

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	V
Tabellenverzeichnis.....	VII
Symbol- und Abkürzungsverzeichnis	VIII
1. Hinführung.....	1
1.1 Notwendigkeit der Bestimmung des ökonomischen Wertes	2
1.2 Aufbau der Arbeit	5
1.3 Abgrenzung des Wertbegriffes.....	7
2. Die Alternative Wirtschaftstheorie	14
2.1 Die Genese der Alternativen Theorie.....	14
2.2 Das quantitative Instrumentarium der Alternativen Theorie.....	24
2.3 Forschungsstand der Alternativen Theorie	29
3. Ein geschichtlicher Exkurs werttheoretischer Betrachtungen.....	35
3.1 Die Ausprägung der Werttheorie in der Antike	37
3.2 Wert, Preis und Markt im Mittelalter.....	47
3.2.1 Der Übergang von der Antike in das Mittelalter.....	47
3.2.2 Die Entwicklung von Preis, Markt und Gesellschaft.....	49
3.2.3 Das iustum pretium.....	53
3.3 Das Zeitalter der Kaufleute.....	64
3.4 Der Anfang der wissenschaftlichen Nationalökonomie.....	69
4. Betrachtungen zur ökonomischen Werttheorie.....	77
4.1 Ansätze einer Wertlehre in der Antike	78
4.2 Die Werttheorie der Nationalökonomien.....	83
4.2.1 Die Klassiker (Objektivisten).....	83
4.2.1.1 A. Smith (1723-1790).....	84
4.2.1.2 Ricardo (1772-1823).....	86
4.2.1.3 Rodbertus (1805-1875).....	91

4.2.1.4 Dühring (1833-1921).....	93
4.2.2 Marxistische Werttheorie.....	96
4.2.3 Die Subjektivisten.....	101
4.2.3.1 Jevons (1835-1882).....	102
4.2.3.2 Menger (1840-1921).....	105
4.2.3.3 Böhm-Bawerk (1851-1914).....	108
4.2.3.4 Wicksell (1851-1926).....	112
4.2.4 Sombart (1863-1941).....	114
4.2.5 Dietzel (1857-1935).....	117
4.3 Ein kurzes Fazit.....	121
5. Der neue Wertbegriff.....	124
5.1 Wert im System der Gesellschaft	125
5.2 Das Bedürfnis.....	138
5.3 Kategorien der Wertvorstellung	147
5.3.1 Der Nutzen	150
5.3.2 Die Seltenheit.....	159
5.3.2.1 Absolute Seltenheit.....	161
5.3.2.2 Relative Seltenheit.....	163
5.3.3 Der Widerstand der Beschaffung.....	166
5.3.4 Die Arbeit.....	168
5.4 Die Wertvorstellung.....	172
5.5 Die Wertkommunikation	185
5.6 Ort der Wertkommunikation.....	187
5.7 Der Zusammenhang von Wert und Gut.....	195
5.8 Soziokulturelle Einflüsse auf die Wertvorstellung.....	198
5.8.1 Religion.....	200
5.8.1.1 Christentum.....	201
5.8.1.2 Islam.....	205
5.8.1.3 Die Mormonen.....	210

5.8.2 Gesellschaft.....	211
5.8.2.1 Kultur und Moral.....	213
5.8.2.2 Die soziale Umgebung.....	221
5.8.2.3 Das Rechtssystem.....	225
5.9 Der Wertewandel	226
5.10 Probleme der Wertmessung.....	233
5.11 Zusammenfassung: Das neue Wertschema.....	235
6. Ansätze ökonomischen Verhaltens	242
6.1 Die klassische und neoklassische Verhaltenstheorie.....	243
6.2 Kritik der klassischen und neoklassischen Verhaltenstheorie.....	246
6.3 Zusammenhang zwischen Wert und Preis.....	257
6.3.1 Bedeutung des Preises für das ökonomische System.....	257
6.3.2 Ökonomisches Handeln.....	259
6.3.3 Zusammenwirken von Wertvorstellung und Marktpreis.....	268
6.3.4 Preis und Preispolitik als Einflussmöglichkeit auf die Wertvorstellung.....	277
6.4 Exkurs: Nachhaltigkeit und Wertvorstellung.....	279
6.4.1 Umweltbewusstsein.....	283
6.4.2 Intertemporale Allokation – Nachhaltigkeit.....	287
7. Das Eingehen der Wertvorstellung in die Alternative Wirtschaftstheorie.....	292
7.1 Die Systemteilchen.....	293
7.2 Quantitativer Anhalt der Wertvorstellung im ökonomischen System.....	296
7.3 Ökonomische Macht.....	299
7.3.1 Beschreibung der ökonomischen Macht im Wirtschaftssystem.....	300
7.3.2 Aus der Systemumwelt induzierte ökonomische Macht.....	307
7.4 Arbeit.....	311
7.5 Impuls.....	313
7.6 Die Systemwertsphäre.....	318

7.7 Der Systemzweck.....	326
8. Fazit: Der subjektiv handelnde Mensch.....	331
Anhang.....	334
Anhang Nr. 1: Y-Formen der Alternativen Wirtschaftstheorie.....	334
Anhang Nr. 2: Funktionssysteme der Gesellschaft nach Luhmann.....	335
Anhang Nr. 3: Merkmale von Routine- und Nicht-Routinearbeit.....	336
Anhang Nr. 4: Die „means-end-Theorie“ im Zusammenspiel mit Zufriedenheit und Qualitätsmanagement	337
Anhang Nr. 5: Die einseitige Kommunikation am Markt.....	338
Anhang Nr. 6: Die zweiseitige Marktkommunikation.....	339
Anhang Nr. 7: Die Sinus-Milieu-Struktur in Deutschland 2005.....	340
Anhang Nr. 8: Die Y-Form von $H_{ök}$: Berechnungsmethode und Datensammlung.....	341
Anhang Nr. 9: Verfügbares Einkommen der Privathaushalte in Deutschland.....	343
Anhang Nr. 10: Umsätze deutscher Großkonzerne im Jahr 2004.....	344
Anhang Nr. 11: Die Berechnung von ξ_A	345
Anhang Nr. 12: Produziertes und verwendetes Nationaleinkommen der DDR.....	346
Anhang Nr. 13: Berufstätige in volkseigenen und genossenschaftlichen Betrieben der DDR.....	348
Anhang Nr. 14: Anteil der Eigentumsformen der Betriebe am Nettoproduct der DDR in effektiven Preisen.....	350
Anhang Nr. 15: Ausgewählte Einnahmen des BRD-Haushaltes.....	351
Anhang Nr. 16: Ausgewählte Einnahmen des DDR-Haushaltes.....	352
Literaturverzeichnis.....	353

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Aufbau der Arbeit.....	6
Abbildung 2: Gegenüberstellung der Größen K und K^*	33
Abbildung 3: Stand der Arbeit (Kapitel 2).....	34
Abbildung 4: Übersicht der Werttheoretiker, gegliedert nach Epochen.....	36
Abbildung 5: Stand der Arbeit (Kapitel 3).....	76
Abbildung 6: Einordnung des Güterbegriffs nach Rodbertus.....	92
Abbildung 7: Stand der Arbeit (Kapitel 4).....	123
Abbildung 8: Das Gesellschaftssystem.....	127
Abbildung 9: Ökonomische Systeme und ihre Umgebung.....	128
Abbildung 10: Austauschprozesse zwischen den Systemen.....	129
Abbildung 11: Filterung der Information.....	132
Abbildung 12: Psychologisches System und Gesellschaftssystem.....	138
Abbildung 13: Zusammenhang von Bedürfnis und Motiv	140
Abbildung 14: Nürnberger Nutzenschema	154
Abbildung 15: Schema der menschlichen Mühen.....	167
Abbildung 16: Wert und Einstellung	176
Abbildung 17: Die Persönlichkeit: deren Elemente und Einwirkungen.....	177
Abbildung 18: Produktwahrnehmung und Produktbeurteilung.....	179
Abbildung 19: Kybernetischer Ansatz der Wertvorstellung.....	184
Abbildung 20: SOR-Modell	193
Abbildung 21: Beziehung zwischen Aktivierung und kognitiver Leistung	194
Abbildung 22: Sinus-Milieus.....	212
Abbildung 23: Kultur, soziale Gruppe und Persönlichkeit	222
Abbildung 24: Verknüpfung psychologisches und gesellschaftliches System.....	238
Abbildung 25: Stand der Arbeit (Kapitel 5).....	241
Abbildung 26: Reziprokes Verhalten bei Kapuzineräffchen.....	249

Abbildung 27: Ökonomische Handlung und ökonomischer Wert im kybernetischen Ansatz der Wertvorstellung.....	260
Abbildung 28: Durch Befragung ermittelte Preisabsatzfunktion und tatsächlich gezahlte Preise für Brillen	273
Abbildung 29: Kognitionen preisorientierten Verhaltens	273
Abbildung 30: Stand der Arbeit (Kapitel 6).....	291
Abbildung 31: Importanteil der Energieträger in Deutschland.....	309
Abbildung 32: Stand der Arbeit (Kapitel 7).....	330
Abbildung 33: Stand der Arbeit (Kapitel 8).....	333

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Systembeschreibende Größen in der Alternativen Wirtschaftstheorie.....	32
Tabelle 2: Übersicht der Werttheoretiker je Wertkategorie	150
Tabelle 3: Übersicht der Wertkategorien und deren Eigenschaften.....	172
Tabelle 4: Charakteristika dreier Normausprägungen	218
Tabelle 5: Preiswahrnehmung und Preisbeurteilung.....	271
Tabelle 6: Wichtige Einflussfaktoren von Preiswahrnehmung und -beurteilung.....	272
Tabelle 7: Erdölförderung ausgewählter Länder.....	308
Tabelle 8: Verteilung der weltweiten Erdölreserven.....	310
Tabelle 9: Staatsquote der DDR und der BRD von 1980-1988.....	322

Symbol- und Abkürzungsverzeichnis

A	Arbeitsvolumen, Ausgaben
A_{Fre}	Arbeitsvolumen auf Grund von Freisetzungen
A_{NR}	Arbeitsvolumen Nicht-Routinearbeit
A_{R}	Arbeitsvolumen Routinearbeit
A_{SO}	Ausgaben für öffentliche Sicherheit und Ordnung
A_{SOZ}	Transferleistungen des Systems
A_{ST}	Staatskomponente des ökonomischen Raumes
A_{T}	Anlagevermögen Transport
A_{V}	Ausgaben für Verteidigung
AWT	Alternative Wirtschaftstheorie
BIP	Bruttoinlandsprodukt
C	Konsum
DIZ	Deutschland in Zahlen
E	unmittelbare Energie, Energie im physikalischen Sinn
GFD	Gibbs-Falk-Dynamik
GG	Gleichgewicht
GHG	Gibbs'sche Hauptgleichung
g; f	Funktion
Γ (Gamma)	Relation
HLS	Höher, Lauster, Straub
$H_{\text{ök}}$	Zahlungen des Bankensektors
H_{t}	Zahlungen des Systems
H_{t}^*	Zahlungen der Systemmitglieder (inklusive Zahlungen, die das System verlassen)
I_{br}	Bruttoinvestitionen (Staat + Unternehmen)
I_{EX}	Interaktion mit anderen Wirtschaftsräumen über Importe
I_{IM}	Interaktion mit anderen Wirtschaftsräumen über Exporte
I_{R}	Abschätzung der Rationalisierungsinvestitionen
IFO	Institut für Wirtschaftsforschung
K	Kapital
K^*	Wirtschaftskraft
L	Rechtsstruktur
\mathcal{M}	Müll
M	Mengeneinheit(en)
MA	Mittleres Arbeitsvolumen pro Erwerbstätigen
M_{S}	Monetäre Komponente des ökonomischen Raums
N	Teilchenzahl, Anzahl
\mathbb{N}	Menge der natürlichen Zahlen
Nu	Nutzen
OPEC	Organization of Petroleum Exporting Countries
P	Impuls

$\mathcal{P}_{ök}$	Ökonomischer Impuls
$d\mathcal{P}_{ök}$	Impulsänderung
p	Druck
Q	Output
Q_{br}	Bruttooutput
RA_{IFO}	Rationalisierungsanteil gem. IFO-Investitionstest
\mathcal{R}	Ressourcen
\mathcal{R}_{GEO}	Reproduktionspotential der Ressourcen des geosphärischen Systems
$\mathcal{R}_{öl}$	Verbrauchtes Erdöl im ökonomischen System
$\mathcal{R}_{ök}$	ökonomischer Raum
σ	Seltenheit
Soz	Soziokulturelle Umwelteinflüsse
Σ (Sigma)	System, Summenoperator
$\Sigma_{ÖK}$	ökonomisches System
t	Zeit
$t_{ök}$	ökonomische Zeit
$\mathcal{V}_{ÖK}$	ökonomisches Volumen
$v_{ök}$	ökonomische Geschwindigkeit
W	Währungseinheit(en)
\mathcal{W}	Wertvorstellung
\mathcal{W}_A	Wertvorstellung des Anbieters
\mathcal{W}_N	Wertvorstellung des Nachfragers
W_i	Widerstand der Beschaffung
X	allg. Name für eine extensive Variable
ξ (Xi)	allg. Name für eine intensive Variable
Y	endogene extensive Variable; $Y \equiv X_{n+1}$
Z_{ALO}	Zugänge an Arbeitslosen aus Erwerbstätigkeit pro Jahr

Sütterlinbuchstaben¹

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z
Ⓐ	Ⓑ	Ⓒ	Ⓓ	Ⓔ	Ⓕ	Ⓖ	Ⓗ	Ⓘ	⓵	⓶	⓷	⓸	⓹	⓺	⓻	⓼	⓽	⓿	⓾	⓿	⓿	⓿	⓿	⓿	⓿
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	m	n	o	p	q	r	s	t	u	v	w	x	y	z
ⓐ	ⓑ	ⓒ	ⓓ	ⓔ	ⓕ	ⓖ	ⓗ	ⓓ	⓵	⓶	⓷	⓸	⓹	⓺	⓻	⓼	⓽	⓿	⓾	⓿	⓿	⓿	⓿	⓿	⓿

¹ Für bestimmte (insbesondere mehrkomponentige) Größen, wie z. B. Vektoren oder andere Tupel, werden Sütterlinbuchstaben genutzt.

Maßeinheiten

M	Mengeneinheit
W	Währungseinheit
T	Zeiteinheit
S	Teilchen
Λ	Periode

„Der Apfel fällt vom Baume und die Sterne bewegen sich nach einem und demselben Gesetze: dem der Gravitation. Ein Robinson und ein 100-Millionen-Reich befolgen bei ihren wirtschaftlichen Handlungen ein und dasselbe Gesetz: das des Werthes.“

Sax, E. (1887), S. 308.

1. Hinführung

Die Wertvorstellung ist eine nicht zu vernachlässigende Größe in wirtschaftswissenschaftlichen Betrachtungen, doch hatte die Ökonomie in den vergangenen Jahrzehnten ein eher stiefmütterliches Verhältnis zu eben dieser. Das Stichwort der Präferenzen schwebte im Rahmen der Betriebswirtschaftslehre im Raum und gerade das Marketing arbeitete mit Größen wie Kundenzufriedenheit. Doch eine Ergründung, was denn das ökonomische Handeln der beteiligten Akteure bestimmt, ist – obwohl es sich doch um das Hauptelement wirtschaftswissenschaftlicher Betrachtungen drehen sollte – in volkswirtschaftlichen Theorien verborgen geblieben.² Das Menschenbild vom homo oeconomicus ist nach wie vor fester Bestandteil volkswirtschaftlicher Theorien und beeinflusst gleichermaßen die weitläufige Meinung auch außerhalb der Wissenschaftsgemeinschaft.

Die vorliegende Forschungsarbeit verknüpft als qualitative Betrachtung das menschliche Handeln mit der Alternativen Wirtschaftstheorie. Als quantitative Systemtheorie erfasst die Alternative Wirtschaftstheorie die Ergebnisse ökonomischer Tätigkeit, ohne explizit deren Ursachen beleuchtet zu haben. Damit folgt diese Arbeit der Forderung PREISERS, das wirtschaftliche Verhalten der Menschen zu ergründen:

„... alles, was in der Wirtschaft geschieht, das Ergebnis menschlicher Entschlüsse und menschlichen Handelns ist, daß es nur ein einziges Subjekt in der Wirtschaft gibt und daß also z. B. - wirtschaftlich gesehen -

² Ein Sachverhalt, den gleichermaßen STORBECK in einem von ihm publizierten Handelsblattartikel kritisiert: „Die modernere Ökonomie dagegen hat die Frage, wie die Wertvorstellungen der Menschen entstehen, lange ignoriert. Für Volkswirte war es selbstverständlich, die Präferenzen der „Wirtschaftssubjekte“ als gegeben hinzunehmen und nicht zu hinterfragen.“ Storbeck, O. (2007). Und auch GRENZDÖRFFER bemängelt die Forschungsergebnisse der Wirtschaftswissenschaften im Zusammenhang mit der Werttheorie: „Die aktuelle Betriebswirtschaftslehre spricht im Rechnungswesen viel von verschiedenen Werten und von Alternativen der Bewertung. Bei Dienstleistungen gerät sie an Fragen wie z. B.: Was ist eine Information wert? Die Volkswirtschaftslehre, früher eine Hochburg für die Wertdiskussion, hat das Wort Wert aus ihrem Sprachschatz weitgehend verbannt. In Stichwortverzeichnissen zu Makro- und zu Mikroökonomik findet sich allenfalls noch Wertgrenzprodukt. In ihrem Bemühen um technische Effizienz der Modelle hat sie dagegen einen anderen Wert aufgenommen, den mathematischen Funktionswert; er ist als Gegenwert zu interpretieren, jedoch bar jeglicher Norm.“ Grenzdörffer, K. (2001), S. 14.

*nur der Mensch arbeitet, nicht aber der Ochse, der den Pflug zieht, und ebensowenig die Maschine, wiewohl sie doch im technischen Sinne Arbeit leistet. Wie der Mensch nun bei seiner wirtschaftlichen Tätigkeit verfährt, was er für Überlegungen anstellt, um sich seinen Lebensunterhalt auf die rationellste Weise zu verschaffen, das ist das erste Problem, dem sich eine systematische Betrachtung der Wirtschaft widmen muß.*³

Die Werttheorie soll in dieser Arbeit die notwendige Grundlage bilden, um das ökonomische Handeln der Wirtschaftssubjekte besser verstehen und fassen zu können. Das bedeutet aber gleichzeitig, dass gängige angewandte Prämissen der wirtschaftlichen Theorien kritisch zu hinterfragen sind. Mit dem Bezug auf die Werttheorie ist diese Arbeit ein Novum in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur, denn der Rückgriff auf eine Werttheorie zur Erklärung menschlichen Handelns und insofern ja auch der Marktdynamik ist in der neueren wirtschaftswissenschaftlichen Literatur zu einem Schattendasein verkommen.⁴ Da sich aber die Wirtschaftswissenschaft dem Ziele verschrieben hat, unter anderem eine anwendungsbezogene Wissenschaft zu sein, darf der Bezug auf die Wurzeln menschlichen Verhaltens nicht fehlen. ADAM SMITH versuchte mit seiner Wertlehre das Handeln des Menschen zu rechtfertigen. MARX wollte zeigen, dass der Kapitalismus trotz des gerechten Austauschs Wert Arbeit gegen Wert Kapital sozial unbefriedigende Ergebnisse hervorrief. Die heutige Preistheorie ist keine Werttheorie mehr. Sie versucht Determinanten des Preises zu erklären, den Preisbildungsprozess zu verdeutlichen und Modelle für Gleichgewichtspreise zu erstellen. Für die Anrechnung von Wertanteilen legt die Preistheorie formal-logische Begründungen vor. Es wird nur auf die Allokationsfunktion und die Verteilungsfunktion eingegangen.⁵ Ursachen, Rahmenbedingungen, moralische oder ethische Betrachtungen bleiben in der Vielzahl der Werke zunächst außen vor. Dem dürfen sich jedoch auch quantitative Theorien wie die Alternative Wirtschaftstheorie nicht verschließen. Um die quantitativen Ergebnisse im angemessenen Maße interpretieren zu können, ist ein Bild vom menschlichen Verhalten zu entwickeln. Bei manchem Volkswirt mag dieser Vorwurf und Forschungsansatz auf Skepsis stoßen. Aber es bleibt festzuhalten, dass die in dieser Arbeit getroffenen Ansätze in keiner volkswirtschaftlichen Theorie umfassend implementiert wurden.

1.1 Notwendigkeit der Bestimmung des ökonomischen Wertes

Die Bestimmung des ökonomischen Wertes ist eine Unternehmung, der sich unzählige Arbeiten widmeten und die ihren wissenschaftlichen Anfang bereits mit den ethischen Ausführungen PLATONS und ARISTOTELES' fand.

³ Preiser, E. (1990), S. 34f.

⁴ Dies unterstützen wertkritische Meinungen durch die Unterstellung, die Anwendung oder Nichtanwendung einer Werttheorie sei zu einem unwichtigen Fakt geworden. Vgl. Lowe, A. (1981), S. 786f.

⁵ Vgl. Winterstein, H. (1982), S. 36f.

Interessant an der Tatsache, dass sich über die Zeit hinweg unterschiedliche Werttheorien entwickelten, ist der Grad ihrer Abweichung voneinander. Zahlreiche Schnittpunkte sind zu identifizieren, aber eine Einheitlichkeit des Wertbegriffes und einer Werttheorie hat es nicht gegeben.⁶ Verschiedene Wertbestimmungen entwickelten sich, in der Suche eines objektiven Faktors:⁷

- QUESNAY: Boden.
- SMITH: Arbeit, Boden und Kapital
- MARX und RICARDO: Produktionsfaktor Arbeit

Nicht zu vernachlässigen sind die gleichfalls existierenden subjektiven Ansätze. Die Werttheoretiker gliederten sich daher in die Lager der Objektivisten, Subjektivisten und Marxisten. Aber auch innerhalb dieser Lager bestand kein begrifflicher Konsens, wie es die Ausführungen in Kapitel 3 und 4 verdeutlichen werden. Eine etwas neuere Perspektive, die den Objektivisten zuzurechnen ist, ist die Energiewertlehre. Wertbestimmend ist die in ein Objekt investierte Energie.⁸ Durch die alleinige Betrachtung der Energie obliegt die Schaffung von Werten so nur der Energiewirtschaft, gleich dem Verständnis der Physiokraten, die der Landwirtschaft allein wertschaffende Eigenschaften zuschrieben.⁹ Eine Übereinstimmung kann lediglich dem Zweck der Werttheorien unterstellt werden: „Die eigentliche Aufgabe der Wertlehre besteht nun darin, den Grund zu entdecken, weshalb die eine Ware dauernd oder vorübergehend einen Wert oder Preis hat, die andere Ware ... aber einen ganz anderen.“¹⁰

Aus wissenschaftlicher Sicht hätte die Existenz unterschiedlicher Wertbegrifflichkeiten zur Folge, dass der handelnde Mensch Objekte seiner Lebenswirklichkeit aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten hätte. „Zwei voneinander unabhängige Wertbegriffe sind aber ein Widerspruch in sich: Aufgrund der zentralen Bedeutung des Wertes für die Ökonomie kann es zwangsläufig nur einen relevanten Wert geben.“¹¹

Ansatz dieser Arbeit ist es daher ein Wertsystem zu entwickeln, welches gleichfalls die Ungültigkeit der anderen Wertbegriffe zur Folge hat. Dieser neue Wertbegriff, dessen System im Folgenden erläutert wird, ist an dem Ziel ausgerichtet, den Wert in die Alternative Wirtschaftstheorie einzuführen. Auch wird in dieser Theorie notwendigerweise Gedankengut vergangener Wertkonzepte in dem Maße einfließen, wie es der Verfasser für die Genese des neuen Wertbegriffes für notwendig erachtet.

⁶ Eine Möglichkeit die Wertbegrifflichkeiten zu gliedern bieten Schmidt, A./Sliwka, M./Kiefer, C. (o. J.), S. 20f.

⁷ Vgl. Winterstein, H. (1982), S. 33.

⁸ Vgl. Söllner, F. (1996), S. 149.

⁹ Vgl. Söllner, F. (1996), S. 153f.

¹⁰ Wicksell, K. (1913), S. 63.

¹¹ Söllner, F. (1996), S. 161.

Die Werttheorie übernimmt die wichtige Aufgabe der Verknüpfung der Systemtheorie „Alternative Wirtschaftstheorie“ (als ökonomisches System) mit dem Menschen. Die Frage, die es gemäß dieses Sachverhaltes zu beantworten gilt, ist:

„Inwiefern findet der Mensch Eingang in die Alternative Wirtschaftstheorie?“

Die Alternative Wirtschaftstheorie ist eine quantitative Systemtheorie, in der der Mensch sich lediglich in den Auswirkungen seines ökonomischen Handelns wiederfindet, die alsdann in den systembeschreibenden Formen eingehen. Diese Formen sind Ergebnisse monetärer Handlungen, die sich anhand von Preisen vollzogen haben.¹² Die Werttheorie bietet die Möglichkeit, als Ausgangspunkt der monetären Handlungen zu fungieren und somit die Ursache ökonomischer Tätigkeit zu begründen. Sie bietet damit ebenfalls die Möglichkeit, die abhängige Größe K^* (= Wirtschaftskraft)¹³ der Alternativen Wirtschaftstheorie in ihrer Entstehung und ihrem Verhalten zu ergründen.

Die Werttheorie kann zusätzlich, als Ausgangspunkt für Preisbildungen, ein Überdenken klassisch-mechanischer Ansätze vorantreiben; dies ist gerade hinsichtlich des stark vereinfachten Menschenbildes des „homo oeconomicus“ notwendig.

Eine Vernachlässigung werttheoretischer Forschung ist schon daher zu verwerfen, da jede menschliche Handlung eine Wertung erfährt. „Wir nehmen gegenüber den Dingen, die uns begegnen oder uns durch den Sinn gehen, am laufenden Band zustimmende oder ablehnende Haltungen ein, oft ohne dass uns dies bewusst ist.“¹⁴ Die maßgebliche Bewertungsform ist hierbei die Unterscheidung in positiv und negativ.¹⁵ Daher ist der Wert wesentlich für das Verständnis ökonomischer Vorgänge. Und es muss „... uns zugleich darüber klar werden, daß eine Wertbeziehung vorliegen muß, falls empirisch reale Objekte für uns einen Sinn oder eine Bedeutung bekommen sollen, wie umgekehrt ohne irgendeine Beziehung der Objekte auf Werte nichts vorhanden wäre, was wir im prägnanten Sinne des Wortes als bedeutungs- und sinnvoll >>verstehen<< könnten.“¹⁶

Wie PELZMANN wird in dieser Arbeit die Auffassung vertreten, dass es notwendig sein wird, nicht lediglich Marktverhalten und Preisverhalten, sondern den Menschen zu betrachten.¹⁷ Denn es sind „... die handelnden Subjekte, die den Wirtschaftsablauf beeinflussen, nämlich Menschen, die über Geld verfügen und Preise festsetzen.“¹⁸

¹² Siehe hierzu die Ausführungen in Kapitel 2.

¹³ Mdl. Mitteilung Höher, K. (16.06.07).

¹⁴ Saum-Adelhoff, T. (2006), S. 30.

¹⁵ Vgl. Saum-Adelhoff, T. (2006), S. 31.

¹⁶ Rickert, H. (1986), S. 38.

¹⁷ Vgl. Pelzmann, L. (2000), S. 4.

¹⁸ Pelzmann, L. (2000), S. 4.

Die Werttheorie ist in der Lage, das Konsumentenverhalten, Angebot und Nachfrage schlüssig miteinander zu verbinden. Sie ist der Übergang von einer soziologischen Verhaltensbeobachtung zu deren ökonomischen Auswirkungen. Die Wertvorstellung dient als notwendige Begrifflichkeit für die Begründung von Angebot und Nachfrage auf dem Markt, der als fiktive Größe die fokussierte Betrachtung menschlicher Verhaltensweisen zum Ziel hat. Es ist das Wesen der Ökonomie, einen Ausschnitt menschlicher Verhaltensweisen näher zu beleuchten. Die Wertlehre ist in dieser Folge eine Grundlage für die Erklärung der Preisbildung.

Die Notwendigkeit der Bestimmung des ökonomischen Wertes und der menschlichen Wertvorstellung begründet sich somit in der Verknüpfung der Ökonomie mit dem psychologischen System des Menschen, welches Leitlinie aller menschlichen Handlungen ist.

1.2 Aufbau der Arbeit

Nach der Darlegung der Gründe für die qualitative Betrachtung der Werttheorie in diesem Kapitel und der grundsätzlichen Klärung, welches Begriffsverständnis sich hinter „Wert“, „ökonomischem Wert“ und „Wertvorstellung“ verbirgt, werden die Grundlagen der Alternativen Wirtschaftstheorie (AWT) veranschaulicht. Hierfür wird die Genese der Theorie und der aktuelle Stand der Forschung dargelegt, wobei dies nur als Auszug und Hinweis auf die bereits bestehenden Forschungsarbeiten zu dieser Theorie dienen kann. Da die Erstellung einer Forschungsarbeit nicht ohne den Rückgriff auf die bereits in der Vergangenheit gewonnene Erkenntnisse erfolgen sollte, wird in Kapitel 3 die Entwicklung unterschiedlicher Werttheorien, beginnend in der Antike bis hin zu den großen Nationalökonomien, vorgestellt.

Für vertiefende Betrachtungen der Hauptströmungen werttheoretischer Arbeiten aus dem Bereich der Antike, Klassik, Neoklassik, dem Marxismus und der Österreichischen Schule werden die Grundaussagen bedeutender Vertreter der Werttheorie in Kapitel 4 aufgeführt. Eine Redundanz der Kapitel 3 und 4 lässt sich bei dieser gewählten Vorgehensweise nicht ausschließen. Kapitel 3 verschafft eine Übersicht der Entwicklung werttheoretischer Ansätze, wohingegen Kapitel 4 selektiv bedeutende Vertreter der Werttheorie veranschaulicht. Auf Grund der Vielzahl bestehender werttheoretischer Ausführungen ist diese Arbeit nur in der Lage, eine Teilmenge der bedeutendsten und für ihre Epoche prägenden Wissenschaftler darzustellen.

Mit dem Hintergrund dieser bis dahin gewonnenen Erkenntnisse wird in Kapitel 5 der neue Ansatz des „ökonomischen Wertes“ und der „Wertvorstellung“ dieser Forschungsarbeit dargelegt. Einen wesentlichen Part übernimmt hierbei die Verknüpfung der LUHMANN'schen Theorie mit den Thesen dieser Arbeit und die Erarbeitung eines kybernetischen Modells des Wertes.

Das sechste Kapitel widmet sich der kritischen Beleuchtung der neoklassischen und klassischen Verhaltenstheorie sowie der Darlegung ökonomischen

Verhaltens aus der Perspektive dieser Arbeit. An dieser Stelle wird letztlich die Verknüpfung des ökonomischen mit dem psychologischen System geschaffen. Kapitel 7 zeigt die Anwendung der Wertvorstellung in der Alternativen Wirtschaftstheorie und zeugt insofern von der Bedeutung dieser Arbeit für diese junge Theorie. Einen Abschluss erfährt diese Arbeit durch einen Rückgriff auf die wesentlichen gewonnenen Erkenntnisse. Einen Überblick über die Inhalte dieser Arbeit vermittelt Abbildung 1.

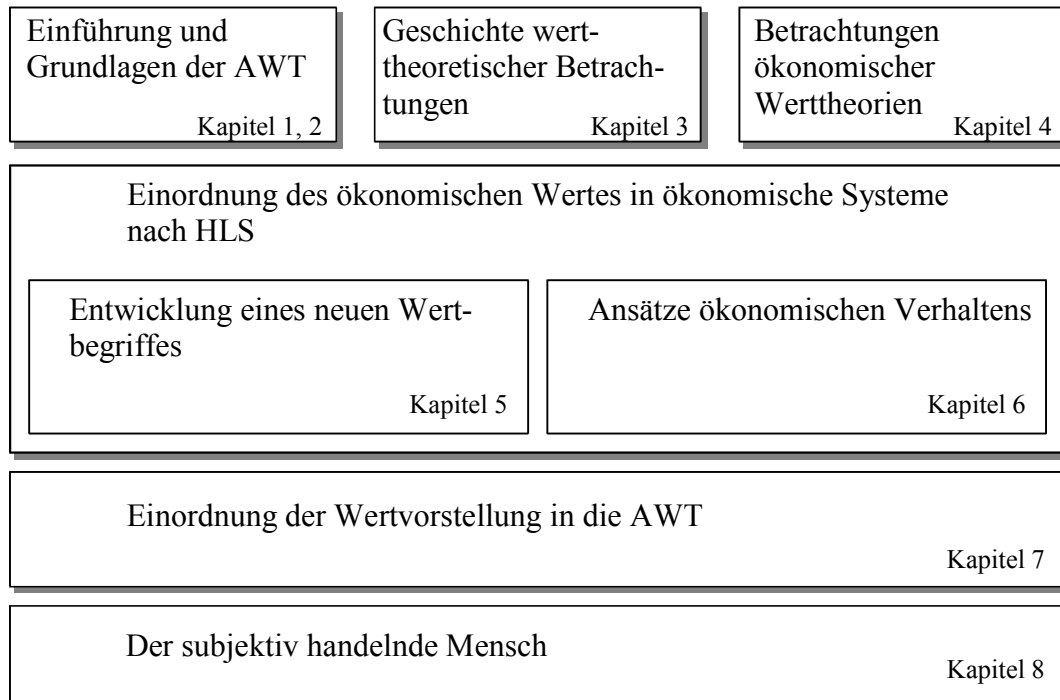


Abbildung 1: Aufbau der Arbeit

1.3 Abgrenzung des Wertbegriffes

Der Wertbegriff nimmt im Leben eines jeden Menschen eine zentrale Stellung ein. Über die Zeit hin wertet der Mensch. Orientiert an einer eigenen Wertvorstellung, werden den Objekten der Begierde oder des Gefallens gewissermaßen Preise zugeordnet. Gemessen an diesen Sachverhalten, entwickelt jeder Mensch eine Rangfolge der Werte, hinsichtlich ihrer Geeignetheit Bedürfnisse zu befriedigen und den menschlichen Zwecken zu dienen. Daher werden in Entscheidungssituationen die Vor- und Nachteile abgewogen, Freunde befragt usw.¹⁹ Der Wert übernimmt eine wesentliche Rolle für das Verständnis ökonomischer Vorgänge. MEULEMANN geht einen Schritt weiter, indem er Werte als Teil einer höheren Ebene betrachtet. Das Handeln einer Gesellschaft sei an ihnen ausgerichtet.²⁰

„Die Entstehung der wirtschaftlichen Werte geht einher mit der Entwicklung der menschlichen Kultur. Das Ringen der Menschen um Existenz zieht die Suche nach Dingen zur Befriedigung seiner Bedürfnisse nach sich, und im weiteren Verlauf der Entwicklung wird auch eine Hierarchisierung der Bedürfnisse und damit auch der Güter, die zur Befriedigung jener Bedürfnisse führen können, vollzogen.“²¹

Doch wie bereits BÖHM-BAWERK bemerkte, besteht kein Konsens über den Wertbegriff. Eine Fülle verschiedener Wertbegrifflichkeiten hat sich im Laufe der menschlichen Geschichte entwickelt. „Wir sprechen vom Werte der Tugend, des Lebens, der Gesundheit oder vom künstlerischen oder literarischen Werte einer Geistesschöpfung nicht minder als vom Werte einer Ware oder eines Grundstückes.“²² Es gibt ökonomische, ethische, soziale, ästhetische, religiöse Werte; sie alle sind wesentlicher Bestandteil einer Kultur. Je nach deren Auslegung bilden sich verschiedene kulturelle Typenformen.²³

Trotz der Uneinigkeit gibt es verschiedene Eigenschaften, die das Wesen des Wertes beschreiben. So sind Objekte nicht von jeher mit einem Wert versehen. Ihren Wert erhalten sie erst durch den Bezug zum Menschen. Dieser wertet und versieht die Objekte seiner Wirklichkeit mit einem Wert.²⁴

Die Wertung erfolgt durch ein Abwägen und Schätzen.²⁵ Werte sind Vorstellungen im Bewusstsein des Menschen bezüglich eines wünschenswerten

¹⁹ Vgl. Smith, H. B. (1988), S. 42f. Es gilt zu beachten, dass SMITH die Betrachtung des Wertes primär auf einen ästhetischen Wert im Rahmen literarischer Werke bezieht. Dennoch kann aus der Sicht des Autors dieser Inhalt gleichfalls auf den ökonomischen Wert übertragen werden. Vgl. Fettel, J. (1960), S. 145. Vgl. Coelln, H. v. (1996), S. 9.

²⁰ Vgl. Meulemann, H. (1996), S. 25ff.

²¹ Metternich, R. (1993), S. 18.

²² Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 756.

²³ Vgl. Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.), S. 530.

²⁴ Vgl. Hoffmeister, J. (1955, Hrsg.), S. 667.

²⁵ Vgl. Brockhaus Philosophie (2004), S. 361.

Zustandes.²⁶ Der Wert besitzt die Fähigkeit, dem Menschen Sinn und Richtung zu geben.²⁷

Für JONAS verkörpert der Wert nichts anderes als die Verfolgung von Zwecken. „*Jeder Zweck* also, den ich mir setze, ist dadurch allein als >>Wert<< ausgewiesen, nämlich als mir jetzt der Mühe wert, ihn zu verfolgen Der Tauschwert für die Mühe - ihr >>Lohn<< - ist hierbei die Lust, einschließlich ihrer subtilsten Arten.“²⁸

Über alle Wissenschaftsbereiche hinweg haben sich verschiedene Typisierungsformen für eine Annäherung an das Wertphänomen gebildet. Werte wurden und werden in ihre Geltungsbereiche subjektiv und objektiv unterteilt. In ihrer subjektiven Ausprägung haben Werte nur für ein Individuum Bedeutung. Objektivität hingegen ist Ausdruck einer allgemeinen Gültigkeit für alle Subjekte in der Fähigkeit, menschliche Bedürfnisse zu befriedigen.²⁹ Aber dem objektiven Wert muss stets der subjektive zugeordnet werden. Denn jede objektive Eigenschaft eines Gutes bedarf der subjektiven, individuellen Auslegung des wertenden Menschen.³⁰ Doch es ist zweifellos, um an JONAS anzuknüpfen, dass der Zweck eines Gegenstandes es dem Menschen erlaubt, über selbigen ein Werturteil zu fällen.³¹ Folgt man der Auffassung WÖHEs, dann lassen sich zwei Arten von Werturteilen unterscheiden: die primären und die sekundären. Die primären Werturteile „... schreiben gewissen Gegenständen oder Verfahren Wert zu mit dem Anspruch, daß diesen Urteilen Allgemeingültigkeit zukommt.“³² Die sekundären Urteile hingegen sind Wertungen bezüglich des Seins eines Gegenstandes und stellen in dieser Form ein Zweck-Mittel-Verhältnis dar. Gerade hinsichtlich dieser Werturteile hat sich in den Wissenschaften das „Werturteilsproblem“ herausgebildet, denn es ist fraglich, wie Werte als Handlungsmaxime des Menschen eine wissenschaftliche Begründung erfahren können.³³

Daher ist es nicht verwunderlich, dass es verschiedene wissenschaftliche Ansätze gab, den Wert und das Werturteil zu ergründen. Die umfassenden Untersuchungen, welche Formen sich im Laufe der Geschichte aus ökonomischer Sicht herausgebildet haben, geben Kapitel 3 und 4 wieder. Daher erfolgen nur einige kurze Ausführungen zur ökonomischen Wertbegrifflichkeit an dieser Stelle.

²⁶ Vgl. Joas, H. (2005), S. 15. Vgl. Städler, S./Bircher, W./Streiff, S. (2000), S. 9.

²⁷ Vgl. Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.), S. 529.

²⁸ Jonas, H. (1987), S. 160.

²⁹ Vgl. Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.), S. 530. Vgl. Metternich, R. (1993), S. 22f.

³⁰ „Gäbe es objekte Werte, so könnten wir uns immer noch irren, sie verfehlen, verkennen, oder uns ihnen gegenüber gleichgültig verhalten. Sie hätten nicht einmal notwendigerweise motivierende Kraft.“ Wolf, J.-C. (2002), S. 8.

³¹ Vgl. Jonas, H. (1987), S. 106.

³² Wöhe, G. (2000), S. 53.

³³ Vgl. Wöhe, G. (2000), S. 52.

In der Ökonomie³⁴ wird der Wert zumeist verknüpft mit dem Tausch. Die Notwendigkeit der Betrachtung des Wertes ergab sich als konsistente Folge des Austritts der Menschheit aus der Selbstversorgung. Es ist wahrscheinlich keine allzu gewagte Mutmaßung, wenn in dieser Arbeit die Annahme getroffen wird, dass bereits vor der Entstehung der Tauschgesellschaft Wertvorstellungen bezüglich verschiedener Gegenstände des Alltagslebens existierten. Dies gründet in dem wertenden Wesen des Menschen. Die Wertvorstellung ist ein Bestandteil der Psyche des Menschen, in der sich ein Konglomerat verschiedener Umwelteinflüsse, Erfahrungen und soziokultureller Einwirkungen zu einem individuell unterschiedlichen Wertsystem herausgebildet hat. Der Wert ist kein Spezifikum und kann nicht isoliert, als beispielsweise nur ökonomische Größe, betrachtet werden.³⁵ Er bildet sich stets als Agglomerat der verschiedenen Einflüsse auf den Menschen.

Es existierten somit auch zu naturalwirtschaftlichen Zeiten Wertvorstellungen, nur wurden diese im heutigen Verständnis nicht ökonomisch wirksam, denn es fehlte ein umfassender Tauschhandel. So ist die Entstehung des, wenn man so will, ökonomischen Wertbegriffes, als Begründung für den Wert eines Gegenstandes mit dem Beginn der Tauschgesellschaft verbunden. Der Tausch ist ein Akt des Aufeinandertreffens verschiedener Wertvorstellungen, der erst zu dem Zeitpunkt realisiert wird, indem die Wertvorstellungen miteinander vereinbar werden. Der Tausch hatte in der gesellschaftlichen Entwicklung eine zentrale Bedeutung, denn „ohne die Neigung oder Anlage zum Tauschen und Handeln müßte also jeder selbst für alle Dinge sorgen, die er zum Leben und zu seiner Annehmlichkeit haben möchte.“³⁶

Für die weitere Fokussierung auf den Grund des Austausches verschiedener Güter³⁷ wurden zwei Begrifflichkeiten entworfen: der Tauschwert und der Gebrauchswert. Der Tauschwert ist das Ergebnis des Vergleichens des Gegenstandes gegen viele andere am Markt existierende.³⁸ Der Gebrauchswert ist Ausdruck der Eignung, die mit dem Gegenstand verbundenen Zwecke zu erfüllen.

Die Debatte um den Wert beschäftigte von jeher die abendländische Geistesgeschichte.³⁹ Es ist daher nicht verwunderlich, dass die ökonomischen Ansätze des Wertes auch solchen aus der Philosophie⁴⁰ gegenüberstehen. Inhalt

³⁴ Der Begriff des Wertes ist nach OLDEMEYER erst seit dem 17. Jhdt. durch die Ökonomen präzisiert worden Bsp. SMITH, MARX etc. Vgl. Oldemeyer, E. (1980), S. 701.

³⁵ Siehe hierzu auch Städler, S./Bircher, W./Streiff, S. (2000), S. 10.

³⁶ Smith, A. (1974), S. 18.

³⁷ So sieht KOCH gerade in der Frage „... wodurch und in welcher Weise der Wert der wirtschaftlichen Güter im Sinne ihrer gegenseitigen Austauschverhältnisse auf dem Markt bestimmt wird“ das Wesen der ökonomischen Wertlehren. Koch, C. (1992), S. 10.

³⁸ Vgl. Hermann, F. (1874), S. 153.

³⁹ Vgl. Brockhaus Philosophie (2004), S. 361f.

⁴⁰ Die Werttheoretiker bis in das 18. Jahrhundert können noch beiden wissenschaftlichen Richtungen zugeschrieben werden (Ökonomie, Philosophie). Erst ab dem 19. Jahrhundert sieht KOCH hier ein Auseinandergleiten. Vgl. Koch, C. (1992), S. 2. DÜWELL,

der philosophischen Wertlehre ist die Beschäftigung „... mit Fragen der Erkennbarkeit und Begründbarkeit von Werten sowie mit dem Versuch, diese in eine hierarchische Ordnung zu bringen, die eine Handlungsorientierung ermöglichen soll.“⁴¹ Die Philosophie prägte in diesem Zusammenhang die Begrifflichkeit der Wertethik. Die Wertethik ist Platzhalter für verschiedene ethische Theorien, denen die Betrachtung des Wertes als das „Gute“ oder „moralisch Gebotene“ gemeinsam ist. Unterschieden wird sie in die materiale und formale Wertethik.⁴² Bei der materialen Wertethik wird davon ausgegangen, dass „... sich die Werte als *Gegenstände oder Qualitäten von Gegenständen* über eine Art von Wertgefühl wahrnehmen oder schauen lassen. Die formale Wertethik versteht die Werte dagegen als *Geltungen*, die sich erst der begrifflichen Rekonstruktion vollständig eröffnen.“⁴³ Werte werden somit letztlich zu „Direktiven der Gestaltung“ der eigenen Person, aber auch seiner Welt. Der Wert vermittelt dem Individuum Sinn und Richtung.⁴⁴ So lässt sich bei HILLMANN entnehmen, dass für NIETZSCHE die Werte allgemeine Ziele, Ideale und Normen für das menschliche Handeln und das gemeinschaftliche Zusammenleben sind.⁴⁵ Erst durch die Existenz eines Wertes ist der Grund für das „Sein“ eines Gegenstandes gegeben.⁴⁶

Als letzter der hier zu betrachtenden werttheoretischen Ansätze ist die soziologische Sicht anzuführen. Sie setzt den Wert einem wünschenswerten Zustand gleich. „Individuelle, häufig auch kollektiv (im Rahmen einer Gruppe, einer Kultur oder Subkultur) geteilte Auffassungen darüber, was im Leben erstrebenswert ist: Zielvorstellungen, die das Leben begleiten sowie Leit- und Orientierungsfunktionen, gewissermaßen – um mit Kluckhohn zu sprechen – eine Art *funktionaler Befehlsstand*, aus dem das individuelle Handeln des einzelnen Sinn und Ziel erfährt.“⁴⁷ Diese Wertauffassung ist weitaus umfassender als die der Ökonomie. Die Ökonomie fokussierte – man könnte sogar sagen: beschränkte sich – auf den Blickwinkel des ökonomischen Tauschgeschehens und der ökonomischen Handlung, verdrängte allerdings höhere Werte⁴⁸. Der soziologische Wertbegriff ist daher umfassender als der

HÜBENTHAL und WERNER sehen eine eigenständige Wertphilosophie erst seit ca. 100 Jahren. Vgl. Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.), S. 528.

⁴¹ Koch, C. (1992), S. 10.

⁴² Vgl. Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.), S. 108. Auf die Begrifflichkeit des Wertrealismus, Wertidealismus, Wertrelativismus und Wertpositivismus wird an dieser Stelle nur zur Vertiefung auf Brockhaus Philosophie (2004), S. 362 oder Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002 Hrsg.), S. 109 verwiesen.

⁴³ Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.), S. 108.

⁴⁴ Vgl. Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.), S. 529.

⁴⁵ Vgl. Hillmann, K.-H. (2003), S. 24.

⁴⁶ Vgl. Jonas, H. (1987), S. 99f.

⁴⁷ Wiswede, G. (1990), S. 14.

⁴⁸ Moralische, religiöse etc.

ökonomische, wie es die fünf Charakteristika des soziologischen Wertbegriffs nach SCHWARTZ und BILSKY andeuten:⁴⁹

„Sie sind (a) Konzepte oder Meinungen über
(b) wünschenswerte Zielzustände oder Verhaltensweisen,
die (c) spezifische Situationen transzendieren,
(d) Selektion und Bewertung von Verhaltensweisen und Ereignissen steuern
und (e) nach relativer Wichtigkeit⁵⁰ geordnet sind.“

Aus sozialwissenschaftlicher Warte sind Werte Kern jedweder Kultur. Daher regeln sie das soziale Zusammenleben in einer Kultur. Sie sind grundlegende und allgemeine Zielvorstellung sowie Orientierungsleitlinie.⁵¹

Aus den Erörterungen zu den verschiedenen Herangehensweisen für die Wertbeschreibung wird deutlich, dass „Wert“ keine physische Eigenschaft ist. Er ist kein greifbares Objekt, kein dem betrachtenden Objekt eigener stofflich-technischer Faktor. Auch wenn die Ökonomie objektive Gründe für den Wert heranzieht, wie die geleisteten Arbeitsstunden, so ist der Ursprung jeglichen Wertes in der Psyche des Menschen zu suchen.⁵² Es ist grundsätzlich nicht falsch anzunehmen, dass sich diese Wertvorstellung an objektiven Eigenschaften orientieren, aber diese können nur als Indikatoren dienen. Es ist gerade die Problematik des Wertes, dass er von Individuum zu Individuum eine unterschiedliche Ausformung haben kann. Ein Sachverhalt, der den Geisteswissenschaften/Sozialwissenschaften nicht neu ist und gerade deren Herausforderung darstellt, das Wesen des Menschen zu ergründen, gleichwohl es keine Theorieansätze gibt, die einen Anspruch auf Dauerhaftigkeit und Vollkommenheit haben, wie es vielleicht den Naturgesetzen unterstellt werden kann.

Werte sind demnach geistige Konstrukte und weit davon entfernt, reale Gebilde darzustellen.⁵³ „Werte sind keine Wirklichkeiten, weder physische noch psychische. Ihr Wesen besteht in ihrer **Geltung**, nicht in ihrer realen **Tatsächlichkeit**.“⁵⁴ Die folgenden Schlussfolgerungen zum Wert durch

⁴⁹ Schlöder, B. (1993), S. 81.

⁵⁰ Die Werte müssen dafür nicht zwingenderweise hierarchisch angeordnet sein, sie können auch gleichrangig sein. Vgl. Maag, G. (1991), S. 60, S. 98 und S. 203. MAAG führt ihre Betrachtungen nicht zielgerichtet anhand des ökonomischen Wertes durch. Es könnte bei ökonomischen Werten also eine strikte Hierarchie bestehen, wovon der Autor allerdings Abstand nimmt.

⁵¹ Vgl. Hillmann, K.-H. (2003), S. 51f.

⁵² Die verschiedenartigen Einflüsse, die letztlich die Psyche des Menschen bilden und somit seine Wertvorstellung, sollen in Kapitel 4 näher beleuchtet werden.

⁵³ Vgl. Giger, A. (2005), S. 17. Vgl. Wolf, J.-C. (2002), S. 7f.

⁵⁴ Rickert, H. (1986), S. 111. Aber, Werte sind an reale Gegebenheiten gebunden, wie er etwa an Objekten hängt und ihnen insofern den Charakter eines Gutes verleiht. Vgl. Rickert, H. (1986), S. 111f.

FETTEL verdeutlichen das Angeführte:⁵⁵

- Den Wert gibt es an sich nicht.
- Der Wert ist ein Gebilde, geschaffen durch den Menschen.
- Der Mensch als Konsument wertet.

Der letzte Punkt bietet aus Sicht dieser Arbeit allerdings eine zu eingeschränkte Sichtweise. Denn nicht nur der Konsument wertet, auch der Anbieter wertet, indem er seinem Angebot einen Preis zuordnet, den er als untere Bewertungsgrenze vergolten haben möchte. Jedes Individuum und daher jeder ökonomische Akteur wertet.

Der Wert als geistiges Konstrukt, als wünschenswerter Zustand, als Handlungsorientierung, der nur im Bezug zum Menschen seine Existenz erhält, entspringt also einem Wertsystem. Diese Arbeit beschränkt sich auf die Werte, die im ökonomischen Bereich wirksam werden und gewissermaßen eine ökonomische Wertvorstellung schaffen. Doch der Autor ist sich bewusst, dass eben jener Wertebereich unter dem Einfluss aller anderen steht. Es ist eine wissenschaftliche Künstlichkeit, die Wertvorstellung in bestimmte Teilbereiche zu zerlegen, so dass es treffender ist, im ökonomischen Wert die ökonomischen Auswirkungen des menschlichen Handelns zu verstehen. Diese **ökonomische Wertvorstellung** ist ein Derivat der allgemeinen Wertvorstellung, gebildet aus religiösen, moralischen, soziologischen und allerlei weiteren Einflüssen.

Der **ökonomische Wert** verkörpert in dieser Arbeit daher die monetären Auswirkungen einer Wertvorstellung im ökonomischen System. Er symbolisiert die Zahlungsbereitschaft eines Wirtschaftssubjektes, um ein bestehendes Bedürfnis zu befriedigen. Aus Sicht des Anbieters kann statt von einer Zahlungsbereitschaft auch von einer Zahlungserwartung gesprochen werden. Im weiteren Verlauf soll zweckmäßig unter der Zahlungsbereitschaft der ökonomische Wert als Ergebnis der Wertvorstellung eines jeden ökonomischen Akteurs dienen. Die Zahlungserwartung eines Anbieters drückt lediglich aus, dass der Anbieter eines Gegenstandes eine seiner Wertvorstellung entsprechende Zahlung erhalten möchte.⁵⁶

Das geistige Konstrukt des Wertes wird dann unmittelbar ökonomisch darstellbar, wenn die Zahlungsbereitschaft in einen tatsächlichen Zahlungsakt überführt wird. Der ökonomische Wert, die ökonomische Wertvorstellung wurde realisiert. Nur durch diese Handlung des Menschen ist seine Wertvorstellung zu beobachten, ohne sie bleibt die Wertvorstellung im Inneren eines Menschen verborgen. Jede ökonomische Tätigkeit, die zu einer Zahlung führt, zeugt von einem ökonomischen Wert.

⁵⁵ Fettel, J. (1960), S. 146.

⁵⁶ Als eine untere Bewertungsgrenze.

Damit ist diese Arbeitsdefinition aber nicht lediglich dem Tauschwert gleichzusetzen, denn in die Zahlungsbereitschaft fließen Eigenschaften des Gebrauchswertes mit ein. Diese Definition ist insofern sowohl an objektiven als auch an subjektiven Kriterien ausgerichtet, da die Zahlungsbereitschaft Ergebnis beider Ausformungen ist.

Diese Arbeit geht von zwei Wertkonstrukten aus, dem ökonomischen Wert und der Wertvorstellung. Der ökonomische Wert findet seinen Ausdruck in der Zahlungsbereitschaft und wird erst durch die tatsächliche Zahlung real. Der Wert, der sich in der Psyche des Menschen verfestigt, nach systemtheoretischer Betrachtung im psychologischen System, wird in dieser Arbeit sodann als Wertvorstellung bezeichnet. Diese ist maßgeblich für die Entstehung der Zahlungsbereitschaft, welche spezifisch subjektiv orientiert ist, und daher der Beschreibung des ökonomischen Wertes durch D. FRIEDMANN gleicht: „Ökonomischer Wert ist ganz einfach Wert für Individuen, wie er von ihnen selbst beurteilt wird und in ihren Handlungen zum Vorschein kommt.“⁵⁷

Erst wenn es zu einem realen Akt der Zahlung kommt, ist der ökonomische Wert beobachtbar. Es kann durchaus Zahlungsbereitschaften zu verschiedenen Gütern geben. Solange aber keine monetären Auswirkungen zu registrieren sind, ist der Wert lediglich ein ideeller, der in der Psyche des Menschen beheimatet ist. Ohne einen Zahlungsakt (die „Nicht-Zahlung“) ist dennoch eine Wertvorstellung in der Psyche des Menschen existent.

⁵⁷ Friedmann, D. (1999), S. 33.

„Geben wir unsren Überzeugungen – und damit auch den theoretischen Konstruktionen, in denen sie sich verkörpern – die Gelegenheit, am Widerstand der realen Welt zu scheitern, dann haben wir gleichzeitig die Möglichkeit, ihren Wahrheitsgehalt zu prüfen und durch Korrektur unserer Irrtümer der Wahrheit näher zu kommen. Um das zu können, müssen wir allerdings das der klassischen Lehre zugrundeliegende Streben nach Gewissheit opfern und die permanente Ungewißheit in Kauf nehmen, ob sich unsere Auffassungen auch in Zukunft weiter bewähren und damit aufrechterhalten lassen.“

Albert, H. (1968), S. 33.

2. Die Alternative Wirtschaftstheorie

Die Zielsetzung dieser Arbeit, die Entwicklung eines neuen ökonomischen Wertbegriffes, steht in Verbindung zu einem Forschungsprojekt, das über dieses einzelne Werk hinausgeht. Dieses hat es sich zum Ziel gesetzt, eine neue Systembeschreibung für ökonomische Gebilde zu schaffen. Es handelt sich um das Konstrukt der Alternativen Wirtschaftstheorie, aufgestellt durch HÖHER, LAUSTER und STRAUB (HLS). Ihre Entstehung basiert auf der homomorphen Übertragung von Elementen thermodynamischer Systembeschreibungen auf Strukturen der Wirtschaftswissenschaft. Die Erarbeitung eines neuen Wertschemas steht im Zeichen dieses Projektes. Aufgabe dieses Kapitels ist es, die Genese der Alternativen Wirtschaftstheorie, deren quantitatives Instrumentarium und den aktuellen Forschungsstand darzustellen. Die Ausführungen beschränken sich in diesem Zusammenhang nur auf notwendige Grundlagen, umfassendere Ausführungen sind in den einzelnen Werken dieser Forschungsgemeinschaft zu finden.⁵⁸

2.1 Die Genese der Alternativen Theorie

Wie bereits eingangs erläutert, basiert die Alternative Wirtschaftstheorie nach HLS auf dem Gedankengebäude der Thermodynamik bzw. auf den Ausführungen hierzu durch GIBBS und deren weiterer Bearbeitung durch FALK sowie ihrer Weiterentwicklung zur Allgemeinen Dynamik durch STRAUB. In dieser Ausfertigung ist sie eine einzigartige allgemeine und mathematische Systemtheorie, die konträr zu den mechanisch geprägten Theorien der Wirtschaftswissenschaft steht.

⁵⁸ Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992). Lauster, M./Höher, K./Straub, D. (1995). Vgl. Straub, D. (1996). Lauster, M. (1997). Fischer, A. (1997). Gansneder, M. (2001). Schepp, T. (2003). Benker, F. (2004). Jordan, M. (2004). Bärtl, M. (2005). Hartmann, T. (2005). Junkermann, T. (2006). Ebersoll, M. (2006).

Das mechanische Weltbild, geschaffen durch die Arbeiten von NEWTON, vermittelte den Eindruck einer allgemeinen Zählbarkeit. Diese offenbart sich in dem Rollenverständnis der Welt und der auf ihr lebenden Organismen: eine vorhersehbare Maschine. Die Vorstellung entstand, dass bei ausreichend vorhandener Datenmenge die Bewegungen und Handlungen der Welt und ihrer Organismen berechenbar und prognostizierbar seien.⁵⁹

Eben jene NEWTON'sche Mechanik enthielt zwei Kompositionselemente: Raum und Bewegung.⁶⁰ Dies findet Ausdruck in der Existenz eines absoluten Raumes und einer absoluten Zeit⁶¹. Beide sind miteinander verbunden.⁶² Die Mechanik war derart erfolgreich, dass sie zu mehr wurde als eine einfache Beschreibung von Phänomenen. Sie diente als Erkenntnisobjekt für das Universum und dessen Aufbau. Bestärkt durch diesen Eindruck, erschien die Mechanik wie eine Aufforderung, alle Ereignisse ebenso wie alle neuen physikalischen Begriffe mit ihr in Einklang zu bringen. Es war die Geburt des mechanischen Weltbildes.⁶³ „Zu Beginn des 19. Jahrhunderts verbindet sich alles, was in der Wissenschaft – sei es für die Vergangenheit, sei es für die Zukunft – als beispielhaft gilt, mit dem Namen Newtons.“⁶⁴

So ist es nicht verwunderlich, dass die Mechanik gleichfalls die Ökonomie⁶⁵ beeinflusste. Grundlegende Sachverhalte sollten aus der Mechanik in die Ökonomie übertragen werden. Jedoch ist die Mechanik für die Beschreibung ökonomischer Sachverhalte ungeeignet. Dies zeigt sich im Reversibilitätspostulat der Mechanik. Alle mechanischen Prozesse gelten als reversibel. Die Prozessrichtung ist gleichgültig. Würde sich die Erde entgegengesetzt drehen, führe dies zu keiner Gesetzesverletzung in der Mechanik.⁶⁶ Die Umkehrbarkeit der Prozesse eröffnet die Möglichkeit, diese ebenfalls zeitlich rückwärts laufen zu lassen.⁶⁷

Es handelt sich hierbei um einen Sachverhalt, dem unterschiedliche Wissenschaftler widersprüchlich gegenüber stehen. Hierbei ist zunächst JONAS zu erwähnen, der der Annahme der Reversibilität widerspricht: „Die Erfahrung hat gelehrt, daß die vom technologischen Tun jeweils mit Nahzielen in Gang gesetzten Entwicklungen die Tendenz haben, sich selbstständig zu machen, daß

⁵⁹ Vgl. Gansneder, M. (2001), S. 56.

⁶⁰ Vgl. Falk, G. (1990), S. 3.

⁶¹ Die Zeit erfährt ihre Anwendung als Raumkoordinate. Sie ist aber nicht charakterisiert als reale, historische Zeit. Vgl. Söllner, F. (1996), S. 33.

⁶² Vgl. Falk, G. (1990), S. 34. Vgl. Prigogine, I./Strengers, I. (1981), S. 68.

⁶³ Vgl. Falk, G. (1990), S. 41.

⁶⁴ Prigogine, I./Strengers, I. (1981), S. 34.

⁶⁵ Und damit übertragen sich folgende Sachverhalte auf die Ökonomie: Reversibilität, Gleichgewichtsorientierung, Zeitlosigkeit und Determinismus. Vgl. Söllner, F. (1996), S. 33. Im fortlaufenden Text wird hierauf näher eingegangen.

⁶⁶ Vgl. Brandtweiner, R. (1997), S. 49. Siehe hierzu auch Binswanger, M. (1991), S. 85.

⁶⁷ Vgl. Prigogine, I./Strengers, I. (1981), S. 67. „In der Theorie Newtons kann daher Vergangenheit und Zukunft inhaltlich nicht unterschieden werden.“ Junkermann, T. (2006), S. 25.

heißt ihre eigene zwangsläufige Dynamik zu erwerben, ein selbsttätiges Momentum, kraft dessen sie nicht nur, wie schon gesagt, irreversibel, sondern auch vorantreibend sind und das Wollen und Planen der Handelnden überflügeln.⁶⁸ Dies steht im Einklang mit den Ausführungen von PRIGOGINE und STRENGERS: „Wir finden uns in einer Welt des Zufalls wieder, einer Welt, in der Reversibilität und Determinismus nur für einfache Grenzfälle gelten, während Irreversibilität und Unbestimmtheit die Regel sind.“⁶⁹ Auch DARWIN beschrieb bereits in seinem Werk „vom Ursprung der Arten“, dass die Prozesse im Gesamtsystem der Welt nicht funktional und reversibel sind. Er zeigte, dass alles Leben dem nicht umkehrbaren prozesshaften Geschehen unterliegt.⁷⁰ Diese Kritiken lassen einen grundsätzlichen Zweifel an der generellen Übertragbarkeit mechanischer Grundlagen auf die Ökonomie erkennen und führen zur Ablehnung der Übernahme des Reversibilitätspostulates in die Ökonomie. Dies schließt die Existenz von Kreisprozessen als reversible Prozesse nicht aus, kennzeichnet sie allerdings als Sonderform und nicht Regelfall der in der Realität bestehenden Prozesse.⁷¹

Trotz der Kenntnis dieser Kritik, bleibt die Ökonomie ein Verfechter des mechanischen Weltbildes. „Kann man sich dann noch ernsthaft wundern, wenn die Wirtschaftstheoretiker ihr ‚Glasperlenspiel‘ in einer Scheinwelt treiben, die unzerstörbar und unerschöpflich sein soll?“⁷² Diese Sichtweise entwickelte ein Menschenbild, das mit realen soziokulturellen Verhaltensweisen nichts gemein hat: den „homo oeconomicus“. Es ist Sinnbild der Überführung menschlicher Verhaltensweisen in die mechanische Perspektive.⁷³ Der Mensch wird einer „... fehlerfrei arbeitenden nutzenmaximierenden Maschine“⁷⁴ gleichgesetzt. Doch vielerlei Sachverhalte sprechen gegen dieses Verhalten. Grundlegend gilt, dass das Wirtschaftssubjekt häufig Entscheidungen unter Unsicherheit trifft. Die Existenz von Urteilsheuristiken⁷⁵ auf der Seite der Konsumenten belegen dies.⁷⁶ Die Gründe für das Festhalten der Wirtschaftswissenschaftler an der durch das mechanische Weltbild geprägten klassischen und neoklassischen Theorie sind vielfältig. Ein Umdenken des Gelernten wäre gleichzusetzen mit dem Eingeständnis, einem Irrglauben verhaftet gewesen zu sein. Zusätzlich besteht der Wunsch – gleich den Naturwissenschaften – eine exakte Wissenschaft zu sein, mit der Konsequenz dauerhafter Schlussfolgerungen.⁷⁷ „Für aktive

⁶⁸ Jonas, H. (1987), S. 72.

⁶⁹ Prigogine, I./Strengers, I. (1981), S. 18.

⁷⁰ Vgl. Gansneder, M. (2001), S. 55.

⁷¹ Weitergehende kritische Betrachtungen zum Zusammenspiel der Mechanik und der Ökonomie können unter anderem bei Brandtweiner, R. (1997) nachvollzogen werden.

⁷² Vgl. Straub, D. (1990), S. 187.

⁷³ Vgl. Koch, C. (1992), S. 215.

⁷⁴ Raab, G./Unger, F. (2005), S. 120.

⁷⁵ Allgemeine Entscheidungsregeln, die Entscheidungen unter Unsicherheit vereinfachen sollen.

⁷⁶ Vgl. Raab, G./Unger, F. (2005), S. 120.

⁷⁷ Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 340. Vgl. Katona, G. (1960), S. 6.

Wirtschaftstreibende war – und ist – die klassische Ordnung mehr als eine Einrichtung zur Erzeugung von Gütern und Dienstleistungen zur Sicherstellung der eigenen Entlohnung. Sie war zugleich ein Sinnbild, eine Verwirklichung religiösen Glaubens. Als solche sollte sie in Ehren gehalten und verteidigt werden. Unternehmer, Manager, Kapitalisten stellten diesen Glauben höher als ihr Eigeninteresse. Viele tun es noch.⁷⁸

An diesen Kritikpunkten knüpft die Alternative Wirtschaftstheorie an. Das Konzept der Alternativen Wirtschaftstheorie gestaltet mit Hilfe der Strukturen aus der Thermodynamik eine Theorie, die die Irreversibilität der Prozesse und der sich verändernden Umwelt explizit einbezieht. Dem wird die Alternative Wirtschaftstheorie unter anderem gerecht durch die Einbeziehung der Größen Müll, Recht, Ressourcen, Energie und Wert.

Die Thermodynamik als ihr Strukturgeber fußt auf den grundlegenden Ausführungen FOURIERS zur Ausbreitung der Wärme innerhalb von Festkörpern. Diese Abhandlung widersprach der Mechanik, denn die Ausbreitung der Wärme zeugte von der Existenz irreversibler Prozesse.⁷⁹ Die tatsächliche Begründung der wissenschaftlichen Disziplin „Thermodynamik“ ist auf S. CARNOT zurückzuführen.⁸⁰ Ausgehend vom Problem der Wärmeausbreitung (nach FOURIER) betrachtete CARNOT den Kraftverlust in einer Wärmemaschine und identifizierte diesen in der Wärmeausbreitung. Auf dieser Erkenntnis beruht die Formulierung des 2. Hauptsatzes⁸¹ der Thermodynamik, welcher seine erste Formulierung 1852 durch W. THOMSON erfuhr. 1865 führte CLAUSIUS den Begriff der Entropie⁸² ein.⁸³ Die Thermodynamik ist also das Ergebnis zweier Forschungsgebiete der Wärmelehre: die Lehre der Energieumwandlungen und die Lehre der Wärmemaschinen. Essentieller Bestandteil ist ihre Unterscheidung der Prozesse in solche reversibler und irreversibler Art:⁸⁴ „Kann ein System, in dem ein Prozeß abgelaufen ist, wieder in seinen Anfangszustand gebracht werden, ohne daß irgendwelche Änderungen in der Umgebung zurückbleiben, so heißt der Prozeß reversibel oder umkehrbar. Ist der Anfangszustand des Systems ohne Änderung in der Umgebung nicht wiederherstellbar, so nennt man den Prozeß irreversibel oder nicht umkehrbar.“⁸⁵ Das Phänomen irreversibler Prozesse erfuhr in der klassischen Ökonomie keine Berücksichtigung. Doch Reversibilität ist bei Systemen, die

⁷⁸ Galbraith, J. K. (1990), S. 262.

⁷⁹ Vgl. Prigogine, I./Strengers, I. (1981), S. 112f.

⁸⁰ Vgl. Baehr, H. (1989), S. 1.

⁸¹ „1. Hauptsatz: Energie kann weder erzeugt noch vernichtet werden, die Energie erfüllt also einen Erhaltungssatz. 2. Hauptsatz: Entropie kann niemals vernichtet, wohl aber erzeugt werden.“ Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 353.

⁸² Die Entropie ist die extensive Variable der Energieform Wärme und hat in jedem Systemzustand einen bestimmten Wert. Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 91f. Weitere Betrachtungen zur Entropie erfolgen unter 6.4.

⁸³ Vgl. Prigogine, I./Strengers, I. (1981), S. 124f.

⁸⁴ Vgl. Prigogine, I./Strengers, I. (1981), S. 20f.

⁸⁵ Vgl. Baehr, H. (1989), S. 18.

vom Objekt Mensch abhängig sind, nicht gegeben. Gerade die Ausschaltung der dissipativen Effekte ist hier nicht möglich.⁸⁶

Die Thermodynamik ist eine Systemtheorie.⁸⁷ Dabei „... kann man als System eine Menge von Elementen (Objekten) mit bestimmten Eigenschaften ansprechen, wobei zwischen einigen dieser Elemente auf Grund ihrer Eigenschaften bestimmte Beziehungen (Wirkungen) bestehen können. Alle Elemente, die nicht dem betrachteten System angehören, sind Bestandteil anderer Systeme, deren Gesamtheit als Suprasystem oder Megasystem bezeichnet wird.“⁸⁸ Ein System ist demnach eine abgegrenzte, geordnete Menge sich gegenseitig beeinflussender Elemente. Die Ordnung zwischen den Elementen spiegelt die Struktur des Systems wider.⁸⁹ Die Abgrenzung des Systems begründet die Existenz einer Systemumwelt, die sich durch eine höhere Komplexität gegenüber dem System auszeichnet.⁹⁰ Ein ökonomisches System ist ein abgegrenztes Teilgebiet, gekennzeichnet durch wirtschaftliche Aktivitäten. So existiert in Deutschland beispielsweise das System der sozialen Marktwirtschaft. Die Systembeschreibung erfolgt auf Basis von Variablen, welche die Eigenschaften des Systems darstellen.⁹¹ Ist es mit Hilfe der Variablen möglich, Vorgänge einheitlich zu beschreiben und Verwandtschaft aufzuzeigen, die der ungeübte Beobachter nicht erkannt hätte, erhalten die Variablen das Prädikat „Standard“.⁹² Variablen mit systembeschreibender Funktion sollen Standardvariable sein. Sie sind hierdurch diskussionsfrei und wesentlich für die Beschreibung eines Erklärungsgegenstandes. Dies genügt den Ansprüchen jeglicher wissenschaftlicher Disziplin.⁹³ Innerhalb der Alternativen Wirtschaftstheorie wird mit einem Satz ökonomischer Variablen gearbeitet, mit deren Hilfe Volkswirtschaften, Betriebe etc. beschrieben werden können. Es sind Größen⁹⁴, die in diesen Konstrukten aufgenommen, abgegeben oder ausgetauscht werden.⁹⁵ Gleichartige Variablen sind austauschfähig und haben die gleiche dimensionale Ausprägung.⁹⁶

⁸⁶ Unter den dissipativen Effekten sind aus physikalischer Sicht Reibung, plastische Verformung etc. zu fassen. Siehe hierzu auch Baehr, H. (1989), S. 19.

⁸⁷ Vgl. Straub, D. (1990), S. 169.

⁸⁸ Bertalanffy, L. v. /Beier, W. /Laue, R. (1977), S. 32.

⁸⁹ Vgl. Jordan, M. (2004), S. 9.

⁹⁰ Vgl. Luhmann, N. (1975a), S. 28.

⁹¹ Vgl. Baehr, H. (1989), S. 10.

⁹² Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 90.

⁹³ Vgl. Gansneder, M. (2001), S. 65.

⁹⁴ Entspricht der Begrifflichkeit Variable.

⁹⁵ Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 14.

