig gehalten wurde.

Beispiel 11: Streueffekte bei Subventionen

Als in Deutschland Solarmodule und E-Autos subventioniert wurden, profitierten entsprechende chinesische Produzenten davon.

Schließlich ist auch Korruption als willkürlicher Eingriff in den Markt zu verstehen. Sie zielt auf unlautere Vorteile, indem sie Marktmechanismen umgeht. Der Korruptierte erhält Zugeständnisse, die er auf legalem Wege – wenn überhaupt – nur mit erheblich größerem Aufwand hätte erreichen können.

Subvention, Privilegien, Markteingriffe und Korruption verändern die natürlichen V/N-Relationen und unterminieren so die Funktionsfähigkeit marktwirtschaftlicher Ordnungen.

⁴⁸ Boss, Alfred und Rosenschon, Astrid: Kieler Diskussionsbeiträge des IfW aus: <https://www.ifw-kiel.de/pub/kd/2008/kd452-453.pdf> (geladen am 01.06.2016).

4. TENDENZIELL ZUNEHMENDE STAATSVerschULDUNG DEMOKRATISCH REGIERTER LÄNDER

Immer wieder müssen wir erleben, dass Geld in leichtfertiger Weise ausgegeben wird. Warum geschieht das? Was veranlasst Menschen dazu?

Milton Friedman unterscheidet mehrere Stufen für die Leichtfertigkeit der Geldausgabe. Aus relativitätsökonomischer Sicht wird Geld umso bereitwilliger ausgegeben, je weniger es den Akteur persönlich kostet (negativer Effekt [N]) und je mehr Vorteile (V) er für sich erwartet (Innenwirkung gemäß des V/N-Theorems).

Vor diesem Hintergrund können den Friedmanschen Stufen der Leichtfertigkeit der Geldausgabe⁴⁹ noch zwei weitere hinzugefügt werden. Die neue dritte Ebene (zwischen der alten ersten und der zweiten) wäre:

- Man kann eigenes, leicht erlangtes Geld (niedrige N) für sich selbst ausgeben (Ausgaben aus einem Lottogewinn). Den negativen Effekten stehen hohe Vorteile gegenüber.

Als sechste Ebene käme hinzu:

- Man kann im eigenen Interesse Geld für andere auf Rechnung Dritter ausgeben. In diesem Fall hat der Akteur persönliche Vorteile (V) durch die Geldausgabe, die ihn aber selbst (fast) nichts kostet (N annähernd 0). Dabei nimmt der am Ende Zahlende seine Zahlungen (noch) nicht wahr (ein scheinbar geringes N), weil diese über Kredite finanziert werden und die Rechnung (in Form von Zins und Tilgung) somit zeitverzögert gestellt wird.

Die beschriebene sechste Ebene kommt bei der öffentlichen Haushaltspolitik oft vor.

Beispiel 12: Leichtfertigkeit der Geldausgabe – die sechste Ebene

Regierende Politiker in Spanien gaben auf Rechnung der EU (Dritte) Milliarden im Rahmen eines Beschäftigungsprogramms (für andere) aus und sicherten sich so ihre Wiederwahl (Eigeninteresse der Politiker).

Im Zusammenhang mit politisch motivierten Krediten sind zwei Sichtweisen von Bedeutung:

1. Die Bürger, die von den Ausgaben profitieren, können die Vorteile (V) unmittelbar erleben, aber die Nachteile (N) oft nicht richtig einschätzen, da die Kosten – durch Kredite – erst zeitverzögert anfallen (Zeitpräferenz⁵⁰). Für die Bürger,

⁴⁹ S. Teil A, Kap. 1.11.

⁵⁰ Siehe Teil B, Kap. 2.1.3.: Die Bewertung der positiven (V) und negativen Effekte (N) des Tuns.

die heute die Vorteile genießen, erscheint die V/N-Relation einer solchen Politik also günstig, auch wenn sie die Rechnung später doch zahlen müssen.

2. Aus der Sicht der Politik sind Staatsausgaben existenziell, weil sie die Wichtigkeit (ich kümmere mich um die Anliegen der Wähler) der Politik deutlich machen und damit eine Wiederwahl begünstigen.

In demokratischen Ländern versucht die Politik durch Wahlaussagen die Wähler für sich einzunehmen. D. h. den Wählern wird im Falle einer bestimmten Wahlentscheidung ein erhöhtes V/N-Niveau suggeriert. Um die Gunst der Wähler zu erringen, überbieten sich deswegen die Parteien mit Versprechen, von denen sie im Falle ihrer Wahl zumindest einige einhalten müssen, um glaubhaft zu sein und wiedergewählt zu werden. Da der Haushalt in der Regel nicht ausreicht, die üppigen Wahlversprechen einzulösen, müssten entweder die Steuern erhöht, staatliche Vermögensteile veräußert oder neue Schulden gemacht werden. Steuer- und Abgabenerhöhungen kommen in der Regel nicht in Frage, weil sie die Bürger verschrecken würden (niedrigeres V/N-Niveau). Also werden die Belastungen verschleiert (Sondervermögen), damit die Steuerzahler (noch) nicht erkennen, wie stark sie tatsächlich belastet werden.

Eine leichtfertige Geldausgabe kann in diesem Szenario nur durch das Gewissen der Regierenden oder den Druck der Öffentlichkeit verhindert werden. Zur Information der Öffentlichkeit wäre eine Staatsbilanz – vergleichbar einer Unternehmensbilanz – mit allen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, Bürgschaften etc. des Staates (also auch die Zins- und Tilgungsverpflichtungen, Schattenhaushalte, Bürgschaften, Sondervermögen und Vermögensänderungen) der geeignete Rahmen.

Beispiel 13: Systemfehler

Der „Stimmenkauf“ in der Geschichte der Bundesrepublik ist ein treffendes Beispiel für einen Systemfehler:

Wer 1889 – aus Alters- oder Krankheitsgründen – arbeitsunfähig wurde, geriet schnell in existenzielle Not. Private Altersvorsorge gab es kaum. Mehr als 50 Prozent der Bevölkerung lebten am Rande des Existenzminimums. Soziale Unruhen drohten. Die Angst vor dem Machtverlust veranlasste Otto Fürst von Bismarck zur Einführung der Sozialversicherung. Die gesetzliche Rentenversicherung basierte auf einem Kapitaldeckungsverfahren. Der Zweite Weltkrieg und die Weltwirtschaftskrise dezimierten das angesparte Kapital.

Vor der Bundestagswahl 1957 war die von der CDU (Adenauer) geführte Regierungskoalition in Bedrängnis geraten. Meinungsumfragen sagten der Opposition über 50 Prozent der Stimmen voraus. Unpopulär waren vor allem die

von Adenauer forcierte Wiederbewaffnung und die Einführung der allgemeinen Wehrpflicht. Auch die Altersarmut sorgte für Unmut. Die Renten lagen damals nahe am Existenzminimum. Die Regierung Adenauer griff das Problem auf und verabschiedete am 22. Januar 1957 eine Rentenreform. Sie wurde – gegen den Widerstand von Ludwig Erhard – mit den Stimmen von CDU/CSU, SPD und FVP verabschiedet. Das Rentensystem basierte fortan auf dem Umlageverfahren. Der Kapitalstock der Renten floss in den allgemeinen Haushalt. Die Renten stiegen massiv um mehr als 60 Prozent und wurden an die Bruttolöhne gekoppelt. Kritiker gab es genug, aber sie fanden damals kein politisches Gehör.

Das neue Rentensystem hatte elementare Mängel:

1. Das Umlageverfahren bürdet den künftigen jüngeren Generationen die Verpflichtung auf, für die Älteren zu sorgen, wodurch das System nicht selbsttragend ist, denn kein Einzahler zahlt für sich selbst (Eigenverantwortung), er erwirbt nur einen Anspruch darauf, im Alter selbst versorgt zu werden.
2. Die Altersrente wird nicht mehr als zusätzlicher Unterhalt gesehen, sondern als vollständige Sicherung des Lebensstandards im Alter, mit dem Ergebnis, dass (A) die Verpflichtung zur eigenverantwortlichen Altersvorsorge nicht mehr als solche empfunden wird und dass (B) viele Menschen aus Mangel an Eigenvorsorge in eine Altersarmut abrutschen konnten.
3. Auch solche Personen beziehen zukünftig Rente, die keine eigenen Kinder (sprich zukünftige Beitragszahler) haben.

Trotz dieser Mängel errang die CDU/CSU im Juli 1957 mit 50,2 % ihren bisher größten Wahlsieg.⁵¹ Letztlich war der erhoffte Machterhalt die Triebfeder der Reformen. Relativitätsökonomisch gesehen standen aus der Sicht der handelnden Politiker den positiven Effekten (Machterhalt) kurzfristig keine negativen gegenüber. Sie waren wegen der günstigen V/N-Relation gewissermaßen gezwungen so zu handeln, wie sie handelten. Auf der anderen Seite kostete die Rentner das Mehr an Rente nichts. Ihr V/N-Niveau stieg. Die eigentlichen Zahler aber gingen im Sinne des „Generationenvertrages“ davon aus, dass sie das, was sie zahlen, schließlich wiederbekommen würden. Diese Rechnung geht – wie sich später herausstellen sollte und wovor Erhard warnte – nicht auf. In Kaufkraft gerechnet bekommen Rentner weniger zurück, als sie eingezahlt haben.

Heute wird die Rentenkasse jährlich mit über 100 Mrd. Euro aus dem Bundeshaushalt (also mittels Zahlung durch die Steuerzahler) subventioniert.

⁵¹ Es ist natürlich nicht auszuschließen, dass auch andere Faktoren zu dem Wahlergebnis führten.

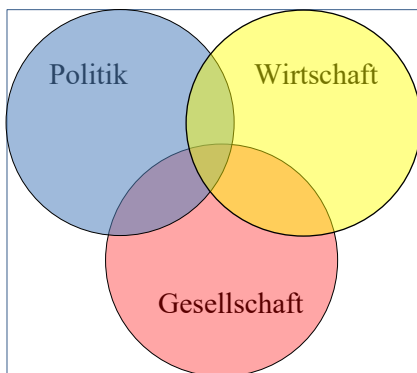
Obwohl Deutschland in Zeiten der Niedrigzinspolitik geschätzte 440 Mrd. Euro an Zinszahlungen eingespart hatte, stieg dennoch die nominelle Staatsverschuldung. Zugleich sanken die Sozialausgaben für Bund, Länder und Gemeinden allein im Jahr 2019 um 56,7 Mrd. €. ⁵² „Plausible“ Gründe für Mehrausgaben lassen sich immer finden. Der Grund für die „Freigiebigkeit“ der Politik ist relativitätsökonomisch damit zu begründen, dass den Wählern nicht die tatsächlichen N und V der Politik gegenwärtig sind, wodurch zu Fehleinschätzungen der V/N-Relationen unterliegen.

