

1 Grundprinzipien

LERNZIELE

- ▶ Eine Reihe von Prinzipien, die zeigen, wie Individuen ökonomische Entscheidungen treffen.
- ▶ Eine Reihe von Prinzipien, die zeigen, wie individuelle Entscheidungen wechselseitig voneinander abhängen.
- ▶ Eine Reihe von Prinzipien, die zeigen, wie gesamtwirtschaftliche Interaktionen entstehen.

Die gemeinsame Basis

Das jährliche Treffen der American Economic Association lockt Tausende von Ökonomen an – junge und alte, berühmte und unbekannte. Es gibt dort Büchertische, Geschäftstreffen und jede Menge Vorstellungsgespräche. Hauptsächlich treffen sich die Wirtschaftswissenschaftler jedoch, um zu reden und zuzuhören. Wenn es besonders emsig zugeht, kann es sein, dass mehr als 60 Vorträge gleichzeitig stattfinden. Diese Vorträge beschäftigen sich mit Fragen über die Zukunft der Aktienmärkte bis hin zu dem Problem, wer in einem Haushalt mit zwei Berufstätigen das Kochen erledigt.

Was haben all diese Wissenschaftler gemeinsam? Ein Experte für Aktienmärkte versteht vermutlich nur sehr wenig von der ökonomischen Theorie der Familie und umgekehrt. Dennoch wird ein Ökonom, der aus Versehen in den falschen Vortrag geht und sich auf einmal der Präsentation eines ihm nicht vertrauten Themas gegenüber sieht, mit großer Wahrscheinlichkeit etliches hören, das ihm vertraut ist. Die Ursache hierfür liegt darin, dass jede ökonomische Analyse auf einer Menge von gemeinsamen Prinzipien basiert, die sich auf sehr unterschiedliche Themenbereiche anwenden lassen.

Einige dieser Prinzipien beziehen sich auf das *Entscheidungsverhalten der Individuen*, denn in den Wirtschaftswissenschaften geht es zuallererst um die Entscheidungen, die Individuen treffen. Ziehen Sie es vor, Ihr Geld zu sparen und mit dem

Bus zu fahren oder kaufen Sie sich ein Auto? Behalten Sie Ihr altes Smartphone oder legen Sie sich ein neues zu? Diese Entscheidungen implizieren eine *Auswahl* zwischen einer begrenzten Anzahl von Alternativen – begrenzt deswegen, weil niemand all das haben kann, was er sich wünscht. Geht man auf das elementarste Fundament zurück, berührt jede ökonomische Fragestellung letztlich das Entscheidungsverhalten von Individuen.

Um zu verstehen, wie eine Wirtschaft funktioniert, bedarf es natürlich mehr als nur des Verständnisses dafür, wie Individuen ihre Entscheidungen treffen. Schließlich ist keiner von uns Robinson Crusoe, der allein auf seiner Insel lebt. Vielmehr müssen wir unsere Entscheidungen in einem Umfeld treffen, das durch die Entscheidungen anderer geprägt ist. In einer modernen, arbeitsteiligen Wirtschaft werden selbst die einfachsten Entscheidungen, die man treffen kann, etwa die Frage, was man zum Frühstück isst, durch die Entscheidungen Tausend anderer Leute beeinflusst – etwa vom Apfelanbauer in Südtirol, der eine Zutat für Ihr Müsli liefert, oder vom Bäcker um die Ecke, bei dem Sie die Brötchen kaufen. Weil jeder von uns in einer Marktwirtschaft von so vielen anderen abhängt, die ihrerseits von uns abhängen, beeinflussen sich unsere Entscheidungen wechselseitig. Obwohl es bei den Wirtschaftswissenschaften grundsätzlich immer um die individuelle Entscheidung geht, müssen wir auch das *Zusammenwirken* dieser Entschei-

dungen verstehen, um das Verhalten der Marktwirtschaft insgesamt begreifen zu können. Ganz zentral ist es also auch zu wissen, wie meine Entscheidungen Ihre Entscheidungen beeinflussen und umgekehrt. Aus der Betrachtung der Märkte einzelner Güter, wie beispielsweise des Marktes für Weizen, lässt sich ableiten, wie viele wichtige ökonomische Interaktionen entstehen. Aber die Wirtschaft als Ganzes erlebt Höhen und Tiefen, weshalb wir sowohl die gesamtwirtschaftlichen Interaktionen als auch die weniger weitreichen-

den Interaktionen auf einzelnen Märkten verstehen müssen.

Im weiteren Verlauf dieses Kapitels wollen wir uns daher mit zwölf grundlegenden ökonomischen Prinzipien beschäftigen. Vier von diesen Prinzipien beziehen sich auf die individuelle Entscheidung, fünf beziehen sich auf die Art und Weise, wie individuelle Entscheidungen miteinander interagieren, und drei weitere beziehen sich auf gesamtwirtschaftliche Interaktionen.

1.1 Individuelle Entscheidung: Der Kern der Wirtschaftswissenschaften

Die **individuelle Entscheidung** ist die Entscheidung eines Individuums darüber, was es tun will und deswegen auch, was es nicht tun will.

Jeder ökonomische Sachverhalt umfasst im Kern eine **individuelle Entscheidung**, die Entscheidung eines Individuums darüber, was es tun will und was es *nicht* tun will. Man könnte sogar noch weiter gehen und sagen, dass es sich nicht um eine ökonomische Frage handelt, wenn es nicht um Entscheidungsfindung geht.

Stellen Sie sich vor, Sie betreten ein großes Einkaufszentrum. Dort gibt es Abertausende von verschiedenen Produkten und es ist extrem unwahrscheinlich, dass Sie oder irgendjemand sonst es sich leisten könnte, alles zu kaufen, was man gerne hätte. Ganz abgesehen davon ist vermutlich auch der Raum in Ihrem Zimmer oder Ihrer Wohnung begrenzt. Kaufen Sie sich also ein weiteres Bücherregal oder einen kleinen Kühlschrank? Vor

dem Hintergrund der Begrenzungen, die sich aus Ihrem Budget und dem verfügbaren Wohnraum ergeben, müssen Sie sich entscheiden, welches Produkt Sie kaufen und welches Sie im Geschäft lassen.

Auch der Umstand, dass diese beiden Produkte überhaupt im Geschäft vorhanden sind, impliziert Entscheidungen: Der verantwortliche Manager des Einkaufszentrums hat sich entschieden, den Artikel in sein Programm aufzunehmen und der Hersteller des Produktes hat sich entschieden, es zu produzieren. Jede ökonomische Aktivität umfasst daher das Treffen von individuellen Entscheidungen.

Die ökonomische Theorie der individuellen Entscheidung basiert auf vier Prinzipien, die in **Tabelle 1-1** zusammengefasst sind. Wir wollen im Folgenden diese Prinzipien etwas genauer betrachten.

Tab. 1-1

Prinzipien, die den ökonomischen Entscheidungen von Individuen zugrunde liegen

1. Ressourcen sind knapp.
2. Die realen Kosten eines Gutes werden durch das bestimmt, worauf man verzichten muss, um das Gut zu erhalten.
3. Die Entscheidung »wie viel« wird durch das Marginalkalkül bestimmt.
4. Menschen nutzen normalerweise Möglichkeiten, die es ihnen erlauben, ihre Situation zu verbessern.

Prinzip 1: Ressourcen sind knapp

Man kann nicht immer alles bekommen, was man sich wünscht. Jeder wünscht sich ein schönes Haus in bester Lage (und am besten gleich die Hilfe, die einem das Haus sauber hält), zwei oder drei Luxusautos, dann noch recht häufig Ferien in noblen Hotels. Aber selbst in reichen Ländern, wie den Vereinigten Staaten, Deutschland oder Schweden, können sich nur wenige Familien die Erfüllung all dieser Wünsche leisten. Daher müssen wir fast immer Wahlentscheidungen treffen: Leisten wir uns einen Urlaub

in Übersee oder kaufen wir uns ein neues Auto? Geben wir uns mit einem kleinen Grundstück für unser Haus zufrieden oder nehmen wir eine längere Fahrt zum Arbeitsplatz in Kauf, um in einem Vorort zu leben, in dem das Grundstück billiger ist?

Ein begrenztes Einkommen ist nicht das Einzige, was die Leute darin beschränkt, alles zu haben, was sie sich wünschen. Auch Zeit ist knapp: Jeder Tag hat nur 24 Stunden. Und weil die Zeit, die wir haben, begrenzt ist, impliziert die Entscheidung, Zeit für eine Aktivität zu verwenden, gleichzeitig die Entscheidung, diese Zeit nicht für eine andere Aktivität zu nutzen: Entscheiden Sie sich dafür, den Abend mit Prüfungsvorbereitungen zu verbringen, dann verzichten Sie gleichzeitig auf eine alternative Aktivität, beispielsweise einen Abend im Kino. Es ist sogar so, dass viele Leute sich so durch die Zeitknappheit beschränkt sehen, dass sie bereit sind, Geld gegen Zeit zu tauschen. So ist es beispielsweise teurer, sich eine Fertigmahlzeit zu kaufen, als sich die entsprechenden Zutaten zu besorgen und das Essen selbst zu kochen. Die Kunden sind aber bereit, den höheren Preis zu bezahlen, weil sie damit Zeit einsparen können. (Vielleicht haben sie aber auch keine Lust zu kochen.)

Dies bringt uns zu unserem ersten Prinzip individueller Entscheidungen:

Individuen müssen Entscheidungen treffen, weil die Ressourcen knapp sind.

Als **Ressource** bezeichnen wir alles, was zur Produktion von irgendetwas anderem verwendet werden kann. Zu den Ressourcen einer Volkswirtschaft gehören etwa Land, Arbeit (die verfügbare Zeit der Arbeitnehmer), Kapital (Maschinen, Gebäude und andere produzierte Vermögenswerte) und Humankapital (das Ausbildungsniveau und die Fähigkeiten der Erwerbstätigen). Eine Ressource ist **knapp**, wenn die Menge der verfügbaren Ressourcen nicht groß genug ist, um alles produzieren zu können, was gewünscht wird. Die meisten Ressourcen sind knapp. Zu den knappen Ressourcen gehören etwa die sogenannten natürlichen Ressourcen, also Ressourcen der natürlichen physischen Umwelt wie beispielsweise Mineralien, Holz und Erdöl. Auch die sogenannten Humanressourcen (Arbeit, Fähigkeiten und Intelligenz) sind in der Regel knapp. Darüber hinaus

sind in einer wachsenden Weltwirtschaft mit schnell zunehmender Bevölkerung mittlerweile sogar saubere Luft und sauberes Wasser knapp geworden.

Genau wie Individuen Wahlentscheidungen treffen müssen, zwingt die Knappheit der Ressourcen auch die Gesellschaft insgesamt zu solchen Entscheidungen. Eine Möglichkeit für eine Gesellschaft, solche Entscheidungen zu treffen, ist ganz einfach, sie aus vielen individuellen Entscheidungen resultieren zu lassen. Diese Art von gesellschaftlicher Entscheidungsfindung spielt gewöhnlich in Marktwirtschaften eine zentrale Rolle. Betrachtet man beispielsweise Deutschland, so steht den Deutschen insgesamt nur eine bestimmte Zahl von Stunden pro Woche zur Verfügung. Wie viele dieser Stunden werden sie damit verbringen, im Supermarkt nach günstigen Zutaten für ihr Essen zu suchen, statt sich mit Fertiggerichten zu begnügen oder ins Restaurant zu gehen? Die Antwort auf diese Frage ergibt sich aus der Summe der Einzelentscheidungen: Jedes einzelne der Millionen Individuen unserer Volkswirtschaft trifft diese Entscheidung für sich und die Gesamtentscheidung ergibt sich ganz einfach als Summe dieser individuellen Entscheidungen.

Aus verschiedenen Gründen gibt es jedoch eine Reihe von Entscheidungen, die eine Gesellschaft besser nicht den Individuen allein überlässt. So leben beispielsweise die Autoren dieses Buches in einer Gegend, die bis vor kurzem ländlich geprägt war und hauptsächlich aus Ackerland, Wiesen und Weiden bestand. In jüngster Zeit entwickelt sich diese Gegend aber sehr schnell. Die meisten Anwohner sind der Meinung, dass es für die Gemeinde besser wäre, wenn nicht das gesamte Land bebaut werden würde und stattdessen Grünzonen erhalten würden. Ein einzelnes Individuum hat aber keinen Anreiz, das eigene Land in seiner ursprünglichen Form zu bewahren und es nicht an einen Bauträger zu verkaufen. In den Vereinigten Staaten kaufen daher viele Kommunalregierungen Land auf, um es als unbesiedelten Bereich zu bewahren. In Deutschland erfolgt ähnliches durch Restriktionen in der Verwendung von Land. Wir werden in späteren Kapiteln sehen, warum die Entscheidung über die Verwendung von knappen Ressourcen in den meisten Fällen am besten die Individuen treffen, manch-

Als **Ressource** bezeichnet man alles, was genutzt werden kann, um irgendetwas anderes zu produzieren.

Ressourcen sind **knapp** – die verfügbare Menge ist nicht groß genug, um alle produktiven Verwendungen realisieren zu können.

mal aber auch von einer höheren Ebene, beispielsweise einer Gemeinde, getroffen werden sollte.

