

<b>Vorbemerkung.....</b>	<b>2</b>
<b>Teil 1: Vom Bedürfnis zum Markt.....</b>	<b>5</b>
1.1. Bedürfnisse .....	5
1.2. Bedarf.....	6
1.3. Nutzen.....	6
1.4. Grenznutzen.....	6
1.5. Preis.....	8
<b>Teil 2: Markt und Preisbildung.....</b>	<b>9</b>
2.1. Beispiele für die Klassifizierung von Märkten.....	9
2.2. Institutionalisierung .....	11
2.3. Vollkommene und Unvollkommene Märkte.....	11
2.4. Preisbildung im vollkommenen Markt.....	12
2.5. Preiselastizität .....	15
2.6. Versagen von Märkten.....	17
2.7. Marktformen.....	18
<b>Teil 3: Die Akteure .....</b>	<b>19</b>
3.1. Der Betrieb als System .....	19
3.2. Der Haushalt .....	22
3.3. Das Unternehmen.....	22
Exkurs: Das ökonomische Prinzip.....	23
3.3.1. Klassifizierungsmöglichkeiten von Unternehmen .....	24
3.3.2. Begriffe.....	25
3.3.3. Produktionsfaktoren.....	25
3.4. Güter.....	27
3.5. Geld .....	29
3.5.1. Funktionen von Geld .....	30
3.5.2. Arten von Geld .....	31
3.6. Banken.....	31
3.7. Der Staat.....	33
3.7.1. Aufgaben des Staates in Bezug auf die Wirtschaft.....	33
3.7.2. Interessenvertretungen.....	33
3.7.3. Sozialpartnerschaft .....	34
<b>Teil 4: Wirtschaftskreislauf .....</b>	<b>34</b>
4.1. Wirtschaftskreislauf mit zwei Teilnehmern: Haushalte und Unternehmen.....	34
4.2. Wirtschaftskreislauf mit drei Teilnehmern: Haushalte, Unternehmen und Banken .....	35
4.3. Wirtschaftskreislauf mit vier Teilnehmern: Haushalte, Unternehmen, Banken und Staat.....	35

## Vorbemerkung

Die Wirtschaft von heute ist gekennzeichnet durch permanenten Umbruch: Globalisierung, Internationalisierung, Liberalisierung des Weltmarktes, größere Wirtschaftsräume, gestiegene Kaufkraft, hoher globaler Wettbewerb, kürzere Time-to-Market-Zyklen, Rasante Dynamik in den Finanzmärkten, gestiegene Ansprüchen der Konsumenten, rasches Tempo von technischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen und ... diese Liste ließe sich noch lange fortsetzen.

Gerade vor diesem Hintergrund ist es für jeden Wirtschaftsteilnehmer nötig zu erkennen, welche **wirtschaftlichen Möglichkeiten** bestehen und welche voraussichtlichen **Folgen eine wirtschaftliche Entscheidung** haben wird, um darauf hin nach bestem Wissen und Gewissen das zu tun, was als „richtig“ erkannt wurde - sei es bei der Wahl der Güter, der Märkte, des Arbeitsplatzes, bei der Preisbestimmung, bei der Budgeterstellung oder beim Abschluss eines Vertrages. Der Verbraucher,<sup>1</sup> der Arbeitnehmer, der Erzeuger, der Händler, der Beamte, der Künstler, der Politiker und auch der IT-Spezialist braucht als Teil des Gemeinschafts- und Wirtschaftslebens ein entsprechendes **Wirtschaftswissen**, um an der Wirtschaftsgestaltung erfolgreich mitzuwirken. Das heißt unter anderem die eigene bzw. die Leistung seines Unternehmens mit den Anforderungen des Marktes also dem Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage abzustimmen. Je vollständiger dieses Wissen, je „verständiger“ das Verhalten, desto effizienter wird sich die Leistung und ihr Ergebnis in das wirtschaftliche Umfeld einfügen. Nicht die technische Perfektion einer Lösung alleine etwa die „Eleganz“ des Codes, das „Design“ einer Benutzeroberfläche, die Originalität eines Videos usw. entscheidet über den Erfolg, sondern **die Qualität es in marktfähige Produkte umzusetzen**. Dass die Wirtschaft umgekehrt aber auf leistungsfähige und effektive IT-Systeme angewiesen oder sogar dadurch (Geschäftsmodelle im e-Business) überhaupt erst ermöglicht wird, zeigt die wechselseitige Abhängigkeit von IT und Wirtschaft.

Die Welt der Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) ist seit Beginn ihrer verhältnismäßig kurzen Geschichte von einer hohen Dynamik gekennzeichnet. Die Leistungsfähigkeit und die Einsatzmöglichkeiten der Technologie (Stichwort „mobile Kommunikation“) steigen nach wie vor. Die Vielfalt an Produkten, Einsatzszenarien und Nutzungspotenzialen führt dazu, dass IT-Systeme auch in mittleren Unternehmen zunehmend komplex werden. Doch auch die strategische Bedeutung der IT ist im Wandel: Während die IT in früheren Zeiten als kostenverursachendes Rationalisierungsinstrument gesehen wurde, wird sie heute zunehmend als wichtiger Wettbewerbsfaktor gesehen und ist heute existenziell für das Überleben im globalen Wettbewerb.

Dieser hohe Grad an gegenseitiger Verflechtung macht es notwendig, dass traditionelle Rollen- und Berufsbilder neu definiert werden müssen. Wirtschaftler und Techniker müssen in vielfacher Hinsicht zusammenarbeiten und sich gegenseitige Fähigkeiten und Denkmuster zu Nutze machen. So unterscheiden sich „naturgemäß“ die ingenieurwissenschaftliche von

---

<sup>1</sup>Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde in dieser Unterlage auf eine geschlechtsspezifische Unterscheidung verzichtet. Die verwendeten Personenbezeichnungen sind geschlechtsneutral zu sehen.

der betriebswirtschaftlichen Denkweise (vgl. Ott1994): Ingenieure streben vielfach das technische Optimum an, während Betriebswirte das wirtschaftlich Nutzbringende in den Vordergrund stellen. Ingenieure definieren Machbarkeit über technische Möglichkeiten, Betriebswirte beispielsweise über bestimmte Kosten-Nutzen-Relationen und Rentabilität.

Diese wirtschaftlich orientierte Denkweise „IT-Spezialisten“ nahe zu bringen, ein einschlägiges Begriffsgefüge aufzubauen, Interdependenzen zu verstehen bzw. und deren Wirkungen nachzuvollziehen ist das Ziel dieser Einführungsveranstaltung und somit auch der vorliegenden schriftlichen Unterlage, die diese Veranstaltung begleitet. Beispiele und Praxisberichte sollen den Lehrstoff auflockern und da insbesondere auf den Konnex zum Software- und IT-Bereich hinweisen.

Die Wissenschaft, die dem Menschen bei seinen wirtschaftlichen Handlungen und Entscheidungen dient, wird als **Wirtschaftswissenschaft** bezeichnet. Sie hat die Aufgabe, aufgrund gesammelter Erfahrungen und der durch die Theorie gewonnenen Erkenntnisse wirtschaftliche Zusammenhänge zu erklären und - vor allem im Hinblick auf ein Gestalten der Realität - Voraussagen über die Wirkung wirtschaftlicher Entscheidungen zu treffen.

Die Wirtschaftswissenschaften werden traditionell in die Volkswirtschaftslehre (VWL, Nationalökonomie, Politische Ökonomie) und in die Betriebswirtschaftslehre (BWL) gegliedert.

Die **Volkswirtschaftslehre (VWL)** untersucht in erster Linie die **gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge** der von den einzelnen Wirtschaftsteilnehmern (Wirtschaftssubjekten) ausgehenden Aktivitäten. Dabei wird aus zwei Perspektiven vorgegangen: Aus der übergeordneten Sicht einer Wirtschaftsregion, eines Staates oder Staatenverbandes arbeitet die **Makroökonomie** mit aggregierten Größen die das Wirtschaftsgeschehen in seiner Gesamtheit betrachten während die **Mikroökonomie** die Verhalten einzelner Wirtschaftssubjekte (Haushalte und Unternehmen) in den Mittelpunkt stellt.

Ein wichtiger Teilbereich der Volkswirtschaftslehre widmet sich aber auch den Möglichkeiten wie (weitgehend private) Wirtschaft durch den Staat beeinflusst wird bzw. werden kann (**Wirtschaftspolitik**).

Vielfach werden Informationen in und aus diesem Bereich in Form von Kennzahlen gegossen, die uns aus der täglichen Berichterstattung als Wirtschaftsbegriffe wie Wirtschaftswachstum, Konsumquote, Arbeitslosigkeit, Zinsniveau, Inflation usw. geläufig sind.

Die **Betriebswirtschaftslehre (BWL)** orientiert sich hingegen an den einzelnen Organisationseinheiten (Einzelwirtschaften) und untersucht die mit dem Aufbau und Ablauf der Einzelwirtschaften (Betriebe) zusammen hängenden Tatbestände und Vorgänge. Im Mittelpunkt der Betrachtungen stehen die wirtschaftlichen Sachverhalte und Entscheidungen der Leistungserstellung und Leistungsverwertung bzw. der Leistungsanspruchnahme in diesen Wirtschaftseinheiten. Die BWL befasst sich sozusagen mit der **„kleinsten Parzelle“**: Betrieb/Unternehmen, z. B.: Unternehmensführung, Produktion, Vertrieb, Finanzen, Logistik, Organisation, Produktionsfaktoren, Rechtsform, Standort usw.

Gesamtwirtschaftliche Bezüge werden dabei insoweit berücksichtigt, als sie für die einzelwirtschaftliche Betrachtungsweise von Bedeutung sind. Insbesondere die Wirtschaftspolitik (eines Staates oder eines Staatenverbunds) bestimmt die Rahmenbedingungen unter denen die einzelwirtschaftlichen Entscheidungen der Unternehmen getroffen werden können. Ob beispielsweise ein günstiges Klima für Investitionen geschaffen wird, indem diese in gewisser Hinsicht steuerlich abgesetzt werden können oder wie durch die Zentralbanken beispielsweise über die Festsetzung der Zinsen diese ebenfalls beeinflusst werden.

## 1. Vom Bedürfnis zum Markt

### 1.1. Bedürfnisse

Das Bedürfnis ist das Empfinden eines Mangels, verbunden mit dem Bestreben, diesen Mangel zu beheben. Die Bedürfnisse der Menschen sind zahlreich, vermehrbar, vielschichtig und wandelbar. Sie werden je nach Alter, Geschlecht, Stand, Beruf, Ort und Zeit verschieden empfunden.

Die physiologischen Grundbedürfnisse wie Essen und Trinken, Schlaf, Bewegung, Wärme usw. haben ihre Ursache in den Lebensvorgängen des Menschen. Viele weitere Bedürfnisse werden durch das geistig-seelische Leben und die soziale Umwelt hervorgerufen. Die Bedürfnisse nach Sicherheit und Schutz, Unterstützung, Zugehörigkeit und Zuneigung, nach Wertschätzung und Respekt, Ansehen, Ehre und "Selbstverwirklichung" sind solche den physiologischen Bedürfnissen übergeordnete psychische Bedürfnisse, die heute oft auch als Lebensqualität bezeichnet werden.

Nicht alle Bedürfnisse werden bewusst empfunden. Neben offenen (bewussten) Bedürfnissen bestehen latente (nicht bewusste) Bedürfnisse. Bedürfnisse, die jeder selbst zufriedenstellen muss, bezeichnet man als Individualbedürfnisse. Bedürfnisse, deren Befriedigung eine Organisation übernommen hat, also z.B. ein Verein oder der Staat, werden Kollektivbedürfnisse genannt.

Nach Maslow<sup>1</sup> wenden sich Menschen erst dann einer höheren Bedürfnisebene zu, wenn die niedrigeren Bedürfnisse ausreichend erfüllt wurden. Während die Ebenen 1 - 4 (siehe untenstehende Abbildung) Defizitbedürfnisse beinhalten (beispielsweise das Bedürfnis nach Nahrung, Schlaf, Sexualität, Geborgenheit, sozialen Kontakten und Wertschätzung durch andere Individuen) ist das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung ein Wachstumsbedürfnis.



Abb. 1 – Bedürfnispyramide nach Maslow

Trotz der Plausibilität des Maslowschen Ansatzes ist zu kritisieren, dass eine klare Verknüpfung zwischen den Annahmen der individuellen Bedürfnisbefriedigung und dem

<sup>1</sup> A.H. Maslow, A Theory of Human Motivation, Psychological Review 50 (1943):370-96

tatsächlichen Verhalten ebenso fehlt wie eine ausreichende empirische Basis (vgl. *Staehe*, W. H. 1991, S. 202ff, *Steinmann, H./ Schreyögg*, G. 1993 S. 747ff).

