

Volkswirtschaftliche Grundlagen

Wer in einem Unternehmen als Ingenieur oder Naturwissenschaftler arbeitet, wird sich selten mit volkswirtschaftlichen Überlegungen auseinandersetzen müssen. Dennoch beginnt dieses Buch mit diesem Thema, das für seine Zielgruppe scheinbar nur geringe Relevanz besitzt. Der Grund dafür ist einfach: Volkswirtschaft setzt ein, sobald ein Unternehmen oder eine Privatperson einen Markt betritt, auf dem es oder sie mit anderen Partnern Handel treibt. Um wirtschaftlich handeln zu können, ist es wichtig, die Mechanismen von Märkten zu verstehen. Alle betriebswirtschaftlichen Entscheidungen sind letztlich von diesen Märkten abhängig.

Ein weiterer Grund ist, dass man bei der Untersuchung volkswirtschaftlicher Zusammenhänge auf „wirtschaftliche Naturgesetze“ stößt, die für die meisten Ingenieure und Naturwissenschaftler durchaus interessant sein werden. Hier wird meist auf die Darstellungen klassischer und neoklassischer Nationalökonomien zurückgegriffen, von denen elementare Fragestellungen wie „Wie entsteht ein Preis?“ oder „Nach welchen Spielregeln verhalten sich die Marktteilnehmer?“ bereits im achtzehnten und neunzehnten Jahrhundert beantwortet wurden. Die beschriebenen Modelle sind vereinfacht und sollen wichtige Grundprinzipien veranschaulichen.

Volkswirtschaftliche Begrifflichkeiten sind dabei kein statisches Gefüge, sondern unterliegen einem historischen Wandel. Dies lässt sich gut am Beispiel des Begriffes „Wohlstand“ erkennen. Vor der Zeit von Adam Smith (1723-1790) galt der Bestand von Geld oder Edelmetallen in einer Gesellschaft als Zeichen für deren Wohlstand. Erst Smith definierte Wohlstand als die Versorgung einer Gesellschaft mit Konsumgütern, in der Erkenntnis, dass Geld allein nicht zum Überleben ausreicht. Befragt man in der heutigen Überfluggesellschaft Menschen danach, was sie unter Wohlstand verstehen, so wird man feststellen, dass Konsumgüter nur einen Teil des Wohlstands ausmachen. Werte wie eine saubere Umwelt, Frieden, Freizeit oder ein attraktiver Arbeitsplatz spielen eine immer größere Rolle. Ein anderes Beispiel sind die volkswirtschaftlichen Produktionsfaktoren. Neben die klassischen Produktionsfaktoren Arbeit, Boden und Kapital sind heute gleichrangig die Produktionsfaktoren Information und Energie getreten, die vormals als untergeordnete Bestandteile der klassischen Produktionsfaktoren angesehen wurden.

Unsere Bedürfnisse – der Motor des Wirtschaftens

Zur Aufrechterhaltung seiner Existenz benötigt jeder Mensch Nahrung, Wasser, Luft oder (einfache) Kleidung. Unser natürlicher Selbsterhaltungstrieb sorgt dafür, dass wir den Wunsch verspüren, uns mit allem Lebensnotwendigen ausreichend zu versorgen. Die meisten unserer Wünsche beziehen sich aber auf Dinge mit vergleichsweise weniger existenzieller Bedeutung, wie wohlschmeckende Lebensmittel, schicke Kleidung oder elegante Fahrzeuge.

Solche „Gefühle des Mangels“, die mit dem Wunsch einhergehen, diesen Mangel zu beseitigen, nennt man Bedürfnisse. Wir streben daher danach, unsere Bedürfnisse zu befriedigen. Einige Bedürfnisse wie Essen oder Trinken sind dabei biologisch begründet, andere dagegen entstehen erst durch äußere Anreize. Die Ursachen für unsere Bedürfnisse liegen weniger im wirtschaftlichen als im psychologischen Bereich. Dies macht sich unter anderem die Werbung zunutze.

Nach der Dringlichkeit wird oft zwischen Existenz-, Kultur- und Luxusbedürfnissen unterschieden. Existenzbedürfnisse sind lebensnotwendige Bedürfnisse, ohne deren Befriedigung Menschen zugrunde gehen würden oder unter menschenunwürdigen Umständen leben müssten.

Unter Kulturbedürfnissen werden nicht nur Wünsche nach kulturellen Angeboten wie Theater, Bücher oder Bildung verstanden, sondern auch Bedürfnisse nach gesellschaftlicher Integration, die sich z.B. in der Kleidung, Haartracht oder der Einhaltung bestimmter Umgangsformen ausdrücken.

Unter den Begriff Luxusbedürfnisse fallen diejenigen Bedürfnisse, die über den Rahmen der Existenz- und Kulturbedürfnisse hinausgehen. Die Einteilung

menschlicher Bedürfnisse in diese Kategorien ist abhängig von den sozialen und kulturellen Ansprüchen einer Gesellschaft.

Der amerikanische Sozialpsychologe Abraham Maslow wählte eine andere Unterteilung, bei der die Motive der Menschen stärker berücksichtigt werden. Die Einteilung nach den Kategorien Grund- und Sicherheitsbedürfnisse sowie den Bedürfnissen nach Zugehörigkeit, Anerkennung und Selbstverwirklichung ist weitgehend unabhängig von gesellschaftlichen Rahmenbedingungen.

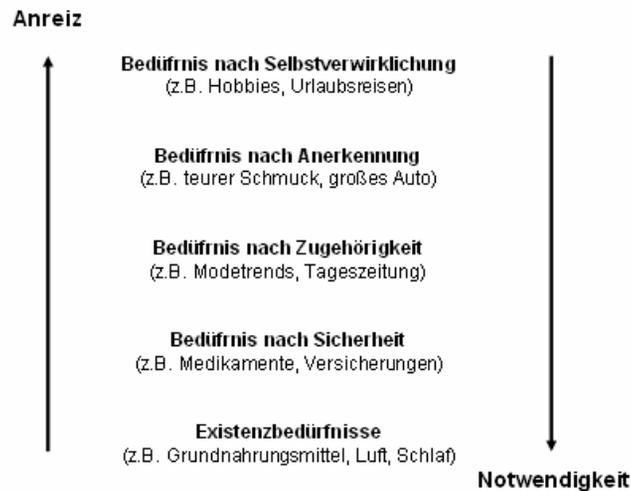
Ein konkreter Wunsch kann hierbei von unterschiedlichsten Bedürfnissen ausgelöst werden. So kann man ein teures Auto fahren, weil es einen geringen Wertverlust über die Jahre aufweist (Sicherheit), weil die Kollegen ebenfalls ein teures Auto fahren (Zugehörigkeit) oder gerade weil diese mit billigeren Fahrzeugen auskommen müssen (Anerkennung). Zu erkennen, welches Kaufmotiv vorliegt, macht unter anderem einen guten Verkäufer aus, der seine Verkaufsargumente hierauf abstimmt.

Die Menge unserer Bedürfnisse ist, wenn vielleicht nicht unendlich, so jedenfalls sehr hoch. Dennoch können Sättigungseffekte eintreten. So ist es in

Das Marketing unterscheidet zwischen den meist zum Verbrauch bestimmten Low-Interest-Produkten (z.B. Waschmittel), mit denen sich der Kunde beim Kauf kaum auseinandersetzt und High-Interest-Produkten (z.B. Autos), die von sich aus die besondere Aufmerksamkeit des Kunden finden.

So ist die Werbung bei Low-Interest-Produkten in der Regel weniger produktbezogen und es wird dort stärker mit Gags, Effekten oder Zusatzleistungen (Add-ons) gearbeitet als bei High-Interest-Produkten.

Einteilung der Bedürfnisse nach Maslow



einer Wohlstandsgesellschaft kaum noch möglich, durch Preissenkungen oder mehr Werbeaufwand mehr Grundnahrungsmittel am Markt abzusetzen.

Nach Maslow verhält sich in einer Wohlstandsgesellschaft die Notwendigkeit eines Bedürfnisses entgegengesetzt zu dem Anreiz, es zu befriedigen. So wird man lieber Geld für eine Reise oder ein Hobby (Selbstverwirklichung) ausgeben als für Grundnahrungsmittel (Grundbedürfnisse). Dies spiegelt sich in der Tatsache wieder, dass die Gewinnspannen der Unternehmen bei Grundnahrungsmitteln relativ niedrig sind.

Höhere Preise lassen sich möglicherweise durchsetzen, wenn den Kunden zusätzliche Serviceleistungen oder eine attraktive Einkaufsatmosphäre geboten werden. Der Kunde kauft nicht nur eine

Ware, er kauft auch Wohlbefinden, Ansehen und Bequemlichkeit. Dass Werbung Wünsche und Bedürfnisse erzeugt, wird von Werbefachleuten oft bestritten. Viele sehen die Aufgabe der Werbung darin, bereits vorhandene Bedürfnisse zu verstärken und die Aufmerksamkeit des Kunden auf ein bestimmtes Produkt zu lenken.

Inwieweit Menschen ihre Bedürfnisse befriedigen können, hängt von ihrer Leistungsfähigkeit, Leistungsbereitschaft und den verfügbaren Mitteln ab. Den Teil unserer Bedürfnisse, den wir uns leisten können (und wollen), nennt man Bedarf. Aus dem gesamten Bedarf aller Individuen, nicht aus den Bedürfnissen allein, entsteht die Nachfrage nach Gütern.

Güter – die Objekte der Wirtschaft

Güter sind Mittel zur Befriedigung unserer Bedürfnisse. Hierbei handelt es sich meist um Sachgüter, die im Handel angeboten werden. Sachgüter, die nur einmal verwendet werden können wie Benzin oder Lebensmittel, fasst man unter dem Begriff Verbrauchsgüter zusammen. Sind sie dagegen mehrfach verwendbar wie z.B. Werkzeuge, gehören sie zu den Gebrauchsgütern. Auch Tiere und Pflanzen fallen in Wirtschaft und Recht unter den Begriff Sachgüter.

Nicht alle Güter sind materieller Natur. Bei den immateriellen Gütern unterscheidet man *Dienstleistungen* und *Rechte*. Dienstleistungen können sich sowohl auf Sachen, auf Personen oder auf Geld beziehen. So zahlt eine Unfallversicherung bei einem Personenschaden, eine Hausratversicherung dagegen bei einem Sachschaden. Eine Rechtsschutzversicherung schützt dagegen vor einem Vermögensverlust bei einem Rechtsstreit. Andere typische Beispiele für Dienstleistungen sind Reparaturen, Gütertransporte oder Werbung. Alltägliche Beispiele für *Rechte* sind das Recht, gemietete Räume zu bewohnen, das Recht, eine Idee exklusiv zu verwerten (Patent) oder ein Softwarepaket auf einem Rechner zu installieren (Lizenz).

Güter, die von Privatpersonen erworben werden, bezeichnet man als *Konsumgüter* im Gegensatz zu den *Produktionsgütern*, die von Betrieben für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Produktionsgüter sind unter anderem Gebäude, Maschinen oder verarbeitete Stoffe, die zur Herstellung neuer Konsum- oder Produktionsgüter eingesetzt werden. Konsumgüter dienen dagegen direkt der Befriedigung von Bedürfnissen. Daher werden sie häufig als Maßstab für den Wohlstand einer Gesellschaft angesehen.

Mit den meisten Gütern muss wirtschaftlich umgegangen werden, sonst würde es durch übermäßigen Konsum zu Engpässen in der Versorgung kommen. Diese Güter sind knapp und müssen daher gegen Geld oder andere Güter eingetauscht werden, man nennt sie daher auch *Wirtschaftsgüter*. Knappheit ist dabei nicht gleichzusetzen mit Seltenheit. Auch wenn faule Eier selten wären, so wären sie nicht knapp. Genießbare Eier sind nicht selten, aber dennoch knapp. Dagegen gibt es auch Güter, die (noch) im Überfluss vorhanden sind und die daher nicht gehandelt werden, so z.B. die Luft zum Atmen, Sonnenlicht oder Schlaf. Güter der letzten Art nennt man *freie Güter*. Aber auch Luft ist z.B. für einen Taucher kein freies Gut.

Wirtschaftsgüter, die kollektiv genutzt werden, bezeichnet man als *öffentliche Güter*. Beispiele hierfür sind die innere und äußere Sicherheit, Teile des Gesundheitswesens, eine saubere Umwelt, Straßen und Schulen. Insbesondere in Industriestaaten ist der Bedarf nach öffentlichen Gütern hoch. Der Umgang mit öffentlichen Gütern ist ein marktwirtschaftliches Problem. Da es sich bei öffentlichen Gütern um Wirtschaftsgüter handelt und sie, einmal vorhanden, einer großen Zahl von Konsumenten ohne entsprechende Gegenleistung zugänglich sind, besteht leicht die Gefahr einer Überbeanspruchung. Die Kosten zur Erzeugung bzw. Erhaltung öffentlicher Güter werden zwar ebenfalls von der Allgemeinheit in Form von Steuern und Abgaben getragen, aber dem Individuum fehlt in dem Augenblick, wo es sie in Anspruch nimmt, das Kostenbewusstsein.



Besonders deutlich wird dies am Beispiel der Umweltbelastungen, deren zukünftige Beseitigung kein Betrieb von sich aus in seiner Kalkulation berücksichtigen würde. Erst durch gesetzliche Auflagen wie die Erhebung von Emissionsabgaben, Rücknahmeverpflichtungen für gebrauchte Produkte oder steuerliche Anreize bei Investitionen in umweltgerechtere Technologien finden solche Güter Eingang in die Kostenrechnung.

Oftmals lässt sich der Raubbau bei öffentlichen Gütern nur durch staatliche Kontrollen und Sanktionen verhindern. So wurden in den letzten Jahren nicht nur die Umweltauflagen verschärft, sondern auch das Strafrecht im Hinblick auf Umweldelikte erweitert. Der weltweite Abbau natürlicher Ressourcen macht zudem internationale Abkommen erforderlich, z.B. bei Fisch- und Walfangquoten in bestimmten Meeresregionen, bei Abkommen über die Emission von Schadstoffen oder beim Schutz gefährdeter Tierarten.

Die Einhaltung internationaler Übereinkünfte zu kontrollieren und gegebenenfalls zu sanktionieren, ist allerdings nicht einfach. Zur weltweiten Reduzierung der CO₂-Emissionen versucht man daher, einen marktwirtschaftlichen Weg zu beschreiten.

Im Kyoto-Protokoll haben sich die Industriestaaten zur Reduzierung ihrer CO₂-Emissionen verpflichtet. Deutschland muss z.B. seine Emissionen bis 2012 um 8% gegenüber dem Stand von 1990 reduzieren. Hierzu wurden Emissionszertifikate für Energie verbrauchende oder -erzeugende Anlagen für die erste Periode von 2005-2007 kostenlos zugeteilt (in Deutschland insgesamt 1849 Anlagen). Für die folgenden fünfjährigen Perioden werden die Zertifikate erneut zugeteilt, dann aber in geringerer Anzahl und schrittweise gegen Gebühr.