Prinzip 2: Opportunitätskosten: Die realen Kosten einer Sache ergeben sich aus dem, was man dafür aufgeben muss

Nehmen wir einmal an, Sie verbringen ein Auslandssemester an einer Universität in den Vereinigten Staaten. Nehmen wir weiter an, dass Sie neben dem Pflichtprogramm noch die Möglichkeit haben, ein Wahlfach zu belegen. Von den infrage kommenden Fächern sind Sie an zweien besonders interessiert: Geschichte der amerikanischen Volkswirtschaft und Außenwirtschaftsbeziehungen der Vereinigten Staaten. Zwischen diesen beiden Fächern müssen Sie sich entscheiden.

Nehmen wir an, Sie entscheiden sich für Geschichte der amerikanischen Volkswirtschaft. Was sind die Kosten dieser Entscheidung? Die Kosten ergeben sich aus dem Umstand, dass Sie nun die Außenwirtschaftsveranstaltung nicht belegen können. Wirtschaftswissenschaftler bezeichnen diese Art von Kosten – dass Sie auf etwas verzichten müssen, um das zu erhalten, was Sie sich wünschen – als **Opportunitätskosten** oder Verzichtskosten dieser Sache. Dies bringt uns zu unserem zweiten Prinzip individueller Entscheidungen:

Die realen Kosten einer Sache entsprechen den Opportunitätskosten dieser Sache, also dem, worauf Sie verzichten müssen, um diese Sache zu erhalten.

Die Verzichtskosten der Wirtschaftsgeschichtsveranstaltung bestehen also aus dem entgangenen Vergnügen, das Sie an der Außenwirtschaftsveranstaltung gehabt hätten.

Das Konzept der Opportunitätskosten ist zentral für das Verständnis der individuellen Entscheidungshandlung, weil letztlich alle Kosten Opportunitätskosten sind. Kritiker behaupten manchmal, dass sich Ökonomen nur mit Kosten und Nutzen beschäftigen, die in Euro und Cent gemessen werden können. Das stimmt aber nicht. Die ökonomische Analyse beschäftigt sich häufig mit Fällen, wie in unserem Beispiel mit den Vorlesungsveranstaltungen, wo für das Belegen eines

Wahlfaches keine gesonderten Studiengebühren erhoben werden – wo es also keine direkten monetären Kosten gibt. Gleichwohl ist das Wahlfach, das man belegt, mit Opportunitätskosten verbunden, weil man auf das Belegen des anderen Kurses verzichten muss.

Vielleicht glauben Sie jetzt, dass Opportunitätskosten Zusatzkosten sind, also Kosten, die zusätzlich zu den monetären Kosten einer Sache entstehen. Nehmen wir einmal an, das Belegen einer zusätzlichen Veranstaltung würde an Ihrer Gastuniversität 750 Dollar kosten. Nun gibt es also monetäre Kosten für das Belegen des Kurses in Wirtschaftsgeschichte. Sind die Opportunitätskosten für das Belegen dieses Kurses etwas anderes als diese monetären Kosten?

Um diese Frage zu beantworten, wollen wir zwei Fälle betrachten. Nehmen wir zunächst einmal an, dass die Außenwirtschaftsveranstaltung ebenfalls mit Gebühren in Höhe von 750 Dollar verbunden wäre. In diesem Fall müssten Sie die 750 Dollar bezahlen, ganz gleich, welche Veranstaltung Sie belegen. Das, was Sie aufgeben, um Wirtschaftsgeschichte hören zu können, ist also immer noch die Außenwirtschaftsveranstaltung – und sonst nichts. Die 750 Dollar müssten Sie ja in jedem Fall bezahlen. Nehmen wir jetzt aber einmal an, für die Außenwirtschaftsveranstaltung würden keine Studiengebühren erhoben. In diesem Fall ergibt sich das, was Sie für das Belegen der Wirtschaftsgeschichtsveranstaltung aufgeben würden, aus Ihrem Verzicht auf die Außenwirtschaftsveranstaltung *plus* dem, was Sie sich sonst für die 750 Dollar gekauft hätten.

Wie immer man es betrachtet: Die realen Kosten der Veranstaltung, die Sie vorziehen, ergeben sich aus dem, was Sie dafür aufgeben müssen. Wenn Sie die Menge der Wahlmöglichkeiten erweitern – ob Sie ein Wahlfach belegen oder nicht, ob Sie dieses Semester abschließen oder nicht –, werden Sie feststellen, dass letztlich *alle* Kosten Opportunitätskosten sind.

Manchmal ist der Geldbetrag, den man für irgendetwas bezahlen muss, ein guter Indikator für die Opportunitätskosten dieser Sache. Häufig ist das aber auch nicht so. Ein für Sie vermutlich sehr wichtiges Beispiel, wie schlecht monetäre Kosten die Opportunitätskosten beschreiben, sind die Kosten Ihres Studiums. Die Wohnheimmiete und

Die realen Kosten eines Gutes bestehen in seinen **Opportunitätskosten** – dem, worauf man verzichten muss, um das Gut zu bekommen.

Studiengebühren gehören für die meisten Studierenden zu den größeren Geldausgaben, die sie haben. Aber selbst dann, wenn Sie im Wohnheim umsonst wohnen könnten und keine Studiengebühren bezahlen müssten, ist das Studium für Sie eine teure Angelegenheit. Warum? Die meisten Studierenden würden, wären sie nicht an der Universität, einer Erwerbsarbeit nachgehen. Mit dem Besuch der Hochschule verzichten Studierende folglich auf das Einkommen, das sie mit der Erwerbsarbeit erzielt hätten. Die Opportunitätskosten eines Studiums ergeben sich also aus Wohnheimmiete und Studiengebühren *zuzüglich* des entgangenen Einkommens aus der Erwerbsarbeit, der man aufgrund des Studiums nicht nachgehen kann.

Es ist leicht einzusehen, dass die Opportunitätskosten eines Hochschulstudiums für Menschen besonders hoch sind, die in ihrer Studienzeit ein sehr hohes Erwerbseinkommen hätten erzielen können. Das erklärt, warum prominente Sportler, Medienstars, aber auch Studierende, die bereits während ihres Studiums ein Unternehmen aufbauen, häufig die Hochschule verlassen, bevor sie einen Abschluss gemacht haben.

Prinzip 3: »Wie viel« ist eine Entscheidung, die sich durch eine Grenz betrachtung ergibt

Einige wichtige Entscheidungen implizieren eine »Entweder-oder«-Wahl. Dies gilt etwa für die Entscheidung, ob man nach dem Abitur ein Hochschulstudium aufnehmen möchte oder sich gleich eine Arbeit sucht. Analoges gilt, wenn man sich entscheidet, entweder Wirtschaftswissenschaften oder irgendein anderes Fach zu studieren. Andere wichtige Entscheidungen implizieren dagegen eine »Wie viel«-Wahl. Nehmen wir einmal an, Sie haben in diesem Semester sowohl eine Vorlesung zur Unternehmensbesteuerung als auch eine Vorlesung zur Empirischen Wirtschaftsforschung belegt. Die Prüfungen stehen bevor und Sie müssen sich entscheiden, wie viel Zeit Sie für die Klausurvorbereitung in beiden Fächern verwenden wollen. Geht es um das Verstehen von »Wie viel«-Entscheidungen, können die Wirtschaftswissenschaften eine wichtige Einsicht liefern: »Wie viel« ist eine Entscheidung, die aus einer *Grenzbetrachtung* resultiert.

Nehmen wir an, Sie haben sowohl Unternehmensbesteuerung als auch Empirische Wirtschaftsforschung belegt. Nehmen wir weiter an, dass Sie später Steuerberater werden möchten. In diesem Fall zählt die Note, die Sie im Fach Steuern erzielen, mehr als die Note in Empirischer Wirtschaftsforschung. Folgt daraus, dass Sie Ihre gesamte Vorbereitungszeit für Steuern verwenden und völlig unvorbereitet in die Wirtschaftsforschungsklausur gehen sollten? Vermutlich nicht. Auch wenn Ihnen die Note der Steuerklausur viel wichtiger erscheint, wäre es wohl sinnvoll, das Fach Empirische Wirtschaftsforschung nicht völlig zu vernachlässigen.

Ein größerer Zeitaufwand für Empirische Wirtschaftsforschung impliziert einen Nutzen (eine bessere erwartete Note in diesem Fach), sie impliziert aber auch Kosten. (Sie hätten die Zeit für irgendetwas anderes verwenden können – etwa für die Vorbereitung der Steuerklausur, um dort eine bessere Note zu erzielen.) Folglich ist Ihre Entscheidung mit einer Abwägung verbunden, einem **Trade-off** (Zielkonflikt), dem Vergleich von Kosten und Nutzen.

Wie entscheidet man diese Art von »Wie viel«-Fragen? Die nächstliegende Antwort ist die, dass man diese Entscheidungen im Zeitverlauf Schritt für Schritt trifft, indem man sich die Frage stellt, wie man die nächste Stunde nutzen sollte. Nehmen wir an, dass beide Prüfungen am selben Tag sind und dass Sie den Vorabend damit verbringen, noch einmal Ihre Vorlesungsunterlagen für beide Veranstaltungen durchzugehen. Um 18.00 Uhr entscheiden Sie, dass es vernünftig ist, für jede der beiden Veranstaltungen wenigstens eine Stunde Vorbereitungszeit zu verwenden. Um 20.00 Uhr entscheiden Sie, dass Sie für beide Kurse jeweils eine weitere Stunde zum Lernen brauchen. Um 22.00 Uhr werden Sie allmählich müde und sagen sich, dass es vernünftig ist, nur noch eine Stunde zu lernen, damit Sie am nächsten Tag ausgeschlafen sind. Für welche Vorlesung wollen Sie diese Stunde verwenden – Steuern oder Empirische Wirtschaftsforschung? Wenn Sie später Steuerberater werden wollen, wird es vermutlich Steuern sein, wenn Sie später bei einem Wirtschaftsforschungsinstitut arbeiten wollen, wird es wahrscheinlich Empirische Wirtschaftsforschung sein.

Mit dem englischen Begriff **Trade-off** bezeichnet man eine Austauschbeziehung, also zum Beispiel die Abwägung der Kosten und Nutzen einer Entscheidung.

Beachten Sie, wie Sie Ihre Entscheidung bezüglich der Aufteilung Ihrer Zeit getroffen haben: Zu jedem Zeitpunkt ist die Frage, ob Sie für das jeweilige Fach *eine* zusätzliche Stunde verwenden sollten oder nicht. Bei der Entscheidung, ob Sie eine zusätzliche Stunde für Steuern verwenden sollen, wägen Sie die damit verbundenen Kosten (eine Stunde weniger Zeit für die Vorbereitung der Wirtschaftsforschungsklausur oder eine Stunde weniger Schlaf) gegen den Nutzen ab (eine wahrscheinlich bessere Note in der Steuerklausur). Solange der Vorteil einer zusätzlichen Stunde für die Vorbereitung der Steuerklausur die Kosten überwiegt, sollten Sie sich für diese zusätzliche Stunde entscheiden.

Entscheidungen dieser Art – wie verende ich meine nächste Stunde, wie verende ich meinen nächsten Euro usw. – sind **Marginalentscheidungen**. Dies bringt uns zu unserem dritten Prinzip individueller Entscheidungen:

»Wie viel«-Entscheidungen müssen durch eine Abwägung (Trade-off) an der Grenze getroffen werden – durch den Vergleich von Kosten und Nutzen von ein klein bisschen mehr oder ein klein bisschen weniger.

Sie implizieren ein Abwägen am Rande: den Vergleich von Kosten und Nutzen, die sich aus der geringfügigen Ausdehnung einer bestimmten Aktivität ergeben. Die Analyse solcher Arten von Entscheidungen bezeichnet man als **Marginalanalyse**.

Viele Fragen, denen wir uns in den Wirtschaftswissenschaften gegenübersehen, aber auch viele Fragen, auf die wir im realen Leben stoßen, haben mit Marginalanalyse zu tun: Wie viele Arbeiter sollte ich in meinem Betrieb einstellen? Bei welchem Kilometerstand sollte ich bei meinem Auto einen Ölwechsel machen? Wie groß ist die akzeptable Rate von Nebenwirkungen bei einem neuen Medikament? Die Marginalanalyse spielt in den Wirtschaftswissenschaften deswegen eine zentrale Rolle, weil sie der Schlüssel bei der Entscheidung ist, »wie viel« man von einer bestimmten Aktivität tun sollte.

Prinzip 4: Üblicherweise nutzen Menschen Möglichkeiten, um sich zu verbessern

Eines Tages hörten die Autoren dieses Buches morgens im Radio einen heißen Tipp, wie man billig in Manhattan parken kann. Die Parkhäuser in der Gegend um Wall Street verlangen bis zu 30 Dollar pro Tag. Dem Nachrichtensprecher zufolge hatten einige Leute aber eine günstigere Möglichkeit gefunden: Anstatt ihr Auto im Parkhaus abzustellen, ließen sie sich bei der Firma Jiffy Lube, einem Autoservice, einen Ölwechsel machen, der nur 19,95 Dollar kostete. Das Auto konnte den ganzen Tag in der Werkstatt bleiben.