### **1.2. Bedarf**

Führt ein Bedürfnis zum Willen, ein Wirtschaftsgut (Ware, Dienstleistung) auf einem Markt zu erwerben und verfügt das Wirtschaftssubjekt auch über die Möglichkeit zur Gegenleistung (Kaufkraft), entsteht auf diesem Markt Nachfrage. Ein Nachfrager will und kann ein bestimmtes Wirtschaftsgut beschaffen.

### **1.3. Nutzen**

Der Nutzen eines Wirtschaftsgutes ist sein Potenzial zur Befriedigung von Bedürfnissen für den Nutzer des Gutes. Daraus folgt: Der Nutzen ist abhängig von der Stärke des mit der Nutzung des Gutes befriedigten Bedürfnisses und von der Qualität dieses Gutes. Als Qualität wird die Fähigkeit des Gutes verstanden, die gestellten Anforderungen zu erfüllen.

Der Nutzen eines Wirtschaftsgutes ist jedoch nicht unabhängig von der restlichen Güterausstattung des Nutzers. Es treten Nutzen-Synergien auf. Unter einem Synergie-Effekt versteht man (vgl. *Dichtl/Issing* 1993, S. 2049) "das Phänomen, dass eine Gesamtheit „... mehr Wert ist ..., als die Summe seiner Teile, falls diese voneinander isoliert wären", d.h. der Gesamtnutzen zweier Güter kann größer oder kleiner als die Summe der Einzelnutzen sein:

Ein Fahrrad ohne Vorderrad (Gut 1) und ein Vorderrad (Gut 2) haben verständlicherweise zusammen einen höheren Nutzen, als die jeweiligen Einzelgüter (für sich alleine gesehen).

### **1.4. Grenznutzen**

Berühmt auch das folgende Beispiel eines verdurstenden Reiters, das der deutschen Wirtschaftspsychologe Hermann Heinrich Gossen 1854 publiziert hat:

- Das erste Glas Wasser rettet dem verdurstenden Reiter das Leben (es stiftet somit einen großen Nutzen)
- Das zweite Glas Wasser löscht den ärgsten Durst des Reiters (der Nutzen ist schon kleiner).
- Das dritte Glas Wasser ist für ihn bereits ein Vergnügen, es ist nicht mehr unbedingt notwendig.
- Die nächsten Einheiten Wasser kann der Reiter seinem Pferd geben.
- Weitere Wassereinheiten werden zum Waschen usw. verwendet. Das Beispiel kann bis zur schädlichen Wirkung einer Überschwemmung ausgebaut werden.

Dazu hat Hermann Heinrich Gossen 1854 folgendes festgestellt: "Die Größe ein und desselben Genusses nimmt, wenn wir mit der Bereitung des Genusses ununterbrochen fortfahren, fortwährend ab, bis zuletzt Sättigung eintritt." Diese Aussage ist als Erstes Gossensches Gesetz oder Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen bekannt.

Auf der x-Achse eines Koordinatensystems werden die "Gläser Wasser" aufgetragen, die zur Verfügung stehen. Die y-Achse zeigt in quantifizierter (= in Zahlen umgesetzter) Form den damit verbundenen Nutzen. Diesen Nutzen, der sich mit jeder zunehmenden Einheit ändert, nennt man den **Grenznutzen**.

Für den Durstigen wird jedes zusätzliche Glas von unterschiedlicher Bedeutung sein, mit zunehmender Menge wird für ihn der Nutzen abnehmen. Es kann so weit kommen, dass der Nutzen negativ wird.

Mathematisch kann der Grenznutzen mit Hilfe der Differenzialrechnung dargestellt werden:

Nutzenfunktion:  $N = f(x)$

Grenznutzenfunktion:  $N' = f'(x)$  also die erste Ableitung der Nutzenfunktion

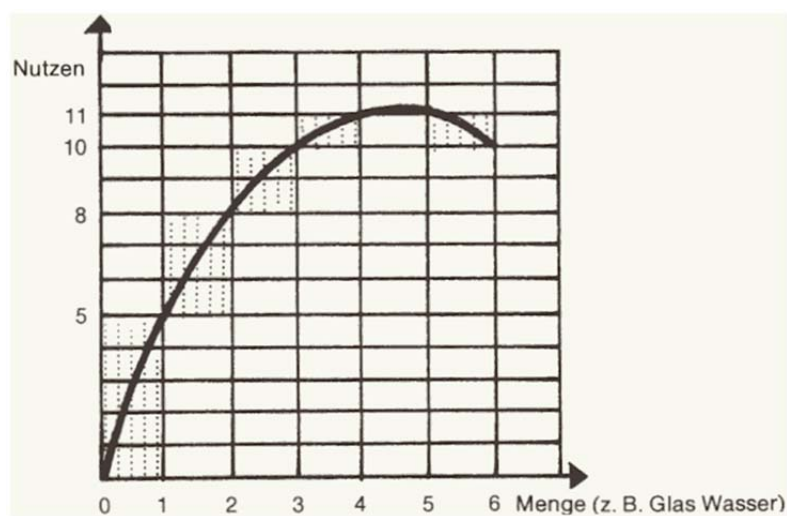


Abb. 2 - Grenznutzen

### 1.5. Preis

Wenn also der Nutzen jeder zusätzlich zur Verfügung stehenden Einheit abnimmt, so wird unser Reiter auch nicht mehr bereit sein, für das fünfte Glas Wasser ebenso viel zu bezahlen wie für das erste Glas. Es ist ihm also weniger wert. Und er wird einen geringeren Preis zahlen wollen. Der Preis dient in der Wirtschaft somit als Wertmaßstab für Güter. Preise werden somit in der Volkswirtschaftslehre **als Indikatoren für die Knappheit von Gütern** angesehen. In weiterer Folge werden Preisen noch weitere Funktionen zugeschrieben.

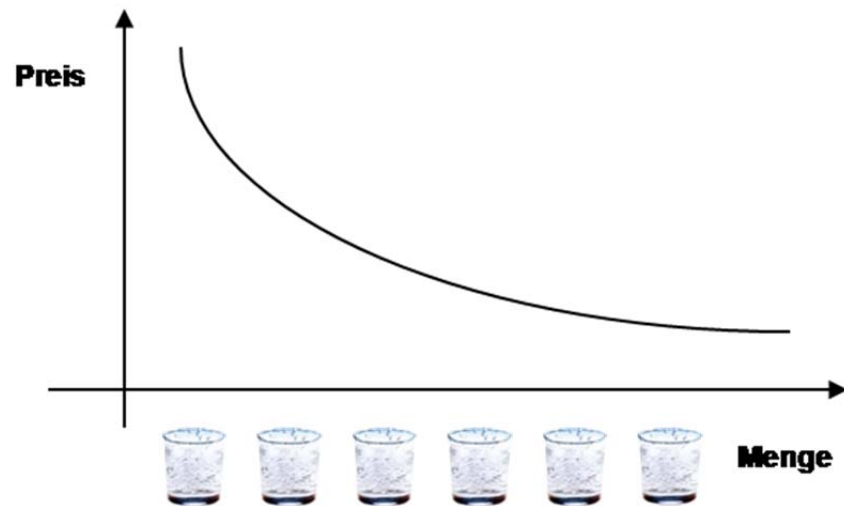


Abb. 3 – Preis und Grenznutzen

### 1.6. Das Zusammentreffen von Bedarf/Nachfrage und Angebot: Der Markt

Sind nun Wirtschaftssubjekte in der Lage, ihre Bedürfnisse auf Grund der Ihnen zur Verfügung stehenden Tauschobjekte (Kaufkraft) in Bedarf umzusetzen, so treten sie als Nachfrager auf. Um diese Bedarfe zu decken, werden sie sich an einen Ort begeben, an dem sie Anbieter vermuten, also Wirtschaftssubjekte, welche die gesuchten Güter anbieten. Dieses Zusammentreffen wird als Markt bezeichnet. Im volkswirtschaftlichen Sinne versteht man unter Markt also den ökonomischen Ort des Zusammentreffens von Angebot (Verkäufer) und Nachfrage (Käufer). Darüber hinaus spiegelt der Markt auch die Beziehung zwischen Kunden, Lieferanten und Konkurrenten im Marktgeschehen wider. Der Markt ist aber gewissermaßen sowohl Richtungsweiser als auch Schiedsrichter über das am Markt Angebotene.



## 2. Markt und Preisbildung

Ein Markt bezeichnet einen „ökonomischen“ (muss nicht lokal definiert sein) Ort,

- an dem Güter einer bestimmten Güterkategorie getauscht werden anders ausgedrückt
- an dem ein **organisiertes** Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage stattfindet.

"Organisiert" bedeutet, dass Märkte, um dauerhaft zu funktionieren, **Regeln und eine Überwachung** brauchen. Diese Maßnahmen setzen einerseits der Staat, die Staatengemeinschaft (z.B. EU) oder auch die WTO (World Trade Organization) und andererseits jedes Privatunternehmen das Märkte (z.B. Börsen aber auch Marktplätze im Internet), betreibt. Leute, die ein Gut nachfragen, kommunizieren und interagieren mit Leuten, die dieses Gut anbieten.

Auf dem Markt bildet sich der Preis als Resultat von Angebot und Nachfrage.<sup>1</sup> Der Preis übernimmt dabei eine Ausgleichfunktion. Ein Markt wird somit durch die Akteure und die jeweils getauschten Güter definiert.

Das oben angeführte Attribut "ökonomisch" bedeutet dabei, dass es sich um keinen regional konkretisierten Ort handeln muss; entscheidend ist, dass eine Möglichkeit besteht, um Angebot (alle zum Tausch angebotenen Güter) und Nachfrage (alle gewünschten Tauschgüter) bzw. Anbieter und Nachfrager als Marktpartner zusammenkommen zu lassen. In Zeiten elektronischer Märkte (beispielsweise [www.willhaben.at](http://www.willhaben.at), [www.ebay.com](http://www.ebay.com)) wird diese Ortsunabhängigkeit besonders deutlich.

### 2.1. Beispiele für die Klassifizierung von Märkten

Wie bei Gütern gibt es auch bei Märkten viele Ansätze für eine Klassifizierung bzw. Typisierung. Folgende Klassifizierungskriterien sind in der Literatur üblich (vgl. beispielsweise Woll 1993, Rohr 1994):

#### Gliederung nach Art der getauschten Güter

Hierbei bestimmt die **Art** des Gutes die Einteilung der Märkte. Es wird auf Unterscheidungskriterien wie im vorangegangenen Abschnitt Bezug genommen. So etwa gibt Märkte für IT-Spezialisten, Smartphones bzw. ERP-Software.

Ein Markt kann auch durch die **Homogenität** der getauschten Güter beschrieben werden. Homogene Güter sind Güter ähnlicher oder gleicher **Qualität**. Der Mineralöl- und Kraftstoffmarkt dürfte ein solcher Markt sein; da viele Mineralölfirmen (zumindest in Ö) ihren Kraftstoff ohnehin von derselben Raffinerie beziehen, sind die Güter austauschbar und von identischer Qualität. Als weitere Beispiele könnten Bücher bzw. in gewisser Hinsicht Tonträger (CDs, MP3-Files) erwähnt werden.

---

<sup>1</sup> Vgl. Kapitel 2.4.

Der Begriff des homogenen Gutes ist aber rein theoretischer Natur. In der Praxis der Betriebswirtschaftslehre, genauer des Marketing dient ja gerade die Inhomogenität dafür, dass sich die Anbieter mit bestimmten Produkteigenschaften profilieren können. Selbst wenn die Güter also (objektiv/technisch) homogen wären, so werden sie durch Marketing-Maßnahmen wie beispielsweise Werbung oder Design (subjektiv) von den Produkten der Konkurrenz unterscheidbar, d.h. inhomogen gemacht. Beispielsweise erweisen sich Produkte die sich als Markenartikel vermeintlich stark vom No-Name-Angebot unterscheiden, letztlich oft als identische Erzeugnisse eines Herstellers (bestenfalls in veränderter Verpackung).

Darüber hinaus wird zwischen den **Gütermärkten** (Markt im engeren Sinne) und den **Faktormärkten** unterschieden. Auf Faktormärkten werden die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital gehandelt. Zu den Faktormärkten zählen insbesondere der Arbeitsmarkt, der Immobilienmarkt, der Geld- und Kapitalmarkt.