Seit dem 01.01.2005 können innerhalb der EU die Emissionszertifikate gehandelt werden. Ein Unternehmen kann somit seinen CO₂-Ausstoß reduzieren und Zertifikate verkaufen oder Zertifikate von anderen Unternehmen erwerben. Es wird daher zuerst dort CO₂ reduziert, wo es sich wirtschaftlich am meisten rechnet. Die Emissionen der Anlagen werden aufgezeichnet und jährlich geprüft. Kommt ein Unternehmen seinen Verpflichtungen nicht nach, muss es pro nicht zertifizierter Tonne CO₂ 40 € Strafe zahlen.

Produktionsfaktoren – Ausgangsbasis für Güter

Als Messgröße der von einer Gesellschaft innerhalb eines Jahres hergestellten Güter und erbrachten Dienstleistungen wird das *Bruttoinlandsprodukt* (BIP) bzw. das *Bruttonationalprodukt* (BNP), das vielleicht besser als *Bruttosozialprodukt* bekannt ist, verwendet. Der Unterschied zwischen beiden Begriffen liegt in der Betrachtungsweise des Wortes „Gesellschaft“. Das BIP beinhaltet auch die von Ausländern im Inland verdienten Einkommen, während das BNP die von Inländern im Ausland verdienten und ins Inland fließenden Einkommen einschließt. Der Unterschied ist aber relativ gering. 2004 betrug das BIP der Bundesrepublik 2.178 Mrd. €, das BNP 2.169 Mrd. €. Deutschland steht damit an weltweit dritter Stelle nach den USA und Japan.

Das Bruttonationalprodukt ist Ergebnis des volkswirtschaftlichen Produktionsprozesses, in dem die drei *Produktionsfaktoren* Boden, Arbeit und Kapital zusammengeführt werden. Heutzutage wird zunehmend die Information als vierter Produktionsfaktor angesehen. Unter „Boden“ versteht man dabei alle im weitesten Sinne materiellen Grundstoffe für die Herstellung von Gütern, so z.B. auch Energiequellen wie Wind, Wasser und Licht. Diese Grundstoffe werden durch menschliche Arbeitskraft umgeformt, umgewandelt oder transportiert. „Arbeit“ bedeutet in diesem Zusammenhang nicht nur körperliche, sondern auch geistige Arbeit.

Der Begriff „Kapital“ wird umgangssprachlich oft mit „Geld“ gleichgesetzt. In der Volkswirtschaft versteht man dagegen unter Kapital alle produzierten Produktionsmittel, d.h. Maschinen, Gebäude und vorverarbeitete Stoffe, die der Herstellung von Gütern dienen. Geld wird nur dann dem Kapital zugerechnet, wenn es für die Beschaffung

von Produktionsgütern (*Investitionen*) eingesetzt werden soll.

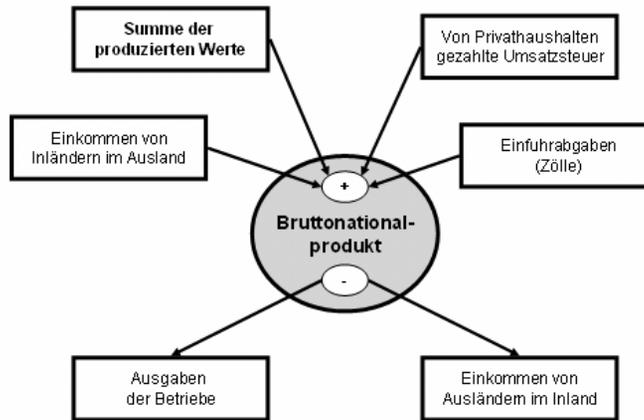
Die Produktionsfaktoren Boden und Arbeit sind natürlichen Ursprungs und damit durch die vorgegebenen Ressourcen an Bodenschätzen und menschlicher Arbeitskraft begrenzt. Kapital entsteht erst im Laufe des Produktionsprozesses und kann damit vermehrt werden. Allerdings ist auch die Kapitalbildung durch den vorhandenen Einsatz an Boden und Arbeit begrenzt. Kapital kann aber nur geschaffen werden, wenn Produktionsgüter statt Konsumgüter hergestellt werden. Das heißt, nur wenn zugunsten von Investitionen auf einen Teil des Konsums verzichtet (gespart) wird, vermehrt sich das Kapital. Eine Kapitalvermehrung führt somit nur dann zu größerem Wohlstand, wenn hieraus zukünftig eine höhere Produktion von Konsumgütern entsteht.

Das Bruttonationalprodukt wird oft vereinfacht als Maß für den gesellschaftlichen Wohlstand verwendet. Allerdings bleibt in dieser Betrachtung die Menge

Der Teil des Bruttonationalprodukts, der den Konsumenten zugute kommt, wird als *Volkseinkommen* (oder "Nettosozialprodukt zu Faktorkosten") bezeichnet. Um das Volkseinkommen zu berechnen, werden vom Bruttonationalprodukt die Abschreibungen für Investitionen (Wertminderungen der Industrieanlagen) und Verbrauchs- und Verkehrssteuern (Einnahmen des Staates) abgezogen sowie staatliche Subventionen (künstliche Verbilligung der Konsumgüter) hinzugerechnet.

Zum Vergleich: Das Volkseinkommen betrug 2004 1.616 Mrd. €. Hiervon entfielen 1.132 Mrd. € auf abhängige Arbeit (Lohnquote) und 484 Mrd. € auf Einkommen aus unternehmerischer Selbstständigkeit oder Vermögen (Gewinnquote).

Zusammensetzung des Bruttonationalprodukts



der bereits vorhandenen oder auch der vernichteten Güter unberücksichtigt. Ein Autounfall führt daher zu einer Erhöhung des Sozialproduktes, sobald der Schaden repariert oder ein neues Fahrzeug beschafft wird.

Auch gehen in die Berechnung des Sozialproduktes keine Leistungen privater Haushalte wie private Verkäufe, ehrenamtliche Tätigkeiten, Hausarbeit oder produktive Freizeitbeschäftigungen ein. Die Nichtberücksichtigung der privaten Leistungen ist ein Grund dafür, dass in Ländern der Dritten Welt das ohnehin schon niedrige Nationalprodukt noch geringer ausfällt. Im Produktionsprozess werden die Produktionsfaktoren nicht nur kombiniert, sie können sich in gewissem Umfang auch gegenseitig ersetzen (substituieren). So kann menschliche Arbeitskraft durch den Einsatz von Maschinen ersetzt oder Rohstoffe durch verbesserte Produktionstechniken eingespart werden.

Das Verhältnis der eingesetzten Produktionsfaktoren verändert sich dabei im Laufe der Zeit. Durch die Möglichkeit, Kapital zu bilden, nimmt dessen Anteil im Produktionsprozess stetig zu. Dagegen sinkt heute der Anteil des Pro-

duktionsfaktors Boden durch die Abnahme der natürlichen Bodenschätze. Ähnlich wie das Kapital ist auch der Produktionsfaktor Information vermehrbar und gewinnt zunehmend an Bedeutung. Bei der Herstellung von Gütern wird eine *Minimalkostenkombination* der Produktionsfaktoren angestrebt. Dies führt gegenwärtig dazu, dass sich der Anteil des Produktionsfaktors Arbeit verringert, da der Einsatz von Kapital in Form von Maschinen oft wirtschaftlicher ist. Die menschliche Arbeitskraft steht daher in Konkurrenz zu den immer besser und billiger werdenden Maschinen.

Schon die bisherige, relativ einfache Darstellung macht deutlich, dass einige wichtige Probleme unserer Gegenwart eng mit der Substitution der Produktionsfaktoren zusammenhängen. Durch die Knappheit natürlicher Reserven muss sparsamer mit Rohstoffen und Energie umgegangen werden. Knappe Rohstoffe sind durch weniger knappe zu ersetzen oder müssen umweltschonend recycelt werden. Auch die Auswirkungen einer stetig abnehmenden Arbeitsmenge müssen nicht nur finanziert, sondern auch im Sinne eines sozialen Friedens geregelt werden.

Unternehmen – die Stätten der Güterproduktion

Güter entstehen in Wirtschaftsbetrieben (Unternehmen). Der Ursprung aller Sachgüter liegt in der Natur, aus der die Rohstoffe abgebaut werden. Unternehmen, die Rohstoffe aus der Natur fördern, werden als Betriebe der *Urproduktion* (primärer Bereich) bezeichnet. Beispiele solcher Betriebe finden sich im Bergbau, in der Fischerei, Land- und Forstwirtschaft. Rohstoffe können allerdings nur selten unverarbeitet verwendet werden. Die meisten Rohstoffe werden daher, oft in mehreren Stufen, be- oder verarbeitet. Dies geschieht in den *Industrie- und Handwerksbetrieben* (sekundärer Bereich).

Bei den Industriebetrieben wird oft nach Art des erzeugten Gutes zwischen Konsumgüterindustrie (z.B. Nahrungsmittel, Textil, Möbel) und Investitionsgüterindustrie (z.B. Maschinen, Stahl, Flugzeuge) unterschieden. Diese vom statistischen Bundesamt getroffene Einteilung kann nur ungefähr mit den Definitionen der entsprechenden Güterbegriffe übereinstimmen, da viele Unternehmen gleichzeitig Konsum- wie

Produktionsgüter herstellen. Im Handwerk unterscheidet man zwischen dem Warenhandwerk (z.B. Bäcker, Fleischer), bei dem Waren hergestellt und verkauft werden, und dem Lohnhandwerk (z.B. Maler, Installateur), wo Dienstleistungen erbracht werden.

Da Güter nicht nur am Ort ihrer Entstehung benötigt werden, findet eine Verteilung über den *Handel* (tertiärer Bereich) statt. Dies geschieht in mehreren Stufen über den *Großhandel* und in der Endstufe über den *Einzelhandel*. Der Handel übernimmt unter anderem die Aufgaben, das Sortiment kundengerecht zu gestalten, die Ware zu lagern und Kunden über Produkte zu beraten. Die Lagerkapazitäten des Handels dienen zudem als Puffer bei kurzfristigen (z.B. saisonalen) Nachfrageschwankungen. So kann auch bei verringerter Nachfrage der Produktionsausstoß der Industriebetriebe weitgehend konstant bleiben und eine Verringerung der Auslastung der Produktionskapazitäten, die zu höheren Produktionskosten führen würde, vermieden werden.

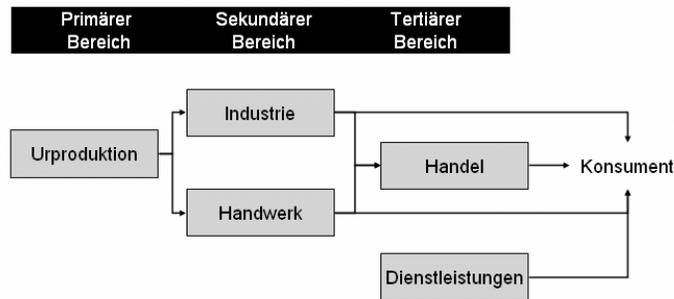
Wie stark sich fehlender Wettbewerb auf die Innovationsfreude von Unternehmen auswirkt, kann man am Beispiel des schrittweise aufgebrochenen Postmonopols in den 90er Jahren verfolgen. Erst mit der Liberalisierung des Marktes für Kommunikationsendgeräte brachte auch die Telekom Telefone auf den Markt, die sich nicht nur durch attraktiveres Design, sondern auch durch zusätzliche Funktionen von den alten unterschieden.

Die Schattenseite einer rein gewinnorientierten Betriebsführung ist, dass sie zu einer partiellen Unterversorgung führen kann. So führte die Privatisierung von Post und Bahn zwangsläufig zur Schließung von Postämtern oder zur Stilllegung von Bahnstrecken in weniger rentablen Regionen. Ohne gesetzlich verankerte Versorgungsgarantien besteht vor allem in ländlichen Gebieten die Gefahr einer Unterversorgung.

Neben den Dienstleistungsbetrieben des Handwerks und des Handels finden sich am Markt weitere *Dienstleistungsunternehmen*, die diesen *Wirtschaftszweigen* nicht zugeordnet werden können. Hierzu zählen beispielsweise Kreditinstitute, Versicherungen, Transportunternehmen aber auch freie Berufe wie Rechtsanwälte, Ärzte oder Steuerberater. Dienstleistungsbetriebe werden wie der Handel dem tertiären Bereich zugerechnet

Die meisten Betriebe in einer Marktwirtschaft sind in privater Hand. Sie werden in der Regel erwerbswirtschaftlich betrieben, d.h. ihr Ziel besteht in einem möglichst hohen *Gewinn*. Der Gewinn ist der Anreiz für Produktion und Investitionen. Durch den Wettbewerb der Unternehmen untereinander

Einordnung der Wirtschaftszweige



wird er damit gleichzeitig zum Motor des technischen Fortschritts.

Zur Versorgung der Gesellschaft mit öffentlichen Gütern existieren gemeinwirtschaftliche Betriebe, die entweder in staatlicher Hand sind oder unter staatlicher Aufsicht betrieben werden. Beispiele sind Müllabfuhr oder die Wasser- und Stromversorgung. Sie dienen dem Gemeinwohl und arbeiten nach dem *Kostendeckungsprinzip*, d.h. ihre Umsätze sollten die Kosten decken, aber keinen Gewinn beinhalten.

Gemeinwirtschaftliche Betriebe arbeiten trotz des fehlenden Gewinnanteils nicht unbedingt kostengünstiger als erwerbswirtschaftliche, da ihnen oftmals eine

Monopolstellung eingeräumt wird und somit der Anreiz zu Rationalisierungen weitgehend wegfällt.

Eine dritte Form von Unternehmen arbeitet nach dem genossenschaftlichen Prinzip. Genossenschaften haben in erster Linie den Nutzen ihrer Mitglieder (Genossen) zum Ziel, wobei sie durchaus auch Gewinne anstreben können. Beispiele für Genossenschaften sind Wohnungsbaugenossenschaften, von denen sich die Mitglieder günstigeren Wohnraum versprechen, oder Einkaufsgenossenschaften, denen sich Unternehmen anschließen, um gemeinsam günstiger Waren beschaffen zu können.

Geld – ein universelles Tauschmittel

Geld wird bekanntlich als Wertmaßstab und als Tauschobjekt für Güter verwendet. Was für uns heute eine Selbstverständlichkeit ist, hat sich jedoch über Jahrtausende zum Teil eher zögerlich entwickelt. Letztlich ist die Entstehung des Geldes eine Folge der *Arbeitsteilung*, wodurch jeder Mensch, statt seinen Eigenbedarf selbst zu decken, nur noch bestimmte Arbeiten verrichtet. Mit der damit einhergehenden Entstehung der Berufe wurde erreicht, dass Güter effizienter hergestellt werden können. Güter, die ein Mensch benötigte, aber nicht selbst herstellte, musste er eintauschen.