⁹⁶ Vgl. Falk, G. (1968), S. 54.

Nehmen die Systemvariablen Werte an, dann beschreiben sie einen Zustand des Systems.⁹⁷ Die Gesamtheit aller Zustände definiert das System.⁹⁸ Wie der einzelne Zustand erreicht wurde, ist ihm nicht zu entnehmen. Der Beobachtung unterliegen nur die Übergänge von einem Zustand in den anderen. Diese Übergänge bilden den Prozess innerhalb des Systems.⁹⁹ Die zeitliche Entwicklung der Systeme äußert sich in deren Prozessen.¹⁰⁰

Gleichheit zweier Systeme zeigt sich in der Übereinstimmung der sie bestimmenden Variablensätze.¹⁰¹ Auf Basis der gleichen oder gleichartigen Variablen können diese beiden Systeme miteinander wechselwirken.¹⁰² Diese Systeme sind im thermodynamischen Verständnis keine materiellen Objekte. Ein System kann teilweise beschrieben werden durch eine mathematische Funktion, ohne dass sich der Mensch über dessen Struktur im Bilde ist. Jedes reale Gebilde kann als System dargestellt werden.¹⁰³ Durch „... eine Wertverknüpfung allgemeiner physikalischer Größen ...“ beschreibt die Physik reale Objekte.¹⁰⁴

Systeme sind von ihrer Umwelt¹⁰⁵ abgrenzbar. Ein System im Verständnis der Sozialwissenschaften ergibt sich bei einer Teilchenzahl $N > 1$. In diesem Falle steht N für die Systemelemente, die Platzhalter für den Menschen oder Gruppen von Menschen sind. Eine Vielzahl solcher eigenständiger Systeme können nebeneinander existieren. Davon zeugen die unterschiedlichen Wirtschaftsräume als Teil einer Weltwirtschaft. Durch eine kommunikative Verknüpfung der eigenständigen Systeme erfolgt ein Austausch von Informationen, Produkten und Systemmitgliedern. In diesem Zusammenhang ist es nach GANSNEDER möglich, Recht und Informationsverarbeitung als systemgestaltende Elemente zu betrachten.¹⁰⁶ Trotz der Veränderung des Systems durch Zustandsänderungen, ist es auf Grund seiner Identität wiederzuerkennen. Rom ist heute wie früher Rom, trotz des geschichtlichen Wandels, nach dem kein ursprünglicher Bewohner aus der Antike noch am Leben ist und die Gebäude zum größten Teil ihre Gestalt gewechselt haben.¹⁰⁷ Soziale Systeme

⁹⁷ Vgl. Falk, G. (1968), S. 4. Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 14. Vgl. Baehr, H. (1989), S. 11. Vgl. Rapoport, A. (1988), S. 37. Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 146. Vgl. Falk, G. (1990), S. 239.

⁹⁸ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 147; Vgl. Rapoport, A. (1988), S. 9.

⁹⁹ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 273.

¹⁰⁰ Vgl. Straub, D. (1990), S. 169.

¹⁰¹ Vgl. Falk, G. (1968), S. 8. Für die Charakteristika unterschiedlicher Systeme siehe Falk, G. (1990), S. 246.

¹⁰² Vgl. Falk, G. (1968), S. 14.

¹⁰³ Vgl. Falk, G. (1990), S. 214.

¹⁰⁴ Falk, G. (1990), S. 245.

¹⁰⁵ Die Umgebung eines Systems ist die Gesamtheit aller Systeme mit denen das System wechselwirkt, also Größen austauscht. Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 221.

¹⁰⁶ Gansneder, M. (2001), S. 39.

¹⁰⁷ Vgl. Rapoport, A. (1988), S. 9.

entziehen zum Zwecke dieser Selbsterhaltung ihrer Umwelt Ressourcen. Aus diesem Grund sind sie als offene Systeme einzustufen.¹⁰⁸

Die Thermodynamik verwendet im Vergleich zur Mechanik einen allgemeineren und abstrakteren Größenbegriff. Ein Standardrechenverfahren kann in der Thermodynamik nicht ausgemacht werden. Daher ist die Thermodynamik mehr ein Rahmen, der allgemeine Regeln absteckt, dem wiederum die eigentlichen physikalischen Theorien beikommen müssen. Sie sorgt für die Einhaltung grober, verbindlich anerkannter Regeln sowohl für mikroskopische als auch makroskopische Systeme und Prozesse.¹⁰⁹ In der Thermodynamik sind Raum und Zeit von untergeordneter Bedeutung. Sie sind nicht – wie in der Mechanik – die Ordnungsschemata, nach denen sich alles zu richten hat. Basiselemente der Thermodynamik sind die Größe, der Zustand und das System.¹¹⁰

Von essentieller Bedeutung für die Alternative Wirtschaftstheorie ist J. W. GIBBS, dessen Ausführungen zur Thermostatik noch über diese hinaus in allen physikalischen Disziplinen anwendbar sind. Aus wissenschaftlicher Sicht verkörpert heutzutage sein Werk eine „... allgemeine Theorie des thermodynamischen Gleichgewichtes ...“¹¹¹ Die bestimmenden Begrifflichkeiten seiner Arbeit sind die physikalische Größe, der Zustand und das Gleichgewicht.¹¹² Mit Hilfe dieses Begriffsinstrumentariums ist es möglich, Naturgesetze mess- und repräsentierbar zu machen. Durch FALK erfuhren die Aussagen GIBBS eine Weiterverarbeitung. Er zeigte, dass die herausragende Leistung von GIBBS dessen Methodologie war. Sie ist nicht auf die Physik beschränkt, sondern kann ebenso in anderen wissenschaftlichen Disziplinen umgesetzt werden.¹¹³ Durch FALK wurde die ehemalige „Thermostatik für Zustände in unmittelbarer Nähe des GG“ zu einer dynamischen Theorie erweitert. Die Arbeiten von GIBBS und FALK ergänzen sich zur GIBBS-FALK'schen Thermodynamik (GFD). Sie besteht aus wenigen Generalaxiomen und ist ein ausgearbeitetes mathematisches Konzept. In Form der Alternativen Wirtschaftstheorie wurde sie bereits erfolgreich auf eine weitere wissenschaftliche Theorie übertragen.¹¹⁴ Die Übertragung thermodynamischer Erkenntnisse erfolgte homomorph.¹¹⁵ Die Alternative Theorie möchte es mit Hilfe dieses Theorienhomomorphismus schaffen, tradierte Denkmuster zu brechen und neue, flexiblere und angemessenere Systembetrachtungen vorzunehmen, als es die traditionelle Ökonomie kann. Dabei arbeitet die

¹⁰⁸ Vgl. Benker, F. (2004), S. 108. Vertiefende Betrachtungen zu offenen Systemen siehe unter anderem Heege, R./Wehrt, H. (1991), S. 18.

¹⁰⁹ Vgl. Falk, G. (1990), S. 115f.

¹¹⁰ Vgl. Falk, G. (1990), S. 235.

¹¹¹ Vgl. Straub, D./Lauster, M./Balogh, V. (2004), S. 693f.

¹¹² Vgl. Falk, G. (1990), S. 200.

¹¹³ Vgl. Straub, D. (1996), S. 23f.

¹¹⁴ Vgl. Lauster, M. (1997), S. 7f.

¹¹⁵ Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 4.

Alternative Wirtschaftstheorie frei von Dogmatismen. Aber es scheint sich „eine institutionelle Sicherung freier und unvoreingenommener kritischer Forschung und Diskussion ... in vielen Fällen nicht so leicht bewerkstelligen zu lassen wie die institutionelle Verankerung dogmatischer Überzeugungen.“¹¹⁶ Dem steht der Forschungsgeist der Alternativen Wirtschaftstheorie entgegen: „Geben wir unsren Überzeugungen – und damit auch den theoretischen Konstruktionen, in denen sie sich verkörpern – die Gelegenheit, am Widerstand der realen Welt zu scheitern, dann haben wir gleichzeitig die Möglichkeit, ihren Wahrheitsgehalt zu prüfen und durch Korrektur unserer Irrtümer der Wahrheit näher zu kommen. Um das zu können, müssen wir allerdings das der klassischen Lehre zugrundeliegende Streben nach Gewissheit opfern und die permanente Ungewißheit in Kauf nehmen, ob sich unsere Auffassungen auch in Zukunft weiter bewähren und damit aufrechterhalten lassen.“¹¹⁷ Vorbild ist also der kritische Rationalismus, der vom Gedanken der kritischen Überprüfung beseelt ist. Jede wissenschaftliche Theorie kann Schwächen aufweisen, obwohl diese nicht von offensichtlichem Charakter sein müssen.¹¹⁸ Die Herkunft der Theorie ist gleichgültig. Wichtig ist einzig deren Leistungsfähigkeit und Überprüfbarkeit.¹¹⁹

Die Alternative Wirtschaftstheorie ist als allgemeine Systemtheorie gesamtwirtschaftlich ausgerichtet.¹²⁰ Zugleich ist sie eine quantitative Systemtheorie und damit einhergehend der Sprache der Mathematik verschrieben. Dem Denkstil des kritischen Rationalismus folgend versucht sie – will man es mit den Worten FLASSBECKS ausdrücken –, sich dem Glasperlenspiel der Mainstream-Ökonomie zu entziehen, die bereits seit 150 Jahren alten tradierten Mustern nachgeht, ohne eine notwendige Anpassung ihrer Theorien an die Wirklichkeit.¹²¹ Anstoß für die Entwicklung der Alternativen Theorie gab also die Unzulänglichkeit der klassischen Wirtschaftstheorie. Sie möchte neue Denkmuster entwickeln und sich in dieser Form den naturwissenschaftlichen Weiterentwicklungen zuwenden.¹²² Hierfür steigt die Alternative Wirtschaftstheorie in die Fußstapfen der Thermodynamik und versucht mittels Strukturübertragungen, das dort bereits generierte Wissen zu nutzen.¹²³ Die Übertragung physikalischer Anwendungen und Denkschemata auf die Ökonomie ist keine neue Idee. Bereits SAMUELSON hatte dies in seiner Nobelpreisrede 1970 anklingen lassen.¹²⁴ Wichtig im Zusammenhang mit

¹¹⁶ Albert, H. (1971), S. 14.

¹¹⁷ Albert, H. (1968), S. 33.

¹¹⁸ Vgl. Albert, H. (1972a), S. 21f.

¹¹⁹ Vgl. Albert, H. (1968), S. 47.

¹²⁰ Vgl. Benker, F. (2004), S. 77.

¹²¹ Vgl. Flassbeck, H. (2004).

¹²² Vgl. Gansneder, M. (2001), S. 65.

¹²³ Vgl. Lauster, M./Höher, K./Straub, D. (1995), S. 773.

¹²⁴ Vgl. Samuelson, P. (1970) und hier exemplarisch S. 9.

diesem Theorienhomomorphismus¹²⁵ ist, dass keine Begrifflichkeiten aus der Physik mit solchen der Ökonomie vermischt werden. Es erfolgt lediglich ein Erfahrungsaustausch beider Wissenschaftsbereiche und kein Analogieschluss.¹²⁶ Mit Hilfe dieses neuen Denkansatzes sollen die Probleme der klassischen Ökonomie überwunden und damit die Realität stärker dargestellt werden. Die Ökonomie berücksichtigte weder Zeit noch Dynamik, was beides – wie sich in der Darstellung unter 2.3 zeigen wird – Eingang in die Alternative Wirtschaftstheorie findet.¹²⁷ Durch das Postulat der Reversibilität der Prozesse, fußend auf den Erkenntnissen der Mechanik, verliert der Zeitbegriff seine Bedeutung. Mit dem Rückgriff auf die Thermodynamik wird der Irreversibilität¹²⁸ aller Prozesse in der Realität Rechnung getragen. Gerade die Thermodynamik baut mit dem 2. Hauptsatz auf eben jener Tatsache auf. Prägend ist hier der Begriff der Entropie.

Weiterer Kritikpunkt der klassischen Ökonomie ist deren Glaube an die Existenz des Marktgleichgewichtes.¹²⁹ Gleichgewicht bedeutet nach ökonomischem und thermodynamischem Verständnis die Beseitigung aller Potentialunterschiede. Aus Sicht der klassischen Ökonomie ist dies ein anzustrebender Zustand. Klassisches Beispiel hierfür ist der Gleichgewichtspreis, der sich aus Gleichheit von Angebot und Nachfrage ergibt.¹³⁰ Nach thermodynamischem Verständnis führt allerdings das Gleichgewicht zum Ende des Systems. Im Falle des Gleichgewichtes enden die Wechselwirkungen unter den Systemen und bedingen den Stillstand der Austauschprozesse.¹³¹ In

¹²⁵ Der Homomorphismus steht für eine mehr-eindeutige Strukturentsprechung. Mit ihm können Variablen und Modellvorschriften einer Theorie über Abbildungsvorschriften auf strukturgleiche, aber in einem anderen fachlichen Zusammenhang stehende Theorievorstellungen übertragen werden. Im Gegenteil zur Isomorphie können hier die Variablenmengen unterschiedlicher Mächtigkeit sein. Vgl. Gansneder, M. (2001), S. 39. So steht die Homomorphie im Gegensatz zur Isomorphie, welche „... eine eindeutige Abbildung zwischen den Strukturelementen des Originals und denen des Modells ...“ einfordert. Bertalanffy, L. v. /Beier, W. /Laue, R. (1977), S. 12.

¹²⁶ Vgl. Fischer, A. (1997), S. 57. Vgl. Schepp, T. (2003), S. 22.

¹²⁷ Vgl. Hartmann, T. (2005), S. 2.

¹²⁸ In der Ökonomie wird und wurde lange Zeit der Wirtschaftskreislauf als reversibel angesehen. Aber tatsächlich kommt es zu Verlusten in diesem Kreislauf: Müll, sinkende Rohstoffe etc. Grund: in der Mainstream-Ökonomie (Orthodoxie, Neoklassik) sind diese Punkte externe Variablen und werden daher nicht berücksichtigt. Ein Beispiel: irreversibler Prozess des Holzkreislaufes. Vgl. Brandtweiner, R. (1997), S. 86.

¹²⁹ Vgl. Hartmann, T. (2005), S. 5.

¹³⁰ „Konkurrenzgleichgewichte sind keine vereinfachte, aber adäquate Erklärung der Welt, wie sie ist. Sie definieren lediglich einen Nullpunkt von Wettbewerb: einen Zustand, in dem Marktprozesse mittels Wettbewerb nicht mehr möglich sind.“ Schneider, D. (1987), S. 44.

¹³¹ Vgl. Brandtweiner, R. (1997), S. 69. Vgl. Gansneder, M. (2001), S. 67. Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 93. Qualitative Voraussetzung für das Gleichgewicht zweier Systeme ist die Übereinstimmung der gleichen intensiven Variablen. Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 90 oder auch Falk, G. (1968), S. 39. Siehe zur Begrifflichkeit der intensiven Variable 2.2

diesem Zustand ändern sich die Variablenwerte nicht mehr.¹³² Der Gleichgewichtszustand ist dadurch ausgezeichnet, dass er zeitlich unveränderlich bleibt, obwohl die Variablen nicht unter Zwang in diese Lage versetzt werden.¹³³ Die Kritik bringen PRIGOGINE und STRENGERS durch folgende Aussage auf den Punkt: „In der Welt, die wir kennen, ist das Gleichgewicht ein seltener und prekärer Zustand.“¹³⁴ So „... ist Ungleichheit Ausgangspunkt und Produkt der Wirtschaft, und Gleichheit wäre tödliche Entropie.“¹³⁵

Die Alternative Wirtschaftstheorie ist als konsistente Beschreibung eines ökonomischen Systems zu bezeichnen.¹³⁶ Der Einfachheit halber wird das System der BRD herangezogen. Auf Grund ihrer Allgemeingültigkeit kann sie aber auf jedwedes ökonomische System übertragen werden. Durch die Alternative Theorie erfolgt keine Erklärung der Vorgänge innerhalb des Wirtschaftssystems; Ziel ist deren Beschreibung, also die Darstellung der im System relevanten Wirkungen.¹³⁷ Durch die Betrachtung von Einzelsystemen (BRD, Frankreich etc.) mit Hilfe der Alternativen Wirtschaftstheorie, können diese Systeme über die gleichen Variablen, die für deren Systembeschreibung gewählt wurden, miteinander wechselwirken.

Die Theorie beschränkt sich nicht darin, gleich der klassischen Ökonomie, einen bestimmten Verhaltenstypus (homo oeconomicus) für die Wirtschaftssubjekte vorauszusetzen. Sie lässt vielerlei verschiedene Typen zu und ist von deren Wahl unabhängig.¹³⁸

Des Öfteren wurde bereits erwähnt, dass es sich im Falle der Alternativen Wirtschaftstheorie um eine allgemeine Systemtheorie handelt. Dahinter versteckt sich das Verständnis, eine gemeinsame Basis für alle Arten von Wissenschaften zu schaffen und die Interdisziplinarität zu fördern.¹³⁹ Sie ist ein logisch-mathematisches Gebiet für eine Ableitung allgemeiner Prinzipien aus den Systemen.¹⁴⁰ LUHMANN beschreibt die Allgemeine Systemtheorie als *das* Handlungssystem.¹⁴¹ Eine allgemeine Systemtheorie ist keine Doktrin. In den Ausführungen ihrer Kernbegrifflichkeiten entstammt sie mathematischen Modellen aus dem Bereich physikalischer Systeme und vielen Bereichen traditioneller Wissenschaft.¹⁴² Zusammenfassend basiert sie auf den Eigenschaften eines interdisziplinären, allgemein angelegten Denkschemas unter Rückgriff auf ein quantitatives Instrumentarium.

¹³² Vgl. Rapoport, A. (1988), S. 80.

¹³³ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 195.

¹³⁴ Prigogine, I./Strengers, I. (1981), S. 137.

¹³⁵ Luhmann, M. (1994), S. 112.

¹³⁶ Vgl. Hartmann, T. (2005), S. 32.

¹³⁷ Vgl. Hartmann, T. (2005), S. 133. Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 83.

¹³⁸ Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 86.

¹³⁹ Vgl. Lauster, M. (1997), S. 2.

¹⁴⁰ Vgl. Bertalanffy, L. v./Beier, W./Laue, R. (1977), S. 16.

¹⁴¹ Vgl. Luhmann, N. (2002), S. 28.

¹⁴² Vgl. Rapoport, A. (1988), S. 223.

Betrachtet man die Ansätze der Alternativen Theorie, kommt sie dem KUHN'schen Verständnis folgend einer wissenschaftlichen Revolution gleich. „Ganz ähnlich werden die wissenschaftlichen Revolutionen durch ein wachsendes, doch ebenfalls oft auf eine kleine Untergruppe der wissenschaftlichen Gemeinschaft beschränktes Gefühl eingeleitet, daß ein existierendes Paradigma aufgehört hat, bei der Erforschung eines Aspektes der Natur, zu welchem das Paradigma selbst den Weg gewiesen hatte, in adäquater Weise zu funktionieren.“¹⁴³ Als Revolution ist sie gleichsam großen Widerständen ausgesetzt. Denn neue Theorien haben in ihrer Konsequenz Rückwirkungen auf alte und gefestigte Theorien. Für die Anerkennung ihrer wissenschaftlichen Leistung müssen alte Regeln angepasst, verworfen oder neu erstellt werden.¹⁴⁴ Ein häufiges Problem, dem sich neue Theorien konfrontiert sehen, ist die Betrachtung des neuen Paradigmas unter dem Gesichtspunkt der Alten.¹⁴⁵ Gerade deshalb ist der zu brechende Widerstand für Pionierarbeiten enorm. Auch der große Denker GOETHE war vor diesem Sachverhalt nicht gefeit. Nach seiner Rückkehr aus Italien bekannte er sich deutlich zum Klassizismus. Dahingehend fehlte er in seinem Versuch, die Kunst junger Romantiker zu begreifen, weil er eben jene auf der Basis seiner Zuwendung zur Klassik verstehen wollte.¹⁴⁶

2.2 Das quantitative Instrumentarium der Alternativen Theorie

Aus der Genese der Alternativen Wirtschaftstheorie wird ersichtlich, dass sie eine allgemeine, quantitative Systemtheorie ist. Die Entwicklung der modernen Thermodynamik durch GIBBS und darauf weiter aufbauend FALK, schuf die flexiblen Bausteine und Denkschemata für eine Übertragung auf die Ökonomie.¹⁴⁷

Wie bereits dargelegt, wird ein System durch seine Variablen definiert. Für die Alternative Wirtschaftstheorie besteht der Anspruch, dass diese Variablen Standardvariablen sind. Angelehnt an die GFD werden eben jene Variablen mit Hilfe der Fundamentalrelation Γ miteinander verknüpft. Die Relation zeichnet sich dadurch aus, dass alle systemrelevanten Informationen in ihr enthalten sind. Sie stellt sich in der folgenden Form dar.¹⁴⁸

$$\Gamma(X_1, X_2, \dots, X_n, X_{n+1}) \text{ mit } n \in \mathbb{N}$$

In ihr spiegelt sich der Fundamentalsatz der Dynamik wider: „Für jede Gesamtheit von Systemen gleichen Typs mit n Freiheitsgraden gibt es

¹⁴³ Kuhn, T. (1997), S. 104.

¹⁴⁴ Vgl. Kuhn, T. (1997), S. 21.

¹⁴⁵ Vgl. Kuhn, T. (1997), S. 106. Die Notwendigkeit eines neuen Systemansatzes kann differenzierter und ausführlicher bei Ebersoll, M. (2006), S. 86ff. nachgelesen werden.

¹⁴⁶ Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 44.

¹⁴⁷ Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 11.

¹⁴⁸ Vgl. Gansneder, M. (2001), S. 65.

mindestens eine Auswahl von $n+1$ Variablen X_1, \dots, X_n, Y derart, daß X_1, \dots, X_n ein Koordinatensystem bilden und die Funktion $Y=Y(X_1, \dots, X_n)$ jedes Einzelsystem der Gesamtheit eindeutig kennzeichnet.¹⁴⁹ Die Fundamentalrelation beinhaltet alle für das System notwendigen Informationen, ausgedrückt durch dessen Eigenschaften bestimmenden Variablen. Für die Alternative Wirtschaftstheorie sind dies analog die ökonomischen Standardvariablen.

Unter den beiden Nebenbedingungen:

$$N_1: \frac{\partial \Gamma}{\partial X_v} \neq 0 \quad \text{für } v = 1, \dots, n \quad \text{und } N_2: X_{n+1} = Y$$

lässt sich die Fundamentalrelation zu einer Funktion auflösen, bei Berücksichtigung des allgemeinen Auflösungssatzes und einer zweifachen Differenzierbarkeit. Es entsteht eine Funktion folgender Form:

$$Y = g_n(X_1, X_2, \dots, X_n)^{150}$$

Sind die Standardvariablen extensiv, so ist die Funktion eine GIBBS-Funktion.¹⁵¹ Eine extensive¹⁵² Größe ist eine Zustandsgröße. Bei der Zusammenschließung zweier Systeme addiert sie sich, bei der Zerlegung zerteilt sie sich entsprechend.¹⁵³ Mit ihrer Hilfe ist es möglich, von einem Teil des Systems auf das Gesamtsystem zu schließen.¹⁵⁴ Durch Veränderungen der extensiven Variablen des Systems werden Austauschprozesse hervorgerufen. Als Folge dieser Austauschprozesse werden Wechselwirkungen initiiert. Folglich sind die extensiven Variablen die natürlichen Austauschgrößen des Systems.¹⁵⁵ Eine notwendige Voraussetzung für die Extensivität der Variablen ist die lineare Homogenität der GIBBS-Funktion.¹⁵⁶ Extensivität ist also keine Eigenschaft einer einzelnen Variable, sondern nur im Verbund der Funktion möglich.¹⁵⁷ Des Weiteren ist die Extensivität nach STRAUB an folgende acht Eigenschaften gebunden:¹⁵⁸

- a. Proportionalität zur Teilchenzahl N
- b. Dichteigenschaft

¹⁴⁹ Falk, G. (1968), S. 21.

¹⁵⁰ Vgl. Gansneder, M. (2001), S. 66.

¹⁵¹ Vgl. Falk, G. (1990), S. 216.

¹⁵² Der Begriff der Extensivität stammt von RANKINE.

¹⁵³ Vgl. Baehr, H. (1989), S. 13.

¹⁵⁴ Vgl. Falk, G. (1990), S. 265.

¹⁵⁵ Vgl. Jordan, M. (2004), S. 16f.

¹⁵⁶ Vgl. Falk, G. (1968), S. 47.

¹⁵⁷ Vgl. hierzu die Betrachtungen zur Homogenität in Falk, G. (1990), S. 254ff. Die Eigenschaft der Extensivität wird allerdings häufig auch einzelnen Variablen zugeschrieben. Vgl. Lauster, M. (1997), S. 33.

¹⁵⁸ Vgl. Straub, D. (1989), S. 109.

- c. Sie kommt einem Erhaltungssatz nach
- d. Sie besitzt eine Stromdichte¹⁵⁹
- e. Ihr Definitionsbereich ist auch für Nichtgleichgewichte gültig
- f. Verhältnisskaliert
- g. Sie beschreiben Prozesse und somit Zustandsänderungen
- h. Sie bilden eine Form¹⁶⁰

Beschreibt bereits die Fundamentalform das System mit Hilfe aller notwendigen Informationen, so gilt dies entsprechend für die GIBBS-Funktion. Alle notwendigen Aussagen sind in ihr enthalten. Existieren zwei Systeme mit gleicher GIBBS-Funktion, so sind sie in diesen beschriebenen Eigenschaften gleich. Die lineare GIBBS-Funktion ist in der Lage, jedes Produktionssystem Σ zu beschreiben.¹⁶¹ Für Funktionen, die nicht linear homogen sind, ist nach HLS davon auszugehen, dass diese nicht die Realität wiedergeben können. Der Mangel an linearer Homogenität birgt die Gefahr der Homomorphieverletzung, eine Grundvoraussetzung der Alternativen Wirtschaftstheorie.¹⁶² Durch die Bestimmung der GIBBS-Funktion und damit aller Variablen eines Systems werden alle Prozesse festgelegt, die ein System durchlaufen kann.¹⁶³

Mit Bildung des totalen Differentials über die GIBBS-Funktion entsteht die GIBBS'sche Hauptgleichung (GHG):¹⁶⁴

$$dY = \xi_1 dX_1 + \xi_2 dX_2 + \dots + \xi_n dX_n$$

Dieses aus der Physik stammende Differential bestimmt die Veränderung der abhängigen Größe durch Veränderung der unabhängigen. Im Falle der Thermodynamik war dies die Energie, beeinflusst durch die extensiven Variablen des Systems.¹⁶⁵ Die Variablenkomplexe $\xi_v dX_v$ beschreiben Formen. Sie schildern alle physikalischen Vorgänge, in denen das System Energie austauscht. Ihnen genügt jeder Systemprozess.¹⁶⁶ Gleiches gilt für die Übertragung der GHG auf ökonomische Systeme. In ihr werden alle extensiven Variablen in Bezug zur abhängigen Y beschrieben. Alle Prozesse des Systems sind durch sie abgedeckt. Alle Austauschprozesse des Systems erfolgen mittels

¹⁵⁹ Als Eigenschaft der Öffnung zu anderen Systemen. Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 44.

¹⁶⁰ Zum Stand der Forschung 1992 war dies auf die Ökonomie bezogen die Kapitalform. Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 45.

¹⁶¹ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 131f.

¹⁶² Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 39.

¹⁶³ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 128.

¹⁶⁴ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 125.

¹⁶⁵ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 134.

¹⁶⁶ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 125.

der Y-Formen.¹⁶⁷ Kenntnisse aller Formen sind essentielle Informationen zur Systembeschreibung. Die mathematische Symbolik hierfür liefert die GHG.¹⁶⁸ Die Form¹⁶⁹ besteht aus zwei Größen. Dies sind die extensive Größe X , genauer dX , und die intensive Größe ξ . Sie bilden zusammen ein Größenpaar und werden als zueinander konjugiert bezeichnet.¹⁷⁰ Die intensiven Größen sind im Gegenteil zu den extensiven Größen solche Zustandsgrößen, die bei einer Systemzusammenführung oder bei einer Systemteilung keine Additivität zeigen.¹⁷¹ Zur Verdeutlichung der Verhaltensweisen von extensiven und intensiven Größen bei Systemzusammenführung, soll an dieser Stelle ein einfaches Beispiel aus der Thermodynamik dienen: Werden beispielsweise zwei Gefäße, gefüllt mit Wasser unterschiedlicher Temperatur, zusammen gegossen, so wechselwirken die intensiven und die extensiven Variablen. Die Temperatur als intensive Variable gleicht sich an. Das Volumen als extensive Variable addiert sich. Die intensiven Variablen tragen daher auch die Bezeichnung „Kontakt-Variablen“ des Systems.¹⁷² Sie interagieren nicht und stellen partielle Ableitungen der Funktion $f(X)$ bezüglich jeder extensiven Variablen dar und tragen als weitere Bezeichnung den Namen Y-Konjugierte:¹⁷³

$$\xi_v = \frac{\partial Y}{\partial X_v}$$

Formell gilt dieser Ausdruck nur unter der Konstanz aller anderen extensiven Größen und müsste daher in folgender Form geschrieben werden:

$$\xi_{v^*} = \frac{\partial Y}{\partial X_{v^*}} \Bigg|_{\substack{x_1, \dots, x_v, \dots, x_{n-1} \\ v^*, v=1, \dots, n-1 \\ v^* \neq v}}$$

Im Verlauf dieser Arbeit wird auf diesen Zusatz verzichtet. Wie die extensiven Größen weisen auch die intensiven Größen charakteristische Eigenschaften auf:¹⁷⁴

- Ihr Wert ist innerhalb des Systems an jedem Punkt derselbe.
- Bei Multiplikation der extensiven Größen mit einem gemeinsamen Faktor λ bleiben diese Größen gleich.

¹⁶⁷ Vgl. Hartmann, T. (2005), S. 47.

¹⁶⁸ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 117.

¹⁶⁹ Siehe zur Erläuterung des physikalischen Formenbegriffs Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 76f.

¹⁷⁰ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 88.

¹⁷¹ Vgl. Baehr, H. (1989), S. 13.

¹⁷² Vgl. Falk, G. (1968), S. 55.

¹⁷³ Vgl. Lauster, M./Höher, K./Straub, D. (1995), S. 775f. Vgl. Falk, G. (1968), S. 29.

¹⁷⁴ Vgl. Falk, G. (1990), S. 265.

- Verknüpft man die Größen, lassen sich die Eigenschaften des Systems beschreiben, die unabhängig von der Größe des Systems sind.

Für eine eindeutige Bestimmung der Systemzustände sind die intensiven Variablen alleine nicht ausreichend.¹⁷⁵ Da die intensiven Variablen partielle Ableitungen sind, würde eine Konstanz einer dieser Größen deren Nullsetzen bedeuten.¹⁷⁶

Vorteil der GHG ist es, ein System mit Hilfe der Formen adäquat beschreiben zu können, ohne Kenntnis des Funktionszusammenhanges zu besitzen. Ohne Strukturkenntnis ist dennoch die Messbarkeit der Einzelteile gegeben.¹⁷⁷ Weiterer Vorteil der GHG ist deren beliebige Erweiterbarkeit. Der Satz der systembeschreibenden Variablen kann jederzeit vergrößert, umgekehrt aber auch verkleinert werden.¹⁷⁸ Für die Betrachtung des Systems sind nur die systembestimmenden Variablen wichtig. Die Struktur des Systems ist bedeutungslos. Das Systemverhalten zeigt sich in den Größen, die Änderungen hervorrufen. Für die Verhaltensbestimmung genügen die Variablen und ihre Größenänderung.¹⁷⁹ Die gewählten extensiven Variablen sind voneinander unabhängig. Ihre Anzahl bestimmt die Anzahl an Freiheitsgraden.¹⁸⁰ Die Wahl der abhängigen Größe dY ist abhängig vom Erkenntnisinteresse und kann aus dem Variablensatz frei erfolgen.¹⁸¹ Werden die intensiven und extensiven Größen gemessen oder sind als solches bekannt, kann die abhängige Größe dY unabhängig von jeglicher Strukturannahme bestimmt werden.¹⁸²

Die Bestimmung von Y ist mit Hilfe einer Spezialform der GIBBS-Funktion möglich, der so genannten EULER-REECH-Funktion. Für den Fall der linearen Homogenität von f ist auf Grund des EULER-Theorems folgender Sachverhalt erlaubt:¹⁸³

$$\sum_{i=1}^n x_i \cdot \frac{\partial f}{\partial x_i} = r \cdot f(x)$$

¹⁷⁵ Eine Funktion nur über intensive Größen bezeichnet man als innere Fundamentalgleichung des Systems. Vgl. Falk, G. (1990), S. 277.

¹⁷⁶ Vgl. Falk, G. (1990), S. 291.

¹⁷⁷ Vgl. Bärtl, M. (2005), S. 15. Vgl. Hartmann, T. (2005), S. 53.

¹⁷⁸ Vgl. Schepp, T. (2003), S. 120.

¹⁷⁹ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 133.

¹⁸⁰ Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 90.

¹⁸¹ Vgl. Bärtl, M. (2005), S. 26.

¹⁸² Vgl. Falk, G. (1968), S. 107.

¹⁸³ Vgl. Falk, G. (1990), S. 212.

Damit ergibt sich für $\frac{\partial f}{\partial X_i} = \xi_i$ und $r=1$ folgende Funktion:

$$\sum_{i=1}^n \xi_i \cdot X_i = f(X_1, X_2, \dots, X_i, \dots, X_n)$$

Es handelt sich um die Euler-Reech-Funktion.¹⁸⁴ Sie ermöglicht die Bestimmung von Y , wobei ebenfalls von der Strukturannahme des Systems abgesehen wird:¹⁸⁵

$$Y = \xi_1 \cdot X_1 + \xi_2 \cdot X_2 \dots \xi_n \cdot X_n$$

Das Gleichgewicht des Systems (wie bereits unter 2.1 beschrieben) wird durch Konstanz der intensiven Variablen beschrieben.¹⁸⁶ Die austauschenden intensiven Variablen gleichen sich an.¹⁸⁷ Zur Verdeutlichung soll noch einmal der Rückgriff auf das Beispiel der beiden Gefäße mit Flüssigkeiten unterschiedlicher Temperatur dienen. Werden die beiden Flüssigkeiten unterschiedlicher Temperatur in einem Gefäß vereint, so wechselwirken sie. Die jeweiligen Systemtemperaturen beginnen sich anzugleichen. Nach Beendigung der Reaktion haben die beiden vermengten Flüssigkeiten die gleiche Temperatur. Die intensive Variable ist nun konstant im Gesamtsystem.¹⁸⁸

2.3 Forschungsstand der Alternativen Theorie

Die Übertragung der GHG in ihren Anfängen durch HLS auf die Alternative Wirtschaftstheorie 1992 führte zur Bildung einer GIBBS-Funktion folgender Form:¹⁸⁹

$$f(Q, A, K) \text{ mit } A = \text{Arbeit, } K = \text{Kapital und } Q = \text{Output.}$$

Das ökonomische System $\Sigma_{\text{ök}}$ wird durch drei Variablen bestimmt. HLS entschieden sich, diese GIBBS-Funktion nach K aufzulösen.¹⁹⁰ Die Wahl fällt auf K , da in dieser Größe die höchstmögliche Wechselwirkung garantiert ist. Hiermit wird dem Interesse der Ökonomie an der Veränderung des

¹⁸⁴ Vgl. Lauster, M./Höher, K./Straub, D. (1995), S. 775.

¹⁸⁵ Vgl. Lauster, M./Höher, K./Straub, D. (1995), S. 779. Die Annahme der linearen Homogenität für die Bildung der Euler-Reech-Funktion ist genau genommen bereits eine erste Strukturannahme, die aus mathematischen Gründen erfolgt.

¹⁸⁶ Vgl. Falk, G. (1990), S. 291f.

¹⁸⁷ Vgl. Falk, G. (1990), S. 297f. Voraussetzung hierfür ist, dass es sich um ein geschlossenes System handelt.

¹⁸⁸ Vertiefende Betrachtungen zum Gleichgewichtsbegriff der Thermodynamik können Falk, G. (1990), S. 291ff. oder Ebersoll, M. (2006), S. 113ff. entnommen werden.

¹⁸⁹ Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 16.

¹⁹⁰ Vgl. Schepp, T. (2003), S. 34.

Kapitalstockes Rechnung getragen.¹⁹¹ K ist ein in Geldeinheiten gemessener Bestand, der seine Betrachtung von der volkswirtschaftlichen Perspektive aus erfährt.¹⁹² Humankapital wird durch K nicht wiedergegeben.¹⁹³ K war zum damaligen Forschungsstand das Realkapital: das reproduzierbare materielle Vermögen einer Volkswirtschaft.¹⁹⁴ Eine Abschätzung von K kann zu Anschaffungspreisen nach der Bruttomethode erfolgen. K als abhängige Größe ist die zentrale Größe. In ihr zeigt sich Erfolg und Leistungsfähigkeit des ökonomischen Systems.¹⁹⁵

Das totale Differential dieser Funktion ergibt sich wie folgt:¹⁹⁶

$$dK = \frac{\partial f_1(Q, A)}{\partial Q} \cdot dQ + \frac{\partial f_1(Q, A)}{\partial A} \cdot dA$$

Die resultierenden Formen tragen die Bezeichnung „Kapitalformen“. Abgeleitet daraus erfolgen Austauschprozesse mit anderen Systemen immer über „Kapitalformen“.¹⁹⁷ Eine Veränderung der Austauschgrößen Q, A und K führt zu Zustandsänderungen des Systems und leitet einen ökonomischen Prozess ein.¹⁹⁸

Wie bereits erwähnt, ist ein Vorteil der GHG ihre Erweiterung um zusätzliche systembestimmende Variablen. Hierdurch wird eine größere Genauigkeit in der Systembeschreibung erreicht. Ausgehend vom obigen ökonomischen System, kann sich die Fundamentalrelation Γ erweitern:¹⁹⁹

$$\Gamma(Q, A, K, X_1, X_2, \dots, X_j, \dots, X_J) \equiv 0$$

Mit entsprechender Auswirkung auf die GHG:

$$dK = \xi_Q \cdot dQ - \xi_A \cdot dA + \sum_{j=1}^n \xi_j dX_j$$

Alle Y-Formen des ökonomischen Systems wären in der Folge Kapitalformen.²⁰⁰

¹⁹¹ Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 25.

¹⁹² Vgl. Schepp, T. (2003), S. 29 und S. 45.

¹⁹³ Vgl. Bärtl, M. (2005), S. 62.

¹⁹⁴ Vgl. Schepp, T. (2003), S. 119.

¹⁹⁵ Vgl. Schepp, T. (2003), S. 35.

¹⁹⁶ Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 20.

¹⁹⁷ Vgl. Schepp, T. (2003), S. 34.

¹⁹⁸ Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 16.

¹⁹⁹ Vgl. Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992), S. 31.

²⁰⁰ Eine Übersicht der Y-Formen der GHG nach HLS kann dem Anhang Nr. 1 entnommen werden.

Meist wird aus Gründen der Datenverfügbarkeit die Prozessbetrachtung vom Zustand der Stetigkeit weggeführt. Aus dem totalen Differential wird eine Differenz gebildet, um eine Stichtagsbetrachtung vorzunehmen. So würde also aus:²⁰¹

$$dK = \xi_Q \cdot dQ - \xi_A \cdot dA + \sum_{j=1}^n \xi_j \cdot dX_j$$

die Differenz:

$$\Delta K = \xi_Q \Delta Q - \xi_A \Delta A - \sum_{j=1}^n \xi_j \Delta X_j$$

Durch die Differenz erfolgt eine Betrachtung von Veränderungen zwischen zwei Messwerten.

Zum derzeitigen Forschungsstand der Alternativen Wirtschaftstheorie hat sich der Satz an Variablen des ökonomischen Systems um weitere extensive Größen erweitert.²⁰²

$$\Gamma(K, Q, A, N, \mathcal{W}_{\text{ök}}, L, \mathcal{P}_{\text{ök}}, E, R, \mathcal{M}, H_{\text{ök}}) \equiv 0.$$

Hieraus ergibt sich die GHG:

$$\begin{aligned} dK = & \frac{\partial K}{\partial N} \cdot dN + \frac{\partial K}{\partial Q} \cdot dQ + \frac{\partial K}{\partial L} \cdot dL + \frac{\partial K}{\partial \mathcal{W}_{\text{ök}}} \cdot d\mathcal{W}_{\text{ök}} + \frac{\partial K}{\partial A} \cdot dA + \\ & + \frac{\partial K}{\partial \mathcal{P}_{\text{ök}}} \cdot d\mathcal{P}_{\text{ök}} + \frac{\partial K}{\partial E} \cdot dE + \frac{\partial K}{\partial R} \cdot dR + \frac{\partial K}{\partial \mathcal{M}} \cdot d\mathcal{M} + \frac{\partial K}{\partial H_{\text{ök}}} \cdot dH_{\text{ök}} \end{aligned}$$

bzw.

$$\begin{aligned} dK = & \mu \cdot dN + \xi_Q \cdot dQ + \xi_L \cdot dL + \mathcal{P} \cdot d\mathcal{W}_{\text{ök}} - \xi_A \cdot dA + \\ & + \mathcal{W} \cdot d\mathcal{P}_{\text{ök}} + \xi_E \cdot dE + \xi_R \cdot dR - \xi_{\mathcal{M}} \cdot d\mathcal{M} + \xi_H \cdot dH_{\text{ök}} \end{aligned}$$

Der Variablensatz beinhaltet mehrere Vektorgrößen. Dies sind das ökonomische Volumen $\mathcal{W}_{\text{ök}}$, der ökonomische Impuls $\mathcal{P}_{\text{ök}}$, die Ressourcen \mathcal{R} und der Müll \mathcal{M} . Bestandteile des Raumvektors wurden durch BENKER und HARTMANN bestimmt und setzen sich wie folgt zusammen.²⁰³

$$\mathcal{W}_{\text{ök}} = \mathbf{g}_{\text{ök}}(A_T, M_S, A_{ST}, I_{EX}, I_{IM})$$

Die Betroffene Y-Form ergibt sich entsprechend zu:

$$\mathcal{P} \cdot d\mathcal{W}_{\text{ök}} = \frac{\partial K}{\partial A_T} \cdot dA_T + \frac{\partial K}{\partial M_S} \cdot dM_S + \frac{\partial K}{\partial A_{ST}} \cdot dA_{ST} + \frac{\partial K}{\partial I_{EX}} \cdot dI_{EX} + \frac{\partial K}{\partial I_{IM}} \cdot dI_{IM}$$

²⁰¹ Vgl. Schepp, T. (2003), S. 115.

²⁰² Vgl. Benker, F. (2004), S. 115. Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 220.

²⁰³ Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 193.

Der ökonomische Impuls, die Ressourcen und der Müll sind zum derzeitigen Forschungsstand noch in Bearbeitung. Erste Ausführungen können bei EBERSOLL entnommen werden.²⁰⁴ Die sich aus dem Systemzusammenhang ergebende Dimension des ökonomischen Impulses ist in Tabelle 1 dargestellt. Aus Tabelle 1 können gleichfalls die Bezeichnungen der extensiven Größen und deren Konjugierter entnommen werden, mit den Verweisen auf die bereits veröffentlichten Arbeiten zu den einzelnen Variablen.

Größe	Symbol	Dimension	Konjugierte Größe
Kapital ²⁰⁵	K	[W]	$\frac{\partial K}{\partial K} \equiv 1$
Teilchenzahl ²⁰⁶	N	[S]	$\frac{\partial K}{\partial N} := \mu$
Output	Q	[W / Λ]	$\frac{\partial K}{\partial Q} := \xi_Q$
Rechtsstruktur ²⁰⁷	L	[W / Λ]	$\frac{\partial K}{\partial L} := \xi_L$
Ök. Volumen ²⁰⁸	$\mathcal{V}_{\text{ÖK}}$	[/, /, Λ , Λ , Λ] ^T	$\frac{\partial K}{\partial \mathcal{V}_{\text{ÖK}}} := \mathcal{P}_{\text{ÖK}}$
Arbeitsvolumen	A	[T / Λ]	$\frac{\partial K}{\partial A} := -\xi_A$
Ök. Impuls	$\mathcal{P}_{\text{ÖK}}$	[W, W, W· Λ , W· Λ , W· Λ] ^T	$\frac{\partial K}{\partial \mathcal{P}_{\text{ÖK}}} := \mathcal{V}_{\text{ÖK}}$
Primärenergie	E	[M / Λ]	$\frac{\partial K}{\partial E} := \xi_E$
Ressourcen	R	[M / Λ]	$\frac{\partial K}{\partial \mathcal{R}} := \xi_{\mathcal{R}}$
Müll	\mathcal{M}	[M / Λ]	$\frac{\partial K}{\partial \mathcal{M}} := -\xi_{\mathcal{M}}$
Zahlungen des Bankensektors ²⁰⁹	$H_{\text{ök}}$	[M]	$\frac{\partial K}{\partial H_{\text{ök}}} := \xi_H$

Tabelle 1: Systembeschreibende Größen in der Alternativen Wirtschaftstheorie²¹⁰

Impuls, Müll, Arbeitsvolumen, Ressourcen und Primärenergie sind noch in der Erarbeitungsphase. Erste Abgrenzungen und Begriffserläuterungen gewährt allerdings die Arbeit von EBERSOLL.²¹¹

²⁰⁴ Vgl. Ebersoll, M. (2006)

²⁰⁵ Vgl. Schepp, T. (2003)

²⁰⁶ Vgl. Bärtil, M. (2005)

²⁰⁷ Vgl. Gansneder, M. (2001)

²⁰⁸ Vgl. Benker, F. (2004). Vgl. Hartmann, T. (2005).

²⁰⁹ Vgl. Junkermann, T. (2006)

²¹⁰ Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 220.

²¹¹ Vgl. Ebersoll, M. (2006)

Die Alternative Wirtschaftstheorie ist zum derzeitigen Stand der einzige Versuch, thermodynamische Erkenntnisse in den Bereich der Ökonomie zu übertragen.²¹² Genutzt werden hierbei die systemtheoretischen Grundlagen der Thermodynamik. Die Flexibilität der GHG ermöglicht auch in Zukunft eine Abänderung des Variablensatzes durch Hinzufügen oder Streichen extensiver Größen. Die derzeitige Variablenzahl führte zu einer Veränderung der abhängigen Größe K . Das ursprüngliche Realkapital ist nur mehr ein Bestandteil dieser neuen Größe und damit ist das Produktivkapital nicht mehr das Ergebnis der GHG nach HLS. K hat sich durch diesen Sachverhalt zu K^* entwickelt. Diesen Sachverhalt verbildlicht Abbildung 2. Damit tragen die einzelnen Y -Formen nicht mehr die Bezeichnung Kapitalformen.

Neu in dieser Systemtheorie ist die dynamische Darstellung mittels der GHG. Das totale Differential ermöglicht es, Veränderungen der abhängigen Größen bezogen auf die unabhängigen zu betrachten. Hiermit gewinnt diese Theorie die Fähigkeit, Wirkungszusammenhänge aufzuzeigen. Ein Sachverhalt, den klassische volkswirtschaftliche Theorien nicht immer zu leisten vermögen.

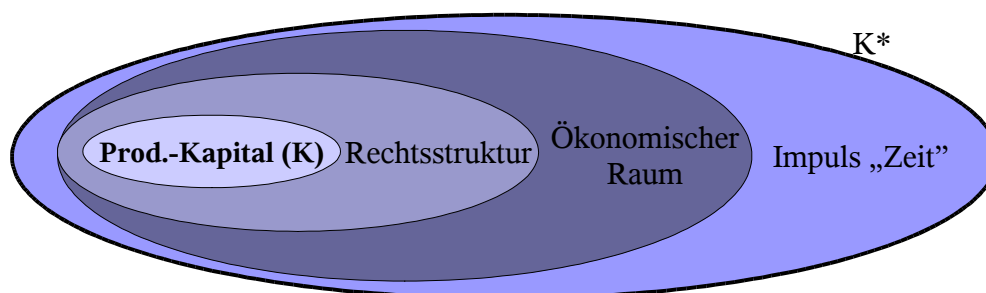


Abbildung 2: Gegenüberstellung der Größen K und K^*

Aber auch die Wahl des Variablensatzes zeugt von einer Abkehr von tradierten Mustern. Das System bezieht unter anderem den Einfluss der Umwelt mit ein ($E, \mathcal{R}, \mathcal{M}$) und weicht so von den klassischen Bewertungen einer Volkswirtschaft, ausgedrückt durch das Sozialprodukt, ab.²¹³

Für die Bemessung der Ursache des vermutlichen Pulsierens von K^* ist der Wert ein Ansatzpunkt und zeugt vom Forschungsinteresse dieser Arbeit. Lediglich ökonomische Auswirkungen menschlichen Handelns, z. B. der Zusammenschluss zu einer Unternehmung oder Kaufvorgänge, sind für die Theorie bedeutsam. Der Mensch selbst ist Teil der Umwelt des ökonomischen Systems. Für die Betrachtung des Wertes, welcher unmittelbar auf das Handeln des Menschen zurück zu führen ist, bedeutet dies, dass eine Verknüpfung des ökonomischen Systems, abgebildet durch die Alternative Wirtschaftstheorie mit dem System der menschlichen Kommunikation, erfolgen muss.²¹⁴

²¹² Vgl. Benker, F. (2004), S. 115

²¹³ Siehe hierzu auch die Ausführungen bei Lehr, U. (2006), S. 22ff. Gerade der Rohstoffmangel wird durch das Reversibilitätspostulat in der klassischen Ökonomie nicht betrachtet. Siehe hierzu auch Söllner, F. (1996), S. 36ff.

²¹⁴ Vertiefende Betrachtungen zu diesem Sachverhalt erfolgen in Kapitel 5.

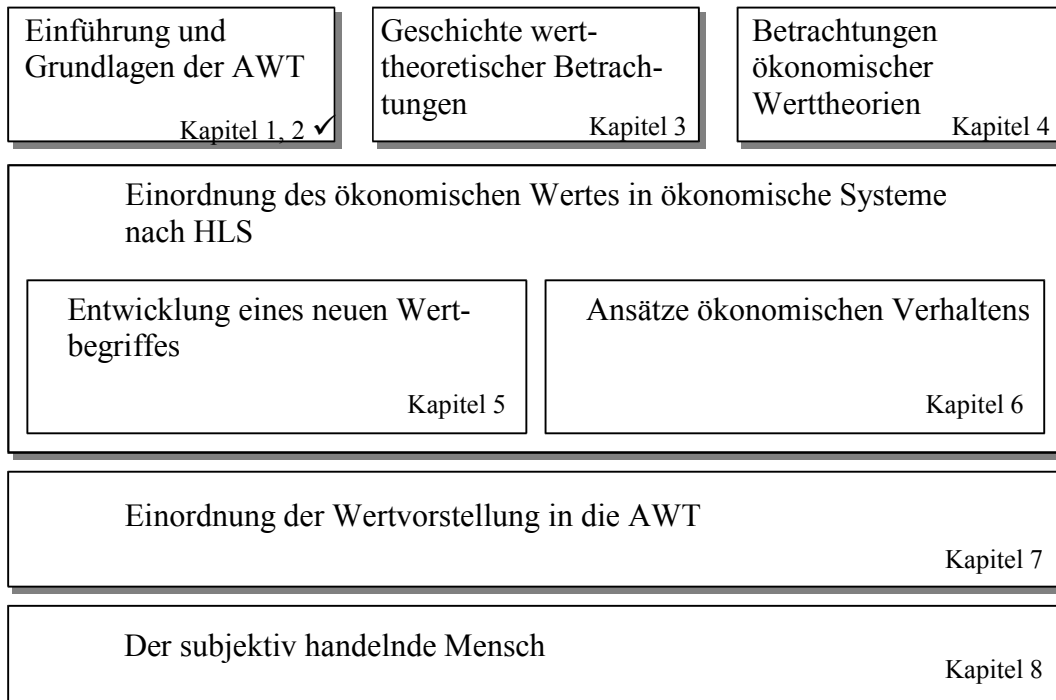


Abbildung 3: Stand der Arbeit (Kapitel 2)

„Wirtschaftswissenschaft läßt sich nicht verstehen, wenn das Bewußtsein ihrer Geschichte fehlt; ...“

Galbraith, J. K. (1990), S.11.

3. Ein geschichtlicher Exkurs werttheoretischer Betrachtungen²¹⁵

Ohne die Kenntnis der geschichtlichen Diskussionen zu einem theoretischen Komplex ist eine wissenschaftliche Arbeit nicht durchführbar und zumeist zum Scheitern verurteilt. Aus der Geschichte können notwendige Erkenntnisse gewonnen und bereits früher begangene Fehler vermieden werden. Darauf aufbauend kann die eigene Arbeit auf ein solideres Fundament zurückgreifen. Gerade für die Erörterung der Wertproblematik ist es notwendig zu erkennen, was Theoretiker verschiedener Epochen unter dieses Gedankengebäude gefasst haben, um die Entstehung eines neuen – allerdings auf die Alternative Wirtschaftstheorie – zielgerichteten Wertbegriffes zu ermöglichen. Frei nach dem Motto SAMUELSONS: „One of the pleasing things about science is that we do all climb towards the heavens on the shoulders of our predecessors.“²¹⁶ Um einen eigenen Ansatz für den Wertbegriff zu finden, ist eine Analyse bestehender Theorien unausweichlich, fordert aber für die Entwicklung keine Vollerhebung aller vorhandenen Literatur. Der Anspruch besteht dahingehend, die für das eigene Instrumentarium notwendigen Bestandteile herauszufiltern und einen Überblick über Hauptströmungen der Werttheorie zu geben. Daher richtet sich der Verfasser an den drei Hauptströmungen Klassik, Neoklassik und Marxismus aus. Deren Studium soll es dieser Arbeit erleichtern, einen eigenen Wertbegriff, ausgerichtet auf die Belange der Alternativen Wirtschaftstheorie, einzuführen. Eine Zuordnung der Österreichischen Schule zur Neoklassik ist nicht eindeutig. REIMHERR sieht im gezielten Rückgriff der Österreichischen Schule auf Wissen der eigenen Erfahrung und deren deskriptiver Beschreibung einen deutlichen Unterschied zur Neoklassik.²¹⁷ Die neoklassische Theorie zeichnet sich nach WOLL jedoch durch Individualverhalten aus, mit dem Kennzeichen der unabhängigen Entscheidung auf Basis individueller Präferenzen zur Maximierung des Nutzens. Die Einleitung dieser zur klassischen Theorie konträr stehenden Denkrichtung leitet nach WOLL auch MENGER, der Begründer der Österreichischen Schule, ein.²¹⁸ Die der Österreichischen Schule angehörigen NationalökonomInnen sind zweifelsfrei Anhänger der subjektiven Werttheorie und Bestandteil einer besonderen

²¹⁵ Eine Redundanz mit Kapitel 4 lässt sich hierbei nicht ausschließen, doch ist die gewählte Vorgehensweise eine unterschiedliche. Kapitel 3 vermittelt einen Einblick über die geschichtliche Entwicklung der Werttheorien, wohingegen Kapitel 4 selektiv einzelne Theorien bedeutender Werttheoretiker darlegt.

²¹⁶ Samuelson, P. (1970), S. 7.

²¹⁷ Vgl. Reimherr, A. (2006), S. 180.

²¹⁸ Vgl. Woll, A. (2000, Hrsg.), S. 537.

Ausprägung einer Grenznutzenschule.²¹⁹ Auch wenn nach ROTHSCILD die Grenznutzentheorie „müheles“ in die Neoklassik integrierbar ist, soll im weiteren Verlauf der Arbeit die Benennung als Neoklassiker vermieden werden und zielgerichtet von Vertretern des Subjektivismus, bzw. der Grenznutzentheorie gesprochen werden.²²⁰

Die gewählte Herangehensweise zeigt sich systematisiert in Abbildung 4. Sie vermittelt einen Überblick der anzusprechenden Epochen und ihrer prägenden Gelehrten. Die gewählte chronologische Reihenfolge ist die für die weitere Bearbeitung vorgesehene.



Abbildung 4: Übersicht der Werttheoretiker, gegliedert nach Epochen

Hinsichtlich der zeitlichen Einteilung der Zeitalter Antike, Mittelalter und Neuzeit beruft sich diese Arbeit auf die übliche Systematik. Diese orientiert sich an der europäischen Entwicklung und nicht an einer Universalgeschichte. Dieser Vorgehensweise folgend endet das Altertum um 476 n. Chr. mit dem Sturz des weströmischen Reiches. Das Mittelalter endet je nach gewähltem Bezugspunkt 1492 mit der Entdeckung Amerikas oder 1517 mit der lutherischen Reformation und läutet in der Folge die Neuzeit ein.²²¹ Trotz dieser doch sehr genau bestimmten Einteilung ist es selbstverständlich, dass zu den jeweiligen Zeitpunkten kein abrupter Schnitt erfolgte, sondern sich Übergangszeiten ergaben, die regional unterschiedlich schnell oder langsam überwunden wurden.

²¹⁹ Vgl. Rothschild, K. (1986), S. 18f. Vgl. Winkel, H. (1985), S. 7.

²²⁰ Vgl. Rothschild, K. (1986), S. 20. Im Brockhaus wird die Person MENGERs, als Vertreter der Grenznutzenschule, dem Beginn der Neoklassik zugeordnet. Vgl. Brockhaus (1996c), S. 477.

²²¹ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 54.

Vor der höher entwickelten Antike stellten naturalwirtschaftliche Verhältnisse die gängige Wirtschaftsform dar. In diesen alten Naturalwirtschaften existierte ein Umverteilungssystem ausgerichtet an der Stellung der Person innerhalb der Gesellschaft. Dieser Rang bestimmte maßgeblich den zu erhaltenden Anteil. Demgemäß erhielt das Familienoberhaupt einer Sippe den größten Anteil an der hauswirtschaftlichen Produktion. Der Wert knüpfte sich an den gesellschaftlichen Rang der Person.²²²

Kauf und Zahlung existierten bereits unter naturalwirtschaftlichen Verhältnissen früherer Gesellschaften. Aber sie waren keine wesentlichen Bestandteile. Die Wertung beim Kauf war in diesen Hauswirtschaften nur ein Randphänomen. Die tatsächliche Wertung erfolgte durch den Gebrauch der Gegenstände und haftete so dem Wesen der Gegenstände an. Ein Eigentumswechsel und eine damit verbundene Kommunikation von Werten prägte bei weitem noch nicht das Alltagsgeschehen.²²³

Erst mit dem Systemwandel von einer Naturalwirtschaft zu einer Tauschwirtschaft konnte sich ein ökonomisches Wertverständnis entwickeln. Dieser Schritt vollzog sich zu einem Zeitpunkt, als die Bedürfnisbefriedigung durch die heimische Produktion nicht mehr gedeckt wurde.²²⁴ Als Folge hat sich der Wert von der Stellung des Gesellschaftsmitgliedes losgelöst und war nunmehr der Sache eigen. Das Gut erhielt im Handel einen Tauschwert.²²⁵ Dies führte zu einer Verankerung der Wertvorstellungen in der menschlichen Kommunikation, denn ein Tausch konnte nur durch Wertvermittlung und Übereinkunft vollzogen werden.

Doch von kapitalistischen Erscheinungen, dem von SOMBART postulierten Frühkapitalismus, kann erst ab 1500 n. Chr. gesprochen werden. Ab dem 18. Jahrhundert beginnt sich ein liberaler Hochkapitalismus zu entwickeln, der ca. 1875 vom noch heute existierenden Spätkapitalismus abgelöst wurde.²²⁶ Diese Einteilung ist am wirtschaftlichen Verhalten der Wirtschaftssubjekte ausgerichtet.²²⁷

3.1 Die Ausprägung der Werttheorie in der Antike

Zahlreiche Überlieferungen aus frühester historischer Zeit belegen ein abstraktes Denken bezüglich des ökonomischen Wertes von Gütern. Diese sind in vielerlei Gesetzen religiösen und profanen Charakters enthalten. Die hiermit vollzogene Intervention in den Tauschverkehr deutet einen sozialen Eingriff in

²²² Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 1ff.

²²³ Vgl. Hutter, M. (2001), S. 3.

²²⁴ In Anlehnung zur Ausführung von Metternich, R. (1993), S. 19. Er stellt heraus, dass Güter einen wirtschaftlichen Wert erlangten, als die beim Individuum vorhandenen Güter nicht mehr zu dessen Bedürfnisbefriedigung ausreichten.

²²⁵ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 5.

²²⁶ Entgegen SOMBARTs Einteilung verzichtet Lütge auf eine Unterteilung der Wirtschaftsgeschichte in Vor-, Früh- und Spätkapitalismus. Vgl. Lütge, F. (1976), S. VIII.

²²⁷ Vgl. Schefold, B. (1997), S. 101.

das Tauschgeschehen an. Hierunter zählten Gesetze erster und zweiter Art. Gesetze erster Art bezogen sich auf Straftarife mit Bestimmungen über Wehrgeld (teilweise existierten diese bereits zu naturalwirtschaftlichen Zeiten). In den Gesetzen zweiter Art spielt der Tauschverkehr bereits eine erhebliche Rolle. Sie dokumentieren einen problembehafteten Tauschverkehr schon zu seiner Entstehungszeit.²²⁸ Die Wertäußerungen beschränkten sich auf einzelne Güter. Das Wesen des Wertes konnte aus diesen Überlieferungen aber noch nicht entnommen werden.

Im Zeitalter der Antike sind lediglich drei Kulturkreise erwähnenswert, von denen Erkenntnisse über wirtschaftliche und soziale Handlungen vorhanden sind: die Griechen, die Römer und der Orient mit Babylon, Ägypten und Israel. Im Babylon um 2000-3000 v. Chr. ist die Naturalwirtschaft bereits auf dem Rückzug. Warenpreise, Pachtzins und Silber als ein Wertmaßstab sind keine unbekannt Instrumente. Schon zu Zeiten des Herrschers Hammurapi ist der Handel und das Gewerbe eine anerkannte Berufsart.²²⁹ Auch eine behördliche Preis- und Lohnfestlegung soll bereits angewendet worden sein.²³⁰

Die wirtschaftswissenschaftlichen Fragestellungen und Problembehandlungen der Neuzeit sind zur Zeit der griechischen Stadtstaaten noch nicht von Bedeutung. Wie auch im alten Rom war wichtigster Wirtschaftszweig die Landwirtschaft. Die damalige Produktionseinheit stellte der Haushalt dar. Märkte existierten, aber es mangelte an Gewerbetätigkeit. Das antike Griechenland, wie auch das antike Rom, waren keine Konsumgüterwirtschaften.²³¹ Seit dem 6. Jhd. v. Chr. sind der Markt, Angebot und Nachfrage sowie der Wettbewerb als ökonomische Begrifflichkeiten bekannt.²³² Aber „das ökonomische Bild der Antike ist maßgeblich geprägt durch Oikos-Wirtschaften, d.h. Landgüter, die im überwiegenden Teil autark wirtschaften und nach dem Gesichtspunkt der Selbstversorgung organisiert sind.“²³³ Die autarke Selbstversorgung spiegelt sich in den moralischen Wertvorstellungen der antiken Gesellschaft wider. Die höchsten Bürger-tugenden waren Unabhängigkeit, Ungebundenheit und Selbständigkeit.²³⁴

Gründe für die geringe wirtschaftliche Diskussion, außer im Hinblick auf ethische Fragen, sind nach GALBRAITH im Bestehen der Sklaverei und der Ablehnung gegenüber der Zinsnahme zu suchen.²³⁵ Die Sklaven erhielten für ihre Arbeit keinen Lohn. Lediglich für deren Unterhalt wurde gesorgt. Dieser Mangel machte es hinfällig, über jedwede Bestimmungsgründe eines Lohnes zu

²²⁸ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 1 oder auch Kaulla, R. (1936), S. 10.

²²⁹ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 7ff.

²³⁰ Vgl. Kelter, E. (1935), S. 6.

²³¹ Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 21f.

²³² Vgl. Wieland, J. (1988), S. 15.

²³³ Abländer, M. (2001), S. 385f.

²³⁴ Vgl. Abländer, M. (2001), S. 386.

²³⁵ Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 23f.

diskutieren und widersprach von daher der Zuordnung der Arbeit zu einer Wertkategorie. Es mangelte grundsätzlich am Prinzip der menschlichen Gleichstellung.²³⁶

Der durchaus vorhandene Handel führte zusätzlich zu einer Vernachlässigung wirtschaftswissenschaftlicher Forschung. Betreiber von Gewerbebetrieben hatten einen untugendhaften Ruf. Vorherrschende Ansicht war, dass beim Betreiben eines Gewerbes Lügen und Betrügen gängige Geschäftspraxis ist. Denn wenn ein Gewerbebetrieb von seinem alltäglichen Geschäft leben kann, so ist dies nur auf der Basis der Differenz von Ankaufspreis und Verkaufspreis möglich. Ist es aber wahr, dass der Verkaufspreis den tatsächlichen Wert widerspiegelt, dann hat der Gewerbebetreiber den Hersteller betrogen. Liegt der Verkaufspreis aber über dem Warenwert, schlussfolgert sich daraus der Betrug des Käufers. Eben diese Bewertungen führten in der Antike zum schlechten Ruf der Händler, Krämer und Geldleiher. Die Schlüsselrolle nahm die Vorstellung von einem **gerechten** Preis ein. Diesem lag die Auffassung zugrunde, der Verkaufspreis müsse den tatsächlichen Warenwert darstellen.²³⁷

Der durch GALBRAITH angesprochene Faktor des Zinsnehmens war bereits in der Antike ein bekanntes Verfahren, ohne jedoch Anerkennung zu finden.²³⁸ Der heutige Zins fußt zwar auf einer Jahrtausende währenden Entwicklung, doch seine ökonomische Entfaltung erhielt er erst in der ausgeprägten kapitalistischen Warenwirtschaft.²³⁹ Über den größten Teil der Zeitspanne war der Zins verpönt, was sich sehr stark auf religiöse Einflüsse zurückführen lässt. In der Bibel findet sich unter anderem folgende Passage: „... tut wohl und leihet, wo ihr nichts dafür hoffet, so wird euer Lohn groß sein ...“²⁴⁰ Die Gaben Gottes durften nicht zurückgehalten werden, solange andere offene Bedürfnisse hatten. Jede Spekulation, Monopolbildung und Kartellbildung war verwerflich.²⁴¹ Unterdessen wurde trotz religiöser Verurteilung auf die Zinsnahme nicht verzichtet. Die Geschäftsleute suchten sich Umwege. Regelungen für die Geldleihe lassen sich finden, in denen Geld offiziell für eine

²³⁶ Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 23. Vgl. Metternich, R. (1993), S. 163. Von dieser Feststellung geht der Autor auch gegen die Einwände von FINLEY aus: „Es ist meiner Ansicht nach wesentlich, dem Gespenst von der Produktionsweise mit Sklaven als dem Markenzeichen der antiken Wirtschaft ein für allemal den Garaus zu machen.“ Finley, M. (1993), S. 210. Begründung FINLEY: Weite Teile in der antiken (griechisch-römischen Welt) hatten keine Sklaven in der Produktion eingesetzt. In der Landarbeit existierten verschiedene Formen der abhängigen Arbeit, die grundsätzlich nicht als Sklaven oder Leibeigene aufgefasst werden konnten.

²³⁷ Vgl. Abländer, M. (2001), S. 388 der als Beleg seiner Aussagen Textstellen des Cato heranzieht. Die Existenz eines Gesetzes im Athen der Antike, das die Missachtung eines Gewerbetreibenden und deren Ausdrucksverleihung verbat, zeugt vom schlechten Ruf der Gewerbetreibenden. Vgl. Pekáry, T. (1976), S. 25.

²³⁸ Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 24.

²³⁹ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 206.

²⁴⁰ Bibel, Neues Testament, Lukas Evangelium, 6, 35.

²⁴¹ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 47f.

Woche verliehen wurde, die Rückerstattung sich aber tatsächlich erst zu einem späteren Zeitpunkt vollzog. In dieser Verspätung fand sich die Begründung für einen Schadensersatz, der – wie sich folgern lässt – einem Zins gleichkam.²⁴² Ursprung der Zinsverurteilung ist neben dem religiösen Einfluss der dieser Epoche eigene Wirtschaftsgeist. Ein Kredit wurde meist nur für Konsumtivgüter benötigt, da Produktivkapital weitestgehend nicht existierte. In den Augen der Gesellschaft stellte sich daher die Kreditvergabe mit Zins als das Ausnutzen einer Notlage dar.²⁴³

Durch die Abwesenheit von Lohn und Zins²⁴⁴ fehlte es zugleich an einer Preistheorie. Die antiken Philosophen führten jedoch moralische Diskussionen über den Preis und zettelten auf dieser Basis eine Wertdiskussion an.²⁴⁵

Erste Anhaltspunkte hierfür lieferte die griechische Philosophie, wobei diese Arbeit nicht bei der mythischen Philosophie ansetzt (z. B. Homer), sondern bei dem begrifflichen Denken der griechischen Klassik, dem Logos.²⁴⁶ Schon zu Zeiten des HERAKLIT von Ephesus (um 460 v. Chr.) war der Tausch Ware gegen Gold und umgekehrt eine übliche Handlung. Doch eine Erklärung des Wertphänomens kann bei HERAKLIT nicht herausgearbeitet werden.²⁴⁷

Auch XENOPHON (430-354 v. Chr.) behandelte in seinen Werken (Oikonomikos und Staatseinkünfte) bereits den Wert. Seine Betrachtungen hatten die Veränderlichkeit des Wertes im Auge und nicht dessen Ursprung. Ein Durchbruch in der Wertlehre ist erst durch ARISTOTELES zu verzeichnen.²⁴⁸

Voranehend hatte sich ARISTOTELES' Lehrer PLATON erste Gedanken zum Wert gemacht. Er betrachtete unter anderem das Marktgeschehen und schlug vor, dass eine obrigkeitliche Instanz von Aufsehern auf einer Säule am Markt Regeln für Verkäufer und Käufer dokumentieren sollte. Dazu gehörte unter anderem die Gültigkeit des abgegebenen Verkäuferegebots für den gesamten Tag. Zu den weiteren Aufgaben der Marktaufseher gehörte die Kontrolle der Händlergewinne. Es sollte nur ein mäßiger Gewinn geduldet werden. Ferner bestand das Gebot, das Entgelt für Waren nach deren tatsächlichen Wert festzulegen. Dies beruht auf der Annahme PLATONS, dass ein jeder Händler den Wert seiner Ware kennt. Hintergedanke der Regelungen war allerdings kein Käuferschutz, sondern eine Kontrolle der Händlerschaft und damit einhergehend der Schutz der Tugend.²⁴⁹

²⁴² Vgl. Borschel, F. (1998), S. 208.

²⁴³ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 30.

²⁴⁴ Wie beschrieben handelte es sich hierbei um ein bekanntes, aber verrufenes Phänomen. Auch der Lohn war natürlich nicht unbekannt, wie der Gewerbebetrieb zeigt, aber eben nicht die prägende Wirtschaftserscheinung. Zumal im antiken Griechenland in Philosophen-Kreisen die körperliche Arbeit als unwürdig dargestellt wurde. Erst ein Wechsel des Arbeitsethos im Mittelalter führte hier zu einem Paradigmenwechsel.

²⁴⁵ Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 25.

²⁴⁶ Vgl. Wieland, J. (1988), S. 6.

²⁴⁷ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 2. Koch, C. (1992), S. 66.

²⁴⁸ Vgl. Koch, C. (1992), S. 67f.

Deutlich tiefer steigt ARISTOTELES in die Wertthematik ein. Er gab bereits inhaltlich die Bedeutungen von Gebrauchswert und Tauschwert wieder.²⁵⁰ ARISTOTELES' Wertdiskussion beruht auf der Auffassung, dass ein **gerechtes** Entgelt nicht auf Gleichheit basiert, sondern auf Verhältnismäßigkeit. Alle Arten von Waren lassen sich dank eines zentralen Maßes vergleichen: das Bedürfnis. Ohne ein derartiges wechselseitiges Bedürfnis würde kein Anlass für einen Austauschverkehr bestehen. Dieses Bedürfnis findet seinen Ausdruck in Geld. Das Geld dient als universales Maß, auch für einen möglichen Mangelüberschuss. Daher hat nach ARISTOTELES alles einen Preis. In diesen kurzen Ausführungen zeigt sich bereits die subjektive Werttheorie des ARISTOTELES mit dem Bedürfnis als Basis jeglichen Tausches.²⁵¹ Ein weiterer früher Vertreter der subjektiven Werttheorie ist EPIKUR. Er sah die Grundlage von Werturteilen in einer subjektiven Wahrnehmung durch den Menschen.²⁵²

Wie sich anhand der bisherigen Ausführungen zeigt, war der Begriff der Gerechtigkeit in den philosophischen Betrachtungen sehr wichtig und für die Wertdiskussion ein nicht zu vernachlässigendes Phänomen („gerechter Preis“, „gerechtes Entgelt“). Dies unterstreicht ein Sprichwort des ARISTOTELES: „In der Gerechtigkeit ist alle Tugend zusammengefaßt.“²⁵³ Für ARISTOTELES ist die Gerechtigkeit die vollkommene Tugend²⁵⁴, die auf die zwischenmenschliche Beziehung zurückgeht.²⁵⁵ In der Nikomachischen Ethik unterschied ARISTOTELES zwei Arten der Gerechtigkeit: **Ausgleichende und Austeilende**. Eine dritte Form der Gerechtigkeit, die **Gesetzesgerechtigkeit**, war durch ARISTOTELES mitbedacht, aber letztlich durch THOMAS VON AQUIN ergänzt.²⁵⁶

PLATON sah in der Gerechtigkeit²⁵⁷ einen Zustand, bei dem alles genau so ist, wie es sein sollte.²⁵⁸ Sie zeichnet sich dadurch aus, dass „... man das Seine tut und nicht mancherlei Dinge treibt ...“²⁵⁹ Dies trifft das alte Sprichwort „Schuster bleib bei deinen Leisten“ auf den Kopf. Die Gerechtigkeit des

²⁴⁹ Vgl. Herrmann, J. (1982), S. 10. Vgl. Platon (1974b), S. 464ff. Tiefergehende Ausführungen zu PLATON finden sich in Kapitel 4.1.