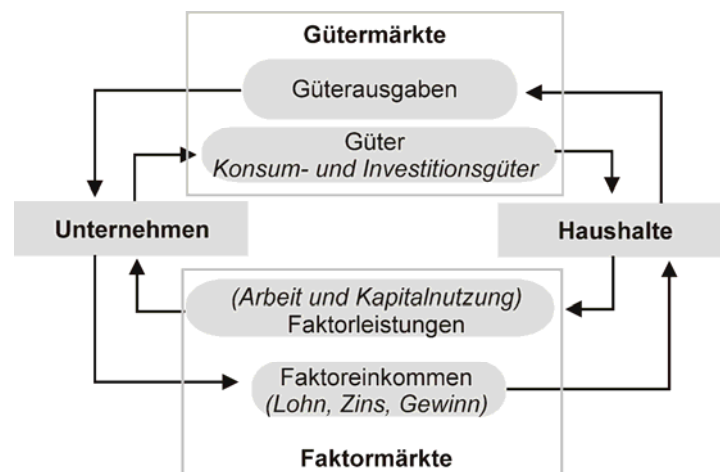


Abb. 4 - Güter- und Faktormärkte

Gütermärkte können einerseits Konsumgüter- und andererseits Investitionsgütermärkte sein. Auf den Konsumgütermärkten kaufen Konsumenten (=Haushalte) die Güter des täglichen Bedarfs, wie z.B. Nahrungsmittel, Kleidung oder Einrichtungsgegenstände. Auf den Investitionsgütermärkten treffen sich die Unternehmer, um Produktionsmittel, wie z.B. Rohstoffe (=Umlaufvermögen), oder aber Betriebsmittel, Maschinen, Anlagen (deshalb Anlagevermögen) zu beschaffen.

### Gliederung nach Ort

Man spricht in diesem Zusammenhang vom Weltmarkt, von nationalen Märkten oder auch regionalen Märkten.

### Gliederung nach Akteuren

Wenn man Märkte nach Akteuren klassifiziert, dann klassifiziert man eigentlich nach gewissen Merkmalen bzw. Eigenschaften dieser Akteure. Dies können soziodemographische Merkmale sein wie Alter, Einkommen oder der Beruf sein.

Weitere denkbare Merkmale sind auch *soziale Schicht* ("VIP-Markt") oder Lebensstil ("Single-Märkte").

Ein auch theoretisch interessantes Unterscheidungsmerkmal ist die *Machtstellung* der Tauschpartner. Als Macht definiert man (vgl. Dichtl/Issing 1993, S.1354) die Möglichkeit, seinen Willen bzw. seine Vorstellungen gegenüber anderen durchzusetzen und damit deren Verhalten zumindest in Teilen zu bestimmen. In diesem Zusammenhang spricht man beispielsweise von Verkäufer- oder Käufermärkten, um damit zum Ausdruck zu bringen, ob eher die Anbieter oder die Nachfrager ihre Vorstellungen von Tausch (in der Regel identifiziert mit Preisvorstellungen) durchsetzen können. Die Machtstellung von Akteuren auf einem Markt hängt sehr oft mit der **Anzahl der Akteure** mit ähnlicher Tauschabsicht (Kauf bzw. Nachfrage oder Verkauf bzw. Angebot) zusammen.<sup>1</sup>

## **2.2. Institutionalisierung**

Märkte können (meist an einem festen Ort) institutionell verankert sein oder nur gedacht. Institutionell fest ist beispielsweise der Wochenmarkt mit festem Standort, festen Zeiten, Gebührenordnung, Zuständigkeiten etc. Ein weiteres Beispiel besteht etwa in einem Börsenplatz. Lediglich gedacht, aber grundsätzlich schlecht lokalisierbar sind Märkte die bekanntlich auf populären Auktionsplattformen wie [www.ebay.com](http://www.ebay.com) entstehen.

## **2.3. Vollkommene und Unvollkommene Märkte**

Für die Untersuchung von Marktgegebenheiten ist die Unterscheidung in vollkommene und unvollkommene Märkte nützlich.

Der vollkommene Markt, eine bloß theoretische Konstruktion zur Erklärung marktlicher Zusammenhänge, die in der Wirklichkeit nicht anzutreffen ist, erfordert oben angeführte **Homogenität** der Güter und das Zusammentreffen der Marktteilnehmer auf einem Punktmarkt, so dass auch räumliche aber auch persönliche **Präferenzen ausgeschlossen** sind. Alle Marktteilnehmer handeln nach dem **Maximumprinzip**, d.h., Käufer streben nach Nutzenmaximierung, Unternehmer nach Gewinnmaximierung, ohne dass z.B. ein Sättigungsniveau existiert. Dabei werden bei der Preisbildung irgendwelche übergeordneten bzw. staatlichen (regulierenden) Eingriffe ausgeschlossen. Bedingung des vollkommenen Marktes ist ferner vollkommene Überschaubarkeit, d. h. **Transparenz** der den Markt bildenden und verbindenden Details, und die Fähigkeit, sich **unverzüglich** an marktwirtschaftliche Änderungen **anzupassen**. Folge des Vorhandenseins eines vollkommenen Marktes ist der für einheitliche Güter bzw. einheitliche Dienstleistungen einheitliche Preis.

---

<sup>1</sup>vgl. Kapitel 2.7. (Marktformen)

In der Realität sind vollkommene Märkte nicht anzutreffen.<sup>1</sup> Im Gegenteil, Unternehmen sind analog zu den obigen Ausführungen zu „homogenen Gütern“ bestrebt, Märkte unvollkommen zu machen. So besteht die Aufgabe des Marketings bekanntlich gerade darin, den Markt (beispielsweise durch Schaffung von Präferenzen über Werbung) unvollkommen zu machen, um dadurch letztlich Machtvorteile zu erlangen und sich dem Preismechanismus entziehen können.

Kehren wir aber wieder zu unserem Denkmodell eines vollkommenen Marktes zurück.

#### 2.4. Preisbildung im vollkommenen Markt

Da Preise in einer Marktwirtschaft grundsätzlich frei zwischen den einzelnen Tauschpartnern vereinbart werden, müssten auf einem Markt mit homogenen Gütern eigentlich so viele verschiedene Preise existieren, wie Tauschpaare vorhanden sind; gleiche Preise zwischen zwei Tauschpaaren wären zufällig. Nun stellt man aber oft fest, dass auf einem solchen Markt relativ einheitliche Preise existieren. Wenn im Grenzfall lediglich **ein einziger Preis** feststellbar ist, so wird dieser als **Marktpreis** bezeichnet. Beispielsweise findet man diese Situation im Bereich der Markenartikel; eine Tube Zahnpasta einer bestimmten Marke kostet überall im ganzen Land dasselbe. Auch alle Zahnpasta-Marken im Vergleich bewegen sich auf einem einigermaßen einheitlichen Preisniveau.

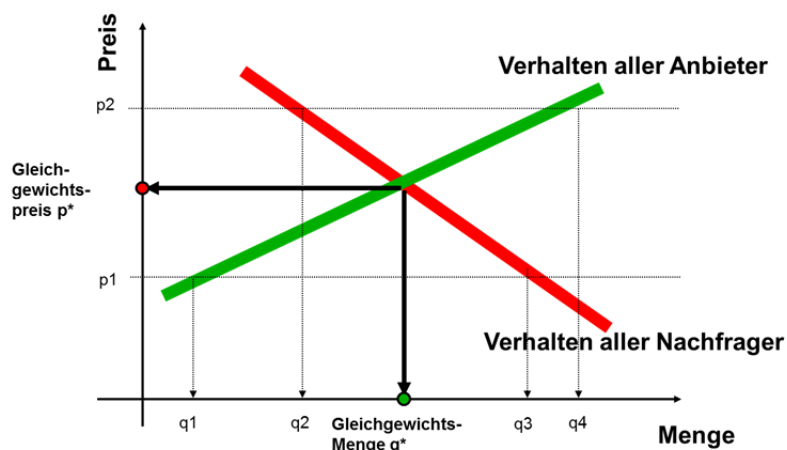


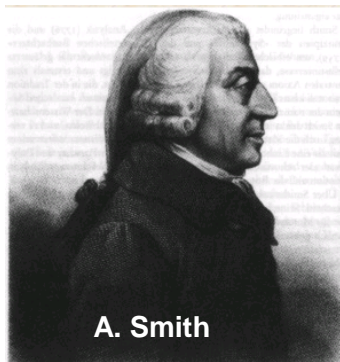
Abb. 5 – Allgemeines Modell der Preisbildung

Wie kommt aber diese preisliche Einheitlichkeit zustande? Wie pendelt sich der Preis ein?

Ein gängiger Erklärungsversuch bei vollkommenen Märkten sei anhand von Abb. 5 dargestellt: Angenommen am Markt herrscht ein Preis  $p_2$ . Zu diesem (hohen) Preis sind nur wenige Nachfrager (nämlich nur  $q_2$ ) bereit, tatsächlich zu kaufen. Es ist das Angebot ( $q_4$ ) größer als die Nachfrage. Es herrscht ein Ungleichgewicht, das zu einer Reduktion des Preises beispielsweise zu  $p_1$  führt. Zu diesem Preis wären allerdings nur  $q_1$  Anbieter bereit zu verkaufen (Preis < Kosten) obwohl die Nachfrage bei diesem Preis mit  $q_3$  sehr hoch ist. Es kommt wieder zu einem Ungleichgewicht, diesmal unter geänderten Vorzeichen. Dadurch

<sup>1</sup> Am ehesten nähern sich internationale Finanzmärkte diesem Idealtyp

wird wiederum eine Gegenbewegung (Preis steigt) eingeleitet und – nach einigen Iterationen wird es zum Erreichen eines Preises  $p^*$  kommen, zu dem die angebotene und die nachgefragte Menge  $q^*$  gleich sind oder anders ausgedrückt, die angebotene Menge von der Nachfrage absorbiert bzw. geräumt wird. Anbieter und Nachfrager sind mit diesem Preis



A. Smith

einverstanden, der Markt befindet sich im Gleichgewicht. Durch dieses „freie“ Spiel von Angebot und Nachfrage entsteht der Preis gewissermaßen automatisch. Der schottische Ökonom Adam Smith (\* 1723 - † 17. Juli 1790; heutzutage berühmt für sein Werk *Wohlstand der Nationen*; gilt als der Begründer der klassischen Nationalökonomie) bezeichnete dieses Phänomen als „die unsichtbare Hand des Marktes“.<sup>1</sup>

### Verschiebung der Nachfragefunktion

Wenn die Nachfrager zum gleichen Preis eine höhere Menge des Gutes nachfragen wollen (beispielsweise aufgrund geänderter Konsumpläne), verschiebt sich in der Grafik die aggregierte Nachfragekurve nach rechts. Dadurch wären die Anbieter in der Lage zum gleichen Preis eine größere Menge des Gutes zu verkaufen (Schritt 1). Doch sie wollen die größere nachgefragte Menge nur zu einem höheren Preis verkaufen. Wo sich nach der Verschiebung der Nachfragekurve nach rechts die Vorstellungen der Anbieter und der Nachfrager treffen, liegt der neue Gleichgewichtspunkt mit dem neuen Gleichgewichtspreis und der neuen Gleichgewichtsmenge (Schritt 2).

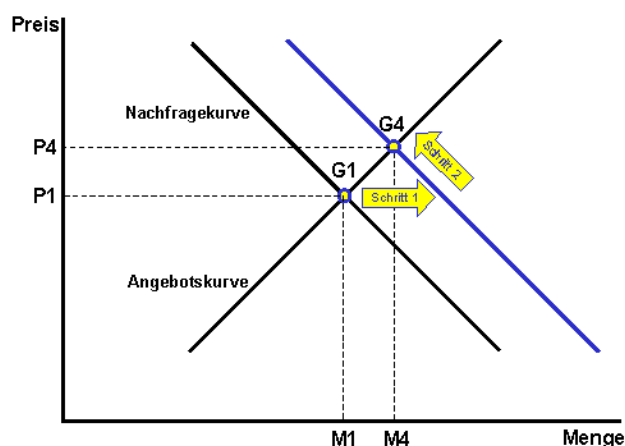


Abb. 6 – Verschiebung der Nachfragefunktion nach rechts (Zerbs 2002)

Gegengleich verhalten sich die Funktionen bei einer Verschiebung der Nachfragefunktion nach links. In diesem Fall wollen die Nachfrager geringere Gütermengen nachfragen. Dadurch könnten die Anbieter zunächst zum gleichen Preis nur eine geringere Menge des

<sup>1</sup>Smith, Adam; *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Vol. I/ Vol. II. Printed for W. Strahn; and T. Cadell, in the Strand, 1776

Gutes verkaufen. (Schritt 1) Die Nachfrager wollen die geringere Menge nur zu einem niedrigeren Preis kaufen. Dort wo sich die Erwartungen treffen liegt der neue Gleichgewichtspunkt mit dem neuen Gleichgewichtspreis und der neuen Gleichgewichtsmenge (Schritt 2)

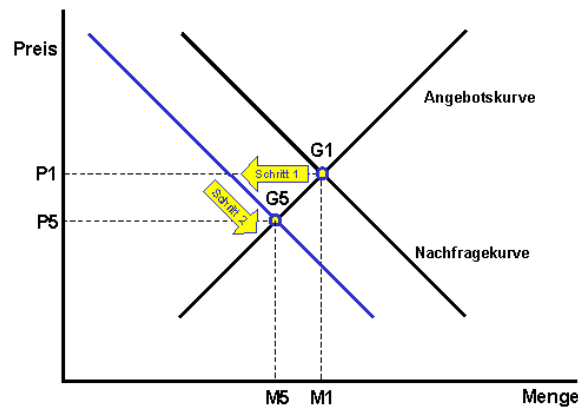


Abb. 7 – Verschiebung der Nachfragefunktion nach links (Zerbs 2002)

### Verschiebung der Angebotsfunktion

Wenn die Anbieter zum gleichen Preis eine höhere Menge des Gutes anbieten, verschiebt sich in der Grafik die aggregierte Angebotsfunktion nach rechts. Dadurch könnten die Nachfrager zunächst zum gleichen Preis eine höhere Menge des Gutes kaufen (Schritt 1). Die Nachfrager wollen aber die größere angebotene Menge nur zu einem niedrigeren Preis kaufen. Wo sich nach der Verschiebung der Angebotskurve nach rechts die Vorstellungen der Anbieter und der Nachfrager treffen, liegt der neue Gleichgewichtspunkt G2 mit dem neuen Gleichgewichtspreis P2 und der neuen Gleichgewichtsmenge M2 (Schritt 2).