Das Problem, jederzeit einen geeigneten Tauschpartner zu finden, legte die Einführung eines neutralen Tauschmittels nahe. Die Schwierigkeit besteht jedoch darin, ein Tauschmittel zu finden, welches von allen Mitgliedern einer Gesellschaft gleichermaßen akzeptiert wird. Etwa 600 v. Chr. wurden die ersten Münzen mit einem ihrem Wert entsprechenden Edelmetallgehalt geprägt. Noch vor wenigen Jahrhunderten wäre in Europa niemand auf die Idee gekommen, bedrucktes Papier wie Geldscheine als Zahlungsmittel zu akzeptieren.

Während Münzgeld früher Edelmetallanteile enthielt, wurde das Vertrauen in Papiergeld erst durch entsprechende staatliche Goldreserven aufgebaut. So verfügten die Staaten in den zwanziger und dreißiger Jahren noch über Goldreserven, die ganz oder zumindest nahezu den Bargeldbestand einer Nation deckten. Die Währung war somit noch „Gold wert“. In einigen Ländern ist das Vertrauen in die eigene *Währung* so gering, dass selbst bei Inlandsgeschäften auf Fremdwährungen ausgewichen wird. In Kriegszeiten übernehmen oft Naturalien wie beispielsweise Zigaretten Geldfunktion.

Selbst das gedruckte Geld in Form von Münzen und Geldscheinen (Bargeld) deckt heute bei Weitem nicht mehr die vorhandene Geldmenge. Etwa 70 % der Geldmenge existiert inzwischen ausschließlich in den Datenspeichern der Kreditinstitute (Buchgeld). Insbesondere bei größeren Beträgen haben sich daher auch Geldersatzmittel herausgebildet (Schecks und Wechsel), die wie Geld angenommen und eingesetzt werden können.

Dabei übernimmt Geld nicht nur die Funktion eines Tauschmittels. Es ist außerdem eine praktische Recheneinheit, mit der konkrete und vergleichbare Preise für ein Wirtschaftsgut festgelegt werden können. Außerdem kann Geld im Gegensatz zu den meisten Gütern langfristig aufbewahrt werden. Auch kann Geld von Geldbesitzern an andere verliehen werden. Die beiden letztgenannten Eigenschaften des Geldes sind Ursache für die Entwicklung eines eigenen Geldmarktes, der sich neben dem ursprünglichen Gütermarkt herausgebildet hat.

Dass durch die Arbeitsteilung die Produktion effizienter wird, wurde bereits im 18. Jahrhundert von dem englischen Nationalökonom Adam Smith anhand seines berühmt gewordenen „Stecknadelbeispiels“ gezeigt. Damals waren für die Herstellung einer Stecknadel insgesamt 18 verschiedene Arbeitsschritte zu verrichten.

In den Betrieben, in denen alle Arbeitsgänge von einem Arbeiter ausgeführt wurden, konnten pro Person und Tag maximal 20 Stecknadeln produziert werden. Wurde die Arbeit aber so aufgeteilt, dass jeder Arbeiter nur noch zwei bis drei der 20 Arbeitsschritte zu verrichten hatte, stieg die Tagesleistung pro Arbeiter auf nahezu 5000 Stecknadeln an.

Eine wichtige Fragestellung, die die früheren Ökonomen beschäftigte, war, wie der Tauschwert eines Gutes zustande kommt. Plausibel wäre es, den Wert eines Gutes nach seinem Gebrauchsnutzen zu bestimmen. Ein solcher Zusammenhang besteht aber in der Praxis oft nicht. Beispielsweise haben Diamanten einen relativ geringen Gebrauchsnutzen, dafür einen beträchtlichen Wert. Umgekehrt hat Brot einen hohen Gebrauchsnutzen, aber einen geringen Wert.

Eine andere Überlegung geht davon aus, dass ein Erwerbstätiger soviel Lohn aus seiner Arbeit erzielen muss, wie er benötigt, um sich und seine Familie ernähren zu können, d.h. er erhält eine Art „gerechten Lohn“ für seine Arbeit, der seine Versorgung garantiert. Der Lohn ist dabei der Preis für die Arbeit, die zur Herstellung eines Gutes eingesetzt wird. Aus Materialkosten, Maschinenkosten und Arbeitsleistung ließe sich der Wert einer Ware und damit ein Verkaufspreis bestimmen.

Der Nachteil dieses Modells, das den Käufer bei der Preisbildung nicht berücksichtigt, zeigte sich spätestens mit Beginn der Industrialisierung im 17. und 18. Jahrhundert, wo es möglich wurde, große Mengen erheblich kostengünstiger herzustellen. Arbeiter in solchen industriellen Betrieben benötigten einen wesentlich geringeren Stücklohn zum Lebensunterhalt als der klassische Handwerker.

Hat ein Betrieb höhere Produktionskosten als seine Mitbewerber, kann er keinen dem „gerechten Arbeitslohn“ entsprechenden Preis durchsetzen. Schafft der Betrieb es nicht, seine Preise durch Rationalisierung zu senken, wird er vom Markt verdrängt. Produziert ein Betrieb umgekehrt Waren, die sehr begehrt sind, aber nur geringen Aufwand erfordern, kann er dagegen höhere Preise fordern.

Der Preis eines Gutes orientiert sich daher nicht nur am Herstellungsaufwand, sondern auch an dem Nutzen, den die Käufer einem Gut zuerkennen. Liegt der Herstellungsaufwand deutlich über dem Preis, den die Käufer zu zahlen bereit sind, wird dies dazu führen, dass das Produkt vom Markt verschwindet. In den folgenden Abschnitten wird versucht, das Verhalten der Käufer und Verkäufer zu beschreiben und zu zeigen, wie sich daraus eine Preisbildung in einem idealen, freien Markt ergibt.

Der Versuch, eine „gerechte Entlohnung“ oder sogar den Arbeitsplatz eines Arbeitnehmers zu garantieren, kommt nicht ohne erhebliche staatliche Einflussnahme aus. Damit auch Arbeitnehmer in unproduktiven Betrieben einen Lohn erhalten, der ihre Existenz sichert, müssen die Preise von einer übergeordneten (staatlichen) Instanz festgelegt werden.

Damit sich die Preise aber nicht am unproduktivsten und damit teuersten Betrieb orientieren, liegt es nahe, die erzielten Gewinne abzuschöpfen bzw. umzuverteilen. Damit ergeben unternehmerische Aktivitäten aber keine Wettbewerbsvorteile mehr und die natürlichen Leistungsanreize verschwinden.

Ein solches System lässt sich daher nur durch staatliche Planvorgaben steuern. Diese Überlegungen zeigen, dass der Unterschied zwischen *Marktwirtschaft* und einer *Zentralverwaltungswirtschaft*, wie sie in sozialistischen Staaten praktiziert wird, nicht zuletzt aus der Frage entspringt, was den Wert eines Gutes ausmacht bzw. ausmachen sollte.

Wirtschaftliches Handeln – maximal oder minimal?

Die Wirtschaftslehre geht davon aus, dass sich jeder Teilnehmer am Markt rational verhält. Ziel unseres wirtschaftlichen Handelns ist es daher, mit den verfügbaren Mitteln möglichst viele unserer Bedürfnisse befriedigen zu können. Hierzu bieten sich grundsätzlich zwei Möglichkeiten, die als *Minimal-* und *Maximalprinzip* bezeichnet werden und zusammen das *Ökonomische Prinzip* bilden.

Will ein Käufer ein bestimmtes Gut, z.B. einen Pkw (gegebenes Ziel), erwerben, wird er mehrere Händler aufsuchen und dort kaufen, wo er den günstigsten Preis aushandeln kann (minimaler Aufwand = Minimalprinzip). Ist sich der Käufer noch nicht über die Automarke im Klaren, hat aber ein bestimmtes Budget (gegebener Aufwand), so wird er versuchen, zu diesem Preis ein Auto zu finden, das seinen Vorstellungen am ehesten entspricht (maximaler Nutzen = Maximalprinzip).

Eine Vermischung von Minimal- und Maximalprinzip in der Form, mit möglichst geringem Aufwand ein optimales Ergebnis zu erzielen, führt zwangsläufig zu Zielkonflikten und lässt sich in der Praxis leider nicht realisieren. Ein Mitarbeiter, der den Auftrag erhält, mit minimalen Werbeausgaben möglichst viele neue Kunden zu gewinnen, wird

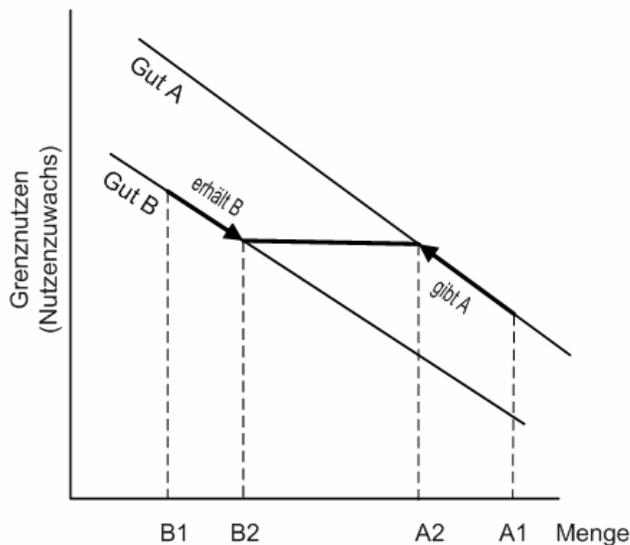
keine befriedigende Lösung finden.

Ein weiteres wirtschaftliches Prinzip, das nach dem italienischen Ökonomen Vilfredo Pareto benannt wurde, beschreibt das Verhalten der Tauschpartner untereinander. Es besagt, dass die Teilnehmer am Markt nur zu einem Tausch bereit sein werden, wenn sich ihr individueller *Nutzen* dadurch auch tatsächlich vergrößert.

Der Nutzen eines Gutes ist dabei keine absolute Größe, sondern er hängt ab von der Menge, die man bereits davon besitzt. Besitzt jemand zehn Laib Brote, so wird er bereit sein, einige davon gegen Wurst oder Käse zu tauschen. Besitzt er dagegen nur einen Laib Brot, schätzt er dessen Nutzen höher ein und wird es entweder gar nicht oder zu einem höheren Preis tauschen.

Obwohl der Nutzen nicht präzise auf einer Werteskala messbar ist, sind Marktteilnehmer durchaus in der Lage, zu entscheiden, ob sich ein Tausch lohnt. Diese aus einer Tauschgesellschaft heraus entwickelten Überlegungen lassen sich leicht auf eine Wirtschaft übertragen, in der Güter gegen Geld getauscht werden. So haben 1000 € für einen Millionär einen geringeren Nutzen als für einen Empfänger von Sozialleistungen.

Ökonomisches Prinzip	
Das Maximalprinzip	Das Minimalprinzip
Mit vorgegebenen Mitteln soll ein möglichst gutes Ergebnis erzielt werden.	Ein bestimmtes Ergebnis soll mit möglichst geringen Mitteln erzielt werden.
Beispiel: Für ein Computersystem wird ein Budget von 2.000 € festgelegt. Ziel ist es, eine möglichst gute Ausstattung für das Geld zu bekommen.	Beispiel: Für ein Computersystem mit festgelegtem Leistungsumfang werden mehrere Angebote verglichen. Das günstigste Angebot wird ausgewählt.



Angenommen, ein Marktteilnehmer besitzt von einem Gut A die Menge A1 und von einem Gut B die Menge B1. Er wird solange bereit sein, auf dem Markt Gut A gegen B zu tauschen, wie der Nutzenzuwachs von Gut B über dem von Gut A liegt. Bei der Menge A2 bzw. B2 sind die Grenznutzen der Güter A und B gleich. Jeder weitere Tausch von A in B wäre für den Marktteilnehmer ungünstig, da der Nutzenzuwachs durch B ab jetzt geringer wäre als der Nutzenverlust durch die Weggabe von A. Beim Tausch nimmt die Menge von Gut A von A1 auf A2 ab und von Gut B von B1 auf B2 zu.

Das *Pareto-Prinzip* bewirkt, dass sich durch Tauschprozesse die wirtschaftliche Lage jedes Einzelnen verbessert, da keiner zu seinem Nachteil tauscht. Man erhält hieraus das so genannte Pareto-Optimum. Es setzt allerdings voraus, dass der Markt für alle zugänglich und transparent ist und Preise nicht durch einen oder wenige Anbieter diktiert werden können (vollständige Konkurrenz).

Sind diese Forderungen nicht erfüllt, wird kein Pareto-Optimum erreicht. Das Pareto-Optimum darf nicht mit einem Zustand maximaler Wohlfahrt gleichgesetzt werden. Da ein Tauschprozess für jeden Einzelnen Vorteile bietet, ändern sie an einer ungleichen Vermögensverteilung nichts. So könnte man die Ansicht vertreten, dass man den Wohlstand einer Gesellschaft absolut vergrößert, wenn man dem Millionär 1000 € weg-

nimmt und sie einem Arbeitslosen zukommen lässt. Ein solches Vorgehen steht jedoch nicht im Einklang mit dem Pareto-Prinzip.

Der Markt – Ort des Handelns

Orte, an denen Güter oder Produktionsfaktoren gehandelt werden, nennt man Märkte. Auf dem Gütermarkt lassen sich viele Teilmärkte unterscheiden. Jeder Teilmarkt hat seine Besonderheiten. Die Unterschiede liegen dabei nicht nur in den angebotenen Gütern, sondern z.B. auch in zeitlichen oder regionalen Begrenzungen oder in Zutrittsbeschränkungen für Anbieter oder Nachfrager.

In der Theorie wird dagegen oft von einem idealen oder vollkommenen Markt ausgegangen. Hiermit ist ein Markt gemeint, welcher die im Kasten angegebenen Kriterien erfüllt. In der Realität wird ein konkreter Markt in einem oder mehreren Punkt(en) von diesen idealen Bedingungen abweichen. Am ehesten entsprechen der Wochenmarkt oder die Börse dem Bild eines vollkommenen Marktes.

Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal für Märkte ist das zahlenmäßige Verhältnis von Anbietern und Nachfragern. Tritt nur ein einziger An-

Kriterien des vollkommenen Marktes

- Die angebotenen Güter sind von vergleichbarer Beschaffenheit und Güte.
- Angebot und Nachfrage sind für alle Marktteilnehmer transparent.
- Kein Anbieter ist aus räumlichen, sachlichen oder persönlichen Gründen bevorzugt.
- Die Anbieter passen sich schnell Veränderungen des Marktes an.
- Es existieren viele Anbieter und Nachfrager.

bieter am Markt auf, handelt es sich um ein *Angebotsmonopol*. Umgekehrt kommt es auch vor, dass nur ein Käufer am Markt auftritt, es herrscht ein *Nachfragemonopol*. Ein Markt, auf dem dagegen viele Anbieter oder Nachfrager für gleichartige Güter auftreten, bezeichnet man als *Polypol*. Den Zustand zwischen Monopol und Polypol, also mit wenigen Anbietern oder Nachfragern, nennt man *Oligopol*.