⁵² Martin Greive, Handelsblatt 19. 12. 2019: Deutschland spart 440 Milliarden Euro Zinskosten in <https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/zinsersparnis-deutschland-spart-440-milliarden-euro-zinskosten-das-weckt-begehrlichkeiten/25351228.html> (zuletzt aufgerufen am 3.12.2022).

5. POLITISCHE ÖKONOMIE

Gemeinhin beschreibt und analysiert die politische Ökonomie den Einfluss der Politik auf die Wirtschaft und Gesellschaft und umgekehrt. Fakt ist, dass praktisch jede politische Entscheidung auf das Geschehen in der Wirtschaft einwirkt, denn Politik gibt durch Gesetze den Handlungsrahmen vor.

Politik, Wirtschaft und Gesellschaft sind kein Nebeneinander, sondern ein eng verzahntes System. Sie bedingen einander und haben dabei jeweils eigene Interessen. Diese sind oft nicht gleichgerichtet, sodass es beim Bestreben jedes Einzelnen, sein V/N-Niveau zu steigern, zu Spannungen kommen kann.



Politik: Institutionen, Gesetze, Machtstrukturen
Wirtschaft: Produktion, Märkte, Ressourcenverteilung. Gesellschaft: Werte, Kultur, soziale Strukturen. Wettbewerbsfähigkeit und sozialer Absicherung (Politik + Wirtschaft), Konsumverhalten, Kaufkraft und soziale Mobilität (Wirtschaft + Gesellschaft), Politischer Druck durch Wähler, Gewerkschaften, Stimmungslage oder NGOs (Gesellschaft + Politik).

Abbildung 2: Politische Ökonomie

Dazu ein erklärendes Beispiel:

Beispiel 14: Mindestlohn

Politik: Ziele des gesetzlichen Mindestlohnes können sein: Armutsbekämpfung, Sicherung von Kaufkraft, sozialer Frieden. Das Parlament beschließt die Höhe des Mindestlohns und legt Anpassungsmechanismen fest (Gesetzgebung). Die Akteure sind dabei die Regierung, Opposition, Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände.

Wirtschaft: Die Unternehmen müssen höhere Löhne zahlen, wodurch Kostenstrukturen verändert werden. Im Zuge des Lehnabstandsgebotes pflanzen sich Lohnsteigerungen der unteren Lohngruppe nach oben fort. Das beeinflusst den Arbeitsmarkt und kann zu Preisanpassungen führen.

Gesellschaft: Höhere Einkommen beeinflussen die wirtschaftlichen Verhältnisse und bestimmen das Gefühl der Fairness mit (sozialer Frieden).

Die Schnittmengen beeinflussen:

- Wettbewerbsfähigkeit und sozialer Absicherung (Politik + Wirtschaft),
- Konsumverhalten, Kaufkraft und soziale Mobilität (Wirtschaft + Gesellschaft),

- *Politischer Druck durch Wähler, Gewerkschaften oder NGOs (Gesellschaft + Politik).*

In der politischen Ökonomie geht es insbesondere darum, aufzuzeigen, wie die Politik auf die anderen Bereiche wirkt und wie diese Wirkungen wiederum auf die Politik zurückwirken. Dabei wird deutlich, dass es der Politik trotz unterstellter oder vermuteter edler Absichten in Wahrheit immer um ihre (verständlichen) Eigeninteressen geht.

Die Komplexität der Entscheidungsfindung wird deutlich, wenn das System als Ganzes betrachtet wird. Um das zu verdeutlichen nachfolgende Kapitel über Mechanismen des Politikgeschehens.

5.1 Über die Funktionsweise der Politik

5.1.1 PARTEIEN ALS BÜHNE INDIVIDUELLER AMBITIONEN

Ein einzelner Politiker hätte ohne Partei kaum Chancen, Zugang zu Ämtern, Mandaten oder Netzwerken zu erhalten. Erst die Parteistruktur eröffnet Sichtbarkeit, organisatorische Unterstützung und den Zugang zu Ressourcen. Parteien sind somit Bühnen für individuelle Ambitionen: Wer der Partei nützt, steigert zugleich sein eigenes V/N-Niveau. Der Erfolg der Partei wird zum persönlichen Erfolg, die Parteiinteressen verschmelzen mit den Interessen des Politikers. Damit entsteht eine enge Abhängigkeit, die das Handeln des Einzelnen maßgeblich bestimmt.

Hier knüpft Joseph Schumpeter an, der Demokratie nicht als Herrschaft des Volkes, sondern als Wettbewerb um politische Führungspositionen beschreibt. Parteien sind in diesem Modell die Vehikel, mit denen Politiker um Stimmen konkurrieren, um Macht zu erlangen. Ideale Programmatik tritt hinter strategische Mobilisierung zurück.⁵³

5.1.2 AUFSTIEG IN DER PARTEIENHIERARCHIE

Von Belang ist auch, dass der Aufstieg in der Parteienhierarchie nicht primär von Fachkenntnissen abhängt, sondern von der Fähigkeit, Mehrheiten zu organisieren. Nur wer Netzwerke knüpft, Loyalitäten sichert und Machtblöcke bildet, hat die Chance aufzusteigen – Expertise ist hilfreich, aber keine Bedingung. Damit

⁵³ Schumpeter, Joseph A.: *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Brothers, 1942.

verschiebt sich der Fokus von inhaltlicher Kompetenz hin zu taktischem Geschick, was die Qualität politischer Entscheidungen beeinflussen kann.

5.1.3 FRAKTIONSZWANG UND DIE EROSION DES FREIEN MANDATS

Diese Abhängigkeit führt direkt zum Phänomen des Fraktionszwangs. Zwar sieht das Ideal das freie Mandat vor – Abgeordnete sollen allein ihrem Wissen und Gewissen verpflichtet sein. In der Realität jedoch sind sie auf die Gunst ihrer Partei angewiesen: Wer sich nicht fügt, riskiert, nicht wieder aufgestellt zu werden. Abstimmungen im Parlament werden so weniger zum Ausdruck individueller Überzeugungen und Kompetenz, als vielmehr Instrumente parteikonformer Machtpolitik. Nach innen dienen sie der Disziplinierung und Hierarchisierung, nach außen der Durchsetzung von Gesetzen und der Machtausübung.

Niklas Luhmann würde dies als Ausdruck der Systemlogik der Politik deuten: Das politische System operiert nach dem Code „Macht/Ohnmacht“. ⁵⁴ Individuelle Gewissensentscheidungen treten zurück, weil das System auf Stabilisierung und Reproduktion seiner eigenen Strukturen ausgerichtet ist. Fraktionsdisziplin ist damit nicht bloß ein Machtinstrument, sondern eine systemische Notwendigkeit.

5.1.4 PROGRAMME ZWISCHEN IDEOLOGIE UND STRATEGIE

Parteiprogramme sind ambivalent: Einerseits spiegeln sie Weltanschauungen wider – liberal, konservativ, sozialistisch ... Andererseits sind sie strategische Werkzeuge, um Wähler zu gewinnen, staatliche Parteienfinanzierung zu sichern und öffentliche Sichtbarkeit zu erlangen. Programme sind somit nicht nur Ausdruck von Überzeugungen, sondern auch Mittel zur Machtsteigerung.

Jürgen Habermas kritisiert an dieser Stelle die „Kolonialisierung der Lebenswelt“ durch strategische Rationalität: Politische Kommunikation wird nicht mehr als herrschaftsfreier Diskurs verstanden, sondern als instrumentelles Mittel zur Machtsicherung. Programme dienen weniger der Verständigung, sondern der Legitimation. ⁵⁵

5.1.5 SPIN-EFFEKTE UND DIE DEUTUNGSHOHEIT

Zur Durchsetzung eigener Positionen reicht es nicht, Argumente vorzubringen. Entscheidend ist, ob eine Erzählung zur Realität wird. Hier kommen Spin-Effekte ins Spiel: Durch gezielte Kommunikation, Framing und mediale Inszenierung

⁵⁴ Luhmann, Niklas: *Legitimation durch Verfahren*. Neuwied: Luchterhand, 1969.

⁵⁵ Habermas, Jürgen: *Theorie des kommunikativen Handelns*. 2 Bände. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1981.

wird die öffentliche Wahrnehmung beeinflusst. Politische Entscheidungen erscheinen dadurch als legitim, alternativlos oder gar moralisch geboten. Parteien steuern so nicht nur die Praxis, sondern auch die Deutungshoheit über Inhalte – ein subtiler, aber mächtiger Mechanismus.

5.1.6 HANDELN OHNE HAFTEN

Ein immanentes Problem politischer Entscheidungen ist der des Verursacherprinzips: Handeln und Haften fallen auseinander. Politiker genießen die Vorteile ihrer Entscheidungen – Macht, Einfluss, Sichtbarkeit –, ohne im gleichen Maße persönliche Nachteile befürchten zu müssen. Das schlimmste Szenario was sie zu befürchten haben ist meist eine Abwahl. Strukturelle Schäden, etwa eine vernachlässigte Infrastruktur und Verteidigungsfähigkeit oder wirtschaftliche Fehlentwicklungen, tragen hingegen die Bürger. Hier tritt ein grundlegendes Defizit politischer Verantwortungskultur zutage.

5.1.7 LEGALE UND ILLEGALE EINFLUSSNAHME

Politische Entscheidungen entstehen zudem nicht isoliert, sondern unter dem Einfluss externer Kräfte. Legale Einflusskanäle sind Spenden, Parteienfinanzierung, Lobbyismus, Medien und öffentliche Meinung. Sie sind Teil demokratischer Aushandlungsprozesse, bergen jedoch das Risiko ungleicher Machtverteilung. Illegale Einflussnahmen, wie Korruption, verdeckte Spenden, persönliche Gefälligkeiten oder der Drehtüreffekt beim Wechsel in Unternehmen nach der Amtszeit, untergraben dagegen direkt die Integrität des politischen Systems.