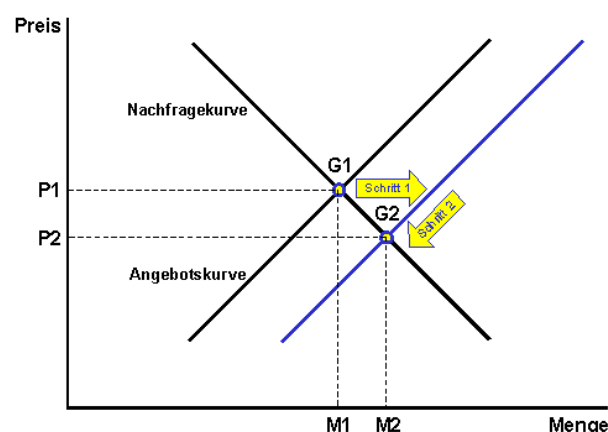


Abb. 8 – Verschiebung der Angebotsfunktion nach rechts

Gegengleich verhalten sich die Funktionen bei einer Verschiebung der Angebotsfunktion nach links. Wenn die Anbieter zum gleichen Preis eine geringere Menge des Gutes anbieten, verschiebt sich in der Grafik die Angebotskurve nach links. Dadurch könnten die Nachfrager zunächst zum gleichen Preis eben aber nur eine geringere Menge des Gutes kaufen (Schritt 1).

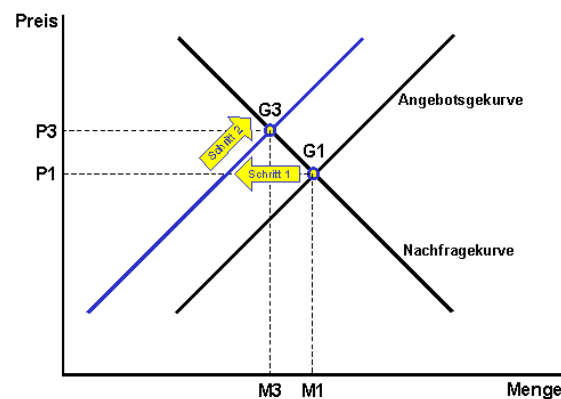


Abb. 9 – Verschiebung der Angebotsfunktion nach links

Die Anbieter wollen die geringere angebotene Menge nur zu einem höheren Preis verkaufen. Wo sich nach der Verschiebung der Angebotskurve nach links die Vorstellungen der Anbieter und der Nachfrager treffen, liegt der neue Gleichgewichtspunkt G3 mit dem neuen Gleichgewichtspreis P3 und der neuen Gleichgewichtsmenge M3 (Schritt 2).

Es ist in diesem Zusammenhang weiters interessant, in welchem Ausmaß Änderungen der Preise sich in den nachgefragten bzw. angebotenen Mengen niederschlagen. Diese Überlegung, die – mathematisch ausgedrückt – die Steigung der Geraden betrifft, wird in der **Preiselastizität** definiert:

## 2.5. Preiselastizität

Beispiel: In der Java-Kaffee-Bar kostete bis vor kurzem eine Tasse Kaffee € 2,00. Im Durchschnitt wurden je Tag 600 Tassen Kaffee getrunken, was eine Tageseinnahme von € 1.200 brachte. Der Geschäftsführer der Kaffee-Bar ist damit nicht zufrieden. Er erhöht den Kaffee-Preis um 50 Cent auf € 2.50. Er hofft auf € 300 Mehreinnahmen. Doch er macht die Rechnung ohne seine Kunden. Der Umsatz bleibt gleich, da er zwar den Preis erhöht, gleichzeitig aber an **verkaufter Menge (Absatz)** verloren hatte.



Zwischen den Preis ( $p$ ) und der Menge ( $q$ ) eines Gutes bestehen **Abhängigkeitsbeziehungen**, die durch die sogenannte Nachfragefunktion (Preis-Absatz-Funktion) beschrieben werden. Die Nachfragefunktion  $q = f(p)$  bzw.  $p = f(q)$  gibt an, bei welchem Marktpreis welche Menge abgesetzt werden kann. Die Erfahrung zeigt, dass in den

meisten Fällen die absetzbare Menge fällt, wenn der Preis erhöht wird. Wird hingegen der Preis gesenkt, steigt der Absatz. Man spricht in einem solchen Fall von einer **normalen Nachfragefunktion**. In seltenen Fällen, z.B. bei Gütern mit hohem Snob-Appeal, verhält es sich umgekehrt. Je teurer ein Gut ist, je mehr wird davon abgesetzt. In einem solchen Fall liegt eine **anomale Nachfragefunktion** vor.

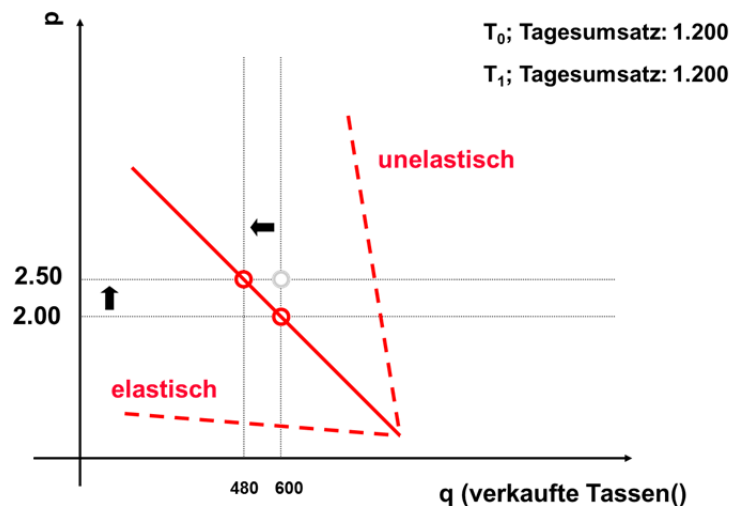


Abb. 10 - Preiselastizität der Nachfrage

Die Preiselastizität der Nachfrage misst, wie sich die Nachfragemenge verändert, wenn sich der Preis eines Gutes erhöht. Die Preiselastizität der Nachfrage ist die prozentuale Mengenänderung der Nachfrage bei einer Änderung des Preises um ein Prozent.

Diese hängt von mehreren Faktoren ab:

- Verfügbarkeit enger Substitute (Ersatzprodukte),
- Lebensnotwendiges Gut oder um ein Luxusgut,
- Marktabgrenzung (eng:weit)
- Zeithorizont (kurz:lang)

Mit Hilfe des **Konzepts der Preiselastizitäten** versucht man, den Zusammenhang zwischen dem Absatz und dem Preis zu konkretisieren. Die Preiselastizität der Nachfrage zeigt somit für ein bestimmtes Gut, wie die nachgefragte Menge auf eine Preisänderung reagiert. Man spricht von einer

- **elastischen Nachfrage**, wenn sich eine Preisänderung stark auf die nachgefragte Menge auswirkt, von einer
- **unelastischen (starren) Nachfrage**, wenn eine Preisänderung die nachgefragte Menge nur wenig verändert.



Eine **senkrechte Nachfragekurve** bedeutet demnach, dass sich die Nachfrage, unabhängig vom Preis, nicht ändert. Die Nachfrage ist in diesem Fall in Bezug auf den Preis "**vollkommen unelastisch**". Dies könnte z.B. bei lebenswichtigen Konsumgütern, die man ja auf jeden Fall kaufen muss, der Fall sein.

Eine **waagrechte Nachfragekurve** bedeutet, dass sich die Nachfrage schon bei einer ganz minimalen Preissenkung "unendlich" erhöhen bzw. sie bei einer ganz minimalen Preiserhöhung bis auf null sinken würde. Die Nachfrage ist in diesem Fall in Bezug auf den Preis "vollkommen elastisch". Dies könnte z.B. bei Luxusgütern, die sehr leicht durch andere Güter ersetzt werden können, der Fall sein.

Die **Kreuzpreiselastizität** zeigt, wie sich die Preisänderung bei einem Gut auf die nachgefragte Menge bei einem andern Gut auswirkt, also z.B. wie sich eine Preisänderung bei Heizöl auf den Absatz von Pellets auswirkt.

### **Bedeutung der Preiselastizität**

Für den einzelnen Unternehmer ist es wichtig, die Preiselastizität der Nachfrage zu kennen, denn dies ermöglicht es ihm, die Auswirkungen von Preisänderungen auf den Umsatz abzuschätzen (wenngleich er den Preis oft nicht selbst beeinflussen kann und die Umsatzerhöhung bei einer Preissenkung auch bei einem Konkurrenten eintreten könnte).

Auch für den Staat ist die Kenntnis der Preiselastizität der Nachfrage wichtig, weil sich damit z.B. die Auswirkungen von Steuer- oder Gebührenerhöhungen für ein bestimmtes Gut auf seine Einnahmen abschätzen lassen. Dies kann z.B. bei sogenannten Massensteuern wie einer Erhöhung/Verminderung der Mineralölsteuer auf Treibstoff, der Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) oder der Einführung einer kilometerabhängigen Maut auf höherrangigen Straßen von entscheidender Bedeutung sein.

### **2.6. Versagen von Märkten**

Märkte können allerdings auch versagen ("**Marktversagen**"). Dies ist insbesondere aufgrund **externer Effekte** der Fall. Solche Effekte bewirken etwa, dass Vorteile (z.B. Ergebnisse aus Forschung und Entwicklung; F&E) nicht nur den Unternehmen, die sie geschaffen haben, sondern durch ungewollte frühzeitige Bekanntmachung oder Nachahmung auch anderen Unternehmen zu Gute kommen ("**positive externe Effekte**") oder Nachteile, die von einzelnen verursachenden Unternehmen zu tragen wären (z.B. Beeinträchtigungen der Umwelt), von der Allgemeinheit getragen werden ("**negative externe Effekte**").

Da externe Effekte größeren Ausmaßes das Marktgeschehen stören, bedürfen sie einer **Eindämmung**, z.B. durch Gesetze (wie das Urheberrechtsgesetz, das Patentgesetz oder das Abfallwirtschaftsgesetz) oder durch Verträge (etwa Knowhow-Verträge).

Von Marktversagen spricht man aber auch, wenn Wettbewerb nicht zustande kommt bzw. Unternehmen eine **marktbeherrschende Stellung** einnehmen:

## 2.7. Marktformen

Die Beziehungen zwischen Angebot und Nachfrage können allerdings auch hinsichtlich der Zahl der Marktteilnehmer aufgezeigt werden. Dabei ergibt sich aus dem Verhältnis einer bestimmten

- Zahl von Anbietern bzw. einer bestimmten
- Zahl von Nachfragern

die jeweilige Marktform. Letztlich entscheidend ist aber nicht die Marktform, sondern das Marktverhalten, wenn dieses meist auch aus ersterer erklärt werden kann. Als klassisches Marktformenschema gilt folgendes:

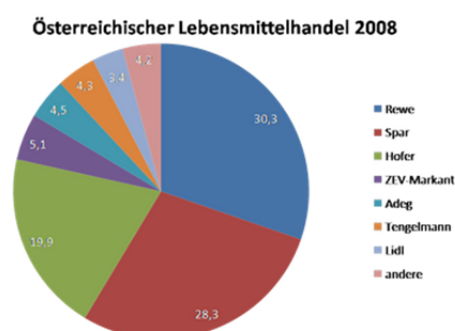
	ein Anbieter	einige Anbieter	viele Anbieter
ein Nachfrager	zweiseitiges Monopol	beschränktes Nachfrage-monopol	Nachfrage-monopol
einige Nachfrager	beschränktes Angebots-monopol	zweiseitiges Oligopol	Nachfrage-oligopol
viele Nachfrager	Angebots-monopol	Angebotsoligopol	vollständige Konkurrenz

Abb. 11 - Marktformen

Wenn in einem **Monopol** auf einem Markt ein Anbieter sehr vielen Nachfragern gegenübersteht und diese Nachfrager sich nicht absprechen können, dann hat der einzige Verkäufer sehr viel Macht; er kann bestimmen, ob bzw. zu welchem Preis die Kunden kaufen können, da diese mangels Konkurrenz ja keine andere Wahl haben, als bei diesem Unternehmen zu dessen Bedingungen zu kaufen oder auf den Kauf zu verzichten.