²⁵⁰ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 30.

²⁵¹ Vgl. Herrmann, J. (1982), S. 10. Vertiefende Ausführungen zu ARISTOTELES finden sich in Kapitel 4.1.

²⁵² Höffe, O. (2005), S. 66.

²⁵³ Aristoteles (1967), S. 155.

²⁵⁴ „Und die lobenswerten Verhaltensweisen nennen wir Tugenden.“ Aristoteles (1967), S. 80.

²⁵⁵ Vgl. Aristoteles (1967), S. 156.

²⁵⁶ Vgl. Brockhaus Philosophie (2004), S. 107.

²⁵⁷ Für eine Betrachtung der Diskussion Platons bezüglich der Gerechtigkeit siehe Platon (1950), S. 230ff.

²⁵⁸ Vgl. Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.), S. 366.

²⁵⁹ Platon (1950), S. 231.

PLATON ist eine Tugend auf der alle anderen Tugenden aufbauen.²⁶⁰ Sie ist von einem höheren Wert.²⁶¹ Für ein Wohlergehen des menschlichen Individuums reicht die Gerechtigkeit des PLATON alleine stehend nicht aus. Sie ist Bestandteil des Quartetts der Gerechtigkeit, Tapferkeit, Weisheit sowie Besonnenheit und sorgt unter diesen für ein harmonisches Zusammenspiel.²⁶²

Der Inhalt des Begriffs Gerechtigkeit ist auch in der heutigen Zeit noch ein sehr umstrittener. Einigkeit herrscht allerdings zu dem Fakt, dass er als intersubjektiv aufzufassen ist. Gerechtigkeit erfährt ihre Anwendung im Umgang der Menschen miteinander. Die Gerechtigkeit drückt maßgeblich aus, was wir einander schulden.²⁶³ Sie lässt sich in eine objektive und eine subjektive Kategorie unterteilen. Die objektive Gerechtigkeit dient als Rechtfertigung normativer Ordnungen. Die subjektive Gerechtigkeit ist personell verknüpft und demzufolge als eine individuelle Tugend fassbar.²⁶⁴

Im Verlauf der Antike gab es weitere Gelehrte, die ihre Gedanken ebenfalls dem Begriff der Gerechtigkeit widmeten. Exemplarisch kann hier CICERO aufgeführt werden, der in seinem Werk „De Officiis“ (vom pflichtgemäßen Handeln), die Gerechtigkeit als Teil des pflichtgemäßen Handelns betrachtete.²⁶⁵ Die Gerechtigkeit bewahrt die Gleichheit in allem, weist einem Jeden das Seine zu und neigt den Menschen zum guten Handeln zu bewegen.²⁶⁶ Auch der römische Kaiser MARC AUREL widmete sich ihr: „... alles was du tust, weder aufs Geratewohl tun noch anders, als es die Gerechtigkeit selber getan haben würde; ...“²⁶⁷

Im christlich geprägten Mittelalter wurde die Gerechtigkeit in den Willen oder den Intellekt Gottes verlegt. In der Neuzeit bildete sich die Hoffnung heraus, dass in der Natur des Menschen Maßstäbe für Gerechtigkeit gefunden werden können (z. B. THOMAS HOBBS).²⁶⁸

So ausgeprägt die Gedankengänge zur Gerechtigkeit, Wert und Preisgerechtigkeit der antiken Philosophen auch waren, einen wirklichen Eingang in das Recht der Antike fanden diese nicht. Letztendlich fehlten Sie in der Bestimmung von Kriterien für die Umsetzung ihrer moralischen Diskurse.²⁶⁹ Im frühen Griechenland wurden bis auf wenige Ausnahmen zu Ausfuhrverboten und Ausfuhrbeschränkungen keine objektiven Regelungen zur Festlegung eines

²⁶⁰ Vgl. Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.), S. 366.

²⁶¹ Vgl. Platon (1965), S. 49.

²⁶² Höffe, O. (2005), S. 46. Steel, C. (2005), S. 324.

²⁶³ Vgl. Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.), S. 365. Brockhaus Philosophie (2004), S. 107.

²⁶⁴ Vgl. Brockhaus Philosophie (2004), S. 107. Hoffmeister, J. (1955, Hrsg.), S. 667.

²⁶⁵ Siehe für eine vertiefende Betrachtung Cicero, M. (o. J.), insbesondere S. 83ff. oder auch Cicero, M. (1964), S. 71ff.

²⁶⁶ Vgl. Cicero, M. (1964), S. 71.

²⁶⁷ Vgl. Marc Aurel (1957), S. 176.

²⁶⁸ Vgl. Brockhaus Philosophie (2004), S. 107.

²⁶⁹ Herrmann, J. (1982), S. 19.

Wertverhältnisses getroffen. Der antike Wertbegriff war von der Ware losgelöst und statt dessen an den Warenbesitzer gebunden.²⁷⁰

Das antike Rom mit seiner ausgeprägten Rechtsetzung kann hier womöglich tiefere Einblicke in einen antiken Wertbegriff bieten. Tatsächlich fehlen theoretische Äußerungen wirtschaftswissenschaftlicher Gestalt, doch es sind juristische Regelungen aufzufinden, die zumindest auf einen praktischen Einfluss des Wertes schließen lassen.²⁷¹

Bis zum ersten punischen Krieg (ca. 300 v. Chr.) lässt sich Rom als ein Bauernstaat einstufen.²⁷² Erst die Umwandlung Roms hin zu einem Kaiserreich läutet die Entwicklung von einer regionalen Großmacht zu einer Weltmacht der Antike ein. Die bereits 200 Jahre vorher existierende Geldwirtschaft entfaltete sich weiter, zumal nunmehr ein Weltmarkt zur Verfügung stand. Diese Entwicklung prägte die Kaiserzeit. Aus den besetzten Ländereien flossen verschiedene Waren zurück nach Rom (bspw. Korn). Es existierte ein ausgeprägter Handel, aber keine „Großindustrie“.²⁷³

Die Überlieferungen zweier römischer Juristen PAULUS und ULPIUM bestätigen das Fehlen von Regelungen zu einem gerechten Preis. Es war im Gegenteil ein völlig natürlicher und gebilligter Vorgang, sich gegenseitig zu übervorteilen.²⁷⁴

Den Beginn der Betrachtungen der römischen Gesetzgebung setzt die „Zwölftafelgesetzgebung“²⁷⁵, die durch die Dezemvirn angefertigt wurde. Als Teil der „Zwölftafelgesetzgebung“, allerdings nicht ursprünglich in dieser verankert, gilt die „mancipation“. In ihr ist das älteste römische Kaufrecht verkörpert.²⁷⁶ Die „mancipation“ schrieb eine genaue Ordnung des Kaufes vor. In der Anwesenheit von fünf Zeugen²⁷⁷ übergab der Käufer dem Verkäufer das abgewogene²⁷⁸ ungemünzte Kupfer. Der Kaufakt vollzog sich an Ort und Stelle. Es oblag den verhandelnden Parteien, den Preis festzulegen und so eine Äquivalenz von Preis und Ware herzustellen.²⁷⁹ Nur der Akt des Tausches wurde rechtlich geregelt. Festlegungen bezüglich eines Wert-Preis-Verhältnisses unterblieben.²⁸⁰

Einflüsse auf das Tauschverhältnis entwickelten sich erst aus sittlicher Perspektive. Dies bezog sich auf das so genannte „Herkommen“. Unter den

²⁷⁰ Vgl. Wieland, J. (1988), S. 15f.

²⁷¹ Genaue Ausführungen erfolgen bei Kaulla, R. (1977), S. 5ff. Vgl. Schachtschabel, G. (1939), S. 44.

²⁷² Vgl. Mombert, P. (1927), S. 36.

²⁷³ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 41.

²⁷⁴ Herrmann, J. (1982), S. 14.

²⁷⁵ Genaue Ausführungen erfolgen bei Kaulla, R. (1977), S. 5ff.

²⁷⁶ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 5.

²⁷⁷ Erwachsene römische Bürger.

²⁷⁸ Das Abwägen erfolgte durch einen Wägemeister (libripens).

²⁷⁹ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 6f.

²⁸⁰ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 10.

Angehörigen verschiedener Stämme oder Volksgruppen suchte jeder der Tauschpartner seinen Vorteil im Schaden des Anderen. Das „Herkommen“ regelte im Falle der gleichen Volksgruppe genau das Gegenteil. Die Herkunft verpflichtete die Tauschpartner.²⁸¹

Mit der Zunahme von Handel und Verkehr, die sich mit der Ausweitung des römischen Imperiums einstellte, steigerte sich auch der Einfluss auf das römische Recht. Billigkeit, Treue und Glauben wurden zu neuen Anforderungen im römischen Verbund. Zunehmend wichen die Römer von dem Prinzip des „Herkommens“ ab. Aus dieser Entwicklung entstand das „jus gentium“.²⁸² Eine Erscheinung dieses an Zweckmäßigkeiten und Billigkeit ausgerichteten Rechts war die Schaffung eines neuen Richteramtes. Neben dem bereits existierenden „praetor urbanus“²⁸³ wurde der „praetor peregrinus“ ins Leben gerufen. Dieser regelte nunmehr die Rechtsprechung unter den Fremden sowie unter Fremden und Römern.²⁸⁴ „Das ius gentium war kein gelehrtes Recht, sondern ein Recht, das sich im Anschluß an die veränderten Verhältnisse und Anschauungen langsam herausgebildet hat.“²⁸⁵

Die philosophische Ausrichtung dieser Zeit orientierte sich vornehmlich an der stoischen Lehre, welche damalige römische Juristen in ihrem gesamten Bildungsgang beeinflusste.²⁸⁶ Die Gebote der Ethik sind im objektiven Recht zur Durchführung gekommen.²⁸⁷ „Es war daher auch die stoische Idee des Naturrechts, die hinter der Entwicklung des jus gentium stand.“²⁸⁸ Die Stoa vertrat den Erwerb von Reichtum und ging soweit, dieses Streben als schlau herauszustellen. Im Grundsatz verfolgte die Stoa das Prinzip der Nichteinmischung im Tauschverkehr. Jedweder Eingriff in dieser Richtung sollte nur eine Ausnahmeregelung darstellen.²⁸⁹

Das etablierte Recht „jus gentium“ hatte starken Einfluss auf die weitere Rechtsetzung. In dessen Folge entwickelte sich das „ädizilische Edikt“²⁹⁰ als ein Recht der gerechten Entschädigung. Die Zuständigkeit der Feststellung dieser Angelegenheit oblag einem Richter. Das „ädizilische Edikt“ beschrieb die Haftungsfälle des Verkäufers für Mängel an der Ware. Zu diesem Zweck war es notwendig, den Gebrauchswert eines Gutes bemessen zu können. Die Bemessung sollte der verantwortliche Richter aus der Perspektive eines Durchschnittsmenschen vollziehen. Dieser Sachverhalt ist Beleg für die

²⁸¹ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 12 oder auch Kaulla, R. (1936), S. 12.

²⁸² Vgl. Mombert, P. (1927), S. 49. Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 18.

²⁸³ Er regelte die Rechtsprechung unter den römischen Bürgern.

²⁸⁴ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 49f.

²⁸⁵ Mombert, P. (1927), S. 50.

²⁸⁶ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 21 oder auch Kaulla, R. (1936), S. 16.

²⁸⁷ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 24.

²⁸⁸ Kaulla, R. (1936), S. 16.

²⁸⁹ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 20f.

²⁹⁰ Darunter die „actio redhibitoria“: Klagen für die Rücknahme einer Sache und die „actio quanti minoris“: Minderung des Kaufpreises auf Grund Minderwertigkeit. Für ausführlichere Betrachtungen siehe Kaulla, R. (1977), S. 27ff.

Erkenntnis der Römer, dass der Wert eines Gutes sich je nach der betrachtenden Person unterschiedlich gestalten konnte.²⁹¹ Schriftliche Überlieferungen dieser Zeit zeugen davon, dass der Tauschwert eines Gutes auf dessen Brauchbarkeit basierte.²⁹² KAULLA behauptet, dass für den Gedanken des „gerechten Preises“ im antiken Rom – fest verwurzelt in einer Rechtsetzung – eine Gleichförmigkeit der Preisfindung von Nöten war. Mit anderen Worten, es sollte ein Marktpreis existieren. Auch wenn womöglich in der Blütezeit Roms die Rahmenbedingungen für einen Marktpreis gegeben waren, stellt jedoch auch KAULLA fest, dass ein solches Gesetz der Preisangleichung in der antiken römischen Rechtsprechung nicht zu finden ist.²⁹³

Unter Kaiser DIOKLETIAN etablierte sich 285 n. Chr. ein Anfechtungsrecht. Falls ein Verkäufer weniger als die Hälfte des „iustum pretium“ (gerechter Preis) erhielt, stand ihm ein Rücktrittsrecht zu. Sofern er den Kaufpreis zurückerstatte, erhielt er seine gehandelte Ware zurück. Die andere Alternative war die Nachzahlung durch den Käufer. Diese Nachzahlung musste sich mit der anfänglichen Preishöhe bis zum Betrag des wahren Wertes ergänzen.²⁹⁴

Mit dem Ende der großen Eroberungen floss ein stetiger Geldstrom aus Rom in das Ausland (Orient). Dies bedeutete einen Abfluss von Edelmetallen und führte in der Folge zu starken Preissteigerungen. Mit dem Stillstand der Eroberungszüge versickerte zusätzlich die Sklavenzufuhr und rief zunehmend einen Arbeitskräftemangel hervor. Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, wurde die Münzqualität verschlechtert. Doch dies mündete in weiteren Preissteigerungen. In diesen Zusammenhang muss die Taxordnung des DIOKLETIAN eingeordnet werden.²⁹⁵ Das „Edictum de pretiis rerum venalium“ wurde 301 n. Chr. in Kraft gesetzt. Sie ist die einzig bekannte Taxordnung des antiken Roms.²⁹⁶ Ihr Wirkungsbereich umfasste allerlei Waren im gesamten Imperium. Wer die Taxe missachtete konnte bis hin zur Todesstrafe verurteilt werden.²⁹⁷ Diese Taxe stand dem stoischen Prinzip des freien Tauschverkehrs entgegen. Es war DIOKLETIANs Staatsprinzip, zu zeigen, dass die private Preisbildung beeinflusst werden konnte. Hinzu gesellte sich die Auffassung, der gerechte Preis sei unter Berücksichtigung der Produktionskosten objektiv bestimmbar. Die Taxen waren Maximaltarife und enthielten sehr wohl einen Gewinn.²⁹⁸ Doch die Preistaxe scheiterte in der Realität. Zum einen fehlte es an den staatlichen Machtmitteln der Überwachung und zum anderen wurde

²⁹¹ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 30 oder auch Kaulla, R. (1936), S.18.

²⁹² Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 18.

²⁹³ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 31ff.

²⁹⁴ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 36 oder auch Kaulla, R. (1936), S. 18.

²⁹⁵ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 43f. Zur Entwicklung der Münzverschlechterung siehe Bücher, K. (1894), S. 193f.

²⁹⁶ Auch zu Zeiten des Julius Cäsars existierten Preisbegrenzungen, das Gesetz „lex Julia de annona“, in dem er unter Androhung schwerer Strafen, die Preistreiberei bei Lebensmitteln zu verhindern versuchte. Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 121f. Aber es wird von keiner unmittelbaren Taxierung gesprochen.

²⁹⁷ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 36 oder auch Kaulla, R. (1936), S. 18.

räumlich nicht differenziert.²⁹⁹ Der Zwischenhandel wurde völlig außen vorgelassen. Zahlen für den Transport dieser Zeit, welche sich im diokletianischen Edikt wiederfinden, belegen, dass ein Landtransport über eine Strecke von 500 km den Warenpreis verdoppelt hätte. Die verwendeten Zugtiere (Esel, Ochse und Maulesel) bedurften erheblicher Futtermengen und waren somit im Unterhalt sehr teuer.³⁰⁰

Erst unter Kaiser JUSTINIAN (527-565 n. Chr.) fand der Begriff der Preisgerechtigkeit Eingang in das Privatrecht. Allerdings mit der Eingrenzung auf einen Sonderfall. Falls der gezahlte Preis unter der Hälfte des objektiven Sachpreises lag, musste eine Nachzahlung erfolgen. Infolgedessen wurden lediglich die Rechte des Verkäufers geschützt.³⁰¹

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass in der Antike keine umfassenden Regelungen zum gerechten Preis getroffen wurden. Die wissenschaftliche Entwicklung in der Wertlehre hat auch durch die römische Antike keinen wirklichen Fortschritt erfahren.³⁰² Dies liegt maßgeblich daran, dass in der Antike eben nicht von einer Wirtschaft nach heutigem Verständnis gesprochen werden kann. Es wurden überwiegend materielle Bedürfnisse befriedigt, die wie im Falle des römischen Imperiums auch recht umfangreich sein konnten.³⁰³

Patente, Monopole, Privilegien oder Subventionen existierten nicht in den zahlreichen Ausprägungen heutiger Form.³⁰⁴ „Ökonomische und soziale Theorien mit dem Streben einer Erklärung sozialökonomischer Erscheinungen und ihrer gegenseitigen Zusammenhänge hat die Antike nicht gekannt.“³⁰⁵ Die Erkenntnis, die sich aus dem Beschriebenen gewinnen lässt, ist jene, dass zumindest eine Auseinandersetzung mit dem Wert unter ethischen Gesichtspunkten erfolgte. Die römische Rechtsetzung zeugt von der Bekanntheit des Wertproblems, ohne jedoch Hinweise auf dessen Lösung zu geben. Die ersten Begrifflichkeiten von werttheoretischer Relevanz können bereits vorab aus diesen antiken Betrachtungen gewonnen werden: Gerechtigkeit, gerechter Preis, Brauchbarkeit und Bedürfnis.

²⁹⁸ Meist wurden die Preise durch die Direktoren der kaiserlichen Fabriken oder Verwalter der kaiserlichen Provinzialmagazine aber auch durch die *collegia* festgesetzt.

²⁹⁹ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 42ff.

³⁰⁰ Vgl. Finley, M. (1993), S. 148.

³⁰¹ Herrmann, J. (1982), S. 16ff.

³⁰² Siehe hierzu auch die Ausführung von Metternich, R. (1993), S. 91ff.

³⁰³ Vgl. Finley, M. (1993), S. 185ff. und S. 215.

³⁰⁴ Vgl. Finley, M. (1993), S. 194. Verschiedene Gegenbeispiele lassen die Behauptung des völligen Fehlens eben jener Phänomene nicht zu: z. B. die kaiserliche Reichspost als Staatsmonopol und die Existenz verschiedener Privilegien der Senatsmitglieder. So existierte beispielsweise auch ein staatliches Monopol zu Zeiten des Hellenismus für die Herstellung und den Verkauf von Papyrusrollen. Vgl. Pekáry, T. (1976), S. 48. Im römischen Ägypten existierte ein Privileg für Bauern, in den ersten 5-10 Jahren keine Pacht zahlen zu müssen. Eine Maßnahme, um die Flucht der Bauern aus der Zwangspacht zu verhindern. Vgl. Pekáry, T. (1976), S. 51.

³⁰⁵ Mombert, P. (1927), S. 24.

3.2 Wert, Preis und Markt im Mittelalter

3.2.1 Der Übergang von der Antike in das Mittelalter

Wie die Ausführungen zur Antike belegen, ist sie nach heutigen Maßstäben – orientiert an der wirtschaftlichen Tätigkeit der Gesellschaftsmitglieder – als eine vorkapitalistische Epoche anzusehen. Die Masse der Menschen arbeitete (oder ließ arbeiten), um den Lebensunterhalt sicherzustellen. Herrschendes Grundprinzip war die „Idee der Nahrung“³⁰⁶: „Das erste und stärkste Bedürfnis ist die Beschaffung von Nahrungsmitteln, damit man leben und bestehen kann.“³⁰⁷

Doch es soll nicht unterschlagen werden, dass bereits im antiken Athen Handelsbeziehungen über das eigene Land hinaus Bestand hatten. Seit ca. 600 v. Chr. musste für die Versorgung der stetig wachsenden Stadt Getreide von den Küsten des Schwarzen Meeres importiert werden. Des Weiteren bestanden Handelskontakte mit Ägypten und Thrakien.³⁰⁸

Die „Idee der Nahrung“ findet ihren Ursprung in den sich sesshaft machenden Stämmen. Sie übertrug sich im weiteren Verlauf von den bäuerlichen Gefilden in das Handwerk, den Verkehr und den Handel.³⁰⁹

Das 6. nachchristliche Jahrhundert war der Tiefpunkt des deutschen Handels.³¹⁰ Die Auswirkungen der Völkerwanderungen warfen das Abendland in eine primitive Naturalwirtschaft zurück.³¹¹ Aber es war kein strikter Bruch in der kulturellen Entwicklung. Nicht alles, was in der Zeit des römischen Imperiums entwickelt wurde, fiel den Völkerwanderungen zum Opfer. So wurde beispielsweise die Art der landwirtschaftlichen Organisation weiter fortgeführt. MOMBERT stuft dieses Zeitalter als hauswirtschaftliches ein, wobei dies nicht durchgängig in allen Regionen oder bei allen Wirtschaftssubjekten anzutreffen war.³¹² Der Rückzug des römischen Einflusses ist für diese Epoche prägend. Als Resultat der Völkerwanderungen siedelten sich neue ethnische Gruppen an: Slawen, Kelten, Germanen, etc. Eine Epoche ohne ein Übermaß an materiellen Werten.³¹³ Die gewerbliche Produktion zur Zeit der Germanen fand noch überwiegend in den eigenen Gefilden statt. Die spätgermanische Kultur war bis ins 9. Jhdt. hinein eine bäuerliche.³¹⁴ Dieses eigenwirtschaftliche Zeitalter fand seinen Übergang zu einem Güterhandel erst mit der Berufshändlerschaft, der Überschussproduktion durch die bäuerlichen Eigenwirtschaften und des grundherrschaftlichen Einflusses. Die Überproduktion führte zum Bestreben,

³⁰⁶ Vgl. Sombart, W. (1969b), S. 807.

³⁰⁷ Platon (1965), S. 51.

³⁰⁸ Vgl. Rademacher, C. (2004), S. 34.

³⁰⁹ Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 34.

³¹⁰ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 84.

³¹¹ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 49.

³¹² Vgl. Mombert, P. (1927), S. 57f.

³¹³ Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 45ff.

³¹⁴ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 18.

den Güterüberhang zu verkaufen.³¹⁵ Bereits die ersten Gesetzessammlungen des germanischen Staatswesens nahmen auf den Wanderkaufmann Bezug.³¹⁶

Stellte das 6. Jahrhundert in Deutschland noch einen Tiefpunkt der Handelsbeziehungen dar, wendete sich das Blatt in der Folgezeit. Die Handelsrouten gewannen wieder an Bedeutung.³¹⁷ Der Lokalhandel in der Karolinger Zeit war jedoch nur von untergeordneter Bedeutung. Er beschränkte sich auf den Austausch und Vertrieb von Fernhandelsware. Der Austausch auf der lokalen Ebene war im Wesentlichen noch ein Naturaltausch. In den Städten der Rheinregion hingegen war bereits zu diesen Zeiten ein weiterentwickelter Lokalhandel mit Geld als Tauschmedium vorzufinden.³¹⁸

Mit dem einsetzenden Aufschwung florierte auch die geistige Kultur (Mittelalter). Wirtschaftlichen Verhältnissen widerfuhr eine zunehmend wissenschaftliche Betrachtung. Dies betraf gleichfalls die Betrachtungen zum gerechten Preis. In den während der Folgezeit gedeihenden Städten entwickelten sich unter scholastischem Einfluss Taxordnungen, die für einen schadensfreien Handel auf Seiten des Käufers und des Verkäufers Sorge tragen sollten.³¹⁹

Bis ins 14. Jhdt. hinein lässt sich nach LÜTGE keine Verallgemeinerung der Gesinnungen „Erwerbsstreben“ und „Nahrungsprinzip“ bezeugen. Beides hatte sein Dasein. Auch wenn Mahnungen des THOMAS VON AQUINO zur Einhaltung des Nahrungsprinzips die Vernachlässigung desselben vermuten lassen, kann im Umkehrschluss noch nicht auf kapitalistische Erwerbsstrukturen geschlossen werden.³²⁰

Die Übergangsphase von der Antike bis hin zum aufblühenden Mittelalter kann daher weiterhin als eine vorkapitalistische bezeichnet werden. Das soll bereits existierende Gewinnbestrebungen nicht ausschließen. Dennoch gelten diese eher als Ausnahme der wirtschaftlichen Betätigungen. Dies steht im Kontrast zu SOMBARTs Ausführungen des völligen Fehlens gewinnorientierten Handelns im Vorkapitalismus.³²¹ Seine Ansichten verteidigte er auch gegen verschiedene Kritiker, allerdings mit der Eingrenzung, dass Gewinnbestrebungen in Sonderfällen auszumachen waren.³²² Diese Eingrenzung führt zu der Auffassung, der diese Arbeit folgt.

³¹⁵ Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 95ff.

³¹⁶ Goez, W. (1982), S. 21.

³¹⁷ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 84. Einen Überblick der bereits existierenden Handelswege und Handelsbeziehungen im frühen Mittelalter siehe S. 84ff. (ca. ab dem 8. Jhdt.).

³¹⁸ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 93.

³¹⁹ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 49f.

³²⁰ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 167ff.

³²¹ „Das Bedürfnis nach Macht und Herrschaft ist allen Kulturstufen und allen Wirtschaftsperioden gemein, desgleichen das schrankenlose Streben nach Erwerb ...“ Brentano, L. (1908), S. 54.

³²² Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 35.

3.2.2 Die Entwicklung von Preis, Markt und Gesellschaft

Der Übergang zum Frühen Mittelalter wird begleitet von einer steigenden wirtschaftlichen Tätigkeit. Mit dem 12. Jahrhundert bricht eine neue Epoche an. Sie ist durch Bevölkerungswachstum, Städtewachstum und insoweit durch eine stärkere Ausprägung von Handel, Gewerbe und Geldverkehr gekennzeichnet.³²³ Es setzte eine Verweltlichung der Dinge ein: „Ich meine damit jene Verschiebung des Blickfeldes von den ewigen Werten zu den Dingen dieser Welt, die Säkularisation des Willens und der Werte.“³²⁴ Die mittelalterliche Lebensweise wandelte sich. Beziehungen zu fremden Völkern wurden ausgebaut, sei es in Folge der Kreuzzüge oder der kolonialen Ausdehnung. Der Wohlstand der europäischen Bevölkerung wuchs und es setzte eine zunehmende Verstädterung ein.³²⁵ SOMBART kennzeichnet diese Periode³²⁶ als frühkapitalistische Epoche.³²⁷ Die begründenden Ausführungen sind das anhaltende Zinsverbot, der Mangel an kapitalistischen Unternehmensformen und das konkurrenzlose Dahinarbeiten, das jedem ein Auskommen sichern sollte, zementiert in den Übereinkünften der Innungsstatuten.³²⁸ Seit dem 11. Jahrhundert vollzog sich ein Wandel von der grundsätzlichen Eigenwirtschaft zu einer Tauschwirtschaft. Die Landwirtschaft steigerte ihre Produktion, genauso wie die gewerbliche Arbeit. Die Edelmetallproduktion erfuhr eine Belebung.³²⁹ Verschiedene Ausprägungen der Produktion etablierten sich. Neben der Eigenproduktion gab es „Störer“³³⁰, Lohnwerk³³¹, Produktion für den Laden oder Markt, Kaufhäuser, sesshafte Detailhändler und Jahrmärkte.³³² Es wurde für den privaten Konsum, für den lokalen Handel und für den interlokalen Handel produziert. Diese Verknüpfungsformen eines Produzenten mit dem Markt existierten alle in den mittelalterlichen Städten.³³³ Spätestens mit dem 13. Jahrhundert vollzog sich ein mehrheitlich geldwirtschaftlicher Fernhandel. Er erreichte bereits imponierende Dimensionen. Tuche wurden ausgehend von Poperingen (nachweislich schon vor dem 13. Jhdt.) bis nach Südrussland und Nordwestafrika geliefert. Bereits im Mittelalter wuchs ein „Weltwirtschaftsraum“ heran.³³⁴

³²³ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 61.

³²⁴ Sombart, W. (1967), S. 85.

³²⁵ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 86.

³²⁶ Mit einer zeitlichen Festlegung von 1250-1850.

³²⁷ Vgl. Sombart, W. (1969b), S. 514.

³²⁸ Verbot der Preisabsprachen, Beschränkung der Betriebsgrößen etc. Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 299ff.

³²⁹ Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 106ff.

³³⁰ Handwerker deren Rat im Eigenheim bezogen wurde.

³³¹ Lieferung des Materials und Verarbeitung durch den Handwerker.

³³² Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 223-233.

³³³ Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 247.

³³⁴ Dies spricht nach GOEZ gegen die geschichtliche Darstellung der Nationalökonomien des 19. Jhdt. Vgl. Goez, W. (1982), S. 22.

Schon im 14./15. Jhd. existierte ein leistungsfähiges Überweisungs- und Kreditsystem, trotz des immer noch existierenden Zinsverbotes³³⁵. Dessen Existenz kann als Beleg für die bereits damals vorhandene Fülle an Handelsbeziehungen herangezogen werden.³³⁶

Den Mittelpunkt der veröffentlichten Schriften vom 12. bis 16. Jahrhundert zur wirtschaftlichen Semantik bildet das Tauschgeschehen am Markt. Der Markt etablierte sich zu einem Sozialsystem, der eine Interaktion der Stadtbewohner untereinander oder mit Fremden als Käufer oder Verkäufer ermöglichte. Die Schriften nehmen sich des Problems (einhergehend mit dem Marktgeschehen) der sich vermehrenden Preisvariationen an. Durch die Einführung von Verhaltensnormen und einer Sanktionsinstanz gelang es den Städten, den Markt zu institutionalisieren. Mit dem Anwachsen der Tauschhandlungen über die Zeit hinweg entstand eine Vielzahl an Obrigkeiten. Ihre Aufgabe sollte es sein, einen Sachverstand hinsichtlich der Angemessenheit von Preisen zu entwickeln.³³⁷ „Nach dem Ziel, daß jedes Gewerbe seine ‚Nahrung‘ finden soll, war die Wirtschaftspolitik der mittelalterlichen Städte und ebenso auch noch die des staatlichen Merkantilismus orientiert gewesen.“³³⁸

Die Ausführungen zeugen bereits von der Einschränkung der Handelstätigkeit auf die mittelalterlichen Städte und eine damit verbundene Markteinrichtung. Die mittelalterliche Stadt ist nach heutigem Verständnis als winzig zu erachten.³³⁹ Ein mittelalterlicher Markt war weit davon entfernt, Norm des sozialen Alltags zu sein. Daher ist den wirtschaftswissenschaftlichen Diskussionen dieser Zeit nicht der Maßstab der Neuzeit zugrunde zu legen.³⁴⁰ Schätzungen auf Basis der mittelalterlichen Stadt Köln lassen vermuten, dass eine einsetzende Preisregelung bereits vor der Mitte des 13. Jahrhunderts belegbar ist. Sicher ist sich KELTER, dass bereits seit Mitte des 13. Jahrhunderts eine Preistaxierung durch Stadtherren, Klerus (Erzbischöfe) oder deren eingesetzte Beamte erfolgte.³⁴¹

Der aufblühende städtische Handel, verbunden mit der Entstehung von Märkten, führte nun zur Frage der Preissetzung. Hier bildete, wie ehemals in der Antike, das Gedankenspiel des *iustum pretium* den Fokus der Diskussion. Hinter dieser Fragestellung verbarg sich die Erörterung der Preisangemessenheit unter dem Aspekt der Gerechtigkeit. Die obrigkeitliche Instanz war gefordert. Sie hatte auch gegen aufkommenden Widerstand für einen gerechten Preis zu sorgen. Nach KAULLA spiegelt sich im gerechten Preis der

³³⁵ Das offizielle Zinsverbot hatte noch bis in das 16. Jahrhundert hinein Bestand.

³³⁶ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 272f.

³³⁷ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 26.

³³⁸ Kaulla, R. (1936), S. 87.

³³⁹ Millionenstädte waren nicht existent. Man vermutet, dass die größte Stadt des Mittelalters Paris war mit gewagt geschätzten 100.000 Einwohnern. Für eine vertiefende Betrachtung siehe Sombart, W. (1969a), S. 214ff.

³⁴⁰ Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 38.

³⁴¹ Vgl. Kelter, E. (1935), S. 47.

Kern aller volkswirtschaftlichen Denk- und Handlungsweisen des Mittelalters wider.³⁴²

Seit dem 12. Jahrhundert mehrt sich die Anzahl der Dokumente, die eine Auseinandersetzung unterschiedlichster „politischer Führungskräfte“³⁴³ mit dem Phänomen der Warenpreise dokumentieren. Es war keine neue Erkenntnis, dass sich der Preis für ein und dieselbe Ware ändern könne. Neu war die Ursache. Ehemals änderte sich der Preis bestimmter Güter zu bestimmten Zeiten. Ernteerträge unterlagen annuellen Schwankungen. Daher war ein Fallen oder Steigen des Preises mit der erwirtschafteten Menge durchaus geläufig. Die Neuerung brachte das Tauschverhältnis. Städte, Marktsiedlungen oder Messen eröffneten die Existenz eines konkreten Tauschgeschehens. Es zeigte sich eine Preisbildung, die sich in Abhängigkeit dieses Tauschgeschehens entwickelte. Die Natur bestimmte nicht mehr unmittelbar den Warenpreis.³⁴⁴

Die nun vom Markt erzeugten Güterpreise unterscheiden Ort und Zeit, dies sogar in einer weit vielfältigeren Weise als es ehemals die Natur konnte. Das zufällige Hier und Heute der fahrenden Händler am Markt und der Käufer setzte dem Preis seine Grenzen. Nicht die Zeit des Erntejahres oder der territorialen Zusammengehörigkeit bestimmten ihn, sondern die Tauschprozesse, die Woche um Woche, Tag um Tag auf dem Markt vollzogen wurden. Menge und Preis gelangten in den Einflussbereich des menschlichen Handlungsvermögens. Probleme, die daraus entstanden, entspringen nicht zuletzt der Person des Verkäufers, welcher meist als fahrender Händler nicht dem regelnden Sozialsystem unterlag. Es war nicht mehr festzustellen, ob der Preis sich nach den Marktfaktoren oder dem Eigeninteresse des Verkäufers richtete. Mit dieser Entwicklung entfaltete sich eine zunehmende Unsicherheit. Bereits Kaiser Friedrich der I. wollte durch eine Verordnung diesem Phänomen Herr werden. Der Getreidepreis sollte wieder nach den jeweiligen Verhältnissen in den Provinzen bestimmt werden und insofern der Natur ihre ursprünglich preisgebende Rolle zurückgeben. Dieser Regelung allerdings blieb der Erfolg versagt. Die Höhe des Getreidepreises musste der Natur **und** den Märkten überlassen werden.³⁴⁵ Nicht nur die Stadtoberkeiten versuchten infolgedessen Preisregelungen zu finden, sondern auch der Kaiser und der Reichstag.³⁴⁶ „In der Regel aber trägt die Ordnungspolitik des Reichstages dazu bei, die Wirtschaftsordnung der einzelnen Territorien zu gestalten, indem sie in die Landesgesetzgebung, in die <<Landes->> und <<Stadtordnungen>> übergeht.“³⁴⁷ Aber den Haupteinfluss auf die Märkte behielten Stadtoberkeiten und Territorialstaaten. Der Reichstag ist erst für Fragestellungen zu Rate gezogen worden, bei denen nur dieser bindende Entscheidungsbefugnis

³⁴² Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 8f.

³⁴³ Zu diesem Zeitpunkt Kaiser, Stadtherren, städtischer Rat.

³⁴⁴ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 27

³⁴⁵ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 29ff.

³⁴⁶ Vgl. Blaich, F. (1970), S. 5

³⁴⁷ Blaich, F. (1970), S. 254f.

auswies. Dies traf unter anderem auf Märkte mit überregionalem³⁴⁸ Charakter zu.³⁴⁹ Der Reichstag zielte deutlich auf einen Verbraucherschutz ab. Ein Schutz vor Betrug, Fälschung und eine Erhöhung des Freiheitsbereiches des Konsumenten gegenüber den Preisforderungen damaliger einflussreicher Unternehmen.³⁵⁰ In Zeiten von Zünften, schlechter Infrastruktur und zahlreicher Warenknappheiten entsprach der damalige Marktpreis faktisch einem Monopolpreis³⁵¹ bzw. Wucherpreis. Der Kampf für einen freien Marktpreis ist dahingehend eher einer Ausweitung des Gewinns gleichzusetzen.³⁵²

Die prägende Geisteshaltung der mittelalterlichen Epoche war, wie oben bereits angedeutet, die Scholastik. Sie beherrschte zwischen dem 8. und 15. Jahrhundert das mittelalterliche Denken. Ihre Wurzeln hatte sie in den kirchlichen Dogmen, der Lehre der Kirchenväter, den philosophischen Autoritäten der Antike (z. B. ARISTOTELES) und der Bibel.³⁵³ In deren Betrachtungen spielten die Produktionskosten eine nur unwesentliche Rolle. Durch das Zunftwesen erhielt die Produktion eine immense Reglementierung. Im Ergebnis führte dies zu einer Gleichartigkeit der Produktionsbestimmungen: Produktionskosten und Arbeit.³⁵⁴ Nähere Ausführungen zur Scholastik werden im Zusammenhang mit dem „gerechten Preis“ getätigt (vgl. Kapitel 3.2.3).

Ein Produktionsfaktor im Mittelalter erfuhr jedoch eine Änderung, wie sie zuvor nicht zu verzeichnen war. Unter Einfluss des Christentums wurde ein neuer Arbeitsethos geschaffen. Innerhalb der christlichen Gemeinschaft verlor das Sklaventum an Relevanz.³⁵⁵ Die geschichtliche Entwicklung zeugte allerdings nicht von einem tatsächlichen Einsatz der christlichen Welt für die Abschaffung der Sklaverei. Unter anderem wurde trotz des Konfessionswechsels Kaiser KONSTANTINs das Sklaventum weiter fortgeführt.³⁵⁶ Ein Wechsel vollzog sich erst im 9. Jahrhundert und war zugleich auf die Städte beschränkt. In den ländlichen Regionen überwog die Leibeigenschaft. Mit diesem Wechsel wurde die Arbeit eines Lohnes wert. Ansichten lebten auf, die

³⁴⁸ Z. B. Arbeitsmarkt im Bereich des Handwerks.

³⁴⁹ Vgl. Blaich, F. (1970), S. 128f.

³⁵⁰ Aus diesen Beweggründen untersagte der Reichsgesetzgeber monopolistische Bestrebungen, Marktabsprachen, erlässt gewerbepolizeiliche Vorschriften und verbietet den Zins (nach Vorbild des christlichen Prinzips der Nächstenliebe). Vgl. Blaich, F. (1970), S. 131. Für einen tieferen Einstieg in die Wirtschaftspolitik des heiligen römischen Reiches siehe Blaich, F. (1970).

³⁵¹ Wobei Monopole zur Zeit des Mittelalters keine Seltenheit waren. Die bedeutendsten Monopole waren die fürstlichen Regalien, welche für einen nicht unerheblichen Obolus an Großhändler (wie die Fugger) verpachtet wurden. Geläufige Monopole waren das Salz-, Alaun-, Bernstein- (bereits seit 1312), Erz- und schließlich Gewürz und Kolonialwarenmonopol. Vgl. Höffner, J. (1941), S. 27ff. für eine vertiefende Betrachtung.

³⁵² Vgl. Kelter, E. (1935), S. 166.

³⁵³ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 100.

³⁵⁴ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 131.

³⁵⁵ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 48.

³⁵⁶ Vgl. Finley, M. (1993), S. 100f.

der aufgewendeten Arbeit einen vergleichbaren Wert zuordnen wollten. Zu den Protagonisten dieser Lehre gehörten ALBERTUS MAGNUS und sein Schüler THOMAS v. AQUIN. In Folge dieser Entwicklung stieg die Vergleichbarkeit der Arbeit.³⁵⁷

Für die Umsetzung von Sklavenarbeit auf Lohnarbeit waren zwei gedankliche Schritte notwendig: Die Arbeit muss losgelöst als eigener Fakt erkannt werden; losgelöst vom eigentlichen Produkt: Arbeitskraft. Zum anderen muss für die Bezahlung der Arbeit eine Messung für die Entlohnung stattfinden: z. B. Arbeitszeit.³⁵⁸

Unter dem Reformator LUTHER erfuhr die Berufsidee eine weitere Demokratisierung. Jeder Beruf gelte als gleich nah zu Gott.³⁵⁹ Das Christentum pries die Ehre der Arbeit.³⁶⁰ So wurden die Löhne im Mittelalter zu einem Bestandteil des Wertes.³⁶¹

Analog zur Antike blieb das Zinsnehmen offiziell noch verpönt und strikt verboten.³⁶² Trotz allem stellte die Geldleihe im Mittelalter eine wichtige, gewinnbringende Nebenbeschäftigung der Warenhändler dar.³⁶³ Mit einer steigenden wirtschaftlichen Bedeutung der Kirche und den Bestrebungen, den eigenen Reichtum auszubauen, war die Kirche angehalten, Regelungen zu finden, die moralische Hindernisse aus dem Weg räumten. Das Zinsverbot wurde seitens der Kirche immer wieder von neuem bestätigt, in der Praxis aber mehr und mehr zur Farce.³⁶⁴ Mit dem Ende der frühkapitalistischen Epoche professionalisierte sich die Geldleihe unter Banken und Genossenschaften.³⁶⁵

3.2.3 Das iustum pretium

Wie bereits im vorhergehenden Kapitel anklang, beschränkte sich das Marktgeschehen im aufblühenden Mittelalter (zunächst) mehrheitlich auf die Städte. Die Städtebildung ist unter anderem auf den aufkeimenden Handel zurückzuführen.³⁶⁶ Bis in das 11. Jahrhundert spielten die mittelalterlichen Städte eine nur untergeordnete Rolle. Die Agrarwirtschaft in Deutschland bestimmte die wirtschaftliche Tätigkeit. Im Jahr 1000 existierten lediglich 200 – 300 Städte.³⁶⁷ Das 12. Jahrhundert läutet eine genossenschaftliche Epoche ein.

³⁵⁷ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 54.

³⁵⁸ Vgl. Finley, M. (1993), S. 69.

³⁵⁹ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 27. Vgl. Weber, M. (1993), S. 34ff.

³⁶⁰ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 23 oder auch Abländer, M. (2001), S. 390.

³⁶¹ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 163.

³⁶² Die frühen Kirchenväter und Konzilien (bis ca. 6. Jhdt.) lehnten im Großen und Ganzen das Zinsnehmen ab. Es widersprach nach der weitläufigen Meinung dem biblischen Gebot der Gerechtigkeit. Erst seit dem 13. Jhdt. wurde das Prinzip des kirchlichen Zinsverbots vermehrt aufgebrochen. Vgl. Dewes, R. (1976), S. 3 und S. 30f.

³⁶³ Vgl. Sombart, W. (1969b), S. 626ff.

³⁶⁴ Vgl. Schirmer, D. (1990), S. 10f.

³⁶⁵ Vgl. Sombart, W. (1969b), S. 625 und zur Vertiefung siehe S. 621ff.

³⁶⁶ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 100.

³⁶⁷ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 155.

Die Stadt gewinnt stetig mehr an Selbstverwaltung gegenüber den alten Stadtherren.³⁶⁸ Die wenigsten waren tatsächlich reine Zunftstädte, wie etwa Zürich. Zumeist etablierten sich die alten Adelsgeschlechter neben den Zünften oder setzten sich gar vollkommen durch. Vier verschiedene Stadttypen sind zu dieser Zeit anzutreffen:³⁶⁹

1. Patrizisch
2. Zünftlerisch
3. Mix aus 1. und 2.
4. Landesherrlich und Patrizisch (Bsp.: München)

Mit dem 13. Jahrhundert setzt eine zunehmende Verstädterung ein.³⁷⁰ Für die Wahrnehmung als Stadt waren vier Faktoren zu erfüllen: Die Siedlung muss eine gewisse Größe und Geschlossenheit (Ballung) aufweisen, von Bestand sein, wirtschaftliche Funktionen wahrnehmen (Markt) und ein eigenes Recht ausbilden.³⁷¹ Das Gros der Städte hatte bis in das 14. Jahrhundert einen regionalen Handelsbezug; Fernhandelsstädte waren Ausnahmeerscheinungen. Von diesen wenigen verteilten sich die Fernhandelsgüter weiter,³⁷² gleich zentralen Nervenknotten im menschlichen Körper.

Die veräußerten Waren im Mittelalter erfuhren sehr häufig beträchtliche Aufschläge auf den Rohstoffpreis. Ursache waren häufig bestehende Monopole. Im Einklang mit der geringen Produktivität im Mittelalter, konnten bereits die besonderen Fähigkeiten des Handwerkers zur Monopolbildung führen. Aber auch ganze Städte nahmen monopolistische Positionen ein, wie die alten Wein- und Salzstädte. Ein Monopol erfordert allerdings Mitspieler. Bestimmte Völker mussten den Raubbau betreiben und andere den Reichtum aufweisen, um den geforderten Preis zahlen zu können. Die Vermutung liegt daher nahe, dass eine vermögende Gesellschaftsschicht oder reiche öffentliche Haushalte vorhanden waren, mit denen gewinnbringend gehandelt werden konnte.³⁷³

Die Erkenntnis der Preiswirkungen des Marktes mündeten aber nicht in der Unabhängigkeit des Marktgeschehens. Die wachsenden Städte versuchten, den Markt unter ihren Einfluss zu bringen. Hierbei behalfen sich die Stadtoberkeiten zweier wirksamer Strategien: Etablierung von **Verfahrensregeln** für den Tausch und **Festlegung von Warenpreisen**. Die Preisfestlegung orientierte sich an den Bedingungen in der Umwelt der jeweiligen Stadt und versuchte, ein interessengeleitetes Handeln sowohl auf Käufer als auch auf

³⁶⁸ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 158.

³⁶⁹ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 160f. Als Lebenszentrum haben Städte einen Markt. Vgl. Lütge, F. (1976), S. 145.

³⁷⁰ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 134.

³⁷¹ Für eine vertiefende Betrachtung siehe Lütge, F. (1976), S. 139ff.

³⁷² Vgl. Lütge, F. (1976), S. 143.

³⁷³ Vgl. Sombart, W. (1969b), S. 614ff.

Verkäuferseite zu unterbinden.³⁷⁴ Die Preistaxierung war kein rein deutsches, sondern ein europäisches und außereuropäisches Phänomen.³⁷⁵ Auch im osmanischen Reich wurden Preise durch die Obrigkeit festgelegt.³⁷⁶

Die obrigkeitliche Preisregelung erfuhr ihren geisteswissenschaftlichen Hintergrund in den Lehren der christlichen Kirche, die sich in der Blüte des Mittelalters zur scholastischen Lehre entwickelten. Die christliche Kirche versuchte zu jener Zeit, das gesamte kulturelle Leben zu beeinflussen und daher ihren Einfluss auch in den wirtschaftlichen Bereich zu übertragen. Der bereits in der Antike ausgiebig diskutierte Gerechtigkeitsbegriff erfuhr nunmehr eine religiöse Sinndeutung. Die Verwirklichung einer Wirtschaft, die Gott gefällig ist, entwickelte sich zum Wirtschaftsgeist des Mittelalters. In diesem geschichtlichen Rahmen ist die Diskussion um den *iustum pretium* (gerechten Preis) einzuordnen.³⁷⁷

Urväter der scholastischen Lehre waren die Kirchenväter, zu deren bedeutendsten Vertreter der HEILIGE AUGUSTIN gehörte. Ihr Wirkungszeitraum lag zwischen dem dritten und fünften Jahrhundert. Sie wurden ihrerseits durch das Alte Testament, antike Philosophen und die Evangelien beeinflusst.³⁷⁸ Gerade das Schaffen des HEILIGEN AUGUSTIN übertrug den Gedanken des gerechten Preises in die Folgezeit.³⁷⁹ In Anlehnung an PLATON verwarfen die Kirchenväter den Drang nach dem höchstmöglichen Gewinn.³⁸⁰ Aber das Zeitalter der Kirchenväter war zu sehr von einem mystisch-religiösen Einfluss geprägt, als dass eine fruchtbare werttheoretische Diskussion angestoßen oder das notwendige Interesse geweckt worden wäre.³⁸¹

Die hierauf aufbauende scholastische Lehre (800-1500 n. Chr.) beherrschte alsdann das mittelalterliche Denken,³⁸² als eine Lehre mit starker Verbindung zur christlichen Religion. Das vom Christentum verlangte Primat der Nächstenliebe wurde durch das kanonische Recht eingefordert. Das Bestreben der Scholastiker richtete sich daraus abgeleitet auf die Suche nach einem objektiven Maßstab für die Feststellung der Wertgleichheit zweier Güter. Hierfür wurde nicht zuletzt auf ARISTOTELES zurückgegriffen.³⁸³ Die Untersuchung der Wirtschaft durch die Scholastik erfolgte in dreierlei Ausformungen: Geldwesen, Preisbildung und Kreditwirtschaft.³⁸⁴ Der gerechte

³⁷⁴ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 32f.

³⁷⁵ Vgl. Kelter, E. (1935), S. 4.

³⁷⁶ Vgl. Diner, D. (2005), S. 171. Ausführliche Betrachtungen können auf den folgenden Seiten nachvollzogen werden.

³⁷⁷ Vgl. Buchholz, F. (1937), S. 12.

³⁷⁸ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 65f.

³⁷⁹ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 68 und für genauere Ausführungen siehe Schachtschabel, G. (1939), S. 40ff.

³⁸⁰ Vgl. Buchholz, F. (1937), S. 13.

³⁸¹ Vgl. Kraus, O. (1937), S. 49. Schachtschabel, G. (1939), S. 43f.

³⁸² Vgl. Metternich, R. (1993), S. 100.

³⁸³ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 21.

³⁸⁴ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 28.

Preis im scholastischen Verständnis war ein normaler Preis ohne subjektive Einflüsse. Als Bezugsbasis diente ein durchschnittliches Individuum mit normalen Bedürfnissen und unter normalen Verhältnissen.³⁸⁵ Nachhaltigen Einfluss auf die scholastische Lehre übten die beiden Gelehrten ALBERTUS MAGNUS (1193-1280) und THOMAS v. AQUIN (1225-1274) aus. Von ihnen ausgehend ist die folgende Lehre maßgebliche Meinung in der Scholastik geblieben: Wertgleichheit zweier Güter herrscht, wenn gleiche Mengen von Arbeit und Kosten in ihnen steckt.³⁸⁶

Mit THOMAS v. AQUIN geht der Versuch der Kombination von christlichen Grundhaltungen der Kirchenväter und der Lehre ARISTOTELES' einher.³⁸⁷ Angelehnt an ARISTOTELES führt THOMAS v. AQUIN zwei Unterscheidungen der Gerechtigkeit ein. Zum einen die allgemeine Gerechtigkeit³⁸⁸ und zum anderen die besondere Gerechtigkeit³⁸⁹. In der besonderen Gerechtigkeit ist auch die Tauschgerechtigkeit (*iustitia commutativa*) enthalten. Ihr Geltungsbereich erstreckt sich vom freiwilligen Austausch (Geschäftsverkehr, Zivilrecht) bis hin zum Strafrecht (Wiedergutmachung). Weiterer Bestandteil der besonderen Gerechtigkeit nach Fasson von THOMAS v. AQUIN ist die Verteilungsgerechtigkeit.³⁹⁰

Die Gerechtigkeit ordnete THOMAS v. AQUIN den vier Kardinaltugenden zu, die zu den sittlichen Tugenden gehörten und von daher Auswirkungen auf das alltägliche Leben hatten.³⁹¹ Die Gerechtigkeit als ordnende Funktion in den nach außen wirkenden menschlichen Handlungen, wie im Falle des Kaufes.³⁹²

Das Werk des THOMAS v. AQUIN hat normativen Charakter, ähnlich der Lehre PLATONS. „THOMAS VON AQUIN folgt nicht dem AURELIUS AUGUSTINUS, der lehrt, daß Gerechtigkeit jegliches menschliches Maß des Erkennens übersteigt und sich vom Verstand nicht fassen läßt, sondern dem ARISTOTELES, der den Intellekt auch im Bereich von Werturteilen zum Organon des Erkennens erhebt. Auf dieser Grundlage bemüht sich THOMAS VON AQUIN, christliche Ideen in die Praxis des wirtschaftlichen Lebens zu überführen: Der ‚homo oeconomicus‘ ist zum ‚homo christianus‘ geworden.“³⁹³

Er unterstellte die Gerechtigkeit als Grundsatz für den Handel. Dies ging nur mit der Ausblendung des Gewinnes und der Verfolgung einer reinen Bedürfnisbefriedigung. Das Bedürfnis wurde zum Ausgangspunkt für den Tausch³⁹⁴. Hier stimmt er mit der subjektiven Theorie des ARISTOTELES überein. Auch wenn für ihn das Bedürfnis eine gewisse Bedeutung aufweist, so

³⁸⁵ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 105.

³⁸⁶ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 22f. Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 53.

³⁸⁷ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 113.

³⁸⁸ Umfassende Rechtschaffenheit. Alles was Gesetz und Sitte fordert, erfüllt sie freiwillig.

³⁸⁹ Fragen der Ehre, des Geldes oder der Selbsterhaltung werden hier betont (regelnde Gerechtigkeit).

³⁹⁰ Vgl. Höffe, O. (2005), S. 134.

³⁹¹ Vgl. Steel, C. (2005), S. 327.

³⁹² Vgl. Steel, C. (2005), S. 332ff.

³⁹³ Metternich, R. (1993), S. 164.

ist es jedoch nicht wertbestimmend.³⁹⁵ Beim Tausch, und darin ist seine *objektive Wertlehre* zu erkennen, muss jeder Teilnehmer seine Arbeit und Kosten ersetzt bekommen, um so seinen Unterhalt garantieren zu können. Damit wird der subjektiven Einschätzung des Gutes eine strikte Grenze gesetzt. In der Gesellschaft kommt es zu einem Ausgleich aller Bedürfnisse, da unterschiedliche Nutzenzuordnungen zu den Gütern erfolgen. Für den Wert ist bei THOMAS VON AQUIN genau aus diesem Grund die Allgemeinschätzung von Bedeutung und nicht die Einschätzung des Individuums.³⁹⁶ Dahingehend umgeht er die Bestimmung der Nützlichkeit von Gegenständen mit Hilfe eines normalen Gebrauchswertes, der sich am Normalmenschen orientiert.³⁹⁷ THOMAS VON AQUIN prägte die so genannte „Caritasökonomie“ durch seine Übernahme der Grundaussagen des ARISTOTELES in einer christlich abgewandelten Form.³⁹⁸ Jeder Christ hat Anspruch auf das Lebensnotwendige, damit im Einklang stehend Anspruch auf ein standesgemäßes Auskommen. Alles, was allerdings über diese Punkte hinausging, musste abgegeben werden.³⁹⁹

Der objektive Wertbegriff des THOMAS v. AQUIN mit den beiden Kriterien „Arbeit“ und „Kosten“ erhielt im Bereich der Arbeit eine weitere Ausdeutung. Für die Arbeit war die Qualifikation des Arbeiters weiteres Bewertungskriterium.⁴⁰⁰ Diese Ausdeutung blieb aber letztlich ohne Werteeinfluss, da sich Arbeit von höherer Qualität in solche von niedriger Qualität reduzieren lies. Mit dieser Differenzierung, die sich an der in Stände und Klassen unterteilten Gesellschaft orientierte, führte er einen Proportionalitätsfaktor ein. Die höherwertige Arbeit kam einem bestimmtem Vielfachen der niederen Arbeit gleich.⁴⁰¹

Der gerechte Preis des THOMAS v. AQUIN, der dem Warenwert entspricht, muss sich demnach an der aufgewandten Arbeit und den Kosten orientieren, worin die Forderung der Caritasökonomie ersichtlich ist. Eine Verwirklichung des scholastischen *iustum pretium* war dann erreicht, wenn der Güterpreis dem tatsächlichen Warenwert gleichkam. Im Großen und Ganzen sollte der gerechte Preis objektiv bestimmt werden, schloss aber nach THOMAS v. AQUIN geringe Preisvariationen nicht aus.⁴⁰²

Die Ausführungen der Scholastik, insbesondere von ALBERTUS MAGNUS und THOMAS v. AQUIN, zeugen von einem Wandel in der moralischen

³⁹⁴ THOMAS v. AQUIN spricht hier von einer Begehrensliebe. „Liebe ist ein Sammelbegriff für die affektiven Appetenzen zu den Gegenständen, von denen wir uns die Befriedigung unserer Bedürfnisse versprechen.“ McEvoy, J. (2005), S. 313.

³⁹⁵ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 125.

³⁹⁶ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 72f.

³⁹⁷ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 128. Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 57.

³⁹⁸ Priddat, B. (2004), S. 279.

³⁹⁹ Aquin, T. (1959), S. 271ff.

⁴⁰⁰ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 132.

⁴⁰¹ Vgl. Koch, C. (1992), S. 134ff.

⁴⁰² Vgl. Buchholz, F. (1937), S. 14f.

Wertung der Arbeit.⁴⁰³ Der Gedanke wurde geboren, dass dem Aufwand an Arbeit ein proportionaler Wert zugeordnet werden muss.⁴⁰⁴ Das Christentum pries die Ehre der Arbeit⁴⁰⁵ und führte zu einem Paradigmenwechsel gegenüber dem Altertum.⁴⁰⁶ Probleme hatte die Scholastik in der Bestimmung der Einflussmöglichkeiten des Handeltreibenden auf diesen Sachverhalt.⁴⁰⁷ ALBERTUS MAGNUS und THOMAS v. AQUIN bildeten das Fundament scholastischer Denkweise und beeinflussten maßgeblich die wirtschaftlichen Handlungen jener Zeit. Jedoch sind auch innerhalb dieses Gedankengebäudes artverschiedene Gedankenstränge aufzufinden.

In der Folge des THOMAS v. AQUIN wirkte DUNS SCOTUS (etwa 1265-1308). Entgegen der allgemeinen scholastischen Lehrmeinung vertrat er eine subjektive Wertlehre, in der Nützlichkeit und Brauchbarkeit Grundlage von Wert und Preis darstellten.⁴⁰⁸ Gerade der Nominalismus als eigene Gedankenrichtung innerhalb der Scholastik knüpfte an ihn an.⁴⁰⁹

Auf Grund der Veränderungen, die sich mit Beginn des 13. Jahrhunderts einstellten, musste sich auch die scholastische Lehre weiter entfalten. Es entwickelten sich individualistische Auffassungen und von diesen ausgehend eine gesteigerte freiere wirtschaftliche Betätigung. Die Handelstätigkeit dehnte sich aus. Verschiedene Formen der Kreditvergabe etablierten sich und führten zu einem Anstieg des Kreditverkehrs. Im Angesicht dieser Erscheinungen tat sich zunehmend die subjektive Wertlehre hervor. Mit ihr erhielt der wirtschaftende Mensch deutlichere Zugeständnisse. Unter anderem JOHANNES BURIDANUS, HEINRICH v. LANGENSTEIN, ANTONINUS v. FLORENZ und GABRIEL BIEL (1430-1495) prägten die Lehren dieser Zeit.⁴¹⁰ Allesamt gehörten noch der scholastischen Lehre an. ANTONINUS v. FLORENZ (1389-1459) bestach durch seine subjektive Werttheorie. Er setzte den Nutzen ins Verhältnis zur Seltenheit. Damit umging er das klassische Wertparadoxon.⁴¹¹ Nicht der Nutzen eines Gutes war von Relevanz, sondern der Nutzen einer Menge von Gütern.⁴¹² Der häufig als letzter Vertreter der scholastischen Lehre⁴¹³ bezeichnete GABRIEL BIEL (1430-1495) forderte eine Unabhängigkeit der Preisgestaltung von subjektiven Bedürfnissen. Die Unab-

⁴⁰³ Siehe hierzu auch Kaulla, R. (1936), S. 22f. und Kaulla, R. (1977), S. 53.

⁴⁰⁴ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 54.

⁴⁰⁵ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 23 oder auch Abländer, M. (2001), S. 390.

⁴⁰⁶ „... wenn jemand nicht will arbeiten, der soll auch nicht essen.“ Der zweite Brief des Paulus an die Thessalonicher, 3, 10.

⁴⁰⁷ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 54.

⁴⁰⁸ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 76.

⁴⁰⁹ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 87.

⁴¹⁰ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 77ff.

⁴¹¹ Dies betrifft die Frage, wieso einige nützliche Güter wertvoller sind als weniger nützliche. Siehe hierzu unter anderem die Ausführungen von A. SMITH (Vgl. Kapitel 4.2.1.1).

⁴¹² Vgl. Koch, C. (1992), S. 148.

⁴¹³ In der Folge gibt es allerdings noch einige Spätscholastiker wie MOLINA.

hängigkeit sollte durch eine behördliche Preisregelung erreicht werden.⁴¹⁴ Diese habe sich nach dem Bedürfnis, der Seltenheit, Quantität der Waren, den Kosten, der Arbeit und der Wichtigkeit des Gegenstandes zu bemessen. Fehlt der obrigkeitliche Preis, gilt der Marktpreis. Erst in Ermangelung beider Preise, soll jedes Individuum den eigenen Preis erstellen.⁴¹⁵

Die das gesamte Mittelalter prägende Scholastik hatte einen immanenten Einfluss auf die obrigkeitliche Preisregelung. Sie war bestrebt, wirtschaftliche Betätigung zu verstehen und mit zu gestalten. Aber die tatsächliche Preisbildung wurde in der Scholastik eher vernachlässigt. Im Fokus der Betrachtungen stand der gerechte Preis. Die Studien waren im Umfeld der Moral verankert, aber nicht unbedingt im Bereich der Wirklichkeit.⁴¹⁶ „Gemäss des Primats theologischer und ethischer Grundsätze wird der Preis von der scholastischen Philosophie nicht nur als Ausdruck eines Marktgeschehens verstanden, sondern als mit moralischer Qualität behaftet betrachtet, wobei das Gerechtigkeitspostulat im Zentrum steht.“⁴¹⁷

In der Praxis kann der gerechte Preis als die notwendige Folge der arbeitsteiligen Gesellschaft gesehen werden, statt eines wirklichen ethischen Postulates.⁴¹⁸ Deutlicher wird dies in den kommenden Ausführungen zur obrigkeitlichen Preisregelung. Tatsache ist, dass nur die wenigsten Waren einer Taxierung unterlagen. Diejenigen, die taxiert wurden, stammten meist aus dem Bereich der für den Lebensbedarf notwendigen. „So sind auch das kanonische Zinsverbot und die mittelalterliche Diskussion um das *iustum pretium* letztlich nicht Ausdruck einer ökonomiefeindlichen Epoche, sondern logische Konsequenz einer Gesellschaftsordnung, die Arbeit als Instrument zur Verherrlichung Gottes und seiner Schöpfung sieht.“⁴¹⁹

Das Themenfeld des gerechten Preises ist als grundlegender Einflussfaktor für die obrigkeitliche Preisfestsetzung zu verstehen. Nicht zuletzt die religiöse Verankerung der Scholastik spielte hier eine immanente Rolle und wird durch entsprechende Bibelpassagen untermauert:

(Moses): „Wenn du nun deinem Nächsten etwas verkaufst oder ihm etwas abkaufst, soll keiner seinen Bruder übervorteilen.“⁴²⁰ Eine Preislehre schuf auch das Christentum nicht. Doch es bot eine Grundlage für die Preisgerechtigkeit.⁴²¹

Vor diesem religiösen und philosophischen Hintergrund entwickelte sich ein System der obrigkeitlichen Preisregelung. Anstöße für eine Preisregelung in Deutschland gab es bereits von verschiedenen Kaisern, wie 794 von Karl dem

⁴¹⁴ Vgl. Koch, C. (1992), S. 151.

⁴¹⁵ Vgl. Schachtschabel, G. (1939), S. 122.

⁴¹⁶ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 61. Vgl. Metternich, R. (1993), S. 164f.

⁴¹⁷ Koch, C. (1992), S. 154.

⁴¹⁸ Vgl. Koch, C. (1992), S. 112.

⁴¹⁹ Aßländer, M. (2001), S. 390.

⁴²⁰ Bibel, Altes Testament, 3. Moses, 25, 14.

⁴²¹ Herrmann, J. (1982), S. 12.

Großen⁴²² oder später von Karl dem Kahlen und Friedrich dem I. Aber die tatsächliche Umsetzung dieses Gedankens oblag den Landesherren.⁴²³ Die Obrigkeit versuchte, den Markt als Institution einzurichten, um den Tausch dem freien Belieben der Stadtbewohner zu entziehen. Dies erhöhte die Handlungssicherheit der Marktteilnehmer.⁴²⁴ Der Marktplatz etablierte sich seit dem 11. Jahrhundert zum zentralen Ort des Marktgeschehens und wurde zum fest vorgeschriebenen Ort des Tausches in den Städten. Mit der örtlichen Eingrenzung stellte sich zusätzlich eine zeitliche Beschränkung ein. Die Güter des täglichen Bedarfs konnten auf Wochenmärkten erworben werden, Güter der gehobenen Klasse auf Jahrmärkten. Mit der Entwicklung des Marktplatzes ging die Ständezugehörigkeit verloren. Jedem Marktteilnehmer war es erlaubt, zum gleichen Preis zu kaufen oder zu verkaufen.⁴²⁵ Zu diesen Einschränkungen des Handelsgeschehens gesellten sich nun an vielen Orten Preistaxierungen.⁴²⁶ Allerdings unterlag in der Praxis nur eine Minderheit der feilgebotenen Waren einer Taxierung.⁴²⁷ Die Preisfestlegung erfolgte meist auf Waren, die die Händler der Gemeinde anboten. Die Gefahr war groß, dass sich fahrende Händler von außerhalb einem alternativen Marktplatz zuwandten oder deren Herkunftsorte auf entsprechende Art und Weise reagierten.⁴²⁸ Sinnvoll war die Preisfestlegung bestimmter Grundnahrungsmittel unter dem Gesichtspunkt, Abhängigkeitsverhältnisse der Handwerkerschaft in der Stadt von den Nahrungsmittelherstellern zu vermeiden.⁴²⁹ Ein – wie im Verlauf bereits festgestellt – logisches Resultat der arbeitsteiligen Gesellschaft. Meist wurde Fleisch, Brot, Bier und Wein taxiert. Sie standen in der Bedürfnispyramide des Mittelalters in der Spitzengruppe und waren wichtige Nahrungsmittel der Stadtbewohner.⁴³⁰ Für Güter, die einem starken Wettbewerb unterlagen oder exportiert wurden, existierten solcherlei Preistaxierungen nicht.⁴³¹ Verschiedene Taxierungsformen bildeten sich aus. Es war durchaus üblich, den Warenpreis festzulegen, doch auch die Beschränkung der Gewinnspanne bei Gütern mit Zulieferschwierigkeiten war nicht ungewöhnlich.⁴³² Die Einrichtung gesonderter Ämter der Marktüberwachung entfielen. In den meisten

⁴²² Auf der Frankfurter Synode legte er 794 den Getreidepreis fest. Siehe hierzu Kelter, E. (1935), S. 8 oder auch Lütge, F. (1976), S. 172.

⁴²³ Vgl. Kelter, E. (1935), S. 30.

⁴²⁴ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 32f.

⁴²⁵ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 36f.

⁴²⁶ In sehr vielen Gemeinden des 11. und 12. Jahrhunderts zeigte sich das Phänomen der obrigkeitlichen Preisregelungen: Augsburg bereits vor 1104; 12. Jhdt. in Lübeck, Bern, Nürnberg, München; 1189 Hamburg und andere, um hier nur einige zu nennen. Vgl. Kelter, E. (1935), S. 11.

⁴²⁷ Vgl. Kelter, E. (1935), S. 89 oder auch Lütge, F. (1976), S. 173.

⁴²⁸ Vgl. Kelter, E. (1935), S. 90. Vgl. Kelter, E. (1935), S. 126. Vgl. Krauth, W. (1984), S. 38.

⁴²⁹ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 41. Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 87.

⁴³⁰ Vgl. Kelter, E. (1935), S. 38 oder auch Lütge, F. (1976), S. 173.

⁴³¹ Vgl. Kelter, E. (1935), S. 90.

⁴³² Vgl. Kelter, E. (1935), S. 16f.

Fällen gab es lediglich einen Richter, in dessen Zuständigkeit die Marktangelegenheiten lagen. Für die Umsetzung der Verordnungen genügte die Androhung schwerer Strafen. Lebensmittelhändlern drohte beispielsweise bei Verstoß gegen die für sie geltenden Vorschriften und gleichzeitiger Strafzahlungsunfähigkeit⁴³³ eine Armamputation.⁴³⁴ Hinzu kam die Aufmerksamkeit der Konsumenten. Dieser Verbund reichte aus, die Verordnungen durchzusetzen.⁴³⁵

Ab dem 14. Jahrhundert gerieten die Handelsbeziehungen vermehrt in den Fokus der Gelehrten und lagen nicht mehr ausschließlich im Interesse der Gemeinden. Zur Diskussion standen die Kaufvertragsfreiheit und eine weiter gespannte Taxierungstätigkeit der Obrigkeit. Gemeint ist die Gegenüberstellung von Marktpreisen und festgelegten Preisen. Daher traten die Preisbestimmungsfaktoren ins Zentrum der Überlegungen für beide Möglichkeiten. In der Literatur des 15. Jhdt. spiegelten sich folgende Preisbestimmungsfaktoren wider:⁴³⁶

- Kosten
- Käufer- und Verkäuferzahl
- Warenbestand
- Warennachfrage⁴³⁷

Den Forderungen zur Berechnung eines gerechten Preises und einer generellen Ausweitung der Taxierungen kam die Stadtoberigkeit in der Folgezeit nicht nach. Lediglich die Bereiche, für die bereits Preisregelungen Bestand hatten, wurden im Vergleich zum 13. und 14. Jhdt. ausgeweitet.⁴³⁸ Neutrale Instanz in der Wahrung der Preisgerechtigkeit sollte die städtische Obrigkeit bleiben. Abweichende Einzelinteressen konnten vorgetragen werden und wurden in ihrer sachlichen Angemessenheit überprüft.⁴³⁹ Der sich ergebende Preis unterlag so lange einer Taxierung, bis Änderungen in den Umweltbedingungen eintraten.

⁴³³ So enthalten in der Markt- und Gewerbeordnung von Landshut, welche für die Dauer eines Jahres (1256) von Herzog Heinrich von Niederbayern erlassen wurde. Vgl. Kelter, E. (1935), S. 16f.

⁴³⁴ So wurden auch Bäcker, die gegen die geforderte Qualität des Brotes in Augsburg verstoßen und damit die Backvorschriften verletzt hatten, bei den ersten beiden Verstößen zu einer Bußgeldzahlung verordnet und beim dritten Mal wurden sie dem Stadtgericht übergeben, für eine Bestrafung an „Haut und Haar“. Siehe Kelter, E. (1935), S. 12. Es hat sich hierbei die Begrifflichkeit der Bäckertaufe entwickelt, die eine Strafform für Bäcker war, deren Brötchen unter der festgelegten obrigkeitlichen Norm lagen. In dieser Bestrafungsform wurde der Bäcker in einen Käfig gesperrt und mehrmals in einen Fluss oder Brunnen getaucht. Beispiele weiterer Bestrafungen des „misslichen Handels“ können bei Kelter, E. (1935), S. 15ff. nachgelesen werden.

⁴³⁵ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 43ff.

⁴³⁶ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 45f.

⁴³⁷ Für eine vertiefende Betrachtung der wissenschaftlichen Diskussion dieser Zeit siehe Krauth, W. (1984), S. 46ff.

⁴³⁸ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 55.