Im Prinzip ist auf der Angebots- und der Nachfrageseite jede Kombination von Monopol, Oligopol und Polypol denkbar. Man unterscheidet daher die neun im nebenstehenden Schaubild dargestellten Marktformen. Nur bei einem Polypol, also vielen Anbietern und Nachfragern, herrscht auf dem Markt vollständige Konkurrenz. Ist dagegen ein Monopolist als Anbieter am Markt vertreten, verfügt er über eine dominierende Stellung. Er kann auf dem Markt weitgehend seine Bedingungen diktieren. Auch in einem Oligopol ist der Wettbewerb eingeschränkt

In einem Angebotsoligopol ist der Markt für die Käufer sehr transparent, da nur wenige Anbieter vorhanden sind. Der Käufer kann sich seinen Verkäufer aussuchen und mit jedem individuelle Verhandlungen führen. Die Anbieter werden sich daher sehr stark an ihren Konkurrenten orientieren. Oft bildet sich im Angebotsoligopol ein Marktführer heraus, der auf die Spielregeln des Marktes erheblichen Einfluss nehmen kann. Natürlich besteht hier leicht die Gefahr, dass die Anbieter Absprachen treffen (Kartellbildung), die den Wettbewerb unterminieren.

Die Wettbewerbssituation auf dem Markt führt nicht selten dazu, dass eine Seite, Anbieter oder Nachfrager, am Markt die stärkere ist. Werden mehr Güter auf dem Markt angeboten als

Anbieter	Nachfrager		
	viele	wenige	einer
viele Beispiel:	Polypol Käseproduzenten und Konsumenten	Nachfrageoligopol Landwirte und Molkereien	Nachfragemonopol Straßenbauunternehmen und Staat
wenige Beispiel:	Angebotsoligopol Mineralölkonzerne und Autofahrer	Bilaterales Oligopol Flugzeugindustrie u. Fluggesellschaften	Beschränktes Nachfragemonopol Rüstungsindustrie und Staat
einer Beispiel:	Angebotsmonopol Autohersteller und Vertragshändler	Beschränktes Angebotsmonopol Verkäufer eines Kunstwerks und Interessenten	Bilaterales Monopol Briefmarkendruckerei und Post

nachgefragt, nehmen die Käufer die stärkere Position ein (*Käufermarkt*). Dort, wo die Nachfrage das Angebot übersteigt, haben die Anbieter größeren Einfluss (*Verkäufermarkt*).

Da sich Wohlstandsgesellschaften dadurch auszeichnen, dass für viele Güter ein Überangebot besteht, findet man dort überwiegend Käufermärkte. Es gibt aber auch noch Märkte, auf denen der Verkäufer die stärkere Partei ist, z.B. auf dem Wohnungsmarkt in vielen Großstädten oder wenn ein neuartiges Produkt auf den Markt gekommen ist, das noch konkurrenzlos ist. In diesen

Fällen kann der Verkäufer für sich günstige Bedingungen am Markt durchsetzen.

Die Spielregeln des vollkommenen Marktes sind für Unternehmen in der Regel nicht sehr attraktiv, da sie ihre Preise und Marktanteile nur in einem Markt erhöhen können, wenn der Kunde Präferenzen für ihre Produkte oder ihr Unternehmen entwickelt oder den Markt nicht völlig überblickt. Die Marketingaktivitäten eines Unternehmens zielen daher darauf ab, Maßnahmen zu entwickeln, die einem vollkommenen Markt entgegenwirken.

Preisbildung am vollkommenen Markt – alles im Gleichgewicht

In diesem und im folgenden Abschnitt soll die Preisbildung auf verschiedenen Märkten untersucht werden. Nach dem italienischen Ökonomen Pareto vergrößert ein Preisanstieg bei gleich bleibenden Kosten den Nutzen für die Anbieter und bewirkt damit eine Zunahme der Angebotsmenge. Im Gegenzug sinkt aber die Nachfrage, da nicht mehr alle Abnehmer zum Kauf bereit sind. Der Preis, bei dem Angebot und Nachfrage gleich groß sind, heißt *Gleichgewichtspreis*.

Der Gleichgewichtspreis wird aber nur auf einem vollkommenen Markt erreicht. Für den Verkäufer wäre es vorteilhaft, wenn die Nachfrage das Angebot übersteigt, da er dann höhere Preise durchsetzen könnte. Im Falle eines Nachfrageüberhangs liegt also ein *Verkäufermarkt* vor. Umgekehrt entsteht durch einen Angebotsüberhang ein *Käufermarkt*. Bei Erreichen des Gleichgewichtspreises ist die abgesetzte Gütermenge maximal, da bei einem niedrigeren Preis die Verkäufer, bei einem höheren Preis die Käufer nicht mehr zum Tausch bereit sind.

Je flacher der Kurvenverlauf ist, desto höher ist die *Preiselastizität von Angebot und Nachfrage*. Eine hohe Preiselastizität des Angebots bedeutet, dass ein Unternehmen seine Angebotsmenge schnell Preisänderungen anpassen kann. Märkte, bei denen die Güterproduktion mit hohen Investitionen verbunden ist, reagieren daher unelastisch. Bei elastischer Nachfrage reagiert der Markt sensibel auf Preisänderungen. Ein Anbieter muss in diesem Fall besonders darauf achten, dass er seinen Preis stets dem Gleichgewichtspreis anpasst, da er sonst Gefahr läuft, seine Kundschaft zu verlieren.

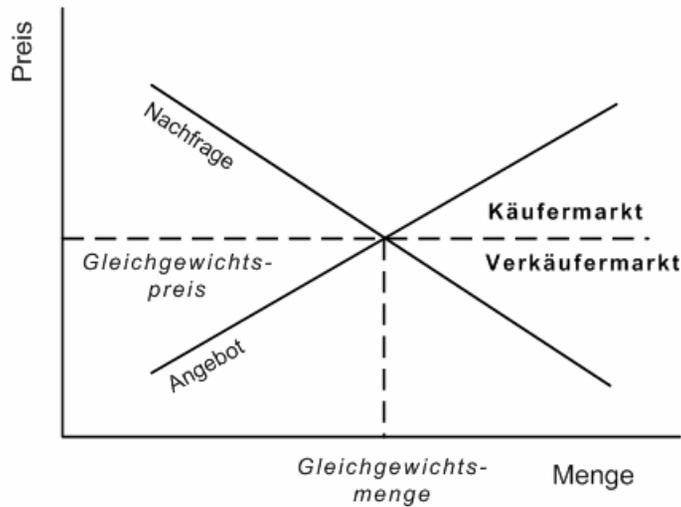
Eine elastische Nachfrage findet man vor allem bei Gütern, deren Erwerb we-

niger dringlich ist, so z.B. bei Luxusgütern. So hat der Preisverfall bei Fernsehern, Videorecordern und Personal Computern dazu geführt, dass sich heute in nahezu jedem Haushalt solche Geräte befinden.

Bei einem steilen Kurvenverlauf, d.h. unelastischer Nachfrage, wird dagegen eine bestimmte Menge unabhängig von ihrem Preis nachgefragt. Typische Beispiele hierfür sind Waren des täglichen Bedarfs, aber auch Zigaretten, Alkohol oder Medikamente. Die drastischen Steuererhöhungen auf Zigaretten in den Jahren 2003 bis 2005 in Höhe von über 40 % führten zwar zu einem Nachfragerückgang von nur 12 %, wirkten sich aber vor allem auf das Konsumverhalten von Jugendlichen aus, was auch beabsichtigt war.

Der Markt verfügt über einen Selbstregulierungsmechanismus, der für eine gewisse *Preisstabilität* sorgt. Nehmen wir an, die Nachfrage nach einem Gut wächst. Aufgrund der zunehmenden Knappheit steigen die Preise. Damit werden die vorhandenen Anbieter angeregt, mehr zu produzieren. Möglicherweise erhöht sich hierdurch sogar die Zahl der Anbieter. Das Angebot wächst, wodurch die Preise wieder fallen. In Folge sinkt die Produktion, einige Anbieter steigen freiwillig aus dem Markt aus oder werden verdrängt. Der Gleichgewichtspreis verändert seine Lage somit (zumindest bei mäßigen Angebots- oder Nachfrageschwankungen) nur geringfügig.

Ein Faktor, der das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage stört, sind Verbrauchssteuern. Durch sie zahlen Nachfrager einen über dem Gleichgewichtspreis liegenden Preis, der den Anbietern jedoch nicht zugute kommt. Ein Verzicht auf Verbrauchssteuern würde dazu führen, dass mehr Güter



abgesetzt werden könnten, da Nachfrager einen niedrigeren Preis zahlen müssten, Anbieter aber einen höheren Preis erhielten.

Verbrauchssteuern führen daher zu einer Unterversorgung des Marktes. Dies gilt insbesondere für Güter mit elastischer Nachfrage. Güter mit unelastischer Nachfrage werden auch bei einer Anhebung der Verbrauchssteuern in nahezu gleicher Menge weiter gekauft. Eine Unterversorgung findet hier nicht statt. Dies ist ein Grund für die hohen Verbrauchssteuern, die auf Tabak, Alkohol und Benzin lasten.

Angebot und Nachfrage sind ständigen Veränderungen unterworfen. So wird die Nachfrage nicht allein vom Preis bestimmt, sondern auch von der Dringlichkeit der zugrunde liegenden Bedürfnisse oder vom Einkommen. Dabei können Anbieter z.B. durch Werbung oder Innovationen direkt die Nachfrage in ihrem Interesse beeinflussen. Auch Zukunftserwartungen wie Arbeitslosigkeit, Inflationsängste oder politische Unsicherheit wirken sich auf die Nachfrage aus.

Zudem stellt sich für einen Käufer oft die Frage, ob er nicht auf alternative Güterangebote, die moderner oder preisgünstiger sind, ausweichen kann. Zusätzliche Einflussfaktoren auf der Angebotsseite sind Produktionskosten, Gewinnerwartungen oder die Konkurrenzlage. Der Verlauf der Angebots- und Nachfragekurven ist daher keine absolute, unveränderliche Größe.

Die Argumentation in diesem Kapitel setzt voraus, dass die Nachfrage nach einem Produkt mit wachsendem Preis sinkt.

Es gibt allerdings Produkte, für die diese Relation nicht gilt, d.h. bei denen die Nachfrage mit dem Preis sogar steigt. Gemeint sind vor allem Produkte, die Prestige ausdrücken („Das kann ich mir leisten!“). Die Volkswirte sprechen hier vom „Veblen“-Effekt.

Gewinnmaximierung – Strategien der Anbieter

Anbieter und Nachfrager tauschen ihre Waren am Markt dann, wenn sie sich hiervon einen Nutzenzuwachs versprechen. Während der Nutzen für den Nachfrager häufig rein subjektiv und nicht absolut messbar ist, lässt sich der Nutzen für Anbieter recht genau in Form von Geld angeben. Ein Anbieter wird bestrebt sein, seinen Gewinn zu maximieren. Der Gewinn ergibt sich in einer vereinfachten Betrachtungsweise aus folgenden Beziehungen:

$$\text{Umsatz} = \text{Menge} \times \text{Preis}$$

$$\text{Gewinn} = \text{Umsatz} - \text{Kosten}$$

Ein Anbieter im Polypol kann den am Markt bestehenden Preis aufgrund seines geringen Marktanteils nicht beeinflussen, er ist für ihn eine feste Größe. Erhöht der einzelne Anbieter seinen Preis, kaufen die Kunden bei der Konkurrenz. Senkt er seinen Preis, nimmt er vielleicht seinen Konkurrenten einige Kunden weg und könnte eine etwas größere Menge absetzen. Die Konkurrenten würden es aber kaum spüren und würden für ihre Waren zum höheren Preis auch höhere Gewinne erzielen. Solange die anderen Anbieter der Preisänderung nicht folgen, entsteht auf dem Markt kein nennenswerter Nachfragezuwachs. Ein Anbieter im vollkommenen Markt kann daher seinen Gewinn nicht durch Preisänderungen maximieren. Nach den obigen Beziehungen kann er seinen Gewinn außer natürlich über Kosteneinsparungen durch Optimierung seiner Angebotsmenge vergrößern, er verhält sich als *Mengenanpasser*.

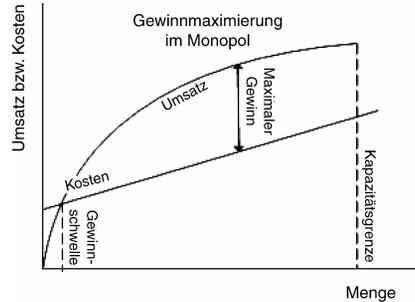
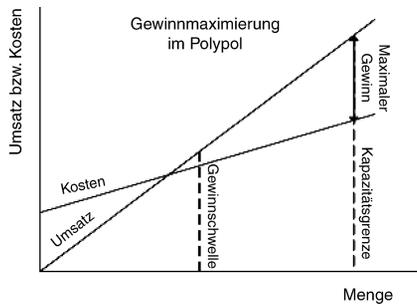
Da der Preis im Polypol unabhängig von der Absatzmenge eines einzelnen Anbieters ist, ist dessen *Umsatz* direkt

proportional zur abgesetzten Menge. Seine Gesamtkosten nehmen mit der produzierten Menge zu, wenngleich der Kostenzuwachs pro Stück (*Grenzkosten*) in der Regel mit zunehmender Stückzahl sinkt, bis die Produktionskapazitäten voll ausgelastet sind. In der Nähe der Kapazitätsgrenze verursachen Lagerkosten, erforderliche Investitionen oder höherer Personalbedarf einen steilen Kostenanstieg.

Die Differenz von Umsatz und Kosten, d. h. der Gewinn, hat ihr Maximum normalerweise in der Nähe der Kapazitätsgrenze, sodass die Anbieter bestrebt sind, möglichst bis zu dieser Schwelle zu produzieren. Dies führt zu einer optimalen Auslastung der Betriebe, weshalb in einem Polypol die mit den vorhandenen Mitteln bestmögliche Versorgung des Marktes erreicht wird. Im nebenstehenden Schaubild wurden konstante Grenzkosten angenommen, sodass sich ein linearer Kostenanstieg bis zur Kapazitätsgrenze ergibt.