**Oligopol.** Es stehen nur ein bzw. wenige Anbieter den Nachfragenden gegenüber und

haben dadurch die Möglichkeit, die Preise stark zu erhöhen (Erdölmarkt-Strategie der OPEC-Staaten nach 1973/74; Markt für seltene Metalle). Der überwiegende Teil des Lebensmittelmarktes bildet ein **Nachfrage-Oligopol** (z.B. in Österreich



REWE/Billa, Spar, usw.); wenige große Handelsketten stehen als Nachfrager vielen Nahrungsmittel-Produzenten gegenüber. Gleichzeitig stellen sie auf der Absatzseite ein Angebots-Oligopol dar. (vgl. Abbildung <http://www.lebensmittelnet.at>, Juli 2009)

Der Arbeitsmarkt - qualifikationsunabhängig gesehen - stellt ein **Polypol** („freier Wettbewerb“) dar; sehr viele Arbeitskräfte stehen sehr vielen Stellen bzw. Unternehmen gegenüber.

Die oben dargestellten idealtypischen Marktformen sind in der Realität in Reinform selten bis nie anzutreffen. In der Regel findet man Misch- und Zwischenformen.

### 3. Die Akteure

#### 3.1. Der Betrieb als System

Unter einem System versteht man gemeinhin eine Menge von Komponenten (Dinge, Gegenstände, Personen, Begriffe, Sachverhalte etc.), die miteinander durch wechselseitige Beziehungen verbunden sind.

Ein Betrieb beispielsweise stellt ein System dar, bei dem unter anderem Mitarbeiter und Produkte die Komponenten darstellen. Sind die Komponenten materieller Art, so spricht man von materiellen bzw. realen Systemen. Sind die Komponenten Begriffe, Symbole, Variablen etc. - also durch Definition bzw. Festlegung entstanden - so spricht man von immateriellen bzw. formalen Systemen. Besteht ein System aus Gegenständen und Personen, so spricht man von sozio-technischen Systemen.

Eine Fabrik ebenso wie ein Wochenmarkt stellt beispielsweise solche sozio-technischen Systeme dar. Im Falle der Fabrik sind die Personen Mitarbeiter, die Gegenstände die Rohstoffe, die Maschinen und Anlagen und die gefertigten Produkte; im Falle des Wochenmarktes sind die Personen die Kunden und die Händler und die Gegenstände die angebotenen Waren.

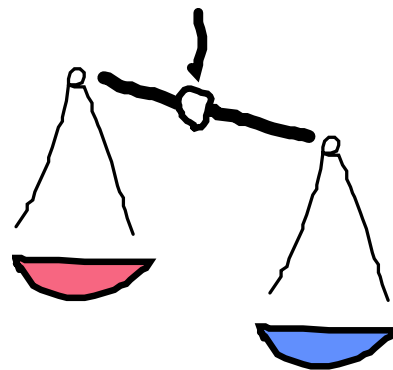
Alles, was nicht zum System gezählt wird, bildet die **Umwelt des Systems**. Ein zufällig vorbeikommender Passant, der nichts kaufen will, gehört zur Umwelt des Systems Wochenmarkt.

Die Systembeziehungen zumindest bei realen Systemen sind in der Regel **Wirkungsbeziehungen**, d.h. eine Komponente wirkt über diese Beziehung auf eine andere ein und verändert diese. Der Arbeiter in der Fabrik beispielsweise wirkt mit der Feile auf ein zu bearbeitendes Teil ein und verändert dieses in der Form und im Gewicht. Der Händler am Gemüsestand wirkt auf den Salatkopf ein und platziert ihn so geschickt, dass der Kunde ihn kauft. Zwei Komponenten, die über eine solche Wirkungsbeziehung verbunden sind, werden als **gekoppelt** bezeichnet.

Wirkt eine Komponente K1 auf eine Komponente K2 ein und diese direkt oder indirekt (evtl. über einen "Umweg" über andere Komponenten K3, K4,...) wieder auf K1 ein, so spricht man von einer Rückkopplung oder einer Feedback-Beziehung. Wirken in einem System sehr viele Komponenten wechselseitig aufeinander ein, so spricht man von einem interdependenten oder auch vernetzten System. Solche Systeme sind sehr schwer (von außen) zu steuern; ihr Verhalten ist schwer vorherzusagen. Wohl der Hauptgrund, warum das Gegenstück zur Marktwirtschaft nämlich die zentrale Planwirtschaft nie richtig funktioniert hatte.

### Warum und wie funktioniert das System ?

Es ergibt sich damit die Frage, warum ein solches vernetztes System wie ein Wochenmarkt, eine Fabrik oder eine gesamte Volkswirtschaft nicht im Chaos versinkt, sondern insgesamt ein **irgendwie geregeltes Verhalten** zeigt. Dieses geregelte Verhalten, diese Ordnung eines Systems - ergibt sich zunächst einmal aus bestimmten Randbedingungen, die die Umwelt oder eine bestimmte ausgewiesene Komponente des Systems setzt und nach denen sich alle Systemkomponenten ausrichten; die Theorie „komplexer nichtlinearer dynamischer Systeme“ zeigt, wie eine solche Ordnung entsteht. Im Falle des Wochenmarktes bestimmen kommunale Marktbeschickungs-Richtlinien (z.B. Regelung der Standplätze) sowie die Bestimmungen des Unternehmensgesetzbuches (z.B. Firmenbezeichnung des Händlers) und des allgemeinen bürgerlichen Gesetzbuches (z.B. Eigentumsbestimmungen) und nicht zuletzt des Strafrechts (z.B. Betrug) das Verhalten der Wochenmarkt-Akteure. Im Falle einer Fabrik steuert das Management das Verhalten der Mitarbeiter; das Management selbst wird u.a. durch die Wünsche und Interessen der Kunden und der Kapitalgeber (Eigentümer, Aktionäre, ...) gesteuert.



Eng mit dem Begriff der Ordnung verbunden ist der Begriff des **Gleichgewichts** eines Systems. Ein System befindet sich im Gleichgewicht, wenn sich die wesentlichen Systemparameter innerhalb einer gewissen Zeit nur innerhalb gewisser Bandbreiten bewegen, wenn also der Systemzustand mehr oder weniger konstant ist. Das reale System "Mensch" beispielsweise befindet sich im Gleichgewicht, wenn die Körpertemperatur konstant ist, wenn die Stoffwechselvorgänge ausgewogen ablaufen, wenn die Motorik auf gleiche Einflüsse von außen gleich reagiert etc. (diesen Zustand bezeichnet man dann mit "Gesundheit"). Ein technisches System befindet sich analog dazu im Gleichgewicht, wenn die Systemfunktionen gleich bzw. prognostizierbar ablaufen.

Die für uns wesentlichste Wirkungsbeziehung, die ein System von Personen und Gegenständen als **Wirtschaft** auszeichnet, ist die Tauschbeziehung. Eine Person tauscht mit einer anderen Person Gegenstände, Leistungen, Energie, Rechte etc. - zusammengefasst als Güter bezeichnet; die Person 1 gibt Person 2 ein Gut aus ihrem Besitz und erhält dafür ein Gut aus deren Besitz. Die Tauschpartner werden als **Akteure** (siehe

Grafik unten) bezeichnet. Der Tausch findet bekanntermaßen (siehe oben) deshalb statt, da das abgegebene Gut für jeden der Tauschpartner einen geringeren Wert bzw. Nutzen hat, weil das erhaltene. Die Güter werden also deshalb getauscht, um damit einen positiven Nutzenüberschuss (Nutzen des erhaltenen Gutes - Nutzen des abgegebenen Gutes) zu realisieren.

Im Folgenden sollen vier Akteure des Systems nun näher betrachtet werden:

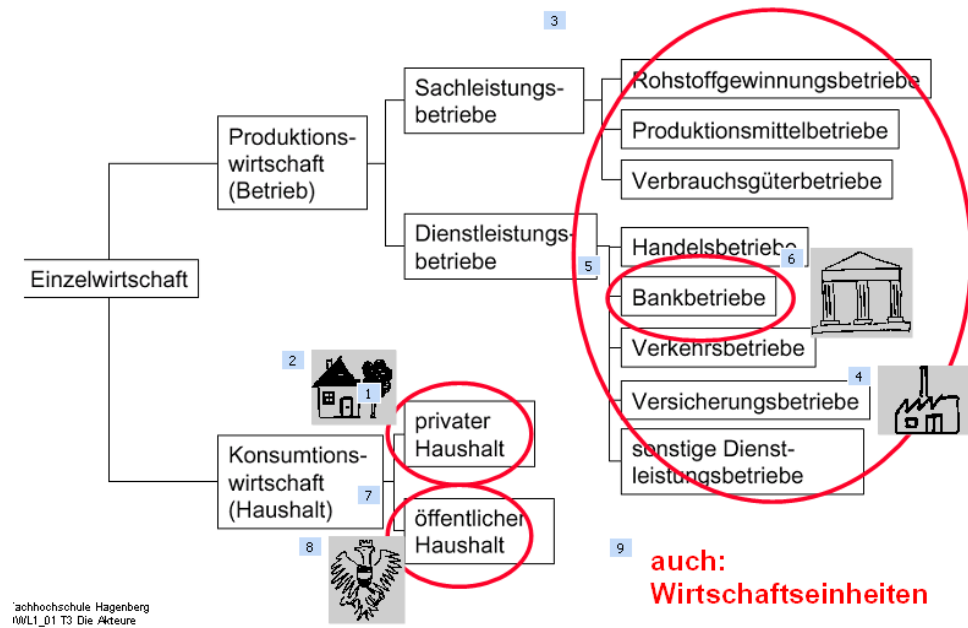


Abb. 12 - Wirtschaftseinheiten

Fangen wir dazu beim privaten Haushalt an:

### 3.2. Der Haushalt



Haushalte sind im Gegensatz zu den Unternehmen rein konsumorientiert und die hier hergestellten Güter (z. B. Speisenzubereitung, Kindererziehung usw.) dienen ausschließlich der Deckung des Eigenbedarfs. Das Streben nach Gewinn gehört - langfristig gesehen - nicht zu den Zielen eines privaten Haushalts (vgl. Wöhe, G. 1996 S. 31).

Haushalte setzen aber ihre Faktoren (im wesentlichen Arbeit und Kapital) zu dieser Bedarfsdeckung ein.

- Mitglieder der privaten Haushalte stellen so ihre Arbeitskraft zur Verfügung und beziehen Löhne und Gehälter,
- erzielen Gewinne für selbständige Arbeit (auch Unternehmer haben einen privaten Haushalt),
- bekommen für ihr Kapital (etwa Geld, das Sie beispielsweise als Aktionäre in Unternehmen einbringen) Dividenden bzw. für Grund/Boden Pacht usw.,
- schließlich können sie auch von Transferleistungen des Staates (Arbeitslosenunterstützung, Stipendien, Notstandshilfe, Pensionszahlungen)

Die Summe dieser „Einkunftsarten“ wird als Volkseinkommen (Y) bezeichnet. Dieses Volkseinkommen kann nun entweder konsumiert (C) oder aber gespart (S) werden. Wird mehr konsumiert als laufendes Einkommen zur Verfügung steht, wird – volkswirtschaftlich gesehen – „entspart“. Dabei verfolgt der Haushalt das Ziel der Nutzenmaximierung, das vom Prinzip her mit dem Gewinnstreben verglichen werden kann (mehr dazu im nächsten Abschnitt).

Jener Teil des Haushaltseinkommens, der konsumiert wird, wird als Konsumquote bezeichnet und stieg in den letzten Jahren kontinuierlich an. Da diese (marginale) Konsumquote sich zur Sparquote komplementär verhält, wohl ein Grund der in letzter Zeit extrem niedrigen Zinsen.