Um auf diese Änderungen schnell und einfach reagieren zu können, wurden Tabellen mit bereits vorgefertigten Warenpreisen zu entsprechenden Umweltbedingungen angelegt.⁴⁴⁰ Wenn auch der Warenpreis nicht völlig schwankungsfrei war, so führten die getroffenen Maßnahmen dennoch zu einer steigenden Stabilität des Preises. Hierdurch gewann die Erwartungstreue des Preises und förderte das Allgemeinwohl. Gerade für die Kalkulationen der Handwerker war dies von Bedeutung.⁴⁴¹

Um die fixierten Preise tatsächlich berechnen zu können, war es nötig, den dazu erforderlichen Sachverstand zu besitzen. Diese Aufgabe, wie bereits des öfteren erwähnt, kam der städtischen Obrigkeit zu. Folglich war die Kenntnis der Produktionsvorgänge, der sich verändernden Rohstoffpreise und vieler anderer Daten unabdingbar.⁴⁴² Ein notwendiges Amt, das hierfür geschaffen wurde⁴⁴³, war das des Bürgermeisters. Mit der Zunahme des Fernhandels und steigender wirtschaftlicher Interaktion der Städte, wobei nicht zuletzt deren Wachstum dazu beitrug, konnte die Überwachungsfunktion nicht mehr nur alleine vom Bürgermeister wahrgenommen werden. Neue Instanzen wie der Fleischmarkmeister⁴⁴⁴ entwickelten sich.⁴⁴⁵

Die Wirtschaft unterlag regelnden Eingriffen und dies vor allem in solchen Bereichen, in denen Gerechtigkeit und Ordnung gefährdet waren. Die Wirtschaft diente nicht dem Selbstzweck. Die Preise behielten ein Niveau, das unter Umständen einen zu hohen Gewinn verhinderte, aber dennoch dem Verkäufer einen Gewinn zugestand. Die Stadtoberigkeit als regelnde Instanz musste hier Sachkompetenz unter Beweis stellen.⁴⁴⁶ „Die Menschen dieser Zeit waren es als selbstverständlich gewohnt, daß *in die Wirtschaft autoritär eingegriffen* wurde.“⁴⁴⁷ Die in den Städten lebenden Kleinbürger wuchsen in naturalwirtschaftlichem Denken und Wirtschaften auf und standen der Geldrechnung unwissend gegenüber. Preisvorschriften hatten daher den Charakter erzieherischer Maßnahmen: das Anleiten von Unkundigen. Doch

⁴³⁹ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 56f. Dies kann am Beispiel des Brotes verdeutlicht werden. Wie bereits im 13. Jahrhundert wurden als wichtiges Ausgangsdatum des Preises die Kosten der Rohstoffe herangezogen. Dabei ging der Durchschnitt verschiedener Getreidepreise des Stadtmarktes ein. Hinzu kam eine Entschädigung für die aufgewendete Arbeit. Diese Aufwendungen nun teilte man durch die Anzahl der herstellbaren Brote und kam so zum taxierten Preis. Beachtet werden musste allerdings das Brotgewicht, welches einer geduldeten Schwankung unterlag. Siehe hierzu Krauth, W. (1984), S. 58.

⁴⁴⁰ Beispiele für Taxen in der Stadt Frankfurt am Main für Weizen ab 1575 können den Tabellen bei Elsas, M. J. (1949), S. 104ff. entnommen werden.

⁴⁴¹ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 59f.

⁴⁴² Vgl. Krauth, W. (1984), S. 60ff.

⁴⁴³ Bereits seit dem 14. Jahrhundert, Beispiel Köln.

⁴⁴⁴ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 62.

⁴⁴⁵ Die dem Bürgermeister unterstellten oder zu dessen Unterstützung existierenden Ämter können bei Kelter, E. (1935), auf den Seiten 76ff. am Beispiel Kölns genauer betrachtet werden.

⁴⁴⁶ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 170f.

⁴⁴⁷ Lütge, F. (1976), S. 171.

nicht als Maßnahme der wirtschaftlichen Erziehung, sondern dem Verständnis der Herrschaft und Ordnung folgend. Aufgegeben wurden diese Gedanken erst im Zeitalter der Aufklärung und des Rationalismus. In einer Zeit, in der ein Verständnis für die Autonomie des Wirtschaftsprozesses entstand. Die Realität zeigte jedoch, dass die obrigkeitliche Preisregelung die Ansammlung kaufmännischen Vermögens nicht verhindern konnte. Eingriffe erfolgten nur in Ausnahmefällen: Bei Mangellagen mit ungerechtfertigten hohen Preisen unter Einschränkung auf spezielle Güter.⁴⁴⁸

Ende des 15. Jhdt. setzte sich das Zunftwesen verstärkt durch. Diese entwickelten Zünfte griffen nun selbst in die Preisbildung am Markt ein. Hintergrund war aber nicht der Gerechtigkeitsgedanke, sondern Eigeninteresse. Die zünftlerischen Preisabsprachen wurden zum Teil gegen den Widerstand der obrigkeitlichen Instanz durchgesetzt.⁴⁴⁹

Ab dem 15. Jahrhundert glichen sich die Verhaltensregeln den geänderten Umweltbeziehungen an. Als Folge des besseren Handels dehnten sich die Marktzeiten aus und die Örtlichkeiten wurden angepasst. Neben einem Hauptmarkt etablierten sich viele kleine Nebenmärkte, die zumeist auf bestimmte Handelsware spezialisiert waren. Im Köln des 15. Jahrhunderts existierten daher acht verschiedene Märkte.⁴⁵⁰

Bestimmend für die Preispolitik in den Städten war die Ratsmehrheit.⁴⁵¹ Es bestand ein Unterschied darin, ob der Rat mehrheitlich zünftlerisch oder von Patriziern besetzt war. In zünftlerisch beherrschten Räten ist eine Abneigung gegen behördliche Preisregelung festzustellen.⁴⁵² In patrizisch regierten Städten, kam es auf Grund der Gewinnbestrebungen der Zünfte des öfteren zu deren Einschränkung oder Verbot.⁴⁵³

Mit dem Ausklang des Mittelalters stieg der Einfluss des Nominalismus und die alte Haftung an einen moralisch gerechtfertigten Preis ging zunehmend verloren. Dies trägt der Entwicklung des Handelsgeschehens Rechnung. Durch den Nominalismus hielt die Empirie Einzug in die Geisteshaltung. Das Forschungsprinzip der Beobachtung und die Erklärung natürlicher Zusammen-

⁴⁴⁸ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 171ff.

⁴⁴⁹ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 176.

⁴⁵⁰ Vgl. Krauth, W. (1984), S. 66f.

⁴⁵¹ Vgl. Kelter, E. (1935), S. 154.

⁴⁵² Vgl. Kelter, E. (1935), S. 157.

⁴⁵³ Vgl. Kelter, E. (1935), S. 161. Den Wettstreit zwischen Zünften und Patriziern verdeutlichen „Die Meistersinger von Nürnberg“. Die Aufnahme des Ritters Walther in die Riege der Meistersinger, zu interpretieren als Aufnahme in die Zünfte, ist an ein striktes Regelwerk gebunden, wodurch die Kunst zur Routinearbeit wird. Vgl. Wagner, R. (1864), S. 161ff. Eine erste Ablehnung Walthers, trotz Fürsprache des Meistersinger Sachs, verbildlicht eben jenen Konflikt. Vgl. hierzu Wagner, R. (1885), S. 38ff. Dieser Widerstreit zeigt sich gleichfalls zum Ende des Werkes, als Walther nicht in die Meistersingerzunft aufgenommen werden möchte, obwohl sein Lied gelungen war. Vgl. Wagner, R. (1885), S. 134. Unterschwellig offenbart sich in diesem Sängerstreit ein schwelender Konflikt, wie er auch im Mittelalter zwischen Patriziern und Zünften vorherrschte.

hänge entwickelten sich, abweichend von der scholastischen Herangehensweise der moralischen Wertung, zum gängigen Instrumentarium.⁴⁵⁴ Der Nominalismus war eine Ausprägung der Scholastik. „Vom N. [Nominalismus, A. d. V.] des Mittelalters ging das vom kirchlichen Dogma unabhängige Denken der Neuzeit aus.“⁴⁵⁵ Die Nominalisten vertraten die Ansicht, dass der Handel keinen Wert schafft, sondern im Gegenteil die Bevölkerung zum Wohle einiger weniger beraubt.⁴⁵⁶ Daher fordert LANGENSTEIN (1325-1397), dass jedem Menschen das Lebensnotwendige zur Verfügung stehen soll, indem der Staat in die Willkür der Preisgestaltung eingreift.⁴⁵⁷ Die Wirtschaftsethik der Nominalisten will die Zünfte regulieren und die Freiheit der Kaufleute beschränken.⁴⁵⁸ Vertreter der nominalistischen Wertlehre war JOHANNES BURIDANUS (1295-1366). Er weicht in seinen Gedankengängen von der scholastischen Lehrmeinung ab. Nur die Bedürfnisse derjenigen, die am Markt effektiv einen Tausch eingehen, können von Bedeutung sein (effektive Nachfrage). Außerdem sind Wert und Preis nicht identisch. Er vermittelt einen umfassenderen Ansatz des abnehmenden Nutzens als ARISTOTELES und damit die aristotelische Scholastik.⁴⁵⁹ In ihm zeigt sich die neue Forschungsmethode der Beobachtung und Erklärung: „Buridanus unterscheidet sich von seinen antiken und scholastischen Vorgängern in zweierlei Weise: Zum einen unterliegt bei ihm das Zustandekommen eines Marktpreises nicht der Idee einer ethischen Forderung, zum anderen setzt er sich nicht mit der Frage auseinander, wie der Preis bemessen werden soll, sondern bemüht sich aufzuzeigen, aufgrund welcher Ursachen die Preisbildung vonstatten geht.“⁴⁶⁰

3.3 Das Zeitalter der Kaufleute⁴⁶¹

Die Entwicklungen des Mittelalters wirkten unmittelbar in die ökonomische Epoche des Merkantilismus.⁴⁶² Nach LÜTGE begann die merkantilistische Epoche in Deutschland mit Ende des 30-jährigen Krieges⁴⁶³ und endete mit dem Beginn der industriellen Revolution (Wende des 18./19. Jhdt.). Doch merkantilistische Bestrebungen sind nach GALBRAITH bereits seit Mitte des 15. Jahrhunderts existent.⁴⁶⁴ In seinen Anfängen war der Merkantilismus lediglich die Ausdehnung der Wirtschaftspolitik der Städte.⁴⁶⁵ Doch schrittweise

⁴⁵⁴ Vgl. Koch, C. (1992), S. 155f.

⁴⁵⁵ Hoffmeister, J. (1955, Hrsg.), S. 435.

⁴⁵⁶ Goetz, W. (1982), S. 26.

⁴⁵⁷ Goetz, W. (1982), S. 27 zitiert nach J. Gerson (1484): Tractatus et libri vol. 4, fol. 191ff. eine Neuedition, hrg. von P. Glorieux, seit 1960 im Erscheinen.

⁴⁵⁸ Goetz, W. (1982), S. 27

⁴⁵⁹ Vgl. Koch, C. (1992), S. 144f.

⁴⁶⁰ Koch, C. (1992), S. 145.

⁴⁶¹ Mitte des 15. Jahrhunderts bis Mitte 18. des Jahrhunderts.

⁴⁶² Vgl. Mombert, P. (1927), S. 88.

⁴⁶³ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 321.

⁴⁶⁴ Vgl. Galbraith, J. K. (1988), S. 45.

⁴⁶⁵ Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 363.

vollzog sich eine Umwandlung vom ehemaligen Güterversorgungsprinzip der Stadt zu einer Geldversorgungspolitik für den wachsenden, ressourcenverzehrenden⁴⁶⁶ Staat.⁴⁶⁷ Der Staat hatte höchste Priorität und die Wirtschaft wurde ihm untergeordnet. Ausschlaggebend für diese Epoche war die Ausgestaltung der Wirtschaft durch den politischen Willen.⁴⁶⁸ Auch alle anderen Lebensbereiche standen im Schatten der Politik. Ein neues Arbeitsethos bildete sich heraus: Fleiß und Arbeitswilligkeit hatten ihre Geburtsstunde und wurden gefördert. Produktion, Wohlstand und außenwirtschaftliche Verflechtungen nahmen zu.⁴⁶⁹ Die Märkte weiteten sich aus und das Handelsgeschehen steigerte sich. Daraus entwickelte sich ein steigender Warenverkehr, der große Handelsunternehmen (Bsp. „Die Hanse“) hervorbrachte. Banken bildeten sich zunächst in Italien und in der Folge in ganz Europa. Der Berufsstand des Kaufmanns etablierte sich.⁴⁷⁰ Durch die Entdeckung Amerikas und Indiens entstanden Zugänge zu neuen Märkten und vor allem Edelmetalle flossen vermehrt aus den Kolonien zurück.⁴⁷¹ Der Zuwachs an Edelmetallen hatte einen Anstieg des Preisniveaus zur Folge. Das Geld erhielt seine Funktion als universales Tauschmedium für Kauf und Verkauf und erleichterte die Vermögensbildung.⁴⁷²

Diese Ökonomisierung der Gesellschaft führte zu weiteren Auseinandersetzungen mit der Wertthematik. Dies äußerte sich bereits im Geschäftsgebaren der Kaufleute, die Güter dort kauften, wo der Wert gering war, um sie an anderer Stelle gewinnbringend weiterzuverkaufen.⁴⁷³ „Erst mit dem Beginn der Neuzeit, im Zusammenhang mit dem Aufstieg des Bürgertums, setzt sich allmählich die Erkenntnis durch, daß der ökonomische Wertbegriff auf sich selbst gestellt und von allen außerökonomischen Implikationen befreit werden muß.“⁴⁷⁴

Die Geisteshaltungen der Renaissance und des Humanismus wuchsen heran und stellten sich gegen die alte scholastische Lehre.⁴⁷⁵ Das Zeitalter der Renaissance beendete die Diskussion um den gerechten Preis. Die Realität der selbstregulierenden Märkte siegte über die Theorie des *iustum pretium*. Hintergrund hierfür waren die Gedankengänge der Spätscholastiker: MOLINA, DE LUGO und weiterer.⁴⁷⁶ Die Renaissance entwickelte eigene Charakteristika:

⁴⁶⁶ Für Heer, Beamtentum und Hofstaat. Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 365.

⁴⁶⁷ Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 366.

⁴⁶⁸ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 321.

⁴⁶⁹ Vgl. Lütge, F. (1976), S. 400ff.

⁴⁷⁰ Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 46f.

⁴⁷¹ Epochal kam es im 13. Jahrhundert, in der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts und in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts sowie der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts zu einer raschen Vermehrung der Silber- und Goldvorkommen. Vgl. Sombart, W. (1969b), S. 652.

⁴⁷² Vgl. Galbraith, J. K. (1990) S. 47ff.

⁴⁷³ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 177f.

⁴⁷⁴ Metternich, R. (1993), S. 323.

⁴⁷⁵ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 88.

⁴⁷⁶ Vgl. Goetz, W. (1982), S. 31f.

das Aufleben antiker Kultur, ein Ende der Unterordnung unter die kirchliche Macht, die Einführung des heliozentrischen Weltbildes und der Frühkapitalismus.⁴⁷⁷ Es widersprach der geistigen Haltung der Renaissance, sich einer höheren Macht zu unterwerfen. Das eigene Handeln wurde zum Maßstab.⁴⁷⁸ „Es entwickelt sich die individualistische Auffassung des menschlichen Zusammenlebens. Als Konsequenz ergibt sich daraus der Vorrang der Macht vor dem Recht, des Willens vor der Vernunft.“⁴⁷⁹

Dies blieb nicht ohne Einfluss auf die Wertlehre. Die wirtschaftswissenschaftlichen Diskussionen entfernten sich aus einem moralischen System und gingen zu abstrakteren Abhandlungen über. Ein gesteigerter Wohlstand wurde zunehmend zum Selbstzweck und wurde begleitet vom Individualismus.⁴⁸⁰ Seit dem 16. Jhd. entwickelte sich ein ausgeprägter Luxusstil, dessen Ursprung bei der Kirche und den absolutistischen Fürstenhöfen lag. Besonders Frankreich ist hier herauszustellen. Der gesteigerte luxuriöse Lebenswandel der Fürstenhöfe übertrug sich im weiteren Verlauf auf den Rest der Gesellschaft.⁴⁸¹ Die Kaufleute des Merkantilismus hatten kein Interesse an einem Preiswettbewerb und versuchten daher eher Preisabsprachen zu treffen. Zu diesem Phänomen gesellten sich Handelsmonopole, die unter anderem durch Königshäuser verliehen wurden.⁴⁸²

Mit den Theoretikern dieser Zeit stellte sich vermehrt eine subjektive Werttheorie ein. Hierbei sind GIAN FRANCESCO LOTTINI (16. Jhd.) und BERNARDO DAVANZATI (1529-1606) zu nennen.⁴⁸³ DAVANZATI ging davon aus, dass es auf Grund sich ständig ändernder Bedürfnispräferenzen nicht möglich sei, die Wertverhältnisse auf einem aktuellen Stand zu halten.⁴⁸⁴

Im 17. Jhd. trat der Vorklassiker, geprägt durch naturrechtliche Gedankenströme⁴⁸⁵, Sir WILLIAM PETTY (1623-1687) in Erscheinung und zeugte nun vom Eingang des objektiven Gedankens in die Werttheorie. Er versuchte eine Darstellung der Verhältnismäßigkeit von Boden und Arbeit. „Was ich aber zu diesem Punkte sagen will, ist, daß alles nach zwei natürlichen Benennungen bewertet werden müßte, nämlich nach Boden und Arbeit.“⁴⁸⁶ In seinen Ausführungen verblieb er allerdings ohne abschließendes Ergebnis. Er ließ in seine Betrachtungen weder die Ertragsfähigkeit des Bodens, noch die Genügsamkeit der Arbeiter einfließen. Für ihn war der „Natürliche Preis“ auf Basis des Durchschnittsmenschen kalkuliert. Von Bedürfnis- und Nutzen-

⁴⁷⁷ Vgl. Koch, C. (1992), S. 324.

⁴⁷⁸ Vgl. Koch, C. (1992), S. 176f.

⁴⁷⁹ Koch, C. (1992), S. 177.

⁴⁸⁰ Vgl. Koch, C. (1992), S. 179.

⁴⁸¹ Vgl. Sombart, W. (1969b), S. 720ff.

⁴⁸² Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 54.

⁴⁸³ Vgl. Koch, C. (1992), S. 180ff.

⁴⁸⁴ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 44.

⁴⁸⁵ Vgl. Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.), S. 4. Vgl. Koch, C. (1992), S. 217.

⁴⁸⁶ Vgl. Petty, W. (1899), S. 46.

gedanken nahm er weitestgehend Abstand.⁴⁸⁷ Für das Zustandekommen eines Austausches ging er vom Prinzip der Gleichwertigkeit aus. Im Gegensatz zu verschiedenen wissenschaftlichen Auffassungen vertrat er allerdings keine Arbeitswerttheorie, trotz einiger Passagen in seinem Werk, die hierauf schließen ließen.⁴⁸⁸ Wie beispielsweise in der folgenden Ausführung: Wenn zwei Arbeiter in der gleichen Zeit, die gleiche Menge an Gütern produzieren, dann ist hier ein gleicher Wert anzusetzen (Bsp. Korn und Silber).⁴⁸⁹ Letzte Bestandteile des Wertes sind Land und Arbeit.⁴⁹⁰ Auf Grund von Angebot und Nachfrage kann dabei der eigentliche (natürliche) Wert vom Marktwert verschieden sein.⁴⁹¹

Auch der Empirismus (17.-18. Jhdt.) hat seinen Ursprung im Merkantilismus mit seinen beiden Hauptvertretern JOHN LOCKE (1632-1704) und DAVID HUME (1711-1776).⁴⁹² Erkenntnisquelle des Empirismus ist die Erfahrung. Dahingehend erklärt sich die wissenschaftliche Methodik der Beobachtung und des Experimentes.⁴⁹³ Nur das Wirkliche (Empirie) ist wichtig.⁴⁹⁴

JOHN LOCKE hatte zudem seine Wurzeln im Gedankengut des Naturrechtes. Das Naturrecht sah den Staat als freiwillig eingegangenen Vertrag der Gesellschaftsmitglieder untereinander und gründet daher in letzter Konsequenz auf dem Willen des Individuums. Maxime der menschlichen Handlungen sollte der Selbsterhaltungstrieb sein.⁴⁹⁵ Auch LOCKE war überzeugt, dass der Mensch von Natur aus seinen eigenen Vorteil anstrebt. Unter der Würdigung von Moral und gewisser Gesetze ist es sein Recht, dies zu tun.⁴⁹⁶ Von Natur aus befindet sich der Mensch in einem Zustand der vollkommenen Freiheit. Diese Freiheit wird nur durch die Gegebenheiten der Natur begrenzt. Daher spricht LOCKE von einer natürlichen generellen Gleichheit der Menschen: Es hat keiner mehr Besitz als ein Anderer.⁴⁹⁷ „Die *natürliche* Freiheit des Menschen liegt darin, von jeder höheren Gewalt auf Erden frei zu sein, nicht dem Willen oder der gesetzgebenden Gewalt eines Menschen unterworfen zu sein, sondern lediglich das Gesetz der Natur zu seinem Rechtsgrundsatz zu erheben.“⁴⁹⁸ Die Freiheit in einer Gesellschaft ist jene Freiheit unter einer Regierung, mit festgelegten Gesetzen, die für jedes Gesellschaftsmitglied gleiche Gültigkeit hat.⁴⁹⁹

LOCKEs Ausführungen stehen konträr zu denen HOBBS'. Nach HOBBS ist es falsch, dass es zur Erhaltung des Friedens und für das Zusammenleben der

⁴⁸⁷ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 203ff. Koch, C. (1992), S. 217f.

⁴⁸⁸ Vgl. Koch, C. (1992), S. 217f.

⁴⁸⁹ Vgl. Petty, W. (1963), S. 43. Eine Ausführung gleichen Inhaltes findet sich auf S. 50f.

⁴⁹⁰ Vgl. Petty, W. (1963), S. 44.

⁴⁹¹ Vgl. Koch, C. (1992), S. 219.

⁴⁹² Vgl. Metternich, R. (1993), S. 192.

⁴⁹³ Vgl. Hoffmeister, J. (1955, Hrsg.), S. 198.

⁴⁹⁴ Vgl. Koch, C. (1992), S. 193.

⁴⁹⁵ Vgl. Schachtschabel, H. (1971), S. 34.

⁴⁹⁶ Vgl. Locke, J. (1967), S. 6. Vorwort des Herausgebers.

⁴⁹⁷ Vgl. Locke, J. (1967), S. 201.

⁴⁹⁸ Locke, J. (1967), S. 215.

⁴⁹⁹ Vgl. Locke, J. (1967), S. 215.

Menschen ausreiche, dass sie sich unter der Einigung auf verschiedene Gesetze zusammenschließen. Ein Irrtum, den er auf eine zu oberflächliche Betrachtung des menschlichen Wesens zurückführt. Es liege nicht in der Natur des Menschen, sich in einer Gesellschaft zusammenzuschließen, sondern es sei zufällig. Die Gesellschaft fuße auf dem Streben nach Ehre und Eigenvorteil. Würde die menschliche Furcht nicht bestehen, wäre die gewählte Lebensform des Menschen statt der Gesellschaft die Herrschaft, denn in dieser könne er seine eigenen Bedürfnisse weitaus besser stillen. Es sei die „Zucht“, durch welche der Mensch zur Gesellschaft hingedrungen würde.⁵⁰⁰ Die Natur sei es, die eine Situation schafft, in der jeder auf alles ein Anrecht hat. Dieses Recht auf alles, auch auf die Gewalt über einen anderen Menschen, schaffe von Natur aus eine Unsicherheit, die den Menschen zu einer Suche nach Frieden antreibe, solange er diesen halten könne. Ist dies nicht der Fall, bediene sich der Mensch des Krieges.⁵⁰¹

Spätestens mit der Naturrechtslehre wurde ein Wandel in der Betrachtung der menschlichen Gesinnung vollzogen. In den Vordergrund wird der Selbsterhaltungstrieb der Menschen gestellt. Folgende Ausführung des WERNER LACHMANN beschreibt den Paradigmenwechsel von der scholastischen Lehre zur Neuzeit doch sehr deutlich: „Der Theologe möchte den Menschen ändern und hält dies auch für möglich; der Ökonom nimmt ihn, wie er ist. Dabei scheint der Theologe den Menschen für potentiell gut zu halten, während der Ökonom ihn mehr als <<Egoisten>> sieht und akzeptiert.“⁵⁰²

Damit nun die Früchte der Natur für den Menschen von Wert sein können, muss er sie – nach LOCKE – sich aneignen. Das dem Menschen eigentümliche und ihm nicht zu nehmende ist sein Körper und damit verbunden seine Arbeitskraft und Arbeit.⁵⁰³ „Die *Arbeit* seines Körpers und das *Werk* seiner Hände sind, so können wir sagen, im eigentlichen Sinne sein Eigentum.“⁵⁰⁴ Die Arbeit wird der wertgebende Faktor eines Gegenstandes.⁵⁰⁵ „Ja, wenn wir die Dinge richtig veranschlagen wollen, so wie sie in unseren Gebrauch kommen, und die einzelnen Kosten berechnen, die auf ihnen liegen, wenn wir weiter wissen wollen, was sie eigentlich der Natur verdanken und was der Arbeit, so werden wir sogar herausfinden, daß man in den meisten Fällen neunundneunzig Hundertstel ganz dem Konto der Arbeit zuschreiben muß.“⁵⁰⁶ Die Arbeit ist also wichtiger Einflussfaktor des Wertes und als solches in seine Betrachtung mit einzubeziehen. „Denn es ist tatsächlich die Arbeit, die jedem Ding einen

⁵⁰⁰ Vgl. Hobbes, T. (1988), S. 97ff.

⁵⁰¹ Vgl. Hobbes, T. (1974), S. 67.

⁵⁰² Lachmann, W. (1988), S. 34f.

⁵⁰³ Vgl. Locke, J. (1967), S. 218.

⁵⁰⁴ Locke, J. (1967), S. 218.

⁵⁰⁵ Vgl. Locke, J. (1967), S. 226.

⁵⁰⁶ Locke, J. (1967), S. 227.

unterschiedlichen Wert verleiht.⁵⁰⁷ Die Eigenschaften eines Gutes sind indessen ohne Belang. Erst durch den Zusatz der Seltenheit kommt die Wertänderung in den Bereich des Möglichen.⁵⁰⁸ Das Ideal des gerechten Preises in Anlehnung an die Ausführungen der LOCKE'schen Philosophie bedeutet eine Übereinstimmung von Tauschwert und Arbeitswert. LOCKES Ausführungen hatten starken Einfluss auf nachfolgende Gelehrtengenerationen, unter ihnen auch ADAM SMITH.⁵⁰⁹

Der Merkantilismus zeugt von einem Umbruch im ökonomischen Geschehen. Die letzten Reste der ehemals einflussreichen Scholastik⁵¹⁰ gehen verloren. Bereits die Spätscholastiker tragen dieser Veränderung Rechnung. Subjektivistische Werttheorien kommen in Folge des Selbsterhaltungstriebes, verankert unter anderem in der Naturrechtslehre, auf und beeinflussen die Folgezeit. Aber auch die für die klassische Ökonomie so bedeutsame objektive Sicht wird nicht zuletzt durch LOCKE und PETTY angetrieben. Dahingehend ist diese Epoche mit den Worten von WERNER SOMBART als frühkapitalistisch zu bezeichnen. Das Ende des Merkantilismus wird mit den Anfängen der industriellen Revolution eingeleitet. Kennzeichnend hierfür ist die aufkommende klassische Lehre in Persona des ADAM SMITH und die amerikanische Revolution.⁵¹¹

3.4 Der Anfang der wissenschaftlichen Nationalökonomie

Die Industrialisierung brachte neue Entwicklungen hervor, gerade aus dem technischen Bereich. Das Landstraßensystem verbesserte sich. Die Einführung der Eisenbahn und der Dampfschiffahrt verringerte den Raumwiderstand und letztlich erfuhr die gewerbliche Arbeit mit Hilfe der Dampfmaschinen eine Konzentration.⁵¹² Es ist der Anbeginn eines kapitalistischen Zeitalters⁵¹³ mit der Entfernung vom personellen Luxus hin zu einem sachlichen.⁵¹⁴ Für die Befriedigung der Belange der Industrialisierung entstand eine breite Basis der Lohnarbeiterschaft.⁵¹⁵ Gerade diese Lohnarbeiterschaft wurde zur Grundlage vieler sozioökonomischer Diskussionen, zu denen nicht zuletzt MARX zu zählen ist. Im Gefolge der Lohnarbeiterschaft war jedoch ein weiteres Phänomen der Industrialisierung zu finden: die zunehmende Verelendung der Arbeiterschicht.

⁵⁰⁷ Locke, J. (1967), S. 226.

⁵⁰⁸ Vgl. Koch, C. (1992), S. 221.

⁵⁰⁹ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 31.

⁵¹⁰ Von einer völligen Auflösung kann nicht gesprochen werden. Duch Papst Leo XIII. erhielt sie eine Neubelebung, indem sie zur Kirchenphilosophie erhoben wurde. Vgl. Buchholz, F. (1937), S. 19ff.

⁵¹¹ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 173.

⁵¹² Vgl. Lütge, F. (1976), S. 482ff.

⁵¹³ Vgl. Sombart, W. (1969b), S. 535.

⁵¹⁴ Vgl. Sombart, W. (1969b), S. 741.

⁵¹⁵ Vgl. Sombart, W. (1969b), S. 785.

Dieser wirtschaftliche Rahmen regte zu neuen werttheoretischen Ausführungen an, die aus der geschichtlichen Perspektive die umfangreichsten und diffizilsten ihrer Art sind. Man kommt nicht umhin, das 18. und 19. Jahrhundert als eine Epoche der Wertdiskussion herauszustellen.

„Worin besteht der Wert des Wertes? Seit dem 19. Jahrhundert, dem der Wertbegriff seine Karriere verdankt, fällt die Antwort auf diese Frage schwer.“⁵¹⁶

Der Wert erhielt eine Sinndeutung in zweifacher Hinsicht mit jeweils unterschiedlichem Aufgabenspektrum. Er diene als eine Relation zur Herstellung seiner Messbarkeit und Vergleichbarkeit (extrinsisch). Andererseits erhielten die Güter eine Ausdeutung, die eben nicht vergleichbar ist. Es sollte ihnen Wert zugeschrieben werden, unabhängig von den persönlichen Einstellungen der Wirtschaftssubjekte (intrinsisch).⁵¹⁷

Nicht unerwähnt darf in diesem Zusammenhang die Physiokratie bleiben. Sie ist eine liberalistisch-naturalistische Gedankenrichtung, zum Zeitpunkt des Überganges vom Merkantilismus zur Industrialisierung. Die Physiokratie forderte freie Konkurrenz in Handel und Gewerbe, wollte die Landwirtschaft jedoch unter staatlichem Einfluss wissen. Eine freie Konkurrenz, die mit einer Preisbildung als Ergebnis von Angebot und Nachfrage einhergeht. Der so gefundene Preis wäre dann ein gerechter Preis.⁵¹⁸ Die Ursache des Nationalreichtums ist jedoch nicht der Handel, sondern die Landwirtschaft.⁵¹⁹ Die Physiokratie wurzelte im Frankreich des 18. Jhd. Ihre Wertlehre war geprägt durch ein außerordentliches Naturverständnis. Es war nur der Natur möglich, neue Werte zu erzeugen. Der gewerblichen Produktion wurde keine wertbildende Eigenschaft zugeschrieben, entgegen den Einwendungen zeitgenössischer Gelehrter wie CONDILLAC, GALIANI oder VERRI.⁵²⁰ Hauptvertreter der physiokratischen Lehre war FRANCOIS QUESNAY. Mit seinem veröffentlichten Werk „Tableau Economique“ gilt er als einer der Gründerväter der wissenschaftlichen Nationalökonomie. Das gesamte physiokratische Gedankengut basiert auf dessen Ausführungen und wurde in der Folgezeit nur mehr weiter ausgebaut und verfeinert.⁵²¹ Für die Werttheorie ist er insofern von Bedeutung, als er zwei Begrifflichkeiten unterschied: „Valeur usuelle“ (gebräuchlich) und „Valeur vénale“ (käuflich).⁵²²

⁵¹⁶ Baecker, D. (1999), S. 2.

⁵¹⁷ Vgl. Baecker, D. (1999), S. 2.

⁵¹⁸ Vgl. Buchholz, F. (1937), S. 30f. Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 29f.

⁵¹⁹ Vgl. Hoffmeister, J. (1955, Hrsg.), S. 472. Vgl. Hofmann, W. (1979), S. 33f.

⁵²⁰ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 29f. Vgl. Hofmann, W. (1979), S. 41.

⁵²¹ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 224.

⁵²² Vgl. Hutter, M. (2001), S. 3.

Weiterer Angehöriger der physiokratischen Schule war JACQUES TURGOT (1727- 1781).⁵²³ Trotz seiner Zuordnung zur Physiokratie unterschied er sich von dieser in zwei Punkten. Entgegen der objektivistischen Lehrmeinung vertritt er eine subjektive Wertschätzung. Außerdem spricht er dem Handel eine wertschaffende Eigenschaft zu, da ein jeder im Falle des Tausches mehr erhält als er das Gut wertschätzt. Trifft dieser Sachverhalt nicht zu, findet kein Tausch statt.⁵²⁴ „Bemerkenswert ist dabei, daß Turgot in Bezug auf den Wert keine Unterscheidung zwischen subjektiv und objektiv vornimmt. So sind bei ihm der persönlich geschätzte Wert wie der Tauschwert von derselben Art, und beide sind subjektiv.“⁵²⁵

Ein Vorläufer der subjektiven Werttheorie, der allerdings im Schatten des zur gleichen Zeit wirkenden ADAM SMITH stand, war GALIANI (1728-1787).⁵²⁶ Mit der Arbeit von SMITH erhielt die objektive Lehre ihren Auftrieb. Die Subjektive hingegen bekam erst wieder mit dem Aufkommen der Marginalisten stärkere Geltung, ansetzend bei GOSEN.⁵²⁷

SMITHs (1723-1790) Wirken stand unter anderem unter dem Einfluss der physiokratischen Lehre. Er verbrachte die Jahre 1764-1766 in Paris und erfuhr durch „physiokratisch inspirierte Zirkel“ eine Eingebung. Hiervon zeugt sein Werk „Wealth of nations“. Die Zweiteilung des Wertes⁵²⁸ übernahm er der QUESNAY'schen Ausführung.⁵²⁹ Aber es ist hier nach HUTTER auf einen Unterschied in der Interpretation der Begriffe „valeur“ und „value“ zu achten: „So ergibt sich eine subtile Begriffsverschiebung: während im Quesnayschen Begriffspaar der gemeinsame Begriff valeur eher der Interpretation ‚innere Stärke‘ entspricht, passt value im Smithschen Begriffspaar eher zur Interpretation ‚äusseres Preisverhältnis‘. Value in exchange, der äussere Wert, war im Grunde schon zum zentralen Wert geworden.“⁵³⁰ Ferner baute er auf LOCKE, GROTIUS, PUFENDORF, SHAFTESBURY und HUTCHESON auf.⁵³¹ Das Verständnis der Ökonomen seiner Zeit war gezeichnet durch die Ansicht, dass Triebfeder der individuellen Handlungen der Eigennutz sei.⁵³² Die Diskussion des ADAM SMITH rankt sich um das Verhältnis von Tauschwert und Gebrauchswert. Seine ersten Anläufe zur Werttheorie in „Theory of Moral Sentiments“ (1756) entziehen dem gesellschaftlichen Gebrauch die Wertbestimmung und übertragen sie auf die Nützlichkeit. In seinem später

⁵²³ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 231.

⁵²⁴ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 235. Siehe auch Mombert, P. (1927), S. 232.

⁵²⁵ Koch, C. (1992), S. 246f.

⁵²⁶ Vgl. Röttger, G. (2003), S. 271.

⁵²⁷ Vgl. Koch, C. (1992), S. 247 und Mombert, P. (1927), S. 237.

⁵²⁸ „Valeur usuelle“ und „Valeur vénale“.

⁵²⁹ Vgl. Hutter, M. (2001), S. 3.

⁵³⁰ Hutter, M. (2001), S. 4.

⁵³¹ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 241.

⁵³² Dobb, M. (1977), S. 47.

veröffentlichten Werk „Wealth of Nations“ geht er auf eine neue innere Kraft ein: die Arbeitskraft.⁵³³

Auf ADAM SMITH rückgreifend entwickelte DAVID RICARDO (1772-1823) seine Werttheorie.⁵³⁴ 1817 erschien sein Werk „Grundsätze der politischen Ökonomie“, ein für DOBB systematisch angelegtes Werk mit einheitlicher Wert-, Profit- und Rententheorie.⁵³⁵ Bestimmungsgründe für den Preis sieht er unter anderem im Nützlichkeitsgedanken. Den Wert, genauer gesagt, den Tauschwert des Produktes, stellt er in Abhängigkeit von Seltenheit und Arbeit.⁵³⁶ Dies führt er auf seine Unterscheidung der beliebig vermehrbaren und der nicht vermehrbaren Güter zurück. Insofern gibt es Güter, die ihren Wert unabhängig vom Produktionsfaktor Arbeit erhalten. Wie SMITH vor ihm unterscheidet er Gebrauchswert und Tauschwert, wobei der Gebrauchswert eine notwendige Bedingung für den Tauschwert ist. Seine Betrachtungen beschränkte er weitestgehend auf den Tauschwert. Arbeitsmenge und Kapital (= aufgespeicherte Arbeitsmenge) sind für ihn die maßgeblichen Faktoren der Wertbestimmung.⁵³⁷ Durch die Arbeitsmenge lässt sich ein natürlicher Preis finden, um den der Marktpreis schwankt.⁵³⁸

Nachzögling und Verteidiger der Lehre von RICARDO war JOHN STUART MILL (1806-1873). Sein Vater gehörte zu den engsten Freunden DAVID RICARDOs und er selbst lernte ihn und sein Werk „Grundzüge der politischen Ökonomie“ kennen. Dennoch sah MILL sein Vorbild in der Person von ADAM SMITH und dessen Werk „Wealth of Nations“.⁵³⁹

Der Unterschied zwischen Tauschwert und Nutzwert, ein Problem, dessen sich SMITH und RICARDO in Auszügen annahmen, gehörte zu einer der Hauptbeschäftigungen wirtschaftswissenschaftlicher Forschung in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts.⁵⁴⁰ Die Entwicklung in der Industrialisierung unter dem Einfluss des „laissez-faire“ verschlechterte die Situation der Arbeiterklasse. Gerade diesem Umstand ist es zu verdanken, dass der Sozialismus starken Auftrieb erhielt. Aus diesem Grund fand die Arbeitswerttheorie von RICARDO unter den Sozialisten Anklang. Der Wert fand seine Ursache in der geleisteten menschlichen Arbeit. Der Kapitalist erhält seinen Gewinn und Wohlstand aus der Ausbeutung des Lohnarbeiters. Die Kombination aus Lohn und Kapitalgewinn addieren sich zum ursprünglichen Wert. Steigerungen des Kapitalgewinnes sind daher in den Augen der

⁵³³ Vgl. Hutter, M. (2001), S. 4f.

⁵³⁴ Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 103.

⁵³⁵ Vgl. Dobb, M. (1977), S. 77f.

⁵³⁶ Entnommen aus Galbraith, J. K. (1990), S. 104.

⁵³⁷ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 300.

⁵³⁸ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 33ff.

⁵³⁹ Vgl. Dobb, M. (1977), S. 137f.

⁵⁴⁰ Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 131f.

Sozialisten mit einer vermehrten Benachteiligung der Lohnarbeiter verbunden.⁵⁴¹

Ein Vertreter des französischen Sozialismus war St. SIMON (1760-1825). Seiner Ansicht nach sollte das Privateigentum weiterhin von Bestand sein. Zu ändern hätte sich dagegen die Ordnung des Eigentums. Dessen Verteilung sollte unter Einbeziehung der individuellen Fähigkeiten und unter Beachtung religiöser und sittlicher Faktoren erfolgen. Gerade das Christentum zeigt – so St. SIMON –, dass alle Menschen Brüder sind.⁵⁴²

Deutscher Vertreter des so genannten voluntaristischen Sozialismus war RODBERTUS-JAGETZOW (1805-1875). Er folgt in seinem ökonomischen Arbeiten RICARDO und ging davon aus, dass alle Güter nur Arbeit kosten.⁵⁴³ Er forderte einen Staatssozialismus, mit Aufhebung von Privateigentum an Boden und Kapital. Dennoch war er politisch Anhänger der Monarchie. LÜTGE bezeichnet ihn als den Begründer des „deutschen wissenschaftlichen Sozialismus“.⁵⁴⁴

Der wohl heute noch berühmteste Vertreter der sozialistischen Lehre ist KARL MARX (1818-1883). Auch er bezog sich auf die Lehre des RICARDO, gelangte aber zu anderen Ergebnissen.⁵⁴⁵ Er gebrauchte die Methodik der Wertmessung anhand der Arbeit. MARX verfolgte die Darlegung des quantitativen Zusammenhanges von Produktionsbedingungen und tatsächlichem Tauschwert. Dessen ungeachtet versuchte er sich in einer qualitativen Fassung der Einkommensverteilung.⁵⁴⁶

Erst in der zweiten Hälfte des 19. Jhdt. erlebte die subjektive Wertlehre ihre Renaissance in der Person von GOSSEN. Bis dahin kränkelte die klassische objektive Wertlehre am Wertparadoxon. Die Begründung des Wertunterschiedes von Wasser im Vergleich zu Diamanten überforderte die klassische Wertlehre. Viele Autoren sind der Meinung, dass mit der Durchsetzung der subjektiven Wertlehre (Grenznutzentheorie) das Wertparadoxon seine Lösung fand.⁵⁴⁷ Es vollzog sich ein Begriffswandel. „Utility bezog sich nun nicht mehr auf die Freude an höheren Werten, sondern sie bezog sich auf diejenigen menschlichen Bedürfnisse, die physiologischen Gesetzmäßigkeiten unterworfen sind.“⁵⁴⁸ Das Bedürfnis entwickelte sich zu einer zentralen Begrifflichkeit in der werttheoretischen Diskussion. Durch eine Bewertung des Bedürfnisses eröffnet sich die Möglichkeit, die Kosten eben

⁵⁴¹ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 36ff.

⁵⁴² Vgl. Mombert, P. (1927), S. 388f.

⁵⁴³ Vgl. Mombert, P. (1927), S. 390f.

⁵⁴⁴ Vgl. Lütge, F. (1963), S. 99f.

⁵⁴⁵ Vgl. Dobb, M. (1977), S. 161. Gleiche Ausführung bei Mombert, P. (1927), S. 403.

⁵⁴⁶ Vgl. Dobb, M. (1977), S. 166f.

⁵⁴⁷ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 24. Vgl. Galbraith, J. K. (1990), S. 84. Vgl. Hutter, M. (2001), S. 5ff. Vgl. Riese, H. (1973b), S. 464.

⁵⁴⁸ Hutter, M. (2001), S. 6.

jener Bedürfnisbefriedigung gegenüberzustellen.⁵⁴⁹ Das Aufkommen der Grenznutzentheoretiker ist kein vollkommener Bruch mit der klassischen Schule, auch wenn dies vielerorts so dargestellt wird. Die neoklassische Theorie baute sich in klarer Linie auf der klassischen Theorie auf.⁵⁵⁰ „Ohne die Gedankenarbeit, die die Klassiker vollbracht hatten, wäre es nicht möglich gewesen, zu den Erkenntnissen der modernen Richtung vorzudringen ...“⁵⁵¹

Die erste gewissenhaft ausgearbeitete Grenznutzentheorie wurde 1854 durch GOSSSEN veröffentlicht.⁵⁵² Durch die neue Erkenntnis des Bedürfnisses ließ sich eine Rangordnung der Güter im Verhältnis zu ihrer Bedürfnisbefriedigung aufbauen. Das Gut höchster Ordnung ist das dringendst benötigte Gut. Diese Feststellungen mündeten im 1. GOSSSEN'schen Gesetz: Mit zunehmender Bedürfnisbefriedigung nimmt die Dringlichkeit ab.⁵⁵³ GOSSSEN verband jedoch keine Preistheorie mit seiner Werttheorie. Alles in allem blieb sein Buch „Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln“ ungeachtet.⁵⁵⁴

Erst zwei Jahrzehnte nach GOSSSEN gelangte die Grenznutzentheorie zu gesteigertem Ansehen in Folge der Veröffentlichungen des Österreicher CARL MENGER (1871), des Briten STANLEY JEVONS (1871) und des Schweizer LEON WALRAS (1874). Ein Jahrzehnt darauf gesellten sich BÖHM-BAWERK und WIESER hinzu.⁵⁵⁵ Ihre Ausarbeitungen mündeten im bekannten Grenznutzenprinzip: „Der Nutzen eines Gutes oder einer Leistung nimmt unter sonst gleichen Umständen mit zunehmender Verfügbarkeit des Gutes ab; der Nutzen der letzten und am wenigsten dringend gewünschten Einheit – der Nutzen der Grenzeinheit – ist ausschlaggebend für den Wert aller Einheiten.“⁵⁵⁶

Die Anhänger der Grenznutzentheorie sind, so SOMBART, von naturwissenschaftlichen Verhältnissen beeinflusst.⁵⁵⁷ Verschiedene Schulen stachen hervor, zurückgehend auf die Begründer der subjektiven Werttheorie. Hier ist zum einen die Österreichische Schule zu nennen. Ihr „Vater“ ist CARL MENGER. Bekannte Anhänger und Schüler von MENGER waren WIESER (1851-1926) und BÖHM-BAWERK (1851-1914).⁵⁵⁸ Die österreichische Schule verwendete das Prinzip der Kausalerklärung. Ihr stand die Lausanner Schule⁵⁵⁹ nach

⁵⁴⁹ Vgl. Hutter, M. (2001), S. 6. Der Autor führt nicht weiter aus, welche Kosten des Bedürfnisses er meint. Dennoch ist hier anzunehmen, dass es sich um die Kosten zur Erlangung eines Gutes für die Bedürfnisbefriedigung handelt; Bsp.: Produktionskosten.

⁵⁵⁰ Vgl. Mises, L. (1931), S. 92f.

⁵⁵¹ Mises, L. (1931), S. 92f.

⁵⁵² Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 45f. und Wicksell, K. (1913), S. 77.

⁵⁵³ Vgl. Peter, H. (1948), S. 8. Kaulla, R. (1977), S. 236ff. Kaulla, R. (1936), S. 46.

⁵⁵⁴ Vgl. Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.), S. 22.

⁵⁵⁵ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 47. Wicksell, K. (1913), S. 77. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 135f. Vgl. Dobb, M. (1977), S. 186.

⁵⁵⁶ Galbraith, J. K. (1990), S. 133.

⁵⁵⁷ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 120f.

⁵⁵⁸ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 303. Vgl. Dobb, M. (1977), S. 211.

⁵⁵⁹ Vgl. Morgenstern, O. (1931), 22ff.

WALRAS gegenüber. Sie vertrat eine Funktionalmethode, mit der die Lösbarkeit eines Problems überprüfbar wird.⁵⁶⁰ Grundsätzlich kann bei diesen Theorien von keiner Verschiedenheit die Rede sein. Ihre Grundlagen sind faktisch gleich „... unterscheiden sich aber durch verschiedenartige Durchbildung gewisser Teilprobleme, Verwendung bzw. Nichtverwendung mathematischer Darstellungsweisen usw.; ...“⁵⁶¹

PARETO (1848-1923) gilt als der Erste, der den Nutzen einer anderen Betrachtung zuführte. Im Nutzen sah er das Begehren. Die Begierde nach einem Gut ist losgelöst von dessen Fähigkeit zur Bedürfnisbefriedigung und Steigerung des Wohlergehens beim Konsumenten.⁵⁶²

In den verschiedenen Epochen hatte der gerechte Preis immer wieder eine andere Sinndeutung erhalten. Je nach der geistigen Haupteinflussgröße: Religion, Wirtschaft, Kulturbereich oder Politik. Politischer Einfluss zeigte sich in der Wirtschaftsführung durch den Staat. Er bestimmte den gerechten Preis. Der Preis unter nationalsozialistischer Staatsführung war ein politischer Preis⁵⁶³: „Gerecht ist ein Preis, der die Erreichung eines vom Staate gesetzten politischen Zieles, die Erfüllung einer staatspolitischen Aufgabe gewährleistet und damit der Allgemeinheit des deutschen Volkes dient.“⁵⁶⁴

Bis Ende des 18. Jhdt. betrieben vornehmlich Juristen eine Wertlehre in Deutschland. Betrachtungen erfolgten daher aus juristischer Perspektive. Erst im 19. Jhdt. wurde die Nationalökonomie eine eigene Wissenschaft.⁵⁶⁵

Die sich über zwei Jahrtausende erstreckende Diskussion um den gerechten Preis, den gerechten Warenaustausch, Wertgleichheit und vieler weiterer Begrifflichkeiten, die letztlich den Wert einer Sache ausdrücken sollten, zeugen von der Bedeutung der Wertlehre. Auch der Zusammenhang zwischen Wertverständnis und Preis lässt sich aus der geschichtlichen Betrachtung folgern. Der Verlauf dieser Arbeit wird zeigen, worin die Bestandteile des Wertes bestehen und wie sie in ein stimmiges System eingebunden werden.

⁵⁶⁰ Vgl. Morgenstern, O. (1931), 24f.

⁵⁶¹ Morgenstern, O. (1931), S. 39.

⁵⁶² Vgl. Dobb, M. (1977), S. 229.

⁵⁶³ Vgl. Buchholz, F. (1937), S. 54.

⁵⁶⁴ Buchholz, F. (1937), S. 59.

⁵⁶⁵ Vgl. Kaula, R. (1977), S. 252.

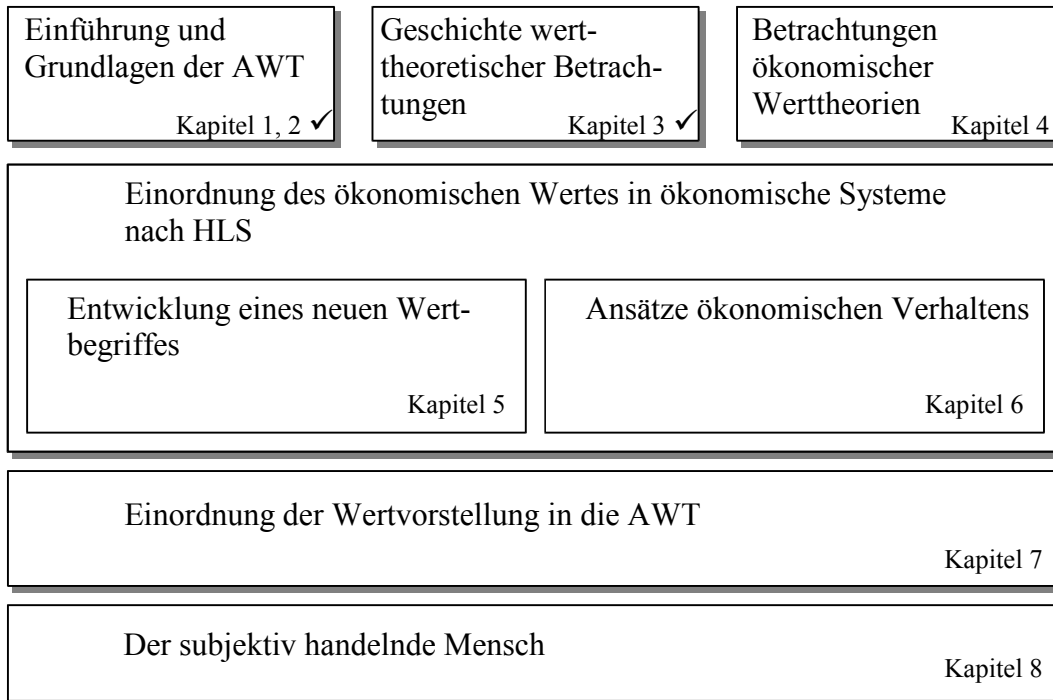


Abbildung 5: Stand der Arbeit (Kapitel 3)

„Im Leben erfolgt kaum ein Hinweis so oft wie der auf die Lehren der Geschichte. Diejenigen, die sie nicht kennen, sind verurteilt, sie zu wiederholen.“

Galbraith, J. (1992), S. 90.

4. Betrachtungen zur ökonomischen Werttheorie

Für die Neuentstehung eines ökonomischen Wissenschaftsbegriffes ist es unabdingbar, in die Ausführungen und Diskussionen der Vergangenheit einzusteigen. Diese Arbeit hat es sich aber nicht zum Ziel gesetzt, eine vollständige Erörterung des vorhandenen werttheoretischen Materials zu erarbeiten. Dies ist hinsichtlich der Einarbeitung des Wertkonstruktes in die Alternative Wirtschaftstheorie nicht notwendig. Für den zweiten Teil der geschichtlichen Betrachtung werttheoretischer Forschung werden prägende Werttheoretiker untersucht, deren Ideen und kreatives Schaffen in das neue Bild vom Wert mehr oder weniger stark einfließen. Dahingehend erfolgt an dieser Stelle die vertiefende Betrachtung von Werttheoretikern der klassischen griechischen Philosophie, Stoiker, Objektivisten, Subjektivisten und Marxisten, wie sie mehrheitlich bereits in der geschichtlichen Einordnung (3.1-3.4) eine kurze Erwähnung fanden.

Primärer Klärung bedarf der Begriff „Wertlehre“. Ansatz kann hierfür der Zusammenhang mit der Preistheorie sein: Die Wertlehre als Hilfsmittel zur Darstellung und Erklärung von Preisen.⁵⁶⁶ Daher wird eine ökonomische Wertlehre nicht ohne Rückgriff auf Preise auskommen. Sie sucht eine Erklärung der Präferenzstruktur der Menschen für Gegenstände. Dabei gibt es subjektive und objektive Herangehensweisen. Subjektiv wird die Abhängigkeit des Wertes in das Ermessen des Wirtschaftssubjektes gestellt, objektiv haftet der Wert als Eigenschaft dem Gegenstand an. Auch die Verflechtung beider Ansichten ist denkbar und für eine Betrachtung wohl auch die eingängigste.

Wertvorstellungen sind unbestreitbar als Teil der geistigen Kultur der Menschen und der Wirtschaft zu sehen.⁵⁶⁷ Der Wert zeugt vom bilateralen Verhältnis des Menschen zu den Dingen seiner Umwelt.⁵⁶⁸ „Erst der Wert, den das Wirtschaftssubjekt einem Gut beilegt, erklärt ja seine Bereitwilligkeit, den geforderten Preis zu zahlen ...“⁵⁶⁹ Für die Vergleichbarkeit von Gütern ist ein allgemeines, universal gültiges Maß notwendig. In dieser Hypothese versteckt sich einer der ersten Gedankengänge einer modernen Wirtschaftslehre.⁵⁷⁰ Ziel einer Wertlehre ist es somit, ein universales Maß für die Güterwertbestimmung zu finden. Doch hierin schieden sich im Laufe der Zeit die Geister.

⁵⁶⁶ Vgl. Morgenstern, O. (1931), S. 4.

⁵⁶⁷ Vgl. Sombart, W. (1969a), S. 17f.

⁵⁶⁸ Vgl. Peter, H. (1948), S. 12.

⁵⁶⁹ Preiser, E. (1990), S. 36.

⁵⁷⁰ Vgl. Peter, H. (1948), S. 3.

4.1 Ansätze einer Wertlehre in der Antike

Ein grundlegender Einstieg in die Werttheorie ist erst mit PLATON und dann weitaus ausführlicher mit der Person des ARISTOTELES verbunden. Wie bereits aufgezeigt wurde, äußerten sich die Philosophen der Antike bereits recht früh zu diesem Themenbereich. Ihre philosophischen Ansätze ließen jedoch keine Schlüsse auf das Wesen des Wertes zu. PLATON (428-348 v. Chr.) als Schüler des SOKRATES überlieferte dessen Gedankengänge in seinen Werken. ARISTOTELES (384-322 v. Chr.), seinerseits Zögling PLATONs unterrichtete ALEXANDER den Großen. Alle gehörten der klassisch-hellenischen Philosophie an.

Die Betrachtungen der griechischen Philosophen zu Reichtum, Wert und Gerechtigkeit basieren auf einer ethischen und moralischen Dimension, nicht auf tatsächlichen Verhältnissen und Umsetzungen.

Die Begierde nach Reichtum ist für PLATON Ursache der Beschäftigung mit dem eigenen Besitz. Diesbezüglich orientiert sich der Bürger am Gewinn und würde sich bereitwillig das Wissen um den Gewinn aneignen wollen. Für Gold und Silber werden große Aufwendungen in Kauf genommen. Ursache dieser Bestrebungen ist die Bedürfnisbefriedigung.⁵⁷¹ Das menschliche Wesen zeichnet sich durch Gefühle wie Lust, Schmerz und Begierde aus. An ihnen orientieren sich die wichtigsten Bestrebungen des Menschen. Der Mensch trachtet nach den Lustgefühlen. Schmerzgefühle sucht er zu vermeiden.⁵⁷² Aber die Sorge des Gelderwerbes sollte nach PLATON erst als letztes wichtig sein. Im Vordergrund steht die Sorge um Seele und Körper.⁵⁷³ „Das erste und stärkste Bedürfnis ist die Beschaffung von Nahrungsmitteln, damit man leben und bestehen kann.“⁵⁷⁴ Geeignete Orientierung ist zu diesem Zweck das Mittelmaß, denn Reichtum führt unweigerlich zur Verschwendung, Neuerungsstucht und Trägheit. Auch Armut ist Ausgangspunkt schlechter Leistungen und der Neuerungsstucht. Zur Verdeutlichung dieses Sachverhaltes bedient sich PLATON eines Beispiels: Ein reicher Töpfer verliert die Lust am Gewerbe. Er wird träge und nachlässig. Dies führt dazu, dass er ein schlechter Töpfer wird. Doch er wird nicht nur ein schlechter Töpfer wenn er reich ist, sondern auch bei Armut. Durch die Armut hat er nicht genügend gute Werkmittel für seine Arbeit. Dies ist für PLATON Grund genug, Wächter in der Stadt zu beschäftigen, die auf den Weg des Mittelmaßes zu achten haben.⁵⁷⁵ Aufseher fordert PLATON ferner für den Markt. Zunächst haben sie auf den ordnungsgemäßen Verkauf der Waren zu achten, gleich den gesetzlichen Vorgaben. Des Weiteren sind via Gesetz Höchstpreise zu verordnen. Wird zu einem höheren Preis verkauft, geht der Differenzbetrag an den Marktaufseher.

⁵⁷¹ Vgl. Platon (1974b), S. 324f.

⁵⁷² Vgl. Platon (1974b), S. 176f.

⁵⁷³ Vgl. Platon (1974b), S. 193f. Vgl. Platon (1974b), S. 386.

⁵⁷⁴ Platon (1965), S. 51.

⁵⁷⁵ Vgl. Platon (1965), S. 114f. Als die vollkommensten Wächter sieht PLATON die Regenten an, welche zudem Weisheit besitzen. Vgl. Platon (1950), S. 224.

Außerdem beschränkt das Gesetz das Vermögen auf eine festgelegte Größe.⁵⁷⁶ Genau in diesem Punkt zeigt sich die Ausrichtung des städtischen Lebens nach PLATON hin zum Mittelmaß. Eine Anhäufung von Reichtum soll verhindert werden, gleichfalls ist aber auch der Armut die Existenz versagt. PLATON fordert von den Reichen ein gerechtes und maßvolles Verhalten ein.⁵⁷⁷

Nun soll der Blick auf durch PLATON angedachte Marktverordnungen gerichtet werden. Ein Verkäufer auf dem Markt darf nie mehr als einen Preis pro Gut anbieten. Der Verkauf gefälschter Ware ist verboten. Die Verordnungen des Marktgeschehens, in dem die Grundsätze für das Marktgeschehen der Käufer und Verkäufer niedergeschrieben sind, werden von den Marktaufsehern zusammengetragen und an einer Säule ausgehängt.⁵⁷⁸ Wichtiger Bestandteil ist hierfür die Veranschlagung des tatsächlichen Warenwertes durch den Verkäufer. Wird einem Konsumenten durch den Verkäufer unrecht getan, steht ihm der Rechtsweg offen.⁵⁷⁹ Das Wesen des tatsächlichen Gegenstandswertes muss bei PLATON auf indirektem Wege geklärt werden.

Für PLATON führt der Besitz vieler Güter zum Glück eines Menschen. Notwendige Eigenschaft hierfür ist der Nutzen des Gegenstandes. Dieser ist aber nur dann von Bedeutung, wenn er Anwendung findet.⁵⁸⁰ „Wenn wir zum Beispiel reichliche Speisen hätten, aber nicht davon äßen, oder Getränk, aber nicht davon tranken – könnten wir da wohl einen Nutzen davon haben?“⁵⁸¹

Doch nicht nur der **Gebrauch der Dinge** ist von Bedeutung, sondern der **richtige Gebrauch**.⁵⁸² „Denn es hat sich doch gezeigt, daß auch das Gold keinen Nutzen bringt, wenn wir es nicht zu gebrauchen wissen.“⁵⁸³ In seinem Werk „Euthydemos“ spricht PLATON der **Seltenheit** einen ergänzenden Einfluss zu: „Denn das Seltene, Euthydemos, gilt etwas; das Wasser dagegen ist das Wohlfeilste, obschon es, wie Pindar sagt, das Beste ist.“⁵⁸⁴ PLATON sieht demnach im Nutzen und der Seltenheit die Bestandteile eines Wertbegriffes. Nach KOCH kann PLATON auf Grund dieser Erkenntnis eine subjektive Werttheorie zugeschrieben werden.⁵⁸⁵

Offensichtlicher werden die Ausführungen zum Wert beim Schüler des PLATON, ARISTOTELES. Wichtig für das Verständnis seines Wertbegriffes ist zugleich die Kenntnis seines Gerechtigkeitsgedankens. „In der Gerechtigkeit ist alle Tugend zusammengefaßt.“⁵⁸⁶ Die Gerechtigkeit als die vollkommene

⁵⁷⁶ Vgl. Platon (1974b), S. 354f.

⁵⁷⁷ Vgl. Platon (1974b), S. 386.

⁵⁷⁸ Vgl. Platon (1974b), S. 464f.

⁵⁷⁹ Vgl. Platon (1974b), S. 471.

⁵⁸⁰ Vgl. Platon (1974a), S. 282.

⁵⁸¹ Platon (1974a), S. 282.

⁵⁸² Vgl. Platon (1974a), S. 283.

⁵⁸³ Platon (1974a), S. 297.

⁵⁸⁴ Platon (1974a), S. 324.

⁵⁸⁵ Vgl. Koch, C. (1992), S. 71.

⁵⁸⁶ Aristoteles (1967), S. 155.

Tugend im Hinblick auf die zwischenmenschlichen Beziehungen.⁵⁸⁷ Die Gerechtigkeit ist für ARISTOTELES eine Proportionalität, die die Gleichheit der Verhältnisse widerspiegelt.⁵⁸⁸ Für die Ausführungen zum Tauschverkehr ist sein Gerechtigkeitsbegriff unabdingbar.⁵⁸⁹

Besondere Bedeutung misst ARISTOTELES dem Tauschhandel bei. Dieser kann bezüglich jedes Gegenstandes erfolgen. Seine Entstehung verdankt er der Überproduktion über den eigenen Bedarf und einer gleichzeitigen Mangelercheinung bei anderen. Erst das Anwachsen der Gemeinschaft über die Größenordnung der Familie hinaus machte einen vermehrten Tauschhandel notwendig. Der Tausch Ware gegen Ware sprach weder gegen die Natur, noch besaß er einen Zusammenhang mit dem Gelderwerb.⁵⁹⁰ Aber es war für ARISTOTELES nicht verwunderlich, dass sich aus dem Warenhandel die „Kunst des Gelderwerbs“⁵⁹¹ entwickelte. Ansteigende Tauschvorgänge mit weiter entfernten Ländern brachten die Notwendigkeit mit sich, ein Tauschmedium einzuführen. Es war unmöglich, alle Güter zu transportieren. Dieser Entwicklung verdankt das Geld⁵⁹² seine Entstehung.⁵⁹³

Die gerechte Vergeltung beim Tausch oblag der proportionalen Vergeltung. Dieser Textausschnitt zeugt von der Bedeutung der Gerechtigkeit für den Wertbegriff. Die Leistungen der Tauschpartner müssen gegeneinander aufgerechnet werden. Aber nicht nach Gleichheit, sondern nach Proportionalität. Denn die Leistung eines Baumeisters kann der eines Schuster überlegen sein und muss daher kompensiert werden.⁵⁹⁴ Hier ist ein objektiver Ansatz festzustellen (Arbeit).⁵⁹⁵ Beim Tausch muss eine generelle Vergleichbarkeit herrschen. Die hierfür geeignete Funktion spricht ARISTOTELES dem Geld zu. Ohne eine Äquivalenzbildung gibt es keinen Tausch. Der einheitliche Maßstab hierfür ist das Bedürfnis. Mangelt es an diesem, wird kein Tausch zustande kommen. Das Geld wurde zum Vertreter der Bedürfnisse. Alles benötigt einen Preis, um aufkommende Bedürfnisse mit Hilfe des Geldes befriedigen zu können. Die Preise ermöglichen dauerhaft einen Austausch und dienen in letzter Konsequenz als Grundlage der Gesellschaft. Geld wurde ein Maßstab und Mittel der Gleichheit.⁵⁹⁶ Geld gibt den Wirtschaftssubjekten die Möglichkeit, ihre Bedürfnisbefriedigung aufzu-

⁵⁸⁷ Vgl. Aristoteles (1967), S. 156. Nähere Ausführungen der Gerechtigkeit bei ARISTOTELES: besondere Gerechtigkeit: S. 158 und Gerechtigkeit der Gesetzgebung: S. 154f.

⁵⁸⁸ Vgl. Aristoteles (1967), S. 159.

⁵⁸⁹ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 73. Weitere Ausführungen zum Gerechtigkeitsbegriff können dem Kapitel 3.1 entnommen werden.

⁵⁹⁰ Vgl. Aristoteles (1958), S. 18.

⁵⁹¹ Aristoteles (1958), S. 19.

⁵⁹² Edelmetalle mit bestimmten Gewicht und Größe, später auch mit Prägung.

⁵⁹³ Vgl. Aristoteles (1958), S. 19.

⁵⁹⁴ Vgl. Aristoteles (1967), S. 164.

⁵⁹⁵ Siehe hierzu auch die Diskussion bei Koch, C. (1992), S. 89ff.

⁵⁹⁶ Vgl. Aristoteles (1967), S. 165f.

sparen und erst zu einem späteren Zeitpunkt einzulösen. „Vermögen nennen wir alles, dessen Wert mit Geld bemessen ist.“⁵⁹⁷ Wie bei PLATON ist auch das menschliche Bedürfnis bei ARISTOTELES davon geprägt, das Lustvolle zu suchen und das Schmerzliche zu vermeiden.⁵⁹⁸ Mit der Entwicklung des Gelderwerbes hat sich nach ARISTOTELES gleichsam der Versuch einiger eingestellt, ihr Geld zu mehren. Aber die auf dem Umsatz beruhende Erwerbskunst tadelt er gegenüber dem Hausvorstand. Der Zins ist vollkommen zu verwerfen, weil er aus dem Geld Gewinn zieht und nicht aus der Ware, die hinter dem Geld steht.⁵⁹⁹ Das tugendhafte Verhalten zeichnet sich durch das Mittelmaß aus. Übermaß und Mangel stellen die Schlechtigkeit dar.⁶⁰⁰ Abermals taucht hier ein bereits durch PLATON beschriebenes Phänomen auf. Der Drang der Geldvermehrung widerspricht insofern dem tugendhaften Bürger.

ARISTOTELES sprach vom Tauschverkehr aus der Position eines Moralphilosophen.⁶⁰¹ Für den Austausch zweier Güter ist die Existenz eines Maßstabes notwendig, der nicht den Gütern als Eigenschaft anhaften muss.⁶⁰² Genau diesen Maßstab stellt das Bedürfnis dar, dessen Platzhalter das Geld ist. Anhand dieser Ausführungen kann ARISTOTELES, ebenso wie PLATON, als ein Vertreter der subjektiven Wertlehre herangezogen werden.⁶⁰³ Nach METTERNICH sind in den Werken und Gedankengängen des ARISTOTELES weit mehr Inhalte zu wirtschaftlichen Vorgängen zu finden, als dies bei PLATON der Fall ist.⁶⁰⁴ Aber: „Von einer Wirtschaftstheorie im heutigen Sinne dieses Begriffes kann bei ARISTOTELES daher noch nicht die Rede sein. Das Verdienst der antiken Philosophen und Denker besteht vielmehr darin, daß sie überhaupt einen Diskurs über wirtschaftliche Zusammenhänge eröffnet haben.“⁶⁰⁵

Eine Fortsetzung erfuhr die hellenische Philosophie in der hellenistisch-römischen (3. Jhdt. v. Chr. - 6. Jhdt. n. Chr.).⁶⁰⁶ Stoischer Vertreter ist hierbei der einflussreiche Römer MARCUS TULLIUS CICERO (106 v. Chr. - 43. v. Chr.). Eine ausgearbeitete Wertlehre bietet CICERO nicht. Aber er gibt einige wichtige Hinweise. Er greift in seinem Werk auf die Grundlagen von ARISTOTELES zurück. In Anlehnung an diesen verurteilt er verschwenderisches Handeln. Es führt lediglich zu kurzem gesellschaftlichen Andenken. Unterdessen werden Unmengen an Geld verschwendet. Für den Fall einer Stadtbelagerung und des hierdurch hervorgerufenen Wassermangels

⁵⁹⁷ Aristoteles (1967), S. 127.

⁵⁹⁸ Vgl. Aristoteles (1967), S. 281.

⁵⁹⁹ Vgl. Aristoteles (1958), S. 22f.

⁶⁰⁰ Aristoteles (1967), S. 91.

⁶⁰¹ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 3.

⁶⁰² Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 22.

⁶⁰³ Vgl. Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.), S. 4f.

⁶⁰⁴ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 82.

⁶⁰⁵ Metternich, R. (1993), S. 89.

⁶⁰⁶ Vgl. Koch, C. (1992), S. 21.

erhöht sich zunächst der Preis, was aus Sicht CICEROs oberflächlich betrachtet erstaunlich ist. Wird aber eine tiefgründigere Betrachtung herangezogen, so wird die Notwendigkeit hierfür verständlich.⁶⁰⁷ In dieser kurzen Ausführung zeigt sich die Wertbemessung des Wassers durch das Bedürfnis und der Anstieg des Wertes durch die relative Seltenheit. Auch der in der Folgezeit kontrovers diskutierte Wertbestandteil „Nutzen“ erfährt bei CICERO eine philosophische Betrachtung. „Wer Nutzen und Sittlichkeit voneinander trennt, zerstört die Grundgesetze der Natur.“⁶⁰⁸ Alle Menschen streben nach Nutzen und haben ein unwiderstehliches Verlangen nach diesem.⁶⁰⁹ Es kann aber nichts nützlich sein, was im Widerstreit zur Sittlichkeit steht.⁶¹⁰

Weiterer Vertreter der stoischen Lehre war der römische Kaiser (ab 161 n. Chr.) MARC AUREL (Geburt 121 n. Chr.). In seinem Werk „Selbstbetrachtungen“⁶¹¹ führte er Gedanken zum Wesen des Wertes aus. Er stellte sich die Frage, ob solche Dinge wertzuschätzen sind, von denen der Besitzer mehr hat, als er verbrauchen kann.⁶¹² Diese Ausführung stimmt mit dem Grundprinzip des Grenznutzens überein, dessen werttheoretische Ausführung knapp 1800 Jahre später erfolgte. Er ist der Meinung, dass der Mensch Dinge mit Hilfe von Werturteilen so einschätzt, wie sie an ihn herantreten. „Nur sie [die Seele, A. d. V.] selber verändert und bewegt sich, und auf Grund der Werturteile, die sie selber fällt, stempelt sie sich selber das Wesen der Dinge, die von außen an sie herantreten.“⁶¹³ Dies korreliert mit dem subjektiven Wertverständnis. Außerdem fordert er sich auf: „Sieh nach innen. Von keinem Dinge soll dir seine eigentümliche Beschaffenheit oder sein Wert entgehen.“⁶¹⁴

Wertvoll ist für MARC AUREL die Tätigkeit oder Untätigkeit nach der eigenen Natur. Alle menschliche Tätigkeit und Kunst arbeitet auf jenes Ziel hin. Jede Kunst will, dass ihre hergestellten Gegenstände dem Zweck ihrer Herstellung dienen. Ist dies der Fall, so ist der Gegenstand von Wert. Hat man von einem solchen Gegenstand Besitz, unterbleibt der Versuch, sich eines weiteren solchen Gegenstandes zu bemächtigen. Derjenige aber, der von einem solchen Gegenstand Mangel hat, wird stets in Unruhe sein und mit den Göttern hadern. Dies ist allerdings nicht der Fall, wenn Ehrfurcht vor der eigenen Seele besteht. Dadurch steigt die Selbstzufriedenheit des Menschen und er kann in Eintracht mit den Menschen und Göttern leben. Es wird dann das gepriesen, was jene austeilen und anordnen. Neid und Eifersucht verschwinden.⁶¹⁵ Dieser Textbaustein zeugt von den ersten Ausformungen der später weit verbreiteten

⁶⁰⁷ Vgl. Cicero, M. (o. J.), S. 89.