Habermas sprach in diesem Zusammenhang von einer Verzerrung des öffentlichen Diskurses: Wenn ökonomische Macht politische Kommunikation dominiert, verliert Demokratie ihre deliberative Substanz.⁵⁶

5.2 Beispiele für politische Entscheidungen und deren Folgen

Beispiele aus unterschiedlichen Ländern verdeutlichen, dass politische Entscheidungen häufig primär der Machtsicherung oder der Popularitätssteigerung dienen. Analysen und Medienberichte legen nahe, dass das Wohlergehen des Landes dabei nicht selten erst in zweiter Linie berücksichtigt wird – insbesondere dann, wenn die Kosten solcher Entscheidungen kurzfristig gering erscheinen. Dazu folgende Beispiele:

⁵⁶ Habermas, Jürgen: *Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1992.

- Die US-Prohibition (1920–1933) sollte den Alkoholmissbrauch eindämmen und die öffentliche Gesundheit verbessern. Sie war jedoch der Beginn eines riesigen Schwarzmarkts, führte zum Aufstieg der organisierten Kriminalität und zu Steuerausfällen.
- In den 2000er bis 2020er Jahren sollte ein Preisdeckel auf Grundnahrungsmittel diese für alle erschwinglich machen. Es kam jedoch zu Versorgungsengpässen, Schwarzmärkten und einem Rückgang der Produktion.
- Das „Cash for Clunkers“-Programm in den USA im Jahr 2009 sollte die Wirtschaft ankurbeln und die Umweltbelastung senken. Es führte zwar zu einem kurzfristigen Kaufrausch, dem aber ein Einbruch der Autoverkäufe folgte. Die Umweltbilanz veränderte sich kaum.
- Die EU-Milchquote von 1984 bis 2015 sollte die Überproduktion eindämmen und die Preise stabilisieren. Das Ergebnis waren jedoch Marktverzerrungen und eine ineffiziente Produktion. Nach der Abschaffung kam es zu Exportproblemen.
- Mit der deutschen Abwrackprämie (2009) sollte die Autoindustrie gestützt und die Konjunktur belebt werden. Sie hatte jedoch nur kurzfristig Vorteile, benachteiligte den Gebrauchtmittelmarkt, förderte den Verkauf ausländischer Autos und kostete den Staat ca. 5 Mrd. €.
- In der Nachkriegszeit bis in die 1990er Jahre wurde die deutsche Steinkohleindustrie zur Sicherung von Arbeitsplätzen und Energieunabhängigkeit (Kalter Krieg) subventioniert. Dabei war die deutsche Steinkohle bis zu 150 € je Tonne teurer als entsprechende Importe. Die Kosten der Subventionen beliefen sich von 1960 bis 2018 auf ca. 200 Mrd. €.⁵⁷
- Der amerikanische Präsident Joe Biden kündigte im August 2022 einen teilweisen Schuldenerlass für Studierende an. Mit dieser wirtschafts- und sozialpolitisch anmutenden Maßnahme wollte er junge Wähler und progressive Gruppen vor den Zwischenwahlen (Midterms) in seinem Sinne mobilisieren.
- Die Regierung von Viktor Orbán hielt die staatlich subventionierten Energiepreise durch einen Energiepreisdeckel bis kurz vor der Parlamentswahl 2022 stabil. Was wie ein erster Schritt zur Stabilisierung der Kaufkraft interpretiert werden konnte, diente in Wahrheit dazu, die Bevölkerung für sich einzunehmen und Unzufriedenheit zu vermeiden; denn kurz nach der Wahl wurden die Maßnahmen wieder aufgehoben.
- In der Türkei kam es vor den Präsidentschafts- und Parlamentswahlen zu einer deutlichen Anhebung der Mindestlöhne sowie zu zusätzlichen Subventionen

⁵⁷ <https://www.bundestag.de/resource/blob/505892/0a3577d00633e51547e8b148f2d58e01/wd-5-033-17-pdf-data.pdf>

und Steuererleichterungen. Diese Maßnahmen wurden mit dem Ziel begründet, die Inflation zu bekämpfen. Da solche Maßnahmen jedoch inflationär wirken, indem sie die Nachfrage steigern, ist diese Begründung nicht stimmig. Offensichtlich sollten vielmehr die Symptome der Inflation gemildert und dadurch vor allem die Wiederwahl Erdoğan gesichert werden.

Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen und zeigt exemplarisch, dass die persönlichen Interessen politischer Protagonisten auf die Wirtschaft Einfluss nehmen.

5.3 Fazit

Politische Entscheidungen sind in der Praxis weniger das Ergebnis eines neutralen Ringens um den besten Weg im Sinne des Gemeinwohls. Vielmehr entstehen sie aus einem komplexen Zusammenspiel individueller Ambitionen, parteipolitischer Zwänge und äußerer Einflüsse innerhalb eines wechselseitigen Abhängigkeitsverhältnisses:

1. Auf Seiten der Politiker, die eigene Interessen verfolgen (die Steigerung des V/N-Niveaus) – Sicherung von Macht, Ansehen und Karriere. Ihr Erfolg hängt dabei stark von den Strukturen, Netzwerken und Ressourcen ihrer Partei ab.
2. Auf Seiten der Parteien, die ihrerseits auf die Leistungen und Loyalität ihrer Politiker und Mitarbeiter angewiesen, um ihre strategischen Ziele zu erreichen.

In dieser Konstellation geraten die Interessen von Staat und Bürgern in den Hintergrund. Sie werden nicht zum eigentlichen Ziel politischer Praxis, sondern dienen häufig als Mittel zur Durchsetzung individueller oder parteipolitischer Zwecke. Die reale Logik politischer Entscheidungen wird daher vor allem durch Machtstrategien, Fraktionsdisziplin und kommunikative Inszenierungen („Spin“) bestimmt. Das demokratische System allein garantiert somit keine qualitativ hochwertige Vertretung der Bürgerinteressen.

Die Herausforderung moderner Demokratien besteht folglich darin, Mechanismen zu schaffen, die diese strukturelle Verschiebung korrigieren.

6. RELATIVITÄTSÖKONOMIE – VERORTUNG

Der politische Aktivismus setzt geld- und fiskalpolitische Instrumente bewusst ein, um bei Krisen fehlende private Ausgaben zu ersetzen und somit die Wirtschaftstätigkeit gezielt zu beeinflussen. Hier wird, im Gegensatz zum Monetarismus, vom Staat aktives Eingreifen gefordert. Da sollen bewusst der Diskontsatz verändert, die Geldmenge durch den An- und Verkauf von Wertpapieren beeinflusst und die Abschreibungen und Steuersätze gehoben oder gesenkt werden, um zum Wohle des Ganzen lenkend einzugreifen.

Der unbefangene Beobachter wird konstatieren müssen, dass es nicht richtig sein kann, gleiche Krisenlagen mit gegensätzlichen Strategien bekämpfen zu wollen.

Dies gilt auch für die Beschäftigungspolitik, die

- entweder die Löhne als Kostenfaktor betrachtet, weswegen eine Lohnerhöhung die Arbeit teurer mache und so Arbeitsplätze gefährde, oder
- sich von einer Lohnerhöhung eine höhere Nachfrage nach Produkten und damit mehr Arbeitsplätzen verspricht.

Solche unterschiedlichen Betrachtungsweisen sind deswegen möglich, weil in der ökonomischen Realität eine Maßnahme nicht nur eine, sondern verschiedene Wirkungen hervorbringen und ein Ergebnis verschiedene Ursachen haben kann. Damit können die „Denkschulen“ sich jene Wirkzusammenhänge herauszugreifen, die ihnen als Beweis ihrer Thesen dienen. Werden dabei andere Wirkzusammenhänge außer Acht gelassen, entsteht jedoch eher eine Fiktion als ein Abbild der Wirklichkeit.

Aus der Perspektive der Relativitätsökonomie erscheinen die gängigen Theorien wie unterschiedliche Mosaiksteine eines ökonomischen Gesamtbildes.

Die Relativitätsökonomie interpretiert Konjunkturprogramme und Zinssenkungen wie folgt:

- Die staatlich induzierten neuen Aufträge bringen bestimmten Produzenten ein gesteigertes Auftragsvolumen. Dadurch steigen ihre V und sinken ihre Risiken (Bestandteil von N). Im Ergebnis wird sich ihre V/N -Relation erhöhen.
- Die Mitarbeiter der Firmen, deren Umsätze steigen, können von gesicherten Einkommen ausgehen (Senkung von N). Das befördert ihre Konsumneigung.
- Sinkt der Zins, so sinken auch die positiven Effekte des Sparens (V). Die V/N -Relationen für Konsum und Investitionen werden dadurch relativ zur V/N -Relation des Sparens attraktiver, wodurch eine Konjunkturbelebung wahrscheinlicher wird.

- Die Investitionsbereitschaft wird durch sinkende Kapitalkosten (Zinsen) (Bestandteil der negativen Effekte N) befördert, da die V/N-Relation für Investitionen attraktiver wird.
- Die Investitionsfähigkeit wird gestärkt, da es bei niedrigeren Zinsen leichter fällt, Darlehen mit dem gleichen Betrag zu bedienen bzw. da bei gleicher Darlehenshöhe mehr freies Kapital (aus Zinsersparnissen) zur Verfügung steht.

Inwieweit eine vermehrte öffentliche Nachfrage und Zinssenkungen zu mehr Konsum und Investitionen führen, hängt demnach noch von weiteren Bedingungen ab. In der Geschichte sind schon oftmals Milliarden in Konsumprogrammen verpufft (beispielsweise in Japan in Folge der Krise 1990-92).

Die Relativitätsökonomie stützt also den Keynes-Effekt,⁵⁸ eröffnet aber auch den Blick für mögliche gegensätzliche Wirkungen:

- Drängt Zukunftsangst zum Verzicht (Angstsparen), wird die Konjunktur schwächeln. Fällt der Zinsertrag nun noch geringer aus, ist erhöhtes Sparen erforderlich, um das angestrebte finanzielle Polster zu erreichen. Das dämpft die Konjunktur.
- Auch wenn der Markt gesättigt ist, wird der erwartete Nachfrageimpuls ausbleiben, da es am Wollen mangelt.
- Wird eine Zinssenkung der Zentralbank dahingehend interpretiert, dass die Konjunktur schwächeln wird, könnte dies Investoren und Konsumenten zur Zurückhaltung ermahnen, weil ihr Risiko (Bestandteil der N) steigt.