Das ist eine tolle Geschichte, die sich aber leider als falsch herausstellte – tatsächlich gibt es überhaupt keine Filiale von Jiffy Lube in Manhattan. Würde es aber eine geben, wäre die Geschichte wahr, dann würde diese Filiale jede Menge Ölwechsel durchführen. Warum? Wenn Menschen Gelegenheiten geboten werden, sich besser zu stellen, dann werden sie diese Gelegenheit normalerweise auch nutzen. Wenn sie die Gelegenheit hätten, ihr Auto den ganzen Tag für 19,95 Dollar zu parken statt für 30 Dollar, dann würden sie das tun.

In diesem Beispiel würden Ökonomen davon sprechen, dass Menschen auf **Anreize** reagieren – einer Möglichkeit, sich besser zu stellen. Wir können nun das vierte Prinzip individueller Entscheidungen formulieren:

Normalerweise reagieren Menschen auf Anreize, um die Möglichkeiten zu nutzen, die sie haben, um sich besser zu stellen.

Versucht man zu prognostizieren, wie Individuen sich in bestimmten wirtschaftlichen Situationen verhalten, kann man getrost darauf wetten, dass sie Möglichkeiten nutzen werden, bei denen sie sich besser stellen. Darüber hinaus werden die Akteure ihr Verhalten immer weiter fortsetzen, bis die Möglichkeiten vollständig ausgeschöpft sind.

Wenn es also in Manhattan tatsächlich eine Jiffy-Lube-Werkstatt gäbe und der Ölwechsel dort tatsächlich eine billige Möglichkeit wäre, das Auto zu parken, können wir mit großer Sicherheit vorhersagen, dass es für Ölwechsel innerhalb kürzester Zeit eine lange Warteliste geben würde.

Entscheidungen darüber, ob man eine bestimmte Aktivität noch ein bisschen ausdehnt oder sie etwas einschränkt, bezeichnet man als **Marginalentscheidungen**. Die Untersuchung solcher Entscheidungssituationen bezeichnet man als **Marginalanalyse**.

Als **Anreiz** bezeichnet man einen Vorteil, den Menschen realisieren können, wenn sie ihr Verhalten ändern.

Gehalt für gute Noten?

Die wahre Belohnung für das Lernen ist, natürlich, das Gelernte selbst. Viele Schüler tun sich jedoch schwer damit, genügend Motivation zu finden, um fleißig zu lernen und zu arbeiten. Dabei ist es für Lehrer und politische Entscheidungsträger eine besondere Herausforderung, benachteiligten Schülern zu helfen, die seltener in der Schule erscheinen, öfter die Schule abbrechen und häufiger niedrige Punktzahlen in standardisierten Tests erreichen.

Zwei Studien, verfasst von Harvard-Ökonom Roland Freyer Jr. (2011) bzw. vom Ökonomen Steven Levitt (University of Chicago) und Koautoren (2012), zeigen, dass monetäre Anreize in Form von Geldprämien die Leistungen von Schülern an Schulen in ökonomisch benachteiligten Gegenden verbessern können. Wie genau die Geldanreize funktionieren, ist gleichzeitig überraschend und vorhersehbar.

Die Studie von Freyer wurde in vier verschiedenen Schulbezirken mit jeweils unterschiedlichen Anreizsystemen und Messgrößen durchgeführt. In New York wurden die Schüler anhand ihres Abschneidens bei standardisierten Tests ausbezahlt; in Chicago erfolgte die Bezahlung entsprechend ihrer Schulnoten; in Washington (D.C.) erhielten die Schüler Geld für Anwesenheit, gutes Verhalten und Schulnoten; und in Dallas wurden Zweitklässler immer dann entlohnt, wenn sie ein Buch lasen.

Freyer wertete die Ergebnisse aus, indem er die Leistungen von Schülern, die an dem Anreizprogramm teilnahmen, mit denen verglich, die zwar die gleiche Schule besuchten, aber nicht an dem Programm teilnahmen.

In New York hatte das Programm keinen erkennbaren Effekt auf die Testergebnisse. In Chicago erlangten die an dem Programm teilnehmenden Schüler bessere Noten und waren öfter im Unterricht anwesend. In Washington verbesserte das Programm die Testergebnisse von denjenigen Schülern, die normalerweise am schwersten erreichbar sind, nämlich denen, die schwerwiegende Verhaltensprobleme zeigen. Die Testergebnisse verbesserten sich genauso, als ob die Schüler weitere fünf Monate zur Schule gegangen wären.

Der stärkste Effekt konnte in Dallas beobachtet werden: Die Schüler konnten ihre Testergebnisse im Leseverstehen erheblich steigern, was auch noch im Folgeschuljahr bemerkbar war, als die Geldprämien bereits nicht mehr ausbezahlt wurden.

Was also erklärt diese unterschiedlichen Ergebnisse?

Freyer fand heraus, dass Schüler – um sie durch Geldprämien motivieren zu können – davon überzeugt sein müssen, einen signifikanten Einfluss auf die Messgröße für Leistungen ausüben zu können. Dem-

zufolge hatte das Programm in Chicago, Washington und Dallas eine signifikante Wirkung, da die Schüler einen großen Einfluss auf Noten, Anwesenheit, Verhalten oder die Anzahl der gelesenen Bücher ausüben konnten.

Da die Schüler in New York jedoch wenig Vorstellung davon hatten, wie sie ihre Ergebnisse bei einer standardisierten Prüfung beeinflussen konnten, hatte die Aussicht auf eine Belohnung einen geringen Einfluss auf ihr Verhalten. Auch der Zeitpunkt der Belohnung spielt eine Rolle: Eine Belohnung von einem Dollar hat einen stärkeren Einfluss auf das Verhalten der Schüler, wenn die Leistungen in kürzeren Intervallen überprüft werden und die Belohnung mit nur geringer zeitlicher Verzögerung ausbezahlt wird.

Diese Ergebnisse wurden von der Levitt-Studie bestätigt, die mit 7.000 Schülern im Raum Chicago durchgeführt wurde: Monetäre Anreize verbesserten die Ergebnisse in standardisierten Tests genauso, als wenn die Schüler fünf oder sechs Monate für den Test gelernt hätten. Die Untersuchung von Levitt zeigte auch, dass größere monetäre Anreize (20 Dollar) zu deutlich besseren Testergebnissen führten als kleinere monetäre Anreize (10 Dollar). Wie Freyer fanden auch Levitt und Koautoren heraus, dass eine zeitliche Verschiebung der Auszahlung auf einen Monat nach dem Test keine Auswirkung auf die Testergebnisse hatte.

Diese beiden Experimente geben wesentliche Einblicke, wie Verhalten durch Anreize motiviert werden kann. Es ist wichtig, wie die Anreize gestaltet sind: Sowohl der Zusammenhang zwischen Aufwand und Ergebnis als auch die Schnelligkeit der Auszahlung spielen eine entscheidende Rolle. Die Ausgestaltung der Anreize könnte darüber hinaus stark von den Eigenschaften derjenigen Personen abhängen, die motiviert werden sollen: Maßnahmen, die einen Schüler aus wirtschaftlich privilegierten Verhältnissen motivieren, müssen nicht zwangsläufig den gleichen Effekt auf einen Schüler aus wirtschaftlich benachteiligten Verhältnissen haben.

Fryers Erkenntnisse stellen ein wichtiges Hilfsmittel für Lehrer und politische Entscheidungsträger dar, um benachteiligten Schülern dabei zu helfen, in der Schule erfolgreich zu sein.

Quelle: R. Fryer, Financial Incentives and Student Achievement: Evidence from Randomized Trials, *Quarterly Journal of Economics*, 2011, 126 (4), S. 755–1798.

S. Levitt et al., The Behavioralist Goes to School: Leveraging Behavioral Economics to Improve Educational Performance, NBER Working Paper Series, Working Paper 18165, 2012.

Wir können noch einen Schritt weitergehen: Das Prinzip, dass Menschen Gelegenheiten nutzen, um sich zu verbessern, ist die Basis für *jede* ökonomische Vorhersage des individuellen Verhaltens. Wenn die Einkommen von Betriebswirten in die Höhe schießen, während die Einkommen von Juristen sinken, dann werden mehr Studie-

rende Betriebswirtschaftslehre belegen und weniger sich für Jura einschreiben. Steigen die Treibstoffpreise und verharren für längere Zeit auf hohem Niveau, dann werden die Menschen kleinere Autos mit geringerem Benzinverbrauch kaufen, um so ihre eigene Situation vor dem Hintergrund der hohen Benzinpreise zu verbessern.

Ein letzter in diesem Zusammenhang wichtiger Punkt: Ökonomen stehen jedem Versuch skeptisch gegenüber, das Verhalten von Menschen zu ändern, *ohne* ihre Anreize zu ändern. So wäre beispielsweise der Versuch, Unternehmen freiwillig

zur Reduktion von Umweltbelastungen zu veranlassen, wenig effektiv. Würde man den Unternehmen dagegen finanzielle Anreize zur Reduktionsverringering geben, wäre der Erfolg wahrscheinlicher.

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT UND PRAXIS

Junge oder Mädchen? Das kommt auf die Kosten an

Wenn es um China geht, ist eine Tatsache unbestreitbar: Es ist ein großes Land mit einer Menge an Leuten. Im Jahr 2015 belief sich die Einwohnerzahl Chinas auf rund 1.367.500.000 Menschen. Ganz richtig: Über eine Milliarde und dreihundertsechzig Millionen Menschen.

Als Antwort auf die wirtschaftlichen und demografischen Herausforderungen, hervorgerufen durch Chinas enorme Bevölkerungszahl, führte die chinesische Regierung 1978 die »Ein-Kind-Politik« ein. (Die Ein-Kind-Politik wurde im Oktober 2015 von der chinesischen Regierung offiziell für beendet erklärt.) Das Land war zu diesem Zeitpunkt extrem arm und Chinas Anführer waren besorgt, dass eine ausreichende Ausbildung und Versorgung der wachsenden Bevölkerung nicht finanziert werden könnte. In den 1970er-Jahren brachte eine chinesische Frau im Laufe ihres Lebens durchschnittlich mehr als fünf Kinder auf die Welt. Die Regierung untersagte deshalb insbesondere Paaren aus städtischen Gebieten die Geburt von mehr als einem Kind und verhängte Sanktionen gegen jene Paare, die gegen diese Auflage verstießen. Infolgedessen sank in China die durchschnittliche Geburtenzahl je Frau auf 1,6 Kinder im Jahr 2011.

Die Ein-Kind-Politik hatte jedoch eine unglückliche und unbeabsichtigte Konsequenz. Da China äußerst ländlich geprägt ist und die Söhne die Feldarbeit auf den Bauernhöfen leisten, hatten Familien einen gesteigerten Wunsch, Söhne statt Töchtern zu bekommen. Darüber hinaus schreibt die Tradition vor, dass die Braut Teil der Familie des Ehemanns wird und sich die Söhne um die älter werdenden Eltern kümmern. Als Folge der Ein-Kind-Politik gab es in China deshalb schnell zu viele sogenannte »ungewollte Mädchen«.

Einige wurden zur Adoption im Ausland freigegeben, viele jedoch »verschwanden« schlicht während ihrer ersten Lebensjahre, beispielsweise indem sie in Waisenhäusern oder sogar auf der Straße ausgesetzt wurden.

Indien, ein weiteres stark ländlich geprägtes und armes Land mit einem hohen demografischen Druck, hat ebenfalls ein erhebliches Problem mit »Mädchen, die verschwinden«. Amartya Sen, ein in Indien geborener britischer Ökonom, der 1998 den Nobelpreis erhalten hat, schätzte im Jahr 1990, dass es in Asien bis zu 100 Millionen »verschwundener Frauen« geben könnte. (Die genaue Zahl ist strittig, aber Sen hat zweifelsohne ein reales und weitverbreitetes Problem offengelegt.) Demografen stellten für das zunehmend urbanisierte China zuletzt eine deutliche Wendung fest. In fast allen Provinzen mit urbanen Zentren (es gibt lediglich eine Ausnahme) erreichte das Ungleichgewicht zwischen den Geschlechtern im Jahr 1995 seinen Höhepunkt und hat sich seitdem stetig einem biologisch natürlichen Verhältnis angenähert.

Viele sind der Überzeugung, dass Chinas starkes ökonomisches Wachstum und die zunehmende Urbanisierung des Landes Gründe für diese Veränderung sind. Wenn die Bevölkerung in die Städte zieht, um dort vom wachsenden Arbeitsangebot zu profitieren, werden die Söhne nicht mehr für Feldarbeit gebraucht. Da zudem die Grundstückspreise in chinesischen Städten in die Höhe schnellen, ist für Familien der Brauch, dem Sohn noch vor der Hochzeit eine Wohnung zu kaufen, nicht mehr finanzierbar.

Zwar werden männliche Nachkommen in ländlichen Gegenden noch immer bevorzugt, aber ein untrügliches Zeichen dafür, dass sich die Zeiten geändert haben, ist die Zahl an Websites, die Paaren dazu raten, lieber ein Mädchen statt einen Jungen zu bekommen.