⁶⁰⁸ Cicero, M. (o. J.), S. 137.

⁶⁰⁹ Vgl. Cicero, M. (o. J.), S. 137.

⁶¹⁰ Vgl. Cicero, M. (o. J.), S. 144.

⁶¹¹ Dieses Werk ist als eine Art Tagebuch geschrieben und diente ursprünglich wohl auch nicht der Veröffentlichung. Siehe hierzu Marc Aurel (1957), S. XXXVII.

⁶¹² Vgl. Marc Aurel (1957), S. 57.

⁶¹³ Marc Aurel (1957), S. 59.

⁶¹⁴ Marc Aurel (1957), S. 66.

⁶¹⁵ Vgl. Marc Aurel (1957), S. 70f.

Grenznutzentheorie. Verwunderlich ist nur, dass diese bereits zu vorkapitalistischen Zeiten erfolgte. Natürlich muss berücksichtigt werden, dass es sich um ethische Betrachtungen des menschlichen Wesens handelt. Dennoch können aus diesen kurzen Ausführungen des MARC AUREL erste Ansätze zur Wertvorstellung extrahiert werden.

Es ist festzustellen, dass die antike Philosophie keine ökonomische Wertbetrachtung offenbarte. Ihr ist eine moralische Diskussion wichtig. Dessen ungeachtet belegen die angeführten Textpassagen ein existierendes Bewusstsein zur Wertbegrifflichkeit. In Auszügen werden Gedanken dargestellt, die in ähnlicher Form in späteren Wertlehren auftauchen. Hiervon zeugt unter anderem die Bedürfnisbeschreibung. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Ausführungen – gerade die des ARISTOTELES und PLATON – auch von folgenden geistigen Bewegungen aufgegriffen wurden.

4.2 Die Werttheorie der Nationalökonomien

Wie bereits im Kapitel 3.4 herausgearbeitet wurde, ist die wissenschaftliche Nationalökonomie und die Intensivierung werttheoretischer Betrachtungen eng verknüpft mit dem Beginn der Industrialisierung. Im Laufe der Zeit haben sich drei Hauptströmungen herausgebildet. Die klassische (objektive), die marxistische und die neoklassische (subjektive).⁶¹⁶ Angelehnt an diese Einteilung erfolgt in diesem Kapitel eine Ausarbeitung der Werttheorien bedeutender Vertreter der drei Hauptrichtungen, die zugleich den Anhaltspunkt wissenschaftlicher Forschung der Werttheorie darstellen.

4.2.1 Die Klassiker (Objektivisten)

Die klassische Richtung gilt als eine objektive Wertlehre. Der Wert bildet sich unabhängig von individuellen Vorstellungen. Bekannteste Vertreter dieser objektiven Lehre sind SMITH und RICARDO. Ihre Betrachtungen schließen auf einen Wert, der nach den Kosten seiner Erstellung bemessen wird. Bei SMITH äußert sich dies in Kapital, Arbeit und Boden und bei RICARDO in Arbeit und Kapital. Aber die Klassik hatte mit dem Wertparadoxon zu kämpfen. Das Rätsel von Gebrauchswert und Tauschwert blieb ungelöst. Auf Grund dieser Unkenntnis musste die Unabhängigkeit der beiden Größen durch die klassische Nationalökonomie vorausgesetzt werden.⁶¹⁷

„Als Ergebnis muss nochmals unterstrichen werden, dass die Grundlage der klassischen Werttheorie im naturrechtsphilosophischen Prinzip zu sehen ist, und dass der natürliche Rechtsgrund des Eigentums in der Arbeit liegt.“⁶¹⁸ Im Einklang mit der Naturrechtsphilosophie setzten die Klassiker ein Bestreben der Menschen nach dem für sie bestmöglichen Preis am Markt voraus.⁶¹⁹

⁶¹⁶ Vgl. Acham, K. (1980), S. 716ff. Riese, H. (1973b), S. 462ff. Koch, C. (1992), S. 11.

⁶¹⁷ Vgl. Acham, K. (1980), S. 716 und Riese, H. (1973b), S. 462f.

⁶¹⁸ Koch, C. (1992), S. 256.

⁶¹⁹ Vgl. Oppenheimer, F. (1931), S. 151.

4.2.1.1 A. Smith (1723-1790)

Sein Werk „Wohlstand der Nationen“ stellte alle damaligen Schriften der Volkswirtschaft in den Schatten. Die Gründe hierfür sieht KAULLA in der Klarheit der Darstellungen, seiner inneren Konsequenz und seinem wirtschaftspolitischen System. Aber seine Betrachtungen sind keine neue Entdeckung, denn bereits vor seiner Zeit waren derlei Ansätze vorhanden.⁶²⁰ Im Bereich der Werttheorie reichen die Grundlagen gar bis in die Antike zurück.

Der Wert hat nach der Definition von ADAM SMITH zwei unterschiedliche Bedeutungen. Einmal kann er die Nützlichkeit einer Ware darstellen, ein andermal die Fähigkeit eines Gegenstandes gegen andere Waren eintauschbar zu sein. Ersteres ist der **Gebrauchswert** und nachfolgendes der **Tauschwert**.⁶²¹

„Dinge mit dem größten Gebrauchswert haben vielfach nur einen geringen oder keinen Tauschwert, umgekehrt haben solche mit dem größten Tauschwert häufig wenig oder keinerlei Gebrauchswert. Nichts ist nützlicher als Wasser, und doch läßt sich damit kaum etwas kaufen oder eintauschen. Dagegen besitzt ein Diamant kaum einen Gebrauchswert, doch kann man oft im Tausch dafür eine Menge anderer Güter bekommen.“⁶²²

Den tatsächlichen Wertmaßstab einer Ware sieht SMITH in der Arbeit. „Deshalb ist der Wert einer Ware für seinen Besitzer, der sie nicht selbst nutzen oder konsumieren, sondern gegen andere tauschen möchte, gleich der Menge Arbeit, die ihm ermöglicht, sie zu kaufen oder darüber zu verfügen.“⁶²³ Die Schätzung der Waren, obwohl ihr Wert auf der menschlichen Arbeit beruht, erfolgt meist in einer anderen Form. Es besteht die Schwierigkeit, zwei unterschiedliche Arbeiten miteinander zu vergleichen. Der Zeitanatz alleine ist ungenügend. In die Betrachtungen müssen ferner die geistige Anstrengung und andere Aufwendungen eingeplant werden (eine Unterscheidung in Routine- und Nicht-Routine-Arbeit). Auf dem Markt erfolgt die Berücksichtigung dieser Aufwendungen nicht durch eine exakte Messung (was ein exaktes Maß voraussetzt), sondern mit Hilfe von Angebot und Nachfrage. Verschiedene Waren, in deren Wertbemessung indirekt die verschiedenen Arbeitsmengen enthalten sind, werden also miteinander verglichen. Die Einführung des universalen Tauschmittels Geld hat den Vergleich von Waren als Wertempfindung zum Geld verschoben. Der eigentliche Wert des Gegenstandes, die Arbeit, steckt in dieser Anschauung nur noch indirekt.⁶²⁴

„Der wirkliche Wert aller Bestandteile des Preises, das sollte man beachten, wird mit Hilfe der Arbeitsmenge gemessen, welche man mit jedem einzelnen Teil kaufen oder beanspruchen und einsetzen kann. Arbeit misst nicht nur den Wert des Bestandteiles eines Preises, welcher sich in Arbeit verwandelt,

⁶²⁰ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 133.

⁶²¹ Vgl. Smith, A. (1974), S. 27.

⁶²² Smith, A. (1974), S. 27.

⁶²³ Smith, A. (1974), S. 28.

⁶²⁴ Vgl. Smith, A. (1974), S. 29f.

sondern auch jenen, der sich in Rente und Gewinn auflöst.⁶²⁵ Lohn, Gewinn und Rente sind drei Bestandteile, die ihren Eingang in das Einkommen und den Tauschwert finden.⁶²⁶ Wobei natürlich ein jeder dieser Teile, wie es auch das obere Zitat aufzeigt, auf die Arbeitsmenge zurückzuführen ist!⁶²⁷ Der Gewinn ist die Belohnung für das eingesetzte Kapital, die Rente für den bereitgestellten Boden und der Lohn die Abfindung für die geleistete Arbeit.⁶²⁸

Im Grundsatz sieht also SMITH den Wert eines Gegenstandes in der in ihm enthaltenen Arbeit. Arbeit ist der einzig wertbildende Faktor. Aber nicht jede Arbeit ist tatsächlich wertvermehrend. Denn für SMITH gibt es produktive und unproduktive Arbeit. Die Arbeit eines Fabrikarbeiters ist produktiv, denn sie vermehrt den Wert des Rohmaterials um den Wert seiner Lebenshaltungskosten und den Unternehmergewinn. Die Arbeit des Dienstboten hingegen ist unproduktiv. Seine Arbeit mündet in keinem speicherbaren Ergebnis. Gemäß dem „uno-actu“ Prinzip wird seine Leistung just im Moment der Erstellung verbraucht und kann nicht mehr als Grundlage eines späteren Tausches dienen.⁶²⁹ Der Preis der Arbeit drückt sich in den für den Lebensunterhalt notwendigen Mitteln aus.⁶³⁰ Diesen Gedankengang zur Unterteilung in produktive und unproduktive Arbeit verfolgte gleichermaßen MARX in seinen Ausführungen (siehe Kapitel 4.2.2).

Die Ursache für die Entstehung des Tausches sieht SMITH im Eigeninteresse. „... das Eigeninteresse als Triebfeder menschlichen Handelns. Der Einzelne ist stets bestrebt die eigene ökonomische Situation zu verbessern.“⁶³¹

Seine Werttheorie gelangte in der Folgezeit zu weiter Verbreitung und großem Einfluss. Ohne weitreichende Abweichungen wurde sie von JEREMIAH JOYCE, ANTHONY DUNLOP und JEANE MARCET vertreten.⁶³² Auch die Sozialisten fanden an den Ausführungen des ADAM SMITH Interesse, als eine Rechtfertigung für den verurteilten Begriff der Mehrarbeit und des Mehrwerts.⁶³³ Den Sozialisten diente eine Arbeitswerttheorie für die

⁶²⁵ Smith, A. (1974), S. 44.

⁶²⁶ Vgl. Smith, A. (1974), S. 46.

⁶²⁷ BÖHM-BAWERK interpretiert diesen Textabschnitt folgendermaßen: „Unter den tatsächlichen Verhältnissen unserer modernen Volkswirtschaft, in welcher Kapitalbesitz und privates Grundeigentum vorherrscht, könne der Tauschwert der Güter sich nicht nach der aufgewendeten Arbeit allein richten, sondern müsse außer ihr auch noch den Zins des zur Produktion erfordernten Kapitals und die Rente des erfordernten Bodens vergüten.“ Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 763.

⁶²⁸ Vgl. Smith, A. (1974), S. 53.

⁶²⁹ Vgl. Smith, A. (1974), S. 272f. Eine Passage, die Einfluss auf die Arbeit von MARX ausübte. SMITH übersah jedoch in seinem Beispiel des Dienstbotens, dass dessen Dienstleistung auf einer Lohnzahlung beruht und somit bereits ein Tausch stattfindet, welcher in einer speicherbaren Handlung, der Zahlung mündet.

⁶³⁰ Vgl. Smith, A. (1974), S. 32.

⁶³¹ Aßländer, M. (2003), S. 29.

⁶³² Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 143.

⁶³³ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 166.

Betrachtung des Verhältnisses von Arbeit und Lohn.⁶³⁴ Auch deutsche Autoren standen unter seinem Einfluss: GEORG SARTORIUS, AUGUST LUEDER, JAKOB KRAUS, CHRISTIAN SCHLÖZERS und LUDWIG HEINRICH JAKOB (um 1800).⁶³⁵

In den SMITH'schen Ausführungen werden die Grenzen seiner Betrachtungen deutlich. Es ist nicht genau identifizierbar, wieviel Arbeit einer bestimmten, schwer festzulegenden Aufwendung im Gut enthalten ist. Die Verbindung Arbeit und Marktpreis lässt sich nicht darstellen. Daher stützt er sich, wie in den Ausführungen oben deutlich wird, auf die Produktionskosten: die Kosten der Arbeit, der Bereitstellung des Kapitals und des Bodens. Die Verbindung zwischen dem Tauschwert und dem Gebrauchswert geht verloren. SMITH führt zwei Sorten der Wertbestimmung auf, die einander nicht gleich sind. Zum einen bemisst er den Wert durch den Vergleich der Ware mit anderen Waren, zum anderen durch die in dem Objekt enthaltene Arbeit.⁶³⁶

Auffällig an den Ausführungen des ADAM SMITH ist seine unterlassene Betrachtung des Gebrauchswertes. Er führt die beiden Begrifflichkeiten Tauschwert und Gebrauchswert ein, geht aber in seinen Betrachtungen nurmehr auf den Tauschwert ein. Ein Sachverhalt, den gleichfalls BÖHM-BAWERK zur Kritik an SMITH nutzte: „Überdies begnügt sich Smith auch bezüglich des von ihm sog. Gebrauchswertes mit der bloßen Nennung dieses Begriffes: eine wissenschaftliche Erörterung läßt er unter allen Wertarten ausschließlich dem objektiven Tauschwert zuteil werden.“⁶³⁷ Ein weiterer Kritikpunkt, den BÖHM-BAWERK heranzieht, ist die unterlassene Betrachtung subjektiver Einflüsse auf die Wertbestimmung.⁶³⁸ SMITH führt nur am Rande das naturrechtsphilosophische Prinzip des Eigeninteresses an. Auch Angebot und Nachfrage als Wertbemessungen am Markt unterliegen keiner genaueren werttheoretischen Betrachtung.

4.2.1.2 Ricardo (1772-1823)

Die ricardianische Werttheorie setzt an den SMITH'schen Ausführungen an und versucht diese zu widerlegen.⁶³⁹ „Im Gegensatz zu Smith hat Ricardo den Wert

⁶³⁴ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 169.

⁶³⁵ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 206.

⁶³⁶ Vgl. Hutter, M. (2001), S. 5.

⁶³⁷ Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 759. Eine Fokussierung des A. SMITH auf den Tauschwert lässt sich in der damaligen Position Englands als Handelsnation suchen. Eine Vielzahl an Waren wie Zucker, Tee, Gewürze, Wein, Tabak, Rum Holz, Wolle, Korn etc. wurden importiert. In gleichem Umfange wurden unterschiedliche Waren wie Kleidung exportiert. Dabei wurde nicht nur mit Europa Handel betrieben, sondern ebenfalls mit den britischen Kolonien, bzw. ab 1783 mit den Vereinigten Staaten. Die Einfuhr unterschiedlicher Güter diente nicht nur dem Konsum in England, sondern dem weiteren Handel in Europa. Die umfangreichen Handelsbeziehungen Englands können bei Ashton, T. (1977), S. 154ff. nachgelesen werden.

⁶³⁸ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 758f.

⁶³⁹ Vgl. Dobb, M. (1977), S. 89.

der Güter nicht auf die Arbeit, die man für die Güter eintauschen kann, sondern auf die Arbeit, die auf die Güter verwendet ist, zurückgeführt.“⁶⁴⁰ RICARDO ist ebenso wie SMITH einer der wichtigsten Vertreter der objektiven Wertlehre. In seiner Person fand die bürgerliche Ökonomie einen Höhepunkt. Das wirtschaftliche Umfeld des ADAM SMITH ist noch weitestgehend durch Manufakturen geprägt. RICARDO hingegen lebte bereits zum Zeitpunkt einer entwickelten Industrie, einhergehend mit industrieller Produktion.⁶⁴¹

Eine Grundvoraussetzung für die Existenz eines Tauschwertes ist die Nützlichkeit des Gegenstandes. Diese ist dennoch für RICARDO kein Maßstab des Tauschwertes. Ist ein Gegenstand nützlich, so bestimmt sich sein Tauschwert aus zwei Komponenten: Seltenheit und Arbeitsmenge. Worin sich ein essentieller Punkt der RICARDO'schen Wertlehre zeigt. Unterschieden werden Güter, die nicht durch Arbeit vermehrbar sind, und solche, die durch Arbeit beliebig vermehrbar sind. Die Ersteren sind nur von ihrer Seltenheit abhängig, gleich seltenen Büchern, Bildern und erlesenen Statuen. Aber diese Güterart ist die Minderheit im gesamten Warenbestand. Seine Werttheorie beschränkt RICARDO daher auf die Güter, welche durch Arbeit beliebig vermehrbar sind und dem freien Wettbewerb unterliegen.⁶⁴²

Für diese Art von Gütern ist die aufgewendete Menge an Arbeit der tatsächlich wertbildende Faktor. RICARDO setzt dies dem Zustand früher primitiver Gesellschaften gleich, die ihren Tauschwert aus der Menge der Arbeit ableiteten. Für diesen Fall ist es eingängig, dass ein Mehr an Arbeit den Preis steigen, ein Weniger ihn fallen lässt.⁶⁴³ „Die Arbeit einer Million Industriearbeiter wird immer den gleichen Wert, jedoch nicht immer den gleichen Reichtum produzieren“⁶⁴⁴, denn die Anzahl der Waren steigt, die hierfür aufgewendete Arbeitsmenge bleibt die gleiche. Der Reichtum wird durch das Mehr an Waren erhöht, da die Gesellschaft eine steigende Anzahl an Bedürfnissen befriedigen kann.⁶⁴⁵ „Ein Mann ist reich oder arm, je nach der Fülle der Lebensbedürfnisse und Luxusgegenstände, über die er verfügen kann ...“⁶⁴⁶ Der Stückwert sinkt, der Wert der Gesamtmenge bleibt gleich.⁶⁴⁷ Daraus folgert RICARDO: „Man kann also sagen, daß zwei Länder, die über genau die gleiche Menge von Lebensbedürfnissen und Annehmlichkeiten verfügen, gleich reich seien, daß aber der gegenseitige Wert ihres Reichtums von der verhältnismäßigen Leichtigkeit oder Schwierigkeit ihrer Produktion abhängt.“⁶⁴⁸ Arbeit ist für RICARDO der allgemeine Wertmesser anhand dessen

⁶⁴⁰ Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.), S. 6.

⁶⁴¹ Vgl. Metternich, R. (1993), S. 267.

⁶⁴² Vgl. Ricardo, D. (1923), S. 51f.

⁶⁴³ Vgl. Ricardo, D. (1923), S. 52ff.

⁶⁴⁴ Ricardo, D. (1923), S. 88.

⁶⁴⁵ Siehe hierzu die Ausführungen von Ricardo, D. (1923), S. 89ff.

⁶⁴⁶ Ricardo, D. (1923), S. 90.

⁶⁴⁷ Siehe hierzu die Ausführungen von Ricardo, D. (1923), S. 89ff.

⁶⁴⁸ Ricardo, D. (1923), S. 92.

sowohl der relative als auch der tatsächliche Wert erhoben werden kann.⁶⁴⁹ RICARDO bezieht sich in seinen Ausführungen auf SMITH und sieht dessen Theorie abweichend zur eigenen. „Zuweilen nennt er das Getreide, dann wieder die Arbeit einen solchen Wertmesser, aber nicht die zur Produktion irgend einer Ware aufgewandte Arbeitsmenge, sondern diejenige, welche diese am Markte zu kaufen vermag.“⁶⁵⁰ „Wenn dies tatsächlich richtig wäre, wenn das Entgelt des Arbeiters immer dem entspräche, was er produziert, würden die auf eine Ware verwendete Menge Arbeit und die Quantität Arbeit, die mit dieser Ware gekauft werden kann, gleich sein, und jede könnte die Veränderung anderer Dinge zuverlässig messen. Jedoch sie sind nicht gleich: die erstere ist häufig ein unveränderlicher Maßstab, der die Veränderungen der Dinge richtig anzeigt, die zweite ist so vielen Schwankungen unterworfen, wie es die Waren sind, die damit verglichen werden.“⁶⁵¹

Diese Textpassagen verdeutlichen, dass RICARDO die Herangehensweise von SMITH als fehlerhaft empfindet. Wertmaßstäbe wie „Arbeit“ oder „Korn“ sind ungeeignet auf Grund ihrer Schwankungsanfälligkeit. Die Veränderung von Angebot und Nachfrage nach Arbeit, der Lebensmittelpreise und anderer Einflüsse bleiben nicht ohne Wirkung für den Arbeitslohn. Zudem ist es wahrscheinlicher, dass sich der Arbeitslohn an Produktwertänderungen anpasst. Erläutert an einem Beispiel RICARDOS stellt sich das Ganze wie folgt dar: Sinkt die notwendige Menge an Arbeitszeit für Rösche, dann sinkt deren Wert. Durch Marktkonkurrenz wird sich der Lohn dieser Entwicklung angleichen.⁶⁵² „Aber es ist richtig zu sagen ... daß es die vergleichsweise Menge der durch Arbeit erzeugten Waren ist, welche ihren gegenwärtigen oder früheren relativen Wert bestimmt, nicht aber die vergleichweisen Mengen an Waren, die dem Arbeiter im Austausch für seine Arbeit gegeben werden.“⁶⁵³ Seine Auseinandersetzungen mit MALTHUS zielten auf den gleichen Sachverhalt ab und können in „Notes on Malthus: The Measure of Value“ sehr gut nachvollzogen werden.⁶⁵⁴ RICARDO verweigert die Existenz eines allgemeinen Wertmaßstabes, ausgedrückt durch eine Ware. Insofern steht er gegen MALTHUS, der eine solche Existenz nachweisen möchte.⁶⁵⁵ Er schlägt hier unter anderem die Arbeitsmenge in einem Gut als Wertmaßstab vor, in Verbindung mit dem Austausch zu anderen Gütern.⁶⁵⁶ Die RICARDO'sche Wertlehre findet daher in dieser These Ausdruck:

⁶⁴⁹ Vgl. Ricardo, D. (1923), S. 98.

⁶⁵⁰ Ricardo, D. (1923), S.54.

⁶⁵¹ Ricardo, D. (1994), S. 7f.

⁶⁵² Vgl. Ricardo, D. (1994), S. 8f.

⁶⁵³ Ricardo, D. (1994), S. 10.

⁶⁵⁴ Vgl. Ricardo, D. (1992)

⁶⁵⁵ Vgl. Ricardo, D. (1992), S. XVIIIff.

⁶⁵⁶ Vgl. Ricardo, D. (1992), S. 9ff.

Wertbestimmend ist die Arbeitsmenge und keine Goldmenge oder irgendeine andere Art von Gegenstand, die als Lohn der Arbeit erhalten werden können!

„Adam Smith, der die ursprüngliche Herkunft des Tauschwertes so gut formuliert hat und der, um folgerichtig zu sein, hätte erklären müssen, daß alle Waren an Tauschwert zu- oder abnehmen, je nachdem mehr oder weniger Arbeit zu ihrer Produktion aufgewandt worden ist, hat selbst einen anderen Wertmesser aufgestellt und spricht von Waren, die mehr oder weniger wert seien, je nachdem sie gegen eine größere oder geringere Menge dieses Wertmessers eingetauscht werden können.“⁶⁵⁷ Die logische Konsequenz wäre ein direktes Verhältnis zwischen Arbeitslohn und der durch die Arbeit produzierten Warenmenge.⁶⁵⁸

RICARDO führt in seinen Betrachtungen gezielt nur die Arbeitsmenge auf. Er versucht, diese nicht nach unterschiedlichen Intensitäten und Qualifikationen zu unterscheiden. „Da die Untersuchung, auf welche ich die Aufmerksamkeit des Lesers zu lenken wünsche, sich auf die Wirkungen der Schwankungen des relativen Wertes der Waren und nicht auf die ihres absoluten Wertes bezieht, so dürfte eine Prüfung des verschiedenen Grades der Wertschätzung der verschiedenen Arten der menschlichen Arbeit unwichtig sein.“⁶⁵⁹ Zumal das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage auf dem Markt für ihn die Wertschätzung der unterschiedlichen Arbeitsqualitäten mit hinreichender Genauigkeit bestimmt.⁶⁶⁰ Der Marktpreis hat stets eine Tendenz zum natürlichen Preis. Dieser bildet sich aus den notwendigen Produktionskosten: dem Unterhalt des Arbeiters. Im Extremfall bedeutet dies: Sinkender Lohn führt letztlich zur Dezimierung der Arbeiter (sinkende Lebensstandards), was wieder zu einem Anstieg des Lohnes führen würde.⁶⁶¹ Hier wird die typisch klassische Sicht ganz deutlich durch RICARDO herausgestellt: „Es sind die Produktionskosten und nicht, wie häufig gesagt worden ist, das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, welche endgültig die Warenpreise bestimmen müssen.“⁶⁶²

Als weiteren Einflussfaktor für den Tauschwert sieht RICARDO das Kapital.⁶⁶³ Formell stellt RICARDO den Kapitalbegriff hinten und versteckt ihn gewissermaßen hinter dem Arbeitsbegriff. Unterdessen sieht er den Tauschwert von Arbeit und Kapital abhängig. Ergebnis ist daher nach BÖHM-BAWERK, dass er lange als Arbeitswerttheoretiker galt, statt der eigentlichen Zuordnung

⁶⁵⁷ Ricardo, D. (1923), S. 54.

⁶⁵⁸ Vgl. Ricardo, D. (1923), S. 54.

⁶⁵⁹ Ricardo, D. (1923), S. 61.

⁶⁶⁰ Vgl. Ricardo, D. (1994), S. 13. Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 151.

⁶⁶¹ Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 36f.

⁶⁶² Ricardo, D. (1923), S. 100. Hierauf begründet sich die Existenz zweier Preise: Natürlicher Preis und Marktpreis. Genauere Ausführungen folgen im Fortlauf des Kapitels.

⁶⁶³ „Kapital ist derjenige Teil eines Landes, welcher im Hinblick auf zukünftige Produktion angelegt wird und sich in derselben Weise wie das Vermögen vermehren läßt.“ Ricardo, D. (1923), S. 93.

seiner Lehre zur allgemeinen Kostentheorie.⁶⁶⁴ Zumal er mit seiner Wertdarstellung, auf Basis der Arbeitsmengen zur Gütererstellung, nur einen allgemeinen „Regulator“ für die Messung des Tauschwertes aufstellen wollte.⁶⁶⁵ „... von der Arbeit als ausschließlicher Quelle des Wertes, auch in unserer jetzigen Gesellschaft, ist bei ihm nie die Rede.“⁶⁶⁶ Das Kapital muss in der Betrachtung für die Erstellung eines Gutes mit einbezogen werden. Aber – und insofern erklärt sich die häufige Vernachlässigung des Kapitals bei der Erläuterung der RICARDO’schen Wertsystematik – das Kapital lässt sich wieder in Arbeit reduzieren, da für dessen Erstellung ebenfalls eine bestimmte Menge Arbeit aufgewendet werden musste.⁶⁶⁷ „Ohne irgendeine Waffe können weder Biber noch Hirsche zur Strecke gebracht werden, und daher wird der Wert dieser Tiere nicht allein durch die zu ihrer Erlegung notwendige Zeit bestimmt, sondern auch durch die zur Beschaffung des Kapitals des Jägers erforderliche Zeit und Arbeit, also der Waffe, mit deren Hilfe ihre Erlegung bewerkstelligt wurde.“⁶⁶⁸

Für eine Ware gibt es zumeist zwei Preise: Den natürlichen, welcher sich nach der Quantität der Arbeit richtet und den Marktpreis. Der Marktpreis weicht zeitweilig vom natürlichen Preis ab. Keine Ware wird von Dauer in so umfangreicher Anzahl angeboten, dass diese den Bedürfnissen der Menschen entsprechen würde. Dahingehend ergeben sich Preisänderungen. RICARDO erläutert dies an einem Beispiel, bei dem zunächst davon auszugehen ist, dass alle Waren innerhalb eines Landes zum natürlichen Preis veräußert werden. Vollzieht sich nun ein Modewechsel, der z. B. die Nachfrage nach Seide erhöht und im Umkehrschluss für Wolle verringert, so bleibt zwar das notwendige Arbeitsquantum zu deren Produktion gleich, aber die Marktpreise für beide verändern sich (Seide: steigend; Wolle: fallend). Dies führt bei den Produzenten zum Sinken bzw. Steigen des Profits. Unterdessen werden Kapital und Arbeit in die Seidenproduktion wechseln und zu einer Rückführung der Marktpreise von Wolle und Seide zum natürlichen Preis führen (Annäherung). Dieser Kapitalwechsel, der auf Grund der steigenden Profite angezogen wird, führt nach RICARDO zu einer Dynamik, die den Marktpreis nicht lange vom natürlichen Preis abweichen lässt.⁶⁶⁹ Der Preis von Monopolgütern wird außen vorgelassen, da deren Preis nicht unbedingt vom natürlichen Preis abhängen muss. Hier besteht eine Abhängigkeit von Angebot und Nachfrage.⁶⁷⁰

Das System der Werttheorie, welches RICARDO aufbaut, ist somit von vier Bestandteilen geprägt: Nützlichkeit, Seltenheit, Arbeit und Kapital. Ohne Nützlichkeit erhält kein Gut einen Tauschwert. Dies ist Grundvoraussetzung für

⁶⁶⁴ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 763.

⁶⁶⁵ Vgl. Wicksell, K. (1969), S. 7.

⁶⁶⁶ Wicksell, K. (1969), S. 7.

⁶⁶⁷ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 149.

⁶⁶⁸ Ricardo, D. (1994), S. 16.

⁶⁶⁹ Vgl. Ricardo, D. (1994), S. 75ff.

⁶⁷⁰ Vgl. Ricardo, D. (1994), S. 328.

weitere Betrachtungen. Des Weiteren gibt es Güter, die nur von ihrer Seltenheit abhängen. Diese schließt RICARDO für seine weiteren Ausführungen aus und fokussiert die beliebig vermehrbaren Güter. Sie sind in ihrem Wert von der gespeicherten Arbeitsmenge abhängig. Das Kapital für die Produktion der Güter beeinflusst den Wert ebenfalls, wird aber auf die in ihm enthaltene Arbeitsmenge reduziert.

RICARDO fand mit seiner Theorie – ähnlich der von A. SMITH – starken Zuspruch bei den Sozialisten. Seine Theorie unterstrich die Bedeutung der Arbeit. Wenn ein Preis aus den Anteilen Kapitalgewinn und Arbeitslohn besteht und in seiner Höhe fix ist, kann ein geringerer Arbeitslohn nur bedeuten, dass der Kapitalgewinn steigt und schlussendlich der Kapitalist die Arbeiter ausbeutet.⁶⁷¹ Mit seiner Theorie suchte er nach dem Grundgesetz der Preisbildung. Er wollte keine Marktpreise erklären können, sondern Durchschnittspreise.⁶⁷²

4.2.1.3 Rodbertus (1805-1875)

Ein Vertreter der sozialistischen Wertlehre⁶⁷³, den der Autor den objektiven Werttheoretikern zuordnet, ist RODBERTUS-JAGEZOW. Diese Zuordnung begründet sich in der Verknüpfung des Wertes mit den Eigenschaften des Gutes und der investierten Arbeit durch RODBERTUS. BÖHM-BAWERK bezeichnete ihn als Arbeitswerttheoretiker, was durch LÜTGE eine Bestätigung erfährt: Seinen Ausführungen folgend entwickelte RODBERTUS eine Arbeitswerttheorie.⁶⁷⁴

Die These RODBERTUS' ist: „Alle wirthschaftlichen Güter kosten Arbeit, und kosten nur Arbeit.“⁶⁷⁵ Hierfür bedient er sich zweier Annahmen. 1. Es werden nur materielle Güter betrachtet. 2. Gegenstände mit Gebrauchswert und Güter sind nicht gleichzusetzen.⁶⁷⁶ Unter der Brauchbarkeit versteht er „... die vom Menschen erkannte Tauglichkeit einer Sache, als Mittel zur Erreichung irgend eines Zweckes dienen zu können.“⁶⁷⁷ Sie ist eine objektive Eigenschaft, losgelöst von den menschlichen Vorstellungen.⁶⁷⁸

„Der Werth ist nicht eine Qualität der Sache, sondern ihr status, in den sie in Folge des Bedürfnisses nach ihrer objectiven Geeigenschaftheit gesetzt ist.“⁶⁷⁹ Ein Gegenstand von Wert hat die Eigenschaft, dass der Zweck des Gegenstandes durch den Menschen genutzt werden kann. Ist dies der Fall, dann

⁶⁷¹ Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 272f.

⁶⁷² Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.), S. 6f.

⁶⁷³ Vgl. Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.), Vorwort.

⁶⁷⁴ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 763. Vgl. Lütge, F. (1963), S. 99.

⁶⁷⁵ Rodbertus (1842), S. 1.

⁶⁷⁶ Vgl. Rodbertus (1842), S. 1ff.

⁶⁷⁷ Rodbertus (1842), S. 3.

⁶⁷⁸ Vgl. Rodbertus (1842), S.3.

⁶⁷⁹ Rodbertus (1842), S. 3.

bedarf der Mensch dieser Sache. Dieses Bedürfnis schreibt dem Gegenstand Wert zu. Der Wert wird zum objektiven Status, der sich in Folge der Fähigkeit zur Bedürfnisbefriedigung ergibt. Ein Wertgegenstand ist ein Teil der brauchbaren Objekte. Güter sind Gegenstände mit Wert in der unmittelbaren physischen Reichweite des Menschen.⁶⁸⁰ Ebenso wie DÜHRING⁶⁸¹ ist RODBERTUS davon überzeugt: „Der Mensch würde sich die Mühe der Wirthschaft nicht geben, wenn er entweder gar keine Bedürfnisse hätte, und also auch keine Güter, sie zu befriedigen, gebrauchte, oder wenn sich dieselben in so unbeschränktem Maaße und in der ohne sein Zuthun existirenden Unmittelbarkeit darböten, wie es atmosphärische Luft und Sonnenlicht thun.“⁶⁸² Die Güter kosten den Mensch lediglich Arbeit als einzigen kostentreibenden Faktor. Natur, menschlicher Geist, Material etc. kosten den Menschen nichts.⁶⁸³ Kosten nach RODBERTUS sind Aufwendungen eines Subjektes, welches „... durch die Unwiederbringlichkeit des Aufwandes getroffen wird.“⁶⁸⁴ „Wenn es sonach wahr ist, daß die Güter nichts als Arbeit kosten, so ist in der Zeit ein Maaß gegeben, in welchem sich die Kosten jedes Gutes genau ausdrücken lassen.“⁶⁸⁵ Dafür muss aber ein Arbeitstag in eine konstante Anzahl von Arbeitsstunden zerlegt werden. Dies hebt nach RODBERTUS die unterschiedliche Intensität auf.⁶⁸⁶

Wird das Gesagte von RODBERTUS zusammengefasst in einem Schaubild dargestellt, so ergibt sich die angeführte Systematik:

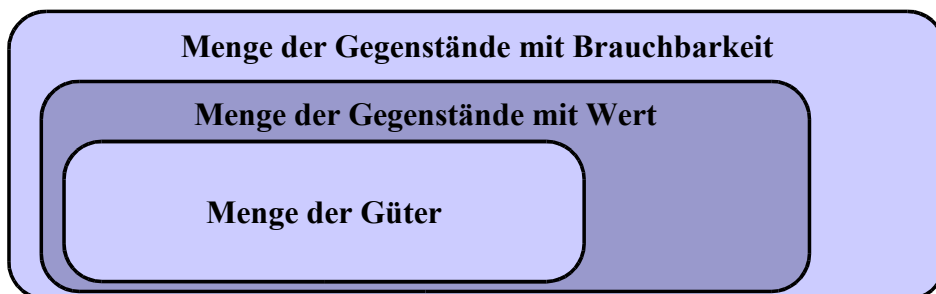


Abbildung 6: Einordnung des Güterbegriffs nach Rodbertus

Weiterer Bestandteil des Wertes ist die Austauschbarkeit der Güter gegeneinander. „Diese Geltung einer Sache gegen die andre nach Quantität, als Maaß aufgefaßt, heißt ihr Werth.“⁶⁸⁷ Der Wert verändert sich entsprechend der

⁶⁸⁰ Vgl. Rodbertus (1842), S. 3.

⁶⁸¹ Vgl. Kapitel 4.2.1.4.

⁶⁸² Rodbertus (1842), S. 4.

⁶⁸³ Vgl. Rodbertus (1842), S. 6f.

⁶⁸⁴ Rodbertus (1842), S. 6.

⁶⁸⁵ Rodbertus (1842), S. 23.

⁶⁸⁶ Vgl. Rodbertus (1842), S. 26.

⁶⁸⁷ Rodbertus (1842), S. 26.

Tauschrelation. Der Wert eines Gutes entsteht im Tauschverhältnis zu vielen Gütern (eigentlich allen). Maß des Gebrauchswertes ist die Dringlichkeit des Bedürfnisses, für den Tauschwert dessen Tauschrelation zu anderen Gütern.⁶⁸⁸ In der Findung eines einheitlichen Maßstabes für den Wert besteht ein Problem. Selbst wenn ein Gegenstand als universales Maß herangezogen werden kann, der sich selbst in seinem Wert nicht verändert, so hindern die unterschiedlichen Bedürfnisse, die zumindest in unterschiedlichen Kulturkreisen existieren. Das Tauschverhältnis kann so nicht als Maßstab fungieren, dies schließt gleichermaßen die Edelmetalle aus.⁶⁸⁹ Die Arbeit als Maß kann unter einer Bedingung herangezogen werden: Gleiche Güter enthalten ein identisches Maß an Arbeit. Dies neutralisiert unterschiedliche Intensitäten und Qualitäten.⁶⁹⁰ Arbeit ist ein geeignetes Maß, Produktionsverhältnisse und Wertveränderungen anzuzeigen.⁶⁹¹ Unter diesen Voraussetzungen ist sie geeigneter für die Wertmessung als Edelmetalle.⁶⁹² „Denn wie wir durch das Thermometer keineswegs die Größe der Wärme selbst, sondern nur Verhältnissgrößen von Ausdehnungen des Quecksilbers erhalten, aus denen wir auf die verhältnismäßigen Größen der Wärme schließen, so erhalten wir auch in dem Gelde nicht die Größe des Werths selbst, sondern nur Verhältnissgrößen von Silber oder Arbeit, aus denen wir die verhältnismäßige Größe des Werthes erkennen.“⁶⁹³ Notwendige Voraussetzung für ein Liquidationsmittel als Wertmaß oder Tauschmaß sind zwei Punkte: Das Mittel muss den Wert der Güter angeben können und es muss garantieren, dass der angegebene Wert tatsächlich hergestellt und somit existent ist.⁶⁹⁴ RODBERTUS hat die Arbeit als ein ideales Wertmaß bezeichnet, aber nicht als „...Wertmaß für die tatsächliche Preisbildung des freien Verkehrs.“⁶⁹⁵ Wie ARISTOTELES beschreibt auch RODBERTUS die Funktion des Geldes als Speichereinheit der Bedürfnisse. Mit Hilfe des Geldes können jedwede Bedürfnisse zu einem späteren Zeitpunkt befriedigt werden.⁶⁹⁶

4.2.1.4 Dühring (1833-1921)

DÜHRING ist ein weiterer Vertreter der objektiven Wertlehre. Seine Arbeit wird durch SOMBART einer richtenden Nationalökonomie zugeschrieben.⁶⁹⁷ Sie zeichnet sich durch eine normative Ausrichtung aus und enthält daher alle Betrachtungen zum gerechten Preis.⁶⁹⁸ In seinen Ausarbeitungen kritisiert

⁶⁸⁸ Vgl. Rodbertus (1842), S. 26f.

⁶⁸⁹ Vgl. Rodbertus (1842), S. 28ff.

⁶⁹⁰ Vgl. Rodbertus (1842), S. 41ff.

⁶⁹¹ Vgl. Rodbertus (1842), S. 44ff.

⁶⁹² Vgl. Rodbertus (1842), S. 52.

⁶⁹³ Rodbertus (1842), S. 38.

⁶⁹⁴ Vgl. Rodbertus (1842), S. 77.

⁶⁹⁵ Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.), S. 13.

⁶⁹⁶ Vgl. Rodbertus (1842), S. 74 und S. 77.

⁶⁹⁷ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 44.

⁶⁹⁸ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 21f.

DÜHRING das Werk des A. SMITH auf Grund dessen Verzichts, einen technischen Aspekt in die Wertbetrachtungen aufzunehmen. „Das seitdem verflossene Jahrhundert ist nun vollends zu einer geschichtlichen Ironie auf den Fehlgriff des Schotten gewesen.“⁶⁹⁹ Für eine konsistente Wertbetrachtung ist die Untersuchung des technischen Faktors unerlässlich.⁷⁰⁰

Das ökonomische Hauptmotiv aller menschlichen Tätigkeit verbindet DÜHRING mit einem materiellen Interesse. Es wird durch den Drang zur Bedürfnisbefriedigung und der Steigerung der ökonomischen Macht angeleitet.⁷⁰¹ Der Mensch lebt für Konsum und Genuss, aber nicht um zu arbeiten.⁷⁰² Daher ergibt sich der Wohlstand des Menschen in der Möglichkeit, seine Bedürfnisse ohne verstärkten Arbeitseinsatz zu befriedigen. Reichtum ist die ökonomische Macht über Objekte und Menschen.⁷⁰³ Unter Wert versteht DÜHRING: „Der Werth ist die einem Schätzungsergebniss entsprechenden Geltung, welche die wirtschaftlichen Dinge und Leistungen im Verkehr haben.“⁷⁰⁴ Der Wert stützt sich auf die Grundsätze des Vergleichens und Schätzens. Ausdruck verleiht ihm der Preis. Beide beruhen zunächst auf der Produktion und im Anschluss auf der Verteilung. Zu einer größeren Schätzung eines produzierten Ergebnisses führt die Größe der Hindernisse, welche für die Erstellung überwunden werden mussten. Je größer das Produktionshindernis ist, desto größer sind die Ausgaben an wirtschaftlicher Kraft. Diese wirtschaftliche Schätzgröße richtet sich nach dem Gesichtspunkt der Veranschlagung und ist der durch die Natur und sonstige Rahmenbedingungen erzeugte **Beschaffungswiderstand**. Der wirtschaftliche Wert im Sinne seiner Geltung und als Ursache für den Preis kann nur dort existieren, wo der „Antagonismus von **Hinderniss und Bedürfniss im Spiele ist**“.⁷⁰⁵ Ohne Hindernisse der Bedürfnisbefriedigung existiert zugleich kein Wert. Alle Bedürfnisse wären ohne Kraftaufwand zu stillen. Gleich den Gütern Wasser, Licht oder Luft würde die Preisbildung entfallen.

Für die Wertschätzung wird nach Alldem gefragt, was uns die Güter für die Bedürfnisbefriedigung leisten. Ursache ist die zu erbringende Gegenleistung, welche in der Regel durch eine wirtschaftliche Tätigkeit zu erzeugen ist. Nicht das, was die Dinge leisten, sondern das, was wir aufbringen müssen, um sie zu erhalten, prägt deren Wert und gibt ihnen Wert. Was somit am leichtesten zu erhalten ist, wird am geringsten eingeschätzt und umgekehrt. Im Notfall wird sich die Rettung auf die Güter beschränken, welche am schwersten wiederzubeschaffen sind. Es muss nicht Arbeit sein für die Erlangung, es kann auch schlicht die Seltenheit der Objekte in der Natur sein, die ihnen Wert

⁶⁹⁹ Dühring, E. (1892), S. 67.

⁷⁰⁰ Vgl. Dühring, E. (1892), S. 66.

⁷⁰¹ Vgl. Dühring, E. (1892), S. 130f.

⁷⁰² Vgl. Dühring, E. (1892), S. 227.

⁷⁰³ Vgl. Dühring, E. (1892), S. 18f.

⁷⁰⁴ Dühring, E. (1892), S. 21.

⁷⁰⁵ Dühring, E. (1892), S. 21.

verleiht. Diese Seltenheit ist ein Teil des Widerstandes für die Besitzerlangung eines Gegenstandes. Bereits in der Tierwelt ist insofern die Existenz eines Wertes beobachtbar. Die Raubtiere streiten um Futter, welches nicht in Hülle und Fülle bequem erreicht wird, auch mit der eigenen Spezies. Die dringendsten Existenzmittel erhalten Priorität. Erst mit deren Befriedigung ist es möglich, auf Bedürfnisse höherer Art zurückzugreifen.⁷⁰⁶ Die Wertgröße hängt nicht von der Schwere der Bedürfnisse ab, sondern davon „... in welchen Gattungen von Artikeln sich der Werth verwirklicht finden soll.“⁷⁰⁷

Der zweite Wertbestandteil ist in der Verteilung zu finden. Neben der Natur hemmt auch der Mensch sich selbst in seinem Wirken: gemeint ist das soziale Hindernis. Für den isolierten Einzelnen (Eremit) ist dies nicht der Fall. Er hat freien Zugang zu den Naturprodukten. Innerhalb einer Gesellschaft ändert sich dies. Politische und gesellschaftliche Hindernisse (Zölle, Steuer etc.) kommen zum Tragen. Sie führen zum Anstieg des Wertes, genauer gesagt, des Verteilungswertes.⁷⁰⁸ Aber nach DÜHRING ist es falsch, den Wert als ein zustande gekommenes Austauschverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung zu sehen. Die Vorstellung des Austauschverhältnisses, in der ein Teilnehmer seinen Einfluss und Macht zur Geltung bringt, für die Bestimmung der Austauschrelation, zeugt von einer Geltung im Verkehr, die lediglich dem Gegenüber einen gewissen Sold zugesteht. Konkurrenz am Markt ändert hieran nichts. Die Abhängigkeiten beruhen auf den aneignenden und verteilenden Gewalten der Gesellschaft. Für DÜHRING ist es gar eine Absurdität zu glauben, dass sich ein Maß finden müsse, welches sich an die tatsächliche Geltung der Leistung, Ware oder des Besitzes anlehnt. Der Wert einer Werttheorie zeigt sich stattdessen darin, „... dass die in ihr gedachte allgemeinste und ursprünglichste Schätzungsursache nicht mit der auf dem Vertheilungszwang beruhenden besonderen Gestaltung der Geltung zusammenfalle. Diese Geltung wechselt mit der socialen Verfassung, während der eigentliche ökonomische Werth nur ein der Natur gegenüber bemessener Productionswerth sein kann und sich daher nur mit den reinen Productionshindernissen natürlicher und technischer Art ändern wird.“⁷⁰⁹ Der zweite Bestandteil des Wertes als Verteilungswert ist demnach auszublenden. Übrig bleibt der wertgebende Faktor der Produktion.

Der Tauschwert entspricht der ökonomischen Geltung eines Gutes. Die Wissenschaft muss nur einen Wert berücksichtigen, der mittels des Preises ausgedrückt wird. Von Wertprägung der ersten Art bleibt der Erlangungswiderstand. Notwendige Vorbedingung ist das Bedürfnis nach einem Gut. Das Maß für die Bestimmung dieser Erlangungsschwierigkeit ist schwer zu erheben und nicht abgedeckt durch die gängigen Versuche der Einteilung nach Arbeit, grober Arbeit, durchschnittlicher Arbeit etc. Die in Geld definierten Werte sind

⁷⁰⁶ Vgl. Dühring, E. (1892), S. 21ff.

⁷⁰⁷ Dühring, E. (1892), S. 24.

⁷⁰⁸ Vgl. Dühring, E. (1892), S. 24f

⁷⁰⁹ Dühring, E. (1892), S. 26.

notwendige Voraussetzung für Messungen und Veranschlagungen. Eine allgemeine Wertmessung wird nur mit Hilfe des Geldes erlangt. Für DÜHRING muss dieses Geld Sachgeld sein und somit sind es in letzter Konsequenz die Edelmetalle.⁷¹⁰ Die Qualitätsverhältnisse von Gütern entscheiden nicht über den Wert des Gegenstandes. Es ist und bleibt der Beschaffungswiderstand und die Produktionsschwierigkeit, die den Dingen ihren Wert verleiht.⁷¹¹

Das System, das DÜHRING hier aufgestellt hat, lässt sich wie folgt zusammenfassen: Notwendige Voraussetzung für den Wert ist das Bedürfnis nach einem Gut. Dies lässt eine subjektive Komponente in der DÜHRING'schen Werttheorie erkennen. Ist dieser Grundanspruch erfüllt, so bestimmt der Beschaffungswiderstand in Verbindung mit der Produktionsschwierigkeit den Wert. Dies äußert sich sowohl in der investierten Arbeit, als auch in der Seltenheit der Gegenstände und kann als objektive Komponente betrachtet werden. Der Verteilungswert, beeinflusst durch soziale Hindernisse, erhöht den Wert, ist aber für die ökonomische Betrachtung des Wertes auszublenden.

4.2.2 Marxistische Werttheorie

Die marxistische Werttheorie versucht sich in einer Darstellung der Wertbemessung der Arbeitsprodukte. Markant ist eine Unterscheidung in Tauschwert und Gebrauchswert. Den Kapitalisten ist entgegen den Sozialisten der Gebrauchswert gleichgültig.⁷¹² KARL MARX (1818-1883) verbindet in seiner Kritik an der politischen Ökonomie Elemente der britischen Ökonomie (A. SMITH, D. RICARDO) und des französischen Sozialismus mit der HEGEL'schen Dialektik.⁷¹³

Der Tauschwert leitet sich bei MARX direkt aus dem Warenwert ab. Er ist die „... Summe der abstrakt menschlichen (gesellschaftlich notwendigen) Arbeitszeit, die für die Herstellung eines Gebrauchswertes benötigt wird. Der Wert einer Ware setzt den Gebrauchswert voraus und erscheint an der Oberfläche der gesellschaftlichen Reproduktion als Tauschwert.“⁷¹⁴ Waren besitzen demnach sowohl einen Gebrauchswert, als auch einen Tauschwert. Der Tauschwert erscheint im Austauschprozess als der Warenwert. Der Austausch vollzieht sich für den Fall der gleichen Menge an gesellschaftlich notwendiger Arbeitszeit.⁷¹⁵ Dies spiegelt unmittelbar das Wertgesetz von MARX wider. „Waren tauschen sich entsprechend der zu ihrer Produktion gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit. Zumindest in der einfachen Warenproduktion. In der entwickelten kapitalistischen Warenproduktion erscheint dieses Gesetz

⁷¹⁰ Vgl. Dühring, E. (1892), S. 28ff.

⁷¹¹ Vgl. Dühring, E. (1892), S. 404.

⁷¹² Vgl. Riese, H. (1973b), S. 463.

⁷¹³ Höffe, O. (2005), S. 263.

⁷¹⁴ Borschel, F. (1998), S. 34.

⁷¹⁵ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 36.

modifiziert.⁷¹⁶ Der Gebrauchswert zeugt von der Nützlichkeit eines Objektes. Verwirklicht wird der Gebrauchswert im Gebrauch und bildet insoweit den stofflichen Inhalt des Reichtums.⁷¹⁷

Der Preis ist der durch Geld ausgedrückte Tauschwert. Letzterer ist die sich ergebende Austauschrelation der Objekte untereinander. Für die Bemessung der Austauschrelation ist ein gemeinsames Maß notwendig. Dieses gemeinsame Maß ist die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit.⁷¹⁸ „Die Ware hat einen Wert, weil sie eine Kristallisation gesellschaftlicher Arbeit ist.“⁷¹⁹ Die Größenordnung des Wertes richtet sich für MARX nach der Menge an aufgewendeter Arbeit. Zu dieser Arbeit muss die Arbeit zur Erstellung der verwendeten Werkzeuge, Gerätschaften, Maschinen und der Verarbeitung der Rohmaterialien (sowie weiterer Bestandteile) hinzugerechnet werden.⁷²⁰ Dies entspricht der Auflösung des Kapitals in Arbeit bei RICARDO. Die gesellschaftliche Arbeit ist die „... zu ihrer Herstellung in einem gegebenen Gesellschaftszustand, unter bestimmten gesellschaftlichen Durchschnittsbestimmungen der Produktion, einer gesellschaftlichen Durchschnittsdichtigkeit und Durchschnittsgeschicklichkeit der angewandten Arbeit erforderliche Arbeitsmenge.“⁷²¹ Unterschiedliche Arbeitsintensitäten und Qualifizierungsbedarf entfallen.

Der Marktpreis ist Platzhalter für den Durchschnittswert der aufgewendeten gesellschaftlichen Arbeit, unter Durchschnittsbedingungen der Produktion, die für eine Güterversorgung des Marktes in einer bestimmten Menge aufgebracht werden muss.⁷²² So stellt der Preis eine Verbindung zwischen Markt und dem MARX'schen Wertgesetz her. Ist der Bedarf an den Gebrauchswerten höher als das Angebot, steigt der Marktpreis über den Warenwert. Der Preis bietet insofern eine Information über den gesellschaftlichen Wert der produzierten Güter.⁷²³ Es wird deutlich, dass der Warenwert durch die Arbeitsmenge bestimmt wird und nicht durch Angebot und Nachfrage.⁷²⁴ Die Arbeit ist der bewusste Prozess der Herstellung von Gebrauchswerten.⁷²⁵ „Der (produzierende) Arbeitsprozess ist in der Warenwirtschaft immer auch Wertbildungsprozess, da die menschliche Arbeit Wert erzeugt und auf die hergestellten Produkte überträgt. Allerdings nur, wenn die verausgabte lebendige Arbeit ungefähr der gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit für die Herstellung eines Produktes entspricht.“⁷²⁶

⁷¹⁶ Borschel, F. (1998), S. 36.

⁷¹⁷ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 31.

⁷¹⁸ Vgl. Marx, K. (1865), S. 91ff.

⁷¹⁹ Marx, K. (1865), S. 95.

⁷²⁰ Vgl. Marx, K. (1865), S. 95f.

⁷²¹ Marx, K. (1865), S. 97f.

⁷²² Vgl. Marx, K. (1865), S. 100.

⁷²³ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 35f.

⁷²⁴ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 62.

⁷²⁵ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 105.

⁷²⁶ Borschel, F. (1998), S. 107.

Für den Maßstab der Wertbemessung der Arbeit stützt sich MARX auf einen Gedankengang von THOMAS HOBBS: „Der Wert eines Mannes ist, wie bei allen anderen Dingen, sein Preis: das heißt so viel als für den Gebrauch seiner Kraft gegeben wird.“⁷²⁷ Aus dieser These folgert MARX, dass der Wert der Arbeitskraft durch die Menge der notwendigen Nahrung bestimmt wird, welche sowohl als Mittel für die Aufrechterhaltung der Produktion, als auch der Entwicklung und dem Unterhalt der Arbeitskraft dient. Die Arbeit, die über diese Schwelle des notwendigen Lebensunterhaltes hinaus geht, schafft Mehrwert.⁷²⁸ Für die Schaffung von Mehrwert bedarf es der Trennung von Produzenten und Eigentümer der Produktionsmittel. Der Arbeitsprozess zerteilt sich in die notwendige Arbeit, welche für den Arbeiter von Nutzen ist, und die Mehrarbeit, welche der wertbildende Teil des Kapitals ist. Nach MARX muss im Falle der kapitalistischen Produktionsweise der Gebrauchswert der Arbeitskraft größer sein als deren tatsächlicher Tauschwert. Dies hat einen Mehrwert der geleisteten Arbeit gegenüber dem Wert des Unterhalts der Arbeitskraft zur Folge. Darunter fallen gleichfalls die Kosten einer höheren Qualifikation.⁷²⁹

Mehrwert schaffend ist wie bei SMITH nur das produzierende Gewerbe, in dem die Gesamtheit der Arbeitskräfte Mehrwert schafft.⁷³⁰ Dienstleister tragen somit nicht zur Mehrwertbildung bei. Ihre Existenz wird gespeist durch den produzierten Mehrwert der anderen.⁷³¹ Lediglich das industrielle Kapital ist in der Lage Mehrwert zu schaffen.⁷³² Die Größe des Mehrwertes richtet sich nach verschiedenen Einflussfaktoren. Um so größer die Differenz von Tauschwert, Arbeitskraft und Neuwert der Ware ist, desto größer ist der Mehrwert. Außerdem ist der Mehrwert abhängig von der Menge an produktiver Arbeit innerhalb des Wertschöpfungsprozesses. Ferner wird er durch die Länge der Produktionszeit, also dem Anteil an menschlicher Arbeit, beeinflusst. Da nur

⁷²⁷ Marx, K. (1865), S. 103.

⁷²⁸ Vgl. Marx, K. (1865), S. 105ff.

⁷²⁹ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 109ff. An diesem Punkt setzt die Kritik am Kapitalismus an, da eine Mehrwertproduktion auf der Arbeitskraft des Proletariats beruht, aber den Eigentümern zu Gute kommt. Für die Erbauer des Sowjetregimes wurden – angelehnt an MARX – die Eigentümer von Land und Kapital zum Feindbild. 1917 kam es daher zur Verstaatlichung des Landes. Vgl. Kaser, M. (1970a), S. 19f.

⁷³⁰ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 112.

⁷³¹ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 116. Daher war in der sowjetischen VGR die indirekte Steuer und hier gerade die Mehrwertsteuer von großer Bedeutung. (1967 machte sie über ein Drittel der sowjetischen Staatseinnahmen aus. Vgl. Kaser, M. (1970b), S. 163.) Die Güter, welche traditionell der Verbrauchssteuer unterlagen, wurden am höchsten besteuert. 1957 wurde die Steuer für persönliche Dienste aufgehoben. Vgl. Kaser, M. (1970b), S. 133ff. Die Umsatzsteuer bezog sich fast vollkommen auf Konsumgüter. Vgl. Nove, A. (1980), S. 226. Das Verständnis produktiver und unproduktiver Aktivitäten in der Sowjetunion zeigte sich ebenfalls in der Bemessung des Volkseinkommens. Es bestand lediglich aus dem Gesamtwert der materiellen Produktion. Vgl. Nove, A. (1980), S. 396.

⁷³² Vgl. Borschel, F. (1998), S. 137.

menschliche Arbeit wertgebend ist, ist das Verhältnis lebendiger zu gegenständlicher Arbeit von Bedeutung.⁷³³

Die MARX'schen Ausführungen unterlagen damals⁷³⁴ wie heute einer starken Kritik. SOMBART sieht den von MARX bestimmten Wert nur durch Zufall mit einem tatsächlichen Warenwert verbunden.⁷³⁵ „... sein Wert ist keine empirische, sondern eine gedankliche Thatsache.“⁷³⁶ Mit dem wertbildenden Faktor Arbeit ist eigentlich die Produktivität gemeint, welche als solche einen Einfluss auf den Warenpreis hat.⁷³⁷ Das MARX'sche System würde SOMBART der objektiven Wertlehre zuordnen.⁷³⁸

Auch DÜHRING sieht im sozialistischen Wertsystem nicht die Lösung. „Es hat thörichte Anschauungen gegeben, welche einen Ursprung aller Werthe aus der Arbeit so deuteten, als wenn jeder Besitz eine Anhäufung der Arbeit der Besitzer wäre.“⁷³⁹ Der Wert der Arbeit ist nieder, wenn ihr Bedarf gering ist und seitens der Natur die Hindernisse unbedeutend sind.⁷⁴⁰

FELS geht in einem 1970 erschienen Aufsatz gar soweit, dass er diesen mit der grundlegenden These einleitet: „Die Arbeitswertlehre ist falsch.“⁷⁴¹ Dies begründet er dadurch, dass auch in einer völlig sozialistisch geprägten Gesellschaft Wertrelationen, gegründet auf investierter Arbeit, existieren, die zu ineffizienten Lösungen führen und den gesellschaftspolitischen Zielen abträglich wären.⁷⁴²

Ein maßgeblicher Kritikpunkt an der MARX'schen Theorie ist ihre mangelnde Unterscheidung der unterschiedlichen Arbeitsintensitäten/-qualifikationen.⁷⁴³

Nach SCHEFOLD scheint MARX „... an eine objektive Messung der Intensität der Arbeit geglaubt zu haben.“⁷⁴⁴ Das hätte zur Folge, dass in Kombination mit der Arbeitszeit die erbrachte Leistung zweier Arbeiter gleicher Intensität und gleicher Zeitdauer, aber aus unterschiedlichen Berufen stammend, die gleiche Menge Arbeit verausgabt hätten.⁷⁴⁵ „In Ermangelung der Möglichkeit einer solchen Messung – sie ist kaum plausibler als die kardinale Nutzentheorie –

⁷³³ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 167.

⁷³⁴ Auf den ersten Band des Kapitals folgte kaum eine Reaktion. Erst ab den 70er Jahren des 19. Jahrhunderts wurde mehr Kritik laut und es begannen mehr und mehr der zeitgenössischen Vertreter die von MARX eingeschlagene Theorie zu kritisieren und eigene Lösungsansätze für das Transformationsproblem zu finden. Für eine vertiefende Betrachtung hierzu vgl. Quaas, F. (1992), S. 25ff.

⁷³⁵ Vgl. Sombart, W. (1894), S. 573.

⁷³⁶ Sombart, W. (1894), S. 574.

⁷³⁷ Vgl. Sombart, W. (1894), S. 577.

⁷³⁸ Vgl. Sombart, W. (1894), S. 591ff.

⁷³⁹ Dühring, E. (1892), S. 263.

⁷⁴⁰ Vgl. Dühring, E. (1892), S. 202.

⁷⁴¹ Fels, E. (1970), S. 200.

⁷⁴² Vgl. Fels, E. (1970), S. 200.

⁷⁴³ Vgl. Koch, C. (1992), S. 268f.

⁷⁴⁴ Schefold, B. (1997), S. 92.

⁷⁴⁵ Vgl. Schefold, B. (1997), S. 92.

müßten dann verschiedene Arten konkreter Arbeit gleichgesetzt werden, indem man verschiedene soziale Konventionen der normalen Arbeit in jedem Geschäftszweig als gegeben annimmt und mittels der üblichen Geldlöhne die Arbeit zusammensetzt – vorausgesetzt, daß die Standards gewöhnlicher Arbeit erfüllt sind. Dies scheint die Betrachtungsweise Ricardos gewesen zu sein.⁷⁴⁶

MARX setzte eine Übereinstimmung der Werte und der Preise voraus. „Das ganze ökonomische System von MARX steht und fällt mit dieser Problemstellung“.⁷⁴⁷ Hängen die Werte mit den Preisen zusammen, so ist die Werttheorie etwas wert.⁷⁴⁸ BORSCHEL aber behauptet, die erzeugten Werte stünden nicht im Zusammenhang mit dem Geldausdruck und damit zum erlösten Preis. Die Waren tauschen sich nicht mehr zu ihren Werten, sondern zu ihren Preisen. Was aber natürlich nicht bedeutet, dass diese Werte nicht doch tatsächlich existieren, nur sind sie nicht mit dem Marktvorgang in Einklang zu bringen. Die Erzeugung von Mehrwert ist stets Grundlage einer kapitalistischen Produktion. Der Kampf der Verteilung des Mehrwertes in Form von Profit ist eine Erscheinungsform des Kapitalismus.⁷⁴⁹

Es ist zwar richtig, dass Werte geschaffen werden, doch am Markt werden die Waren nicht mehr ausschließlich mit ihren Werten gehandelt, sondern mit ihren Marktpreisen. Diese spiegeln nicht die Werte wider. Eine Transformation wird nicht vollzogen. Der Marktpreis wird von anderen Faktoren zu stark beeinflusst, als dass er die Wertvorstellungen der Individuen darstellen könnte. Er ist lediglich Anhaltspunkt für das Wertverständnis von Käufer und Verkäufer.

Weiterer Ansatzpunkt für eine Kritik an MARX ist dessen Behauptung, mit steigender Automatisierung der Produktion verschwinden Profit und Mehrwert von der Bildfläche.⁷⁵⁰ Verfolgt man MARX' Theorie, so nimmt die Masse an Mehrwert heutzutage stetig ab⁷⁵¹, auf Grund der Reduzierung an produzierender Arbeit. Die Produktivität steigt jedoch, nicht zuletzt aus Gründen der technologischen Entwicklung.⁷⁵² Der Profit als Optimierungsgröße der kapitalistischen Produktion, der Mehrwert als Optimierungsgröße der Gesellschaft.⁷⁵³ Die Fortführung des Gedankens für die Vollautomatisierung bedeutet, dass im Extrem – der Verlust jeglicher menschlicher Arbeitskraft – kein Mehrwert mehr existiert und jedes Gut ohne Gegenleistung verfügbar wäre. Die Produkte werden wertlos.⁷⁵⁴ Weiteres Problem dieses Modells nach MARX ist, dass die Preise beliebig vermehrbare Güter sich völlig in Arbeitskosten

⁷⁴⁶ Schefold, B. (1997), S. 92.

⁷⁴⁷ Borschel, F. (1998), S. 187.

⁷⁴⁸ Vgl. Borschel, F. (1998), S.186f.

⁷⁴⁹ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 189.

⁷⁵⁰ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 265f.

⁷⁵¹ Dieser Sachverhalt ist auch dahingehend kritisch zu beurteilen, da prognostiziert wird, dass bis 2030 mehr Menschen in der Dienstleistungsbranche beschäftigt sind als im produzierenden Gewerbe. Siehe hierzu vertiefend o. V. (2006).

⁷⁵² Vgl. Borschel, F. (1998), S. 281f.

⁷⁵³ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 267.

⁷⁵⁴ Vgl. Borschel, F. (1998), S. 319.

auflösen lassen. Es gibt nur Arbeitseinkommen. Die Konsequenz aber ist, dass Ressourcen, Bodenschätze, Rohstoffe in ihrer ursprünglichen Form keine Kosten verursachen dürfen. Sie sind freie Güter. Zusätzlich müssen sie in ausreichender Menge für jedermann verfügbar sein, damit jeglicher Bedarf gedeckt ist.⁷⁵⁵ Es gibt also Güter, die keine Arbeit kosten, mit denen wir dennoch wirtschaften.⁷⁵⁶ Für MARX bedeutet dies eine Nullsetzung ihrer Werte: Arbeit als der einzige Produktionsfaktor.⁷⁵⁷ Dem Einfluss individueller Vorstellungen auf die Wertsetzung wird in dieser Argumentation kein Platz eingeräumt.

4.2.3 Die Subjektivisten

Mit der Veröffentlichung des Werkes „Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln“ durch Gossen 1854 erlebt die subjektive Werttheorie ihre Neuauflage in der wissenschaftlichen Nationalökonomie. Zuerst noch unbeachtet hat sie zwei Jahrzehnte später mit WALRAS, MENGER und JEVONS ihren Durchbruch. Die Erkenntnis, dass die Einstellungen der Wirtschaftssubjekte zu den Gütern für die Wertbetrachtung herangezogen werden müssen, bedeutete den Übergang in die moderne Wirtschaftstheorie. Bezugspunkt hierfür war gleichsam die beim Wirtschaftssubjekt verbleibende Menge an Gütern. Den Grenznutzentheoretikern reichte für die Wertbestimmung der Gebrauchswert nicht aus.⁷⁵⁸ Der subjektive Wertbegriff wurde geprägt. Jeder Wert bezieht sich auf das entsprechende Wirtschaftssubjekt und dessen Verfügbarkeit über das Gut.⁷⁵⁹ Ein Sachverhalt, für den der Begriff des Grenznutzens eingeführt wurde. Weitere Vertreter der Subjektivisten waren BÖHM-BAWERK, MARSHALL, WICKSELL, FISCHER und PARETO.

Als Folge der Subjektivisten verlagerte sich der Betrachtungsfokus von der Produktion auf die Nachfrage/Konsumtion. Ins Zentrum dieser Betrachtungen rückte die Messung des Beitrages der Güter zur Bedürfnisbefriedigung des Konsumenten.⁷⁶⁰

Kritikfrei ist aber auch die subjektive Werttheorie nicht. Der Vergleich der individuellen Bedürfnisse ist schwer (wenn überhaupt) fassbar. Dies erschwert eine Aggregation zu einer gesellschaftlichen Nutzenfassung. Die Preisbildung wird nur unbefriedigend erklärt. Der Preis wird für die subjektive Theorie stillschweigend vorausgesetzt, wobei der Wert dessen Basis darstellen sollte.⁷⁶¹ Dies greift bereits an dieser Stelle die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Wert und Preis auf, welcher in Kapitel 6 näher betrachtet wird.

⁷⁵⁵ Vgl. Peter, H. (1948), S. 17.

⁷⁵⁶ Vgl. Peter, H. (1948), S. 3.

⁷⁵⁷ Vgl. Koch, C. (1992), S. 268f.

⁷⁵⁸ Vgl. Peter, H. (1948), S. 6f.

⁷⁵⁹ Vgl. Koch, C. (1992), S. 20.

⁷⁶⁰ Vgl. Dobb, M. (1977), S. 186f.

⁷⁶¹ Vgl. Koch, C. (1992), S. 315.

Für die Theorie spricht die gezielte Erfassung der Belange des Käufers, welche die Wertbildung maßgeblich beeinflussen und die hierdurch die Nachteile der objektiven Theorie kompensiert. Die Objektivisten stellten im Gegensatz zu den Subjektivisten individuelle Belange hinten an.⁷⁶² „In diesem Sinne kann – im Gegensatz zur subjektiven Werttheorie, die für alle Preiserscheinungen eine Erklärung abgibt – die objektive Werttheorie einige der wichtigsten Wert- und Preiserscheinungen überhaupt nicht erklären. Davon betroffen sind alle diejenigen Güter, die nicht durch menschliche Arbeit hergestellt sind.“⁷⁶³

Die folgenden Ausführungen widmen sich vier Vertretern der subjektivistischen Werttheorie. Zu ihnen gehören JEVONS und MENGER, die mit ihren Werken den Durchbruch der Neoklassik verursachten und die Schüler MENGERs: BÖHM-BAWERK und WICKSELL. Alle vier stehen stellvertretend für die subjektivistische Werttheorie und beeinflussten die weiteren Arbeiten zum Wert.

4.2.3.1 Jevons (1835-1882)

STANLEY JEVONS kann als Neoklassiker der ersten Stunde charakterisiert werden. In die Wertediskussion bringt er das neue Element des Grenznutzengrades ein. Der Grenznutzen ist ein quantitativ fassbarer Unterschied, mit dessen Hilfe größer-kleiner-Relationen erstellt werden können.⁷⁶⁴

Der Wert nach JEVONS'scher Ausführung hängt nur vom Nutzen ab.⁷⁶⁵ Arbeit hat durch eine mögliche Begrenzung und Einschränkung für das Gut nur einen indirekten Einfluss. Das heißt, durch die Arbeit kann es zu einer Mehrung oder Minderung des Angebotes kommen. Letztlich ändert sie nur den Nutzengrad eines Gutes.⁷⁶⁶ Die für die Erstellung eines Gutes aufgewendete Arbeit kann nicht an späterer Stelle den Wert für eine Ware beanspruchen.⁷⁶⁷

JEVONS bezweifelt die genaue Messbarkeit der jedem Individuum eigenen Bedürfnisse. Ersatzgrößen hierfür sind größer-kleiner-Beziehungen. „Ich zögere zu behaupten, daß die Menschen jemals die Mittel haben werden, direkt die Gefühle des menschlichen Herzens zu messen. Es ist schwer, die Einheit eines Lust- oder Leidgeföhles überhaupt zu begreifen; aber es ist die Größe dieser Geföhle, welche uns fortwährend antreibt, zu verkaufen und zu kaufen, zu borgen und zu leihen, zu arbeiten und zu ruhen, zu erzeugen und zu verbrauchen; und aus den quantitativen Wirkungen dieser Geföhle müssen wir ihre verhältnismäßige Stärke abschätzen.“⁷⁶⁸ Ursächlich, wie bei vielen Werttheoretikern vor JEVONS, ist auch für ihn ein Lust- oder Unlustgeföh, das den Menschen zum wirtschaftlichen Handeln veranlasst. Basis seiner

⁷⁶² Vgl. Koch, C. (1992), S. 334.

⁷⁶³ Koch, C. (1992), S. 334.

⁷⁶⁴ Vgl. Dobb, M. (1977), S. 202.

⁷⁶⁵ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 1.

⁷⁶⁶ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 2 und S. 156f.

⁷⁶⁷ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 156.

⁷⁶⁸ Jevons, W. (1924), S. 10f.