Wie schon Friedman anmerkte, kann es vorkommen, dass die durch staatliche Impulse angeregte Wirtschaftsbelebung zeitlich verzögert eintritt und sich dann zu unpassender Zeit entfaltet.

Die Liquiditätsfalle bezeichnet einen wirtschaftlichen Zustand, in dem trotz Geldschwemme und niedriger Zinsen das Wirtschaftsgeschehen nicht stimuliert wird. Das zusätzliche Geldangebot wird dann weder für Konsum noch für Wertpapiere oder Investitionen ausgegeben. Die übliche Begründung dafür ist, dass sich eine Anlage in Geldtiteln sich zu gering verzinst oder eine spätere Anlage höhere Zinsen verspricht, sodass sich die Kassenhaltung lohnt.

Die Relativitätsökonomie bietet folgende Erklärungen:

⁵⁸ Keynes findet einen Zusammenhang zwischen monetärem und güterwirtschaftlichem Bereich und bezieht zum Teil psychologische Aspekte mit ein. Er geht von folgenden Abhängigkeiten aus: Konsumausgaben stehen in unmittelbarer Abhängigkeit vom Einkommen, Investitionen sind durch den Zinssatz bestimmt, und die Geldnachfrage ist eine Funktion von Einkommen und Zinssatz.

- Die erwarteten Preissenkungen veranlassen Konsumenten, mit dem Konsum zu warten, weil dann die V/N -Relationen für Konsum steigen. Preissenkungen würden Investoren geringere V (Gewinne) bescheren, weshalb weniger investieren würden.
- Die ungünstigeren Zukunftsperspektiven veranlassen Investoren, Konsumenten und Spekulanten, Ausgaben zurückzustellen: Die V für Kassenhaltung (Geld) steigen, während die V für Investitionen sinken.
- Investitionen oder Spekulationen erscheinen riskanter (steigende N und sinkende p), weshalb die V/N -Relation für eine Kassenhaltung relativ steigt.
- Konsumenten sehen in neuen Produkten keine ausreichenden Vorteile (V).
- Erlebte Verluste, ein allgemeiner Preisverfall oder Einnahmenausfälle schmälern die Fähigkeit, Geld auszugeben oder zu investieren.

Das von Milton Friedmans Monetarismus geforderte ausgewogene Geldangebot und stabile Preise zur Sicherung einer kontinuierlichen Wirtschaftsentwicklung, sind auch aus relativitätsökonomischer Sicht dem Wirtschaftsgeschehen zuträglich; denn wenn das Wirtschaftsgeschehen berechenbarer wird, dann mindern sich die Unwägbarkeiten (N), wodurch das Wollen für wirtschaftliche Aktivitäten gefördert wird.

Sowohl die Angebots- als auch die Nachfragepolitik zielt auf eine Steuerung der Konjunktur ab. Zur Verortung sei angemerkt:

Die Angebotspolitik wurde in den 1930er Jahren entwickelt und in den 1970er Jahren in Form der Supply-Side-Theorie erneut aufgegriffen. Sie geht auf das Saysche Gesetz (siehe Teil A, Kapitel 1.5) zurück. Dieses Gesetz besagt, dass ein Angebot seine Nachfrage selbst schafft. Daraus folgt, dass zur konjunkturellen Förderung lediglich das Angebot zu steigern wäre. Typischerweise versucht die Angebotspolitik, die Investitionstätigkeit konjunkturwirksam durch die Höhe der Unternehmenssteuern zu lenken.

Die Nachfragepolitik nach Keynes will hingegen

- höhere (niedrigere) Staatsausgaben,
- oder sinkende (steigende) Einkommenssteuern der unteren Einkommensklassen, von denen unterstellt wird, dass sie unmittelbar auf das Konsumverhalten einwirken, die Konjunktur beeinflussen.

Aus der Sicht der Relativitätsökonomie beeinflusst die Angebots- und Nachfragepolitik das Können der Anbieter (Angebotspolitik) bzw. der Nachfrager (Nachfragepolitik), jedoch jeweils nur eine Seite. Eine konjunkturelle Steuerung durch eines dieser Instrumente verspricht daher nur in speziellen Situationen Erfolg. Es

sollten immer das Können, Wollen und Dürfen der Akteure sowie die Zeit berücksichtigt werden.

Das Thema stabiler Preise wird unter Inflation und Deflation in Teil B, Kap. 4.4 näher erörtert. Das sogenannte Giffen-Paradoxon wurde in Teil B, Kap. 4.2 aufgelöst.

Aus der Sichtweise des V/N-Theorems ist das Tobinsche q (s. Teil A, Kap. 1.14) lediglich die Gegenüberstellung der vorteilhaften Investitions- und Spareffekte. Tobins Argumentation ist darüber hinaus auf den Zinsertrag begrenzt. Investitionen und Ersparnisse können jedoch weitergehende positive Wirkungen zeitigen als nur solche, die aus Zinserträgen oder Renditen resultieren. Die diesen Größen gegenüberstehenden negativen Effekte bleiben bei der Tobinschen Betrachtung gänzlich unberücksichtigt.

Auch alle neueren Theorien – wie die der Transaktionskosten-Ökonomik von Ronald Coase, die Theorie der Interessengruppen von Mancur Olsen und die Governance-Cost-Theorie von Oliver Eaton Williamson – lassen sich aus dem Grundprinzip ökonomischen Handelns ableiten bzw. erklären. Im Falle der Theorie der Interessengruppen ist beispielsweise zu beachten, dass die von den Gruppenmitgliedern aufzuwendenden Beiträge und die eingesetzte Zeit, die sie benötigen, um Einfluss auszuüben, aus ihrer Sicht N darstellen. Die Vorteile, die die Gruppe erwartet, beispielsweise Subventionen, tragen deren Mitglieder V ein. Werden diese V jedoch auch Personen zuteil, die keine Mitglieder sind, ohne dass sie mit N „zahlen“ müssen, entstehen die beschriebenen Konflikte zwischen „Machern“ und „Schmarotzern“.

Wenn wir davon ausgehen, dass der Preis für den Käufer eine Komponente von N ist, dann sinkt das V/N-Verhältnis des Produkts mit steigendem Preis. Dadurch werden andere Produkte im Verhältnis dazu attraktiver. Die Nachfrage nach dem teureren Produkt geht also zurück. Sinkt jedoch der Preis eines Produkts, so steigt das V/N-Verhältnis für den Käufer, die Attraktivität des Produkts nimmt zu und damit auch die Nachfrage. Aus Sicht des Verkäufers ist der Preis Teil des P , so dass sein V/N-Verhältnis bei einem steigenden Preis steigt und bei einem sinkenden Preis sinkt. Die Bereitschaft, die Produkte anzubieten, steigt oder sinkt also in Abhängigkeit vom Preis. Nach diesen Überlegungen lässt sich das klassische Gesetz von Angebot und Nachfrage mit der hier vorgestellten ökonomischen Denkweise in Einklang bringen. Der Preis allein bestimmt jedoch nicht das Verhalten der Akteure, da die V des Verkäufers und die N des Käufers nicht allein durch den Preis bestimmt werden und somit die Bereitschaft nur zum Teil bestimmt wird.

Der Preis hängt nicht nur ab von:

- den Mühen und Beschwerden, die in ein Produkt einfließen (Adam Smith),
- dem Grad des Verlangens, eine Ware besitzen zu wollen (Robert Jacques Turgot),
- Lohn, Profit und Bodenrente, wie Jean Baptiste Say meinte,
- den Entstehungskosten der Ware (Thomas von Aquin),
- den Geldflüssen und dem Warenangebot (David Hume),
- dem Gesetz von Angebot und Nachfrage,
- dem Verhältnis von Geld und Ware, wie David Ricardo und Milton Friedman glaubten,
- der Marktmacht (Rudolf Hilferding und John Kenneth Galbraith),

sondern entsprechend der Relativitätsökonomie von all diesen und noch weiteren Aspekten!

Es reicht also nicht aus, dass der Verkäufer durch den Preis seine Entstehungskosten und Mühen entgolten bekommt oder der Käufer einen Nutzen erhält. Ein Handel muss für beide Seiten zugleich sinnvoll sein. Das bedeutet, dass die V/N-Relation aus der Perspektive jedes Beteiligten ausreichend hoch ausfallen muss, damit ein Handel zustande kommt. Erst das Können, Wollen und Dürfen der potenziellen Anbieter und Nachfrager zusammen bestimmen die Angebots- und Nachfragestruktur und damit den Handlungsrahmen, in dem die Interessen ausgeglichen werden können und der akzeptable Preis⁵⁹ festgelegt wird. Die bisher üblichen Betrachtungsweisen sind nicht falsch, aber unvollständig und reichen deshalb nicht aus, um die Komplexität der Wirklichkeit angemessen zu berücksichtigen.

Der Ansatz der Relativitätsökonomie ergänzt die klassische Angebots- und Nachfragetheorie um die „subjektive Wertlehre“ zu einer einheitlichen Theorie. Er schließt die „Lehre von der Nützlichkeit“ des Utilitarismus ebenso mit ein wie die Denkfiguren des „Homo oeconomicus“ und des „Homo irrationalis“. Durch das Wollen, Können und Dürfen im Rahmen der Zeit werden sowohl die objektive und rationale als auch die subjektiv eingefärbte Wahrnehmung in die ökonomischen Betrachtungen einbezogen.

Das Beispiel des New Yorker Taxifahrers aus der Erklärung der „Prospect Theory“ von Daniel Kahneman⁶⁰ lässt sich ebenfalls mit dem V/N-Theorem erklären.

⁵⁹ Siehe Teil B, Kap. 4

⁶⁰ Siehe Teil A, Kapitel 1.14.

Wird das gesetzte Tagesziel des Taxifahrers nicht erreicht, so wird auch die angestrebte V/N-Relation verfehlt, da zu wenige Einnahmen (Bestandteil der P) erzielt wurden. Durch einen höheren Arbeitsaufwand (Bestandteil der N) versucht der Taxifahrer, diesen akuten Mangel zu beheben. Ist das Ziel hingegen frühzeitig erreicht, setzt er die eingesparte Zeit im Sinne des V/N-Theorems lieber für „lukrativere“ Tätigkeiten ein, um sein V/N-Niveau zu steigern.