Individuelle Entscheidung: Zusammenfassung

Wie wir in den vorangegangenen Abschnitten gesehen haben, gibt es vier grundlegende Prinzipien für die individuelle Entscheidung:

- ▶ *Ressourcen sind knapp.* Es ist immer notwendig, zwischen verschiedenen Möglichkeiten Entscheidungen zu treffen.
- ▶ *Die realen Kosten einer Sache bestehen aus dem, was man für sie aufgeben muss.* Alle Kosten sind Opportunitätskosten.
- ▶ *»Wie viel« ist eine Entscheidung, die durch eine Grenzbetrachtung getroffen wird.* Normalerweise lautet die Frage nicht »ob«, sondern »wie viel«. Dabei handelt es sich um eine Frage,

deren Antwort von den Kosten und Nutzen einer geringfügigen Ausdehnung der infrage stehenden Aktivität abhängt.

- ▶ *Menschen nutzen normalerweise Möglichkeiten, um sich besser zu stellen.* Daraus folgt, dass Menschen auf Anreize reagieren.

Haben wir damit alle Grundlagen für unsere wirtschaftswissenschaftlichen Überlegungen zusammen? Noch nicht ganz, weil die wirklich interessanten Dinge in der Wirtschaft nicht das Ergebnis rein individueller Entscheidungen sind, sondern sich vielmehr erst aus dem *Zusammenwirken* der individuellen Entscheidungen ergeben.

Kurzzusammenfassung

- ▶ Jede Form von ökonomischem Handeln impliziert **individuelle Entscheidungen**.
- ▶ Menschen müssen Entscheidungen treffen, weil **Ressourcen knapp** sind.
- ▶ Die Kosten eines Objektes ergeben sich aus dem, was man aufgeben muss, um es zu bekommen – alle Kosten sind **Opportunitätskosten**. Monetäre Kosten sind manchmal ein guter Indikator für Opportunitätskosten, aber nicht immer.
- ▶ Bei vielen Entscheidungen geht es nicht darum, *ob* etwas getan wird, sondern *wie viel*. »Wie viel«-Entscheidungen werden durch **marginale Abwägungen** getroffen. Die Untersuchung derartiger **Marginalentscheidungen** wird als **Marginalanalyse** bezeichnet.
- ▶ Weil Menschen für gewöhnlich Möglichkeiten nutzen, um ihre Situation zu verbessern, können **Anreize** das Verhalten von Menschen ändern.

ÜBERPRÜFEN SIE IHR WISSEN

1. Erläutern Sie, auf welche Weise jede der folgenden Situationen eines der vier Prinzipien der individuellen Entscheidung illustriert.
 - a. Sie haben in einem Restaurant zu Abend gegessen und im Menüpreis ist das Dessertbüfett enthalten, von dem Sie sich so oft und so viel nehmen dürfen, wie Sie wollen. Sie stehen bereits zum dritten Mal davor und fühlen sich eigentlich schon ziemlich satt. Obwohl es Sie kein zusätzliches Geld kosten würde, verzichten Sie auf ein weiteres Stück Sahnetorte, greifen aber beim Schokoladenkuchen noch einmal zu.
 - b. Selbst wenn es auf der Welt mehr Ressourcen gäbe, würde immer noch Knappheit bestehen.
 - c. Verschiedene wissenschaftliche Mitarbeiter leiten Übungsgruppen zur Veranstaltung »Einführung in die Volkswirtschaftslehre«. Einige der Mitarbeiter gelten bei den Studierenden als besonders gut, besitzen also eine hohe Reputation, während andere als weniger gut eingeschätzt werden. Die Übungsgruppen, die von den Mitarbeitern mit der hohen Reputation geleitet werden, sind schnell voll, während in den anderen Übungsgruppen etliche Plätze leer bleiben.

- d. Um zu entscheiden, wie viele Stunden Sport Sie pro Woche treiben sollten, vergleichen Sie den gesundheitlichen Nutzen einer zusätzlichen Stunde Sport mit den Auswirkungen, die sich aus der Verringerung Ihrer Lernzeit um eine Stunde ergeben.
2. Mit Ihrem gegenwärtigen Job bei der Schlaupf-Unternehmensberatung verdienen Sie 45.000 Euro pro Jahr. Sie denken über ein Jobangebot der Geistreich GmbH nach, bei dem Sie 50.000 Euro pro Jahr verdienen könnten. Welche der folgenden Punkte stellen Elemente der Opportunitätskosten des Annehmens des Jobangebotes der Geistreich GmbH dar?
 - a. Die zusätzliche Zeit, die Sie für die Fahrt zu der neuen Arbeitsstelle benötigen.
 - b. Die 45.000 Euro Einkommen aus Ihrem alten Arbeitsverhältnis.
 - c. Das größere Büro, das Sie bei der Geistreich GmbH bekommen.

1.2 Interaktion: Wie Wirtschaften funktionieren

Wie wir in der Einführung gesehen haben, ist eine Wirtschaft ein System zur Koordination der produktiven Aktivitäten vieler Menschen. In einer Marktwirtschaft, einer Wirtschaft also, wie der, in der wir leben, erfolgt diese Koordination ohne Koordinator: Jedes Individuum trifft seine eigenen Entscheidungen. Diese Entscheidungen sind jedoch keineswegs unabhängig voneinander: Die Gelegenheiten eines jeden Individuums und damit auch seine Entscheidungen hängen in hohem Maße von den Entscheidungen anderer Leute ab. Um also zu verstehen, wie eine Marktwirtschaft funktioniert, müssen wir die wechselseitige Abhängigkeit der Entscheidungen, die **Interaktion**, genauer untersuchen.

Betrachtet man die ökonomische Interaktion näher, erkennt man schnell, dass das Endergebnis individueller Entscheidungen sich deutlich von dem unterscheiden kann, was die einzelnen Individuen eigentlich beabsichtigen.

So haben beispielsweise die Landwirte während der vergangenen 100 Jahre bereitwillig neue Anbaumethoden und verbessertes Saatgut eingesetzt, mit denen sie ihre Kosten vermindern und ihre Erträge erhöhen konnten. Offenkundig liegt es im Interesse eines jeden Landwirts, technologisch auf dem neuesten Stand zu sein. Im Ergebnis hat der Versuch der einzelnen Landwirte, ihr Einkommen zu erhöhen, dazu geführt, dass viele Landwirte ihren Betrieb aufgeben mussten. Weil die Landwirte so erfolgreich damit waren, ihre Erträge zu erhöhen, standen die Preise für Landwirtschaftsprodukte unter ständigem Druck. Die sin-

kenden Preise führten bei vielen Landwirten zu einem Rückgang der Einkommen und machten damit für immer weniger Leute das Führen eines landwirtschaftlichen Betriebes attraktiv. Während also ein einzelner Landwirt, der eine ertragreichere Getreidesorte anbaut, besser dran ist, kann die Gruppe der Landwirte insgesamt schlechter gestellt sein, wenn alle diese ertragreichere Sorte anpflanzen.

Ein Landwirt, der eine ertragreichere Getreidesorte sät, erzielt also nicht nur für sich einen höheren Ertrag, er beeinflusst auch den Markt für Getreide durch das verbesserte Ergebnis mit Konsequenzen für andere Landwirte, für die Konsumenten usw.

Tab. 1-2

Der Wechselbeziehung von individuellen Entscheidungen zugrunde liegende Prinzipien

5. Aus Handel ergeben sich Gewinne.
6. Da Menschen auf Anreize reagieren, bewegen sich Märkte in Richtung Gleichgewicht.
7. Ressourcen sollten so effizient wie möglich genutzt werden, um die Ziele der Gesellschaft zu erreichen.
8. Da Handel zu Vorteilen führt, die von Menschen normalerweise auch genutzt werden, führen Märkte für gewöhnlich zu Effizienz.
9. Falls Märkte keine effizienten Lösungen hervorbringen, kann staatliches Eingreifen die gesellschaftliche Wohlfahrt verbessern.

Die **Interaktion** zwischen Entscheidungen – meine Entscheidungen beeinflussen Ihre Entscheidungen und umgekehrt – ist eine Eigenschaft der meisten ökonomischen Situationen. Das Ergebnis dieser Wechselbeziehungen unterscheidet sich häufig von dem, was Individuen ursprünglich wollten.

Analog zu den vier ökonomischen Prinzipien, die unter die Überschrift »Individuelle Entscheidung« fallen, gibt es fünf Prinzipien, die unter die Überschrift »Interaktion« fallen. Diese fünf Prinzipien sind in **Tabelle 1-2** zusammengefasst. Im Folgenden wollen wir sie näher betrachten.

Prinzip 5: Handel führt zu Vorteilen

Warum gibt es Wechselwirkungen zwischen den individuellen Entscheidungen? Eine Familie könnte natürlich versuchen, alle Dinge, die sie braucht, selbst zu produzieren – sie müsste ihr eigenes Gemüse anbauen, sich selbst Kleidung nähen, für ihre Unterhaltung sorgen und ihre eigenen wirtschaftswissenschaftlichen Lehrbücher schreiben. Dies zu versuchen, wäre aber wohl sehr schwierig. Der Schlüssel zu einem höheren Lebensstandard für alle liegt im **Handel**. Arbeitsteilung und Handel bedeuten, dass die Menschen die verschiedenen Aufgaben unter sich aufteilen und jeder ein Gut anbietet, das er mit anderen Menschen, die andere Güter produzieren, tauschen kann.

Wir haben eine gemeinsame Wirtschaft und nicht viele einzelne Selbstversorger, weil die Arbeitsteilung mit **Handelsgewinnen** verbunden ist. Durch Arbeitsteilung und Handel können zwei Menschen (oder auch über sechs Milliarden) mehr von allen Dingen bekommen, als wenn jeder versuchen würde, sich selbst zu versorgen. Dies führt uns zu unserem fünften Prinzip:

Handel führt zu Vorteilen.

Handelsgewinne entstehen durch eine Arbeitsteilung, die von den Ökonomen als **Spezialisierung** bezeichnet wird. Verschiedene Personen beteiligen sich an verschiedenen Aufgaben und spezialisieren sich auf die Aufgaben, die sie besonders gut meistern können.

Die Vorteile der Spezialisierung und die daraus resultierenden Handelsgewinne waren der Ausgangspunkt für das im Jahr 1776 von Adam Smith veröffentlichte Buch *The Wealth of Nations*, das viele als Grundstein der Volkswirtschaftslehre betrachten. Am Anfang seines Buches beschreibt Smith eine Fabrik des 18. Jahrhunderts, die Stecknadeln produziert. Anstatt dass jeder der zehn Arbeiter eine Stecknadel von Anfang bis Ende fertigt, spezialisieren sie sich jeweils auf einen Herstellungsschritt:

»Ein Mann zieht den Draht aus, ein anderer richtet ihn, ein dritter schneidet ihn, ein vierter spitzt ihn an, ein fünfter öffnet das andere Ende, damit dort der Kopf befestigt werden kann; die Herstellung des Kopfes erfordert zwei oder drei verschiedene Tätigkeiten; das Befestigen ist ein spezieller Schritt, ebenso das Weißfärben; sogar das Abhacken ist eine eigene Tätigkeit; und das wichtige Geschäft der Herstellung von Stecknadeln ist auf diese Weise in ungefähr 18 verschiedene Schritte unterteilt ... Diese 10 Personen können daher miteinander mehr als 48.000 Stecknadeln pro Tag herstellen. Würden sie jeder für sich und unabhängig voneinander arbeiten und wäre keiner von ihnen speziell für diese Produktion ausgebildet, könnten sie sicherlich nicht mehr als 20, vielleicht noch nicht mal eine einzige Stecknadel pro Tag anfertigen. ...«

Dasselbe Prinzip greift, wenn wir uns ansehen, wie Menschen Aufgaben untereinander aufteilen und in einer Wirtschaft Handel miteinander treiben. *Die Wirtschaft insgesamt kann eine höhere Produktionsleistung erbringen, wenn sich Menschen auf bestimmte Aufgaben spezialisieren und mit anderen Handel treiben.*

Diese Spezialisierungsvorteile sind der Grund, warum ein einzelner Mensch sich typischerweise für eine spezifische Karriere entscheidet. Es braucht viele Jahre und große Erfahrung, um Arzt zu werden; es braucht auch viele Jahre des Lernens und der Erfahrung, um Pilot zu werden. Viele Ärzte könnten durchaus das Potenzial haben, exzellente Piloten zu werden und umgekehrt. Aber es ist eher unwahrscheinlich, dass irgendjemand, der beschlossen hat, beide Karrieren zu verfolgen, ein genauso guter Pilot oder genauso guter Arzt wäre, wie jemand, der sich von Anfang an dazu entschlossen hat, sich in einem dieser Felder zu spezialisieren. Es ist daher für alle vorteilhaft, dass Individuen sich bei ihrer Berufswahl spezialisieren. Es sind die Märkte, die es einem Arzt oder Piloten erlauben, sich in seinem eigenen Fachgebiet zu spezialisieren. Weil Märkte für den Lufttransport und Märkte für die Leistungen von Ärzten existieren, kann ein Arzt sicher sein, dass er einen Flug finden wird, genau wie ein Pilot sicher sein kann, dass er einen Arzt finden wird. Solange Individuen wissen, dass sie die von ihnen gewünschten Waren und Dienstleistungen im Markt finden können, werden sie bereit sein, sich nicht

In einer Marktwirtschaft befassen sich Individuen mit **Handel**: Sie liefern Waren und Dienstleistungen an andere und erhalten dafür im Gegenzug selbst Waren und Dienstleistungen.