### 3.3. Das Unternehmen

Mit wachsender Größe der Haushalte und damit zunehmender Arbeitsteilung wurden im Laufe der Zeit immer mehr produktive Tätigkeiten aus den Haushalten **ausgelagert** und Betriebe geschaffen, die vor allem auf die **Fremdbedarfsdeckung** ausgerichtet sind. Und das aber nicht zum Selbstzweck, sondern um damit was ganz Bestimmtes zu bezwecken: Nämlich GEWINN.

Damit verfolgen die Unternehmen das **erwerbswirtschaftliche** Prinzip, das neben dem Prinzip der inneren und äußeren Autonomie charakteristisch für die marktwirtschaftliche Wirtschaftsordnung ist. Unter der inneren und äußeren Autonomie (Autonomieprinzip) versteht man die Freiheit und das Recht der Betriebseigentümer, alle betrieblichen Entscheidungen unabhängig von anderen Wirtschaftssubjekten treffen zu können.

### *Exkurs: Das ökonomische Prinzip*

Bei Unternehmen tritt dabei das Handeln nach dem ökonomischen Prinzip stark in den Vordergrund: Bei der Entscheidung über den Gütereinsatz (Miteinsatz) ist das menschliche Handeln grundsätzlich - wie bei jeder auf bestimmte Zwecke ausgerichteten Tätigkeit - am **allgemeinen Vernunftprinzip (Rationalprinzip)** ausgerichtet. Dieses Handlungsprinzip lässt zwei Alternativen offen:

- a) Ein vorgegebenes, bekanntes Ergebnis (Ziel) ist mit einem möglichst geringen Miteinsatz zu erreichen (Minimalprinzip)
- b) Mit verfügbaren, gegebenen Mitteln ist ein bestmögliches Ergebnis zu erreichen (Maximalprinzip)

Wenn man davon ausgeht, dass ein bestimmter Umsatz (Erlös) unter möglichst geringem Miteinsatz (d.h. mit möglichst wenig Kosten) erreicht werden soll, so ist die Differenz - der Gewinn - die zu maximierende Größe.

Haushalte verhalten sich ebenso nach diesem Prinzip: Durch Entscheidung beim Kauf eines Gutes legt er z.B. fest, welche Güter und welche Mengen er konsumiert. Als Einsatz dient in der Regel das Haushaltseinkommen. Ziel ist es, durch die konsumierten Güter einen Nutzen zu erzielen. Die Kaufentscheidungen führen - wenn sie entsprechend dem ökonomischen Prinzip vorgenommen werden - zur Nutzenmaximierung.

Wöhe (1993, S. 2ff) definiert Betriebe als planvoll organisierte Wirtschaftseinheiten, in denen Sachgüter und Dienstleistungen erstellt und abgesetzt werden; Wirtschaftseinheiten sind bei Wöhe Institutionen bzw. Personen, die - unter Beachtung des Ökonomischen Prinzips - Tätigkeiten (siehe unten) ausführen, die die Knappheit an Gütern verringern, um damit Bedürfnisse befriedigen zu können.



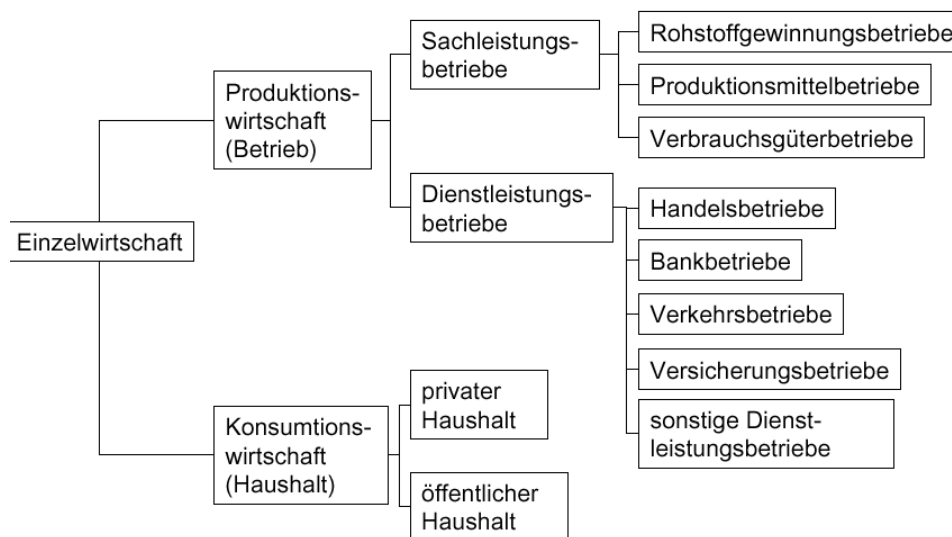
Abb. 13 – Wirtschaftskreislauf I

Im einfachsten Modell des Wirtschaftskreislaufes<sup>1</sup> bieten Betriebe die von ihnen produzierten Güter/Dienstleistungen an. Haushalte bieten ihre Arbeitskraft an und tauschen sie im Arbeitsprozess gegen Güter, die sie konsumieren. Mit Hilfe dieser Arbeitskraft werden wiederum Güter produziert, usw.

<sup>1</sup>Vgl. weitere Ausführungen zum Wirtschaftskreislauf in Kapitel 4

### 3.3.1. Klassifizierungsmöglichkeiten von Unternehmen

Eine weit verbreitete Gliederungsform für Betriebe als Form der „Einzelwirtschaft“ ist darüber hinaus folgende (Wöhe, 1996, S. 16)



Die Güterproduktion (Produktionswirtschaft) kann dabei erfolgen durch:

- **Rohstoffproduzenten**, d.h. Unternehmen aus der Land- und Forstwirtschaft sowie Unternehmen, die Bodenschätze und Energie gewinnen;
- **Industrie-Unternehmen** (Produktionsmittelbetriebe oder auch Verbrauchsgüterbetriebe), die aus Rohstoffen Halbfertig-Produkte bzw. Fertigwaren herstellen;
- **Dienstleistungs-Unternehmen**, die nichtmaterielle Produkte und Leistungen (Finanzdienstleistungen, Beratung, Handel, Handwerk, Transport etc.) herstellen.

Weitere Gliederungsmöglichkeiten können sich nach folgenden Gesichtspunkten orientieren:

- nach Wirtschaftszweigen: Industrie-, Gewerbe-, Handels-, Bank-, Verkehrs-, Versicherungs- und sonstige Dienstleistungsbetriebe,
- nach Art der Leistungserstellung: Fertigungsprinzipien (Massenfertigung, Sorten- und Serienfertigung), Fertigungsarten (Werkstattfertigung, Fließfertigung, ...),
- nach vorherrschenden Produktionsfaktoren: arbeitsintensiv, anlagenintensiv, materialintensiv,
- nach der Zusammensetzung des Betriebsvermögens,
- nach der Betriebsgröße,
- nach der Rechtsform,



- nach der Standortabhängigkeit,
- nach der Beweglichkeit.

### 3.3.2. Begriffe

Während der **Begriff "Betrieb"** also eher die technisch-organisatorischen Aspekte des Herstellens und Verwertens von Gütern zum Ausdruck bringt, stellt der **Begriff "Unternehmen"** eher die (eigentums-)rechtlichen und wirtschaftsordnungsbezogenen Aspekte in den Vordergrund. Obwohl dieser Unterschied nicht unwesentlich ist, werden in den folgenden Ausführungen – insbesondere aus Gründen der Vereinfachung - die Begriffe Unternehmen bzw. Betrieb gleichwertig verwendet.

Allerdings sind beide Begriffe von folgendem Begriff auf jeden Fall zu trennen:

#### **Firma**

Im Unternehmensrecht (§§ 1ff UGB) hat dieser Begriff eine spezielle Bedeutung: Er kennzeichnet nicht das Unternehmen als solches, sondern lediglich den Namen bzw. die Bezeichnung des Unternehmens unter dem dieses Rechtsgeschäfte betreibt, d.h. am Markt auftritt, vor Gericht klagt bzw. selbst beklagt werden kann.

### 3.3.3. Produktionsfaktoren

Um die Güter erstellen zu können, die es am Markt anbietet, benötigt das Unternehmen **Material** d.h. Rohstoffe bzw. Vor- oder Zwischenprodukte (Halb- und Fertigfabrikate). Weiterhin sind **Arbeitskräfte** notwendig, die das Produkt mit Hilfe von **Maschinen und Werkzeugen** erstellen. Diese Stoffe, Maschinen und Arbeitskräfte, deren Zusammenwirken das Produkt bzw. die Leistung erstellt bzw. verwertet, werden in der Betriebswirtschaftslehre als **Produktionsfaktoren** bezeichnet.

Das bekannteste Gliederungsschema für Produktionsfaktoren in der Betriebswirtschaftslehre stammt von *Erich Gutenberg* (vgl. *Dichtl/Issing 1993, S. 1708 ff.*); er unterscheidet zunächst

- a) Elementarfaktoren, die unmittelbar zur Erstellung und Verwertung von Gütern eingesetzt werden und
- b) dispositiven Faktoren wie Geschäfts- und Betriebsleitung, Organisation, Verwaltung und Planung, die keinen unmittelbaren Bezug zu den einzelnen Produkten haben, jedoch indirekt zur Leistungserstellung notwendig sind.

Elementarfaktoren werden nach *Gutenberg* eingeteilt in:

- **Werkstoffe**, also Rohstoffe, Halb- und Fertigerzeugnisse, die direkt in das Produkt bzw. die Leistung eingehen; bei einem Bäcker sind dies Mehl, Backmischung, Wasser etc., aus denen der Brotteig erstellt wird. Die wirtschaftliche Beschaffung dieser materiellen Produktionsfaktoren ist Aufgabe des betrieblichen Funktionsbereiches *Materialwirtschaft* bzw. der damit befassten Beschaffungsprozesse.

- **Betriebsmittel**, also Maschinen, Werkzeuge, Gebäude und Hilfs- und Betriebsstoffe, gehen nicht in das Produkt ein, sind aber zur Leistungserstellung notwendig sind; beim Bäcker dies sind beispielsweise der Backofen und das Gebäude. Der betriebliche Funktionsbereich *Investition* als Teilbereich der *Finanzwirtschaft* organisiert die effiziente Auswahl dieser Betriebsmittel.
- **Arbeit**, also Arbeitskraft, die der Leistungserstellung direkt zuordenbar ist; in der Bäckerei ist dies der Lohn für den Bäckergehilfen. Für die Beschaffung der menschlichen Arbeitskraft hat u.a. der Bereich *Personalwirtschaft* zu sorgen.

Betriebsmittel, so wurde argumentiert, gehen nicht in das Produkt ein. Dies stimmt zwar in physischer, jedoch nicht in wertmäßiger Betrachtung. Durch den Produktionsprozess verlieren die Betriebsmittel an Wert; dies kann durch Abnutzung bzw. Verschleiß, durch Alterung oder deshalb erfolgen, weil (wie z.B. der PC) das Betriebsmittel nach einiger Zeit unmodern ist bzw. nicht mehr dem technischen Stand entspricht, obwohl es vielleicht noch funktionsfähig ist. Diesen Wertverlust versucht man durch **Abschreibungen** zu berücksichtigen; der betriebliche Funktionsbereich des Rechnungswesens beschäftigt sich u.a. mit der Ermittlung bzw. Verrechnung dieser Wertminderungen.

Das *Gutenberg'sche* Klassifikationsschema der Produktionsfaktoren wird seit einiger Zeit in der betriebswirtschaftlichen Diskussion durch zwei weitere Produktionsfaktoren ergänzt. Zum einen diskutiert man (nicht zuletzt vor dem Hintergrund der aktuellen Klima- bzw. Umweltproblematik) die Bedeutung der Umwelt als Produktionsfaktor( -lieferant); zum anderen spricht man oft von Information als 4. Produktionsfaktor (als Ergänzung zu den drei genannten Elementarfaktoren).

"Informationsgesellschaft", "Information als vierter Produktionsfaktor", aber auch "Informationsmangel" und "Informationsüberflutung" sind - sich teilweise widersprechende - Schlagworte, mit denen sich die moderne Betriebswirtschaftslehre auseinandersetzen muss. Der Begriff der Information ist sehr subjektiver Natur; dadurch wird es schwierig, "objektive" betriebswirtschaftliche Erkenntnisse darüber zu gewinnen und insbesondere ein ökonomisches Verhalten in Bezug auf die Informationswirtschaft zu analysieren.

Informationen bilden als Kenntnisse mit dem Qualitätsmerkmal der Entscheidungsrelevanz zunächst die operative Grundlage zur Steuerung jeder betrieblichen Aktivität. Beispielsweise muss ein Sachbearbeiter im Verkauf die eigene Produktpalette, die Listenpreise, die Adressen der Kunden etc. kennen, um überhaupt etwas verkaufen zu können. Weiterhin kann durch geeignete Informationen die Effizienz betrieblicher Abläufe gesteigert werden; *Meyer-Piening* (1988) spricht von "operativer Effizienz". Wenn unser Sachbearbeiter darüber hinaus beispielsweise weiß, welche persönlichen Vorlieben seine Kunden haben, dann kann er seine Verhandlungstaktik darauf abstimmen und bessere Verkaufsergebnisse erzielen.