Der Fisher-Effekt besagt, dass sich der nominale Zinssatz aus den realen Zinsen zuzüglich der erwarteten Inflationsrate ergibt. Dies steht im Einklang mit dem relativitätsökonomischen Denkansatz, denn die Inflationsrate mindert den Wert der nominalen Zinsen und die Tilgungsraten für den Schuldner. Da der Taxifahrer sein Geld gemäß dem V/N-Theorem nur für den Fall ausleiht, dass er voraussichtlich einen gewissen Mindestgewinn erzielen wird, muss er die Inflationsrate auf seine „Kosten“ aufschlagen. Was Fisher nicht berücksichtigt, sind die Risiken des Gläubigers. Der Schuldner wird einen Risiko- und Inflationsaufschlag akzeptieren, sofern er entsprechend hohe Chancen sieht, die er nur mittels des Darlehens wahrnehmen kann.

Die Spieltheorie betrachtet das Wirtschaftsgeschehen als Wechselwirkung von Aktionen und Reaktionen der Marktteilnehmer. Im Rahmen der von ihnen verfolgten Strategien wirkt ihr Tun aus der Perspektive des hier erläuterten ökonomischen Denkens direkt auf die positiven (V) und negativen Effekte (N) der Mitspieler ein. Beispielsweise könnte eine Preissenkung des einen Rückgang der Marktanteile (Einbuße von P) eines anderen bewirken, der nun seinerseits zum Beispiel durch eine bessere Qualität oder Preisnachlässen (Steigerung der V oder senken der N für die Nachfrager) versucht, höhere Umsätze zu erzielen. Er könnte auch auf Nischenprodukte ausweichen, um einen Ausgleich zu erlangen. Indem also Aktionen und Reaktionen der einen die N und V der anderen beeinflussen, wirken sie auf deren Wollen ein und „zwingen“ sie gemäß dem V/N-Theorem zum Handeln.

Die spieltheoretischen Ansätze zeigen sich somit als ein Aspekt der relativitätsökonomischen Denkweise. Auch das Ultimatumspiel⁶¹ geht davon aus, dass die Wirkungen des Tuns von dem Akteur nur in dem Maße kalkuliert werden, wie sie auf den Akteur zurückwirken.⁶² Konkret: Wird das Tun eines Akteurs von einem Mitspieler als unfair empfunden, so wird er danach trachten, diesen Gewinn zu verhindern, um eine gewisse Genugtuung zu verspüren (für ihn P). Die „Unfairness“ schlägt dann auf den Akteur zurück – wird also zur Innenwirkung

61 Siehe Teil A, Kap. 1.14: Weitere Denkansätze. Und Teil B, Kap. 2.1.1. III: Mindestmaß an Fairness.

62 Siehe hierzu Teil B, Kap. 2.: Die Grundvoraussetzungen allen Wirtschaftens.

– und beeinflusst auf diese Weise dessen Handeln. Gelingt es hingegen dem Akteur, den Tatbestand der Unfairness seinem Mitspieler gegenüber zu verschleiern, erkennt dieser keine Nachteile und handelt neutral. Soll die Unfairness das Gewissen des Akteurs plagen, so schlägt sich dies in N nieder und beeinflusst sein Tun in Richtung eines faireren Verhaltens.⁶³

Gemäß dem Braess-Paradoxon⁶⁴ müsste bei der Neueröffnung einer Straße der Verkehr in der näheren Umgebung zwar besser fließen, was jedoch nicht immer der Fall ist. Ein empirisch nachgewiesener praktischer Fall ist die Eröffnung einer neuen Straße im Jahr 1969, die zu einer Verschlechterung des Verkehrsflusses in der Umgebung führte. 1990 führte die Schließung der 42. Straße in New York hingegen zu weniger Staus in der Umgebung.

Die Denkweise der Relativitätsökonomie basiert auf den Bemühungen der Wirtschaftsakteure, ihr V/N-Niveau zu verbessern. Dabei wird das Tun durch das Wollen geregelt, welches insbesondere die erwarteten Innenwirkungen ins Kalkül zieht. Auf den zu behandelnden Sachverhalt bezogen bedeutet das: Der Akteur erwartet durch die neue Straße einen zügigeren Verkehrsfluss (verminderte N). Demgemäß wird er diese neue Situation nutzen wollen und den Weg über die neue Straße nehmen. Handeln allerdings hinreichend viele Verkehrsteilnehmer ebenso, kommt es entgegen den Erwartungen zur erhöhten Verkehrsverdichtung. Umgekehrt kann die Ankündigung, eine Straße zu schließen, die betroffenen Verkehrsteilnehmer dazu bringen, den entsprechenden Bereich weiträumig zu umfahren, um Staus zu vermeiden (Vermeidung von N). Handeln hinreichend viele Verkehrsteilnehmer nach diesem Muster, so kommt es im näheren Bereich der geschlossenen Straße zur Verkehrsausdünnung.

Die einzuschlagenden Strategien für die Hirschjagd und das Gefangenendilemma⁶⁵ lassen sich ebenfalls mit der relativitätsökonomisch erklären. Sie berücksichtigt in besonderer Weise den Aspekt der Wechselwirkungen (Interdependenzen) der Akteure; denn indem ihr Tun Innenwirkungen erzeugen, beeinflussen sie die Vor- und Nachteile eines Tuns und wirken so auf die Entscheidungen des Akteurs ein.⁶⁶

63 Siehe Teil B, Kap. 2.3.: Das Dürfen.

64 Beschrieben in Braess, Dietrich: „Über ein Paradoxon der Verkehrsplanung“. In: Unternehmensforschung 12 (1968), S. 258–268, <http://homepage.ruhr-uni-bochum.de/Dietrich.Braess/paradox.pdf> (geladen am 10.07.2012).

65 Siehe Teil A, Kap. 1.14.

66 Siehe Teil B, Kap. 2 und 3.

Die Verhaltensökonomie (Behavioral Economics) untersucht Anomalien in Bezug auf den Homo oeconomicus in Einzelfällen. Es mangelt ihr und den spieltheoretischen Ansätzen aber an einem einheitlichen, universell gültigen Erklärungsmodell, welches die Relativitätsökonomie bietet. Mit ihm lassen sich die Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomik widerspruchsfrei vereinbaren. Beispielsweise findet dort eine Aversion gegen Verluste oder eine Unterbewertung von Gewinnen Eingang in Entscheidungsprozesse, indem sie die N und V und damit das V/N -Niveau beeinflussen.

Die kognitive Dissonanz geht davon aus, dass Informationen, die nicht in das eigene Weltbild passen, verdrängt werden. Dieser Ansatz wird in der Relativitätsökonomie dadurch berücksichtigt, dass die Fakten durch die individuelle Brille gesehen werden. Dadurch fließen sie entsprechend „eingefärbt“ in die Entscheidungen ein.

Das Maximalprinzip, nach dem mit einem bestimmten Mitteleinsatz der größtmögliche Erfolg erzielt werden soll, wurde bisher lediglich im Hinblick auf bestimmte Ziele angewandt. Das gilt ebenso für das Minimalprinzip, nach dem ein bestimmter Erfolg mit den geringstmöglichen Mitteln erzielt werden soll. Beide Betrachtungsweisen verengen den Blick, lassen sie doch Außenwirkungen außer Betracht.

Bei der technischen oder betriebswirtschaftlichen Effektivitätsrechnung wird der Output zum Input ins Verhältnis gesetzt. Bei der Rentabilitätsrechnung wird der wirtschaftliche Erfolg zum eingesetzten Kapital in Relation gesetzt, zum Beispiel bei der Gesamtkapitalrendite ($\text{Erfolg} / \text{Gesamtkapital}$) oder der Betriebsrendite ($\text{Betriebsgewinn} / \text{betriebsnotwendiges Kapital}$). Aus Sicht der Relativitätsökonomie haben die Effektivitäts- und Rentabilitätsrechnung den Mangel, dass sie sich allein auf materielle Größen beziehen und kombinatorische Effekte sowie Außenwirkungen ausklammern.

Schon Adam Smith sprach von der Eigenliebe, die unser Handeln bestimmt.⁶⁷ Dies entspricht auch der Relativitätsökonomie, die modifizierend postuliert: „Die Triebfeder allen Wirtschaftens ist die Steigerungsmöglichkeit der V/N -Niveaus, welche aus den erwarteten kombinierten Innenwirkungen des Tuns aus der subjektiven Sicht des Akteurs resultieren.“

67 Smith, Adam: „Der Wohlstand der Nationen: eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen“. Aus dem Englischen übertragen und mit einer umfassenden Würdigung des Gesamtwerkes herausgegeben von Horst Claus Recktenwald. 12. Auflage. München: Deutscher Taschenbuchverlag, 2009 (dtv; 30149), S. 17.

Im Falle der Kosten-Nutzen-Analyse⁶⁸ wird dem Nutzen eine materielle Größe gegenübergestellt: der für ein Produkt zu zahlende Preis. In allen anderen Fällen stellt die Nutzentheorie lediglich eine Differenz- oder Prioritätenbetrachtung an. In der Relativitätsökonomie hingegen werden alle kombinatorisch wirkenden Effekte (V und N) eines Tuns in Beziehung/Relation zueinander gesetzt! Dabei werden auch nicht materielle Größen berücksichtigt. Die Relativitätsökonomie unterscheidet sich von einer absoluten Betrachtungsweise wesentlich durch ihren Beziehungscharakter. Die Nutzentheorie stellt eine ganzheitliche Betrachtung an, welche die Wechselwirkungen zwischen anderen Produkten und Dienstleistungen in ihrer kombinatorischen Gesamtwirkung sieht und berücksichtigt explizit das Können, Wollen und Dürfen.

Bei der Auswahl einer Alternative schränkt die Nutzentheorie die Betrachtung – wie bei der Präferenzbetrachtung – auf wenige Einzelkriterien ein. Die Relativitätsökonomie bedenkt jedoch das Prinzip der generellen Konkurrenz (aller Produkte und Dienstleistungen, Sparen, Konsum und weitere), auch wenn sie nicht substituierbarer Natur sind. Die Relativitätsökonomie bedenkt zudem explizit die individuellen Wertmaßstäbe der einzelnen Akteure, berücksichtigt auch solche Einflüsse, die intuitiv und emotional sind und für einen außenstehenden Betrachter irrational erscheinen mögen.