Im Gegensatz dazu verläuft die Umsatzkurve für einen Monopolisten nicht-linear, da er als alleiniger Anbieter den Gleichgewichtspreis mit der von ihm angebotenen Menge (über die Nachfragekurve) beeinflusst. Das Gewinnmaximum des Monopolisten liegt daher bereits vor seiner Kapazitätsgrenze. Ein Monopolist maximiert seinen Gewinn daher auf Kosten einer gezielten Unterversorgung des Marktes. Monopole können auf verschiedene Weise entstehen. Man unterscheidet:

- natürliche Monopole (meistens standortbedingt),
- staatliche Monopole (Versorgungsleistungen des Staates),



- gesetzliche Monopole (durch Schutzrechte wie z.B. Patente),
- vertragliche Monopole (durch Zusammenschlüsse von Großunternehmen).

Die häufigste *Marktform* neben dem Polypol ist das Angebotsoligopol. Wenige Anbieter stehen hier vielen Nachfragern gegenüber, so z.B. wenige Pharmaunternehmen auf dem Arzneimittelmarkt, zwei gegenüberliegende Tankstellen oder fünf Autohändler in einer Kleinstadt. In dieser Marktform ist jeder Anbieter gezwungen, den Markt und seine Konkurrenten genau zu beobachten. Die Führungsrolle bei der Preisbildung nimmt meist der Oligopolist mit dem größten Marktanteil ein, an dem sich die anderen Marktteilnehmer orientieren.

Die geringe Zahl von Anbietern im Oligopol ergibt sich nicht selten aus natürlichen oder künstlich geschaffenen *Markteintrittsbarrieren*, die den freien Wettbewerb durch Marktzugänge verhindern. Als Markteintrittsbarrieren wirken z.B. hohe Investitionen, wie beim Bau chemischer Fabriken oder

beim Schiffs- bzw. Flugzeugbau. Auch staatliche Konzessionierungen wie früher im Güterfernverkehr oder Produktionsquoten wie in der Landwirtschaft behindern den freien Wettbewerb.

Im Oligopol trifft man gelegentlich auf die Situation, dass Anbieter sich gegenseitig aus dem Markt verdrängen wollen. Man bezeichnet dies daher auch als *Verdrängungswettbewerb*. Ein einmal verdrängter Wettbewerber wird aufgrund der Markteintrittsbarrieren nicht so leicht durch einen anderen ersetzt, sodass seine Marktanteile den verbliebenen Unternehmen zufallen.

Aufgrund der geringen Zahl von Anbietern birgt ein Oligopol die Gefahr einer zu engen Kooperation zwischen den Oligopolisten. So wurde erst 1996 das älteste Preiskartell in Deutschland – etwa ein Dutzend hauptsächlich deutsche Stromkabelhersteller – aufgedeckt und zerschlagen. Eine Ursache für die lange Existenz dieses Kartells war sicher auch die Monopolstellung der Kunden des Kartells, die Energieversorgungsunternehmen, die ihre Kosten an die Verbraucher weitergeben konnten.

Der Wirtschaftskreislauf – Güter gegen Produktionsfaktoren

Will man die Wirtschaft in einem vereinfachten Modell abbilden, so findet man zunächst auf der einen Seite die Unternehmen in der Rolle des Verkäufers bzw. Produzenten, denen die Haushalte als Käufer bzw. Konsumenten gegenüberstehen. Die Käufer erwerben Konsumgüter auf dem *Gütermarkt* (genauer: dem Konsumgütermarkt). Um Konsumgüter erwerben zu können, müssen die Haushalte allerdings Geld bezahlen. Somit existiert neben dem *Güterstrom* stets auch ein *Geldstrom* gleicher Größe, aber in anderer Richtung.

Unternehmen beschaffen sich ihre Produktionsfaktoren auf den *Faktormärkten*. So bekommen die Haushalte Geld für ihre Arbeit, die sie den Un-

ternehmen auf dem *Arbeitsmarkt* anbieten. Auch die Unternehmen benötigen Geld, um untereinander Güter auszutauschen oder Arbeitskräfte zu bezahlen. Dieses Geld erhalten sie zum einen aus dem Verkauf von Gütern (*Selbstfinanzierung*) oder in Form von Krediten (*Fremdfinanzierung*) auf dem *Geldmarkt*. Für die Kredite zahlen die Unternehmen Zinsen an die Kreditinstitute, die sich das Geld wiederum von privaten Haushalten geliehen haben. Damit fließen den Haushalten Guthabenzinsen als weitere Einkommensquelle zu.

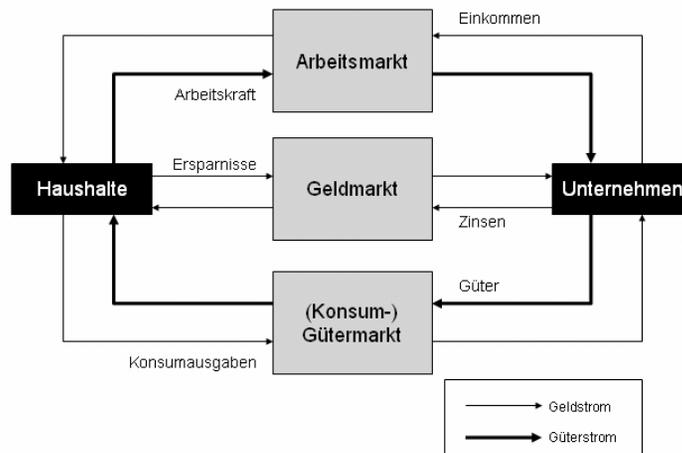
Haushalte und Unternehmen sind mit den drei Märkten in dieser vereinfachten Darstellung eines *Wirtschaftskreislaufs* durch zwei Ströme, den Güterstrom und den Geldstrom, verbunden. Die Arbeit wird hierbei dem Güterstrom zugeordnet, da sie eine Grundlage für die Entstehung von Gütern bildet. Die von Unternehmen aufgenommenen Kredite werden in der Regel für *Investitionen* aufgewendet. Auf dem in der Abbildung nicht dargestellten *Investitionsgütermarkt* handeln die Unternehmen untereinander.

Dieses einfache Modell eines Wirtschaftskreislaufs müsste realistischerweise um weitere wichtige Einflussfaktoren wie Staat und Außenwirtschaft ergänzt werden. Obwohl in einer Marktwirtschaft die Marktteilnehmer weitgehend frei agieren können, übernimmt der Staat wichtige Funktionen, wie z.B. die Schaffung einer Grundversorgung mit öffentlichen Gütern wie Sicherheit, Straßen, Schulen usw., deren „Produktion“ aus Rentabilitätsgründen für private Unternehmen nicht lohnend erscheint. Durch diese Investitionen (*Staatsverbrauch*) wird der Staat Teilnehmer am Investitionsgütermarkt. Auch durch Subventionen und Steuern kann der Staat erheblichen Einfluss auf die Märkte ausüben.

Auch der Produktionsfaktor Information hat sich heute seinen eigenen Markt geschaffen. Die Information unterscheidet sich von den anderen Produktionsfaktoren vor allem dadurch, dass sie nahezu beliebig vermehrt werden kann. Auch unterliegt die Information nicht dem von Pareto beschriebenen Prinzip des sinkenden Grenznutzens. Während eine zusätzliche neue Maschine die Produktivität eines Unternehmens weniger erhöht, als es die zuletzt beschaffte Maschine der gleichen Art getan hat, bewirkt die Vielfalt der Informationen und Ideen, sofern diese sich frei entfalten und ausgetauscht werden können, wichtige Impulse für die Unternehmen. Eine einzige gute Idee kann das Unternehmen einen gewaltigen Schritt voran bringen, unabhängig davon, wie viele gute Ideen schon entwickelt wurden.

Einige Ökonomen erkennen hierin einen grundlegenden Wandel der Wirtschaft, in der die Information künftig zum entscheidenden Produktionsfaktor wird. Die technische Basis hierfür ist die Informations- und Kommunikationstechnologie, erforderlich sind aber auch grundlegende Veränderungen in der Unternehmensführung und Unternehmenskultur.

Einfaches Modell eines Wirtschaftskreislaufs



Eine weitere Aufgabe des Staates ist die Umverteilung von Einkommen, z.B. in Form von Subventionen an Unternehmen oder Zahlungen an Haushalte (*Transferzahlungen*) wie Renten, BA-FöG, Arbeitslosengeld oder Sozialhilfe. Gleichzeitig wird der Staat durch die Beschäftigung von öffentlich Bediensteten zum Arbeitgeber. Die Finanzierung staatlicher Aktivitäten geschieht über Steuern, Abgaben oder Sozialversicherungen.

Außenwirtschaftliche Einflüsse ergeben sich beispielsweise durch Im- und Exporte. Importe vergrößern das Angebot auf heimischen Märkten, während Exporte für eine größere Güterknappheit sorgen können. Da das Nationalprodukt der Menge der von einer Gesellschaft produzierten Güter entspricht, vermindern Importe das Nationalprodukt, da diese Güter nicht von dieser Gesellschaft selbst produziert werden. Im Gegenzug vergrößern Exporte das Nationalprodukt.

Inländische Betriebe, die im Ausland investieren, verringern das Nationalprodukt ihres Landes, wenn die hierfür benötigten Güter nicht im eigenen Land beschafft werden. Ebenso werden Pri-

vathaushalte im Urlaub zu Teilnehmern an ausländischen Konsumgütermärkten und tragen damit zur Senkung des eigenen Nationalproduktes bei.

Konjunkturzyklen – Wellenbewegungen der Wirtschaft

Die gegenwärtige Situation einer Volkswirtschaft wird durch den Begriff Konjunktur gekennzeichnet. Sie ist mehrjährigen periodischen Schwankungen unterworfen, die als Konjunkturzyklen bezeichnet werden. Ein wichtiges Maß für die Beurteilung der Konjunktur ist die Veränderung des Bruttoinlandprodukts.

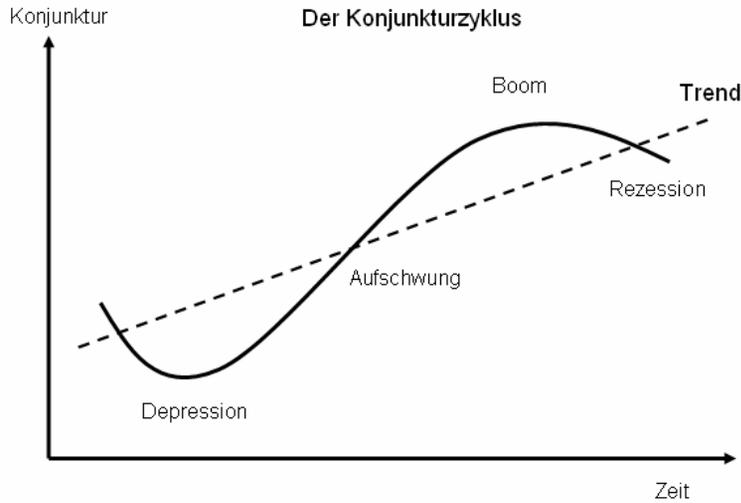
Ein Konjunkturzyklus besteht aus den vier Phasen *Depression* (Tiefstand), *Aufschwung* (wachsende Konjunktur), *Boom* (Hochkonjunktur) und *Abschwung bzw. Rezession* (fallende Konjunktur). Eine Depression ist in der Regel durch hohe Arbeitslosigkeit gekennzeichnet. Da den Konsumenten weniger Geld zur Verfügung steht, befinden sich auch die Preise auf einem Tiefstand. Lohnerhöhungen sind kaum durchzusetzen, aber auch die Inflationsrate ist aufgrund der stabilen Preise gering. Die Wende beginnt damit, dass die Unternehmen, nachdem sie Rationalisierungsmaßnahmen durch „Abspecken“ abgeschlossen haben und wieder etwas „Luft geholt“ haben, aufgrund der noch immer fehlenden Gewinne zu Investitionen gezwungen sind, die aber durch ein niedriges Zinsniveau begünstigt werden.

Die Phase des Aufschwungs kündigt sich daher durch höhere Auftrageingänge in der Investitionsgüterindustrie an, die als ein Frühindikator angesehen werden. In der Folge steigt der Beschäftigungsgrad der Unternehmen, die Gewinne steigen und es steht den Unternehmen wieder mehr Geld zur Verfügung. In dieser Zeit ist mit hohen Kurssteigerungen der Aktien zu rechnen (*Hausse*), da Festgeldanlagen aufgrund der niedrigen Zinsen noch nicht attraktiv sind und mit weiteren Gewinnsteigerungen gerechnet werden kann.

Wachsende Unternehmensgewinne führen in der Folge zu höheren Lohnforderungen. Damit steigt das Einkommen der Haushalte. Nun wird auch der Konsumgütermarkt vom Aufschwung erfasst. Mit einer gewissen Verzögerung führt die erhöhte Nachfrage zu einem Preisanstieg, d.h. zur Inflation.

Die erhöhte Nachfrage bewirkt bessere Kapazitätsauslastungen und weitere Investitionen, die zu mehr Arbeitsplätzen oder zumindest zu einem geringeren Abbau von Arbeitsplätzen führen. Andererseits entsteht hierdurch eine Geldknappheit auf dem Kreditmarkt, Zinserhöhungen sind die Folge. Höhere Preise und Zinsen bewirken eine Dämpfung des Konjunkturanstiegs. Das Wachstum der Nachfrage auf dem Konsumgütermarkt kommt zum Stillstand und führt zu einer nachlassenden Nachfrage nach Investitionsgütern (*Stagnation*). Der Beschäftigungsgrad in den Unternehmen der Investitionsgüterindustrie geht zurück. Bereits vor Beginn des Abschwungs beginnen die Aktien zu fallen, da die Zinsen auf dem Kapitalmarkt hoch und damit Festgeldanlagen wieder attraktiv sind. Beim anschließenden Abschwung fallen die Kurse drastisch (*Baisse*).

Ein Kennzeichen der Konjunkturzyklen ist, dass das prozentuale Wirtschaftswachstum immer niedriger ausfällt. So betrug das Wirtschaftswachstum des ersten Nachkriegsbooms im Jahre 1950 noch 12,8% des Sozialprodukts. Selbst in der folgenden Depression im Jahre 1954 war ein reales Wirtschaftswachstum von 7,4% zu verzeichnen. Heute muss bereits ein Wirtschaftswachstum von 3% als Erfolg gewertet werden. Während einer Depression wird seit Mitte der siebziger Jahre sogar ein Rückgang des Sozialprodukts beobachtet. Der Sockel der Arbeitslosigkeit und der Staatsverschuldung steigt heute sogar während der Boomphase noch an.



Konjunkturzyklen sind keine Erscheinung der Neuzeit, sondern werden seit über hundert Jahren von den Ökonomen systematisch erforscht. Die genaue Ursache der Krisen hängt vom politischen und wirtschaftlichen Umfeld eines Staates ab. Die obigen Überlegungen zeigen aber, dass die Konjunkturzyklen im Wesentlichen von der Nachfrage der Konsumenten abhängen. Solange das Einkommen der Haushalte für den Erwerb der angebotenen Güter ausreicht und nicht gespart wird, ist kein Konjunkturrückgang zu befürchten.