Es gibt **Handelsgewinne**: Menschen können durch Handel mehr von dem erhalten, was sie wünschen, als wenn sie versuchen würden, autark zu leben. Diese Zunahme der Produktion beruht auf **Spezialisierung**: Jede Person spezialisiert sich auf die Aufgabe, die sie besonders gut erledigen kann.

selbst zu versorgen, sondern sich zu spezialisieren. Warum können aber die Leute darauf vertrauen, dass die Märkte liefern, was sie wünschen? Die Antwort auf diese Frage führt uns zum zweiten Prinzip des wirtschaftlichen Zusammenwirkens.

Prinzip 6: Märkte bewegen sich zum Gleichgewicht

Es ist später Nachmittag und Hauptgeschäftszeit im Supermarkt. Vor den Kassen gibt es lange Schlangen. Auf einmal wird eine vorher geschlossene Kasse geöffnet. Was passiert?

Das erste, was geschieht, ist natürlich ein Ansturm auf diese Kasse. Nach kurzer Zeit aber kehrt wieder Ruhe ein. Die Käufer haben sich wieder so angestellt, dass die Schlange an der neu geöffneten Kasse ungefähr die gleiche Länge hat wie alle anderen Schlangen.

Warum können wir das so sicher sagen? Wir wissen von unserem vierten Prinzip, der individuellen Entscheidung, dass Menschen Gelegenheiten nutzen, bei denen sie sich besser stellen. Die Wartenden werden daher zu der neu geöffneten Kasse stürmen, um nicht so lange anstehen zu müssen. Dieser Ansturm auf die neu geöffnete Kasse wird sich legen, sobald die Kunden ihre Situation durch das Wechseln der Schlange nicht mehr verbessern können, also dann, wenn die Gelegenheiten für eine Verbesserung vollständig ausgeschöpft sind.

Eine solche Geschichte über die Schlangen an der Kasse eines Supermarktes scheint auf den ersten Blick wenig mit den Interaktionen in der Gesamtwirtschaft zu tun zu haben, sie illustriert aber ein wichtiges Prinzip. Eine Situation, in der sich die Einzelnen durch eine Änderung ihres Verhaltens nicht mehr besser stellen können, also die Situation, in der alle Kassenschlangen dieselbe Länge haben, ist das, was Ökonomen als **Gleichgewicht** bezeichnen. Eine wirtschaftliche Situation ist im Gleichgewicht, wenn kein Individuum sich durch eine Änderung seines Verhaltens verbessern kann.

Denken Sie noch mal an die Legende des Jiffy-Lube-Autoservices, in der es hieß, dass es billiger wäre, sein Auto dort zum Ölwechsel abzugeben, als für das Parken zu bezahlen. Hätte es diese Möglichkeit tatsächlich gegeben und müssten die Leute tatsächlich 30 Dollar für das Parken

im Parkhaus bezahlen, dann wäre diese Situation *kein* Gleichgewicht.

Und dies sollte für uns ein eindeutiger Hinweis sein, dass diese Geschichte nicht wahr sein konnte. Wäre sie es gewesen, hätten die Menschen die Möglichkeit des billigen Parkens genutzt, genauso wie sie die Möglichkeiten nutzen, an der Kassenschlange Zeit zu sparen. Mit ihrem Tun hätten sie gleichzeitig diese günstige Gelegenheit eliminiert! Entweder wäre es sehr schwierig geworden, einen Termin für einen Ölwechsel zu bekommen, oder der Preis des Ölwechsels wäre bis zu dem Punkt gestiegen, bei dem der Ölwechsel keine attraktive Option mehr gewesen wäre (es sei denn, Sie hätten den Ölwechsel tatsächlich benötigt). Dies führt uns zu unserem sechsten Prinzip:

Da Menschen auf Anreize reagieren, bewegen sich Märkte in Richtung Gleichgewicht.

Wie wir sehen werden, gelangen Märkte normalerweise durch Preisänderungen ins Gleichgewicht. Die Preise steigen oder fallen so lange, bis für die Individuen keine Gelegenheiten mehr übrig bleiben, bei denen sie sich besser stellen können.

Das Gleichgewichtskonzept ist für das Verstehen von ökonomischen Interaktionen außerordentlich hilfreich, weil es eine Möglichkeit darstellt, von den manchmal sehr komplexen Details ökonomischer Interaktionen zu abstrahieren. Um zu verstehen, was geschieht, wenn im Supermarkt eine Kasse neu geöffnet wird, brauchen wir uns keine Gedanken darüber zu machen, wie sich die Käufer genau umordnen, wer vor wem steht, welche Kasse gerade geöffnet worden ist usw. Das Einzige, was wir wissen müssen: Immer dann, wenn es zu einer Änderung kommt, bewegt sich die Situation wieder zu einem Gleichgewicht.

Die Tatsache, dass sich Märkte zum Gleichgewicht bewegen, begründet, warum wir uns darauf verlassen können, dass Märkte in einer vorhersehbaren Weise funktionieren. Daher können wir uns auch darauf verlassen, dass uns Märkte mit den für uns lebensnotwendigen Gütern versorgen. So können beispielsweise die Bewohner großer Städte sicher sein, dass die Regale in den Supermärkten immer gefüllt sein werden. Würden einige Lebensmittelhändler *nicht* die Waren bereitstellen, entstünde eine ansehnliche Gewinnmöglichkeit für jeden Händler, der die Waren liefern

Eine ökonomische Situation befindet sich im **Gleichgewicht**, wenn Menschen auch durch andere Handlungen nicht besser gestellt werden können.

VERTIEFUNG

Rechts oder links fahren?

Warum wird auf deutschen Straßen rechts gefahren? Richtig, Paragraph 2 der Straßenverkehrsordnung schreibt das vor. Aber rechts gefahren wurde auch schon, bevor es die Straßenverkehrsordnung gab. Ein Ökonom würde sagen: Bei der Benutzung der Straßen hat sich ein Gleichgewicht herausgebildet.

Bevor der Verkehr formal geregelt wurde, gab es informelle »Straßenbenutzungsregeln«, also Verhaltensweisen, von denen jeder erwartete, dass jeder andere ihnen folgen würde. Zu diesen Regeln gehörte auch die stillschweigende Voraussetzung, dass Verkehrsteilnehmer, die sich in einer Richtung bewegen, normalerweise auf einer Seite der Straße bleiben würden. In einigen Ländern, wie zum Beispiel in England, führte diese implizite Regel dazu, dass man sich auf der linken Seite bewegte. In anderen Ländern, wie zum Beispiel in Frankreich, bewegte man sich dagegen rechts.

Warum fiel in einigen Ländern die Wahl auf die rechte Seite und in anderen auf die linke? Die Gründe dafür sind nicht vollständig klar, aber die hauptsächliche Form des Verkehrs könnte eine Rolle gespielt haben. Menschen, die auf Pferden ritten und ihre Schwerter auf der linken Seite trugen, zogen es vermutlich vor, auf der linken Straßenseite zu reiten. (Warum? Das wird schnell klar, wenn man sich vorstellt, wie ein solcher Reiter auf- oder absteigt.) Andererseits haben Rechtshänder, die zu Fuß gegangen sind, aber Pferde geführt haben, es

vermutlich vorgezogen, auf der rechten Straßenseite zu gehen.

Wie dem auch immer sei – wenn sich einmal eine Regel etabliert hatte, gab es für jedes Individuum starke Anreize, auf der »normalen« Straßenseite zu bleiben: Diejenigen, die sich nicht an die implizite Regel hielten, hatten das Problem, ständig mit dem Gegenverkehr zusammenzustoßen. Hatte sich die Regel der Straßenbenutzung also einmal durchgesetzt, wies sie einen Selbstverstärkungseffekt auf – ökonomisch gesehen handelt es sich um ein Gleichgewicht. Heute ist gesetzlich festgelegt, auf welcher Straßenseite man fahren muss. Einige Länder haben die Seiten per gesetzlichem Beschluss sogar getauscht: So nahm zum Beispiel Schweden im Jahr 1967 den Wechsel von links nach rechts vor. Wie sieht es aber mit Fußgängern aus? Hier gibt es keine gesetzlichen Vorschriften, sehr wohl aber informelle Regeln. In den kontinentaleuropäischen Ländern halten sich Fußgänger normalerweise rechts bzw. weichen nach rechts aus. Wenn ein Europäer nach Japan kommt, muss er sich jedoch umstellen: In Japan, wo Linksverkehr herrscht, gehen die Menschen meist auch auf der linken Seite bzw. weichen nach links aus. Wenn man in Japan zu Fuß unterwegs ist, verhält man sich am besten genauso wie die Japaner. Man kommt nicht ins Gefängnis, wenn man rechts geht, aber man ist schlechter dran, als wenn man die Gleichgewichtslösung akzeptiert und links geht.

würde. Ähnlich wie im Supermarkt vor der neu geöffneten Kasse käme es zu einem Ansturm auf jene Händler, die gerne die gefragten Waren liefern würden. Auf diese Weise garantiert der Markt die Sicherstellung der Lebensmittelversorgung der Stadtbewohner. Dies wiederum, und damit ist die Verbindung zu dem vorhergehenden Prinzip hergestellt, erlaubt den Stadtbewohnern, Stadtbewohner zu sein, d. h. sich auf Arbeiten zu spezialisieren, die in der Stadt erledigt werden, und nicht als Bauern zu arbeiten, die auf dem Land ihre eigenen Nahrungsmittel anbauen.

Eine Marktwirtschaft ermöglicht den Menschen auch, Vorteile aus dem Handel zu ziehen. Aber wie können wir einschätzen, wie gut eine solche Volkswirtschaft funktioniert? Das folgende Prinzip liefert uns einen Standard, um die Leistungsfähigkeit einer Wirtschaft abzuschätzen.

Prinzip 7: Damit die Ziele der Gesellschaft erreicht werden, sollten Ressourcen möglichst effizient genutzt werden

Nehmen wir einmal an, Sie besuchen eine Vorlesung, die in einem Hörsaal stattfindet, der für die Zahl der Studierenden viel zu klein ist. Viele Kommilitonen sind gezwungen zu stehen oder auf dem Boden zu sitzen, obwohl direkt nebenan hinreichend große Hörsäle leer stehen. Sie würden völlig zu Recht sagen, dass dies keine Art und Weise ist, eine Uni zu organisieren. Ökonomen würden die Situation als eine *ineffiziente* Nutzung von Ressourcen beschreiben.

Wenn aber eine ineffiziente Nutzung von Ressourcen unerwünscht ist, was bedeutet es dann, Ressourcen *effizient* zu nutzen? Vielleicht stellen Sie sich vor, dass die effiziente Nutzung von Res-

Gerechtigkeit bedeutet, dass jeder seinen fairen Anteil erhält. Weil man darüber streiten kann, was »fair« bedeutet, handelt es sich bei Gerechtigkeit nicht um ein gleichermaßen wohldefiniertes Konzept wie bei Effizienz.

Eine ökonomische Situation heißt **effizient**, wenn alle Möglichkeiten genutzt wurden, Menschen besser zu stellen, ohne dass andere schlechter gestellt werden.

sources etwas mit Geld zu tun hat, vielleicht, dass sie in Euro und Cent gemessen wird. In der Wirtschaft, wie auch sonst im Leben, ist Geld aber nur ein Mittel für andere Zwecke. Das Maß, um das es den Ökonomen wirklich geht, ist nicht Geld, sondern das Glück oder die Wohlfahrt der Menschen. Wirtschaftswissenschaftler sprechen dann von einer effizienten Nutzung der Ressourcen einer Ökonomie, wenn diese so genutzt werden, dass alle Möglichkeiten zur Besserstellung der Menschen auch vollständig ausgeschöpft werden. Anders gesagt: Eine Volkswirtschaft ist dann **effizient**, wenn sie alle Möglichkeiten nutzt, um Menschen besser zu stellen, ohne dass andere Menschen schlechter gestellt werden. In unserem obigen Hörsaalbeispiel gibt es offenkundig einen einfachen Weg, alle besser zu stellen. Die Verlegung der Vorlesung in einen größeren Raum würde alle Vorlesungsteilnehmer besser stellen, ohne dass dadurch irgendjemand anderes geschädigt würde. Die Zuordnung der Vorlesung zu dem kleinen Hörsaal stellt eine ineffiziente Nutzung der Universitätsressourcen dar, während die Zuweisung eines größeren Hörsaals die Ressourcen der Universität effizient genutzt hätte.