Gary S. Becker geht von der Absicht des einzelnen Akteurs aus, den Nutzen zu maximieren, was durch die rationale Auswahl der Nutzenalternativen erreicht werden könne.⁶⁹ Zum Beispiel stehe der potentielle Verbrecher vor der Wahl-

68 Bei der Kosten-Nutzen-Analyse werden die zukünftigen, auf den gegenwärtigen Zeitpunkt abdiskontierten Kosten und Nutzen (hier Erträge) des einzelnen Projektes bestimmt und mit den entsprechenden Größen alternativer Investitionsobjekte verglichen. Gewählt wird die Alternative mit der größten Differenz zwischen Nutzen (hier Erträgen) und Kosten. Eine Begründung dieses Entscheidungskriteriums liegt in der Wohlfahrtstheorie, nach der die Kosten eines Investitionsobjektes als Minderung, seine Erträge als Zuwachs gesellschaftlicher Wohlfahrt verstanden werden. Die Sicherung der Rationalität staatlicher Investitionsentscheidungen mittels Kosten-Nutzen-Analyse hängt u. a. davon ab, ob die einzelnen Kosten- und Nutzendeterminanten ausreichend quantifiziert werden können. Definition nach Gabler Wirtschaftslexikon: „Kosten-Nutzen-Analyse“. 15. Auflage. Gabler: Wiesbaden, 2001.

69 Bei der Kosten-Nutzen-Analyse werden die zukünftigen, auf den gegenwärtigen Zeitpunkt abdiskontierten Kosten und Nutzen (hier Erträge) des einzelnen Projektes bestimmt und mit den entsprechenden Größen alternativer Investitionsobjekte verglichen. Gewählt wird die Alternative mit der größten Differenz zwischen Nutzen (hier Erträgen) und Kosten. Eine Begründung dieses Entscheidungskriteriums liegt in der Wohlfahrtstheorie, nach der die Kosten eines Investitionsobjektes als Minderung, seine Erträge als Zuwachs gesellschaftlicher Wohlfahrt verstanden werden. Die Sicherung der Rationalität staatlicher Investitionsentscheidungen mittels Kosten-Nutzen-Analyse hängt u. a. davon ab, ob die einzelnen Kosten- und Nutzendeterminanten ausreichend quantifiziert werden können. (Definition nach Gabler Wirtschaftslexikon: „Kosten-Nutzen-Analyse“. 15. Auflage. Gabler: Wiesbaden, 2001.

möglichkeit, Nutzen aus einer kriminellen Handlung oder aus einer legalen Tätigkeit zu ziehen. Er werde, so Becker, die Möglichkeit wählen, welche den Nutzen maximiert. Becker zieht zwar auch die mit dem Nutzen verbundenen negativen Gesichtspunkte einer Handlung ins Kalkül, bringt diese aber vom Nutzen in Abzug, statt alle erwarteten Vorteile in kombinatorische Beziehung zu allen Nachteilen ins Verhältnis zu setzen, wie dies gemäß der Relativitätsökonomie durch das V/N-Theorem geschieht. Diesen Unterschied verdeutlicht folgendes Beispiel:

Alternative	k	V	N	P-N	Rang	P-k / N-k	Rang	V/N	Rang
A	1,5	5	2,5	2,50	2	3,50	2	2,00	1
B	1,5	7	4	3,00	1	2,20	3	1,75	3
C	1,5	3,8	2	1,80	3	4,60	1	1,90	2

Abbildung 3: Alternative Rangordnungsbetrachtung

- A) $V = 4$, $N = 1$, nach Becker Differenz = 3, $V/N = 4,0$
- B) $V = 5$, $N = 2$, nach Becker Differenz = 3, $V/N = 2,5$
- C) $V = 8$, $N = 4$, nach Becker Differenz = 4, $V/N = 2,0$

Nach Becker wäre die Möglichkeit, C zu wählen, da hier die Differenz am größten ist. Gemäß dem V/N-Theorem ist A die beste Wahl. Nur eine Verhältnisbildung führt aber zum gewünschten Ergebnis, weil es die Effizienz des Einsatzes von N umfassend (also auch Mühen, Angstgefühle, schlechtes Gewissen, ...) berücksichtigt und somit dem V/N-Theorem entspricht.

Von Mises geht auch von Zielpräferenzen aus, setzt aber den erforderlichen Einsatz beispielsweise von Arbeit nicht in das Verhältnis zum angepeilten Ziel.

Gegenüber Becker bezieht der erläuterte Ansatz außerdem das Können und Dürfen in die Handlungen der Akteure mit ein. Während Becker in der Konsequenz seiner Überlegungen zur Kriminalität das Ungewollte ausschließlich durch Strafverfolgung und Sanktionen glaubt eindämmen zu können, eröffnet der neue Denkansatz auch den Blick für

1. das Gewollte (Vorbild, Anreiz, Positivprämie, Anerkennung bei Wohlverhalten) und
2. das Ungewollte.

Schließlich berücksichtigt der Beckersche Ansatz – ebenso wie von Mises – im Gegensatz zur Relativitätsökonomie auch nicht die kombinatorischen Wirkungen im Rahmen des Ganzen.

Becker sagte, wenn der Staat die Kriminalität bekämpfen wolle, könne er höhere Strafen androhen oder die Strafverfolgung intensivieren. Welche der beiden Alternativen die effektivere sei, hänge von der Risikobereitschaft der Täter ab.⁷⁰ Die Relativitätsökonomie hingegen postuliert, dass die Bereitschaft, eine Straftat zu begehen, vom Verhältnis des von der Straftat erwarteten V zum N abhängt. Die Konsequenz: Die veröffentlichte hohe Aufklärungsquote hätte möglicherweise die gleiche abschreckende Wirkung wie das Strafmaß, wenn der potenzielle Täter davon ausgehen müsste, dass er mit hoher Wahrscheinlichkeit erwischt und bestraft wird.

Wenn Edward C. Prescott⁷¹ zu dem Ergebnis kommt, dass für konjunkturelle Auf- und Abschwünge die schubweise Entwicklung neuer Technologien verantwortlich ist, so steht auch dies im Einklang mit dem Denken der Relativitätsökonomie: Die Entwicklungen der Technologie sind schließlich Bestandteil des Könnens. Können ist eine der Grundvoraussetzungen ökonomischer Handlungen. Durch neues Können erweitert sich das ökonomische Handlungspotenzial. Wo neues Tun möglich ist, werden auch neue ökonomische Wirkungsmöglichkeiten erschlossen. Sind diese in der Lage, die V/N -Relation zu verbessern, so erfährt das Wollen und damit die Wirtschaft neue Impulse.

Auch die Erkenntnis, dass mit zunehmender Glaubwürdigkeit von Politik und Nationalbank der Konjunkturverlauf stabiler wird, kann aus Sicht der Relativitätsökonomie nicht überraschen, sofern bedacht wird, dass Glaubwürdigkeit die Risiken (N) mindert, also die V/N -Relation, und damit das Wollen positiv beeinflusst.

Das Edgeworth-Steuerparadoxon⁷² besagt, dass auf einem Monopolmarkt die Einführung absatzmengenproportionaler Steuern auf ein Produkt zu einer Senkung aller optimalen Preise nachfrageverwandter Produkte führen kann. Die Relativitätsökonomie hat für diese Zusammenhänge folgende Erklärung: Wird die Steuererhöhung auf alle Klassen mit gleichem Prozentsatz auf den alten Preis aufgeschlagen, so verschlechtern sich die V/N -Relationen aller Klassen. Die Folgen: 1. Es werden z. B. alternative Verkehrsmittel attraktiver, weshalb die Nachfrage nach Bahnfahrkarten insgesamt sinkt. 2. Sofern das (Bezahlen-)Können der potentiellen Bahnkunden gleichbleibt, werden einige Kunden die höheren Kosten

⁷⁰ Siehe Teil A, Kap. 1.4: „Der Utilitarismus“.

⁷¹ Edward C. Prescott erhielt mit Finn E. Kydland den Wirtschaftsnobelpreis 2004 „Für ihre Beiträge zur dynamischen Makroökonomik: Die Zeitkonsistenz der Wirtschaftspolitik und die treibende Kraft der Konjunkturzyklen“.

⁷² Siehe Teil A, Kap. 1.14: Die Verhaltensökonomik.

der 1. Klasse möglicherweise zahlen wollen, aber nicht können, weswegen sie auf eine der unteren Klassen wechseln.

Das V/N-Theorem der Relativitätsökonomie verbindet das Homo-oeconomicus-Modell von Alfred Marshall, nach dem der Akteur vollständig informiert ist und rational handelt, mit dem des „Homo irrationalis“, der sich auch von Emotionen leiten lässt. Das V/N-Theorem verbindet des weiteren die klassische Angebots- und Nachfragetheorie⁷³ mit der „subjektiven Wertlehre“, die kognitive Dissonanz (erkenntnisgemäße Harmonielehre) sowie wichtige Erkenntnisse der „Behavioral finance and economics“ und ergänzt sie zu einem einheitlichen und umfassenden Ansatz.

Die Logik kollektiver Handlungen von Mancur Olsen⁷⁴ steht mit der oben dargestellten Überlegung der Innen- und Außenwirkungen im Einklang (s. Teil B, Kap. 3) und erklärt die Ursachen der von ihm geschilderten Probleme von Gruppen. Das „Trittbrettfahren“ erklärt sich aus relativitätsökonomischer Sicht damit, dass die durch die „Trittbrettfahrer“ verursachten negativen Außenwirkungen nur zu einem unverhältnismäßig kleinen Teil auf sie zurückfallen. Für die „Trittbrettfahrer“ erscheinen deswegen die V/N-Relationen (z. B. Einsparungen versus Folgen des Entdecktwerdens) des Trittbrettfahrens günstig.

Hayek spricht von einer spontanen Ordnung als Produkt eines freien Zusammenspiels vieler individueller Entscheidungen – nicht das Ergebnis von Zentral geplanten Regeln. Die Relativitätsökonomie teilt diese Auffassung, betrachtet das V/N-Theorem jedoch als eine darüberstehende, allgemeingültige Ordnungskraft.