Heute ist auch die Bedeutung von Information bzw. Kommunikation für die "strategische Wettbewerbsfähigkeit" von Unternehmen unbestritten.

Die effiziente Versorgung mit Informationen wird manchmal nicht nur als Mittel zum Erreichen der Unternehmensziele angesehen, sondern als Unternehmensziel d.h. das Produkt selbst. Dies ist offenkundig bei Verwaltungen und Informationsdienstleistern: Informieren ist dort der Unternehmenszweck und gleichzeitig Produkt; dessen Herstellung verlangt selbst wieder Informationen als Produktionsfaktoren.

In all diesen Aspekten erkennt man, dass Informationen ebenso zur betrieblichen Leistungserstellung benötigt werden, wie Material und Betriebsmittel. Insofern scheint es gerechtfertigt, Information ebenfalls als Produktionsfaktoren anzusehen. Dies hat Konsequenzen für die betrieblichen Funktionsbereiche: Ebenso wie für Material und Betriebsmittel muss ein Logistiksystem eingeführt werden; eine eigenständige **Informationswirtschaft** als umfassende Bezeichnung des betriebswirtschaftlich ausgerichteten Umgangs mit dem Produktionsfaktor Information muss sich etablieren.<sup>1</sup>

### 3.4. Güter



Güter sind Gegenstände, Produkte, Energien, Leistungen, Rechte und auch Geld (als „Recht zum Tausch“), die Tauschpartner in einer Wirtschaft anbieten oder nachfragen. Aufgrund ihrer Vielfältigkeit gab es viele Ansätze, Güter zu klassifizieren bzw. zu kategorisieren.

Wenn man Güter klassifiziert, benötigt man ein Klassifikationskriterium. Die bekanntesten Klassifikationskriterien sind folgende:

#### *Nach ihrer Beschaffenheit*

Hinsichtlich ihrer Beschaffenheit werden Güter eingeteilt in

- materielle Güter: Gegenstände (z.B. industrielle Erzeugnisse), Flüssigkeiten (z.B. Mineralöl) und Energie (z.B. Strom);
- immaterielle Güter: Dienstleistungen (z.B. Beratung, Ausbildung, Gebäudereinigung) und Rechte (z.B. Aktien, Lizenzen, Marken, ...)



... konsumiert ... investiert

<sup>1</sup>Ist heute Teil im Informationsmanagement (informationmanagement, vgl. z.B. Krcmar 2005)

#### *Nach ihrer freien Verfügbarkeit*

Güter werden unterschieden in knappe Güter und freie Güter. Freie Güter sind Güter, zu deren Erhalt man nichts eintauschen muss. Knappe Güter erhält man nur gegen ein Tauschgut. Dem Erhalt freier Güter unterliegt also kein Tauschvorgang im obigen Sinne.

Allerdings fällt es auch sehr schwer, wirklich freie Güter zu bestimmen. Auf den ersten Blick ist die Luft ein freies Gut. Es müssen allerdings Aufwendungen gemacht werden, um diese Luft auch wirklich frei nutzbar zu halten, sie gegen Belastung mit Schadstoffen zu bewahren bzw. sie zu reinigen; diese Aufwendungen werden zwar nicht dem Nutzer direkt belastet, aber dem Staat bzw. der Kommune. Über Steuern werden (indirekt) diese Aufwendungen also doch wieder vom "Nutzer" getragen.

#### *Nach ihrer Verwendung*

Nach ihrer Verwendung können Güter unterschieden werden in Rohstoffe, Zwischen- und Endprodukte: Rohstoffe sind Güter, die zur Produktion eines anderen Gutes benötigt werden und die in dieses Gut eingehen. Sie werden erzeugt oder gewonnen und sind noch nicht vorbehandelt. Beispiele dafür sind Bodenschätze, Energie oder landwirtschaftliche Produkte.

**Vorprodukte:** Vorprodukte sind Güter, an denen innerhalb eines Produktionsprozesses eine Veränderung vorgenommen wurde, die jedoch nicht für den Endverbraucher bestimmt sind. Beispiele dafür sind Metall-Halberzeugnisse wie Rohre oder Profileisen oder Bauholz.

**Endprodukte:** Sie gehen an Haushalte und werden dort "**verbraucht**" d.h. **konsumiert** werden oder an Unternehmen, die in diese „**investieren**“ und wo sie zur Produktion weiterer Güter eingesetzt werden. Beispiele für **Konsumgüter** sind Zigaretten, Brot oder Schuhe; Beispiele für **Investitionsgüter** sind Fräsmaschinen oder LKWs.

Die Zuordnung eines Gutes zu einer der genannten Verwendungsklassen muss nicht von vornherein bestimmt sein: Äpfel im Obstgarten eines Landwirts beispielsweise können Endprodukte (beim Verkauf an Kunden "ab Hof"), Vorprodukte (eines Apfelmus-Fabrikanten) oder Rohstoffe (für die Gewinnung von Fruchtestenz zur Produktion von Apfelsaft) sein. Ein PC kann Konsumgut sein, wenn er zuhause zum Spielen verwendet wird. Er kann auch Investitionsgut sein, wenn er im Unternehmen zur Abwicklung der Geschäftspost verwendet wird. Er kann sogar Vorprodukt sein, wenn er als Steuereinheit in eine Großanlage eingebaut wird.

#### *Nach ihrer Teilbarkeit*

Unteilbare Güter sind nur komplett tauschbar; teilbare Güter können - je nach Gut - in beliebig kleiner Menge getauscht werden. Eine Werkzeugmaschine beispielsweise wird nur als ganze verkauft. Benzin kann in prinzipiell jeder Menge gekauft werden.

#### *Nach ihrem Tauschcharakter*

Danach lassen sich Güter unterscheiden in private und öffentliche Güter.

Private Güter: Sie sind nur gegen direktes und unmittelbares Eintauschen eines anderen Gutes (z.B. Geld) erhältlich.

Öffentliche Güter (Kollektivgüter): Hier sind die Tauschvorgänge getrennt. Ein Beispiel dafür sind Straßen. Sie werden dem Nutzer zunächst unentgeltlich zur Verfügung gestellt; sie werden aber über Steuereinnahmen der öffentlichen Hand (Bund, Länder, Kommunen) finanziert. Diese Steuern werden wiederum von (potenziellen oder tatsächlichen) Nutzern dieser Straßen bezahlt.

Für private Güter gilt das **Exklusionsprinzip**: Akteure können vom Eintauschen des Gutes ausgeschlossen werden, wenn das Gegentauschmittel nicht zur Verfügung steht; nur solche Güter werden im Folgenden betrachtet. Bei öffentlichen Gütern gilt dieses Prinzip nicht; niemand kann vom Gebrauch einer (öffentlichen) Straße ausgeschlossen werden.

### **3.5. Geld**

Nun ist es unvorstellbar, dass im wirklichen Leben der Tausch, d.h. die Wirtschaft insgesamt, so funktioniert, dass ein Gut gegen das andere getauscht wird. Man stelle sich etwa folgenden Fall vor: In einer Zeitungsanzeige findet man folgendes Tauschangebot: "Tausche BMW X5, Bj. xy, viele Extras, gegen neueren VW Golf, eine sechswöchige Karibik-Kreuzfahrt auf einem Luxus-Liner und 100.000 l Heizöl. " Wie könnte dieser Tausch theoretisch erfolgen?

Er könnte erfolgen als

**Direkttausch**, d.h. der Tauschwillige findet einen Tauschpartner, der genau die gewünschten Güter anbietet und das angebotene Gut nachfragt. Dieser Fall dürfte in unserem Beispiel ziemlich unwahrscheinlich sein.



**Sukzessivtausch**, d.h. der Tauschwillige könnte zunächst versuchen, mit einem Heizölhändler einig zu werden und den BMW X5 gegen 140.000 l Heizöl zu tauschen. Dann könnte er 20.000 l Heizöl gegen den VW Polo einzutauschen und schließlich 20.000 l gegen eine Kreuzfahrt. Dass dieser Tausch zustande kommt, ist zwar schon eher denkbar, bleibt aber dennoch unwahrscheinlich.

**Geldtausch**, d.h. der Tauschwillige tauscht den BMW zunächst gegen € 42.000. Dann tauscht er € 6.000 gegen einen gebrauchten VW Polo, 30.000 € gegen 100.000 l Heizöl und schließlich € 6.000 € gegen ein Kreuzfahrt-Angebot eines Reisebüros. Dass dieser Tausch zustande kommt, ist eher wahrscheinlich.

An diesem Beispiel wird die Rolle des Geldes in einer Wirtschaft deutlich: Geld übernimmt die Funktion eines allgemeinen, d.h. von allen möglichen Tauschpartnern, anerkannten Tauschmittels ohne Eigenwert, das nur dazu dient, Tauschvorgänge zu erleichtern bzw. erst zu ermöglichen. Einen Tausch, bei dem man Güter gegen Geld eintauscht, wird als Kauf bezeichnet; im umgekehrten Fall ist es ein Verkauf.

### 3.5.1. Funktionen von Geld

Unser "Geld" erfüllt die Funktionen

- eines Tauschmittels (Zahlungsmittels),
- einer Recheneinheit und
- eines Wertaufbewahrungsmittels erfüllt.

Damit ist Geld ein volkswirtschaftliches Organisationsmittel.

Als **Tauschmittel** (Zahlungsmittel) ermöglicht es das Geld, dank der ihm innewohnenden **Kaufkraft** den schwerfälligen bilateralen Naturaltausch (siehe obiges BMW-Beispiel), bei dem die beiden Partner wechselseitig Bedarf nach dem vom anderen angebotenen Gut haben müssen, zu vermeiden. Dies geschieht durch die zeitliche Trennung beider Tauschvorgänge (Verkauf und Kauf). Durch Buchgeld (Giralgeld), das durch die Einzahlung von Geld auf täglich fällige, für den Zahlungsverkehr bestimmte Bankkonten entsteht, mit deren Hilfe man Überweisungen durchführen kann, erfolgt auch eine räumliche Trennung der Tauschpartner.

Als **Recheneinheit** ist Geld der gemeinsame Maßstab für die Bewertung der zu tauschenden Güter. Güter können sowohl in ihrem Wert als auch in ihrem Preis gemessen werden. In dieser Funktion erleichtert das Geld auch zahlreiche mit der Führung von Wirtschaftseinheiten, wie Unternehmen und Haushalten, verbundene Aufgaben (z.B. die Wirtschaftsplanung und die Buchhaltung).

Als **Wertaufbewahrungsmittel** kann Geld dienen, weil es durch seine Kaufkraft die Funktion eines Tauschmittels auch in der Zukunft erfüllen kann. Dadurch dient das Geld als Mittel der Vermögensbildung (z.B. auch für Spekulationszwecke), wobei es zwar das liquidste Mittel für diesen Zweck ist, aber durch den Entgang von Zinsen (weil Bargeld nicht verzinst wird und Buchgeld eine sehr niedrige Verzinsung hat) und die Gefahr der seiner **Entwertung (= Inflationsgefahr)** auch Kosten bzw. Risiken mit sich bringt. Darauf wird später noch näher eingegangen.

### 3.5.2. Arten von Geld

Nach der Erscheinungsform gibt es verschiedene Arten von Geld, nämlich Warengeld, Banknoten (Papiergeld), Münzen und Buchgeld (Giralgeld). Banknoten und Münzen bezeichnet man auch als Bargeld. Banknoten, Scheidemünzen (Münzen, deren Nennwert - zum Unterschied von vollwertigen Münzen - weit über dem Metallwert liegt) und Buchgeld nennt man auch "stoffwertloses Geld" oder "Kreditgeld". Die Bezeichnung "stoffwertloses Geld" bringt zum Ausdruck, dass der Eigenwert dieses Geldes (z.B. der Papierwert) unbedeutend ist. Die Bezeichnung "Kreditgeld" bringt zum Ausdruck, dass man mit stoffwertlosem Geld dem Ausgebenden des Geldes (z.B. der Notenbank) einen Kredit gibt (bzw. dieses Geld eine Verbindlichkeit z.B. der Notenbank darstellt), weil man gegen Hingabe eines realen Wertes (z.B. einer Ware) eine in Form des Geldes eine „Urkunde“ erhält, die zu einem zukünftigen Bezug eines realen Wertes (z.B. einer Ware) berechtigt. (Zerbs, 2002).