Wenn eine Wirtschaft effizient ist, dann produziert sie den maximal möglichen Handelsgewinn vor dem Hintergrund der gegebenen Ressourcen. Warum? Weil es keine Möglichkeit gibt, die Nutzung der Ressourcen so umzuordnen, dass jedermann bessergestellt wird. Wenn eine Ökonomie effizient ist, dann kann eine Person durch Umordnung der Ressourcen *nur dann* bessergestellt werden, indem irgendjemand anderes schlechtergestellt wird. Für unser Hörsaal-Beispiel gilt: Wären bereits alle größeren Hörsäle besetzt, hätte die Universität die Hörsäle effizient zugeordnet. Sie und Ihre Mitstudierenden hätten nämlich nur dann durch den Umzug in einen größeren Hörsaal bessergestellt werden können, wenn die Studierenden aus dem größeren Hörsaal durch den Umzug in einen kleineren Hörsaal schlechtergestellt worden wären. Wir können nun unser siebtes Prinzip formulieren:

Ressourcen sollten so effizient wie möglich genutzt werden, um die Ziele der Gesellschaft zu erreichen.

Sollten Wirtschaftspolitiker sich ganz darauf konzentrieren, ökonomische Effizienz zu erreichen?

Ganz so einfach ist es nicht, denn Effizienz ist nicht das einzige Kriterium zur Bewertung einer Wirtschaft. Für die meisten Menschen spielt auch **Gerechtigkeit** oder Gleichheit eine große Rolle. Und typischerweise gibt es einen Zielkonflikt (Trade-off) zwischen Gerechtigkeit und Effizienz: Maßnahmen zur Förderung der Gerechtigkeit führen häufig zu einer Verringerung der Effizienz und umgekehrt.

Um das Spannungsverhältnis zwischen Effizienz und Gerechtigkeit besser verstehen zu können, wollen wir das Beispiel eines Parkhauses betrachten, das, sagen wir, zu einer Oper oder einem Theater gehört. Behinderte Menschen haben oft große Schwierigkeiten mit dem Laufen, sodass es nur fair erscheint, für sie spezielle Parkplätze zu reservieren, die besonders nahe am Ausgang liegen. Wenn Sie selbst schon einmal in einem solchen Parkhaus waren, ist Ihnen vielleicht bereits aufgefallen, dass mit der Einrichtung von Behinderten-Parkplätzen ein gewisses Maß an Ineffizienz verbunden ist. Um nämlich sicherzustellen, dass es zu jeder Zeit eine angemessene Anzahl von freien Parkplätzen für Behinderte gibt, werden die Parkplätze typischerweise so geplant, dass unter normalen Umständen die Zahl der Parkplätze größer ist als die Zahl der Behinderten, die einen Parkplatz brauchen. Im Ergebnis bleibt damit wertvoller Parkraum ungenutzt. (Und die Versuchung für nicht behinderte Menschen, diesen Parkraum zu nutzen, ist so groß, dass sie durch die Gefahr, einen Strafzettel zu kassieren, abgeschreckt werden müssen.) Es gibt somit einen Konflikt zwischen *Gerechtigkeit oder Gleichheit*, nämlich fairere Bedingungen für Behinderte zu schaffen, und *Effizienz*, nämlich sicherzustellen, dass alle Möglichkeiten, Menschen besser zu stellen, vollständig ausgeschöpft werden, indem günstig gelegene Parkplätze niemals ungenutzt bleiben.

Wie weit Politiker dabei gehen sollten, Gerechtigkeit zulasten von Effizienz zu fördern, ist eine außerordentlich schwierige Frage, die ins Zentrum des politischen Prozesses weist. Insofern ist es eine Frage, die Ökonomen nicht beantworten können. Was für Ökonomen jedoch zentral ist, ist stets danach zu streben, die Ressourcen einer Wirtschaft so effizient wie möglich bei der Verfolgung der gesellschaftlichen Ziele zu nutzen, welche Ziele dies auch immer sein mögen.

Prinzip 8: Märkte führen normalerweise zu Effizienz

Kein Referat und keine Abteilung der Bundesregierung sind damit beauftragt, die allgemeine ökonomische Effizienz unserer Marktwirtschaft sicherzustellen. Wir haben keine Beamten, die durch die Lande ziehen und dafür sorgen, dass Gehirnchirurgen nicht Felder pflügen, dass Rinderzüchter in Schleswig-Holstein nicht Wein anbauen, dass Strandgrundstücke nicht als Schrottplätze verwendet werden und dass Hochschulen nicht wertvollen Hörsaalraum verschwenden. Die Regierung muss die Effizienz nicht sicherstellen, weil in den meisten Fällen die unsichtbare Hand dies erledigt.

Anders ausgedrückt: Die Anreize, die in einer Marktwirtschaft eingebaut sind, sorgen normalerweise für eine gute Verwendung der Ressourcen, sodass Möglichkeiten, Leute besser zu stellen, nicht verschwendet werden. Wäre eine Hochschule für ihre Unart bekannt, Studierende in zu kleine Hörsäle zu stopfen, während große Hörsäle leer stehen, würden vermutlich die Einschreibzahlen zurückgehen und damit die Arbeitsplätze der Universitätsverwaltung gefährden. Der »Markt« für Studierende würde in einer Art und Weise reagieren, die der Hochschulverwaltung Anreize gibt, die Hochschule effizient zu führen.

Eine genauere Erklärung dafür, warum Märkte für gewöhnlich eine vernünftige Ressourcennutzung sicherstellen, muss warten, bis wir uns mit den Einzelheiten der Funktionsweise von Märkten beschäftigt haben. Letztlich liegt dies aber daran, dass in einer Marktwirtschaft, in der die Individuen sich frei entscheiden können, was sie konsumieren und was sie produzieren wollen, die Möglichkeiten für wechselseitige Verbesserungen auch genutzt werden. Gibt es einen Weg, einige Menschen besser zu stellen, werden die Menschen normalerweise in der Lage sein, den sich hieraus ergebenden Vorteil auch zu nutzen. Und genau das ist es ja, was Effizienz definiert: Alle Möglichkeiten, die Gesamtsituation zu verbessern, wurden genutzt. Daraus ergibt sich unser achttes Prinzip:

Da Handel zu Vorteilen führt, die von Menschen normalerweise auch genutzt werden, führen Märkte für gewöhnlich zu Effizienz.

Wie wir jedoch in der Einführung gesehen haben, gibt es Ausnahmen von dem Grundsatz, dass Märkte effizient sind. Tritt *Marktversagen* auf, dann führt das Verfolgen der eigenen Interessen im Markt zu einer Verschlechterung der gesellschaftlichen Situation insgesamt – das Marktergebnis ist ineffizient. Bei der Betrachtung des nächsten Prinzips werden wir sehen, dass beim Auftreten von Marktversagen Eingriffe der Regierung hilfreich sein können. Blendet man das Auftreten von Marktversagen jedoch zunächst einmal aus, dann gilt generell, dass Märkte einen ausgesprochen guten Weg darstellen, eine Wirtschaft zu organisieren.

Prinzip 9: Wenn Märkte nicht zu Effizienz führen, können Staatseingriffe die gesellschaftliche Wohlfahrt erhöhen

Rufen wir uns aus der Einführung noch einmal die Natur des Marktversagens in Erinnerung, das durch den dichten Verkehr verursacht wird: Ein Pendler hat bei seiner Fahrt zur Arbeit keinen Anreiz, die Kosten zu berücksichtigen, die er anderen Fahrern mit seinem Beitrag zur Erhöhung der Verkehrsdichte auferlegt. Für diese Situation gibt es verschiedene Heilmittel: So könnte man beispielsweise an Straßennutzungsgebühren, die Subvention von öffentlichen Verkehrsmitteln oder die Besteuerung von Treibstoff denken. All diese Heilmittel wirken durch eine Veränderung der Anreizstruktur, der sich potenzielle Fahrer gegenübersehen. Sie motivieren sie dazu, weniger im eigenen Pkw zu fahren und stattdessen alternative Transportmittel zu benutzen. Darüber hinaus weisen sie eine andere Gemeinsamkeit auf: Jede dieser Maßnahmen basiert auf einem Eingriff des Staates in den Markt.

Das bringt uns zu unserem neunten Prinzip:

Wenn Märkte nicht zu Effizienz führen, können Staatseingriffe die gesellschaftliche Wohlfahrt erhöhen.

Anders gesagt: Wenn auf Märkten etwas schief läuft, kann ein angemessener wirtschaftspolitischer Eingriff des Staates manchmal die Gesellschaft näher zu einem effizienten Ergebnis führen, indem diese Politik die Art und Weise der Nutzung der gesellschaftlichen Ressourcen ändert.

Ein sehr wichtiger Zweig der Wirtschaftswissenschaften widmet sich der Untersuchung, warum es zu Marktversagen kommen kann und welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen ergriffen werden sollten, um die Wohlfahrt der Gesellschaft zu erhöhen. Wir werden uns mit den Problemen und möglichen Lösungsansätzen in späteren Kapiteln genauer beschäftigen. An dieser Stelle wollen wir nur eine kurze Übersicht über mögliche Gründe für Marktversagen geben. Sie lassen sich in drei Ursachengruppen zusammenfassen:

- ▶ Individuelle Aktionen haben Nebenwirkungen, die vom Markt nicht richtig berücksichtigt werden.
- ▶ Eine Seite verhindert wechselseitig vorteilhaften Handel mit dem Versuch, sich selbst einen größeren Anteil an den Ressourcen anzueignen.
- ▶ Einige Güter sind aufgrund ihrer spezifischen Natur nicht geeignet, um von Märkten effizient zugeordnet zu werden.

Für Ökonomen ist es daher wichtig, nicht nur zu verstehen, wann Märkte funktionieren, sondern auch zu verstehen, wann sie nicht funktionieren und zu beurteilen, welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen in der jeweiligen Situation angemessen erscheinen.

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT UND PRAXIS

Gleichgewicht auf Autobahnen

Im Jahr 1994 wurde das Gebiet von Los Angeles durch ein starkes Erdbeben erschüttert. Mehrere Autobahnbrücken brachen zusammen, wodurch die normalen Strecken unterbrochen wurden, auf denen sonst jeden Tag Hunderttausende von Pendlern zur Arbeit und wieder nach Hause fahren. Das Verhalten der Pendler nach dem Erdbeben liefert ein besonders deutliches Beispiel dafür, wie das unabhängige Treffen von Entscheidungen funktioniert. Präzise geht es um die Entscheidungen der Pendler, wie sie nach dem Erdbeben zur Arbeitsstelle gelangen sollten. Unmittelbar nach dem Erdbeben machten sich die Behörden und die betroffenen Pendler große Gedanken über die Auswirkungen auf den Verkehr, weil die Autofahrer nun vermutlich die wenigen verbliebenen alternativen Autobahnstrecken verstopfen würden bzw. sich Schleichwege durch die innerstädtischen Straßen suchen würden. Verkehrsbehörden und Medien warnten die Pendler vor erheblichen Verzögerungen und forderten sie auf, unnötige Fahrten zu unterlassen, möglichst außerhalb der Hauptverkehrszeit zur Arbeit oder nach Hause zu fahren oder, noch besser, öffentliche Verkehrsmittel zu benutzen. Diese Warnungen waren unerwartet erfolgreich. Tatsächlich folgten in den ersten Tagen nach dem Erdbeben so viele Menschen diesen Hinweisen,

dass diejenigen, die ihre ganz normalen Gewohnheiten beibehielten, viel schneller zur Arbeit und wieder zurückkamen als zuvor.

Natürlich konnte diese Situation nicht lange anhalten. Als sich herumsprach, dass die Verkehrssituation bei Weitem nicht so schlecht war wie befürchtet, wandten sich die Pendler von den für sie unbequemeren Wegen zur Arbeit wieder ab und stiegen wieder auf ihre Autos um. Die Folge war, dass sich die Verkehrssituation kontinuierlich verschlechterte. Innerhalb weniger Wochen nach dem Erdbeben kam es zu massiven Verkehrsstaus. Noch ein paar Wochen später stabilisierte sich die Situation jedoch: Die Tatsache, dass die Staus noch schlimmer waren als üblich, veranlasste genügend Fahrer, ihr Auto stehen zu lassen, sodass es nicht zum Albtraum eines umfassenden Verkehrskollaps kam. Ökonomisch formuliert hatte der Verkehr in Los Angeles ein neues Gleichgewicht erreicht, in dem jeder Pendler die für sich beste Entscheidung traf, unter Beachtung der Entscheidung der übrigen Pendler.

Übrigens war die Geschichte damit noch nicht zu Ende: Die Furcht, die Stadt würde am Verkehr ersticken, veranlasste die kommunalen Behörden dazu, die Straßen in Rekordgeschwindigkeit zu reparieren. Nur 18 Monate nach dem Erdbeben konnten alle Autobahnen wieder ganz normal befahren werden.

Kurzzusammenfassung

- ▶ Ein Charakteristikum der meisten ökonomischen Situationen ist die **Interaktion** von individuellen Entscheidungen, wobei das Endergebnis sich recht deutlich von dem unterscheiden kann, was ursprünglich gewollt wurde. In einer Marktwirtschaft treten diese Interaktionen in der Form von **Handel** zwischen Individuen auf.
- ▶ Individuen interagieren miteinander, weil es **Handelsgewinne** gibt. Handelsgewinne treten als Folge von **Spezialisierung** auf.
- ▶ Ökonomische Systeme bewegen sich normalerweise in Richtung **Gleichgewicht**.
- ▶ So weit wie möglich sollten Ressourcen **effizient** genutzt werden, um die Ziele einer Gesellschaft zu erreichen. Effizienz ist jedoch nicht das einzige Kriterium, um eine Wirtschaft zu beurteilen. **Gerechtigkeit** erscheint ebenfalls erstrebenswert und häufig gibt es einen Zielkonflikt (Trade-off) zwischen Gerechtigkeit und Effizienz.
- ▶ Bis auf einige wohldefinierte Ausnahmen führen Märkte normalerweise zu effizienten Ergebnissen. Falls Märkte versagen und nicht zu einer effizienten Lösung führen, kann eine Intervention des Staates die Wohlfahrt einer Gesellschaft verbessern.