Betrachtungen ist nicht die Erfassung der Gesamtfreude eines Menschen an einem Gut, sondern die Veränderungen der Nutzenzuordnung mit steigender verfügbarer Gütermenge. „Wir können selten oder niemals behaupten, daß eine Freude ein bestimmtes Vielfaches einer anderen ist. Aber der Leser, welcher sorgfältig die folgende Theorie prüft, wird finden, daß es sich bei ihr selten um den Vergleich von Gefühlsmengen handelt, welche in der Größe viel von einander abweichen. (...) Ich versuche niemals, die ganze Freude zu schätzen, welche mir der Ankauf eines Gutes macht; die Theorie drückt nur aus, daß wenn ein Mensch genug gekauft hat, ihm der Besitz einer kleinen Menge nicht mehr die gleiche Freude machen würde wie der Besitz der Geldmenge, welche ihren Preis darstellt.“⁷⁶⁹ Da die Gefühle der Menschen nicht vergleichbar sind, versucht JEVONS erst gar nicht deren Verschiedenheit zu erfassen.⁷⁷⁰ Die Wirtschaftswissenschaft muss daher den Menschen so betrachten wie er ist und nicht wie er sein sollte.⁷⁷¹

Für seine weiteren Ausführungen legt JEVONS fest, dass ein Gut ein Gegenstand ist, der Freude schafft oder Leid abwenden kann. Der Nutzen des Gegenstandes ist seine abstrakte Eigenschaft und macht ihn so für menschliche Zwecke verwendbar. Der Gegenstand erhält das Recht Gut zu sein.⁷⁷² So sind Gut und Nutzen direkt miteinander verknüpft. Der Nutzen als Zustand der Dinge erhält seinen Ursprung aus der Beziehung der Gegenstände zum menschlichen Bedürfnis.⁷⁷³ Der Gesamtnutzen wird zum Gebrauchswert, gleich den Ausführungen des ADAM SMITH. Der Tauschwert findet sich im Grenznutzen wieder und zeugt von dem Verlangen nach zusätzlichen Gütereinheiten.⁷⁷⁴ Diese Darstellung verdeutlicht JEVONS anhand eines einfachen Beispiels. Wasser hat einen Nutzen. Eine gewisse tägliche Dosis ist lebenswichtig. Weitere Mengen Wasser haben Nutzen zum Kochen und sonstigen Aktivitäten. Ab einer gewissen Menge nimmt der Nutzen schrittweise ab. Der Nutzen kann völlig verschwinden oder gar schädlich wirken. Der Nutzen ist dem Gut nicht proportional, sondern abhängig von der Menge, die im Besitz des Konsumenten ist.⁷⁷⁵ Dahingehend lässt sich der Nutzen in die beiden Dimensionen Menge und Höhe der Wirkung auf den Verbraucher unterteilen. Jedes letzte Teilchen hat weniger Wert als das vorangehende, und dies kann nach JEVONS stetig dargestellt werden.⁷⁷⁶ Gerade in dieser Stetigkeit muss die Kritik an JEVONS ansetzen. Der Nutzen kann nicht in jedem Punkt, für jede beliebige Gütermenge genau quantifiziert werden, auch wenn er, wie im folgenden Absatz dargestellt, die Stetigkeit weiter einschränkt.

⁷⁶⁹ Jevons, W. (1924), S. 12f.

⁷⁷⁰ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 13.

⁷⁷¹ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 37.

⁷⁷² Vgl. Jevons, W. (1924), S. 36f.

⁷⁷³ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 42.

⁷⁷⁴ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 154.

⁷⁷⁵ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 43.

⁷⁷⁶ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 46f.

Die Unterscheidung des Nutzens nach der Menge ermöglicht dessen Unterteilung in Gesamtnutzen und Nutzengrad je Gut.⁷⁷⁷ Für seine Betrachtungen verwendet er den Grenznutzengrad, der „... den Grad des Nutzens des letzten Zuwachses oder des nächsten möglichen Zuwachses einer sehr kleinen oder unendlich kleinen Quantität zur vorhandenen Gütermenge“⁷⁷⁸ darstellt. Diese Betrachtung schränkt JEVONS ein. Der angesprochene Sachverhalt ist nur für solche Güter möglich, die beliebig teilbar sind. Ist dies nicht der Fall (Bsp. Haus), können seine Ausführungen nur mit dem Gesamtnutzen durchgeführt werden.⁷⁷⁹

Wie die Unterteilung der Güter nach der Eigenschaft der Teilbarkeit, können die Güter auch nach deren Sättigungsfähigkeit unterschieden werden. Es gibt Güter, die schneller einer Sättigung unterliegen (Bsp. Nahrung) und solche, die kaum eine Sättigung erfahren (Bsp. Wissenschaft).⁷⁸⁰ So wie sich mit der Menge der Nutzen ändert, ändert sich auch die Befriedigung des Menschen.⁷⁸¹ „Nun ist es das unausweichliche Streben der menschlichen Natur, jenen Weg zu wählen, welcher zurzeit den größten Vorteil zu bieten scheint.“⁷⁸²

Kann ein Gut für verschiedene Zwecke verwendet werden, so sollte bei richtiger Verteilung nach den Gebrauchsweisen, der Grenznutzengrad je Gebrauchsweise gleich sein.⁷⁸³

Notwendig für die Betrachtung des Güternutzens ist für JEVONS die in einer Zeiteinheit verbrauchte Menge, welche in der Lage ist, eine Lust zu erfüllen.⁷⁸⁴ Es reicht ihm nicht aus, den Nutzen unabhängig von der Zeitdauer zu betrachten. Die Möglichkeit besteht, dass sich das Lustgefühl oder die Güterquantität in der Zeit ändert. Ein Gedankenanstoß, dem sich der Verfasser an gesonderter Stelle annehmen wird (vgl. 5.9).

Der Wertbegriff drückt die Eigenschaft der Austauschbarkeit gegen einen anderen Gegenstand aus.⁷⁸⁵ Hierfür bilden die Grenznutzengrade den Schlüssel der Tauschtheorie. „Das Tauschverhältnis irgend zweier Güter wird das umgekehrte Verhältnis der Grenznutzengrade der nach Vollzug des Tausches zum Verbräuche zur Verfügung stehenden Gütermengen sein.“⁷⁸⁶ Der Tausch wird solange vollzogen, als die Einschätzung des Güternutzens des zur Verfügung gestellten Gutes kleiner dem des zu erlangenden Gutes ist.⁷⁸⁷ Die Vorteilsbemessung eines Gutes bemisst sich an seinem Gesamtnutzen und nicht

⁷⁷⁷ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 48.

⁷⁷⁸ Jevons, W. (1924), S. 49f.

⁷⁷⁹ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 115.

⁷⁸⁰ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 51.

⁷⁸¹ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 55.

⁷⁸² Jevons, W. (1924), S. 57.

⁷⁸³ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 58.

⁷⁸⁴ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 61ff.

⁷⁸⁵ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 74.

⁷⁸⁶ Jevons, W. (1924), S. 91.

⁷⁸⁷ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 92ff.

an den Grenznutzengraden.⁷⁸⁸ Der Güterwert hat ferner die Möglichkeit schädlich zu wirken. Dies ist zutreffend im Falle von schädlichen und unnützen Dingen oder bei einem zu viel des Gutes (Bsp. Medikamente, Regen).⁷⁸⁹

4.2.3.2 Menger (1840-1921)

BÖHM-BAWERK kennzeichnet MENGER als den ersten Nationalökonom, der den schlichten Zusammenhang von Wert und Nützlichkeit aufbrach. Der Wert charakterisierte nun die Güter insofern, als sie der Mensch für seine Bedürfnisbefriedigung benötigt und daher abhängig von deren Verfügungsgewalt ist. Es erfolgte die Trennung von der reinen Nützlichkeitsbetrachtung als Erklärung des wirtschaftlichen Handelns.⁷⁹⁰

„Diejenigen Dinge, welche die Tauglichkeit haben, in Causal-Zusammenhang mit der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse gesetzt zu werden, nennen wir Nützlichkeiten, wofern wir diesen Causal-Zusammenhang aber erkennen und es zugleich in unserer Macht haben, die in Rede stehenden Dinge zur Befriedigung unserer Bedürfnisse thatsächlich heranzuziehen, nennen wir sie Güter.“⁷⁹¹ Der Charakter Gut wird durch vier Eigenschaften beschrieben. Zunächst muss ein Bedürfnis nach dem Gegenstand existieren. Dieses Bedürfnis muss das Objekt befriedigen können. Für die Bedürfnisbefriedigung muss das Wirtschaftssubjekt diese Eigenschaft erkennen und den Gegenstand in die eigene Verfügungsgewalt bringen.⁷⁹² Güter sind sowohl Sachgüter, als auch nützliche menschliche Handlungen.⁷⁹³

Die Ursache eines jeden Gutes, das Bedürfnis, ist das Ergebnis der menschlichen Triebe. Durch die Bedürfnisbefriedigung schafft der Mensch sich seine Lebensgrundlage. Der Bedarf bestimmt die Menge an Gütern, welche für den Lebensunterhalt notwendig sind. Zum Bedarf zählen nach MENGER zusätzlich alle Güter, die der Mensch als Vorsorge in einem bestimmten Zeitrahmen für die Bedürfnisbefriedigung benötigt.⁷⁹⁴ In dieser Vorsorge realisiert MENGER ein Zeitmoment: der zukünftige Bedarf an Gütern. Er

⁷⁸⁸ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 135.

⁷⁸⁹ Vgl. Jevons, W. (1924), S. 120ff. JEVONS bezeichnet diese Werte gar als „negative Werte“. Dies soll unterstreichen, dass unter Umständen Mittel aufgewendet werden müssen, um einen Schaden abzuwenden, wie beispielsweise der Abtransport von Müll. Da der Wert und der Grenznutzengrad sich auf Ordinalniveau befinden (größer-kleiner-gleich-Beziehungen), kann der Wert jedoch nicht negativ werden, und es ist hier sinnvoller, von der Schädlichkeit zu sprechen. Die Rangordnungen können zwar rechnergestützt mit negativen Werten verschlüsselt werden, der semantischen Bedeutung von Rangordnungen entspricht dies jedoch nicht.

⁷⁹⁰ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 759.

⁷⁹¹ Menger, C. (1871), S. 1f.

⁷⁹² Vgl. Menger, C. (1871), S. 3.

⁷⁹³ Vgl. Menger, C. (1871), S. 7.

⁷⁹⁴ Vgl. Menger, C. (1871), S. 32ff.

gewinnt die Einsicht, dass die Verfügung über Güter Grundlage der Bedürfnisbefriedigung ist.⁷⁹⁵

Der Mensch im MENGER'schen System wird durch einen egoistischen Antrieb gesteuert. Ist ein Gut in ungenügender Menge vorhanden, so wird jedes Individuum den Versuch unternehmen seinen individuellen Bedarf zu befriedigen.⁷⁹⁶ Ursache dieses Missverhältnisses ist die wirtschaftliche Tätigkeit der Menschheit. Für einen gewissen Zeitraum wirtschaftet der Mensch zur Befriedigung seiner Bedürfnisse.⁷⁹⁷ Die Güter von ungenügender Menge für die Bedürfnisbefriedigung aller Gesellschaftsmitglieder erhalten Wert. Es „... ist somit der Werth die Bedeutung, welche concrete Güter oder Güterquantitäten für uns dadurch erlangen, dass wir in der Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über dieselben abhängig zu sein uns bewusst sind.“⁷⁹⁸ Verringert sich diese Menge, verliert der Mensch einen Teil seiner Bedürfnisbefriedigung.⁷⁹⁹ „Der Werth ist demnach nichts den Gütern Anhaftendes, keine Eigenschaft derselben, sondern vielmehr lediglich jene Bedeutung, welche wir zunächst der Befriedigung unserer Bedürfnisse, beziehungsweise unserem Leben und unserer Wohlfahrt beilegen und in weiterer Folge auf die ökonomischen Güter, als die ausschliessenden Ursachen derselben, übertragen.“⁸⁰⁰

Unterbegriffe des Wertes sind **Tauschwert** und **Gebrauchswert**.⁸⁰¹ Beide stehen in direktem Verhältnis zum Güterwert. Sie unterscheiden sich nur dadurch, dass der Tauschwert zur Bedürfnisbefriedigung indirekt dient (als Tauschmedium für das tatsächliche gewollte Gut) und der Gebrauchswert direkt (als genutztes Gut).⁸⁰² Je nach besserer Bedürfnisbefriedigung ist der Tauschwert oder der Gebrauchswert des Gutes von Bedeutung.⁸⁰³ Die Größenordnung der Werte orientiert sich an der unterschiedlichen Bedeutungsbeimessung für die Bedürfnisbefriedigung durch das Wirtschaftssubjekt. Hierin bestätigt sich das subjektive Moment der MENGER'schen Werttheorie. Das objektive Moment stammt aus der Begrenzung der Güter durch die notwendige Verfügungsgewalt.⁸⁰⁴ In ihrem Handeln bewerten die Menschen die Güter, gemessen an ihrem Beitrag für die Bedürfnisbefriedigung, und koordinieren diese nach diesen Größenordnungen.⁸⁰⁵

Hierfür stellt MENGER die folgende Hypothese auf: „... der Werth einer Theilquantität der verfügbaren Gütermenge ist für jene Person demnach gleich

⁷⁹⁵ Vgl. Menger, C. (1871), S. 51.

⁷⁹⁶ Vgl. Menger, C. (1871), S. 55.

⁷⁹⁷ Vgl. Menger, C. (1871), S. 77.

⁷⁹⁸ Menger, C. (1871), S. 78.

⁷⁹⁹ Dies ist dem Menschen klar. Vgl. Menger, C. (1871), S. 78.

⁸⁰⁰ Menger, C. (1871), S. 81.

⁸⁰¹ Vgl. Menger, C. (1871), S. 83.

⁸⁰² Vgl. Menger, C. (1871), S. 214ff.

⁸⁰³ Vgl. Menger, C. (1871), S. 219.

⁸⁰⁴ Vgl. Menger, C. (1871), S. 87.

⁸⁰⁵ Vgl. Menger, C. (1871), S. 94.

der Bedeutung, welche die am wenigsten wichtige der durch die Gesamtquantität noch gesicherten und mit einer gleichen Theilquantität herbeizuführenden Bedürfnissbefriedigungen für sie haben.⁸⁰⁶ Dies kommt dem Gesetz des Grenznutzengrades nach JEVONS und dem Grenznutzen nach GOSSEN gleich. Durch eine Verschiebung der Betrachtungsperspektive heißt dies, der Wert der letzten Teilquantität bemisst sich nach den Bedürfnissen, die durch diese Quantität gerade nicht mehr befriedigt wird. Mit den verfügbaren Quantitäten werden zunächst alle lebensnotwendigen Bedürfnisse gestillt.⁸⁰⁷ Durch Steigerung der vorhandenen Gütermenge steigt die Fähigkeit der Bedürfnissbefriedigung. Umgekehrt steigen Güter in ihrem Wert durch ein Sinken der Gesamtmenge.⁸⁰⁸ Darin liegt die Ursache für den höheren Wert des Goldes im Verhältnis zum Wasser.⁸⁰⁹ In diesen Ausführungen von MENGER zeigt sich das Element der Seltenheit als wertbeeinflussender Faktor.

Arbeit ist hingegen kein Element des Wertes, denn sie ist für den Konsumenten irrelevant. „... ob ein Diamant zufällig gefunden, oder mit einem Aufwande von tausend Arbeitstagen in einer Diamantengrube gewonnen wurde, ist für seinen Werth gänzlich gleichgiltig, ...“⁸¹⁰

Die wichtigste Grundlage für die Bildung des Güterpreises ist der Güterwert.⁸¹¹ Die Nützlichkeit setzt einen Gegenstand in die Lage, menschliche Bedürfnisse zu befriedigen. Solcherart Eigenschaft sind auch die nichtökonomischen Güter.⁸¹² Sie sind Güter, die in größerer Menge vorhanden sind als Bedarf nach ihnen besteht.⁸¹³ Die Eigenschaft Wert ist aber, wie oben bereits ausgeführt, auf begrenzte Güter beschränkt. Eine Gleichschaltung von Nützlichkeit und Gebrauchswert ist somit nicht möglich.⁸¹⁴ Ein Vermögen eignet sich der Mensch durch die Verfügungsgewalt über eine Menge von Gütern an, verglichen mit anderen Personen der gleichen Ausgangsposition.⁸¹⁵

Durch Tausch können die Gesellschaftsmitglieder ihre Bedürfnisse besser befriedigen. Für das Zustandekommen des Tausches ist es notwendig, dass die Wertschätzung der eigenen Güter niedriger ist als die der anderen.⁸¹⁶ Der Tausch wird nur solange vollzogen, wie diese Bedingung erfüllt ist.⁸¹⁷ Dies

⁸⁰⁶ Menger, C. (1871), S. 99.

⁸⁰⁷ Vgl. Menger, C. (1871), S. 101f.

⁸⁰⁸ Auf einer Schiffsreise steigt der Wert der Nahrungsmittel, je länger und ungewisser der Aufenthalt auf hoher See wird. Vgl. Menger, C. (1871), S. 104ff.

⁸⁰⁹ Vgl. Menger, C. (1871), S. 113.

⁸¹⁰ Menger, C. (1871), S. 120.

⁸¹¹ Vgl. Menger, C. (1871), S. 135.

⁸¹² Vgl. Menger, C. (1871), S. 84.

⁸¹³ Vgl. Menger, C. (1871), S. 58.

⁸¹⁴ Vgl. Menger, C. (1871), S. 84.

⁸¹⁵ Vgl. Menger, C. (1871), S. 70ff.

⁸¹⁶ Vgl. Menger, C. (1871), S. 156.

⁸¹⁷ Menger erläutert dieses Beispiel anhand des Austausches zwischen zwei Tauschpartnern mit Kühen und Pferden. Menger, C. (1871), S. 160ff.

begründet sich im Eigennutzprinzip des Menschen. Weitere Ausführungen zu diesem Sachverhalt folgen im Kapitel 5 und 6.

4.2.3.3 Böhm-Bawerk (1851-1914)

BÖHM-BAWERK ist Grenznutzentheoretiker der zweiten Generation. Ebenso wie MENGER gehört er der Österreichischen Schule an und baute auf dessen Lehre auf.⁸¹⁸ BÖHM-BAWERK stellt die Bedeutung der Wertlehre in der Wissenschaft heraus. „... in der Nuance des ‚subjektiven Wertes‘ ist der Wert einer der wichtigsten und fruchtbarsten Grundbegriffe der Wirtschaftswissenschaft.“⁸¹⁹ Die Betonung liegt auf dem subjektiven Wert. Neben dem Warenwert weiß BÖHM-BAWERK von der Existenz verschiedener Wertbegriffe: „Wir sprechen vom Werte der Tugend, des Lebens, der Gesundheit oder vom künstlerischen oder literarischen Werte einer Geistesschöpfung nicht minder als vom Werte einer Ware oder eines Grundstückes.“⁸²⁰ Fokus seiner wissenschaftlichen Betrachtung ist der wirtschaftliche Wert. Unter den Gegenständen von Wert besteht ein Unterschied. Auf der einen Seite gibt es Gegenstände, die für den Menschen um ihrer selbst Willen von Wert sind. Auf der anderen Seite gibt es Gegenstände, die von Wert sind, weil in ihnen ein Mittel zum Zweck gesehen werden kann: Der Wirkungswert.⁸²¹ Den wirtschaftlichen Wert sieht er genau in diesem Wirkungswert verwirklicht: „Wir schätzen und lieben – den Fall sinnlosen Geizes etwa ausgenommen – die Güter nicht um ihrer selbst willen, sondern wegen der Förderung, die wir von Ihnen für unsere Wohlfahrt erwarten.“⁸²² Eben jener wirtschaftliche Wert ist abhängig vom Menschen und seinem Zweck. Daher haben viele verschiedene Güter verschiedene Wertschätzungen; so entsteht eine Vielzahl an Güterwerten. Die Unterschiede differieren in so starker Form, dass BÖHM-BAWERK Zweifel aufkommen, ob ein gemeinsamer Wertbegriff geschaffen werden kann oder der Wert nur der Name für eine Erscheinung ist.⁸²³

Zwei wichtige, sich überschneidende Werteinteilungen sind zum einen „Objektivität und Subjektivität“, zum anderen „Tauschwert und Gebrauchswert“. Der Gebrauchswert ist der – gerade in der angelsächsischen Klassik – in der Geschichte vernachlässigte Begriff.⁸²⁴ „Wert im subjectiven Sinn ist die Bedeutung, die ein Gut oder ein Gütercomplex für die Wohlfahrtszwecke eines Subjects besitzt.“⁸²⁵ Das bedeutet, dass zu den rein objektiven Kriterien eines Gegenstandes ergänzend der Einfluss des Gutes auf

⁸¹⁸ Vgl. Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.), S. 22.

⁸¹⁹ Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 757.

⁸²⁰ Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 756.

⁸²¹ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 756.

⁸²² Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 756.

⁸²³ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 756.

⁸²⁴ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 756. Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 132f.

⁸²⁵ Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 133.

den persönlichen Wohlgenuss hinzukommt, verknüpft mit der Einschätzung über den Einfluss der Verfügungsgewalt über das Objekt.⁸²⁶

„Wert im objectiven Sinne heißt dagegen die Kraft oder Tüchtigkeit eines Gutes zur Herbeiführung irgend eines objectiven Erfolges.“⁸²⁷ Eine eventuelle Rangordnung durch das menschliche Urteil wird für den objektiven Wert vernachlässigt.⁸²⁸ Ein objektiver Wert ist zum Beispiel der Nährwert von Speisen oder der Heizwert von Holz. Von ökonomischer Bedeutung ist der objektive Tauschwert.⁸²⁹ Die Gesetze von Preis und Tauschwert sind einander zugehörig. Mit einer Betrachtung des Preises erfolgt eine genauere Beleuchtung des Tauschwertes.⁸³⁰

In einer arbeitsteiligen Gesellschaft ist es notwendig zu unterscheiden, ob ein Gut für den Austausch oder den Gebrauch genutzt wird. Dies ist eine Unterscheidung nach Gebrauchswert und Tauschwert. Es ist möglich, eine weitere Kategorie für die Untersuchungen zum Wert hinzuzufügen: der Produktionswert/Ertragswert. Diese weitere Kategorie ermöglicht die Unterscheidung, ob ein Gut für die unmittelbare Bedürfnisbefriedigung herangezogen wird oder in die Produktion einfließt.⁸³¹

Ist ein Gegenstand ein Gut, steht es in einer gewissen Beziehung zur Gesellschaft. Das Gut kann in dieser Verbindung zwei Ausformungen tragen. Zum einen kann es die Fähigkeit besitzen, der Wohlfahrt zu dienen. Zum anderen kann es nicht nur der Wohlfahrt dienen, sondern notwendige Voraussetzung eines Erfolges sein. Durch dessen Einsatz ist ein Gewinn an Lebensgenuss herbeiführbar, bei Nichteinsatz ein Verlust. Erstgenanntes ist die Nützlichkeit, zweites der Wert. Die zweite Stufe beschreibt ein Gut, welches nur in begrenztem Umfang vorhanden ist, wie Wasser in der Wüste. Wasser in der Wüste wird einer sorgfältigeren Anwendung unterzogen als solches in einem Brunnen.⁸³² „Formell definiert ist somit der Wert die Bedeutung, welche ein Gut oder ein Gütercomplex für die Wohlfahrtszwecke eines Subjects besitzt.“⁸³³ Mit dem Verlust dieses Gegenstandes würde ein Verlust an Nutzen für das Wirtschaftssubjekt einhergehen. Die Ausführungen zeigen, dass alle Güter von Nutzen sind, aber nicht alle Wert haben müssen. Die Eigenschaft des Wertes ist verknüpft mit der Seltenheit (im Vergleich zum Bedarf). Güter sind ohne Wert, wenn sie in solch großer Menge vorhanden sind, dass alle Gesellschaftsmitglieder ihre Bedürfnisse stillen können.⁸³⁴ Wichtig ist allerdings, wie oben bereits angesprochen, dass die Gesellschaftsmitglieder über

⁸²⁶ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 757.

⁸²⁷ Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 133f.

⁸²⁸ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 756.

⁸²⁹ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 134f. Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 756.

⁸³⁰ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 134f.

⁸³¹ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 757.

⁸³² Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 136ff.

⁸³³ Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 139.

⁸³⁴ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 139f. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 767.

die Güter verfügen können. Diese Ausführungen spiegeln die Lehre MENGERs wider und sind vereinbar mit den Ausführungen zur Seltenheit DÜHRINGs oder auch RODBERTUS'.

Wie wichtig ein Gut für die menschliche Wohlfahrt ist, hängt von dem Bedürfnis nach dem Gut und von der Wichtigkeit dieses Bedürfnisses ab. Die Rangskala bildet sich nach der Wichtigkeit für das Überleben und ist vom jeweiligen Individuum abhängig. Eine Unterscheidung kann nach Gattung oder nach konkretem Bedürfnis erfolgen.⁸³⁵ BÖHM-BAWERK fällt hierbei ein eindeutiges Urteil: „Die Wertschätzung der Güter hat also – soviel ist klar – nichts mit der Rangordnung der Bedürfnisgattungen, sondern nur mit jener der concreten Bedürfnisse zu thun.“⁸³⁶ Von Einfluss ist hier das Grenznutzenprinzip: „... derselbe Genußact, immer wiederholt, von einem gewissen Punkte an uns eine immer abnehmende Lust bereitet, bis diese endlich sogar in ihr Gegentheil, in Unlust und Ekel umschlägt.“⁸³⁷ So können wichtigere Bedürfnisse höherer Ebene in der individuellen Rangordnung durchaus niedriger eingeordnet werden als unwichtigere.⁸³⁸ „Die Größe des Wertes eines Gutes bemißt sich nach der Wichtigkeit desjenigen concreten Bedürfnisses oder Theilbedürfnisses, welches unter den durch den verfügbaren Gesamtvorrath an Gütern solcher Art bedeckten Bedürfnissen das mindest wichtige ist.“⁸³⁹ Güter allerdings, die durch andere aus dem Gesamtvorrat substituiert werden können, sind unabhängig und können aus der Betrachtung herausfallen. Wichtig ist es zu erkennen, welche Bedürfnisse von bestimmten Gütern abhängig sind und nur durch diese befriedigt werden können.⁸⁴⁰ Die Ausführungen von BÖHM-BAWERK finden ihr Ziel im Gesetz des Grenznutzens: „Der Wert eines Gutes bestimmt sich nach der Größe seines Grenznutzens.“⁸⁴¹

BÖHM-BAWERK wollte des Weiteren klären, von welchen Gegebenheiten die Höhe des Grenznutzens abhängig ist. Dieser richtet sich nach Bedarf und Deckung. Denn je größer der Bedarf und je geringer der Vorrat der hierfür notwendigen Güter, um so eher stellt sich ein Abbruch der Bedürfnisbefriedigung ein und erhöht so den Grenznutzen.⁸⁴²

Das Prinzip des Grenznutzens ist auch für Produktivgüter anzuwenden, allerdings mit dem Unterschied, dass diese nicht in direktem kausalen Zusammenhang mit der Bedürfnisbefriedigung stehen (Bsp. Mehl). Der gemeinsame Wert der Produktivgüter, die zur Erstellung eines Genussmittels dienen, entspricht dem Grenznutzen des Genussmittels, das durch einen Ausfall

⁸³⁵ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 144ff.

⁸³⁶ Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 147.

⁸³⁷ Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 148.

⁸³⁸ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 148f.

⁸³⁹ Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 153.

⁸⁴⁰ Vgl. hierzu auch die Ausführungen von Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 150ff. Beispielhafte Ausführungen hierzu findet man bei Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 767ff.

⁸⁴¹ Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 154.

⁸⁴² Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 163.

eines notwendigen Produktionsgutes nicht entstehen würde.⁸⁴³ Hierdurch entsteht eine prinzipielle Übereinstimmung mit dem Kostenbegriff.⁸⁴⁴ In der arbeitsteiligen Gesellschaft fehlt den Mitgliedern der Überblick für eine Wertbestimmung der Einzelbestandteile, an dessen Kettenende das zu konsumierende Gut steht. Daher ziehen Verkäufer und Käufer für ihre Wertschätzung den Marktpreis heran.⁸⁴⁵ „Gleichwohl sind ‚Kosten‘ und ‚Preise‘ (...) flüssige, bildsame Größen, gebildet und bestimmt durch die Summe derselben subjektiven Einzelschätzungen, die sich auf sie aufzustützen scheinen; sie sind ein gesellschaftliches Mosaik, aufgebaut aus einem Urmateriale subjektiver Nutzwertschätzungen.“⁸⁴⁶

Der Tausch erfolgt aus der unterschiedlichen Bewertung von Preis und Ware durch Käufer und Verkäufer. Der Tausch findet in der Regel nur dann statt, wenn der Tausch für die Tauschpartner von Vorteil ist. Der Tausch, welcher den größten Nutzen stiftet, wird realisiert.⁸⁴⁷ Für einen einfachen Tausch setzt BÖHM-BAWERK folgende Regel fest: „Beim isolierten Tausch zweier Tauschlustiger setzt sich der Preis innerhalb eines Spielraumes fest, dessen Obergrenze die subjektive Wertschätzung der Ware durch den Käufer, dessen Untergrenze ihre Wertschätzung durch den Verkäufer bildet.“⁸⁴⁸ Diese subjektiven Wertbemessungen bedeuten keine Ausblendung des objektiven Tauschwertes. Es ist ein Zusammenspiel der beiden. Sie beeinflussen sich gegenseitig.⁸⁴⁹ In diesem Zusammenhang liegt die Bedeutung, „... daß der Preis von Anfang bis zum Ende das Product von subjectiven Wertschätzungen ist.“⁸⁵⁰ Gerade der subjektive Wert, der vom jeweiligen Individuum abhängig ist, entscheidet über die Tauschfähigkeit des Wirtschaftssubjektes am Markt.⁸⁵¹ Für den Güterverkehr auf dem volkswirtschaftlichen Markt engt BÖHM-BAWERK sein Preisgesetz insofern noch ein, dass der Marktpreis durch die Einschätzung des letzten Kaufwilligen/-fähigen bestimmt wird.⁸⁵²

BÖHM-BAWERK lehnt sich in seinen Ausführungen stark an MENGER an. So sieht auch er den Wert als ein Zusammenspiel von Nutzen und Seltenheit. Nur ein Gegenstand, der zur Bedürfnisbefriedigung geeignet ist und gleichzeitig in seinem Umfang begrenzt ist, hat einen Wert. Die Höhe des Wertes richtet sich nach den Ausprägungen der Variablen Bedürfnis und Menge. Je größer der Bedarf und je geringer der vorhandene Vorrat, desto mehr steigt der Wert des Gutes. Um gerade diese Güterquantitäten in ihrem Wert genauer fassen zu

⁸⁴³ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 174ff.

⁸⁴⁴ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 177. Für eine genauere Betrachtung Wert und Kosten siehe die Ausführungen S. 177ff.

⁸⁴⁵ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 772.

⁸⁴⁶ Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 772.

⁸⁴⁷ Vgl. Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 186f.

⁸⁴⁸ Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 190.

⁸⁴⁹ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1911), S. 772.

⁸⁵⁰ Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 201.

⁸⁵¹ Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 201.

⁸⁵² Vgl. Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 212.

können, führt BÖHM-BAWERK in Anlehnung an MENGER das Grenznutzenprinzip ein. Diese subjektiven Wertvorstellungen treffen am Markt aufeinander und führen zum Tausch. Aus der Aggregation der Vielzahl dieser subjektiven Einschätzungen entsteht der Preis.⁸⁵³ BÖHM-BAWERK sieht hier demnach einen direkten Zusammenhang zwischen Wert und Preis.

4.2.3.4 Wicksell (1851-1926)

Ein weiterer Vertreter der österreichischen Wertlehre ist KNUT WICKSELL. Er untermauert gleichfalls das Zusammenspiel von Seltenheit und Nützlichkeit als die wertbildenden Elemente. „Wie der Nutzen einer Sache die Nachfrage nach ihr erzeugt und reguliert, so ist es andererseits ihre Seltenheit oder die Schwierigkeiten der Anschaffung, die den Vorrat an dieser Ware begrenzt und regelt.“⁸⁵⁴ Von Bedeutung für den Preis ist unterdessen nur die effektive Nachfrage nach einem Gut.⁸⁵⁵

Wert erhalten die Gegenstände durch ihren Nutzen, der Genuss befriedigen kann und vor eventuellem Leid verschont. WICKSELL schreibt, dass zunächst der Anschein besteht, dass diese Faktoren für eine Maßstabsbildung ungeeignet sind und der Nutzen ohne Verbindung zum Tauschwert steht.⁸⁵⁶ MILL sah im Gebrauchswert die Obergrenze für den Tauschwert, ansonsten würde sich der Gegenstand gegen einen subjektiv brauchbareren eintauschen. WICKSELL geht aber davon aus, dass der Gebrauchswert ebenso wenig unter dem Tauschwert liegen kann, denn diese Differenz verhindert einen Austausch am Markt. Daher folgert WICKSELL, dass der Gebrauchswert obere und untere Grenze des Tauschwertes ist. Dies ergibt sich aus dem Umstand, dass die Menschen ein und demselben Gegenstand unterschiedlichen Nutzen zuordnen. Je nach Quantität (oder alternative Gründe) des Gutes oder seiner Substitute kann die Nutzenbemessung durch ein und dieselbe Person variieren. Der Gebrauchswert variiert, der Tauschwert am Markt bleibt für die jeweilige Warenart relativ konstant.⁸⁵⁷ Dies ist eine Anlehnung an die Ausführungen von MENGER und BÖHM-BAWERK, die darstellten, dass der Marktpreis für das Subjekt als gegeben angenommen wird und sich aus der Summe der gesellschaftlichen individuellen Nutzenzuordnungen gebildet hat.⁸⁵⁸ Im Anschluss folgen hierzu noch weitere Ausführungen.

⁸⁵³ Diese klassische Vorstellung der Aggregation von der Mikro-Ebene individueller Einschätzungen zu einer Makro-Ebene ist nicht möglich. Notwendig ist eine Gleichheit in den Verhältniszahlen der Makro- und Mikroebene, um eine Ähnlichkeit zu schaffen. Es muss damit eine Verhältnisgleichheit der aggregierten Größen der Makroebene zu den Größen der Mikroebene bestehen. Diesen Sachverhalt vernachlässigten klassische Betrachtungen und beinhalten insofern Fehler in der Aggregation. LAUSTER konnte diese Widersprüche klären und ermöglichte insofern eine Aggregation. Vgl. Lauster, M. (1997).

⁸⁵⁴ Wicksell, K. (1913), S. 65.

⁸⁵⁵ Vgl. Wicksell, K. (1913), S. 66.

⁸⁵⁶ Vgl. Wicksell, K. (1969), S. 5f.

⁸⁵⁷ Vgl. Wicksell, K. (1913), S. 77f.

⁸⁵⁸ Dies betrifft gleichermaßen das bereits oben angesprochene Aggregationsproblem.

„Der Nutzen eines Gutes ist etwas sui generis, er kann weder in Meter noch in Kilogramm gemessen werden, er ist nur mit sich selbst oder mit dem Nutzen anderer Güter vergleichbar.⁸⁵⁹ Gleich MENGER und BÖHM-BAWERK führt WICKSELL den Begriff des Grenznutzens ein, welcher nach „... dem am wenigsten wichtigen oder dringenden der Bedürfnisse, denen durch die Erwerbung des Gegenstandes abgeholfen wird oder welche nach dem Fortgeben des Gegenstandes oder eines Teiles davon noch befriedigt sind; ...“ bestimmt ist.⁸⁶⁰ WICKSELL behauptet, dass erst durch den Begriff des Grenznutzens die Wertlehre Klarheit und Zusammenhang erfuhr: der Grenznutzen als Synthese von Seltenheit und Nutzen. Je unbefriedigter die Bedürfnisse bleiben, desto größer ist der Grenznutzen des notwendigen Gutes.⁸⁶¹ Es ändert sich mit der Seltenheit der Tauschwert eines Gegenstandes, aber nicht sein Nutzen. Sie ist aber der mittelbare Grund für eine Bedürfnisrangordnung. Solange die Gütermenge begrenzt ist, werden zunächst nur die dringendsten Bedürfnisse gedeckt.⁸⁶²

Der Grenznutzen ist der Differentialquotient des gesamten Nutzens. Austausch findet nur solange statt, wie sich die Grenznutzen der zu erwerbenden Gütereinheiten zumindest noch entsprechen.⁸⁶³ Für die optimale Bestimmung dieses Austauschverhältnisses ist die Kenntnis der Grenznutzenfunktionen notwendig. Die Grenznutzenfunktionen der Tauschpartner können für die Bestimmung des Gleichgewichtspunktes⁸⁶⁴ einander gleichgesetzt werden.⁸⁶⁵ Geometrisch bedeutet dies den Schnittpunkt der beiden Funktionen zu finden. Hierfür stellt WICKSELL eine Näherungsformel auf, wobei er selbst zweifelt, ob eine – wie er sie vorgestellt hat – einfache Näherungsformel überhaupt für einen realen Fall zutrifft.⁸⁶⁶

Der Tauschwert auf dem Markt mit vielen verschiedenen Parteien ist eine dem Markt eigentümliche Größe. In Anlehnung an JEVONS führt WICKSELL aus, dass es Käufer und Verkäufer gleichgültig ist, mit wem sie tauschen. Notwendig ist nur eine gleich hohe Qualität und Bezahlung der Ware.⁸⁶⁷ Der Beitrag zur Bedürfnisbefriedigung ist wichtig und folglich die Höhe des Grenznutzens. Ein Problem sieht WICKSELL in dessen Messung. Für eine genaue Bestimmung

⁸⁵⁹ Wicksell, K. (1969), S. 32.

⁸⁶⁰ Wicksell, K. (1913), S. 79.

⁸⁶¹ Vgl. Wicksell, K. (1913), S. 80.

⁸⁶² Vgl. Wicksell, K. (1969), S. 23.

⁸⁶³ Vgl. Wicksell, K. (1969), S. 25.

⁸⁶⁴ Gleichgewicht ist in diesem Falle die treffende Begrifflichkeit, da in diesem Punkt ein Ende der Tauschverhältnisse gegeben ist. In der durch WICKSELL angeführten Zweikomponentenwirtschaft (Korn und Schnaps) markiert der Gleichgewichtspunkt ein Ende der Umwandlung des Kornes in Schnaps.

⁸⁶⁵ Vgl. Wicksell, K. (1969), S. 28f.

⁸⁶⁶ Vgl. Wicksell, K. (1969), S. 30ff.

⁸⁶⁷ Vgl. Wicksell, K. (1913), S. 82f.

müsste jedes Individuum seine eigenen Nutzenfunktionen beschreiben.⁸⁶⁸ Den sich bildenden Marktpreis nimmt der Einzelne als einen gegebenen hin. So unterstellt WICKSELL einen identischen Grenznutzen für jede ausgegebene Geldeinheit.⁸⁶⁹ Diese festen Proportionen bilden sich aus der Gesamtnachfrage und dem Gesamtangebot.⁸⁷⁰ Dennoch bleibt das Phänomen wie bei MENGER und BÖHM-BAWERK bestehen, dass der Tausch solange durchgeführt wird, wie ein Nutzengewinn vorhanden ist⁸⁷¹: „... so kann man behaupten, daß der Tausch erst bei dem Punkte abbrechen wird, wo das Verhältnis des Grenznutzens der einen Ware zu dem der anderen auf beiden Seiten gleich ist.“⁸⁷² Auf dem realen Markt stellt sich dieses Verhältnis dann ein, wenn die Grenznutzen der Waren denen der Preise gleich sind.⁸⁷³

Die Ausführungen von WICKSELL reihen sich in die Werke von MENGER und BÖHM-BAWERK ein. Auch er sieht den Wert als Verknüpfung von Nutzen und Seltenheit. Die Größe des Wertes bestimmt das Bedürfnis im Zusammenhang mit der vorhandenen Gütermenge. Als relevante Größe für den Tausch am Markt führt er ebenfalls den Begriff des Grenznutzens ein. Dieser bestimmt die Größe des Austausches. Mit Angleichung der Grenznutzen der beiden Tauschpartner nähert sich der Tausch einem Gleichgewicht. Am Markt mit vielen Parteien wird der Grenznutzen der Ware mit der des Geldes verglichen. In dieser kurzen Zusammenfassung zeigt sich der Kern der Österreichischen Schule und die gemeinsame Basis der Grenznutzentheoretiker: Das Zusammenspiel von Nutzen, Seltenheit und Bedürfnis, ausgedrückt mit Hilfe des Grenznutzens. WICKSELL geht gegenüber den bereits dargestellten Theoretikern noch einen Schritt weiter und unternahm den Versuch, Näherungsformeln für die Grenznutzenfunktionen zu bestimmen, allerdings ohne auf die Unterschiedlichkeit der Messeigenschaften der Variablen einzugehen.

4.2.4 Sombart (1863-1941)

WERNER SOMBART wird außerhalb der Dreigliederung Objektivismus, Subjektivismus und Marxismus geführt. Dies liegt zum einen daran, dass SOMBART zunächst den Wert als eine metaphysische Ausformung betrachtet. Zum anderen legt sich SOMBART in der greifbaren Ausformung des Wertes auf keines der oben genannten Wertverständnisse fest.

⁸⁶⁸ Siehe hierzu auch eine ähnliche Diskussion von Wicksell, K. (1913), S. 87f. Eine Diskussion zur Problematik der Wertmessung schließt sich in dieser Arbeit im folgenden Kapitel an.

⁸⁶⁹ Vgl. Wicksell, K. (1913), S. 93f.

⁸⁷⁰ Vgl. Wicksell, K. (1913), S. 102ff.

⁸⁷¹ Vgl. Wicksell, K. (1969), S. 36.

⁸⁷² Wicksell, K. (1969), S. 36. Den entsprechenden Formelausdruck findet man auf den folgenden Seite.

⁸⁷³ Vgl. Wicksell, K. (1969), S. 53.

SOMBART, der der historischen Schule⁸⁷⁴ zugeordnet wird, unterscheidet drei verschiedene Nationalökonomien: die richtende, ordnende und verstehende. Der gerechte Preis ist nach SOMBART Teil der richtenden Wirtschaft. Ihre Ausrichtung ist normativer Art und versucht den Sollzustand der Wirtschaft zu beschreiben.⁸⁷⁵ „Die Vertreter von *normativen* Theorien fällen Werturteile oder formulieren Wertungen; sie wollen uns sagen, was gut oder wertvoll ist bzw. was schlecht oder wertlos ist usw.“⁸⁷⁶ Die richtende Nationalökonomie ist in ihrer Eigenschaft eine Metaphysik. Die ordnende Nationalökonomie lehnt sich an die Naturwissenschaft an und sucht nach Gesetzmäßigkeiten. Ihr wichtigster Ordnungsbegriff ist der des Gesetzes.⁸⁷⁷ SOMBART selbst ordnet sich der verstehenden Nationalökonomie zu. Sie hat einen eigenen Forschungsbereich und ist unabhängig von der Naturwissenschaft.⁸⁷⁸

Werturteile der ökonomischen Geschehnisse deuten die Vorstellung von einer richtigen Gesamtgestaltung des Wirtschaftslebens an. Für diese Gesamtgestaltung ist die Vorstellung eines „höchsten Zweckes“ unausweichlich.⁸⁷⁹ Dieser ergibt sich außerhalb der wirtschaftlichen Tätigkeit, denn „... es gibt keinen selbstständigen, obersten Zweck der Wirtschaft, keinen absoluten Wert der Wirtschaft.“⁸⁸⁰ Nach SOMBART richten sich alle Systeme einer Sollwirtschaft an einem gesellschaftlichen Ideal aus.⁸⁸¹

Für die Wertbestimmung irgend einer Sache gibt es verschiedene Auswahlmöglichkeiten und jedes Individuum muss dahingehend seine Wahl treffen. Mit Wahrheit dieser Behauptung mangelt es an der Evidenz, die nur die Existenz eines Sachverhaltes gebietet und somit eine festgelegte Wertbestimmungsmöglichkeit voraussetzt.⁸⁸² „Für alle ‚Werturteile‘ gilt also, was wir an der philosophischen Erkenntnis überhaupt als das Wesentliche feststellen konnten: sie enthalten personengebundene ‚relativ‘ wahre Erkenntnis, die man niemals dem anderen verständnismäßig aufzwingen kann. Werte werden geschaut von begnadeten Menschen und werden geglaubt von denen, die gleichen Sinnes sind. Werte werden – völlig irrational – von Mensch zu Mensch übertragen, kraft der unerforschlichen Macht der Persönlichkeit. ... Für Werte lebt man, für Werte stirbt man, wenn es notwendig ist. Werte aber

⁸⁷⁴ MENGER wird im Gegenzug durch LÜTGE als „unhistorisch“ bezeichnet. Lehnte er sich Anfangs in seinem Werk 1871 noch an Ausführungen ROCHERS an, ist 1884 ein offener Methodenstreit zwischen ihm und SCHMOLLER ausgebrochen. Er verwirft nicht den historischen Ansatz, ist aber gegen die Dominanz der historischen Schule. Vgl. Lütge, F. (1963), S. 86.

⁸⁷⁵ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 21f.

⁸⁷⁶ Acham, K. (1980), S. 714.

⁸⁷⁷ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 119ff.

⁸⁷⁸ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 140.

⁸⁷⁹ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 67.

⁸⁸⁰ Sombart, W. (1967), S. 67. Z. B. Wohlstand der Gesellschaft, Leben in großen Staaten, Leben in Freiheit etc. Vgl. Sombart, W. (1967), S. 68.

⁸⁸¹ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 69.

⁸⁸² Vgl. Sombart, W. (1967), S. 72.

beweist man nicht.⁸⁸³ So ergibt es sich, dass SOMBART Werturteile als philosophische oder religiöse Betrachtungen ansieht.⁸⁸⁴

„Wert“ ist für SOMBART ein Allgemeinbegriff, der niemals einer einheitlichen Fassung unterlag.⁸⁸⁵ Eine extreme Ansicht zum Wert vertrat hierbei PARETO, der sich des Wertbegriffes sogar zu entledigen versuchte: „So wie man heute die Mechanik der Himmelskörper nicht mehr studieren kann in den Werken des Ptolemäus oder Keplers, so kann man die Nationalökonomie nicht mehr studieren mit Hilfe des verschwommenen Wertbegriffs.“⁸⁸⁶

Der Aufbau einer verstehenden Nationalökonomie benötigt nach SOMBART ein System von Ideen. Die Basis bilden zunächst Grundideen, denen Gestaltungsideen und letztendlich Arbeitsideen folgen.⁸⁸⁷ „Unter Arbeitsideen verstehe ich solche Vernunftbegriffe, die uns dazu dienen sollen, **innerhalb des von Grund- und Gestaltidee geschaffenen Rahmens** den nationalökonomischen Erkenntnisstoff zu gliedern.“⁸⁸⁸ Solcherart Arbeitsideen sind die Wertideen. Was aber der Wert ist, wurde bis dato nicht klar. Der wirtschaftliche Wert existiert nach SOMBART nicht. Er ist nur ein theoretisches Konstrukt in den subjektiven, wie auch den objektiven Werttheorien.⁸⁸⁹ Für eine Wertentstehung muss ein Gegenstand in Beziehung zum Menschen treten. Ist dies der Fall, hat er Gebrauchswert. Tauschwert hat der Gegenstand dann, wenn ein Handel zustande kommt. Der Gebrauchswert ist eine Zusammensetzung von Seltenheit und Brauchbarkeit.⁸⁹⁰ Zwei Wertbegriffe bilden sich: Kostwert und Nutzwert. Diese Darstellung zeugt von der nicht eindeutigen Zuordenbarkeit SOMBARTs zur Klassik, Neoklassik oder dem Marxismus. In jeder der drei Richtungen erfolgte eine Fokussierung auf nur einen Begriff.

In Übereinstimmung mit den Subjektivisten erklärt SOMBART, dass der Nutzen eine Funktion aus Brauchbarkeit und Seltenheit ist. „Je seltener um so wertvoller, je brauchbarer, um so begehrt.“⁸⁹¹

Die Höhe des Nutzwertes ist von der Kombination, dem Wechselspiel dieser beiden Komponenten abhängig. So löst sich das Wertparadoxon des A. SMITH. Diamanten sind teurer, weil sie seltener sind, obwohl weniger brauchbar. Ohne Seltenheit oder Brauchbarkeit gibt es keinen Nutzwert. So hat Luft nur einen Brauchwert. Der durch SOMBART angesprochene Kostwert könnte den Klassikern zugeschrieben werden. Der Wert des Gutes ergibt sich aus dem

⁸⁸³ Sombart, W. (1967), S. 83.

⁸⁸⁴ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 84.

⁸⁸⁵ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 128f.

⁸⁸⁶ Zit. nach Sombart, W. (1967), S. 129.

⁸⁸⁷ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 180ff.

⁸⁸⁸ Sombart, W. (1967), S. 185.

⁸⁸⁹ Vgl. Sombart, W. (1967), S. 190f.

⁸⁹⁰ Vgl. Sombart, W. (1960), S. 57.

⁸⁹¹ Sombart, W. (1960), S. 58.

Aufwand für dessen Erstellung: Arbeitsaufwand; die Fläche an Boden, welche es für die Erstellung des Gutes bedurfte; Rohstoffe.⁸⁹²

SOMBART stellt also grundsätzlich heraus, dass Werturteile normativer Natur sind. Sie versuchen einen Sollzustand der Wirtschaft darzustellen und sind nicht bestimmbar. Werte von Gegenständen unterliegen der Auswahl des Individuums und orientieren sich an objektiven und subjektiven Kriterien.

4.2.5 Dietzel (1857-1935)

DIETZEL ist ein Nationalökonom, der eine Synergie zwischen klassischer und neoklassischer Theorie herstellen möchte, mit allerdings stärkerem Gewicht auf Seiten der Klassik.

Er ist der Auffassung, das Wertproblem sei bereits durch RICARDO gelöst. Zwar kritisiert er, dass einige Ausführungen von RICARDO mangelhaft waren, das Gesamtbild wertet er jedoch als ausreichend.⁸⁹³ Er steht in Opposition zu den Subjektivisten und nimmt in seinen Ausführungen unmittelbar Bezug auf die Österreichische Schule, in Person von BÖHM-BAWERK. Der Kritik des BÖHM-BAWERK gibt er in Einzelteilen recht.⁸⁹⁴ Die klassische Theorie verwechselte Wert und Nützlichkeit, hatte einen mangelnden Bezug zur Wohlfahrt und betrachtete lediglich den Arbeits- und Kostenaufwand. Er bestreitet nicht, dass die alte klassische Theorie unvollständig war und den Wert mit der Nützlichkeit verwechselte. RICARDO schlussfolgerte, dass Nützlichkeit nicht Maßstab des Wertes sei, was DIETZEL als eine voreilige Entscheidung ansieht.⁸⁹⁵ RICARDO und weitere Theoretiker, die ähnlich argumentierten, hätten für ihre Betrachtung wirtschaftliche Güter nicht mit den sogenannten freien Gütern vergleichen dürfen. Für eine schlüssige Analyse hätte die Betrachtung auf Güter der gleichen Kategorie erfolgen müssen.⁸⁹⁶ „Der Fehler ist unleugbar, aber es ist nur ein Flüchtighkeitsfehler ohne sachliche Bedeutung.“⁸⁹⁷ Dies liegt daran, dass RICARDO durchaus die Nützlichkeit als eine Grundvoraussetzung der Wertentstehung sieht. Im Unterschied zu den Subjektivisten führt er aber als weitere Bedingungen nicht mehr nur die Seltenheit ins Feld, sondern Seltenheit und den Arbeitsaufwand.⁸⁹⁸ „Trotz seines Versehens, trotz seiner fahrlässigen Vergleichen ‚freier‘ und ‚wirtschaftlicher‘ Güter, kommt also RICARDO, gleich den Neueren, zu dem Schlusse, daß zu der Nützlichkeit noch ein zweites, von ihm alternativ bestimmtes Moment hinzutreten muß, damit wirtschaftlicher Wert – er spricht allerdings immer nur von Tauschwert – entstehe.“⁸⁹⁹

⁸⁹² Vgl. Sombart, W. (1960), S. 58f.

⁸⁹³ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 562.

⁸⁹⁴ Zitiert nach Dietzel, H. (1890), S. 562.

⁸⁹⁵ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 563. Siehe bei Ricardo, D. (1923), S. 51f.

⁸⁹⁶ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 564.

⁸⁹⁷ Dietzel, H. (1890), S. 564.

⁸⁹⁸ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 565.

⁸⁹⁹ Dietzel, H. (1890), S. 565.

Zu der Problematik der Seltenheit und Nützlichkeit ist RICARDO abermals ein Flüchtigkeitsfehler unterlaufen. Es wird nicht unmittelbar in seinen Ausführungen deutlich, dass er gleich den Grenzwerttheoretikern neben Nützlichkeit auch die Seltenheit ins Felde führt. Er geht vom Kostwert aus und beschränkt seine Betrachtungen auf die beliebig vermehrbaren Güter. Güter, die nicht durch Arbeit vermehrbar sind (seltene Bilder etc.), grenzt er aus. Nach DIETZEL haben die Grenzwerttheoretiker nicht erkannt, dass mit der Beschreibung des Kostaufwandes der gleiche Sachverhalt wie mit der Seltenheit bestimmt ist. Denn aller Arbeitsaufwand führt zu einer Seltenheit der Güter.⁹⁰⁰ „Nicht alle Güter zwar, welche selten sind, ‚kosten Arbeit‘, aber alle Güter, welche ‚Arbeit kosten‘ sind selten, sind notwendigerweise in ‚begrenzter Quantität‘ vorhanden, weil ja die Quantität mit menschlicher Arbeitskraft begrenzt ist.“⁹⁰¹

DIETZEL zweifelt nicht an der Grenznutzentheorie. Er sieht in ihr jedoch keine Neuerung, keine Reform. Sie verwirklicht nur das alte Prinzip von Angebot und Nachfrage, welches in Teilen eine etwas neuere Betrachtung erfährt. Die Bestimmung des Preises auf der Basis von Angebot und Nachfrage ist eine identische Betrachtungsweise zu der von BÖHM-BAWERK, wonach der Wert des Gutes durch seinen Grenznutzen genauer definiert wird.⁹⁰² Neu ist der Ausgangspunkt vom Wert und nicht vom Preis. Es erfolgt insofern nicht mehr die Betrachtung der Preisbewegung zwischen Anbieter und Nachfragenden, sondern es wird die Wertschätzung eines Gutes durch ein Wirtschaftssubjekt betrachtet. Dabei „... führen die Neuen vom Werte aus, was jene vom Preise sagten.“⁹⁰³ Außerdem wird der Begriff des Grenznutzens eingeführt, der in dieser Form in der alten Lehre nicht existierte. Das Gesetz von Angebot und Nachfrage ist richtig für die Kategorie der nicht beliebig vermehrbaren Güter. In der Kategorie der beliebig vermehrbaren Güter ist es notwendig, von den Reproduktionskosten auszugehen. Die Betrachtung des Grenzwertes ist eine sinnvolle Anwendung für Seltenheitsgüter, aber die substituierbaren Güter benötigen die objektive Komponente des Kostwerts.⁹⁰⁴ „Das Gesetz des ‚Grenzwertes‘ ist zweifellos richtig, aber eine ausschließlich auf den Moment des ‚Grenznutzens‘ gestellte Theorie des subjektiven Wertes bleibt unvollständig: Zur Wertschätzung der größten wichtigsten Güterkategorie bedarf es der Heranziehung des Moments der Kosten-, der Arbeitsmenge, welches ein ungleich genaueres Wertmaß als das des ‚Grenznutzens‘ abgibt.“⁹⁰⁵ Ein weiteres Problem der Grenzwerttheorie ist ihr Betrachtungszeitpunkt. Für DIETZEL ist er zu spät angesetzt. Die Grenznutzentheoretiker setzten ihre Betrachtung dann an, wenn Vorräte gebildet werden, die Produktion also bereits

⁹⁰⁰ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 565f.

⁹⁰¹ Dietzel, H. (1890), S. 566.

⁹⁰² Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 570.

⁹⁰³ Dietzel, H. (1890), S. 571.

⁹⁰⁴ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 571f.

⁹⁰⁵ Dietzel, H. (1890), S. 572.

stattgefunden hat. Die Produktion ist aber nach DIETZEL bereits der Zeitpunkt, an dem ein Werturteil getroffen wurde. Denn bevor die Produktion eines Gegenstandes erfolgt, muss ein Wirtschaftssubjekt dieses dafür als von ausreichendem Wert erachten. Hierfür dient ein Vergleich von Kosten und Nutzen. Dies gilt gleichermaßen für die beliebig vermehrbaren Güter wie beispielsweise Wasser. Zu ihrer Erschließung ist Arbeit notwendig. Zeit und Arbeitskraft sind hierdurch Produktivgüter, die für die Herstellung anderer Güter eine notwendige Bedingung sind. Gleichzeitig sind beides wirtschaftliche Güter, da auch sie nur im begrenzten Umfang bereitgestellt werden können.⁹⁰⁶

„Der Wert eines Hinzugebenden wird verglichen mit dem Wert eines Hervorzubringenden, der Wert der Kostengüter mit dem Wert der zu produzierenden Güter. Produziert, bzw. gekauft wird nur, falls der Produktwert den Wert der Kostengüter überragt.“⁹⁰⁷ Die Betrachtung durch die Theoretiker der Grenznutzenschule kommt nach DIETZEL „... schließlich erst, auf fürchterlichen Umwegen, zur Berücksichtigung des Wertes der Produktiv- oder Kostengüter ...“⁹⁰⁸

DIETZEL erachtet es als notwendig, das Gesetz vom Grenznutzen um das Gesetz der Reproduktionskosten zu erweitern.⁹⁰⁹ Dies erläutert er anhand eines sehr einfachen Gedankenganges: das subjektive Werturteil eines Individuums, frei von dem Einfluss eines Zweiten in Abhängigkeit der Güterkategorien nach Nutzen und nach Kosten (Robinsonbeispiel).⁹¹⁰ Seine Betrachtungen setzt er zu einem früheren Zeitpunkt an. Er beginnt mit der Betrachtung des Produktionsaktes, denn Güter müssen durch den Aufwand der Arbeit erst erstellt werden. „Je größer der Vorrat an Arbeitskraft, desto kleiner der ‚Grenznutzen‘ der Teilquantität; je kleiner, desto größer.“⁹¹¹ Jedem Teil der Arbeit wird ein gewisser Wert zugeschrieben. Bevor es zum Verbrauch der Arbeit kommt, muss ein Kosten-Nutzen Vergleich vollzogen werden. Die Nutzwertschätzung nach einer Skala ist eine mögliche, aber ungenaue Herangehensweise. Eine Priorisierung der Bedürfnisse ist möglich, aber eine Abstandsmessung kann mit dieser Methodik nicht durchgeführt werden. Für Seltenheitsgüter ist diese Methode die einzig anwendbare, für die weitaus größere Kategorie der reproduzierbaren Güter allerdings ist mit dem Kostwert eine genauere Systematik gefunden. Die Rechnung mit Nutzwerten kommt nach DIETZEL einer Schätzung, aber keiner genauen Rechnung gleich.⁹¹² DIETZEL subsumiert alles auf folgenden einfachen Nenner: „Der subjektive Wert wieder ersetzbarer Güter verhält sich wie die Arbeitsmengen, welche notwendig sind,

⁹⁰⁶ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 577f.

⁹⁰⁷ Dietzel, H. (1890), S. 579.

⁹⁰⁸ Dietzel, H. (1891), S. 686f.

⁹⁰⁹ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 582.

⁹¹⁰ Vgl. Dietzel, H. (1891), S. 685.

⁹¹¹ Dietzel, H. (1890), S. 583.

⁹¹² Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 583ff.

sie wieder zu ersetzen.⁹¹³ Dies ist darin begründbar, dass alle zur Reproduktion anstehenden Güter, durch ihre Reproduktion Arbeit verzehren. Ist ein Wirtschaftssubjekt im Besitz eines reproduzierbaren Gutes, das der Bedürfnisbefriedigung dient, so bemisst sich sein Wert nach der zur Reproduktion benötigten Arbeit. Bei Verlust des Gegenstandes müsste erneut Arbeit für dessen Erstellung aufgewendet werden. Dieses Arbeitsquantum fehlt infolgedessen für eine anderweitige Bedürfnisbefriedigung. Zu diesem Ergebnis kommen auch die Grenzwerttheoretiker mit Hilfe des Grenznutzens. Doch DIETZEL führt aus, dass sie es versäumten, das objektive Moment der Arbeitskosten hinzuzufügen, um eine genauere Betrachtung zu erzielen. Die Arbeitskosten treten unmittelbar in eine Beziehung zum Nutzen, denn der Nutzen bestimmt die zu befriedigenden Bedürfnisse.⁹¹⁴ „Von dem Maße von Arbeitskraft, welches durch die Reproduktion eines Gutes gebunden würde, ist das Maß des Nutzens, der Bedürfnisbefriedigung, welches, von einer konkreten Quantität einer Gütergattung abhängt, unmittelbar bedingt.“⁹¹⁵

Für die Entscheidung zu Gunsten eines Gutes ist die Rechnung nach Kostwert oder Nutzwert gleichgültig, dennoch weißt der Kostwert eine größere Genauigkeit auf. Mit Hilfe einer Schätzung der Nutzwerte wird eine Rangordnung der Bedürfnisgüter geschaffen, aber keine Bestimmung der Abstände. Dies spricht unmittelbar das Problem der Grenznutzentheoretiker an, die den Grenznutzen gerne als stetige Eigenschaft sehen würden. Durch die Kostwertmethode ist es möglich, Güter der unterschiedlichsten Kategorien zu betrachten und dennoch eine Vergleichbarkeit herzustellen.⁹¹⁶ „Die Güterwerte verschieben sich, überall wo es sich um wiederersetzbare Güter handelt, in gleicher Richtung und in gleichem Maße wie die Reproduktionskosten.“⁹¹⁷ Hierbei unterliegt der Grenznutzen folgender Problematik: „Der ‚Grenznutzen‘ macht alle diese Schwierigkeiten meines ‚Gefühles‘ durch.“⁹¹⁸ Er ist schwer bestimmbar und vage. Die Methode ist sehr ungenau. Dies belegt DIETZEL an dem folgenden Beispiel: Zwei Goldwäscher haben gleich viel Gold. Sie besitzen die gleiche Arbeitskraft und haben die gleichen Bedürfnisse. Die Schätzung der Grenznutzen der Goldeinheiten müsste nach der Grenznutzentheorie bei beiden gleich sein. Aber es kann tatsächlich hier ein Unterschied bestehen. Denn unter Umständen hatte einer der beiden Wäscher weitaus mehr Arbeit aufwenden müssen für die Erlangung des Goldvorrates. Damit kann die Wertschätzung der Einheit Gold bei diesem weitaus höher sein. In der Schule der Grenznutzentheorie fließt dies nicht in die Betrachtung mit

⁹¹³ Dietzel, H. (1890), S. 586.

⁹¹⁴ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 586f.

⁹¹⁵ Dietzel, H. (1890), S. 587.

⁹¹⁶ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 588ff.

⁹¹⁷ Dietzel, H. (1890), S. 593.

⁹¹⁸ Dietzel, H. (1890), S. 595.

ein, da hier nur eine Betrachtung der fertigen Gütermengen und nicht der Produktionsbedingungen erfolgt.⁹¹⁹

Durch einen Vergleich der Reproduktionskosten ist es weitaus einfacher den Wert eines Gutes zu erfassen, als den Weg der Bedürfnisvergleichen zu wählen.⁹²⁰ Das führt zur folgenden Aussage: „Das Maß des Kostenwertes eines – wiederersetzbaren – Gutes bestimmt das Maß seines Bedürfniswertes.“⁹²¹

Diesen Gedankengang führte DIETZEL auf Basis eines isolierten Wirtschaftssubjektes: „Robinson kauft immer nach Kostwert, der einzelne , Käufer in unserer Volkswirtschaft' nicht immer – wohl aber wird auf die Dauer der Preis der Konkurrenzgüter durch den Kostwert derselben bestimmt, durch die Konkurrenz der Verkäufer zu diesem hingedrängt.“⁹²²

Die Reproduktionskosten sind nicht beschränkt auf die notwendige Arbeit, sondern können auch andere Güter umfassen: Sachgüter, Geldaufwand.⁹²³ „Für den Fall beliebig käuflicher Ware bestimmt sich die für die subjektive Bewertung des Kauflustigen maßgebende Kostenhöhe aus der beim Ankauf auszulegenden Geldsumme.“⁹²⁴ DIETZEL nähert sich der subjektiven Theorie etwas an, wenn er sagt: „Nur die subjektive Wertschätzung des Verkäufers stützt unmittelbar auf die Produktionskosten, die des Käufers dagegen auf den Nutzen auf.“⁹²⁵

DIETZEL sieht also durchaus positive Punkte in der neoklassischen Werttheorie, findet letztlich in ihr aber keine Neuerung. Sie geht genauer auf die Bedürfnisbetrachtung ein, verpasst aber mit dem Nutzwert eine Messbarkeit, die der Kostwert geben kann. Die bessere Alternative sieht er in der Heranziehung der Reproduktionskosten im Verbund mit dem Bedürfnis. Zusätzlich ist von Bedeutung, den Betrachtungszeitpunkt bereits vor den Beginn der Produktion zu setzen.

4.3 Ein kurzes Fazit

Die Ausführungen dieses Kapitels unterstreichen, dass es im geschichtlichen Werdegang werttheoretischer Betrachtung keine Einigung auf eine Wertbegrifflichkeit gab. Stattdessen zeigt sich ein Widerspiel in der Definition subjektiver und objektiver Einflussgrößen, ohne dass bisher eine Einigung auf eine gemeinsame Schnittmenge erfolgte. Keine hier dargestellte Theorie hat im Sinne dieser Arbeit in ausreichendem Maße den ökonomischen Wert erklärt. Deutlich wurden lediglich die Unterschiede in den Theorien. Es kristallisierten sich einige Einflussgrößen auf das Wertverständnis heraus, die im Fortlauf dieser Arbeit einer näheren Betrachtung unterliegen werden:

⁹¹⁹ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 596.

⁹²⁰ Vgl. Dietzel, H. (1890), S. 601.

⁹²¹ Dietzel, H. (1890), S. 602.

⁹²² Dietzel, H. (1891), S. 689.

⁹²³ Vgl. Dietzel, H. (1891), S. 690.

⁹²⁴ Dietzel, H. (1891), S. 691.

⁹²⁵ Dietzel, H. (1891), S. 696.

- Bedürfnis
- Nutzen
- Seltenheit
- Arbeit
- Widerstand der Beschaffung

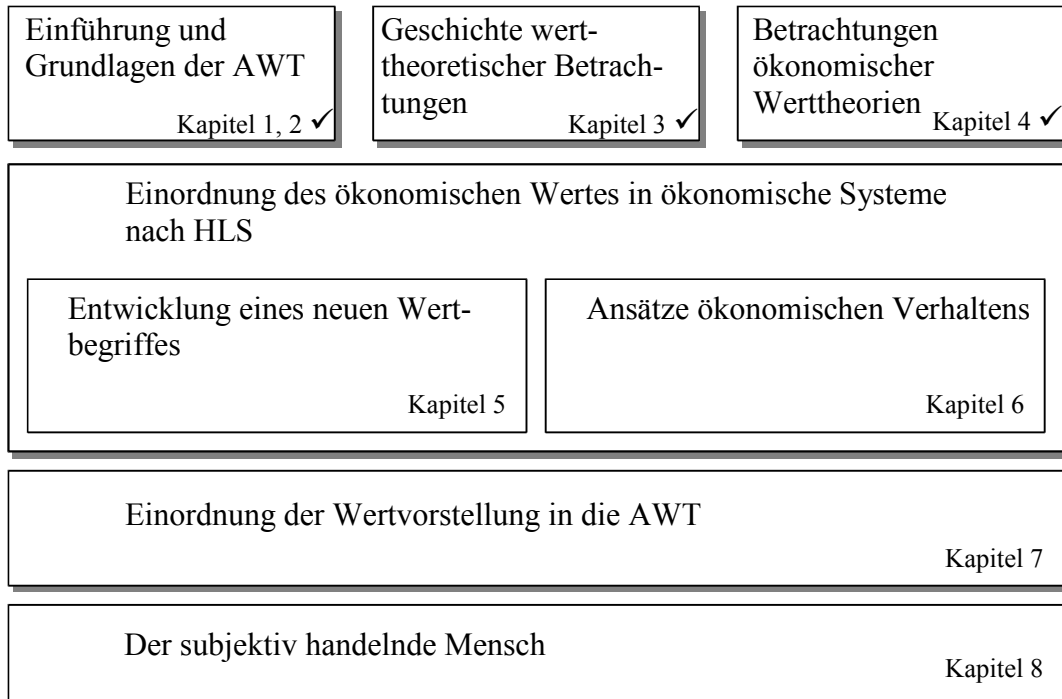


Abbildung 7: Stand der Arbeit (Kapitel 4)

„Noch ist die Werttheorie im Flusse, noch gibt es offene Probleme, wenngleich einige, wahrscheinlich unerschütterliche Einsichten in die Werterscheinung erzielt wurden. Aber es besteht kein Hindernis, warum nicht auch von Grund aus umgeformt werden sollte, wenn sich einmal die Notwendigkeit dazu ergibt, wofern dadurch Vorteile der Vereinfachung bei gleichzeitig tieferdringender Erkenntnis gewährleistet sind. Aber diese Sicherung muß gegeben sein.“

Morgenstern, O. (1931), S. 42.

5. Der neue Wertbegriff

Dem wissenschaftlichen Laien wird oft nicht gewahr, dass die wissenschaftliche Geschichte, gleich in welcher Disziplin, keine kumulative, also mit strikter Stringenz ist, sondern immer wieder von Neuerungen – den wissenschaftlichen Revolutionen – unterbrochen wird.⁹²⁶ KUHN sah diese Anwendung primär für die Naturwissenschaft, die sich mutmaßlich geradlinig entwickelt hätte. Das dritte und vierte Kapitel dieser Arbeit zeigen, dass auch in der werttheoretischen Entwicklung keine Linearität herrschte, bei der spätere wissenschaftliche Generationen das Wissen der Älteren benötigten oder nutzten, um ihre Theorien noch umfassender zu gestalten. Daher steht auch diese Arbeit in keiner linearen Forschungsreihe. Meilensteine dieses Kapitels sind die Ausarbeitung des ökonomischen Werts und der Wertvorstellung im Verbund mit der Bereitstellung eines Lösungsansatzes, der den Wert in die Alternative Wirtschaftstheorie integriert.

Wie der weitere Fortgang der Arbeit zeigen wird, ist die Bildung eines neuen Wertschemas nicht möglich, ohne über den eigenen Tellerrand hinaus zu blicken. Gleich der Allgemeinen Systemtheorie ist ein interdisziplinärer Ansatz zu fordern, um die Summe der Erkenntnisse in das neue Wertverständnis einfließen zu lassen. Daher spiegeln sich in diesem Kapitel soziologische, psychologische, philosophische und ökonomische Disziplinen wider. Es wird keine aktuelle Werttheorie lediglich erweitert – was auf Grund mangelnder Forschungsarbeiten mit eigenem Ansatz tatsächlich zu vernachlässigen wäre –, sondern ein eigenständiges Wertsystem erstellt. Dies schließt einen Rückgriff auf bereits gewonnene Erkenntnisse nicht aus. So werden dem aufmerksamen Leser Einflüsse der Subjektivisten, Objektivisten und Marxisten auffallen. Diese Einflüsse schließen bereits vorab auf einen Wertbegriff, der sich subjektiver und objektiver Kriterien bedient. Ein Ansatz den auch SOMBART vertrat. Der Wert war für ihn von normativer Natur. Dieser Begrifflichkeit liegt

⁹²⁶ Siehe hierzu die Ausführungen von Kuhn, T. (1997), der sich mit der Genese wissenschaftlicher Entwicklung, gerade der wissenschaftlichen Revolution beschäftigte. Vgl. hierzu exemplarisch S. 148f.

der Versuch zugrunde, einen Soll-Zustand in der Wirtschaft zu definieren. Der Wert von Gegenständen begründet sich durch die Einschätzung des Subjektes und orientiert sich an objektiven und subjektiven Kriterien.⁹²⁷

Eine große Hilfe zur Erstellung dieses Systems ist das Gesellschaftssystem nach LUHMANN, mit dessen Systematik ein Zusammenhang zwischen wirtschaftlichem System und dem Faktor Mensch darstellbar ist. Ein nicht unwesentlicher Teil dieses Kapitels ist insofern der Darstellung der LUHMANN'schen Systemtheorie mit dessen systembestimmender Operation „Kommunikation“ gewidmet. Die Werttheorie dient in diesem Sinne als Bindeglied zwischen psychologischem und wirtschaftlichem System.

„Worin besteht der Wert des Wertes? Seit dem 19. Jahrhundert, dem der Wertbegriff seine Karriere verdankt, fällt die Antwort auf diese Frage schwer.“⁹²⁸ Dieses Kapitel widmet sich dem Versuch, diese Frage zu beantworten.

5.1 Wert im System der Gesellschaft

Wie eingangs erläutert, dient für die Entwicklung des Wertsystems die LUHMANN'sche Systemtheorie. Sie bietet den Vorteil einer genauen Phasenanalyse des Wertes: Von der Genese der Wertvorstellung im Individuum bis hin zur monetären Auswirkung im ökonomischen System.

LUHMANN vertritt in seiner Systemtheorie die Auffassung, dass ein geschlossenes System sich lediglich auf Weltebene realisieren lässt. Alle Prozesse unterhalb sind Teile von offenen Systemen.⁹²⁹ Für die Existenz des Systems benötigt es nur eine einzige Operation, einen einzigen Operationstypus.⁹³⁰ Diese Operation ist nur mit vom System selbst aufgebauten Strukturen möglich: Selbstorganisation des Systems.⁹³¹

Das System, welches LUHMANN seinen Betrachtungen unterzieht, ist das Gesellschaftssystem. Grundlegende Operation ist die Kommunikation. Mit dem Ende der Kommunikation endet gleichfalls das System, es ist dessen Systemtod.⁹³² Für das Überleben eines Systems ist die Aufrechterhaltung der Operation Grundvoraussetzung. Das Gesellschaftssystem besteht nur, wenn kommuniziert wird. Die Strukturen sind Leitlinien für die Überführung einer Operation in die nächste.⁹³³

⁹²⁷ Wobei es einer gesonderten Diskussion bedarf, inwieweit objektive Kriterien unter dem Einfluss subjektiver Einschätzungen stehen.