Aus diesem Grund sind alle Maßnahmen der Politik, die eine Verknappung der Geldmenge bewirken, konjunkturdämpfend. Hierzu gehören Steuererhöhungen, Reduzierung der Staatsausgaben oder eine Erhöhung der Leitzinsen. Steuer- und Zinssenkungen sowie höhere Staatsausgaben beleben dagegen die Konjunktur. In der heutigen Zeit wird die Konjunktur der Bundesrepublik auch stark von der Außenwirtschaft beeinflusst, sodass der Blick nicht nur auf die Binnennachfrage gerichtet werden darf. Für die Bundesrepublik spielen vor allem die Märkte der EU und der USA eine wichtige Rolle. Auch der

Dollarkurs, der weitgehend die Preise der importierten Rohstoffe bestimmt, wirkt sich auf die Konjunktur aus: Hohe Kosten für Rohstoffe dämpfen den Konjunkturverlauf.

Ein Konjunkturzyklus dauert heutzutage etwa vier bis fünf Jahre. Die Tendenz ist abnehmend. Im 19. Jahrhundert betrug die Dauer der Zyklen etwa zehn Jahre. Neben den Konjunkturzyklen gibt es saisonale Schwankungen, die meist mit den Jahreszeiten oder bestimmten Festtagen verknüpft sind. Auch gibt es langfristige Wellenbewegungen von dreißig bis fünfzig Jahren, die auf technologische Umbrüche zurückgeführt werden. Hinzu kommen psychologische Faktoren wie Optimismus oder Pessimismus, die zu kollektiven irrationalen Überreaktionen führen können. So führte im Jahre 1974 die Ankündigung der OPEC, die Ölpreise zu erhöhen, während einer Aufschwungphase zu einem schweren Konjunkturreinbruch. Gleichzeitig stiegen die Preise, sodass man die damals vielfach noch für unmöglich gehaltene Situation einer Inflation bei stagnierendem Wirtschaftswachstum vorfand (*Stagflation*).

Grundlagen der Wirtschaftspolitik – Stabilität und Wachstum

Nicht nur Unternehmen und Haushalte, sondern auch der Staat besitzt einen wesentlichen Einfluss auf die Wirtschaft – er betreibt *Wirtschaftspolitik*. Ein wichtiger Grund für die Notwendigkeit von Wirtschaftspolitik liegt in den Konjunkturzyklen. Vor allem in Zeiten einer Rezession wird der Ruf nach staatlichem Eingreifen laut. Die staatlichen Institutionen, die hier wesentlich Einfluss ausüben, sind die Regierungen von Bund und Ländern sowie die Bundes- bzw. Zentralbank. Die Oberziele der staatlichen Wirtschaftspolitik sind in §1 des *Stabilitätsgesetzes* festgelegt.:

Stabilität des Preisniveaus. Hohe Inflationsraten bewirken gleichzeitig einen Kostenanstieg, der die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen und damit Arbeitsplätze gefährdet.

Vollbeschäftigung. Von Vollbeschäftigung spricht man, wenn das Verhältnis der Arbeitslosen zu den abhängig Beschäftigten nicht mehr als 2 % beträgt (*Arbeitslosenquote*).

Außenwirtschaftliches Gleichgewicht. Im Idealfall ist die wertmäßige Differenz zwischen Exporten und Importen (*Außenbeitrag*) gleich Null. Da die deutsche Wirtschaft exportorientiert ist, liegt das Stabilitätsziel bei einer *Außenbeitragsquote* (Verhältnis von Außenbeitrag zu Bruttoinlandsprodukt) von höchstens 1-2%.

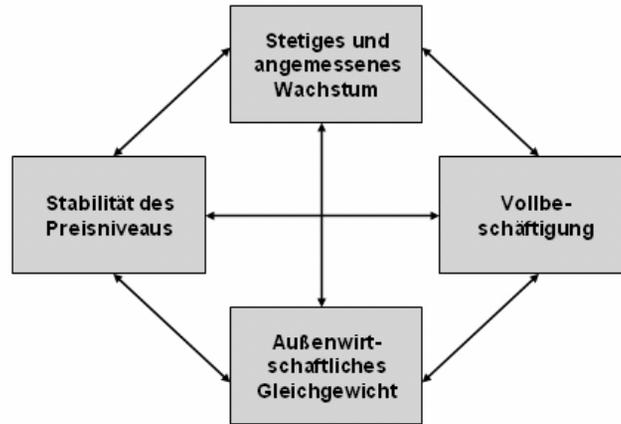
Stetiges und angemessenes Wirtschaftswachstum. Das Wirtschaftswachstum wird an der Steigerung des realen (inflationsbereinigten) Bruttoinlandsprodukts gemessen. Als angemessen gilt ein Wachstum von 4-6%.

Diese Ziele werden oft unter dem Begriff *magisches Viereck* zusammengefasst, da sie in Konkurrenz zueinander stehen. Arbeitsplätze lassen sich (zumindest kurzfristig) durch eine höhere Inflationsrate schaffen. Exportbeschränkungen würden zu mehr Preisstabilität führen, hätten jedoch ein geringeres Wirtschaftswachstum und einen Abbau von Arbeitsplätzen zur Folge. Nicht zuletzt lässt sich ein größeres Wirtschaftswachstum auf Kosten der Umwelt erzielen. Umweltschutz sowie eine gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung sind daher inzwischen als ergänzende Stabilitätsfaktoren anerkannt (magisches Sechseck).

Der Staat verfügt über verschiedene Instrumente, mit denen er die Wirtschaftslage beeinflussen kann. Im Rahmen der *Konjunkturpolitik* unterscheidet man dabei zwischen der *Geldpolitik*, die in erster Linie im Verantwortungsbereich der Europäischen Zentralbank (EZB) liegt, und der *Fiskalpolitik*, durch die der Staat seine Einnahmen und Ausgaben steuert.

Auf der Einnahmenseite der Fiskalpolitik stehen die Steuern und Abschreibungsmöglichkeiten für Unternehmen und Haushalte. Auf der Ausgabenseite wird der Staat selbst auf den verschiedenen Märkten aktiv, z.B. am Gütermarkt durch Investitionen oder Subventionen, am Arbeitsmarkt durch Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen oder am Kapitalmarkt durch Kreditaufnahmen. Unterstützt wird die Arbeit der Regierung durch einen gesetzlich vorgeschriebenen *Sachverständigenrat* (die „Fünf Weisen“), die jährlich bis zum 15. November ein Jahresgutachten vorlegen.

Magisches Viereck



Das entscheidende Mittel der Geldpolitik ist die Überwachung und Steuerung der Geldmenge. Die EZB bedient sich hier vornehmlich des Instruments der *Offenmarktpolitik*. Hierbei beteiligt sie sich durch An- und Verkauf von festverzinslichen Wertpapieren direkt am Geldmarkt. Durch einen Ankauf erhöht, durch einen Verkauf reduziert sie die Geldmenge.

Gleichgewicht zu den angebotenen Gütern stehen, da bei einem Überhang an Geld die Preise steigen würden, bei einem Überhang an Gütern das Wirtschaftswachstum gebremst würde. Aus der Gleichheit von Geld- und Güterströmen im Wirtschaftskreislauf ergibt sich der als Fisher-Formel (benannt nach dem Nationalökonom Irving Fisher) bekannte Zusammenhang:

Vor Jahresbeginn verkündet die EZB das angestrebte Geldmengenziel, d.h. der Umfang, um den die Geldmenge wachsen soll. Die Geldmenge muss im

$$\text{Preisniveau} \times \text{Handelsvolumen} = \text{Geldmenge} \times \text{Umlaufgeschwindigkeit}$$

Die unterschiedliche Beurteilung von Geld- und Fiskalpolitik tritt am deutlichsten in den Lehren der Nationalökonom John Maynard Keynes und Milton Friedman zutage. Keynes sprach sich für eine antizyklische Konjunkturpolitik aus, bei der der Staat den Nachfragerückgang während einer Rezession durch Staatsaufträge ausgleichen sollte. Als Begründer des Monetarismus bezweifelte Friedman dagegen die Wirtschaftlichkeit solcher Maßnahmen und setzte auf die Eindämmung der Inflation durch geldpolitische Maßnahmen.

Die linke Seite der Gleichung stellt dabei das gesamtwirtschaftliche Güterangebot dar, die rechte Seite wird als monetäre Gesamtnachfrage bezeichnet.

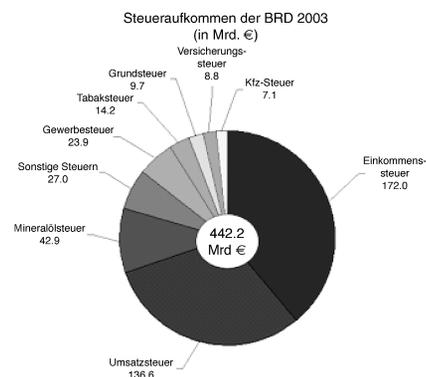
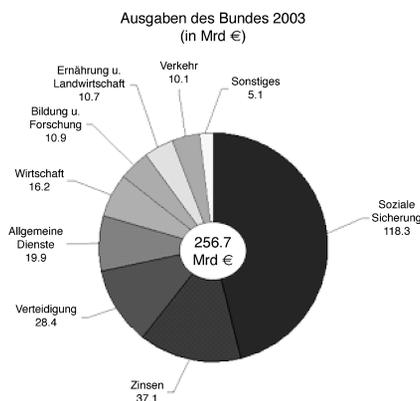
Das deutsche Steuersystem – gelenktes Chaos

Als Steuern werden Abgaben an eine öffentlich-rechtliche Instanz bezeichnet, die, anders als Gebühren oder Beiträge, nicht an eine konkrete Gegenleistung gebunden sind. Die Grundlage für die Steuergesetzgebung findet sich in der Abgabenordnung. In ihr werden rechtliche Grundlagen für die Erhebung, Festsetzung, Durchführung der Besteuerung und Vollstreckung geregelt. Für Kaufleute ist sie vor allem wegen der Festlegung von Steuererklärungs- und Buchführungspflichten von Bedeutung.

Das Steuersystem ist nicht nur in Deutschland, sondern auch in den meisten anderen Staaten so komplex, dass man meinen könnte, nirgendwo sei der Staat so innovativ wie beim Erfinden von Steuern. Um die hohe Steuerlast nicht zu offensichtlich erscheinen zu lassen, bleiben die meisten Steuern als *indirekte Steuern* im Verborgenen. *Steuerzahler* (in den meisten Fällen die Verbraucher) und *Steuerschuldner* (z.B. Unternehmen, die diese indirekten Steuern an das Finanzamt abführen müssen) sind anders als bei den direkten Steuern nicht identisch.

Die bekannteste indirekte Steuer ist die Mehrwert- oder Umsatzsteuer. Sie liefert mit Abstand den zweitgrößten Beitrag zum gesamten Steueraufkommen der Bundesrepublik, gleich nach der Lohnsteuer. An dritter Stelle liegt ebenfalls eine indirekte Steuer: die Mineralölsteuer. Solche Verbrauchssteuern gibt es in großer Zahl: Tabaksteuer, Kaffeesteuer, Schaumweinsteuer, Getränkesteuer, Biersteuer, Branntweinsteuer, Kinosteuer, Lotteriesteuer, Versicherungssteuer, Feuerschutzsteuer, Vergnügungssteuer sowie die Verpackungssteuer. Obwohl in den letzten Jahren eine ganze Reihe indirekter Steuern abgeschafft worden sind, gibt diese immer noch unvollständige Liste einen Eindruck über die Komplexität unseres Steuersystems.

Hintergrund dieser großen Vielfalt an indirekten Steuern, deren Ursprünge zum Teil aus dem Mittelalter stammen, ist in vielen Fällen die Steuergerechtigkeit. Man wollte Luxusartikel besteuern, um die Reichen stärker zur Kasse bitten zu können. Nach der Gründung des Deutschen Reiches 1871 kam hinzu, dass die Länder dem Reich zunächst



den Zugriff auf direkte Steuern verwehrt, sodass es sich vorwiegend aus indirekten Steuern finanzieren musste. Die meisten indirekten Steuern gehen auch heute noch direkt an den Bund.

Während mit indirekten Steuern der Verbrauch (*Verbrauchssteuern*) oder das Inverkehrbringen einer Sache (*Verkehrssteuern*) besteuert wird, orientieren sich direkte Steuern (*Besitzsteuern*) an der Leistungsfähigkeit oder am Vermögen des Steuerpflichtigen. Daher sind Lohn- bzw. Einkommensteuern nicht feste Prozentsätze vom Einkommen, sondern unterliegen einer Progression. Die Einkommensteuer ist die wichtigste Steuer

Die *Körperschaftsteuer* ist die Einkommensteuer der juristischen Personen wie z.B. der GmbH oder der AG, die ihren Sitz im Inland haben. Grundlage für ihre Berechnung ist der Unternehmensgewinn. Diejenigen Anteile des Gewinns, die als Dividende an Gesellschafter und Aktionäre ausgeschüttet werden, sind außerdem für den Empfänger zur Hälfte einkommensteuerpflichtig (*Halbeinkünfteverfahren*).

Eine weitere Unternehmenssteuer ist die *Gewerbesteuer*, die neben der Grundsteuer eine der Haupteinnahmequellen der Gemeinden bildet. Zur Berechnung der Gewerbesteuer werden aus dem Gewerbeertrag sowie aus dem Gewerkekapital der Steuermessbetrag ermittelt. Für Kapitalgesellschaften sind dies 5 % des Gewerbeertrags, der auf der Basis des Gewinns ermittelt wird. Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften werden Freibeträge sowie ein Staffeltarif angewendet, um einen Ausgleich dafür zu schaffen, dass der Unternehmerlohn, d.h. das Gehalt der Geschäftsleitung, bei ihnen nicht den Gewinn mindert.

Der ermittelte Steuermessbetrag wird mit dem Hebesatz multipliziert, der von der Gemeinde festgelegt wird. Das Ergebnis ist die jährliche Gewerbesteuer. Die meisten Hebesätze liegen zwischen 300-400 %. Somit spielt die Gewerbesteuer für Unternehmen bei der Standortwahl eine wichtige Rolle. Die Gewerbesteuer zählt zu den Aufwendungen des Unternehmens und schmälert daher den Gesamtgewinn, der Bemessungsgrundlage der Körperschaftsteuer ist.

Die Verteilung der Steuern auf Bund, Länder und Gemeinden ist im Grundgesetz geregelt. Etwas über die Hälfte des Steueraufkommens erhält der Bund. Der Anteil der Steuern, über den die Gemeinden direkt verfügen können, liegt dagegen unter 10 % der gesamten Steuereinnahmen.