Eine Unterform des Giralgeldes ist das elektronische Geld, z.B. elektronisches Überweisen (z.B. Internet-Banking), elektronisches Zahlen am "Point of Sale" (POS) eines Geschäftes mit einer Bankomat- oder einer Kreditkarte, die "elektronische Geldbörse" (beispielsweise mit einem NFC-fähigen Smartphone) oder das elektronische Bezahlen von Rechnungen (e-Rechnung bzw. "Electronic Bill Presentment and Payment", EBPP).

### 3.6. Banken

Ein Tausch kann nicht stattfinden, wenn nicht beide Tauschpartner die Tauschgüter aktuell verfügbar haben. Wenn mindestens einer der Tauschpartner über das abzugebende Gut nicht verfügt, kommt der Tausch auch nicht zu Stande, selbst wenn er (eventuell oder garantiert) später einmal darüber verfügen wird. Eine entsprechende zeitliche Überbrückungsfunktion, die einen Geldtausch dennoch zustande kommen lässt, übernehmen Banken; sie stellen Geld für eine bestimmte Zeit zur Verfügung, mit dem der

Kreditnehmer dann das gewünschte Gut kaufen kann. Für diese Überbrückungsleistung verlangen die Kreditinstitute eine Gegenleistung: die Zinsen. Eine Bank tauscht also

- die Leistung "Zur-Verfügung-Stellung von Geld (Kredit)" gegen
- das Gut "Geld (Zins)" ein.

Banken vermitteln einerseits Geldströme andererseits sorgen sie für den Ausgleich zwischen Geldanlagewünschen und Kreditbedarf. Sie unterliegen aufgrund ihrer besonderen Bedeutung im Wirtschaftskreis im Regelfall einer Reihe von nationalen und internationalen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Vorschriften (z.B. bei der Besetzung der Geschäftsleitung, bei der Bilanzierung usw.) und unterstehen im Regelfall zudem der Aufsicht einer eigens zuständigen Behörde.

Generell haben Banken folgende Aufgabenbereiche:

- Einlagengeschäft: Die Annahme fremder Gelder als Einlagen
- Kreditgeschäft: Die Gewährung von Gelddarlehen und Krediten.
- Diskontgeschäft: Der Ankauf von Wechseln und Schecks.
- Finanzkommissiongeschäft: Die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten im eigenen Namen für fremde Rechnung.
- Depotgeschäft: Die Verwahrung und die Verwaltung von Wertpapieren für andere.
- Garantiegeschäft: Die Übernahme von Bürgschaften, Garantien und sonstigen Gewährleistungen für andere.
- Girogeschäft: Die Durchführung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs und des Abrechnungsverkehrs.
- Emissionsgeschäft: Die Übernahme von Finanzinstrumenten für eigenes Risiko zur Platzierung oder die Übernahme gleichwertiger Garantien.
- E-Geld-Geschäft: Die Ausgabe und die Verwaltung von elektronischem Geld.

### **Finanzmärkte**

Im weiteren Sinn lässt sich vor allem die Rolle als Vermittler zwischen Anlegern und Kreditnehmern natürlich auch auf den gesamten Geld- und Kapitalmarkt ausdehnen. Banken sind nicht die einzige Institution, die diese Rolle übernehmen. Auch Anleger, die sich beispielsweise direkt bzw. indirekt an Unternehmen (die kaufen d.h. investieren wollen) beteiligen, stellen Geld für Zeit als „Überbrückung“ zur Verfügung. Als Gegenleistung erwarten diese natürlich nicht Zinsen sondern einen Gewinnanteil (z.B. eine Dividende). Darüber hinaus spielt aber auch noch die Risikostreuung als Motivation für die Anleger hier eine gewisse Rolle. Gerade die Finanz-, Wirtschafts- und (für manche Staaten) Fiskalkrise hat gezeigt, dass die internationalen Finanzmärkte ein hohes Maß an (Eigen)dynamik



aufweisen und sich mit Erfolg einer wirksamen Kontrolle durch Staaten zunehmend entziehen.

### 3.7. Der Staat

Unter Staat versteht man in der Volkswirtschaft normalerweise die Gebietskörperschaften Bund, Länder und Gemeinden, die rechtlich gesehen Körperschaften öffentlichen Rechts sind, und staatsnahe Organisationen, wie z.B. die Sozialversicherungsträger. Dazu kommt natürlich die **Europäische Union**, die in einzelnen Bereichen heute sehr weitreichende (insbesondere dem Außenhandel oder dem Verkehr) Regelungsbefugnisse hat.

#### 3.7.1. Aufgaben des Staates in Bezug auf die Wirtschaft

Der Staat (einschließlich der Sozialversicherungsträger) greift in die Wirtschaft vor allem durch folgende Aktivitäten ein:

- Vorgabe und Erhaltung der **Wirtschaftsordnung** (d.h. in der Marktwirtschaft Sicherung eines geordneten und fairen Wettbewerbs, darunter auch Sicherung des Privateigentums)
- Bereitstellung von **materieller und immaterieller Infrastruktur** (in Form öffentlicher Güter bzw. Kollektivgüter). In diesem Bereich tritt der Staat massiv als Käufer von materiellen Gütern und Dienstleistungen auf. Deshalb spielt die öffentliche Vergabe von Staatsaufträgen (öffentliches Vergabewesen) für die Wirtschaft eine besondere Rolle.
- **Durchführung der Wirtschaftspolitik**, um die Wirtschaft konjunkturell zu stabilisieren (Konjunkturpolitik) und Strukturveränderungen zu erleichtern (Strukturpolitik)
- Sicherung der **sozialen Gerechtigkeit** durch Umverteilung des Volkseinkommens mit Hilfe von Abgaben (Steuern und Gebühren) und Sozialversicherungsbeiträgen bzw. Transferzahlungen an die Bürger und Unternehmen (Subventionen).

Neben dem Staat agieren aber auch Interessensvertretungen innerhalb des angeführten Aufgabenspektrums:

#### 3.7.2. Interessenvertretungen

Die **Interessenvertretungen** erbringen jeweils für ihre Mitglieder folgende Dienstleistungen:

- Vertretung der gemeinsamen Interessen ihrer Mitglieder, z.B. Entwurf von Gesetzesvorschlägen, Lobbying, Durchführung von regionalen oder technologieorientierten Entwicklungsprojekten, Führung von Kollektivvertragsverhandlungen zwischen den einzelnen Fachverbänden und den Fachgewerkschaften
- Service, z.B. berufsorientierte Aus- und Weiterbildung, Information und Beratung, z.B. im Fall der Wirtschaftskammern Österreichs Betreuung von Unternehmen, die Außenhandel betreiben (wollen) durch die Außenhandelsstellen

- Durchführung vom Staat übertragener Aufgaben, z.B. im Fall der Wirtschaftskammern Österreichs die Führung der Mitgliederstatistik oder die Durchführung des Lehrlingswesens

Es gibt **gesetzliche und freiwillige Interessenvertretungen**. Die gesetzlichen Interessenvertretungen (Kammern) beruhen jeweils auf Gesetzen. In diesen sind die Aufgaben der betreffenden Interessenvertretungen und eine Pflichtmitgliedschaft festgelegt. Die gesetzlichen Interessenvertretungen sind Körperschaften öffentlichen Rechts.

Freiwillige Interessenvertretungen (z.B. die Industriellenvereinigung und der Österreichische Gewerkschaftsbund) beruhen nicht auf einem Gesetz und haben daher auch keine Pflichtmitgliedschaft. Sie haben die Rechtsform von Vereinen.

### 3.7.3. Sozialpartnerschaft

Unter **Sozialpartnerschaft** versteht man das freiwillige Zusammenwirken der Interessenvertretungen der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer in einer Form, die sich an gemeinsamen volkswirtschaftlichen Zielen (z.B. Wirtschaftswachstum, Vermeidung von Inflation, Vermeidung von Arbeitslosigkeit) orientiert. Dies ist vielfach nur durch Kompromisse (etwa bei Kollektivvertragsverhandlungen) erreichbar, vermeidet aber weitgehend Kampfmaßnahmen, z.B. Streiks.

Während die großen Interessenvertretungen früher mitunter primär eine "Verteilungspartnerschaft" betrieben und als "Nebenregierung" auftraten, bemühen sie sich heute vor allem um eine "Zukunftspartnerschaft" oder "Standortpartnerschaft", d.h. um eine gemeinsame Weiterentwicklung des Wirtschaftsstandortes Österreich durch strukturpolitische Aktionen, bei denen sie miteinander und mit staatlichen Stellen (auf Bundes-, Landes- und Gemeindeebene) kooperieren. (Zerbs 2002)

## 4. Der Wirtschaftskreislauf

Diese nun definierten Akteure sollen nun in einem Modell, das schrittweise entwickelt wird, in ihrem Zusammenspiel zueinander einer näheren Betrachtung unterzogen werden.

### 4.1. **Wirtschaftskreislauf mit zwei Teilnehmern: Haushalte und Unternehmen**

Das Modell reduziert das Wirtschaftsleben auf zwei Teilnehmer, die privaten Haushalte einerseits, die Unternehmen andererseits. Der Wirtschaftskreislauf stellt die wesentlichen Geldströme und Güterströme zwischen beiden dar. Einflüsse vom Staat, Banken und dgl. sowie die Außenwirtschaft werden dabei nicht betrachtet.

Bei dieser - sehr einfachen - Betrachtungsweise bringt der Haushalt die Produktionsfaktoren auf und produziert keine Güter. Für das Bereitstellen der Produktionsfaktoren, insbesondere ihrer Arbeitskraft, aber auch z.B. Boden (Mieten, Pacht) wird der Haushalt von den Unternehmen entlohnt.

Diese Form der Entlohnung bezeichnet man als Faktoreinkommen.

Die gesamte Entlohnung gibt der Haushalt auf dem Gütermarkt für Produkte und Dienstleistungen der Unternehmen aus. Somit ist der Kreislauf geschlossen.

#### **4.2. Wirtschaftskreislauf mit drei Teilnehmern: Haushalte, Unternehmen und Banken**

Der erweiterte Wirtschaftskreislauf schließt die Möglichkeit ein, dass Haushalte nicht ihr gesamtes Einkommen konsumieren, sondern auch einen Teil davon sparen. Die Ersparnisse fließen an die „Banken“ (Finanzmärkte). Aus der Ersparnis fließen ebenfalls Einkommen, nämlich Zinserträge.

Auch die Unternehmen leisten einen Beitrag zur Vermögensbildung, etwa indem sie Gewinne nicht ausschütten sondern Rücklagen bilden (=Ersparnis der Unternehmen) oder Abschreibungen auf ihre Produktionsanlagen vornehmen. Diese Abschreibungen sind Kosten die durch Abnutzung der Maschinen entstehen, aber in den Unternehmen nicht zu Auszahlungen führen, also für Investitionen zur Verfügung stehen.

#### **4.3. Wirtschaftskreislauf mit vier Teilnehmern: Haushalte, Unternehmen, Banken und Staat**

Der Wirtschaftskreislauf mit Banken schließt die Möglichkeit ein, dass Haushalte nicht ihr gesamtes Einkommen konsumieren, sondern auch ein Teil davon sparen. Die Ersparnisse fließen an Kapitalsammelstellen, hier - eigentlich nicht ganz korrekt - als „Bank“ bezeichnet. Aus der Ersparnis fließen ebenfalls Einkommen, nämlich Zinserträge.

Auch die Unternehmen leisten einen Beitrag zur Vermögensbildung, etwa indem sie Rücklagen bilden (entspricht einer Ersparnis der Unternehmen) Die Banken stellen die Spargelder dem Unternehmenssektor für Investitionen in Produktionsanlagen zur Verfügung.

Eine Verzinsung des zur Verfügung gestellten Kapitals wird den Haushalten in Form von Faktoreinkommen gezahlt.

Betrachtet man die den Banken zufließenden und die von ihnen abfließenden Geldströme, so wird eine wesentliche Bedingung deutlich, die erfüllt sein muss, damit sich der Kreislauf im Gleichgewicht befindet: In einer Volkswirtschaft müssen Sparen und Investieren übereinstimmen. D.h. Im Gleichgewicht gilt:  $S = I$  Die „Banken“ stellen die Spargelder dem Unternehmenssektor für Investitionen in Produktionsanlagen zur Verfügung. Investitionen sind im vorliegenden Zusammenhang als **Sachanlageinvestitionen** zu verstehen, nicht als Finanzinvestitionen, die eine Form der Ersparnis sind.

Eine Verzinsung des zur Verfügung gestellten Kapitals wird den Haushalten in Form von Faktoreinkommen gezahlt.

Sind z.B. die Investitionen geringer als die Ersparnis, fließt nicht das gesamte Geld wieder in den Kreislauf zurück, die Unternehmen können damit nur noch geringere Einkommen zahlen und der Kreislauf stagniert, d.h. die Wirtschaftsleistung sinkt.