⁹²⁸ Baecker, D. (1999), S. 2.

⁹²⁹ Vgl. Luhmann, N. (2002), S. 44ff.

⁹³⁰ Vgl. Luhmann, N. (2002), S. 79.

⁹³¹ Hiermit spricht er die Autopoiesis an. Ein fundamentaler Punkt seiner Systemtheorie. Vgl. Luhmann, N. (2002), S. 105.

⁹³² Vgl. Reese-Schäfer, W. (1999), S. 12.

⁹³³ Vgl. Luhmann, N. (2002), S. 328f.

Das Gesamtsystem der Gesellschaft untergliedert sich in verschiedene Funktionssysteme. Die Wichtigsten sind:⁹³⁴

- Wirtschaft
- Politik
- Recht
- Religion
- Kunst
- Wissenschaft

Eine Übersicht der Funktionssysteme bei LUHMANN kann dem Anhang Nr. 2 entnommen werden.

Die Funktionssysteme konstituieren das Gesellschaftssystem. Die beherrschende Operation der Kommunikation vollzieht sich durch:⁹³⁵

- Medien
- Moral
- Schrift
- Sprache⁹³⁶

Die Gesellschaft ist das soziale System und umschließt als solches die anderen funktionalen Systeme.⁹³⁷ Umwelt der Gesellschaft ist alles außerhalb der Kommunikation.⁹³⁸ Die folgende Abbildung 8 verdeutlicht dies.

Der Mensch ist Teil des Systems und unterliegt einer Systemdeterminiertheit. Die Fülle der Systeminformationen kann er alleine nicht verarbeiten. Er steht der Komplexität des Systems gegenüber.⁹³⁹ Man muss allerdings beachten, dass nach dem LUHMANN'schen Verständnis der Mensch nur durch seine Kommunikation in dem Gesellschaftssystem enthalten ist. Der materielle Teil (der Organismus) befindet sich in der Systemumwelt.⁹⁴⁰ Dies zeigt sich ebenso in dem Systemverständnis der Alternativen Wirtschaftstheorie. Der Mensch als Individuum findet dort genauso keinen Eingang, sondern wird in der Gesamtheit durch die Auswirkungen in den Y-Formen beobachtet. An dieser Stelle wird die Gemeinsamkeit und daher auch eine Vereinbarkeit der Alternativen Systemtheorie mit der soziologischen Systemtheorie nach LUHMANN deutlich. Beides sind dynamische Systeme, deren Dynamik sich in der Interaktion, dem Prozesshaften, der Kommunikation zeigt.

⁹³⁴ Vgl. Reese-Schäfer, W. (1999), S. 12.

⁹³⁵ Vgl. Reese-Schäfer, W. (1999), S. 12.

⁹³⁶ Als grundlegendes Kommunikationsmedium. Vgl. Reese-Schäfer, W. (1999), S. 21.

⁹³⁷ Vgl. Reese-Schäfer, W. (1999), S. 13.

⁹³⁸ Vgl. Reese-Schäfer, W. (1999), S. 16.

⁹³⁹ Vgl. Gansneder, M. (2001), S. 39.

⁹⁴⁰ Vgl. Reese-Schäfer, W. (1999), S. 79 und 82.

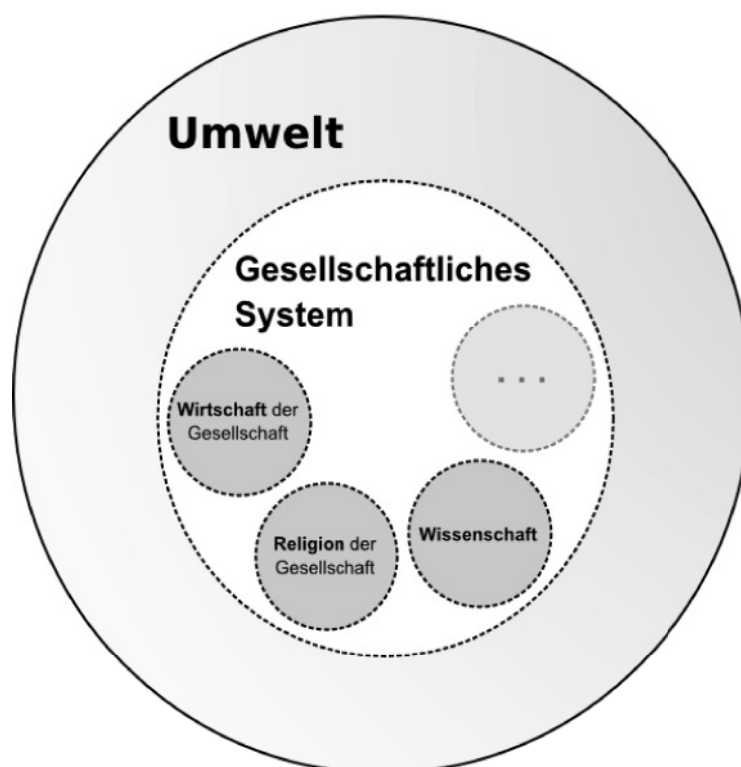


Abbildung 8: Das Gesellschaftssystem

Die das Gesellschaftssystem konstituierenden Funktionssysteme sind miteinander verbunden.⁹⁴¹ Das Instrument dieser Verbindung ist die strukturelle Kopplung. „Mittels struktureller Kopplung kann das geschlossene System auf die Außenwelt reagieren, ohne direkt mit ihr verbunden zu sein.“⁹⁴² Politik und Wirtschaft sind beispielsweise durch Steuern und Abgaben miteinander gekoppelt, Recht und Politik durch die Verfassung.⁹⁴³ „Systemdifferenzierung heißt gerade nicht, daß das Ganze in Teile zerlegt wird und, auf dieser Ebene gesehen, dann nur noch aus den Teilen und den >>Beziehungen<< zwischen den Teilen besteht. Vielmehr rekonstruiert *jedes* Teilsystem das umfassende System, dem es angehört und das es mitvollzieht, durch eine *eigene* (teilsystemspezifische) *Differenz von System und Umwelt*. Durch Systemdifferenzierung multipliziert sich gewissermaßen das System in sich selbst durch immer neue Unterscheidungen von Systemen und Umwelten im System.“⁹⁴⁴

Die Umwelt jedes funktionalen Systems unterscheidet sich von der der anderen.⁹⁴⁵ Damit sind gerade auch andere Funktionssysteme Teil der Umwelt eines zu betrachtenden Funktionssystems. Somit ist beispielsweise Religion Bestandteil der Umwelt der Wirtschaft (siehe Abbildung 9). Da die Alternative

⁹⁴¹ Vgl. Luhmann, N. (1997b), S. 779.

⁹⁴² Reese-Schäfer, W. (1999), S. 15.

⁹⁴³ Vgl. Reese-Schäfer, W. (1999), S. 27. Vgl. Luhmann, N. (1997b), S. 781.

⁹⁴⁴ Luhmann, N. (1997b), S. 598.

⁹⁴⁵ Vgl. Luhmann, N. (1985), S. 249.

Wirtschaftstheorie als grundlegende Operation „Zahlungen“⁹⁴⁶ hat, ist alles andere Teil der Umwelt. Hiermit lässt sich eine erste These formulieren:

„Der Wert und die Wertvorstellung sind Teile der Systemumwelt des wirtschaftlichen Systems.“

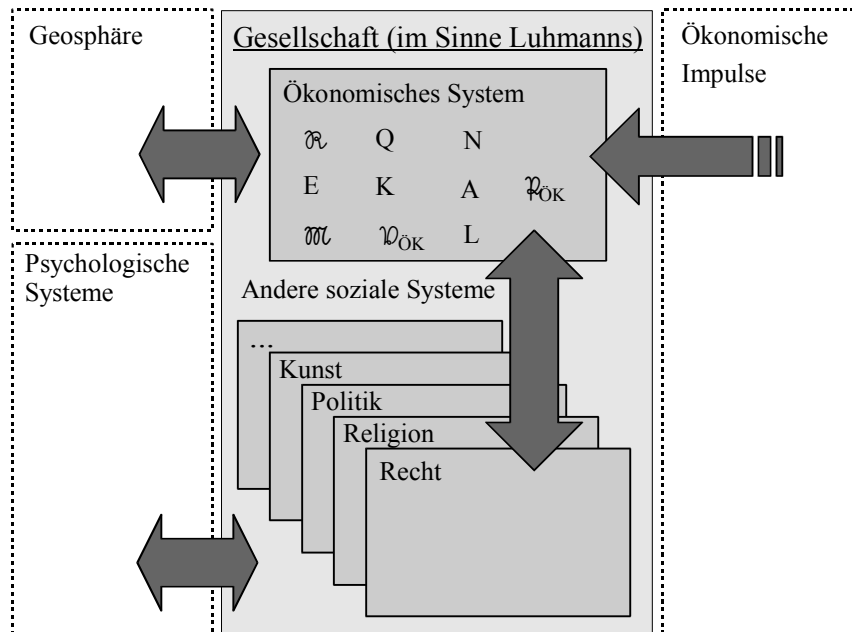


Abbildung 9: Ökonomische Systeme und ihre Umgebung

Quelle: Ebersoll, M. (2006), S. 239.

Die Funktionssysteme werden durch Probleme in der Umwelt beeinflusst. So hat ein Ressourcenverlust oder eine Verknappung Auswirkungen auf das ökonomische System.⁹⁴⁷ Der Wert und die Wertvorstellung als Systemumwelt der Wirtschaft können demnach gleichfalls auf das System einwirken.

Die funktionale Differenzierung hat für jedes Funktionssystem Auswirkungen, die sich in drei Referenzen darstellen.⁹⁴⁸

1. Es besteht eine Beziehung zum Gesellschaftssystem als Funktion;
2. es bestehen Beziehungen zu anderen Teilsystemen als Leistung (Input und Output);
3. es besteht eine Beziehung zu sich selbst mittels Reflexion.

LUHMANN verdeutlicht das Gesagte anhand der Wissenschaft. Die Beziehung zum Gesellschaftssystem besteht hier in der Produktion „kommunikabler Wahrheiten“. Der Bezug zu den anderen Funktionssystemen ergibt sich aus der

⁹⁴⁶ Als ökonomischer Informationsaustausch über Preise. Siehe hierzu Junkermann, T. (2006), S. 73.

⁹⁴⁷ Vgl. Luhmann, N. (1986), S. 97.

⁹⁴⁸ Vgl. Luhmann, N. (1975a), S. 198.

anwendungsbezogenen Forschung. Der Selbstbezug ist Ergebnis von Grundlagenforschung.⁹⁴⁹

Die Anwendungsforschung verdeutlicht, dass auch die Funktionssysteme untereinander sich austauschen. Beziehungen zwischen den Teilsystemen bestehen.⁹⁵⁰ Dies verdeutlicht Abbildung 10.

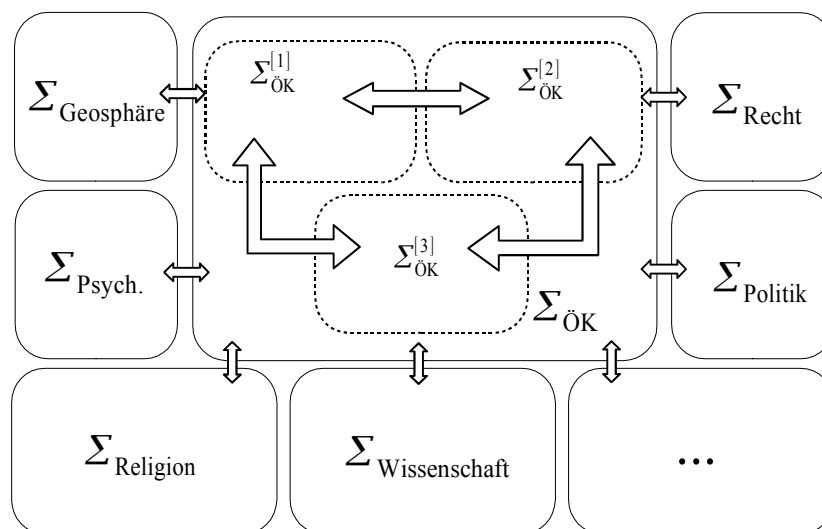


Abbildung 10: Austauschprozesse zwischen den Systemen

Quelle: Ebersoll, M. (2006), S. 244.

Die funktionale Trennung hat gleichfalls zur Folge, dass ein und derselbe Sachverhalt aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet werden kann.

Die Kommunikation ist die systemdefinierende Operation. Um den ökonomischen Wert als Systemumwelt des Wirtschaftssystems mit diesem zu verknüpfen und somit ebenfalls Teil des Gesellschaftssystems zu werden, muss der ökonomische Wert kommuniziert werden. Dies führt zu einer weiteren These:

„Der ökonomische Wert muss für einen Eingang in das ökonomische System kommuniziert werden.“

Die Bedeutung der Kommunikation ist nicht nur in der soziologischen Systemtheorie von LUHMANN gegeben, sondern gleichfalls in anderen Systemen. „Die Elemente eines Systems müssen miteinander »kommunizieren«, sie müssen gesetzmäßige Beziehungen zueinander entwickeln – und diese Notwendigkeit der Kommunikation ist eine fundamentale, gleich wichtig für physikalische, biologische oder soziologische Systeme.“⁹⁵¹ Jede Organisations-

⁹⁴⁹ Vgl. Luhmann, N. (1975a), S. 199.

⁹⁵⁰ Siehe hierfür unterstützend die Ausführungen bei Ebersoll, M. (2006), S. 185f.

⁹⁵¹ Wieser, W. (1959), S. 13.

einheit, die sich aus verschiedenen Elementen zusammensetzt, benötigt Kommunikation zum Informationsaustausch.⁹⁵²

Die maßgebliche Aufgabe der Kommunikation besteht in der „... Übermittlung von Informationen und Bedeutungsinhalten zum Zweck der Steuerung von Meinungen, Einstellungen, Erwartungen und Verhaltensweisen bestimmter Adressaten gemäß spezifischer Zielsetzungen ...“⁹⁵³ Fehlen kommunikative Beziehungen, ergibt sich ein Fehl an menschlichen Beziehungen. Dieser Mangel versagt die Existenz menschlichen Lebens. Die Bildung eines Sozialsystems kann nicht erfolgen.⁹⁵⁴ „Die Gesellschaft ist ein kommunikativ geschlossenes System. Sie erzeugt Kommunikation durch Kommunikation.“⁹⁵⁵ Dadurch ist Kommunikation eine autopoietische Operation. Obwohl die Kommunikation eine Gesellschaft bildet, legt sie nicht fest, was dies für eine Gesellschaft ist.⁹⁵⁶

Der Auslöser für eine Kommunikation ist Unkenntnis. Sie begründet das Streben nach einer Informationsübertragung.⁹⁵⁷ Für eine Kommunikation ist sowohl Kenntnis als auch Unkenntnis notwendige Bedingung.⁹⁵⁸

Ihre Prägung erfährt Kommunikation über die Beziehung zwischen Sender und Empfänger.⁹⁵⁹ Es soll jedoch nicht der Eindruck geweckt werden, dass Kommunikation nur aus einem mündlichen Dialog zwischen Sender und Empfänger über das Medium der Sprache vollzogen wird. Die Mehrzahl der Kommunikationen sind non-verbal. Experten schätzen den non-verbale Anteil auf ca. 80 % der Gesamtkommunikation.⁹⁶⁰ Denn nicht nur die Worte sind Bestandteil einer Kommunikation, sondern auch vielerlei andere Phänomene wie Tonfall, Lachen, Seufzen, Körperhaltung und Körpersprache (um hier nur einige zu nennen). Dahingehend kann Kommunikation auch als Verhalten aufgefasst werden. Mit dieser Definition gehen WATZLAWICK, BEAVIN und JACKSON davon aus, dass es kein Nicht-Verhalten gibt. Somit gibt es auch kein Nicht-Kommunizieren. Auch Schweigen ist eine Art der Kommunikation.⁹⁶¹ Es ist also nicht möglich, **nicht** zu kommunizieren.

Nach LASSWELL lässt sich der Vorgang der Kommunikation sehr einfach beschreiben:

„Who
Says What
In Which Channel
To Whom

⁹⁵² Vgl. Bienert, P. (1998), S. 8.

⁹⁵³ Bruhn, M. (2003), S. 1.

⁹⁵⁴ Luhmann, N. (1981), S. 25.

⁹⁵⁵ Luhmann, N. (1997a), S. 95.

⁹⁵⁶ Vgl. Luhmann, N. (1997a), S. 66.

⁹⁵⁷ Vgl. Luhmann, N. (1997a), S. 39f. Vgl. Hummel, H. (1975), S. 16.

⁹⁵⁸ Vgl. Luhmann, N. (1997a), S. 70.

⁹⁵⁹ Siehe hierzu unter anderem die Ausführungen bei Görden, F. (2005), S. 1ff.

⁹⁶⁰ Vgl. Huber, F./Coulter, R. (2000), S. 107.

⁹⁶¹ Vgl. Watzlawick, P./Beavin, J./Jackson, D. (1996), S. 51.

With What Effect?⁹⁶²

Darin zeigt sich die Dreigliedrigkeit der Kommunikation, wie sie auch LUHMANN ausgearbeitet hat mit der Unterteilung in Information, Mitteilung und Verstehen.⁹⁶³ Die übergeordneten Funktionen der Kommunikation sind dabei „surveillance of the environment“, „correlation of the components“ und „transmission of the social inheritance“.⁹⁶⁴

Den Abschluss erfährt der Kommunikationsakt mit dem Verstehen. Das Verstehen beendet nicht die Kommunikation, sondern führt wieder zu einer neuen Kommunikation, in der Annahme, dass Widerspruch oder Unverständnis des Übermittelten mitgeteilt wird.⁹⁶⁵ Für den erfolgreichen Abschluss der Kommunikation müssen verschiedene Probleme überwunden werden. Da ist zum einen das Problem des Verstehens der Information durch den Empfänger. Außerdem muss der Empfänger durch den Sender erreicht werden können. Der letzte Erfolg der Kommunikation ist abhängig von der Annahme des Kommunizierten.⁹⁶⁶ Als Beitrag für eine erfolgreiche Kommunikation fungieren die Medien. LUHMANN identifiziert drei Arten: Sprache, Verbreitungsmedien und symbolisch generalisierte Kommunikationsmedien. Letztere verdanken ihre Entstehung und haben ihren Ursprung in der verbesserten Verbreitungstechnik der Kommunikation. Dies bedeutet eine zeitliche und räumliche Überwindung, über eine Kommunikation hinaus, die nur auf die anwesenden Empfänger gerichtet war.⁹⁶⁷ Die symbolisch generalisierten Kommunikationsmedien stellen Regeln zur Verfügung, mit denen eine erfolgreiche Kommunikation erzielt werden soll.⁹⁶⁸ Den Kommunikationsmedien kommt die Aufgabe zu, zur Annahme des Kommunizierten zu motivieren.⁹⁶⁹ Kommunikationsmedium der Wirtschaft ist Geld.⁹⁷⁰ „Geld dient als Medium der Beobachtung von Knappheit, und Zahlungen sind Formen, die das Medium operationalisieren.“⁹⁷¹ Die „symbolisch generalisierten Kommunikationsmedien“ dienen der Beziehung der Teilsysteme zueinander. Geld ist ein solches „symbolisch generalisiertes Kommunikationsmedium“.⁹⁷²

Inhalt der Kommunikation ist stets die Information. Es ist aber unerheblich für die Kommunikation, ob diese Information selbst eine besondere Wertigkeit aufweist.⁹⁷³ „Information entsteht durch die Abstraktion und Verdichtung durch Trennung des Wesentlichen vom Unwichtigen. Sie ist ein zweckgebundenes

⁹⁶² Lasswell, H. (1964a), S. 37.

⁹⁶³ Vgl. Luhmann, N. (1997a), S. 190.

⁹⁶⁴ Vgl. Lasswell, H. (1964a), S. 51.

⁹⁶⁵ Vgl. Luhmann, N. (1997a), S. 229. Vgl. Luhmann, N. (1985), S. 204.

⁹⁶⁶ Vgl. Luhmann, N. (1981), S. 26f. Vgl. Luhmann, N. (1985), S. 217f.

⁹⁶⁷ Vgl. Luhmann, N. (1981), S. 28f. Vgl. Künzler, J. (1987), S. 320.

⁹⁶⁸ Vgl. Luhmann, N. (1975a), S. 199.

⁹⁶⁹ Vgl. Luhmann, N. (1974), S. 213.

⁹⁷⁰ Vgl. Luhmann, N. (1974), S. 217.

⁹⁷¹ Luhmann, N. (1997a), S. 349.

⁹⁷² Vgl. Luhmann, N. (1975a), S. 171.

⁹⁷³ Vgl. Watzlawick, P./Beavin, J./Jackson, D. (1996), S. 53.

und immaterielles modellhaftes Abbild der Realität.⁹⁷⁴ Die Information generiert sich von einer Objektebene aus und findet über eine Metaebene Eingang in das psychologische System eines Menschen. Funktion der Metaebene ist die Filterung des Betrachteten auf der Objektebene.⁹⁷⁵ Zur Verdeutlichung siehe Abbildung 11.

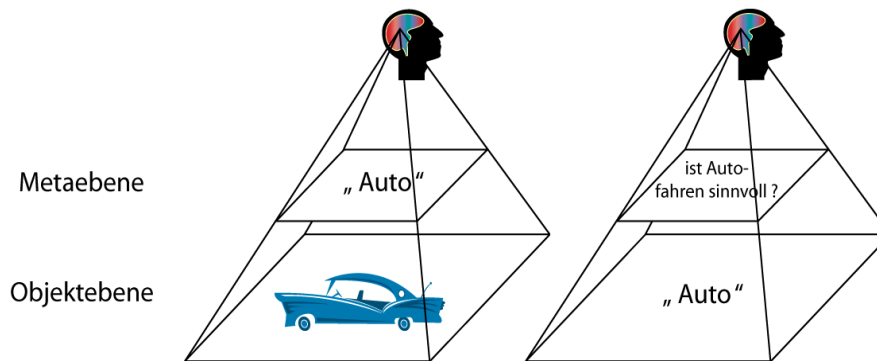


Abbildung 11: Filterung der Information

Quelle: Bienert (1998), S. 20.

Für die ökonomische Kommunikation, die letztlich über Preise durch Zahlungen vollzogen wird, ist der Wert, bzw. die Wertvorstellung die relevante ökonomische Information. „Die Verarbeitung von ökonomischer Information durch ökonomische Kommunikation ist das grundlegende ökonomische Ereignis.“⁹⁷⁶ Die von JUNKERMANN getroffene Aussage:⁹⁷⁷ „Preis als wesentliche ökonomische Information“ erhält eine Ergänzung. Hinter dem Preis versteckt sich eine beim Individuum bestehende Wertvorstellung, die sich durch eine Zahlungsbereitschaft, letztlich über eine Zahlung zu Konditionen des Preises⁹⁷⁸ real manifestiert. Eine weitere These, die sich insofern für die Ergründung des ökonomischen Wertes ergibt, ist:

„Der ökonomische Wert, mit seinem Ursprung in der Wertvorstellung, ist Bestandteil der ökonomischen Information.“

Es wird sich im Fortlauf dieses Kapitels noch zeigen, dass die Wertvorstellung sich gleichfalls über verschiedene Informationen generiert. Diese stammen zum einen aus der soziokulturellen Umgebung, zum anderen aus verschiedenen Wertkategorien.

⁹⁷⁴ Bienert, P. (1998), S. 19.

⁹⁷⁵ Vgl. Bienert, P. (1998), S. 20ff.

⁹⁷⁶ Junkermann, T. (2006), S. 72.

⁹⁷⁷ Vgl. Junkermann, T. (2006), S. 73.

⁹⁷⁸ Vgl. hierzu genauer Kapitel 6.

Das für diese Arbeit und die Alternative Wirtschaftstheorie relevante Funktionssystem ist die Wirtschaft. Die Alternative Wirtschaftstheorie als Systemtheorie beschreibt dieses Teilsystem quantitativ. In diesem System findet die menschliche Kommunikation nach LUHMANN ihren Ausdruck durch Zahlungen anhand des Kommunikationsmediums Geld. Die Preise sind das notwendige Programm, das den Zahlungen zugrundeliegt.⁹⁷⁹ Geld ist geschichtlich bereits relativ früh zu einem Steuerungsmedium des wirtschaftlichen Handelns geworden.⁹⁸⁰ Die Notwendigkeit von Kommunikation innerhalb des ökonomischen Systems ergibt sich über die Verständigung bezüglich der (knappen) Güter. „Die auf Wirtschaft spezialisierte Kommunikation hatte sich immer schon auf Eigentum bezogen und Eigentumsübertragungen in der Form des Tausches praktiziert.“⁹⁸¹ Die Zahlungen sind essentielle Operationen des Systems. Bleiben sie aus, führt dies zum Systemtod. Es müssen auf Zahlungen immer wieder neue Zahlungen folgen, wodurch die Wirtschaft zu einem autopoietischen System wird, das die überlebensnotwendigen Handlungen immer wieder von neuem produziert und reproduziert. Die für Zahlungsvorgänge notwendigen Konditionierungen übernimmt nach LUHMANN der Preis.⁹⁸² So richtet sich auch nach BAECKER die Systemkommunikation der Wirtschaft am Preis aus.⁹⁸³ Für die Zahlung als Kommunikation besteht die gleiche dreigliedrige Struktur wie bei jeder anderen Kommunikation. Zunächst erfolgt die Information über eine Kauf-/Verkaufsabsicht zu bestimmten Preisen. Dieser Preis bedarf einer Mitteilung. Für das Zustandekommen der Zahlung muss die Mitteilung verstanden werden.⁹⁸⁴

Genau hier findet sich der Ansatzpunkt, die Wertvorstellung und den ökonomischen Wert mit der Ökonomie zu verknüpfen. Denn in dieser Systematik wird nicht angesprochen, **wie** sich die Verkaufsabsicht zu einem bestimmten Preis ergibt. Die These des Autors gründet sich darauf, dass

„die Wertvorstellung der Grund für die Entstehung einer Kaufabsicht ist und sich im ökonomischen Wert die Zahlungsbereitschaft für ein Gut widerspiegelt.“

Hinter der Informationsfunktion der Preise bezüglich der Zahlungserwartungen der Marktteilnehmer⁹⁸⁵ verbirgt sich unmittelbar die Wertvorstellung, als Ursache der Zahlungserwartung. Aus diesem Sachverhalt begründet sich auch

⁹⁷⁹ Vgl. Luhmann, N. (1994), S. 14. Preise sind das Programm der Zahlungen. Vgl. Luhmann, N. (1986), S. 104.

⁹⁸⁰ Vgl. Willke, H. (1993), S. 226.

⁹⁸¹ Luhmann, N. (1997a), S. 327f.

⁹⁸² Vgl. Luhmann, N. (1994), S. 17.

⁹⁸³ Vgl. Baecker, D. (1988), S. 97.

⁹⁸⁴ Vgl. Baecker, D. (1988), S. 339.

⁹⁸⁵ Vgl. Luhmann, N. (1994), S. 18.

die These, dass die tatsächliche ökonomische Information, die mittels der Preise übertragen wird, die Wertvorstellung des Wirtschaftssubjektes ist. Daher ist, wie es gleichfalls LUHMANN ausführt, der Preis für verschiedene Wirtschaftssubjekte von unterschiedlicher Bedeutung und kann Unterschiedliches für jene verkörpern.⁹⁸⁶ Die Kommunikation, welche am Markt durch Angebot und Nachfrage vollzogen wird und letztlich durch Preise in Zahlungen mündet, begründet sich auf den Wertvorstellungen der Wirtschaftssubjekte zu den Objekten.

In der Kommunikation werden nach LUHMANN die Werte vorausgesetzt und mit kommuniziert in Form von Prämissen. Diese Werte werden in Form berechtigter Interessen vertreten.⁹⁸⁷ Dies bestätigt den Ansatz des Autors, die Wertvorstellung als Hintergrund der ökonomischen Kommunikation in der Ausprägung zu verstehen, dass sie für die maßgebliche wirtschaftliche Operation der Zahlung eine Präferenz im Bezug auf ein Objekt darstellt. Diese Präferenz drückt sich in der Interpretation des Preises aus, den das Wirtschaftssubjekt zu zahlen bereit ist. „Das wohl auffälligste Merkmal von Werten ist, daß sie unauffällig kommuniziert werden. Sie werden in der Form von Andeutungen und Implikationen unterstellt. ... Werte werden in der Kommunikation gewissermaßen versteckt ...“⁹⁸⁸ Handlungen stehen daher in Abhängigkeit von den Werten. In der Kommunikation sind sie die Anhaltspunkte.⁹⁸⁹

Da im Wirtschaftssystem jedoch nur Zahlungen registrierbar und als systembildende Operation existent sind, gilt es die Frage zu beantworten, woher die Wertvorstellung stammt. Das Medium der Wirtschaft ist das Geld.⁹⁹⁰ Das verwendete Programm ist der Preis, auch wenn bereits festgestellt wurde, dass dieser in Abhängigkeit zur Wertvorstellung steht. Der Anknüpfungspunkt besteht nun in der Fähigkeit der Umwelt, einem Wirtschaftssystem Beschränkungen aufzuerlegen. Erkennbar werden diese im System durch Preise und Preisänderungen.⁹⁹¹ LUHMANN selbst ordnete die Werte der Systemumwelt zu, als Erlebnisse, die damit einhergehend Information bilden.⁹⁹² Die Gesamtheit der Werte sind universal gültige Medien.⁹⁹³

Ursprung der Wertvorstellung und damit auch des ökonomischen Wertes ist das psychologische System des Menschen. Dieses ist ebenso wie der menschliche Organismus und materielle Ressourcen nicht Teil des ökonomischen Systems

⁹⁸⁶ Vgl. Luhmann, N. (1994), S. 110f.

⁹⁸⁷ Luhmann, N. (1997b), S. 799f.

⁹⁸⁸ Luhmann, N. (1987), S. 169. Es ist anzumerken, dass LUHMANN keine Einschränkung auf ökonomische Werte vornahm wie sie diese Arbeit vornimmt.

⁹⁸⁹ Vgl. Luhmann, N. (1997a), S. 341f.

⁹⁹⁰ Vgl. Luhmann, N. (1986), S. 103.

⁹⁹¹ Vgl. Luhmann, N. (1986), S. 106.

⁹⁹² Vgl. Luhmann, N. (1997a), S. 335f.

⁹⁹³ Vgl. Luhmann, N. (1997a), S. 408f.

und nicht Teil des Gesellschaftssystems. Sie alle sind Systemumwelt. Nichts desto trotz sind sie für das System unerlässlich.⁹⁹⁴ Dies bestätigt die Vermutung JUNKERMANNs: „Weitergehende Informationen, etwa Gründe für die Zahlung oder Sender und Empfänger der ökonomischen Kommunikation befinden sich außerhalb des beschriebenen Wirtschaftssystems in der Systemumwelt von $\Sigma_{ök}$ und sind damit nicht Bestandteil der Beschreibungsmöglichkeiten.“⁹⁹⁵ Die Wertvorstellung als Teil des psychologischen Systems befindet sich außerhalb des Systems und wirkt über Angebot und Nachfrage, die letztlich durch erfolgreiches Verhandeln in Zahlungen münden (in der Höhe festgelegt durch den Preis), in das wirtschaftliche System ein. „Individuelle Werte sind außerökonomischer Natur. Biographisch gewachsen, sind sie gewissermaßen psychologisches Urgestein und der ökonomischen Sphäre fremd. Den ökonomischen Touch bekommen Werte erst, wenn sie sich messen sollen mit anderen Werten, seien es eigene oder fremde ...“⁹⁹⁶ Damit ergibt sich:

„Ursache der Zahlungen im ökonomischen System ist die Wertvorstellung als Teil des psychologischen Systems jedes menschlichen Individuums.“

Inhalt des psychologischen Systems ist das Bewusstsein, ohne das keine Kommunikation stattfinden könnte. Aber nach LUHMANN sind Kommunikation und Bewusstsein voneinander getrennte Systeme, die durch strukturelle Kopplung verbunden sind.⁹⁹⁷ Neben dem Bewusstsein ist das Gedächtnis Bestandteil des psychologischen Systems.⁹⁹⁸ Das Gedächtnis verdeutlicht, dass bereits durchgeführte Kommunikation erneut verwendet werden kann.⁹⁹⁹ Die Werthaltungen, die durch Lernen und Erfahrungen ebenfalls geprägt werden, sind Ergebnisse von Bewusstseinsprozessen.¹⁰⁰⁰ Der Intellekt eines Menschen, der sich unter anderem aus dem Wissen des Menschen ergibt, verdichtet Informationen, denn dem Menschen obliegt nicht die Fähigkeit, die große Anzahl an existierenden Informationen zu speichern.¹⁰⁰¹ Erfahrungen und das Wertegerüst sind in der Intelligenz des Menschen verarbeitet/beinhaltet.¹⁰⁰² Die Elementareinheit des psychologischen Systems, dessen Basis das Bewusstsein ist, ist die Vorstellung.¹⁰⁰³

Die menschliche Vorstellung zeigt sich sehr deutlich in der Kunst der menschlichen Kulturen. Die Kunst kann als ein Versuch verstanden werden,

⁹⁹⁴ Vgl. Junkermann, T. (2006), S. 67.

⁹⁹⁵ Junkermann, T. (2006), S. 91.

⁹⁹⁶ Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 156.

⁹⁹⁷ Vgl. Luhmann, N. (1990), S. 37f.

⁹⁹⁸ Vgl. Luhmann, N. (1990), S. 59.

⁹⁹⁹ Vgl. Luhmann, N. (1997a), S. 216.

¹⁰⁰⁰ Vgl. Wiswede, G. (1990), S. 17.

¹⁰⁰¹ Vgl. Bienert, P. (1998), S. 35.

¹⁰⁰² Vgl. Bienert, P. (1998), S. 41.

¹⁰⁰³ Vgl. Luhmann, N. (1985), S. 355f.

eine Fülle an Sinneseindrücken zu ordnen. Dabei dienlich ist die menschliche Fantasie.¹⁰⁰⁴ Durch die Kunst, die ebenfalls Ergebnis des psychologischen Systems ist, versetzt sich der Mensch in die Lage, Sinneseindrücke weiter zu vermitteln. Sinneseindrücke können hierbei Schönheit, Jugend und eine Vielzahl weiterer sein. Gerade in der Vorzeit des Fotografierens oder des Fernsehens (die sich zu neuen Kunstformen entwickelten) befähigte die Kunst den Menschen zur Sinnesübermittlung. Auch die Architektur konnte diese Funktion erfüllen, denn in ihr verkörperte sich in der menschlichen Geschichte all zu häufig nicht nur der nüchterne Nutzengedanken, sondern eine Selbst- und Machtdarstellung. Die Kunst dient der Darstellung menschlicher Handlungen.¹⁰⁰⁵ Insbesondere an diesem kurzen Beispiel zeigt sich, wie die menschliche Psyche mit der Kommunikation verknüpft ist. Die Kunst entspringt der Vorstellung. Sie bietet die Möglichkeit Informationen zu übertragen und ist daher ein Element menschlicher Kommunikation.

Die Wertkommunikation äußert sich über Angebot und Nachfrage. Als Ergebnis dieses Prozesses entstehen Zahlungen oder Nicht-Zahlungen. Von Interesse für die Alternative Wirtschaftstheorie sind grundsätzlich nur Zahlungen. Es ist aber festzuhalten, dass sich auch hinter Nicht-Zahlungen Wertvorstellungen verbergen, die jedoch nicht ökonomisch wirksam wurden und hierdurch die Beobachtung eines ökonomischen Wertes nicht ermöglichen.¹⁰⁰⁶ Zu Zahlungen kommt es (grundsätzlich) bei Erfüllung der Wertvorstellungen der Beteiligten. Innerhalb der Alternativen Wirtschaftstheorie erfahren die Zahlungen eine weitere gesonderte Betrachtung durch deren Zuordnungen zu verschiedenen Y-Formen. Sehr deutlich und einfach zeigt sich die Wertkommunikation bereits im Mitteilen der eigenen Bedürfnisse. Es ist der Anfang einer Kommunikation, die bis zum Kaufakt führen kann.

„Weil die Verständigung über Werte Kommunikation ist, kann sie als Frage-Antwort-Spiel verdeutlicht werden: Die Spieler stellen Fragen in den Wertkategorien verschiedener Systeme (oder Diskurse, oder Weltanschauungen), und sie erhalten Reaktionen anderer, die sie dann als Antwort interpretieren: Was ist Dir meine Arbeitszeit wert? Ist Cézanne nicht wichtiger als Picasso? Kann Folter je zulässig sein?“¹⁰⁰⁷ Gerade die Werturteile sieht H. B. SMITH als fundamentale Form der soziologischen Kommunikation. Bereits eine belanglose Frage wie etwa „Schmeckt es Dir?“ verursacht eine Wertung.¹⁰⁰⁸ Erst durch eine Interaktion mit Anderen kann sich Wert entfalten.¹⁰⁰⁹ Dies gilt gleichermaßen für den ökonomischen Wert, wie für jede andere Wertform auch. Der Wert als Teil der menschlichen Kommunikation verdeutlicht sich gerade

¹⁰⁰⁴Vgl. Grassi, E. (1957), S. 118.

¹⁰⁰⁵Vgl. Grassi, E. (1957), S. 118.

¹⁰⁰⁶Z. B. Werbung. Durch die Werbung kann Aufmerksamkeit und Interesse geweckt werden, eine Umsetzung in eine Zahlung muss jedoch nicht erfolgen.

¹⁰⁰⁷Hutter, M. (2001), S. 17.

¹⁰⁰⁸Vgl. Smith, H. B. (1988), S. 96f.

¹⁰⁰⁹Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 102.

darin, dass „sämtliche Operationen, in [psychologischen; Änderung des Verfassers] wie in sozialen Systemen ... aus Unterscheidungen“ bestehen.¹⁰¹⁰ Diese Unterscheidungen sind Sinnbild für Wertungen, deren Genese sich aus der Wertvorstellung ableiten lässt.

Gerade der wesentliche Bestandteil des ökonomischen Agierens am Markt, das Vergleichen der eigenen Wertvorstellung mit Preisen und damit mit Wertvorstellungen der anderen, bestätigt, dass die Wertvorstellung elementarer Bestandteil der Kommunikation ist. Ein Vergleichen mit anderen kann nur mittels Kommunikation erfolgen. „Der Wert des Wertes steckt darin, dem Vergleich Tür und Tor zu öffnen und der Reichweite des Vergleiches (...) nur noch mit eigenen Mitteln Grenzen zu setzen.“¹⁰¹¹

Durch Zusammenfügung der aufgestellten Thesen zeigt sich der Lösungsweg der Verknüpfung von psychologischem System und ökonomischem System. Wie alle anderen Subsysteme, ist auch das ökonomische System mit einem eigenen Kommunikationscode ausgerüstet. Dies ist die Zahlung.¹⁰¹² Die Konditionen, zu denen Zahlungen registriert werden können, sind die Preise. Die Wertvorstellung als Teil des psychologischen Systems und damit Umwelt des ökonomischen Systems, wirkt auf das Subsystem ein. Es bildet die ökonomische Information, mit der durch Angebot und Nachfrage ökonomische Handlungen jeglicher Art (also nicht nur privater Konsum) angestoßen werden. Kommt es zu einer Übereinstimmung der Wertvorstellungen, kann sich eine ökonomische Handlung mittels des Preises manifestieren. Abschluss der Kommunikation erfolgt durch den Zahlungsstrom. Die durch die Wertvorstellung entwickelte Zahlungsbereitschaft hat sich realisiert und kann als ökonomischer Wert gemessen werden.

Im Fortlauf der Arbeit ist nun zu klären, wie sich diese Wertvorstellung bildet, in deren Verantwortungsbereich der ökonomische Wert liegt. Außerdem wird der Autor zeigen, dass die Gründe für eine Wertvorstellung nicht nur im ökonomischen Bereich liegen, sondern außerökonomischen Phänomenen ein außerordentliches Gewicht zukommt. Des Weiteren sind der Verlauf von Angebot und Nachfrage und der Ort dieser Kommunikation differenzierter darzustellen. Aufgabe ist es, die angeführte Systematik mit Leben zu füllen und so Licht in das Wertphänomen zu bringen. Die Abbildung 12 fasst das Gesagte noch einmal zusammen:

¹⁰¹⁰Hutter, M. (2001), S. 15.

¹⁰¹¹Baecker, D. (1999), S. 4.

¹⁰¹²Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 59.

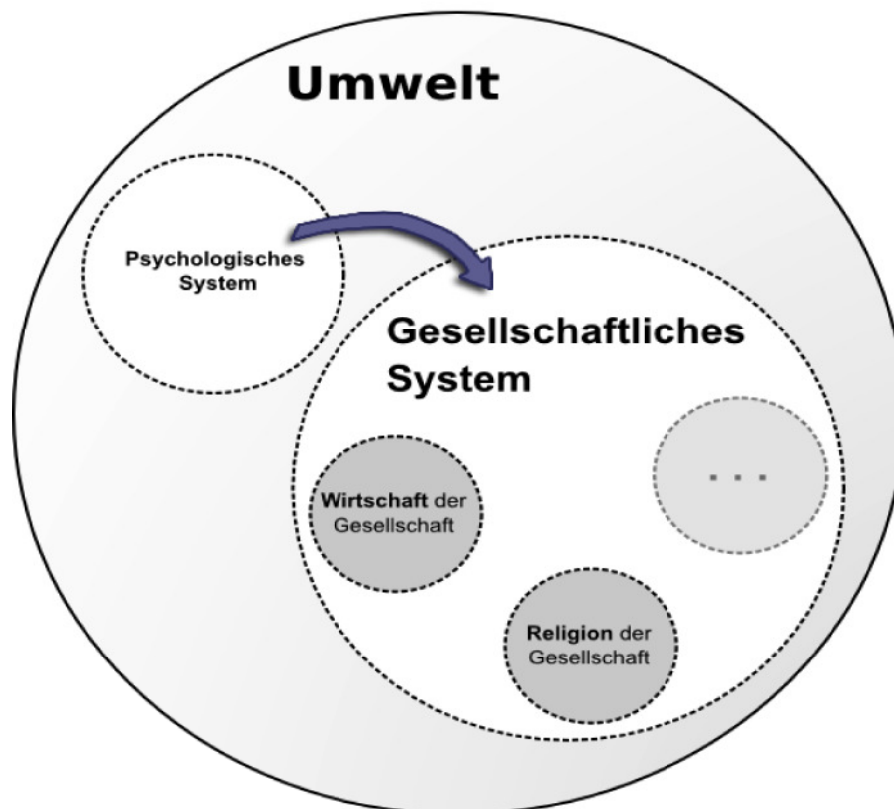


Abbildung 12: Psychologisches System und Gesellschaftssystem

5.2 Das Bedürfnis

„Gott hat den Menschen so geschaffen, daß es nach seinem eigenen Urteil nicht gut für ihn war, allein zu sein. Er stellte ihn unter den starken Zwang von Bedürfnis, Zweckmäßigkeit und Neigung, um ihn in die Gesellschaft zu lenken und stattete ihn zugleich mit Verstand und Sprache aus, um in ihr zu verbleiben und sie zu genießen.“¹⁰¹³

Das aktivierende Ereignis, um im menschlichen Individuum eine Wertvorstellung zu schaffen, ist das Bedürfnis.¹⁰¹⁴ Ein Aktivator, der wie LOCKE es ausdrückt, den Menschen in die Gesellschaft lenkt und durch Gott verliehen wurde. Schon ARISTOTELES' Wertdiskussion beruhte auf dem Bedürfnis. Das gerechte Entgelt zeigte sich nicht in Gleichheit, sondern in Verhältnismäßigkeit. Das Maß für den Vergleich sah ARISTOTELES im Bedürfnis. Ohne Bedürfnis auf Angebots- oder Nachfrageseite entfielen der Anlass für eine Tauschhandlung.¹⁰¹⁵ Die Ursache hierfür findet sich nach DÜHRING in der Lebenseinstellung des Wirtschaftssubjektes. Es lebt für den

¹⁰¹³Locke, J. (1967), S. 251.

¹⁰¹⁴Ein Sachverhalt, der auch Ausführungen NIETZSCHEs entnommen werden kann: „Das Bedürfnis gilt als die Ursache der Entstehung: In Wahrheit ist es oft nur eine Wirkung des Entstandenen.“ Nietzsche, F. (1959), S. 197. Wobei er, wie es in diesem Zitat deutlich wird, eine Aktivierungskraft nicht nur selbst im Bedürfnis sieht, sondern ebenfalls als Ergebnis des „Entstandenen“, was vermeintlich aus Sicht der Ökonomie als das Gut interpretiert werden kann.

¹⁰¹⁵Vgl. Herrmann, J. (1982), S. 10.

Konsum und den Genuss, nicht für die Produktion, also Arbeit.¹⁰¹⁶ Leitendes Interesse ist die Bedürfnisbefriedigung und Steigerung der ökonomischen Macht.¹⁰¹⁷ Das Bedürfnis ist insofern nicht notwendigerweise an ein Objekt gebunden. Es steht im Zusammenhang zum Menschen.¹⁰¹⁸

Ein Gegenstand wird erst zum Objekt, dem der Mensch Aufmerksamkeit zuteil werden lässt, wenn er in dessen Zusammenhang ein Bedürfnis besitzt. Durch das Bedürfnis wird das Objekt Teil der gefilterten Wahrnehmungswelt. Es existiert für den Menschen. Objekte, die außerhalb der menschlichen Wahrnehmung stehen, sind für das wirtschaftende Subjekt nicht vorhanden. Um eine Wertvorstellung für ein Objekt zu generieren, muss der Mensch es jedoch wahrnehmen.¹⁰¹⁹

Die Entstehung eines Bedürfnisses ist unterschiedlich möglich. Es kann physischer Natur sein, wie angeborene Bedürfnisse der Nahrungsaufnahme. Durch die Gesellschaft kann es jedoch weiter ausgeformt oder determiniert werden, indem sich das Nahrungs- oder Durstbedürfnis auf eine spezielle Marke konzentriert. Bedürfnisse sind jedoch nicht ständig vorhanden. Sie können latent im Hintergrund verborgen sein und erst durch bestimmte Aktivierungsprozesse geweckt werden.¹⁰²⁰ Dies ist ein Sachverhalt, der von besonderem Interesse für alle Firmen und deren Absatzabteilungen ist.

Ein Bedürfnis muss also nicht aktiv vorhanden sein. Auch gegenüber Fund- und Erbgegenständen bildet sich eine Wertvorstellung, die sich darin begründet, dass entweder verborgene Bedürfnisse geweckt wurden (wie eine Sammlerleidenschaft) oder die Gegenstände im Tausch für die Bedürfnisbefriedigung genutzt werden sollen. Ein kleiner Junge, der eine Murmel findet, kann ihr Wert beimessen, da sie für ihn eine Tauschmöglichkeit zur Erlangung eines begehrten Gutes verkörpert oder weil die Murmel selbst ein begehrtes Gut zum Spielen ist.

Bedürfnisse sind Sinnbild eines im Individuum vorherrschenden Mangelzustandes, nicht nur rein physiologischer Art.¹⁰²¹ Sie sind ein Streben nach einem geeigneten Gut, das zur Beseitigung oder Verringerung des Mangels in der Lage ist.¹⁰²²

Eng verbunden ist das Bedürfnis mit dem Motiv. Sie stehen in direktem Zusammenhang, wie es in Abbildung 13 verdeutlicht wird.

Das Motiv ist die „Mobilisierung und Ausrichtung von Energie zur Erreichung eines bestimmten Zieles.“¹⁰²³ Erst durch das Motiv wird das Bedürfnis weiter

¹⁰¹⁶Vgl. Dühring, E. (1892), S. 227.

¹⁰¹⁷Vgl. Dühring, E. (1892), S. 131. Ausführungen zur ökonomischen Macht erfolgen in Kapitel 7.3

¹⁰¹⁸In Anlehnung an Kaulla, R. (1936), S. 22.

¹⁰¹⁹Vgl. Fettel, J. (1960), S. 144f. Vgl. Werner, R. (1996), S. 15.

¹⁰²⁰Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 235.

¹⁰²¹Vgl. Salcher, E. (1995), S. 182.

¹⁰²²Vgl. Hermann, F. (1874), S. 112.

¹⁰²³Salcher, E. (1995), S. 180.

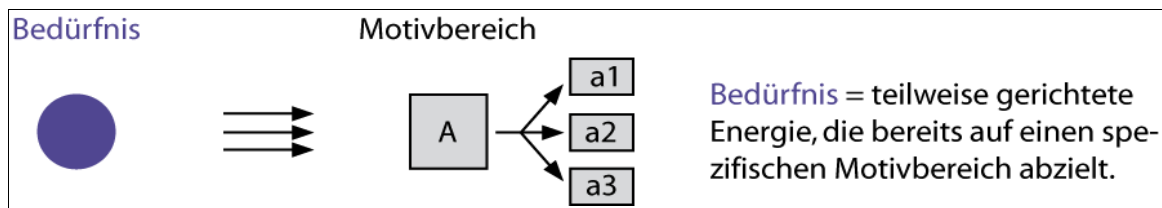


Abbildung 13: Zusammenhang von Bedürfnis und Motiv

Quelle Salcher, E. (1995), S. 183.

eingegrenzt.¹⁰²⁴ Das Bedürfnis gibt die Richtung vor, wie beispielsweise „Hunger“. Daraufhin beginnt der Konsument zu selektieren. Er entscheidet sich zunächst für eine Produktklasse. Für „Hunger“ ist es das Konsumgut. In dieser Klasse erfolgt eine weitere Einengung auf Produkttypen wie beispielsweise Süßigkeiten. Es schließt sich an die Produktklasse, die Auswahl einer bestimmten Produktform, wie Schokolade. Abgeschlossen wird der Prozess durch die Wahl des tatsächlichen Produktes, einer Marke.¹⁰²⁵ Die tatsächliche Wahl und der Prozess dorthin sind der Abgleich mit der im Menschen existierenden Wertvorstellung. Durch das Bedürfnis wird ein Prozess zur Entwicklung einer Wertvorstellung angestoßen. Das Bedürfnis legt eine bestimmte Grundmotivation fest.

Daher bleibt das Motiv nur solange bestehen, wie ein Bedürfnis unbefriedigt ist. Es besteht durchaus die Möglichkeit, dass ein starkes Motiv ein Bedürfnis wecken kann. Ein schönes Essen vor Augen kann den Hunger erst wecken. Allerdings sind selbst starke Motive nicht in der Lage ein gänzlich neues Bedürfnis zu schaffen.¹⁰²⁶ „Der vielfach propagierte Irrglaube, daß man mit entsprechend starken Reizen (Motiven) Bedürfnisse wecken kann, die bisher gar nicht vorhanden waren, hat sich in Marktforschungsstudien nie bestätigt. Vielmehr zeigte sich, daß Produkte oder Produktversprechen nur dann erfolgreich sind, wenn sie auf Bedürfnisse stoßen, die bisher kaum oder im Extremfall auch noch gar nicht aktiviert worden sind ...“¹⁰²⁷ Mit der offensichtlichen Befriedigung eines Bedürfnisses können auch weitere Bedürfnisse gestillt werden. So können Delikatessen nicht nur den Hunger befriedigen, sondern auch auf Grund eines eintretenden Wohlgenusses Vergnügen bereiten.¹⁰²⁸

Folgt dem Bedürfnis und den verknüpften Motiven eine mittelbeschaffende Tätigkeit, wird von einem Bedarf gesprochen.¹⁰²⁹ Der Bedarf ist die Aufbringung von Kaufkraft zur Erfüllung des Bedürfnisses. Auf dem Markt

¹⁰²⁴Daher sieht SOMBART im Motiv „... den Inbegriff alles Seelisch-Geistigen, das menschliches Handeln bewirkt.“ Sombart, W. (1967), S. 225.

¹⁰²⁵Vgl. Herrmann, A./Huber, F. (2000), S. 5.

¹⁰²⁶Vgl. Salcher, E. (1995), S. 180f.

¹⁰²⁷Salcher, E. (1995), S. 181.

¹⁰²⁸Vgl. Kirchler, E. (2003), S. 119.

¹⁰²⁹Vgl. Vershofen, W. (1940a), S. 14.

äußert sich der Bedarf als Nachfrage.¹⁰³⁰ Der Bedarf als die „... mengenmäßige Abdeckung der Bedürfnisse ...“¹⁰³¹ Durch den Bedarf erhalten die Bedürfnisse eine ökonomische Relevanz, da sie in Verbindung mit der Kaufkraft, im ökonomischen System ausgedrückt durch finanzielle Mittel, zu Tauschhandlungen führen. Diese Tauschhandlungen sind es letztlich, die die systembestimmende Operation der Zahlung entstehen lassen. Das Funktionssystem der Wirtschaft entsteht.¹⁰³²

Für das menschliche Verhalten ist eine Vielzahl an Bedürfnissen verantwortlich. Sie können gleichzeitig wirken, sich verstärken oder entgegen gerichtet sein und bestimmen in dieser Verkettung für jeden Menschen eine bestimmte Struktur. SALCHER sieht daher in der Festlegung eines allgemeingültigen Bedürfnissystemes wie jenes von MASLOW keine Sinnhaftigkeit.¹⁰³³ Dieser Auffassung wird im Rahmen dieser Arbeit widersprochen, denn erst durch ein System wie es MASLOW aufgebaut hat, zeigt sich die Vielschichtigkeit der Bedürfnisse und ermöglicht deren gesonderte Auswertung.

Bereits PLATON gab den Anstoß für eine Systematisierung der Bedürfnisse, indem er als das erste und stärkste Bedürfnis jenes nach Nahrungsmitteln bestimmte. Eine Notwendigkeit für die Existenz des Menschen.¹⁰³⁴ Nicht nur der vielzitierte MASLOW versuchte sich in der Systematisierung der Bedürfnisse. Auch BRENTANO entwickelte verschiedene Kategorien. Die erste Unterscheidung traf er zunächst in physische und psychische Bedürfnisse.¹⁰³⁵ Die Reihenfolge der Bedürfnisbefriedigung richtet sich nach der Dringlichkeit. Erst mit Befriedigung der Dringlichsten wird in der Prioritätenfolge weiter fortgeschritten. Sein Kategoriensystem ordnet sich daher wie folgt:¹⁰³⁶

1. Lebensnotwendige Bedürfnisse: Nahrung, Kleidung, Ruhe und Erholung
2. Sexualtrieb
3. Anerkennung durch Andere
4. Religion
5. Heiterkeit
6. Vorsorge
7. Und weitere weniger dringliche Bedürfnisse

Eine ähnliche Ausformung weist das Kategoriensystem von MASLOW auf. Die stärksten und mächtigsten Bedürfnisse sind die **physiologischen Bedürfnisse**.

¹⁰³⁰Vgl. Fischbach, R. (1994), S. 12.

¹⁰³¹Fresin, A. (2005), S. 61.

¹⁰³²Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 118.

¹⁰³³Salcher, E. (1995), S. 185.

¹⁰³⁴Vgl. Platon (1965), S. 51.

¹⁰³⁵Vgl. Brentano, L. (1908), S. 5.

¹⁰³⁶Vgl. Brentano, L. (1908), S. 11ff.

Wenn diese unbefriedigt sind, trachtet der Mensch mit großer Wahrscheinlichkeit danach, diese zu befriedigen. Sind die physiologischen Bedürfnisse wie Hunger und Durst befriedigt, wird der Mensch durch neue Bedürfnisse heimgesucht. Eine Kette, die sich immer weiter fortsetzt. MASLOW bezeichnet dies als eine „Hierarchie der relativen Vormächtigkeit“.¹⁰³⁷ Mit steigender Stufe nimmt die Stärke der Bedürfnisse ab. Die Erste ist stärker als die Zweite, die Zweite stärker als die Dritte usw. Mit steigender Stufe sinkt gleichzeitig deren Notwendigkeit für das Überleben des Organismus. Dennoch schätzt der Mensch höhere Bedürfnisse mehr, wenn sie ihm einmal befriedigt wurden.¹⁰³⁸ „Wer beides kennt, wird allgemein Selbstachtung als eine höhere, wertvollere subjektive Erfahrung einstufen als einen vollen Magen.“¹⁰³⁹ Ein Ende findet dies, sobald das Überleben des Menschen gefährdet ist.

Die zweite Stufe in der MASLOW'schen Bedürfnispyramide ist das **Sicherheitsbedürfnis** (Geborgenheit, Schutz, Gesetz, Ordnung usw.).¹⁰⁴⁰ Mit deren Befriedigung folgt eine dritte Stufe mit den **Bedürfnissen nach Zugehörigkeit und Liebe**. Eine Suche nach sozialen Kontakten wie Freunde, Familie, Lebenspartner und Kinder. Dem folgt das **Bedürfnis nach Achtung**. Ein Drang nach Wertschätzung, den MASLOW in zwei Gruppen unterteilt. Die eine beinhaltet Größen wie Stärke, Kompetenz und Bedürfnis nach Leistung. Die zweite Gruppe richtet sich nach dem Wunsch eines positiven Images: Status, Berühmtheit etc.¹⁰⁴¹ Letztes Bedürfnis im System von MASLOW ist das **Bedürfnis nach Selbstverwirklichung**. Es ist Ausdruck einer möglichen Unzufriedenheit des Menschen, die trotz der Befriedigung aller anderen Bedürfnisse existiert, wenn er nicht das ausleben kann, wofür er sich selbst als geeignet empfindet. Dies bedeutet beispielsweise, dass ein Musiker seiner Musik nachgehen und der Maler malen kann.¹⁰⁴² Die geäußerte Kritik am MASLOW'schen System, dass es zu starr sei, die Bedürfnisse zu stark kategorisiere und hierdurch deren Wechselseitigkeit vernachlässige, ist ein Sachverhalt, den MASLOW in seiner Arbeit bereits betrachtete.¹⁰⁴³ Er war sich bewusst, dass die Stabilität seiner entworfenen Struktur durch Ausnahmen beeinflusst wird. MASLOW unterstellte zwar, dass die meisten Menschen eben jener Systematik folgten, dennoch ist es kein so starres Gebilde wie es anmuten lässt.¹⁰⁴⁴ Die Hierarchisierung der Bedürfnisse bedeutet nicht, dass die nächste Ebene erst erreicht werden kann, wenn die vorige vollkommen befriedigt

¹⁰³⁷Vgl. Maslow, A. (1978), S. 76ff.

¹⁰³⁸Vgl. Maslow, A. (1978), S. 155f.

¹⁰³⁹Maslow, A. (1978), S. 156.

¹⁰⁴⁰Vgl. Maslow, A. (1978), S. 79.

¹⁰⁴¹Vgl. Maslow, A. (1978), S. 85ff.

¹⁰⁴²Vgl. Maslow, A. (1978), S. 88f.

¹⁰⁴³Vgl. Schlöder, B. (1993), S. 143. Vgl. Trommsdorf, W. (2004), S. 123. TROMMSDORF betont die Plausibilität des Systems, sieht die Hierarchisierung aber nicht ohne Kritik.

¹⁰⁴⁴Vgl. Maslow, A. (1978), S. 95ff.

wurde. Tatsächlich sind Mischformen vorhanden. MASLOW nimmt lediglich an, dass das Maß der Befriedigung mit zunehmender Ebene prozentual sinkt.¹⁰⁴⁵ Gerade in Extremsituationen bietet das MASLOW'sche System eine plausible Möglichkeit, das menschliche Verhalten zu analysieren. So wird ein in der Wüste Verdurstender sich nur nach einer Ebene der Bedürfnisbefriedigung sehnen, der untersten. MASLOW bietet eine Strukturierungsmöglichkeit, welche die Vormächtigkeit bestimmter Bedürfnisse vor anderen betont, auch wenn womöglich die Rangfolge der Bedürfnisse unklarer wird, je weniger sie mit dem menschlichen Überleben verbunden sind.¹⁰⁴⁶

Die Systematik der Bedürfnisse verdeutlicht die Einzigartigkeit des Menschen im Vergleich zu anderen Lebensformen. Sind noch auf der ersten Ebene Bedürfnisse zu identifizieren, die der Mensch mit den Tieren gemeinsam hat, so steigt mit der Bedürfnisebene die Einzigartigkeit des Menschen. Das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung teilt auf Erden keine andere Lebensform mit dem Menschen.¹⁰⁴⁷ Wichtig zu betonen ist, dass die Bedürfnisse zumeist unbewusst vorhanden sind.¹⁰⁴⁸ Die befriedigten Bedürfnisse sind für das weitere menschliche Handeln belanglos.¹⁰⁴⁹

Ein dritter Autor, welcher eine Systematisierung der Bedürfnisse unternahm und gleichfalls eine kurze Erwähnung erfahren soll, war SCHERKE. Er unterteilte in ähnlicher Art, wie es MASLOW und BRENTANO taten, die Bedürfnisse in vitale (existentielle, physiopsychische Bedürfnisse), soziale (sozio-psychische) und geistige, ohne jedoch eine Gewichtung der Bedürfnisse vorzunehmen.¹⁰⁵⁰

Trotz dieser Systematisierung der Bedürfnisse, darf nicht vergessen werden, dass sich die beim Wirtschaftssubjekt bestehenden Bedürfnisse immer wieder ändern und neue entstehen können.¹⁰⁵¹ Die Bedürfnisse sind gekennzeichnet durch deren Zeitlichkeit. Bedürfnisse können trotz deren Befriedigung immer wieder von neuem entstehen. Deutlich wird dies an den physiologischen Bedürfnissen. Hunger wird beim Menschen stets von neuem aufkommen. Daher kann die Größe eines Bedürfnisses durch eine Verknüpfung, BRENTANO bezeichnet sie als multiplikativ, der beiden Variablen „Stärke des Gefühls“ und „Dauer“ beschrieben werden.¹⁰⁵² Insbesondere der Sachverhalt der Mode, die sich auf jede Art von Produkt bezieht, verdeutlicht die Kurzfristigkeit und Dynamik und steht in direktem Zusammenhang mit einer Veränderung der menschlichen Bedürfnisse. Mode ist Ausdruck der Veralterung, zumeist einer künstlichen Veralterung von Produkten und ist insofern ein psychologischer

¹⁰⁴⁵Vgl. Maslow, A. (1978), S. 98f.

¹⁰⁴⁶Vgl. Inglehart, R. (1979), S. 282.

¹⁰⁴⁷Vgl. Maslow, A. (1978), S. 154.

¹⁰⁴⁸Vgl. Maslow, A. (1978), S. 99.

¹⁰⁴⁹Vgl. Maslow, A. (1978), S. 103.

¹⁰⁵⁰Scherke, F. (1964), S. 36ff. Als stärkste Bedürfnisse führt SCHERKE das Besitz-
Bedürfnis, das sexuelle Bedürfnis und das Geltungs-
Bedürfnis an. Vgl. Scherke, F. (1964), S. 38.

¹⁰⁵¹Vgl. hierzu unter anderem Scherke, F. (1964), S. 38.

¹⁰⁵²Vgl. Brentano, L. (1908), S. 35.

Effekt.¹⁰⁵³ Die Mode wird nicht nur durch einen Wandel der Bedürfnisse geleitet, sie weckt gleichzeitig verborgene Bedürfnisse.

Das fortwährend anwachsende Angebot in westlichen Konsumgesellschaften, deren Ausprägung auch die Mode ist, legt die Vermutung nahe, dass sich mit dem wachsenden Angebot gleichfalls die Bedürfnisse vervielfältigen.¹⁰⁵⁴ Ausformung dieses Sachverhaltes ist eine steigende Variabilität in der Stillung bestehender Bedürfnisse. Die Übersättigung mit bestimmten Produkten ist eine Erscheinung dieser Vielfältigkeit des Angebotes. Die Mode verkörpert hierbei letztlich ein Bedürfnis nach Abwechslung.¹⁰⁵⁵ Die westlichen Gesellschaften sind auf einem Niveau angekommen, auf dem die Sicherstellung der Vital-Bedürfnisse eine Selbstverständlichkeit geworden ist. Eine Entwicklung, die sich in einem vermehrten Statusstreben, Streben nach Anerkennung, Prestige, Erfolg usw. ausdrückt. Eine Bewandnis, welche durch die MASLOW'sche Bedürfnisstrukturierung eine Erklärung findet.¹⁰⁵⁶ Darin erklärt sich auch, dass mit dem Reichtum immer mehr Ressourcen benötigt werden, um ein gleichbleibendes Maß an Wohlgefallen zu erreichen. Aber auch der umgekehrte Fall tritt ein. Menschen, die im Elend leben, geben sich mit zunehmender Dauer mit immer weniger Gütern zufrieden.¹⁰⁵⁷ „Durch neue technische Entwicklungen mag der Bedarf an einigen Gütern verdrängt worden sein – etwa der Bedarf an Stangeneis, nachdem der Bedarf an Kühlschränken mit eingebauten Kältemaschinen erfüllt worden ist, – aber ein neuer Bedarf braucht nicht immer einen alten Bedarf zu verdrängen. Darum glauben wir heute auch sehr viel mehr Güter zu benötigen als etwa unsere Großeltern im vorigen Jahrhundert.“¹⁰⁵⁸

Dies ist ein Sachverhalt, der kein Merkmal heutiger Zeit ist. Bereits der japanische Gelehrte MIURA BAIEN (1723-1789) sah als Folge eines andauernden Friedens: „Die Menschen haben sich [nun] seit langem an die friedlichen Zustände und die [damit verbundenen] Bequemlichkeiten gewöhnt. Im täglichen Leben streben sie sowohl bezüglich der öffentlichen Angelegenheiten als auch in der privaten Versorgung nach Luxus. Deshalb verlieren Essen und Trinken ihre ursprüngliche Bedeutung, den Körper des Menschen zu ernähren. Stattdessen strebt man nach Delikatessen aus fernen Regionen, und durch das [inzwischen erreichte] Raffinement der Küche folgt ein Gericht auf das andere vom Sonnenuntergang bis zum frühen Morgen. Die Kleidung hat ihre Funktion, vor Kälte und Hitze zu schützen verloren. Stattdessen gefällt man sich in Manieriertheiten und wetteifert in der Exzentrík.“¹⁰⁵⁹

¹⁰⁵³Vgl. Kirchler, E. (2003), S. 109.

¹⁰⁵⁴Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 51.

¹⁰⁵⁵Vgl. Brentano, L. (1908), S. 59ff.

¹⁰⁵⁶Vgl. Hillmann, K.-H. (1971), S. 18.

¹⁰⁵⁷Vgl. Karitzki, O. (2003), S. 355.

¹⁰⁵⁸Katona, G. (1960), S. 129.

¹⁰⁵⁹Miura, B. (2001), S. 165.

Die menschlichen Bedürfnisse zeichnen sich durch eine „interpersonelle Unvergleichbarkeit“ aus.¹⁰⁶⁰ Die sich beim Individuum bildenden Bedürfnisse stehen aber auch nicht ohne einen Zusammenhang zu Kollektivbedürfnissen. Ein individueller Autbedarf ist stark abhängig von der Qualität des Straßennetzes im System.¹⁰⁶¹ „Der wirkliche Wohlstand eines Volkes läßt sich von keinen Kurszetteln, keinen Lohnlisten und keinen Tabellen des internationalen Handelsverkehrs einfach ablesen, so wahr die Befriedigung der Bedürfnisse nicht bloß von der Gütermenge abhängt, die zur Verfügung steht, sondern vor allem auch von der Beschaffenheit der Menschen selbst und von der Art, wie sie an Leib und Seele erzogen werden.“¹⁰⁶² Es ist daher davon auszugehen, dass sich die Bedürfnisstrukturen zwischen den Wirtschaftssubjekten unterscheiden und somit individuell sind. Das bedeutet nicht, dass die Systematiken, wie sie BRENTANO, MASLOW und SCHERKE entworfen haben, widerlegt sind. Die Unterschiede in den Bedürfnisausprägungen bilden sich je Ebene. An der grundsätzlichen Systematik, wie sie MASLOW gewählt hat, hält diese Arbeit fest.

Durch die starke Beeinflussung menschlichen Handelns durch Motive ist die Annahme rationaler Verhaltensweisen fehlerhaft. Dies gilt gleichermaßen für die Rückführung der Preisbildung auf jene Prämisse. Da die Motive an die Bedürfnisse gebunden sind, schließt sich der Kreis und das Bedürfnis bestätigt sich als Aktivator der Wertvorstellung, die Grundlage der ökonomischen Information ist.

Auch wenn die Bedürfnisse je Individuum unterschiedlich stark ausgeprägt sind, folgt daraus keine Unabhängigkeit von dem soziokulturellen Umfeld. Die Bedürfnisse, Ansprüche und Wünsche werden stark von ihm beeinflusst.¹⁰⁶³ „Die Bedürfnisse und Konsumantriebe des Menschen decken sich vielmehr mit Motivationen, die in starkem Maße von jener gesellschaftlich-kulturellen Umgebung kanalisiert, formiert und strukturiert worden sind, in die er als werdende Sozialpersönlichkeit hineingewachsen ist.“¹⁰⁶⁴ Die gesellschaftliche, kulturelle Umgebung ist Ursache verschiedener Bedürfnisstrukturen in unterschiedlichen Gesellschaften und Kulturen.¹⁰⁶⁵ Die Bedürfnisbildung des Individuums steht in einer Linie mit seinem Sozialisationsprozess.¹⁰⁶⁶ Das Ganze ist so zu verstehen, dass durch Erziehung, Religion und sonstige kulturelle Größen gewissermaßen Normalbedürfnisse geschaffen werden.¹⁰⁶⁷

¹⁰⁶⁰Vgl. Albert, H. (1967), S. 81.

¹⁰⁶¹Vgl. Albert, H. (1967), S. 166.

¹⁰⁶²Kaulla, R. (1936), S. 111.

¹⁰⁶³Vgl. Hillmann, K.-H. (1971), S. 17. Vertiefende Einblicke zur Einwirkung soziokultureller Einflüsse auf die Wertvorstellung erfolgen an späterer Stelle 5.8.

¹⁰⁶⁴Hillmann, K.-H. (1971), S. 37.

¹⁰⁶⁵Vgl. hierzu auch Hillmann, K.-H. (1971), S. 38f.

¹⁰⁶⁶Vgl. Albert, H. (1967), S. 165.

¹⁰⁶⁷Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 104ff.

Im Regelfall ist es jedoch den meisten Individuen verwehrt, alle bestehenden Bedürfnisse zu befriedigen. Dies kann sich unter anderem dadurch äußern, dass mit der Stillung eines Bedürfnisses die Befriedigung eines anderen verwehrt wird.¹⁰⁶⁸ Es ist häufig der Fall, dass die Richtung der Bedürfnisbefriedigung eingeengt wird. Dies kann zum Beispiel dazu führen, dass das günstigste Produkt herangezogen wird.¹⁰⁶⁹ Dies bestärkt den Gedanken der Systematisierung der Bedürfnisse. Es ist notwendig eine Bedürfnisreihenfolge zu bilden. Die Grobstrukturalistik bietet die MASLOW'sche Bedürfnispyramide. Die Reihenfolge innerhalb der Ebenen bestimmt sich nach der Dringlichkeit. Das Bedürfnis ist zwar Aktivator der Wertvorstellung, denn ohne Bedürfnis nimmt der Mensch einen Gegenstand nicht wahr, doch es ist wahrscheinlich, dass auch die Stärke des Bedürfnisses Einfluss auf die Wertvorstellung ausübt, zumindest auf Ebene der physiologischen Bedürfnisse, deren Befriedigung unmittelbar mit der Überlebensfähigkeit des Organismus zusammenhängt. Die Erklärung der Ausrichtung des Handelns in Richtung des stärksten Bedürfnisses ist nur dann richtig, wenn gleichzeitig die Fähigkeit zur Umsetzung der Bedürfnisbefriedigung existiert. MENGER nannte es die Wahrscheinlichkeit der Zielrealisierung.¹⁰⁷⁰

Zur Beobachtung der Entwicklung menschlicher Bedürfnisse im ökonomischen System der BRD bietet sich die Betrachtung der Warenkörbe an, welche für die Berechnung der Preisindizes herangezogen werden. Allerdings ist dies mit einer Schwierigkeit verbunden. Die Warenkörbe haben und werden nicht immer den gleichen Inhalt aufweisen. Auf Grund technischer Entwicklungen oder auch Modetrends verschwinden einige Güter und neue werden aufgenommen. Diese Beobachtung gibt Hinweise auf Veränderungen in der Bedürfnisstruktur. Durch die Unterstellung, dass die Warenkörbe die potentielle Bedürfnisstruktur der Haushalte darstellen, wird der starke Einfluss technologischer Entwicklung auf die menschlichen Konsumgewohnheiten deutlich. Diese Möglichkeit der Bedürfnisbetrachtung schlägt auch TROMMSDORF vor.¹⁰⁷¹ Was er in seinen Betrachtungen feststellte, geht konform mit den oben gemachten Ausführungen zur Zeitlichkeit und Veränderlichkeit der Bedürfnisstrukturen. Gemessen am Gesamteinkommen zeigt sich bereits bei einem kurzen Betrachtungsintervall von 1995 bis 2000, dass sich der Anteil der Nahrungsmittelausgaben von 22 % auf 10 % reduzierte.¹⁰⁷² In der westlichen Hemisphäre ist, um es mit der MASLOW'schen Systematik auszudrücken, die erste Ebene der Bedürfnisse zu einem hohen Prozentsatz befriedigt. Daher rücken die nächsten Ebenen verstärkt in den Fokus der Betrachtungen menschlichen Handelns.