Die Steuereinnahmen genügen nicht, um die Ausgaben des Staates zu decken. Das Defizit und damit die Neuverschuldung des Staates, d.h. von Bund, Ländern und Gemeinden, beträgt zurzeit jährlich etwa 80 Mrd. €. Der weitaus größte Posten im Bundeshaushalt sind dabei Ausgaben für die soziale Sicherung. Wohlgermerkt sind hierin keine Ausgaben enthalten, die aus Beiträgen, d.h. von Sozialversicherungen, finanziert werden. De facto werden so ca. 20 % der Sozialausgaben über Steuern finanziert.

Die hohe Schuldenlast ist Ursache für den zweitgrößten Posten im Bundeshaushalt, die Schuldzinsen. Nimmt man die Zinslasten der Länder und Gemeinden hinzu, ergibt sich ein Betrag von jährlich über 60 Mrd. €. Die Neuverschuldung ist aber immer noch größer als die Zinslast. Ein Gleichziehen von Neuverschuldung und Zinsen würde als Signal betrachtet, dass die Schuldenspirale durchbrochen werden kann, denn dies würde bedeuten, dass der Haushalt ohne Zinslasten ausgeglichen wäre.

Weltwirtschaft und Währungspolitik – die Macht des Geldes

Um mit anderen Ländern Handel zu treiben, muss eine Vereinbarung über die Währungseinheit getroffen werden, in der das Geschäft abgewickelt werden soll. Damit ein Unternehmen eine Rechnung in der eigenen Landeswährung begleichen oder in eine Fremdwährung umtauschen kann, müssen andere Staaten diesem *Währungssystem* ein nicht geringes Vertrauen entgegenbringen. Dies gilt insbesondere, seitdem die Währungen nicht mehr als Münzen aus Edelmetall geprägt sind.

Bei der Gründung des *Internationalen Währungsfonds* (IWF) in Bretton Woods im Jahre 1944 wurde zur Sicherung des Welthandels ein System fester *Wechselkurse* auf Basis der Gold- bzw. Dollarreserven der einzelnen Länder vereinbart. Ziel war es, die Währungen der damals beteiligten 44 Staaten (heute sind es 186 Staaten, die Bundesrepublik gehört dem IWF seit 1952 an) frei ineinander konvertierbar zu machen. Diese heute fast selbstverständlich klingende Tatsache war vor dieser Zeit ein beträchtliches wirtschaftliches Problem.

In Bretton Woods wurde der Dollar aufgrund seiner Goldparität von 35 Dollar je Feinunze Gold zunächst als Leitwährung festgelegt. Dies ging solange gut, wie die USA durch hohe Exporte die ausländischen Dollarreserven kompensieren konnten. Ende 1971 drohte den USA ein Ausverkauf ihrer Goldreserven aufgrund hoher ausländischer Dollarbestände, die Folge eines Zahlungsbilanzdefizits waren. Die Goldbindung und damit der Dollar als Leitwährung wurden deshalb seitens der USA aufgegeben.

Als neues internationales Zahlungsmittel haben die *Sonderziehungsrechte* (SZR) des IWF die Funktion einer Leitwährung („Papiergold“) übernommen. Jedes Land zahlt einen Betrag in

eigener Währung ein und erhält damit das Recht, vom IWF Devisen zu beziehen. Jede Währung hat dabei eine Kursparität zu den SZR, so entspricht eine SZR-Einheit etwa 1,17 € (Stand Mitte 2006). Im Gegensatz zu den Ziehungsrechten, die echte Guthaben darstellen und denen echte Einzahlungen der einzelnen Zentralbanken wie z.B. der Bundesbank entgegenstehen, sind Sonderziehungsrechte ein Anspruch auf das allgemeine Vermögen des IWF in Form von Krediten, die bei Bedarf, d.h. einer nicht ausgeglichenen Zahlungsbilanz, gewährt werden. Diese Kredite sind in der Regel mit Auflagen des IWF an die Wirtschaftspolitik eines Landes verbunden.

Auch das System fester Wechselkurse wurde im Jahre 1978 offiziell aufgegeben, sodass heute zwischen den meisten Staaten ein System flexibler Wechselkurse besteht, d.h. die Wechselkurse sind ständigen Marktveränderungen unterworfen. Um die Konsequenzen fester Wechselkurse auf die Wirtschaft besser zu verstehen, kann man folgende Überlegung anstellen: Ein Land, das einen Überschuss in seiner Zahlungsbilanz ausweist, d.h. mehr exportiert als importiert hat, sollte seine Währung aufwerten, damit seine Geldmenge seiner Wirtschaftskraft entspricht. Die Folge wäre, dass es für seine Währung im Ausland billiger einkaufen, d.h. mehr importieren, könnte, seine Exporte würden aber teurer und damit abnehmen.

Natürlich ist eine Aufwertung export-schädlich, sodass die exportorientierten Industriezweige diese zu verhindern suchen. Als Alternative zu einer Aufwertung böte sich an, stattdessen auf den Devisenmärkten Fremdwährungen zu kaufen. Betrachtet man die Fremdwährung als „Ware“, sieht man sofort die Analogie zu einem Import. Anders

Zahlungsbilanz der Bundesrepublik Deutschland 2004			
Aktiva	Mrd. €	Passiva	Mrd. €
Leistungsbilanz	84,0	Kapitalbilanz	99,8
Vermögensübertragungsbilanz	0,4	Devisenbilanz	-1,5
		Restposten	-13,9
Bilanzsumme	84,4		84,4

ausgedrückt wird durch das Angebot der eigenen Währung auf den Devisenmärkten die eigene Währung geschwächt, sodass keine Aufwertung mehr nötig ist.

Hat ein Land dagegen ein Zahlungsbilanzdefizit, muss es, um seine Währung stabil zu halten, Devisen gegen eigene Währung verkaufen, wobei sich aber seine Devisenreserven langfristig erschöpfen. Der IWF stellt solchen Ländern Kredite in Form von Devisen zur Verfügung, damit sie eine Abwertung vermeiden können. Gleichzeitig wächst der Druck des IWF auf diese Länder, ihre Zahlungsbilanz auszugleichen. Der IWF spielt heute als Sonderorganisation der UNO die Rolle einer „Finanzfeuerwehr“, um Finanzkrisen wie 1994 in Mexiko oder Ende 1997 in Südostasien beheben zu helfen.

Die *Zahlungsbilanz* eines Staates erfasst sämtliche Geldströme mit dem Ausland. Die Zahlungsbilanz umfasst folgende Teilbilanzen:

- die *Leistungsbilanz*, die sich wiederum in die *Handelsbilanz* (Differenz der Warenex- und -importe) sowie in die *Dienstleistungsbilanz* unterteilt,
- die *Vermögensübertragungsbilanz*, in der staatenübergreifende Zahlungen, denen keine Handels-

geschäfte zugrunde liegen, erfasst werden (z.B. Schuldenerlass),

- die *Kapitalbilanz*, in der Kapitalbewegungen erfasst werden,
- die *Devisenbilanz*, in der Ab- und Zuflüsse von Devisen und Sonderziehungsrechten bei der Zentralbank erfasst werden.
- *Saldo der statistisch nicht aufgliederbaren Transaktionen* (auch als Restposten bezeichnet). Hier erfolgen fiktive Buchungen, um Ungenauigkeiten in anderen Teilbilanzen auszugleichen.

Die Leistungs- und die Übertragungsbilanz bilden die Aktivseite der Bilanz, die Kapitalbilanz sowie die Gold- und Devisenbilanz die Passivseite. Ein Geschäftsvorfall wird stets in zwei Teilbilanzen verbucht, sodass die Zahlungsbilanz wieder ausgeglichen ist.

Da die Zahlungsbilanz stets ausgeglichen ist, kann es buchhalterisch eigentlich kein Zahlungsbilanzdefizit geben. Dennoch wird dieser Begriff häufig verwendet. Z.B. betrug das Zahlungsbilanzdefizit der USA im Jahre 2004 ca. 780 Mrd. Dollar und ist hauptsächlich durch hohe Importe begründet. Finanziert wird das Defizit über Kredite vor allem von ostasiatischen Banken, wodurch die Staatsschulden der USA gegenwärtig beträchtlich wachsen.

Die Globalisierung – Chancen und Risiken

Der Begriff *Globalisierung* hat sich zu einem emotionalen Schlagwort entwickelt. Verfolgt man Medienberichte, so erscheint sie bei den Befürwortern als Garant für ein Wachstum der Weltwirtschaft, für die Gegner ist sie dagegen gleichbedeutend mit der Ausbeutung der Entwicklungsländer sowie Jobkiller in den Industriestaaten. Dabei handelt es sich natürlich nur um Auswirkungen. Die Globalisierung selbst ist eine historische Entwicklung, mit der die wachsende internationale Verflechtung von Volkswirtschaften gemeint ist. Wurden früher Waren in einem Dorf produziert und auf dessen Dorfmarkt verkauft, können heute immer mehr Produkte an beliebigen Orten vertrieben werden.

Dass die Globalisierung erst seit den 80er Jahren in breiter Öffentlichkeit diskutiert wird, liegt an ihrer rapiden Zunahme, bedingt durch technische Entwicklungen, die schnelle, kostengünstige und sichere Transporte von Gütern, Information und Geld ermöglichen. Politisch begleitet wurde dieser Prozess durch internationale Liberalisierung sowie der Öffnung Osteuropas.

Die Globalisierung beeinflusst nicht nur die Gütermärkte, sondern auch die Arbeits- und die Kapitalmärkte. Insbesondere Kapitalflüsse sind durch den elektronischen Datenaustausch weltweit mit geringem Kosten- und Zeitaufwand steuerbar. Die hohe „Virtualität“ der Kapitalmärkte führt gelegentlich zu erheblichen Schwankungen und damit auch Finanzkrisen, ausgelöst durch neue attraktive Investitionsobjekte, Investitionsängste oder Spekulationen. Die Arbeitsmärkte sind durch die Migration von Arbeitnehmern betroffen, ein durchaus beobachtbarer, aber aufgrund von sozialen Bindungen sowie Sprach- und Kulturbarrieren gedämpfter Prozess.

Um die Auswirkungen der Globalisierung zu untersuchen, machen wir ein

einfaches Gedankenexperiment. Nehmen wir an, in einem Land A werden Güter aus einem anderen Land B gekauft, da sie dort billiger sind. Ein Vorteil für Land A liegt auf der Hand: Die Preise für dieses Gut sinken und die Menschen in diesem Land haben mehr Geld für andere Produkte zur Verfügung. Andererseits verlieren Menschen ihre Arbeit, die vorher dieses Gut in Land A produziert haben. Obwohl der Wohlstand in Land A insgesamt gestiegen ist, wurde er nicht gleich verteilt – es gibt Gewinner und Verlierer.

Wie sollte Land A mit dieser Ungleichverteilung umgehen? Zunächst kann es einen sozialen Ausgleich zwischen Gewinnern und Verlierern in Form von angemessenen Transferleistungen schaffen. Damit die arbeitslos gewordenen Kräfte nicht brach liegen, müssen sie für neue Aufgaben qualifiziert werden. Um entsprechende Arbeitsplätze zu schaffen, ist es aber auch erforderlich, Kapitalströme für Investitionen ins Inland zu lenken. Ähnliche Betrachtungen lassen sich auch für Land B anstellen. Werden die dort eintreffenden Geldflüsse „gerecht“ verteilt? Gehen die billigeren Produktionskosten zu Lasten von Umwelt oder Arbeitnehmern? Auch hier gibt es Spielraum für Gewinner und Verlierer.

Diese sehr einfache Darstellung zeigt, dass die Globalisierung einer Volkswirtschaft insgesamt nutzt, aber ohne Steuerung die Gefahr besteht, dass die Kluft zwischen Arm und Reich immer größer wird. Sie zeigt außerdem die Hauptargumente der Befürworter und Gegner auf. Während die Befürworter in der Globalisierung eine konsequente Entwicklung der Marktwirtschaft hin zu größerer Effizienz und Produktvielfalt sehen, befürchten die Gegner, dass sie zu sozialer Ungerechtigkeit, zu wirtschaftlichen Monokulturen und zu einem Raubbau an der Natur führt.

Dimensionen der Globalisierung		
Dimension	Vorteile	Nachteile
Kommunikation	<ul style="list-style-type: none"> Weltweite, schnelle Verbreitung von Informationen Vertiefung internationaler Kontakte und Abbau von Vorurteilen 	<ul style="list-style-type: none"> Zunahme der Informationsflut Schaffung von Informationseliten
Ökonomie	<ul style="list-style-type: none"> Weltweite Schaffung neuer Arbeitsplätze Niedrigere Produktionskosten 	<ul style="list-style-type: none"> Regionaler Verlust von Arbeitsplätzen Ausbeutung von Entwicklungsländern
Gesellschaft	<ul style="list-style-type: none"> Wachsende Demokratisierung Zusammengehörigkeitsgefühl („Welt als Dorf“) 	<ul style="list-style-type: none"> Verlust nationaler Identität Nationalismus als Gegenreaktion Politische Einflussnahme von Großkonzernen
Sicherheit	<ul style="list-style-type: none"> Notwendigkeit internationaler Kooperation 	<ul style="list-style-type: none"> Produktion auf Kosten der Umwelt Zunahme von Migration und Armut

Wie sieht die Realität aus? Die Entwicklungen im ostasiatischen Raum und in Osteuropa zeigen, dass nicht nur Industriestaaten von der Globalisierung profitieren können. Das Beispiel China beweist, dass wirtschaftliche Liberalisierung zu einer, wenn dort auch langsam voranschreitenden, inneren politischen Liberalisierung führen kann.

Dagegen hat der Anteil afrikanischer Länder am Welthandel in den letzten 20 Jahren abgenommen. Sie zählen damit zu den Verlierern der Globalisierung. Aber auch dort gibt es Länder wie Botswana oder Mauritius, die zu den Globalisierungsgewinnern zählen. Kriege, Bürgerkriege und politische Korruption blockieren in vielen afrikanischen Ländern die Investitionsbereitschaft ausländischer Anleger.

Die Politiker der wirtschaftlich führenden Nationen haben erkannt, dass rein nationale Maßnahmen zur Kontrolle der Weltwirtschaft nicht mehr ausreichen. Ein friedlicher Ausweg aus den mit der Globalisierung verbundenen Konflikten wird im so genannten *Global Governance* gesehen, ein Begriff, der mit *Weltordnungspolitik* übersetzt wird und sich damit vom Begriff *Weltregierung* bewusst abgrenzt. *Global Governance* beruht nach Auffassung von Politikwissenschaftlern auf fünf Säulen:

- einer Welthandelsordnung,
- einer internationalen Wettbewerbsordnung,
- einer Weltwährungs- und Finanzordnung,
- einer Weltsozialordnung,
- einer Weltumweltordnung.