Für Hayek ist die Geldmenge von zentraler Bedeutung. Dies spiegelt sich in der Relativitätsökonomie dadurch wider, dass die Geldmenge ein Element des Könnens und der Geldbesitz ein Element von V in den entsprechenden V/N-Relationen ist.

Der „Boom-bust-cycle“⁷⁵ stellt sich im Lichte der Relativitätsökonomie wie folgt dar: Zinsen sind der Preis für Geld. In einer unregelmäßigen Wirtschaft richtet sich der Zins nach der V/N-Relation des Geldes. Erfolgt nun ein willkürlicher Eingriff in diesen Zinsmechanismus, werden die V/N-Relationen des Geldes künstlich beeinflusst, so dass es zu ökonomischen Störungen kommt, und zwar dergestalt, dass die künstlich gedrückten Zinsen die Konjunktur anregen, insoweit wie sie

73 Vgl. hierzu Teil B, Kap. 4.1.: „Das klassische Preisbildungsgesetz – voller Mängel“ und Teil A, Kap. F.: „Die liberale Schule – die klassische Nationalökonomie“.

74 1965 formuliert, s. Mancur Olsen, Teil A, Kap. 1.14.

75 Siehe Hayek in Teil A, Kap. 1.14.

die V/N-Relationen der Investition hinreichend positiv und die des Sparens negativ beeinflussen. Steigen die Zinsen später wieder auf ein natürliches Niveau, verändern sich die V/N-Relationen entsprechend. Es kommt zur Gegenbewegung und die Konjunktur schwächt sich ab.

Wie sich die voneinander abweichenden Interessenlagen im Einzelnen auswirken können, zeigen beispielsweise die Untersuchungen von Makowsky und Stratmann.⁷⁶ Ihre Kernaussage lautet: Politiker und Beamte handeln keineswegs nur aus Allgemein-, sondern auch aus Eigeninteressen. Sie schließen das aus der Behandlung von Verkehrssündern durch Polizisten in den USA. Es ist wichtig zu wissen, dass sie bei der Verhängung von Sanktionen einen relativ großen Ermessensspielraum haben, der von Verwarnungen bis zu hohen Geldstrafen reicht. Die Ergebnisse der Studie: 1. Frauen werden im Durchschnitt weniger bestraft als Männer, wobei die Unterschiede bei jungen Menschen besonders groß sind und bei Personen über 75 Jahren überhaupt nicht vorhanden sind. 2. Wer an seinem Wohnsitz erwischt wird, kann mit geringeren Strafen rechnen. Nichtansässige müssen höhere Strafen in Kauf nehmen.

Die relativitätsökonomischen Erklärungen dafür:

Zu 1: Die persönliche Sympathie der Ordnungshüter jungen Frauen gegenüber beeinflusst die Bewertung von V und N.

Zu 2: Zum einen ein wohlwollenderes Verhältnis den eigenen Gruppenmitgliedern gegenüber und zum anderen die Furcht, dass sich Verkehrssünder bei der nächsten Wahl „rächen“ und die Opposition wählen könnten.

Interessant ist auch: In schlechter finanzierten Kommunen, so Makowsky und Stratmann, wird häufiger kontrolliert und mehr kassiert. Die Vermutung: Die angespannte Finanzlage der Kommunen soll durch Strafgeelder – sie fließen den Kommunen direkt zu – gemildert werden. Die Verhängung von Bußgeldern dient also der Verbesserung der Finanzlage. Die vermehrte Entdeckung von Ordnungswidrigkeiten ist dann seitens der Kommunen erwünscht. Dieses Verhalten stimmt mit der Relativitätsökonomie überein, nach der sich die Handlung eines Akteurs – hier der Kommunen – am Eigeninteresse orientiert.

⁷⁶ Makowsky, Michael Douglas/Stratmann, Thomas: Political Economy at Any Speed: What Determines Traffic Citations? In: American Economic Review 99 (2009), No. 1 (march), S. 509 – 527, http://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=96196 (geladen am 08.08.2012).

George A. Akerlof und Robert J. Schiller⁷⁷ weisen auf die nicht-rationalen Aspekte unseres wirtschaftlichen Handelns hin. In dem Aufsatz „The Market for Lemons“ untersuchte Akerlof 1970 die Mechanismen auf dem Gebrauchtwagenmarkt. Sein Ergebnis: Freie Märkte können bei asymmetrischer Information von Käufern und Verkäufern versagen. Das Preisakzeptanzgesetz der Relativitätsökonomie kommt zum gleichen Schluss, denn: Käufer und Verkäufer schließen nur dann einen Kaufvertrag, sofern für beide das V/N-Theorem erfüllt ist. Die jeweilige Einschätzung der vorteilhaften (V) und nachteiligen (N) Effekte sind auch vom Wissensstand der Akteure abhängig. Unterschiedliches Wissen (z. B. über den tatsächlichen technischen Zustand eines Autos) führt aber zu divergierenden Einschätzungen der N und P. Es ist also möglich, dass es keinen von Käufer und Verkäufer akzeptierten Preis gibt. Der von Akerlof im Interview⁷⁸ gegebene Ausweg, dass der Händler von Staats wegen eine Garantie abgeben sollte, ist auch aus relativitätsökonomischer Sicht deswegen ein Lösungsansatz, weil er das Risiko des Käufers mindert (verminderte N) und dieser deswegen einen höheren Preis akzeptieren könnte⁷⁹. Der Verkäufer wird sich aber eine Garantie (für ihn Bestandteil von N) bezahlen lassen wollen, so dass der Preis für ihn höher liegen muss als ohne Garantie. Das funktioniert nur dann, wenn dem Käufer die Garantie mehr wert ist, als sie den Verkäufer kostet.

Die Relativitätsökonomie weiß aber noch andere Wege: Der Gebrauchtwagenhändler könnte durch vertrauensbildende Maßnahmen diverser Art (z. B.: Umtauschrecht, Probezeit, Vorlage eines unabhängigen Gutachtens, Mobilitätsgarantie usw.) das Risiko für den Käufer mindern. Für den Gebrauchtwagenhändler sind die effektiven Kosten der vertrauensbildenden Maßnahmen relativ sicher zu kalkulieren, weil er Fachmann ist.

Es konnte gezeigt werden, dass die ökonomischen Theorien und Sondereffekte mit dem relativitätsökonomischen Ansatz in Einklang stehen, dieser also ein gemeinsames Dach für die verschiedensten „Denkschulen“ bildet.

⁷⁷Akerlof, George A./Schiller, Robert J.: *Animal Spirits: Wie Wirtschaft wirklich funktioniert*. Aus dem Englischen von Ute Gräber-Seißinger, Ingrid Proß-Gill, Doris Gerstner. Frankfurt am Main; New York: Campus-Verlag, 2009. ISBN 978-3-593-38937 (geladen am 08.08.2012).

⁷⁸Siemens, Ansgar: Nobelpreisträger Akerlof: der Kämpfer mit den weißen Socken. Focus-Online 11.09.2008. http://www.focus.de/finanzen/boerse/finanzkrise/tid-11795/nobelpreistraeger-akerlof-der-kaempfer-mit-den-weissen-socken_aid_332193.html (geladen am 10.07.2012).

⁷⁹Für den Käufer werden die N eines höheren Preises gegen die verminderten N infolge geringerer Risiken getauscht.

7. SCHLUSSBEMERKUNG ZU TEIL B UND C

Die Relativitätsökonomie ist bestrebt, die Funktionsweise der Wirtschaft verständlich zu machen, um zielgerecht wirtschaften zu können.

Der vorgeschlagene Denkansatz eröffnet eine umfassende Sichtweise, deckt vermeintliche Widersprüche auf,⁸⁰ lässt unter anderem Mängel des Preisbildungsgesetzes,⁸¹ sowie die Ursachen ökonomischer Fehlentwicklungen erkennen,⁸² offenbart bisher nicht formulierte Prinzipien und Gesetzmäßigkeiten des wirtschaftlichen Geschehens⁸³ und kommt ohne Ausnahmeregelungen aus. Er erlaubt eine erweiterte Erklärung für konjunkturelle Schwankungen⁸⁴, Inflation/Deflation⁸⁵ und eröffnet eine differenziertere Betrachtungsweise des Geschehens.

Der Ansatz sollte der Wissenschaft, Politik und Wirtschaft dienlich sein, aber auch jedem interessierten Bürger, denn er hilft, das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge zu fördern, dadurch Fehler zu vermeiden sowie Möglichkeiten zu erschließen und Probleme zu lösen.

80 Siehe z. C. Kap. 1.1.2.: „Das Werteparadoxon“.

81 Siehe Teil B, Kap. 4.1.: „Das klassische Preisbildungsgesetz – voller Mängel“.

82 Siehe Teil B, Kap. 3.: „Über die Interaktionen des Innen mit dem Außen – ein Problem allen Wirtschaftens“.

83 U. a. in Teil B, Kap. 2.: „Grundvoraussetzungen allen Wirtschaftens. Kap. 2.1.1. V: Das Grundprinzip ökonomischen Handelns – Das V/N-Theorem. Kap. 3.3.: „Das Prinzip der generellen Konkurrenz“, Teil B, Kap. 4.2.: „Das relativitätsökonomische Preisakzeptanzgesetz“.

84 Siehe Teil B Kap. 5.2.: „Konjunkturtheorie – der relativitätsökonomische Ansatz“.

85 Siehe Teil B, Kap. 4.4.: „Inflation und Deflation“.

8. ANHÄNGE

8.1 Parteistruktur und Spin

Der Aufstieg in einer Partei ist nicht zufällig. Er kann auf vielfältige Weise befördert werden:

Netzwerke knüpfen und pflegen

persönliche Beziehungen zu Funktionären, Delegierten und Parteibasis sind entscheidend.

Politiker bauen gezielt Unterstützungskreise auf – oft beginnend in Jugendorganisationen oder lokalen Parteistrukturen.

Loyalität und Verlässlichkeit im politischen Alltag schaffen Vertrauen und Rückhalt.

Programmatische Positionierung

ein klares inhaltliches Profil hilft, sich von Mitbewerbern abzuheben.

Wer Themen besetzt, die in der Partei Resonanz finden kann sich als Vor-denker etablieren

die Fähigkeit, komplexe Inhalte verständlich zu kommunizieren, stärkt die öffentliche Wahrnehmung und interne Anerkennung.