ÜBERPRÜFEN SIE IHR WISSEN

1. Erläutern Sie, wie jede der im Folgenden beschriebenen Situationen eines der fünf Prinzipien der Interaktion illustriert.
 - a. Mithilfe des Internets ist jeder Studierende, der ein gebrauchtes Lehrbuch für mindestens X Euro verkaufen möchte, in der Lage, jemanden zu finden, der dafür bereit ist, X Euro zu bezahlen.
 - b. Die Fachschaft einer wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät organisiert ein Schwarzes Brett, auf dem Studierende Nachhilfe in Fächern anbieten können, in denen sie besonders gut sind (zum Beispiel Mathematik), und im Gegenzug dafür Nachhilfe erhalten, in denen sie schlecht sind (zum Beispiel Buchführung).
 - c. Stadtparlament und Kommunalverwaltung führen eine Regelung ein, die von Diskotheken und Kneipen, die sich in der Nähe von Wohngebieten befinden, die Einhaltung bestimmter Lärmobergrenzen verlangt.
 - d. Eine Stadt beschließt, unterausgelastete und über die Stadt verstreute kleine Krankenhäuser zu schließen und die frei werdenden Mittel dem Zentralkrankenhaus zur Verfügung zu stellen.
 - e. Beim Handel mit gebrauchten Büchern im Internet erzielen verschiedene Exemplare eines bestimmten Lehrbuchs, die ungefähr das gleiche Maß an Gebrauchsspuren aufweisen, in etwa denselben Preis.
2. Welche der folgenden Situationen beschreibt ein Gleichgewicht? Welche nicht? Erläutern Sie Ihre Antwort.
 - a. Gegenüber der Mensa einer Universität gibt es eine Reihe von Restaurants, in denen besseres und billigeres Essen serviert wird als in der Mensa. Die große Mehrheit der Studierenden nimmt ihre Mahlzeiten weiterhin in der Mensa ein.
 - b. Momentan fahren Sie mit der U-Bahn zur Arbeit. Der Bus ist zwar billiger, aber die Fahrt dauert länger. Um Zeit zu sparen, sind Sie bereit, den höheren Fahrpreis für die U-Bahn zu bezahlen.

1.3 Gesamtwirtschaftliche Interaktion

Wie bereits in der Einführung erwähnt, geht die Wirtschaft als Ganzes durch Höhen und Tiefen. Beispielsweise war der Umsatz in amerikanischen Einkaufszentren im Jahr 2008 schwach, da sich die Wirtschaft in einer Rezession befand. Zwar erholte sie sich seit 2009 wieder, die Nachwirkungen des Abschwungs waren jedoch noch immer spürbar – erst im Mai 2014 kletterten die Beschäftigungszahlen in den Vereinigten Staaten wieder auf das Niveau, das vor der Rezession herrschte.

Um diese Rezessionen und Erholungen zu verstehen, müssen wir zunächst die gesamtwirtschaftliche Interaktion verstehen. Um ein Verständnis für das große Ganze zu entwickeln, benötigen wir drei weitere ökonomische Prinzipien, die in **Tabelle 1-3** zusammengefasst sind.

Prinzip 10: Die Ausgaben des einen sind die Einnahmen des anderen

Zwischen 2005 und 2011 brach der Wohnungsbau in den Vereinigten Staaten um mehr als 60 Prozent ein, da es für Bauträger zunehmend schwerer wurde, Verkäufe zu tätigen. Zunächst beschränkte sich der Schaden auf die Bauindustrie. Im Laufe der Zeit weitete sich der Abschwung aber auf beinahe jeden Teil der Wirtschaft aus und die Konsumausgaben sanken ganz allgemein.

Warum aber sollte ein Rückgang im Wohnungsbau gleichzeitig bedeuten, dass die Läden in den Einkaufszentren leer bleiben? Schließlich kaufen Familien und nicht Bauträger in Einkaufszentren ein.

Tab. 1-3

Die Prinzipien gesamtwirtschaftlicher Interaktion

10. Die Ausgaben des einen sind die Einnahmen des anderen.
11. Die Gesamtausgaben weichen manchmal von der Produktionskapazität der Wirtschaft ab.
12. Regierungspolitik kann die Ausgaben beeinflussen.

Die Antwort lautet, dass die geringeren Ausgaben im Baugewerbe zu niedrigeren Einkommen in der gesamten Wirtschaft führten. Personen, die entweder direkt im Baugewerbe angestellt waren und Waren und Dienstleistungen produzierten, die von Bauträgern benötigt werden (wie beispielsweise Wandbauplatten), oder die in der Produktion von Waren und Dienstleistungen angestellt waren, die von neuen Hausbesitzern in Anspruch genommen werden (wie beispielsweise neue Möbel oder Malerarbeiten), verloren entweder ihre Anstellung oder waren dazu gezwungen, Lohneinbußen in Kauf zu nehmen. Und wenn das Einkommen sinkt, fallen auch die Konsumausgaben. Dieses Beispiel beschreibt das zehnte Prinzip:

Die Ausgaben des einen sind die Einnahmen des anderen.

In einer Marktwirtschaft verdienen die Menschen ihr Brot, indem sie anderen Leuten Dinge und auch ihre eigene Arbeitskraft verkaufen. Wenn eine Gruppe in der Wirtschaft aus irgendeinem Grund beschließt, mehr Geld auszugeben, wird das Einkommen anderer Gruppen steigen.

Da die Ausgaben des einen die Einnahmen des anderen sind, löst eine Änderung des Ausgabeverhaltens eine Kettenreaktion aus, die zumeist Auswirkungen auf die gesamte Wirtschaft hat. Beispielsweise führt ein Rückgang der Investitionsausgaben, wie es 2008 zu beobachten war, zu niedrigeren Familieneinkommen; Familien reagieren darauf, indem sie ihre Konsumausgaben senken; dadurch sinken erneut die Einkommen und so weiter. Diese Rückwirkungen spielen eine wichtige Rolle für das Verständnis von Rezessionen und wirtschaftlichen Erholungsprozessen.

Prinzip 11: Die Gesamtausgaben weichen manchmal von der Produktionskapazität der Wirtschaft ab

Die Makroökonomik entwickelte sich in den 1930er-Jahren zu einem selbstständigen Teilgebiet der Wirtschaftswissenschaften. Damals kam es aufgrund eines Einbruchs der Konsum- und Unternehmensausgaben, einer Krise des

Bankensystems und anderer Faktoren zu einem starken Rückgang der Gesamtausgaben. Dieser Ausgabenrückgang führte wiederum zu einer Phase sehr hoher Arbeitslosigkeit, die auch als Weltwirtschaftskrise bekannt ist.

Ökonomen zogen aus der Weltwirtschaftskrise der 1930er-Jahre die Lehre, dass die Gesamtausgaben – also die Menge an Waren und Dienstleistungen, die Privatverbraucher und Unternehmen kaufen wollen – nicht immer mit der Produktions-

kapazität übereinstimmt. Die Produktionskapazität ist die Menge an **Gütern** (als dem Oberbegriff für Waren und Dienstleistungen), die die Wirtschaft produzieren kann. In den 1930er-Jahren fielen die Ausgaben deutlich hinter dem zurück, was nötig gewesen wäre, um die Beschäftigung aufrechtzuerhalten; die Folge war ein schwerwiegender Konjunkturreinbruch. Tatsächlich werden die meisten Rezessionen, wenn auch nicht alle, durch Ausgabendefizite verursacht.

Mit dem Begriff **Güter** werden alle (stofflichen) Waren und Dienstleistungen zusammengefasst.

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT UND PRAXIS

Abenteuer in der Kinderbetreuung

Die Website myarmyonesource.com stellt Informationen für Familien bereit, die beim Militär angestellt sind. Sie rät Eltern, einer Kinderbetreuungs kooperative beizutreten – einer Einrichtung, die in vielen sozialen Schichten üblich ist. In solch einer Kooperative betreuen die Eltern gegenseitig ihre Kinder statt einen externen Betreuer einzustellen. Wie stellen diese Organisationen jedoch sicher, dass alle Mitglieder einen fairen Teil der Arbeit leisten?

myarmyonesource.com erklärt: »In den meisten Kooperativen wird mit Gutscheinen oder Punkten statt mit Geld bezahlt. Wenn Sie einen Babysitter benötigen, können Sie einen Freund anrufen, der auf der Liste steht, und ihn mit Gutscheinen bezahlen. Sie verdienen Gutscheine, indem Sie auf andere Kinder aus der Kooperative aufpassen.« Anders formuliert: Eine Kinderbetreuungs kooperative ist eine Miniaturökonomie, in der Menschen Betreuungsangebote kaufen und verkaufen. Und tatsächlich ist es auch eine Wirtschaftsform, in der makroökonomische Probleme auftreten können.

Ein berühmter Artikel mit dem Titel »Monetary Theory and the Great Capitol Hill Babysitting Co-Op Crisis« beschreibt die Schwierigkeiten einer Kinderbetreuungs kooperative, die zu wenige Gutscheine herausgegeben hatte. Beachten Sie, dass die meisten Mitglieder einer Kinderbetreuungs kooperative gerne einige Gutscheine in Reserve haben möchten – für den Fall, dass sie einige Male Kinderbetreuung in Anspruch nehmen müssen, bevor sie ihren Gutscheinbestand durch eigenes Babysitten wieder auffüllen können.

Da der Gutscheinbestand zunächst niedrig war, waren die meisten Eltern darauf bedacht, auf andere Kinder

aufzupassen und den Gutscheinbestand aufzustocken; sie zögerten, selbst Kinderbetreuung in Anspruch zu nehmen und dadurch ihren Gutscheinbestand zu reduzieren. Da die Entscheidung des einen Elternpaares abends auszugehen jedoch gleichzeitig die Möglichkeit für ein anderes Elternpaar war, andere Kinder zu betreuen, gestaltete es sich schwierig, Gutscheine zu verdienen. Dies veranlasste viele Eltern dazu, ihre Gutscheinreserven – außer zu besonderen Anlässen – noch seltener zu nutzen.

Kurz gesagt, die Kooperative befand sich in einer Rezession. Rezessionen in der größeren, nicht nur auf Kinderbetreuung fokussierten Ökonomie sind etwas komplizierter als in diesem Beispiel. Nichtsdestoweniger beschreiben die Schwierigkeiten der Capitol-Hill-Kinderbetreuungs kooperative zwei unserer drei Prinzipien der gesamtwirtschaftlichen Interaktion. Die Ausgaben des einen sind die Einnahmen des anderen: Möglichkeiten der Kinderbetreuung ergaben sich nur in dem Maße, in dem andere Personen dieses Angebot nutzten.

Eine Wirtschaft kann auch unter zu niedrigen Ausgaben leiden: Wenn zu wenige Mitglieder der Kooperative dazu bereit waren, abends auszugehen und Kinderbetreuung in Anspruch zu nehmen, war ein jeder wegen der mangelnden Kinderbetreuungs- und Verdienstmöglichkeiten frustriert.

Und was ist mit dem staatlichen Handeln, um die Ausgaben zu beeinflussen? Nun, die Capitol-Hill-Kooperative nutzte auch diese Möglichkeit. Schlussendlich löste sie das Problem, indem sie mehr Gutscheine herausgab: Da die Leute durch diese Maßnahme größere Reserven hatten, waren sie auch öfter dazu bereit, Kinderbetreuung in Anspruch zu nehmen.

Es ist ebenso möglich, dass die Gesamtausgaben zu hoch sind. In diesem Fall steigen in allen Wirtschaftszweigen die Preise; es kommt zu einer *Inflation*. Dieser Preisanstieg tritt auf, wenn die nachgefragte Menge an Waren und Dienstleistungen das Angebot übersteigt und Produzenten die Preise anheben können und weiterhin kaufwillige Kunden finden. Die Berücksichtigung von Ausgabedefiziten und -überschüssen bringt uns zu unserem elften Prinzip:

Die Gesamtausgaben weichen manchmal von der Produktionskapazität der Wirtschaft ab.

Prinzip 12: Regierungspolitik kann die Ausgaben beeinflussen

Die Gesamtausgaben weichen manchmal von der Produktionskapazität der Wirtschaft ab. Aber kann man etwas dagegen tun? Die Antwort lautet *ja* und bringt uns zu unserem zwölften und letzten Prinzip:

Regierungspolitik kann die Ausgaben beeinflussen.

Tatsächlich kann Regierungspolitik Ausgaben sogar drastisch beeinflussen.

Zum einen tätigt die Regierung selbst viele Ausgaben, beispielsweise für militärische Ausrüstung oder für Bildung, und kann darüber entscheiden, in diesen Bereichen mehr oder weniger auszugeben. Die Regierung kann ebenso bestimmen, wie viele Steuern sie von der Bevölkerung einfordert. Dies beeinflusst wiederum, wie viel Einkommen Verbrauchern und Unternehmen für eigene Ausgaben übrig bleibt. Staatsausgaben, Steuern und die Kontrolle der Geldmenge sind Werkzeuge der *makroökonomischen Politik*.