Für die beiden ersten Säulen spielt die Welthandelsorganisation (WTO), eine Sonderorganisation der UNO mit 146 Mitgliedsstaaten, die 1994 gegründet wurde, eine zentrale Rolle. Ihre bisherige Arbeit basiert auf drei wichtigen Abkommen zur Regelung des Warenverkehrs (GATT), des Handels mit Dienstleistungen (GATS) sowie des Schutzes geistigen Eigentums (TRIPS). Für die Weltwährungs- und Finanzpolitik ist unter anderem der *Internationale Währungsfonds* (IWF) zuständig. Eine umfassende Weltsozialordnung gibt es derzeit nicht, wohl aber eine Entwicklungshilfepolitik, die international von der *Weltbank* wahrgenommen wird. Im Bereich der globalen Ökologie wird regelmäßig eine *Weltumweltkonferenz* einberufen.

Fossile Energiequellen – eine aussterbende Art

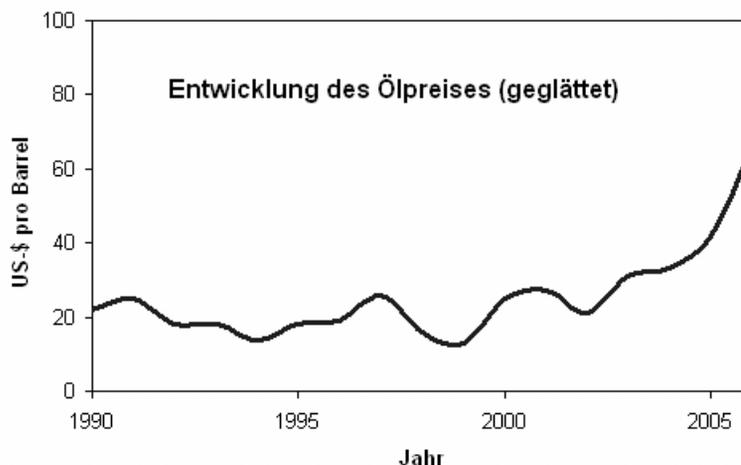
Die heutige Energieversorgung beruht vor allem auf den nicht regenerativen Energieträgern Kohle, Erdöl, Erdgas und Uran. Insbesondere die in den letzten Jahren erheblich gestiegenen Kosten für die fossilen Energieträger Erdöl und Erdgas haben gravierenden Einfluss auf die Weltwirtschaft. Von den Energiekonzernen werden diese Preisanstiege mit politischen Krisen, Spekulationen, einem schwachen Dollarkurs sowie gesteigener Nachfrage in den Schwellenländern Asiens begründet. Dies darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass erhebliche Preisanstiege aufgrund der Begrenztheit der Energievorräte noch bevorstehen.

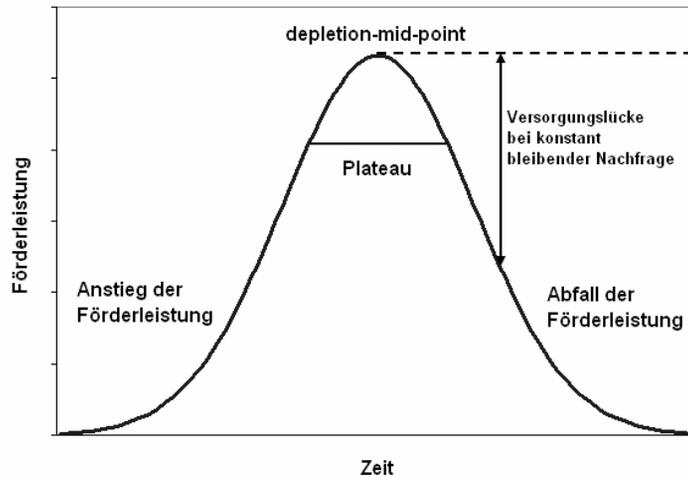
Bei der Beurteilung von Energievorräten werden zwei Begriffe unterschieden: Reserven sind Energievorräte, die mit heutigen technischen Mitteln wirtschaftlich genutzt werden können. Ressourcen dagegen sind Energievorräte, die vorhanden sind oder deren Existenz vermutet wird, die aber zur Zeit aus technischen und/oder wirtschaftlichen Gründen nicht verwertet werden. Diese Definitionen sind nicht wirklich klar voneinander abgegrenzt, da die Wirtschaftlichkeit einer Erschließung vom Ener-

giepreis abhängt. Eine präzise Abschätzung der vorhandenen Reserven ist vor allem beim Erdöl praktisch unmöglich, da sowohl die Energieindustrie als auch die erdölfördernden Länder diese Zahlen aus wirtschaftlichen bzw. politischen Gründen manipulieren.

Gemäß einer Studie des Bundesamts für Geowissenschaften und Rohstoffe (BGR) betragen im Jahre 2004 die weltweiten Reserven für Erdöl und Erdgas 228 bzw. 191 Gt SKE (Gigatonnen Steinkohleeinheiten), die weltweiten Ressourcen 117 bzw. 224 Gt SKE. Natürlich können diese Zahlen aufgrund der Entdeckung neuer Energievorkommen, der Neubewertung vorhandener Vorkommen oder der Entwicklung neuer Technologien jederzeit variieren.

Dividiert man die Reserven durch die aktuelle jährliche Förderquote, erhält man die statische Reichweite, die aber nur ein sehr ungenaues Maß für die Dauer der Verfügbarkeit eines Rohstoffes ist, da sie lediglich die bekannten Reserven und die gegenwärtige Förderquote berücksichtigt. Genauere Reichweitenberechnungen für Erdöl und Erdgas, die von einer Zunahme des Ener-





giebedarfs um 50 % bis zum Jahr 2030 ausgehen, lassen den Schluss zu, dass eine wirtschaftliche Erschließung bis etwa 2040 stattfinden wird.

Solche Reichweitenberechnungen suggerieren, dass sich bis zum Erschöpfen der Quellen für die Energiemärkte keine wesentlichen Auswirkungen ergeben bräuchten. Dies ist jedoch nicht der Fall, da die Förderquoten aus physikalischen Gründen mit der Zeit abnehmen. Bereits in den 50er Jahren wurde von dem Geologen M. King Hubbert ein Modell entwickelt, nach dem die Förderquote bei Erdöl abnimmt, wenn etwa die Hälfte der Vorräte abgebaut ist. Dieser Zeitpunkt wird als *depletion-mid-point* bezeichnet. Ab diesem Zeitpunkt lässt sich die Ölförderung nicht mehr steigern, da der Druck in den Lagerstätten abnimmt. Der zeitliche Verlauf der Fördermenge entspricht etwa einer Glockenkurve, deren Abfallen sich durch technische Eingriffe wie z.B. zusätzliche Bohrungen etwas verzögern lässt. Das Modell erwies sich bei der Vorhersage der Förderleistungen US-amerikanischer und norwegischer Quellen als erfolgreich.

Geht man von einer mindestens konstant bleibenden Nachfrage für Erdöl aus, ist für die Preisentwicklung der Zeitpunkt interessant, an dem die welt-

weite Förderleistung ihr Maximum erreicht. Spätestens ab diesem Moment driften Angebot und Nachfrage immer weiter auseinander. Wann dieser Zeitpunkt beim Erdöl erreicht wird, ist umstritten. In den meisten Staaten außerhalb der OPEC wurde das Fördermaximum bereits überschritten. Experten rechnen damit, dass das weltweite Fördermaximum zwischen 2010 und 2025 erreicht wird.

Spätestens zu diesem Zeitpunkt müssen andere Energiequellen die Versorgungslücke decken, da es sonst zu einem erheblichen Anstieg der Energiepreise kommen wird. Die Marketing-Abteilungen der Energiekonzerne liefern hierzu optimistische Prognosen. In der Tat gibt es beträchtliche „nicht konventionelle“ Ressourcen für Erdöl und Erdgas. Beim Erdöl sind dies z.B. Ölschiefer und Ölsand, die weltweit in großen Mengen vorhanden sind. Deren Ausbeutung ist allerdings technisch erheblich aufwändiger und aus ökologischer Sicht problematisch. In Zukunft wird wohl kein einzelner Energieträger die Rolle des Erdöls übernehmen können. Langfristig kann die Energieversorgung nur mit erheblichen Energieeinsparungen und einem Mix aus zahlreichen regenerativen Energieträgern gewährleistet werden.

Die Europäische Union – alle unter einem Dach

Der Begriff *Europäische Union* (EU) verfolgt uns fast täglich in den Medien. In diesem Buch wird sie häufig in Zusammenhang mit der Gesetzgebung genannt. Von der EU werden Richtlinien erlassen, die binnen einer vorgeschriebenen Frist in nationales Recht umgesetzt werden müssen. In welche konkreten Gesetze diese Richtlinien übernommen und wie sie ausformuliert werden, bleibt den einzelnen Mitgliedsstaaten überlassen. Das damit angewandte Subsidiaritätsprinzip beschränkt gleichzeitig die Macht der EU.

Die EU besteht aus inzwischen 25 Mitgliedsstaaten mit etwa 450 Millionen Einwohnern und wurde am 01.11.1993 durch den Vertrag von Maastricht gegründet. Sie ist eine Dachorganisation, die drei Pfeiler unter sich vereint. Den bekanntesten Pfeiler bilden die *Europäischen Gemeinschaften* (EG), die sich aus der Europäischen Atomgemeinschaft (EURATOM) sowie der ebenfalls mit EG abgekürzten Europäischen Gemeinschaft zusammensetzt, hinter der sich die ehemalige Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) verbirgt. Die Europäischen Gemeinschaften sind der wirtschaftliche und damit der für den Bürger spürbarste Pfeiler der EU, denn er bestimmt die Regeln des Binnenmarktes.

Bei den beiden anderen Pfeilern handelt es sich um die *Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik* (GASP) und die *Zusammenarbeit in der Innen- und Justizpolitik* (ZIJP). Ziele der GASP sind eine Abstimmung der europäischen Sicherheits- und Verteidigungspolitik, Fragen der Abrüstung sowie die Koordination militärischer Hilfseinsätze außerhalb der EU. Die ZIJP dient dem Zweck der internationalen Bekämpfung von Kriminalität und Terrorismus. Hierzu wurde ein europäisches Polizeiamt (EUROPOL) gegründet.

Die Wurzeln der EU liegen in der Nachkriegszeit, als die Politiker bestrebt waren, nach Jahrhunderten immer verheerender werdender Kriege dem europäischen Kontinent endlich Frieden zu bringen. Einen ersten Schritt bildete die 1951 gegründete Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (*Montanunion*), an der neben Deutschland auch Frankreich, Italien und die Beneluxländer beteiligt waren. Der Bund dieser sechs Länder wurde 1957 durch die in den römischen Verträgen beschlossene Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) auf allgemeine wirtschaftliche Zielsetzungen mit einem EG-Binnenmarkt erweitert. Im heutigen Zeitalter der Globalisierung ist die EU bestrebt, ein wirtschaftliches Gegengewicht zu den USA zu bilden. Hieraus erklären sich auch die kürzlich erfolgten Beitritte zahlreicher neuer Mitgliedsstaaten, die Einführung einer gemeinsamen Währung und der Wunsch nach einer gemeinsamen Verfassung.

Die EU verfügt wie ein Staat über eine eigene Legislative, Judikative und Exekutive. Diese Organe sind den Europäischen Gemeinschaften zugeordnet, da die EU selbst keine eigene Rechtspersönlichkeit (juristische Person) ist. Der „Regierung“ der EU entspricht die *Europäische Kommission*, die sich aus derzeit 25 Kommissaren zusammensetzt und von denen einer als Kommissionspräsident die Kommission leitet. Dieser wird vom obersten Gremium der EU, dem *Europäischen Rat*, ernannt, in dem die Regierungschefs und die Außenminister der Mitgliedsstaaten vertreten sind.

Der Europäische Rat bestimmt die Ziele und Leitlinien der EU. Jeder Mitgliedsstaat stellt einen Kommissar, bei dessen Auswahl der Kommissionspräsident ein Mitspracherecht hat. Die Kommission

Wichtige Instanzen der Europäischen Union		
	Aufgaben	Mitglieder
Europäischer Rat	Legt Ziele und Leitlinien fest.	Regierungschefs und Außenminister.
EU-Kommission	Kontrolliert die Einhaltung der EU-Richtlinien, schlägt Gesetze vor.	Je ein Kommissar pro Mitgliedsstaat.
Ministerrat	Stimmt über Gesetze und Haushalt ab.	Außen- bzw. Fachminister aus den Mitgliedsstaaten.
EU-Parlament	Stimmt über Gesetze und Haushalt ab, kontrolliert Kommission.	Vom Volk gewählte Vertreter aus Parteien der Mitgliedsstaaten.
Europäischer Gerichtshof	Sorgt für einheitliche Auslegung der EU-Richtlinien, Klageinstanz bei Vertragsverletzungen.	Ein Richter je Mitgliedsstaat.

kontrolliert die Einhaltung der EU-Gesetzgebung und darf als einziges Organ Richtlinien und Verordnungen vorschlagen, über die im Parlament und im Ministerrat abgestimmt wird. Ihre Mitglieder sind gleichberechtigt und gehalten, nicht die Interessen ihrer Nationen, sondern die der EU zu vertreten.

Ähnlich wie in Deutschland die Legislative in Bundestag und Bundesrat aufgeteilt ist, gibt es in der EU den *Ministerrat*, der die Interessen der Mitgliedsstaaten vertritt und sich aus den für die jeweilige Gesetzgebung zuständigen Ministern zusammensetzt, sowie das *Europäische Parlament*, dessen gegenwärtig 732 Repräsentanten von den EU-Bürgern alle fünf Jahre gewählt werden und die dort die Interessen ihrer politischen Parteien vertreten. Das Parlament muss der Ernennung von Kommissaren und dem von der Kommission vorgeschlagenen Haushalt zustimmen. Da es keine Gesetzesvorschläge unterbreiten darf, ist seine Rolle relativ schwach und

hat eher eine beratende und kontrollierende Funktion. Parlament und Ministerrat sind bei der Gesetzgebung gleichberechtigt.

Die Judikative wird vom *Europäischen Gerichtshof* (EuGH) verkörpert. Es soll sicherstellen, dass EU-Recht innerhalb der Staatengemeinschaft auf die gleiche Weise ausgelegt wird. Nationale Gerichte können sich daher in Fragen des Gemeinschaftsrechts an das EuGH wenden oder Rechtmäßigkeit von EU-Richtlinien prüfen lassen. Außerdem kann die EU-Kommission Mitgliedsstaaten vor dem EuGH verklagen, wenn diese ihren Verpflichtungen nicht nachkommen.

Weitere wichtige Organe der EU sind der Europäische Rechnungshof, der über die Rechtmäßigkeit des Haushalts wacht, und die Europäische Zentralbank, welche die Geldpolitik in der EU bestimmt.