Aktion Logik und Lagerbildung

Parteien sind oft in Strömung oder Flügel unterteilt – konservativ, progressive, liberal etc.

ein Politiker muss sich entweder einem Lager anschließen oder geschickt zwischen ihnen vermitteln

innerhalb dieser Gruppen werden Mehrheiten organisiert – etwa für Listenplätze, Ämter oder Kandidaturen.

Mediale Präsenz und öffentliche Wirkung

Sichtbarkeit in Medien und sozialen Netzwerken erhöht den politischen Marktwert

veröffentlicht als kompetent und durchsetzungsfähig wahrgenommen wird, gewinnt auch intern an Gewicht.

Taktisches Verhalten auf Parteitage

Parteitage sind auf die Bühne für macht Entscheidungen.

Dort sieht nicht das Redetalent, sondern die Fähigkeit zu überzeugen – durch Gespräche, Kompromisse, Unterstützungslisten, Bestechungen oder gar Erpressung, um Mehrheiten zu erlangen.

Intrigen – also verdeckte Absprachen, die gezielte Gerüchte, taktisches aus Boden oder das schüren von Konflikten – sind in der politischen Realität nicht ungewöhnlich Zweck:

Konkurrenten zu schwächen, etwa durch das Streuen von Zweifeln an der Loyalität oder Kompetenz
Mehrheiten zu sichern, indem man Koalitionen schmiedet, Versprechen macht oder Deals anbietet
Positionen zu besetzen, durch das gezielte platzieren von Verbündeten in Schlüsselrollen
Narrative kontrollieren, etwa durch Einfluss auf Medien, Parteitags reden oder interne Kommunikation
Erzeugung von „Spin“-Effekte.

Spin-Effekte – Die Kunst der strategischen Umdeutung

In der politischen Arena ist nicht entscheidend, was geschieht – sondern wie es erzählt wird. Der Begriff „Spin“ bezeichnet die gezielte, strategische (Um-)Deutung politisch wichtiger Ereignisse oder Aussagen, um die Wahrnehmung im eigenen Interesse zu lenken und innerparteiliche Machtverhältnisse zu beeinflussen.

Dies geschieht durch gezielte Selektierung und Gewichtung (hervorheben, verschweigen) als wichtig erachteter Aspekte, um eine bestimmte Stimmung und Gefolgschaft zu erreichen. Es gilt neutrale Fakten in politische Botschaften zu verwandeln.

1. Die „geleakte“ Personaldebatte

Ein Parteimitglied lässt vertrauliche Informationen über Unzufriedenheit mit dem Vorsitzenden gezielt an Journalisten durchsickern – nicht über offizielle Kanäle, sondern in Hintergrundgesprächen. Die Absicht: Zweifel säen, ohne offen zu opponieren. In der Öffentlichkeit entsteht das Bild einer Partei in der Krise, obwohl keine formale Kritik geäußert wurde. Effekt: Der Kritiker bleibt offiziell loyal, gewinnt aber Einfluss – die Partei wirkt zerrissen.

2. Die Umfrage als Waffe

Ein Politiker publiziert ein "Meinungsbild", das seine Position als besonders populär erscheinen lässt – etwa zu einem kontroversen Thema. Die Erhebung kann gezielt in Auftrag gegeben, methodisch fragwürdig, durch falsche Eindrücke vermittelt oder fremde Umfragen so (um-)interpretiert werden, dass die gewünschte Sichtweise gestützt wird. Effekt: Die Botschaft lautet: „Die Basis steht hinter mir“ oder „Die Basis steht gegen meinen Gegner“.

3. Die inszenierte Versöhnung

Nach einem internen Machtkampf treten zwei Kontrahenten gemeinsam auf – mit betont freundlichen Gesten und versöhnlichen Worten. Hinter den Kulissen bleibt die Rivalität bestehen, doch öffentlich wird Einigkeit demonstriert. Effekt: Die Basis wird beruhigt, die Kritik entschärft – während die Machtverhältnisse neu sortiert werden.

4. Die selektive Erinnerung

Ein Politiker erinnert in einer Rede an frühere Erfolge seiner Partei – etwa wirtschaftliches Wachstum oder außenpolitische Stabilität – und blendet dabei bewusst jene Phasen aus, die von Krisen oder Fehlentscheidungen geprägt waren. Effekt: Die Partei erscheint als verlässliche Kraft mit historischer Tiefe, obwohl die Bilanz gemischt ist.

5. Die moralische Überhöhung

Ein Vorschlag wird nicht nur als sachlich sinnvoll, sondern als ethisch geboten dargestellt – etwa als „Verantwortung gegenüber kommenden Generationen“ oder „Pflicht gegenüber den Schwächsten“ (soziale Gerechtigkeit). Kritiker werden dadurch nicht nur als Gegner der Idee, sondern als Gegner des Guten positioniert. Effekt: Die Debatte wird moralisch aufgeladen – Widerspruch erscheint als unmoralisch, nicht nur als sachlich falsch.

6. Die inszenierte Spontaneität

Ein Politiker wird „zufällig“ bei einem Gespräch mit Bürgern gefilmt – etwa auf dem Wochenmarkt oder in einem Café. Die Szene wirkt ungeplant, nahbar, authentisch. Tatsächlich wurde sie vorbereitet, abgestimmt und medial platziert. Effekt: Der Politiker erscheint volksnah und spontan – obwohl die Begegnung inszeniert war. Das ist auch für ganze Themen möglich. Bsp.: „Spontane“ bundesweite Demonstrationen, die in Wirklichkeit gesteuert sind.

7. Die Umdeutung von Kritik

Nach einem öffentlichen Fehltritt wird Kritik nicht als Angriff, sondern als Beweis für die Relevanz des eigenen Handelns dargestellt: „Wenn ich nicht den Nerv getroffen hätte, würde niemand reagieren.“ Effekt: Kritik wird zur Bestätigung umgedeutet – der Politiker erscheint als unbequemer Wahrheitssprecher.

8. Die gezielte Sprachwahl

Begriffe wie „Reform“, „Modernisierung“ oder „Entlastung“ werden verwendet, um tiefgreifende Veränderungen zu beschreiben – auch wenn sie Einschnitte,

Kürzungen oder Umverteilungen bedeuten. Effekt: Die Maßnahme erscheint fortschrittlich und positiv – obwohl sie umstritten ist.

8.2 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: BSP-Wachstum und Sparquote in Deutschland	14
Abbildung 2: Politische Ökonomie	40
Abbildung 3: Alternative Rangordnungsbetrachtung	55

8.3 Verzeichnis der Beispiele

Beispiel 1: Vom Wert der Dinge	4
Beispiel 2: Wertparadoxon (Diamanten und Wasser)	9
Beispiel 3: Das BIP Maßstab für die Wirtschaftsleistung?	9
Beispiel 4: Wertveränderung und Konsum	11
Beispiel 5: Wertevernichtung durch Fortschritt	13
Beispiel 6: Boni und Verursacherprinzip	25
Beispiel 7: Boni in der Subprime-Krise	25
Beispiel 8: Gemeinschaftshaftung	26
Beispiel 9: Eigenverantwortlichkeit am Beispiel Zahnversorgung in der Schweiz	27
Beispiel 10: Wirtschaftlichkeitsrechnung	32
Beispiel 11: Streueffekte bei Subventionen	35
Beispiel 12: Leichtfertigkeit der Geldausgabe – die sechste Ebene	36
Beispiel 13: Systemfehler	37
Beispiel 14: Mindestlohn	40

8.4 Index

Aktivismus, politischer	46	real	9
Ansteckungseffekte	15	Coase, Ronald	49
Äquivalenzprinzip	3	Dirigismus	18
Becker, Gary Stanley	54	Edgeworth-Steuerparadoxon	56
Behavioural Economics	53	Effizienz	32
Behavioural finance	57	Egoismus	16
boom-bust cyclus	57	Eigenliebe	53
Börsenbaisse	12	Eigenverantwortlichkeit	27
Bruttoinlandsprodukt (BIP)	9	Einkommen-Puffer	13
nominal	9		

- Einkommenshypothese, permanente 14
- Eucken, Walter 16
- Fairness 24
 - Mindestmaß an 24
- Gebrauchswert 3, 5, 8
- Gefangenendilemma 52
- Geld 5
- Gemeinschaftshaftung 26
- Giffen-Paradoxon 49
- Giralgeld 5
- Governancecost-Theorie 49
- Hirschjagd 52
- Homo-oeconomicus-Modell 57
- Imagewert 5
- Innenwirkung 51
- Interventionismus 18
- Investitionsfähigkeit 13
- kognitive Dissonanz 57
- Konfuzius 24
- Konjunkturaufschwung 56
- Korruption 35
- Kosten-Nutzen-Analyse 54
- Leichtfertigkeit der Geldausgabe 36
- Lobbyarbeit 19
- Logik des kollektiver Handlungen 57
- Makowsky, Michael Douglas 58
- Marktbedingungen, transparente 20
- Markoliberalität 17
- Marktpreis 3
- Markttransparenz 19
- Marktwirtschaft, konstituierende Prinzipien 17
- Marktzugang 21
- Marktzugang, freier 17
- Marshall, Alfred 57
- Maximalprinzip 32, 53
- Minimalprinzip 32, 53
- Modigliani, Franco 13
- Monetarismus 48
- Olsen, Mancur 49, 57
- Ordoliberalismus 17
- Positivprämie 55
- Preis, wirklicher 3
- Prinzipien, marktwirtschaftliche 17
- Prinzipien, regulierende 17
- Pufferfunktion 13
- Rahmenbedingungen, wirtschaftliche 17
- Sammlerwert 5
- Spekulationswert 5
- Spieltheorie 51
- Stratmann, Thomas 58
- subjektive Wertlehre 57
- Tauschmittel 5
- Tauschsystem 3
- Tauschwert 3, 8
- Theorie der Interessengruppen 49
- Transaktionskosten-Ökonomik 49
- Ultimatumspiel 24, 51
- Umverteilung 21
- Vermögen 11
- Verteilungsverluste 34
- Verursacherprinzip 17
- Vielfalt 24
- Wertaufbewahrungsmittel 5
- Werte
 - moralische, ethische 24
- Werteparadoxon 8
- wirtschaftlich 32
- Wirtschaftlichkeitsprinzip 32
- Wohlstandseffekt 12
- Zahlen 7