Moderne Regierungen setzen diese makroökonomischen Steuerungswerkzeuge ein, um die wirtschaftlichen Gesamtausgaben so zu beeinflussen, dass die beiden Gefahren Rezession und Inflation vermieden werden. Diese Bemühungen führen nicht immer zum Erfolg – es gibt weiterhin Rezessionen und auch Phasen von Inflation. Es wird jedoch allgemein angenommen, dass die energischen Anstrengungen, die US-Politiker in den Jahren 2008 und 2009 an den Tag legten, um das Niveau der Gesamtausgaben aufrechtzuerhalten, dabei geholfen haben, eine ausgewachsene Wirtschaftskrise zu vermeiden.

Kurzzusammenfassung

- ▶ In einer Marktwirtschaft entsprechen die Ausgaben des einen den Einnahmen eines anderen. Veränderungen im Ausgabeverhalten haben deshalb Rückwirkungen, die sich auf die ganze Wirtschaft ausbreiten können.
- ▶ Die Gesamtausgaben weichen manchmal von der Produktionskapazität der Wirtschaft ab. Wenn die Ausgaben zu niedrig sind, resultiert dies in einer Rezession. Zu hohe Ausgaben hingegen verursachen Inflation.
- ▶ Moderne Regierungen setzen makroökonomische Steuerungswerkzeuge ein, um die wirtschaftlichen Gesamtausgaben so zu beeinflussen, dass die beiden Gefahren Rezession und Inflation vermieden werden.

ÜBERPRÜFEN SIE IHR WISSEN

Erklären Sie, wie jedes der folgenden Beispiele eines der drei Prinzipien gesamtwirtschaftlicher Interaktion veranschaulicht:

- a. Das Weiße Haus drängte den US-Kongress Anfang des Jahres 2009 – in einer Zeit als die Beschäftigungsmenge stark einbrach und die Arbeitslosigkeit schnell zunahm –, zeitlich begrenzte Ausgabenerhöhungen und Steuerkürzungen zu verabschieden.

- b. Ölkonzerne investieren massiv in Projekte, die darauf ausgerichtet sind, Erdöl aus den »Ölsandvorkommen« Kanadas zu fördern. In Edmonton, Alberta, einer Stadt, die unweit von Ölsandvorkommen liegt, florieren Restaurants und andere Privatkundengeschäfte.
- c. Mitte der 2000er-Jahre wies Spanien, das einen starken Immobilienboom erlebte, die höchste Inflationsrate Europas auf.

Unternehmen in Aktion: Wie Priceline.com die Reisebranche revolutionierte

In den Jahren 2001 und 2002 hatte die Reisebranche mit großen Problemen zu kämpfen. Nach den Terroranschlägen des 11. September 2001 in den USA verzichteten viele Leute schlichtweg aufs Fliegen. Aufgrund des starken wirtschaftlichen Einbruchs standen viele Flugzeuge ungenutzt auf dem Rollfeld und die Fluggesellschaften verloren etliche Milliarden Dollar. Als einige Fluggesellschaften Bankrott anmeldeten, verabschiedete der US-Kongress ein 15 Milliarden Dollar schweres Hilfspaket, das eine entscheidende Rolle für die Stabilisierung der Luftfahrtindustrie spielte.

Dies war auch für den Online-Reiseservice Priceline.com eine besonders schwierige Zeit. Nur vier Jahre nach seiner Gründung drohte Priceline.com der Untergang. Der Wandel der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens war dramatisch.

1999, ein Jahr nach der Entstehung von Priceline.com, waren Investoren und Kapitalgeber so beeindruckt von dem Potenzial des Online-Reiseservices, die Reisebranche zu revolutionieren, dass der Wert des Unternehmens 9 Milliarden Dollar betrug. Im Jahr 2002 hatten die Investoren jedoch einen deutlich schlechteren Eindruck vom Unternehmen und korrigierten ihre Unternehmensbewertung um 95 Prozent auf lediglich 425 Millionen Dollar.

Erschwerend kam hinzu, dass Priceline.com jedes Jahr mehrere Millionen Dollar Verluste machte. Und doch schaffte es das Unternehmen zu überleben und zu gedeihen; im Jahr 2014 schätzten Investoren seinen Wert auf über 63 Milliarden Dollar. Was war der Grund dafür, dass das Unternehmen unter schlechten wirtschaftlichen Bedingungen überlebte und prosperierte?

Der Erfolg von Priceline.com beruht auf seiner Fähigkeit, gewinnbringende Möglichkeiten für

sich und seine Kunden auszuspähen. Das Unternehmen erkannte, dass es Kosten verursacht, wenn ein Flug nicht ganz ausgebucht ist oder ein Hotel noch freie Betten hat – nämlich die Einnahmen, die hätten generiert werden können, wenn der Sitz im Flugzeug oder das Hotelbett genutzt worden wäre. Und obwohl es einige Reisende gibt, die gerne die Sicherheit eines im Voraus gebuchten Fluges oder Hotels haben wollen und dafür zu zahlen bereit sind, so gibt es auch andere Reisende, für die es in Ordnung ist, nicht den gewünschten Flug oder das bevorzugte Hotel buchen zu können, dafür aber auch einen niedrigeren Preis zahlen.

Bei Priceline.com geben Kunden den Preis an, den sie für eine bestimmte Reise oder ein bestimmtes Hotelzimmer zu zahlen bereit sind. Der Online-Reiseservice bietet dem Kunden dann eine Liste mit Optionen mit Fluglinien und Hotels an, die bereit sind, den Preis des Kunden zu akzeptieren. Typischerweise sinkt der Preis, je näher das Reisedatum rückt.

Indem Priceline.com Fluggesellschaften und Hotels mit freien Kapazitäten und Reisende zusammenbringt, die dazu bereit sind, einige ihrer Wünsche für einen geringeren Preis aufzugeben, stehen am Ende alle besser da. Auch Priceline.com selbst profitiert, da es eine kleine Vermittlungsprovision für jeden über die Plattform getätigten Handel erhebt.

Als zwei neue Unternehmen, Expedia und Orbitz, in den Markt drängten, reagierte Priceline.com sofort. Als Reaktion auf die neue Konkurrenzsituation richtete Priceline.com seinen Fokus auf Hotelbuchungen und auf den europäischen Markt, dessen Online-Reisebranche noch verhältnismäßig klein war. Das Netzwerk des Reise-

services war insbesondere auf dem europäischen Hotelmarkt sehr wertvoll, da es dort im Vergleich zum US-Markt – der von landesweiten Hotelketten dominiert wird – deutlich mehr kleinere Hotels gibt. Die Anstrengungen zahlten sich aus und im Jahr 2003 konnte Priceline.com die ersten Gewinne erzielen.

Priceline.com arbeitet nun mit einem Netzwerk von mehr als 295.000 Hotels in über 190 Ländern. Von 2008 bis 2013 sind die Einnahmen in jedem Jahr um weit über 20 Prozent gestiegen und wuchsen sogar während der Rezession im Jahr 2008 um 34 Prozent.

Die Reisebranche wird zweifellos nie wieder dieselbe sein.

FRAGE

Erklären Sie, wie jedes der zwölf ökonomischen Prinzipien in dieser Fallstudie veranschaulicht wird.

Zusammenfassung

1. Jede ökonomische Analyse basiert auf wenigen grundlegenden Prinzipien. Diese Prinzipien beziehen sich auf drei Ebenen der ökonomischen Aktivität. Erstens müssen wir verstehen, wie Individuen ihre Entscheidungen treffen. Zweitens müssen wir verstehen, wie diese Entscheidungen zusammenwirken. Und drittens müssen wir verstehen, wie die Wirtschaft als Ganzes funktioniert.
2. Jeder muss sich entscheiden, was er tun will und was er *nicht* tun will. Die **individuelle Entscheidung** ist die Basis des wirtschaftswissenschaftlichen Ansatzes – wenn Entscheidungen keine Rolle spielen, dann geht es nicht um Wirtschaftswissenschaften.
3. Die Ursache dafür, dass Entscheidungen getroffen werden müssen, besteht in der **Knappheit der Ressourcen**. (Als Ressourcen bezeichnen Wirtschaftswissenschaftler alles, was dazu verwendet werden kann, irgendetwas anderes zu produzieren.) Die Entscheidungsmöglichkeiten der Individuen werden durch Geld und Zeit begrenzt. Ökonomien insgesamt werden durch das Angebot an menschlichen und natürlichen Ressourcen beschränkt.
4. Weil wir unter begrenzten Alternativen auswählen müssen, bestehen die wahren Kosten einer Sache in dem, was man dafür aufgeben muss – in diesem Sinne sind alle Kosten **Opportunitätskosten**.
5. Viele ökonomische Entscheidungen beziehen sich nicht auf die Frage »ob«, sondern auf die Frage »wie viel« – wie viel man für ein bestimmtes Gut ausgeben sollte, wie viel man produzieren sollte usw. Derartige Entscheidungen müssen durch eine Abwägung (**Trade-off**) *an der Grenze* getroffen werden – durch den Vergleich von Kosten und Nutzen von ein klein bisschen mehr oder ein klein bisschen weniger. Entscheidungen dieses Typs werden als **Marginalentscheidungen** bezeichnet. Die Untersuchung von Marginalentscheidungen bezeichnet man als **Marginalanalyse**, die eine zentrale Rolle in den Wirtschaftswissenschaften spielt.
6. Zu überlegen, wie Menschen ihre Entscheidungen treffen *sollten*, ist eine gute Methode, um ihr tatsächliches Verhalten zu verstehen. Üblicherweise nutzen Menschen die Möglichkeiten, die sie haben, um sich besser zu stellen. Ändern sich diese Möglichkeiten, so ändert sich auch das Verhalten: Menschen reagieren auf **Anreize**.
7. **Interaktion**, die Tatsache also, dass die Entscheidungen des einen von den Entscheidungen des anderen abhängen und umgekehrt, ist für das Verstehen von ökonomischen Entscheidungen ebenfalls von zentraler Bedeutung. Wenn Individuen interagieren, kann das Endergebnis anders aussehen als das, was ursprünglich von jedem gewollt wurde.

8. Die Menschen interagieren, weil es **Handelsgewinne** gibt: Durch die Teilnahme am **Handel** von Waren und Dienstleistungen können alle Mitglieder der Gesellschaft ihre Position verbessern. Handel kann deswegen zu Gewinnen führen, weil dadurch die Vorteile der **Spezialisierung** genutzt werden können, also die Vorteile, die sich ergeben, weil Individuen sich auf das spezialisieren, was sie besonders gut können.
9. Wirtschaften bewegen sich normalerweise in Richtung **Gleichgewicht** – eine Situation, in der sich kein Individuum durch eine andere Entscheidung oder andere Aktion besser stellen kann.
10. Eine Wirtschaft ist **effizient**, wenn alle Möglichkeiten genutzt wurden, jemanden besser zu stellen, ohne andere schlechter zu stellen. Ressourcen sollten so effizient wie möglich genutzt werden, um die Ziele der Gesellschaft zu erreichen. Bei der Beurteilung einer Wirtschaft ist Effizienz jedoch nicht der einzige Gesichtspunkt: **Gerechtigkeit** (oder Fairness) ist ebenfalls wünschenswert. Leider besteht häufig ein Zielkonflikt (Trade-off) zwischen Gerechtigkeit und Effizienz.
11. Bis auf einige wohldefinierte Ausnahmen führen Märkte normalerweise zu Effizienz.
12. Wenn Märkte versagen und keine effizienten Ergebnisse erzielen, dann kann das Eingreifen des Staates die Wohlfahrt der Gesellschaft verbessern.
13. Um Geld zu verdienen, verkaufen die Teilnehmer einer Marktwirtschaft Waren und Dienstleistungen einschließlich ihrer eigenen Arbeitskraft. Die Ausgaben des einen sind deshalb gleichzeitig die Einnahmen des anderen. Das führt dazu, dass sich Veränderungen im Ausgabeverhalten auf die gesamte Wirtschaft auswirken können.
14. Die Gesamtausgaben einer Wirtschaft können von der Produktionskapazität der Wirtschaft abweichen. Wird weniger ausgegeben als produziert werden kann, führt dies zu einer Rezession; Ausgaben, die die Produktionskapazität einer Wirtschaft übersteigen, führen zu Inflation.
15. Regierungen können die Gesamtausgaben stark beeinflussen. Sie nutzen diese Fähigkeit, um die Wirtschaft weder in eine Inflation noch in eine Rezession abgleiten zu lassen.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

- ▶ individuelle Entscheidung
- ▶ Ressource
- ▶ knapp
- ▶ Opportunitätskosten
- ▶ Trade-off (Zielkonflikt)
- ▶ Marginalentscheidung
- ▶ Marginalanalyse
- ▶ Anreiz
- ▶ Interaktion
- ▶ Handel
- ▶ Handelsgewinne
- ▶ Spezialisierung
- ▶ Gleichgewicht
- ▶ effizient
- ▶ Gerechtigkeit