Es bleibt festzuhalten, dass das Bedürfnis sich durch verschiedene Eigenschaften auszeichnet. Die Bedürfnisstruktur ist jedem Individuum eine

¹⁰⁶⁸Vgl. Kirchler, E. (2003), S. 6f.

¹⁰⁶⁹Vgl. Kaulla, R. (1936), S. 103f.

¹⁰⁷⁰Vgl. Menger, K. (1934), S. 484f.

¹⁰⁷¹Die Richtigkeit der Indexberechnungen bleibt durch diese Aussagen völlig unberührt!

¹⁰⁷²Vgl. Trommsdorf, V. (2004), S. 150.

eigene, auch wenn sie unter soziokulturellen Einflüssen steht. Ein Anhaltspunkt für die Systematisierung der Bedürfnisse bietet das System von MASLOW. Bedürfnisse zeichnen sich außerdem durch ihre Zeitlichkeit aus. Sie können immer wieder auftreten. Zeitlichkeit meint aber auch, dass sich die Bedürfnisstruktur verändern kann. Das Bedürfnis ist verbunden mit dem Motiv. Der für diese Arbeit wesentliche Sachverhalt ist in der Aktivierungskraft der Bedürfnisse beinhaltet. Durch sie werden Objekte Teil der Wahrnehmungswelt des Menschen. Ist ein Bedürfnis geweckt, werden Wertvorstellungen zu den Objekten gebildet, die ein Bedürfnis initiiert haben oder es vermeintlich befriedigen können.

5.3 Kategorien der Wertvorstellung

Die Bezeichnung des Bedürfnisses als Aktivator kündigt bereits die Existenz eines Prozesses an. Dieser führt zur Bildung der menschlichen Wertvorstellung, der Ursache des ökonomischen Wertes. Der Prozess ist ein Abgleich des Betrachteten mit verschiedenen Wertkategorien, welche die Beurteilung in der Psyche ermöglicht.

Diese Arbeit geht von vier Hauptkategorien aus: Nutzen, Seltenheit, Widerstand der Beschaffung und Arbeit. Die Seltenheit ist unterteilt in absolute und relative Seltenheit. Diese Kategorien spielten bereits in einer Vielzahl von Werttheorien maßgebliche Rollen (siehe hierzu als Übersicht Tabelle 2, S. 149). Sie stellen in diesem Sinne eine Schnittmenge werttheoretischer Erkenntnisse dar. Bereits hier kann ein Anstoß für weitere Forschungsarbeiten gesehen werden, um mittels empirischer Analysen zu untersuchen, inwiefern diese Kategorien ein vollständiges, zusammenhängendes Bild ermöglichen. Die Wertvorstellung, welche von Individuum zu Individuum eine unterschiedliche ist, wird bereits mit der Betrachtung dieser Wertkategorien beschränkt. Von daher sind diese Wertkategorien nicht als Fixum zu betrachten sondern als Vorschlag. Es ist möglich, dass sich weitere Kategorien hinzugesellen oder Teile der bestehenden als belanglos erweisen. Für die Erforschung der Genese des ökonomischen Wertes und damit im Zusammenhang stehend, die menschliche Wertvorstellung, sind die Kategorien unabdingbarer Bestandteil. Sie sind Teil des Prozesses, in dem sich die Wertvorstellung bildet.

Inwiefern einer Kategorie größere oder geringere Bedeutung zukommt, ist in dieser Arbeit nicht festzulegen. Anhand der Individualität der Wertvorstellung kann aber davon ausgegangen werden, dass die Gewichtungen von Mensch zu Mensch verschieden sind. Mit den hier vorgestellten Wertkategorien soll gemäß dem TOLSTOI-Zitat verfahren werden: „Alle glücklichen Familien gleichen einander; jede unglückliche Familie ist unglücklich auf ihre Art.“¹⁰⁷³ Ein Satz den man (wie es auch DIAMOND tat) dahingehend auslegen kann, dass viele Faktoren einen Zustand erst ermöglichen; fehlt einer, so kommt der Zustand

¹⁰⁷³Tolstoi, L. (2005), S. 5.

nicht zustande.¹⁰⁷⁴ Auf die Wertkategorien übertragen bedeutet dies, dass allen eine Bedeutung für die Genese der Wertvorstellung zukommt. Fehlt eine Kategorie, so hat dies Auswirkungen auf die Wertvorstellung. Es verkörpert nach Ansicht des Autors aber gleichfalls den Sachverhalt, dass die Wertkategorien nicht voneinander unabhängig sind. Sie stehen in einem Wirkungsverbund. So wird beispielsweise Gütern ohne Nutzen (auch Zusatznutzen, siehe im Folgenden), die im Gegenzug äußerst selten sind, nur ein geringer bis gar kein ökonomischer Wert durch die Wertvorstellung zugeschrieben.

Trotz der Festlegung der Kategorien soll nicht unterschlagen werden, dass der Wertbildungsprozess in der Psyche des Menschen äußerst komplex ist. Die Kategorien sind ein Ansatzpunkt, eine Systematik in diesen Prozess zu bringen. Wie bei jeder handhabbaren Theorie ist dies notwendigerweise mit einer Reduzierung der Komplexität verbunden. Dahingehend kann ein Anspruch auf Vollständigkeit der Einflüsse¹⁰⁷⁵ nicht erhoben werden und wird letztlich auf Grund der Komplexität der menschlichen Psyche wohl auch niemals erhebbare sein. Das hält den Autor jedoch nicht davon ab, ein System zu entwickeln, welches die Systematik der Entstehung der Wertvorstellung und des ökonomischen Wertes aufzeigt und Haupteinflussgrößen identifiziert. Das Erkenntnisinteresse ist hierbei die Verbindung des psychologischen Systems des Menschen mit dem ökonomischen System.

Die folgend betrachteten Wertkategorien scheinen zwar nur dem Bereich des privaten Konsums zu dienen, sind aber dennoch gleichsam auf unternehmerische, politische oder sonstige Tätigkeiten in der gleichen Art und Weise übertragbar. Auch Unternehmungen oder andere Organisationen bestehen aus dem Faktor Mensch¹⁰⁷⁶ und dieser ist nicht in der Lage die Art und Weise seiner Wertbildung völlig zwischen Arbeit und Privatem zu trennen. Es besteht aber die Möglichkeit, dass sich im unternehmerischen Handeln die Gewichtung der Wertkategorien verändert.

Für die Wertkategorien ist letztlich essentiell: Sie sind unterschiedlich gewichtbar, je nach Gut, je nach Individuum. Sie sind erweiterbar. Sie haben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Aber sie verdeutlichen die Existenz bestimmter Größen, mit deren Hilfe Wertvorstellungen gebildet werden können. Ob dies bewusst geschieht oder unbewusst, bleibt an dieser Stelle zunächst offen.

¹⁰⁷⁴Vgl. Diamond, J. (1999), S. 184.

¹⁰⁷⁵Gerade weil es, wie später noch erläutert wird, zahlreiche soziokulturelle Einflüsse auf die Wertvorstellung gibt.

¹⁰⁷⁶Organisationen sind „... soziale Gebilde, die dauerhaft ein Ziel verfolgen und eine formale Struktur aufweisen, mit deren Hilfe die Aktivitäten der Mitglieder auf das verfolgte Ziel ausgerichtet werden sollen.“ Kieser, A./Walgenbach, P. (2003), S. 6.

Bedürfnis	Arbeit	Beschaffungswiderstand	Seltenheit	Angebot und Nachfrage	Nutzen
Aristoteles (384-322 v. Chr.)	Albertus Magnus (1193-1280)	Gabriel Biel (1418-1495)	Platon (428-348 v. Chr.)	Bernhard von Sienna (1380-1444)	Platon (428-348 v. Chr.)
Platon (428-348 v. Chr.)	Thomas von Aquin (1225-1274)	Johann Heinrich Boecler (1611-1672)	Bernhard von Sienna (1380-1444)	Gabriel Biel (Nachfrage) (1415-1495)	Bernhard von Sienna (1380-1444) als natürliche Eigenschaften eines Gutes
Gabriel Biel (1418-1495)	Bernhard von Sienna (1380-1444)	Dühring (1833-1921)	Antoninus von Florenz (1389-1459)	Johann Heinrich Boecler (1611-1672)	Antoninus von Florenz (1389-1459)
Bernardo Davanzati-Bostichi (1529-1606)	Gabriel Biel (1418-1495)	Sombart ¹⁰⁷⁷ (1863-1941)	Gabriel Biel (1418-1495)	John Locke (1632-1704)	Gabriel Biel (1418-1495)
Johann Heinrich Boecler (1611-1672)	Martin Luther (1483-1546)		John Locke (1632-1704)	Francois Quesnay (1694-1774)	Nicholas Barbon (1640-1698)
Abbé Condillac (1714-1780)	Johann Heinrich Boecler (1611-1672)		Abbé Condillac (1714-1780)		Abbé Condillac (1714-1780)
Graslin (1727-1790)	Sir William Petty (1623-1687)		Graslin (1727-1790)		Jacques Turgot (1727-1781)
Pietro Verri (1728-1797)	John Locke (1632-1704)		Jacques Turgot (1727-1781)		Ferdinando Galiani (1728-1787)
Ferdinando Galiani (1728-1787)	David Hume (1711-1776)		Pietro Verri (1728-1797)		Jean Baptiste Say (1767-1832)

¹⁰⁷⁷Grundsätzlich kann SOMBART eine Sonderstellung im Kreise der Werttheoretiker zugewiesen werden, da er unterschiedliche Möglichkeiten der Wertbestimmung sieht und jedes Individuum selbst diese Wahl zu treffen hat. Ein einziger gültiger Sachverhalt, und insofern Wertmaßstab, ist demnach nicht gegeben. Werturteile sind für ihn eher von philosophischer oder religiöser Natur. Er definiert jedoch zwei Arten von Werten: Gebrauchswert und Kostwert. Unter den Gebrauchswert fallen Seltenheit und Brauchbarkeit; unter den Kostwert der Widerstand der Beschaffung. Für genauere Ausführungen siehe 4.2.4.

Bedürfnis	Arbeit	Beschaffungswiderstand	Seltenheit	Angebot und Nachfrage	Nutzen
Pellegrino Rossi (1787-1848)	Adam Smith (1723-1790)		Ferdinando Galiani (1728-1787)		David Ricardo (1772-1823)
Rodbertus (1805-1875)	Cesare Beccaria (1738-1794)		William Nassaus (1790-1864)		William Nassaus (1790-1864)
Dürring (1833-1921)	David Ricardo (1772-1823)		Auguste Walras (1801-1866)		Léon Walras (1834-1910)
Menger (1840-1921)	William Nassaus (1790-1864)		Dürring (1833-1921)		Menger (1840-1921)
Böhm-Bawerk (1851-1914)	Rodbertus (1805-1875)		Léon Walras (1834-1910)		Knut Wicksell (1851-1926)
Knut Wicksell (1851-1926)	Karl Marx (1818-1883)		Menger (1840-1921)		Böhm-Bawerk (1851-1914)
v. Ehrenfels (1859-1932)			Böhm-Bawerk (1851-1914)		Sombart (1863-1941)
			Knut Wicksell (1851-1926)		Fels (1924-1970) ¹⁰⁷⁸
			Sombart (1863-1941)		

Tabelle 2: Übersicht der Werttheoretiker je Wertkategorie¹⁰⁷⁹

5.3.1 Der Nutzen

Die grundsätzliche Frage, die sich der Mensch bei bestehendem Bedürfnis stellt, ist die nach dem Gegenstand, welcher in der Lage ist das Bedürfnis zu befriedigen. Der hierfür notwendige Prüfstein ist die Vorstellung von einem Nutzen (gekennzeichnet durch die Variable N_u), welchen der Gegenstand in

¹⁰⁷⁸Mittels mathematischer Logik betrachtet FELS Nutzenverhältnisse bezugnehmend auf ARROWs Nachfragefunktion. Das Interessante daran ist gerade der Verzicht auf eine Stetigkeitsannahme in der Nutzenbetrachtung und die Betrachtung ökonomischer Begrifflichkeiten, wie Substitution und die Wirkung von Einkommen auf die Wahl von Alternativen, nur durch Relationenbildung und somit der Formulierung von Ordnungsrelationen der Form xRy ($= x$ ist gleich nützlich oder nützlicher als y). Eine Vorgehensweise, die dem menschlichen Agieren deutlich näher kommt, da dieses an Rangordnungsbildungen und insofern Präferenzformulierungen ausgerichtet ist, die nur von ordinalem Niveau sind. Vgl. Fels, E. (1951).

¹⁰⁷⁹Die Übersicht ist geordnet nach der Zeit. Sie hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

den Augen des jeweiligen Wirtschaftssubjektes verkörpert. „Jeder Bedarfsträger geht von der bestimmten Erwartung aus, daß ein Marktobjekt, das er zu erwerben beabsichtigt, ihm einen mehr oder minder vielseitigen und nachhaltigen Nutzen zu gewähren vermöge; denn wäre es hierzu außerstande, so würde er es nicht begehren.“¹⁰⁸⁰

In der Geschichte gab es bereits vielerlei Ansätze, den Nutzen als Bestandteil des ökonomischen Wertes zu sehen. Zumeist wurde der Nutzen dem Wert gleichgesetzt. Maßgebliche Begrifflichkeit, die durch die Subjektivisten geprägt wurde – die Hauptvertreter MENGER, WICKSELL, BÖHM-BAWERK und JEVONS wurden bereits in Kapitel 4 vorgestellt – war der Grenznutzen. „Der Grenznutzen entspricht demnach dem am wenigsten wichtigen oder dringenden der Bedürfnisse, denen durch die Erwerbung des Gegenstandes abgeholfen wird oder welche nach dem Fortgeben des Gegenstandes oder eines Teiles davon noch befriedigt sind; ...“¹⁰⁸¹

Dieses Grenznutzenprinzip ist nicht kritikfrei. Die Existenz eines Grenznutzens unterstellt eine stetige Messbarkeit des Nutzens, ein Sachverhalt, der nicht vertretbar ist. Der Nutzen ist abhängig von der individuellen Einschätzung und ein metrisches Skalenniveau ist in dieser Eigenschaft nicht gegeben. Der Mensch ist nicht in der Lage, zwischen verschiedenen Gütern eine genaue Nutzenabstandsmessung zu definieren. Aber er ist in der Lage zu beurteilen, ob ein Nutzen größer oder kleiner ist als ein anderer, freilich immer aus der jeweiligen Perspektive des Betrachters.¹⁰⁸² ALBERT bezeichnete den Versuch der Subjektivisten gar als „Quantifizierung des Nichtquantifizierbaren“.¹⁰⁸³ BRODBECK unterstellt den Subjektivisten den Versuch, die Ökonomie durch ihre Herangehensweise in eine physikalische Wissenschaft transformieren zu wollen. Für BRODBECK war es das auserkorene Ziel der Subjektivisten den Nutzen in eine objektiv messbare Eigenschaft überzuführen.¹⁰⁸⁴

Auch für Einzelfälle ist das Grenznutzenprinzip nicht hilfreich, denn es unterstellt mit wachsender Güterverfügung ein Sinken des Nutzens. Dieser Sachverhalt ist etwa für den leidenschaftlichen Sammler nicht erfüllt.¹⁰⁸⁵ Problematisch ist des Weiteren die Prämisse, der Mensch strebe nach dem maximal erreichbaren Nutzen.¹⁰⁸⁶ „Ob die Vorstellung eines Nutzens lediglich ein wissenschaftstheoretisches Phantom ist, oder eine reale Größe, dürfte niemals geklärt werden können, denn dies erforderte, daß sich jeder Mensch zu jedem Zeitpunkt sicher wäre, sein angestrebtes Nutzenmaximum im Rahmen

¹⁰⁸⁰Vershofen, W. (1940b), S. 181.

¹⁰⁸¹Wicksell, K. (1913), S. 79.

¹⁰⁸²Ein Sachverhalt den auch FELS in seinen Betrachtungen zum Nutzen als Annahme voraussetzt. Für die Betrachtung zweier Alternativen schreibt er daher xRy (x ist genauso nützlich oder nützlicher als y) und bezeichnet dies als schwache Ordnungsrelation. Vgl. Fels, E. (1951), S. 318.

¹⁰⁸³Vgl. Albert, H. (1967), S. 90.

¹⁰⁸⁴Brodbeck, K.-H. (2003), S. 203.

¹⁰⁸⁵Vergleiche hierzu die Ausführungen bei Sombart, W. (1960), S. 72.

¹⁰⁸⁶Vgl. Werner, R. (1996), S. 11.

der ihm verfügbaren Ressourcen auch tatsächlich erreicht zu haben, oder zumindest sicher wüßte, welches Handeln zu seinem persönlichen Nutzenmaximum geführt hätte. Es ist offensichtlich, daß niemand über diese Sicherheit verfügt.¹⁰⁸⁷ Fehlerhaft an dem Ansatz der Nutzenmaximierung ist weiter die Beschränkung auf die unmittelbare Zukunft, deren eingengten Bezug auf Güter mit Preisen und den vorausgesetzten Zustand der Unterbefriedigung.¹⁰⁸⁸ Aus diesem Grund beschränkt LOWE die Fähigkeit der Nutzentheorie Preise zu erklären: „Even with the limited range of competitive capitalism, empirically valid price ratios cannot be derived from utility theory through procedures of self-contained pure theory.“¹⁰⁸⁹ Wobei LOWE dennoch in ihr eine wichtige Rolle für das Marktverständnis sieht und eine Kompatibilität mit Lösungen für das Preisproblem.¹⁰⁹⁰ Die Nutzentheorie der Subjektivisten ist keine Lösung für das Wertproblem. Sie hat aber, wie dies bereits DIETZEL feststellte, dennoch einen wichtigen Faktor in der historischen Entwicklung gespielt. Sie eröffnete erstmals den Versuch, das Objekt „Mensch“ mehr in den Mittelpunkt der Betrachtungen zu stellen. Damit distanzierte sie sich von den Ansätzen der Objektivisten, die den Ursprung des Wertes in den Gütern selbst sahen.

Eine weitere Ausprägung der Nutzentheorie ist der Utilitarismus, dessen Hauptvertreter J. St. MILL, J. MILL und BENTHAM waren. Sie sahen in der Nützlichkeit die Grundlage für bewusstes menschliches Handeln. Höhere ideelle Werte sind nur so lange von Gültigkeit, wie sie dem Menschen nützlich sind. Bewertet wird die Handlung durch deren Beitrag zur Glückserreichung (ein hedonistischer Ansatz).¹⁰⁹¹ Hiernach sind auch Drogen nützlich. Ein Sachverhalt, der aus medizinischer Sicht womöglich zu verwerfen ist, aus der individuellen Perspektive des wertenden Menschen jedoch seine Gültigkeit besitzt. Nicht jeder Nutzen muss von gleicher Sinnhaftigkeit sein. Die moralische Komponente ist für die Nutzenbetrachtung grundsätzlich nicht von Bedeutung, da der Mensch in seiner Psyche wertet und die Möglichkeit besitzt, diese von der Umwelt abzuschirmen. Gleichwohl wird sich an späterer Stelle zeigen, dass die Moral der jeweiligen Gesellschaft in der Mehrheit der Fälle die Menschen zu einem moralgetreuen Verhalten veranlasst. Dennoch ist es gerade im Fall der Drogen so, dass dem Süchtigen die Drogen einen außerordentlichen Nutzen erfüllen.¹⁰⁹² In eine gleiche Richtung geht die sich neu etablierte Disziplin der Glücksforschung. Sie weicht ebenfalls von der klassischen Nutzenansicht ab. Die Glücksforschung versteht unter dem Nutzen das subjektive Wohlbefinden. Die Klassik sah hierunter die Fähigkeit, ein Bedürfnis

¹⁰⁸⁷Werner, R. (1996), S. 11f.

¹⁰⁸⁸Vgl. Lowe, A. (1981), S. 793.

¹⁰⁸⁹Lowe, A. (1981), S. 801.

¹⁰⁹⁰ Vgl. Lowe, A. (1981), S. 802.

¹⁰⁹¹Vgl. Hoffmeister, J. (1955, Hrsg.), S. 638. Vgl. Hillmann, K.-H. (2003), S. 21f. Vgl. Metternich, R. (1993), S. 282f.

¹⁰⁹²Vgl. hierzu die Ausführungen bei Bievert, B./Wieland, J. (1987), S. 43.

zu befriedigen.¹⁰⁹³ Im Grunde sind beide miteinander vereinbar. Der Nutzen ist darauf ausgerichtet, ein bestehendes Bedürfnis zu befriedigen. Diese Bedürfnisbefriedigung ist wiederum Grundlage für das Wohlbefinden¹⁰⁹⁴ des Menschen.

Unter dem Nutzenbegriff möchte der Verfasser Ansätze des utilitaristischen Prinzips und der Glücksforschung verstanden wissen. Aber auch die klassische Ansicht, der Beitrag zur Bedürfnisbefriedigung, gehört zum Nutzen. Der Nutzen wird insofern als eine Größe empfunden, die ein aktiviertes Bedürfnis befriedigen soll und in der Lage ist, Wohlbefinden zu vermitteln. Er ist Bestandteil der Wertvorstellungsbildung. Der Nutzen ist subjektiv, obwohl er sich an objektiven und subjektiven¹⁰⁹⁵ Eigenschaften ausrichtet. Dennoch ist hervorzuheben, dass im Gegenteil zum rein utilitaristischen Prinzip das menschliche Handeln, für diese Arbeit das ökonomische Handeln nicht nur nutzenorientiert ist, sondern gleichfalls andere Wertkategorien berücksichtigt. Der Nutzen, der seinen Zweck in einer Bedürfnisbefriedigung findet, ist abhängig von subjektiven und objektiven Eigenschaften, welche beide abhängig sind von der Betrachtung des wertenden Individuums. Der Nutzen ist keine Eigenschaft eines Gutes, die wie ein Gewicht genau definierbar ist. Für die Unterteilung des Nutzens beruft sich der Verfasser auf das Nürnberger Nutzenschema, aufgestellt durch VERSHOFEN.¹⁰⁹⁶ Hiernach unterteilt sich der Nutzen in die beiden Bereiche des stofflich-technischen Nutzens und des seelisch-geistigen Nutzens (siehe Abbildung 14). Es sind also verschiedene Variablen, die den Nutzen bestimmen. Teil des stofflich-technischen Nutzens könnte beispielsweise die Verwendungsdauer sein oder bei Unternehmensaquisitionen der Umsatz des Übernahmekandidaten. In den Bereich des seelisch-geistigen, des Zusatznutzens, fallen alsdann Ästhetik, soziale Außenwirkung, Machtgewinn usw.¹⁰⁹⁷

VERSHOFEN führt in dieses Schema eine Gewichtung ein. Je spezieller, je weniger allgemein der Zusatznutzen ist, desto höher ist sein Gewicht für die Entscheidung des Konsumenten. So würde ein vorhandener Zusatznutzen ethischer Art das größte Gewicht haben.¹⁰⁹⁸ Es muss aber mit dem Gut nicht unmittelbar ein Zusatznutzen verbunden sein. Hingegen wird ein Gut ohne Grundnutzen im Normalfall keinen Käufer finden. Der Zusatznutzen ist jedoch

¹⁰⁹³Vgl. Berlemann, M./Kemmesies, C. (2004), S. 3.

¹⁰⁹⁴BÖHM-BAWERK bezeichnete es als Beitrag zur Wohlfahrt. Vgl. Kapitel 4.2.3.3.

¹⁰⁹⁵Den in Anlehnung an VERSHOFEN bezeichneten Zusatznutzen.

¹⁰⁹⁶Auch ROSENSTIEL und NEUMANN sehen in diesem Nutzenschema einen sinnvollen Grundstock. Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 250.

¹⁰⁹⁷Die Darlegung der Einzelbestandteile siehe bei Vershofen, W. (1940a), S. 69ff. Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 256.

¹⁰⁹⁸Vgl. Vershofen, W. (1940a), S. 78. VERSHOFEN beschreibt dies anhand von Sommerkleidern, wo nicht die Haltbarkeit von sehr hoher Bedeutung ist, wohl aber der Schnitt, die Webetechnik etc. Vershofen, W. (1940a), S. 79.

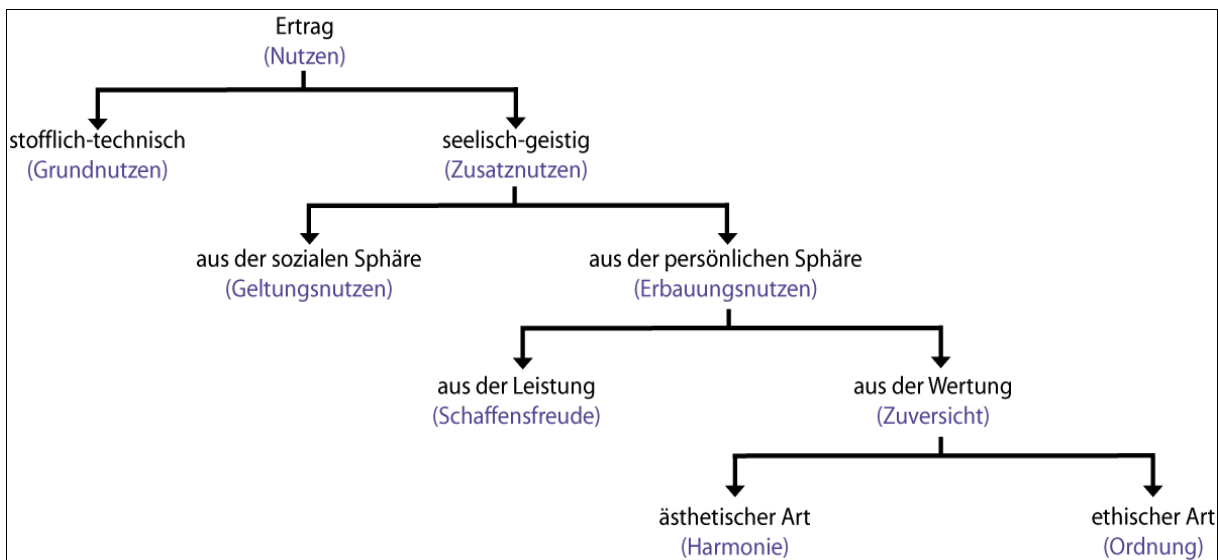


Abbildung 14: Nürnberger Nutzenschema

Quelle: Vershofen (1940a), S. 71.

meist ausschlaggebend und wird häufig stärker gewichtet als der Grundnutzen.¹⁰⁹⁹ Der objektive Nutzen, der Grundnutzen eines Gegenstandes, wie auch der subjektive Zusatznutzen sind in ihrer Einschätzung durch das Wirtschaftssubjekt abhängig von der Situation. „Eine Droge kann nützlich sein als Medizin oder für einen geplanten Familienmord – nützlich ist sie in beiden Fällen, ...“¹¹⁰⁰

Als Teil des Zusatznutzens können verschiedene Sachverhalte wirken, wie auch das Markenimage. Dieses verkörpert beispielsweise eine gewisse Geltung, kann aber auch Zuversicht gegenüber der Qualität des Gutes ausdrücken oder nur der Ästhetik dienen.¹¹⁰¹ „Die Marke ermöglicht nicht nur die Wiedererkennung eines Produktes durch einen Konsumenten, sondern beeinflusst auch die Art der Wahrnehmung von Produkteigenschaften und der Produktqualität als Ganzes.“¹¹⁰² Im Falle des Markenimages hat sich mittlerweile ein Markenwert entwickelt, welcher eine Einschätzung über die Wirkung und Bedeutung der Marke am Markt vermittelt.¹¹⁰³ Ansätze für die Markenwertermittlung gibt es verschiedene, die sich unterschiedlicher Indikatoren bedienen. Das Marktforschungsinstitut Nielsen verwendet hierfür Größen wie Markt, Marktanteil, handelsseitige Wertschätzung, Unternehmensaktivitäten, konsumenten- und handelsseitige Wertschätzung und Geltungsbereich.¹¹⁰⁴

¹⁰⁹⁹Vgl. Vershofen, W. (1940b), S. 183.

¹¹⁰⁰Bievert, B./Wieland, J. (1987), S. 43.

¹¹⁰¹Vgl. Hansen, U./Henning-Thurau, T./Schrader, U. (2001), S. 194.

¹¹⁰²Hansen, U./Henning-Thurau, T./Schrader, U. (2001), S. 194.

¹¹⁰³Siehe hierzu die Ausführungen bei Hansen, U./Henning-Thurau, T./Schrader, U. (2001), S. 207ff.

¹¹⁰⁴Vgl. Hansen, U./Henning-Thurau, T./Schrader, U. (2001), S. 211. Ein erster Einblick in verschiedene Methoden der Markenbewertung kann bei Sattler, H. (1998), S. 197ff. gewonnen werden. Eine genauere Betrachtung des Nielsen Indikatormodells kann bei

Zusatznutzen können gleichfalls die Emotionen, welche mit einem Produkt verbunden werden, generieren. Diese sind dem persönlichen Bereich zuzuordnen. Ein Sachverhalt, dem sich die Werbeindustrie widmet. Emotionale Werbung ist dort angedacht, wo Eigenschaften des Produktes auf Grund allgemeiner Bekanntheit oder Belanglosigkeit in den Hintergrund geraten und sich die Marken nicht wesentlich voneinander unterscheiden. Durch die Vermittlung von Konsumerlebnissen, die den Bereich des Zusatznutzens ansprechen, kann eine Differenzierung von anderen Anbietern erfolgen. Bei Sportwagen geraten in diesem Fall vermehrt die technischen Daten in den Hintergrund. Vordergründig wird stattdessen etwa die Vermittlung von der Erfüllung eines Kindheitstraumes.¹¹⁰⁵

Der Nutzen unterliegt mithin einer Zweiteilung in Grundnutzen und Zusatznutzen. Der Zusatznutzen verkörpert die seelisch-geistige Komponente, wozu Symbolträchtigkeit und Assoziationen mit dem Produkt gehören.¹¹⁰⁶ Maßgeblicher Einfluss kommt häufig dem Zusatznutzen zu, hinsichtlich der Tatsache, dass dem Wirtschaftssubjekt die meisten der objektiven Eigenschaften nicht bekannt sind. Der Einzelne handelt stets nur teilweise, oder wie es EICHHORN nennt, partiell rational. Er verfügt nie über alle Informationen, die er für seine Entscheidung benötigt.¹¹⁰⁷ Das Streben nach dem maximalen Nutzen wie es die Klassik vertrat, ist ein Prinzip, das der Konsument nicht verwerfen würde. Doch er muss und wird sich in der Realität häufig mit zufriedenstellenden Lösungen begnügen.¹¹⁰⁸

Der Unterteilung nach dem Nürnberger Nutzenschema kann der Begriff des generischen Produktes aus der Marketingliteratur gleichgesetzt werden. „Es umfaßt nicht nur das durch physikalisch-chemisch-technische Eigenschaften definierte Erzeugnis und die begleitenden Dienste, sondern auch alle darüberhinausgehenden Produktfacetten, wie Prestige, Geltung und Status.“¹¹⁰⁹ Auch die durch KARMASIN festgelegten Produktfunktionen, sind mit diesem Nutzenschema in Übereinstimmung zu bringen: Ein instrumenteller Faktor, als der stofflich-technische Teil, wie die Waschkraft eines Waschmittels. Expressive Funktionen¹¹¹⁰, distinktive Funktionen¹¹¹¹, soziale Funktionen, normative Funktionen¹¹¹², ästhetische Funktion und eine ökonomische

Sattler, H. (1997), S. 103ff. vollzogen werden.

¹¹⁰⁵Vgl. Kroeber-Riel, W./Esch, F.-R. (2000), S. 42.

¹¹⁰⁶Vgl. Kirchler, E. (2003), S. 165. Zum Zusatznutzen gehören gleichfalls Vorstellungen zu einem Produkt. So zum Beispiel die Wahl einer Grabstätte auf Grund der „guten Aussicht“. Vgl. Jungermann, H. (2007), S. 325.

¹¹⁰⁷Vgl. Eichhorn, P. (2000), S. 133.

¹¹⁰⁸Vgl. Kirchler, E. (2003), S. 62f.

¹¹⁰⁹Herrmann, A./Huber, F. (2000), S. 6.

¹¹¹⁰Der Konsument drückt sich durch den Kauf des Produktes aus.

¹¹¹¹Einzigartige Leistung: der Konsument unterscheidet sich von anderen.

¹¹¹²Das Produkt entspricht öffentlichen Normen: z. B. Umweltschutz.

Funktion¹¹¹³ sind dem Bereich des Zusatznutzens unterzuordnen.¹¹¹⁴ Gerade die durch VEBLEN beschriebenen Effekte, wie der Snob-Effekt, verdeutlichen die Existenz des Zusatznutzens.¹¹¹⁵

Die Herausforderung, die HERRMANN und HUBER für ein erfolgreiches Produktmanagement sehen, lassen sich in direkter Linie von dem hier vorgestellten Nutzenschema ableiten:

1. „Die Nutzenstiftung muß der Nutzenerwartung in allen Belangen entsprechen.
2. Nicht die objektive Beschaffenheit eines Gutes, sondern seine Wahrnehmung und Beurteilung bestimmen Kauf- und Konsumverhalten.
3. Der Anbieter vermag nur die physikalisch-chemisch-technischen Eigenschaften eines Produktes direkt zu beeinflussen. Abnehmer entscheiden jedoch auf der Basis von Nutzensvorstellungen.“¹¹¹⁶

Die Bedeutung des Nutzens in der **Konsumentenentscheidung** zeigt sich im Forschungsergebnis von SAUERWEIN. Bei seiner empirischen Überprüfung des Kano-Modells der Kundenzufriedenheit stellte er fest, dass eine Reihe von Produkteigenschaften, hierarchisch angeordnet, Auswirkungen auf das Wiederkaufverhalten haben.¹¹¹⁷ Diese Produkteigenschaften, interpretiert als Ausfluss des Nutzens, können Teil des Zusatznutzens, aber auch des stofflich-technischen Nutzens sein. Die Art und Weise der Wahrnehmung des Produktes beeinflusst die Nutzenbeimessung. Es ist daher nicht unwesentlich auf die Produktgestaltung zu achten. Aus der Summe der durch den ökonomischen Akteur beachteten Produkteigenschaften¹¹¹⁸ generiert sich der jeweilige Nutzen. Als primäre Produktmerkmale gelten üblicherweise der Preis, die Marke, die Beschaffenheit (z. B. Farbe, Duft) und die Verpackung (z. B. Form). Sekundäre Attribute sind (insofern vorhanden) Service, Zahlungskonditionen, Lieferfristen, Verfügbarkeit, Ersatzteile etc.¹¹¹⁹ Der Preis als Produkteigenschaft lässt bereits mutmaßen, dass dieser unter Umständen Einfluss auf die Wertvorstellungsbildung nehmen kann. Ausführlichere Betrachtungen erfolgen hierzu in Kapitel 6.3.

¹¹¹³Stichwort Kosten-Nutzenkalkül. Der Preis gerät in den Fokus.

¹¹¹⁴Vgl. Karmasin, H. (2004), S. 237ff.

¹¹¹⁵ „Da der Konsum von besseren Gütern ein Beweis des Reichtums ist, wird er ehrenvoll, und umgekehrt zeichnet sich ein mangelnder quantitativer und qualitativer Versuch durch Würde- und Ehrlosigkeit aus.“ Veblen, T. (1997), S. 84.

¹¹¹⁶Herrmann, A./Huber, F. (2000), S. 10.

¹¹¹⁷Vgl. Sauerwein, E. (2000), S. 179f.

¹¹¹⁸Nicht alle Produkteigenschaften müssen durch den ökonomischen Akteur eine Beachtung finden. Für den jeweiligen Entscheidungsprozess sind gewisse Schlüsselreize, gelernt auf Basis individueller Erfahrungen, sozialem Einfluss und weitere, von Bedeutung. Vgl. Müller, S. (1981), S. 41.

¹¹¹⁹Vgl. Müller, S. (1981), S. 41.

Der hier in der Arbeit dargestellte Nutzenbegriff zeichnet sich durch seine Zweigliedrigkeit und sein subjektives Grundverständnis aus. Der Nutzen ist die Eigenschaft, die einem Sachverhalt zur Bedürfnisbefriedigung zugeschrieben wird und in der Lage ist, ein Wohlbefinden zu vermitteln. Er ist nicht an einen richtigen Gebrauch des Gegenstandes gebunden (Bsp. Drogen) und ist von der jeweiligen Betrachtungssituation¹¹²⁰ abhängig. Der Nutzen ist keine dem Betrachtungsgegenstand zugeschriebene Eigenschaft.¹¹²¹ Ein Gegenstand, der ohne Nutzen in Verbindung mit dem aktivierenden Bedürfnis ist, wird aus der Prüfschleife herausgenommen.

Ein mit dem Nutzen artverwandter aber dennoch nicht gleichzusetzender Begriff ist die Qualität. Die Qualität verkörpert die Gesamtheit der charakteristischen Eigenschaften eines Gutes. Sie ist aus ökonomischer Sicht abhängig von subjektiven und objektiven Faktoren.¹¹²² Bei der Qualität zeigen sich ebenso die Charakteristika des Nutzens. Wie der Nutzen, ist auch die Qualität ein Ergebnis der Subjekt-Objekt-Beziehung. Es ist der Mensch, das Individuum, welches das Produkt beurteilt. Auf Grund dieser Subjekt-Objekt-Beziehung stehen auch bei der Qualität die stofflich-technischen Eigenschaften nicht im Vordergrund, sondern die Einschätzungen durch das Wirtschaftssubjekt.¹¹²³ Daher wird im Marketing die Produktqualität allgemein als das „... Maß für den Grad der Eignung eines Produktes für seinen jeweiligen Verwendungszweck“¹¹²⁴ bezeichnet.

Ein Unterschied in den beiden Begrifflichkeiten besteht jedoch in deren zeitlichen Bezügen. Der Nutzen als Beitrag zur Bedürfnisbefriedigung kann und wird als Erwartung – er ist Teil der Wertvorstellung – im Vorhinein, vor dem Kauf, bestehen. Die Qualität jedoch, verkörpert in der Einschätzung des Gutes anhand subjektiver und objektiver Faktoren, ist erst nach dem Kauf feststellbar. Sie verkörpert dann den tatsächlichen Nutzen, den das Gut dem Käufer zufügt. Wird nun diese Erfahrung mit den für die Erwerbung benötigten Mitteln verglichen, generiert sich die Kundenzufriedenheit. Diese Zufriedenheit und die Qualität gewinnen für die weiteren ökonomischen Handlungen Bedeutung, da sie auf die Wertvorstellung als Erfahrungen einwirken. Teil des Nutzens ist eine Qualitätsvermutung. Der Nutzen wird zur Erwartung des ökonomischen Akteurs.

Es soll nicht der Eindruck entstehen, dass das hier dargestellte Nutzenschema nur für den Konsumbereich anzuwenden ist. Das Schema ist allgemeingültig. Dies soll folgender kurzer Exkurs verdeutlichen.

¹¹²⁰Teil dieser Betrachtungssituation ist die jeweilige Dringlichkeit des Bedürfnisses, welche mit der Zeit der Nicht-Befriedigung immer weiter steigen kann. Bsp. Hunger.

¹¹²¹Eine starke Übereinstimmung des Gesagten mit der Charakterisierung des „modernen Nutzenbegriffs“ bei Koch, C. (1992), S. 277f. Vgl. Söllner, F. (1996), S. 11.

¹¹²²Vgl. Brockhaus (1996a), S. 657. Vgl. Nieschlag, R./Dichtl, E./Hörschgen, H. (1994), S. 126f. Vgl. Cleland, A./Bruno, A. (1997), S. 38.

¹¹²³Vgl. Hansen, U./Henning-Thurau, T./Schrader, U. (2001), S. 19.

¹¹²⁴Hansen, U./Henning-Thurau, T./Schrader, U. (2001), S. 18.

Die Bedeutung eines Unternehmens, welches im Rahmen einer Akquisition einem anderen Unternehmen zugeführt werden soll, ergibt sich aus dessen zukünftigem Nutzen für den Investor. Es bildet sich hieraus ein potentieller Preis, den der Investor zu zahlen bereit ist. Der potentielle Preis muss dem tatsächlichen Preis nicht gleichkommen. Anhand einer Unternehmensbewertung erarbeitet sich der Investor eine Wertvorstellung, die ihn in die Lage versetzt, eine Preisobergrenze zu bestimmen.¹¹²⁵ Die wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Gründe verkörpern den Grundnutzen, welcher sich hinter der Unternehmensübernahme verbirgt. Darunter fallen finanzmathematische Größen. Die Bewertung, welche Finanzkennzahlen als gut oder schlecht zu beurteilen sind, obliegt dem jeweiligen Investor und ist daher ebenfalls von subjektiven Einschätzungen abhängig. Doch neben den wirtschaftlichen Gründen existieren, wie FRANK es nennt, „irrationale Gründe“ für eine Unternehmensübernahme. Sie haben ihren Ursprung bei den Unternehmern und Eigentümern und können sich aus Motiven von Macht, Status, Selbstverwirklichung usw. ergeben.¹¹²⁶ Eben jene „irrationalen Gründe“ verkörpern den Zusatznutzen.

Es wird deutlich, dass das Nürnberger Nutzenschema universale Anwendung finden kann. Der Mensch verbindet seine Entscheidungen stets mit einer Nutzeneinschätzung. Diese Nutzeneinschätzung orientiert sich an stofflich-technischen und geistig-seelischen Größen. „Was Nutzen hat - und ideelle Werte sind durchaus inbegriffen - bestimmt einzig und allein der Konsument.“¹¹²⁷

Zu Beginn wurde in der Kritik an den Subjektivisten deutlich, dass eine kardinale Messung des Nutzens an sich nicht möglich ist und somit das Grenznutzenprinzip zu kritisieren ist. Die Systematik des Grenznutzens, dass ein Individuum für die Wertbeimessung den Nutzen mit einbezieht und in vielen Fällen mit einer steigenden Gütermenge die Nutzenzuschreibung durch das Subjekt sinkt, ist ein Sachverhalt, in dem sich diese Arbeit den Subjektivisten anschließt.¹¹²⁸ Aber nur durch Annahmen kann aus dem ordinalen Skalenniveau der Nutzenmessung kein metrisches Skalenniveau geschaffen werden.¹¹²⁹ Auch wenn hier kein eigenes Verfahren für die Nutzenmessung dargestellt wird, mit der Betonung darauf, dass dies aufwendig und schwierig ist und nur für jedes Individuum einzeln umzusetzen wäre, wird die Möglichkeit durch den Verfasser nicht bestritten. Es muss jedoch für jedes Gut eine eigene Messung durchgeführt werden. Eine Methode die hier anzuführen ist, wäre beispielsweise die „Contingent Valuation“¹¹³⁰ Methode. Diese Methode misst die Zahlungsbereitschaft für ein Gut, in dem die

¹¹²⁵Vgl. Nölle, J.-U. (2005), S. 15.

¹¹²⁶Vgl. Frank, G.-M. (1993), S. 131.

¹¹²⁷Fels, E. (1951), S. 317.

¹¹²⁸Dies steht in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der Wertkategorie „Seltenheit“.

¹¹²⁹Ein Sachverhalt der in den meisten empirischen Forschungsarbeiten angewendet wird. Ob sich die Verfasser der Problematik bewusst sind, ließe sich nur mutmaßen.

Nutznieser des Gutes (meist ökologischer Art) befragt werden.¹¹³¹ „Das Ziel einer CVM ist es, einen akkuraten Schätzwert für den Nutzen einer Änderung in der Bereitstellung eines öffentlichen Gutes zu ermitteln, damit dieser in eine Kosten-Nutzen-Rechnung eingehen kann.“¹¹³²

Einen weiteren Ansatz bietet die „Attribute Based Choice Modelling“ Methode. Diese umfasst im Wesentlichen eine Befragung zu Charakteristika eines Gutes.¹¹³³ Auch das häufig verwendete Managementtool der Nutzwertanalyse ist eine eingehende Methode, den Nutzwert eines Gegenstandes für das Individuum zu bestimmen.¹¹³⁴

Die Messung einzelner Nutzwerte, die je nach Situation und Mensch unterschiedlich sind, ist für die Zielsetzung der Verknüpfung des ökonomischen Systems mit der Psyche des Menschen nicht zielführend, insbesondere hinsichtlich der Problematik, wie diese Nutzwerte mit der ökonomischen Operation der Zahlung zu verbinden sind. Eine vertiefende Betrachtung zur Problematik der Wertmessung erfolgt unter 5.10.

5.3.2 Die Seltenheit

Ein weiterer wesentlicher Bestandteil für die Bildung der Wertvorstellung ist die Seltenheit (gekennzeichnet durch die Variable \emptyset). Bereits die Vertreter der Österreichischen Schule, MENGER, BÖHM-BAWERK und WICKSELL, sahen die Seltenheit als wesentlichen Bestandteil ihrer Werttheorie im Zusammenspiel mit dem Grenznutzen.

„Ist das Gut von sehr großem und allgemeinem Gebrauchswerth und schwer zu surrogieren, wie die Nahrungsmittel der größeren Volksmenge, und ist es unmöglich das Bedürfnis zu unterdrücken, ja schwierig es auch nur zu beschränken, so wird die Zunahme der Seltenheit den Wetteifer der Begehrer nur immer steigern, was den Preis unbegrenzt erhöhen kann.“¹¹³⁵ Der Einfluss der Seltenheit mit einem preissteigernden Effekt zeigt sich in der Kunst. Nur lediglich 3 % der mittelalterlichen Kunst ist bekannt/vorhanden.¹¹³⁶ „Das

¹¹³⁰Ursprünglich wurde sie für Innovationen und neue Produkten zur Bemessung von Marktchancen und Marktgrößen entwickelt. Nach Aussage von WERNER kommt es hierbei häufig zu Fehlschätzungen. Vgl. Werner, R. (1996), S. 335.

¹¹³¹Vgl. Wronka, T. (1998), S. 1.

¹¹³²Wronka, T. (1998), S. 23. WRONKA gibt für die Durchführung der Untersuchung sechs Schritte an: Erstellen eines hypothetischen Marktes, Ermittlung der Zahlungsbereitschaft, Schätzung von willingness to pay und/oder willingness to accept im Durchschnitt, Schätzung der individuellen Nachfragekurven, Aggregation der individuellen Kurven und zuletzt Evaluierung. Vgl. Wronka, T. (1998), S. 40. Eine differenzierte Betrachtung hinsichtlich der Verknüpfung Wert und Gut (öffentlich und privat) erfolgt unter 5.7.

¹¹³³Für eine vertiefende Betrachtung siehe Lehr, U. (2006), S. 17ff. LEHR hat in ihren Ausführungen die oben aufgeführten Methoden explizit auf die Bewertung von Umweltgütern bezogen, sie sind aber in gleicher Weise mit anderen Gütern durchführbar.

¹¹³⁴Siehe hierzu auch die Ausführungen bei Werner, R. (1996), S. 76ff.

¹¹³⁵Hermann, F. (1874), S. 118f.

¹¹³⁶Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 127.

Überangebot an Gebäuden und Kunstwerken würde deren Wert auf Null drücken – so lustig der Gedanke sein mag, daß man seinen Mercedes im Zeustempel parkt, um den Supermarkt im benachbarten Junotempel aufzusuchen.¹¹³⁷ Zur Reihe derer, die der Seltenheit Einfluss beimessen, zählt auch LOCKE. Erst in einer Begrenzung der Güter sah er den Grund für eine Preisfindung. Daher fehlen Preise für Wasser und Luft.¹¹³⁸

Die Seltenheit als Teil der Werttheorie steht demnach in einer gewissen Tradition, der sich diese Arbeit anschließt. Gegenstände, die im Überfluss vorhanden sind, werden in der Einschätzung durch die Wirtschaftssubjekte sinken. Die Seltenheit verkörpert die Eigenschaft einer Besonderheit. Sie steht im Verbund mit dem Zusatznutzen. Seltene Objekte offerieren die Möglichkeit, sich von anderen Mitgliedern der Gesellschaft abzuheben. Sie bieten die Möglichkeit, sozialen Status zu verkörpern. Die Seltenheit untergliedert sich in zwei Formen: absolute Seltenheit und Knappheit (als relative Seltenheit). Die Seltenheit steht neben dem Zusatznutzen direkt in Verbindung mit dem Bedürfnis und dem Gesamtnutzen. Wird sich ein Subjekt darüber bewusst, dass ein gewecktes Bedürfnis durch ein Gut zu befriedigen ist, dessen Bestand sich mehr und mehr dem Ende zuneigt, so wird er im Verhältnis zur Bedürfnisbefriedigung die Güterbedeutung vermehrt realisieren. Seltenheit allein ist jedoch kein Garant für hohe Wertschätzungen. Die Seltenheit ist unweigerlich mit den anderen Wertkategorien, wie dem Nutzen verbunden.¹¹³⁹ Somit ist die Seltenheit eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für eine Wertbeimessung.

Dem widerspricht eine östliche Ansicht, vertreten durch den Gelehrten MIURA BAIEN¹¹⁴⁰. Er vertritt eine Lehre des Überflusses. BAIEN unterscheidet Güter in solche die von Nutzen sind und solche ohne. Die Güter von Nutzen kommen häufig vor, die Güter ohne Nutzen sind selten. Da nun aber deren Nutzen nicht vorhanden ist, existiert kein Seltenheitsproblem. Güter von Nutzen sind solche, die die (Grund-)Bedürfnisse des Menschen befriedigen.¹¹⁴¹ „Schwer zu erlangende Schätze sind keine [wahren] Schätze.“¹¹⁴² Dahinter verbirgt sich eine östliche Philosophie, dass freie Menschen Erfüllung in der wirtschaftlichen Tätigkeit finden.¹¹⁴³ Die Seltenheit ist in dieser Lehre ohne Belang. Die Hypothese, die dies stützt, ist die Bindung von Nutzen und Häufigkeit. Eine Bindung, die in der Realität allerdings nicht existent ist, zumal der

¹¹³⁷Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 127.

¹¹³⁸Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 78f.

¹¹³⁹FRIEDMANN beschreibt dies sehr eingängig, in dem er verdeutlicht, dass seine eigenhändige Unterschrift in orangener Farbe seltener ist als manch anderer Gegenstand, dennoch nicht einen gleichen Preis zu erzielen vermag. Vgl. Friedmann, D. (1999), S. 41.

¹¹⁴⁰Baien Miura: 1723-1789. Klassischer japanischer Ökonom der Tokugawa-Periode. Siehe hierzu Schefold, B. (2001), S. 22.

¹¹⁴¹Vgl. Dopfer, K. (2001), S. 129ff. und im Original Miura, B. (2001), S. 150.

¹¹⁴²Miura, B. (2001), S. 150.

¹¹⁴³Vgl. Dopfer, K. (2001), S. 129ff.

Nutzenbegriff vom wertenden Menschen abhängig ist. Nutzen kann daher sowohl seltenen als auch häufig vorkommenden Gegenständen zukommen.

5.3.2.1 Absolute Seltenheit

In der absoluten Seltenheit verkörpert sich eine Unabhängigkeit vom Konsumenten und der Situation. Absolute Seltenheit beinhaltet gleichfalls einen Endlichkeitsaspekt. Diese absolute Seltenheit kann ursächlich am Mangel technischer Fähigkeiten liegen. Gerade die derzeitigen Energieträger unterliegen einer starken Endlichkeit. Gemessen am heutigen Verbrauch genügen die Ölvorräte dem menschlichen Bedarf noch für ca. 40 Jahre¹¹⁴⁴, Gasvorräte 60 Jahre und Kohle 230 Jahre. Im Falle des Öls gibt es verschiedene Reserven, die auf Grund unwirtschaftlicherer Fördertechniken erst ab einem Barrelpreis von ca. 40 \$ wirtschaftlich nutzbar werden und wurden. Diese würden nach LOMBORGs Schätzungen die Reichweite von Öl von 40 Jahre um weitere 250 Jahre, gemessen am derzeitigen Verbrauch, verlängern.¹¹⁴⁵ Die Diskussionen um die Reichweite der nicht erneuerbaren Energieträger ist groß. Doch sie führt nur zu einem Ergebnis, welches unausweichlich feststeht. Die Energieträger der Gegenwart sind mit dem gegenwärtigen technischen Stand der Menschheit zu einem bestimmten Zeitpunkt in der Zukunft unausweichlich verbraucht. Die Diskussion der Nachhaltigkeit ist hier in das Blickfeld gerückt. Sie beweist die Bedeutung der Seltenheit für die menschliche Gesellschaft und dessen Bestandteil in unserer Wertvorstellung. Mit Betonung der Endlichkeit steigt die Wertschätzung dieser Güter. Hoffnungen machen sich die Menschen mit dem Vertrauen auf einen Technologiesprung. So auch LOMBORG: „So wie die Steinzeit nicht aus einem Mangel an Steinen zu Ende ging, wird also auch das Ölzeitalter zwar dereinst ein Ende haben, aber nicht aus Ölmangel, sondern weil uns bessere Alternativen zur Verfügung stehen.“¹¹⁴⁶ Eine Hoffnung, die nicht unweigerlich erfüllt werden muss!¹¹⁴⁷

Sachverhalte werden somit auch nach deren absoluter Seltenheit bewertet. Was die Kulturanthropologen unter „prime value“ fassen, den Wert, der zurückführt auf das Material, entspricht dem hier angesprochenen Sachverhalt der Seltenheit. Der Materialwert ist häufig durch dessen Seltenheit bestimmt.¹¹⁴⁸

Die Bedeutung der Seltenheit für die Genese der menschlichen Wertvorstellung begründet sich mit der starken Bedeutung der Ressourcen für eine Gesellschaft. DIAMOND zeigt, dass der geschichtliche Verlauf, die Entwicklung der Weltgesellschaften unmittelbar mit deren Ressourcenverfügbarkeit zusammen-

¹¹⁴⁴Der momentane Verbrauch wird auf ca. 82 Mio. Barrel pro Tag geschätzt und soll bis 2020 auf ca. 120 Mio Barrel anwachsen. Vgl. o. V. (2005), S. 136.

¹¹⁴⁵Vgl. Lomborg, B. (2002), S. 164.

¹¹⁴⁶Lomborg, B. (2002), S. 165.

¹¹⁴⁷So beschreiben auch STRAUB, LAUSTER und BALOGH, dass vor allem von der Mitte des 19. Jahrhunderts an, bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts eine sehr starke positive Grundstimmung gegenüber der Problemlösungskraft des Menschen durch technische Errungenschaften herrschte. Vgl. Straub, D./Lauster, M./Balogh, V. (2004), S. 656.

¹¹⁴⁸Vgl. Karmasin, H. (2004), S. 270f.

hing. Er versucht diesen Sachverhalt anhand einer zentralen Fragestellung zu ergründen: Warum eroberten die Europäer Südamerika und Nordamerika und nicht umgekehrt die Indianer oder Inkas Europa?¹¹⁴⁹ Die europäischen Vorteile lagen in der Landwirtschaft, den Krankheitserregern, der Technik, der politischen Organisation und der Schrift.¹¹⁵⁰ Diese Vorteile ergaben sich aus den Bedingungen in Eurasien. Eurasien hatte äußerst fruchtbare Zonen (wie den Fruchtbaren Halbmond) und leichter domestizierbare Tierarten, die sich durch Sanftmut, Krankheitsresistenz, leichte Haltung, schnelles Wachstum und Fortpflanzung auch in Gefangenschaft auszeichneten.¹¹⁵¹ So besaß Eurasien 13 domestizierte Arten, Nord- und Südamerika lediglich eine.¹¹⁵² Gerade diese beiden Punkte¹¹⁵³ verdeutlichen, welche Bedeutung die Ressourcen für die Entwicklung hatten und welche Auswirkungen die absolute Seltenheit mit sich bringt.

Aus diesem kurzen Exkurs lässt sich die These ableiten:

„Durch das Nicht-Vorhandensein oder die Seltenheit der Güter in anderen Teilen der Welt hatten diese Gesellschaften aus anthropologischer Sicht einen Wettbewerbsnachteil. Es wird deutlich, wie der Seltenheitscharakter Einfluss auf Gesellschaften ausübte und ausübt und daher unerlässlich ist in der Wertschätzung der Menschen.“

Doch nicht nur die Ressourcen und deren Endlichkeit sind Ausdruck absoluter Seltenheit. Jeder Gegenstand unterliegt der absoluten Seltenheit, sofern er nicht wieder erstellt werden kann. Dies kann auch an der Arbeitsfertigkeit liegen, womit ein Schnittpunkt zur Wertkategorie Arbeit besteht. Originalschriften von Goethe, Kunst und Antiquitäten unterliegen genauso der absoluten Seltenheit. Je geringer deren Anzahl wird, desto höher steigt die Wertschätzung durch den Menschen. Dies verdeutlichen Oldtimer, Fahrzeuge ehemaliger Produktionsreihen, die nur noch in sehr geringer Stückzahl vorhanden sind, steigen in der Einschätzung.

Die Diskussion um nachhaltiges Handeln der Menschen ist Ausdruck des Bewusstwerdens der absoluten Seltenheit. Die Endlichkeit der Ressourcen¹¹⁵⁴ gibt den Menschen zu denken. Der Mensch ist in der Lage, durch seine Handlungen eine absolute Seltenheit zu schaffen, wie es sich an den Ressourcen oder der Umweltzerstörung zeigt. Die Folge solchen nichtnachhaltigen Handelns verdeutlicht das Beispiel der Osterinseln. Im 20. Jahrhundert wurde

¹¹⁴⁹Vgl. Diamond, J. (1999), S. 438ff.

¹¹⁵⁰Vgl. Diamond, J. (1999), S. 447ff.

¹¹⁵¹Vgl. Diamond, J. (1999), S. 198ff.

¹¹⁵²Vgl. Diamond, J. (1999), S. 190.

¹¹⁵³Einfluss übten auch die geringeren ökologischen Hemmnisse auf der Ost-West Achse und der geografische Raum wie bspw. in China aus. Vgl. Diamond, J. (1999), S. 409.

¹¹⁵⁴Nachhaltiges Handeln wird nicht nur im Umgang mit Ressourcen gefordert sondern für alle Bereiche der menschlichen Lebensweisen. So auch der Umgang mit der Umwelt.

durch Palynologie in Verbindung mit der Radiokarbonmethode nachgewiesen, dass die Osterinseln über hunderttausende von Jahren, vor deren Besiedlung durch den Menschen, von einem subtropischen Wald bedeckt waren. Dieser subtropische Wald beherbergte unterschiedliche Baumarten.¹¹⁵⁵ Die ersten Besiedlungen der Osterinseln erfolgten nach Schätzungen um 900 n. Chr.¹¹⁵⁶ DIAMOND präsentiert Belege für die in Folge der Besiedlung abnehmende Bewaldung der Insel, die zugleich Auswirkungen auf die Lebensumstände der Einwohner hatte. Die Lebensweise der Insulaner hat sich womöglich von der anderer menschlicher Gesellschaften nicht unterschieden, war jedoch den geografischen und klimatischen Bedingungen vor Ort nicht angepasst.¹¹⁵⁷ Die Baumzerstörung auf der Osterinsel ist weltweit einzigartig. Der Baumbestand ist vollständig verschwunden.¹¹⁵⁸ Der Mangel an Rohstoffen führte zu Hungersnöten und bewirkte letztlich einen Zusammenbruch der Gesellschaft. Als letztes Mittel griff die Bevölkerung auf kannibalistische Handlungen zurück.¹¹⁵⁹ Die Osterinsulaner hatten ihren Verbrauch nicht an das Regenerationstempo der Flora und Fauna angepasst und wirkten damit nicht nachhaltig.¹¹⁶⁰ Die gravierenden Auswirkungen auf Flora und Fauna verursachten eine etwa 90 % Verringerung der Bevölkerungszahl. Ein Gefährdungspotential wie auf der Osterinsel mag der heutigen Gesellschaft nicht zugrunde liegen,¹¹⁶¹ der Sachverhalt der Nachhaltigkeit ist damit jedoch nicht gelöst.

Die absolute Seltenheit ist gekennzeichnet durch Endlichkeit und Auswirkungen auf den Menschen. Sie verdeutlicht dem Menschen die zunehmende Schwierigkeit, seine bestehenden Bedürfnisse zu befriedigen. Wenn dieser Sachverhalt dem Menschen **bewusst** ist, so kann dies Auswirkungen auf die Genese seiner Wertvorstellung zu einem Gegenstand haben. „Die grundlegende Vermutung ist, kurz gesagt, die, daß Menschen eine Reihe von Bedürfnissen haben, wobei sie jenen die meiste Aufmerksamkeit schenken, deren Befriedigung am wenigsten gewährleistet ist.“¹¹⁶²

5.3.2.2 Relative Seltenheit

Weiterer Aspekt der Seltenheit ist neben der absoluten Seltenheit die relative Seltenheit (Knappheit). Sie ist Ausdruck des Überhangs der vorhandenen Bedürfnisse gegenüber der vorhandenen Gütermenge¹¹⁶³ und verkörpert ein

¹¹⁵⁵Vgl. Diamond, J. (2005), S. 132ff.

¹¹⁵⁶Vgl. Diamond, J. (2005), S. 116. Vgl. Lomborg, B. (2002), S. 47.

¹¹⁵⁷Vgl. Diamond, J. (2005), S. 132ff. Vgl. Lomborg, B. (2002), S. 48.

¹¹⁵⁸Vgl. Diamond, J. (2005), S. 138.

¹¹⁵⁹Vgl. Diamond, J. (2005), S. 139f. Genauere Einflussgrößen auf die Waldzerstörung können in einer tabellarischen Übersicht bei Diamond, J. (2005), S. 149 entnommen werden.

¹¹⁶⁰Vgl. Diamond, J. (2005), S. 186.

¹¹⁶¹Vgl. Lomborg, B. (2002), S. 48 und für die Bewertung der Entwicklung der Welt das gesamte Werk.

¹¹⁶²Inglehart, R. (1979), S. 280.

¹¹⁶³Vgl. Neumann, M. (1988), S. 9.

Problem zukünftiger Bedürfnisbefriedigung.¹¹⁶⁴ In diesen Punkten ist noch kein Unterschied zur absoluten Seltenheit darstellbar, denn die Abweichung und damit Trennung der Begrifflichkeiten liegt im Bezug. Die Knappheit ist abhängig von der Lebenssituation des Menschen. Eine Güterknappheit für einzelne Individuen muss nicht unmittelbar mit einer absoluten Seltenheit einhergehen. Für einen verdurstenden Menschen in der Wüste ist Wasser ein knappes Gut. Die Knappheit kann zeitlich, örtlich und personell bedingt sein. „Personell“ steht für den Mangel an Tauschmitteln beim Wirtschaftssubjekt. Knappe Güter werden subjektiv höher bewertet, so dass hungernde oder verdurstende Menschen erst einmal nahezu alles unternehmen, um diese Bedürfnisse zu befriedigen.¹¹⁶⁵ Ein historisches Beispiel aus der frühgermanischen Zeit veranschaulicht dies. Zu jener Zeit war Eisen äußerst selten und wertvoller als Gold oder Silber. Erst mit einer zunehmenden Produktion erfuhr Eisen Anwendung in Bereichen außerhalb der Schmuckanfertigung und begründete insoweit die Eisenzeit.¹¹⁶⁶ Die Eisenknappheit förderte dessen Wertschätzung.

Die Knappheit erklärt auf der anderen Seite, dass es Güter mit Gebrauchswert gibt, welche dennoch in ihrem ökonomischen Wert gering sind oder keinen haben.¹¹⁶⁷ Dies kann ursächlich an der grenzenlosen Verfügbarkeit des Gutes liegen. Hierdurch sinkt die Zahlungsbereitschaft der ökonomischen Akteure.

Die Relevanz der Knappheit im Wertvorstellungsprozess behandelt die Commodity-Theorie. Sie legt fest, dass die Güterbewertung nach der zur Verfügung stehenden Menge erfolgt.¹¹⁶⁸ WORCHEL, LEE und ADEWOLE überprüften die Theorie im Feldversuch. Sie befragten Probanden bezüglich deren Einschätzung von Keksen. Im Rahmen des Versuchs wurde den Probanden die Verfügbarkeit unterschiedlicher Gütermengen „vorgetäuscht“. Kekse die den Angaben zufolge seltener vorhanden waren, wurden höher bewertet als solche, bei denen den Angaben zufolge ein reichlicher Vorrat zur Verfügung stand. Die positive Einschätzung stieg, wenn der Proband davon ausgehen musste, dass die Gütermenge abnahm (von reichhaltigem Vorrat zum Seltenen). Bei noch tiefergehenden Befragungen stellte sich heraus, dass die Einschätzungen höher waren, wenn die Knappheit auf Grund zu großer Nachfrage eintrat und nicht auf Grund eines Unfalles. Auf Basis von verschiedenen Studien treffen die Autoren die These, dass mit der Wahrnehmung, ein Artikel werde oder sei seltener/nicht verfügbar, dieser in

¹¹⁶⁴Vgl. Luhmann, N. (1974), S. 207.

¹¹⁶⁵Vgl. Inglehart, R. (1979), S. 280. Vgl. Ingelhart, R. (1989), S. 92f.

¹¹⁶⁶Eisen unterliegt gleichzeitig einer absoluten Seltenheit, der ökonomische Wert der damaligen Zeit begründete sich allerdings in der relativen Seltenheit auf Grund technischen Mangels. Vgl. Lütge, F. (1976), S. 15.

¹¹⁶⁷Siehe hierzu auch Fresin, A. (2005), S. 71. Diesem Gedankengang der Neoklassiker kann daher gefolgt werden, dass mit steigender Gütermenge die Einzelwertschätzung sinkt. Auf Seiten der Anbieter wird versucht diesem Effekt mittels linearer Preisbildung entgegen zu wirken. Vgl. vertiefend Simon, H. (1992), S. 407ff.

¹¹⁶⁸Vgl. Pelzmann, L. (2000), S. 47.

seiner Attraktivität steigt.¹¹⁶⁹ Die Studie zeigte nicht nur, dass die Knappheit die Wertschätzung der Kekse erhöhte, sie zeigte gleichfalls, dass für die steigende Wertschätzung durch die Wirtschaftssubjekte eine Knappheit nur angenommen werden muss und sich nicht real zu manifestieren hat.

Weitere Bestätigung der Bedeutung von Knappheit bietet INGLEHART. Er stellte eine Knappheitshypothese auf: Die Wertvorstellung richtet sich an der eigenen Versorgungslage aus. Die Güter, die relativ knapp sind, erfahren eine höhere Wertschätzung.¹¹⁷⁰ Auch BROCKs These zur Bewertung von Informationen durch den Menschen untermauern die Ausführungen dieser Arbeit. So gewinnt nach BROCK eine Information an Bedeutung, wenn der Mensch davon ausgeht oder überzeugt ist (oder tatsächlich so handelt), einer der Auserwählten zu sein, die eine Information erhalten haben.¹¹⁷¹ Dies steht in starker Verbindung mit dem Zusatznutzen. Gerade seltene, knappe Güter eröffnen die Möglichkeit, sich gegenüber den Mitmenschen hervorzuheben.

Die Knappheit hat, wie die absolute Seltenheit, auf die Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit des Wirtschaftssubjektes Auswirkung. Mit Steigerung der Knappheit sinkt die Fähigkeit, alle vorhandenen menschlichen Bedürfnisse zu stillen. Aus diesem Grund wird der Mensch die Knappheit in seiner Wertbildung berücksichtigen¹¹⁷², soweit er sich dieser und ihrer Konsequenzen bewusst ist. Absolute Seltenheit und Knappheit bilden die begriffliche Trennung der Seltenheit. Dies sind zwei Ausprägungsformen, die in ihrer Auswirkung als ähnlich anzunehmen sind. Die Knappheit kann jedoch ein zeitlich endlicher Zustand sein, die absolute Seltenheit nimmt hingegen über die Zeit hinweg zu.

Die Konsumtheorie und Wachstumstheorie unterstellen eine grundsätzliche Unbefriedigbarkeit aller menschlichen Bedürfnisse. Danach ist kein Zustand der Sättigung der Güternachfrage zu erreichen.¹¹⁷³ Die dauerhafte Knappheit der Güter wird gleichsam unterstellt: Eine dauerhafte Knappheit, die von der jeweiligen Lebenssituation abhängig ist und durch den Informationsstand des Subjekts bewirkt sein kann; also eine Knappheitsvermutung.

¹¹⁶⁹Vgl. Worchel, S./Lee, J./Adewole, A. (1975), S. 906ff.

¹¹⁷⁰Vgl. Inglehart, R. (1980), S. 409.

¹¹⁷¹Vgl. Brock, T. (1972), S. 248. Verschiedene Studien, die BROCK kurz anspricht, unterstützen diese These. Siehe hierzu S. 252ff. und S. 270. Trotzdem erbrachte ein eigenes Untersuchungsdesign durch BROCK kein eindeutiges Ergebnis. S. 264f.

¹¹⁷²Nicht nur für das menschliche Verhalten lässt sich ein solches Verhalten mutmaßen. So zeigten bereits Untersuchungen im Bereich von Paviangruppen, dass Pavianweibchen, die eine sehr große Affinität zu Jungtieren haben (gleichgültig ob eigene oder nicht), bereit sind für die Annäherung an das Jungtier das Muttertier zu lausen. Im Falle geburtenarmer Gruppen stieg die Zeit dieses Lausens als Gegenleistung für die Annäherung an das Jungtier. Die Knappheit an Jungtieren beeinflusste demnach die Höhe der Gegenleistung für eine Annäherung. Siehe hierzu de Waal, F. (2006), S. 55.

¹¹⁷³Vgl. Scherhorn, G. (1994), S. 224.

5.3.3 Der Widerstand der Beschaffung

Der Widerstand der Beschaffung (gekennzeichnet durch die Größe W_i) als weitere Wertkategorie steht in einem kausalen Zusammenhang zur Seltenheit. Der Widerstand der Beschaffung ist Ausdruck der Schwierigkeit, eine Leistung zu erhalten. Diese Schwierigkeit ist meist verbunden mit der, bzw. bewirkt die Knappheit von Gütern. Der Widerstand der Beschaffung vermittelt die Notwendigkeit der Leistungserbringung für den Gütererwerb, aber auch für die Güterbereitstellung. Bereits DÜHRING sah in ihm einen maßgeblichen Bestandteil des Wertes. Der wirtschaftliche Wert ist unmittelbar abhängig von dem Hindernis, das es zu dessen Erlangung zu überwinden gilt.¹¹⁷⁴ Ohne solch ein Hindernis in der Bedürfnisbefriedigung hätten Güter keinen Wert. Ohne Kraftaufwand wären alle Bedürfnisse zu befriedigen.

Die Bemessung dieses Hindernisses unterliegt zumeist dem Vergleich, wieviel eigene Arbeitsleistung investiert werden muss. Widerstand bedeutet aber gleichfalls die raum-zeitliche Überwindung für den Gütertransport. Wie im 14. oder 15. Jahrhundert der wirtschaftlichste Weg durch die verschiedenen Zölle und unwägbares Land¹¹⁷⁵, ist auch heute die Überwindung des Raumes ein Widerstand, der die Einschätzung eines Gutes beeinflusst. Es ist ohne Frage, dass gerade die Überwindung dieser Raumwiderstände in der westlichen Welt kein menschliches Problem mehr darstellt;¹¹⁷⁶ dennoch hat der Weg der Beschaffung Einfluss auf die Wertbildung. Insbesondere dadurch, dass der Anbieter seine investierte Leistung vergolten haben möchte. PETER sah daher den Wert als eine gefühlsmäßige Einschätzung des Aufwandes für die Bereitstellung eines Gutes.¹¹⁷⁷ Dieser Aufwand der Bereitstellung verbildlicht den Widerstand, den der Anbieter überwinden muss, um ein Gut auf dem Markt anbieten zu können. Letztlich fließen hier auch die Produktionskosten als Aufwendungen, die der Anbieter als Mindestmaß vergütet haben will, ein.

Das Prinzip des Beschaffungswiderstandes wird durch den marketingtheoretischen Ansatz von HULL (A behavior system 1952) gestützt. Dieser Ansatz sieht die zu erwartende Reaktion eines Konsumenten durch verschiedene Positionen beeinflusst: Bedürfnisstärke, Reizintensität, Gewohnheitsstärke und Anreizmotivation. Diese zusammen müssen mindestens ein Verhaltenshindernis, wie den Preis, überwinden.¹¹⁷⁸ Darin zeigt sich gleichzeitig die Situationsabhängigkeit des Beschaffungswiderstandes. Jedes Wirtschaftssubjekt kann den Aufwand zur Erlangung eines Gutes unterschiedlich bewerten.

¹¹⁷⁴Dürring, E. (1892), S. 21.

¹¹⁷⁵Vgl. Lütge, F. (1976), S. 239.

¹¹⁷⁶Vgl. Hartmann, T. (2005), S. 97 und zur Vertiefung Benker, F. (2004).

¹¹⁷⁷Vgl. Peter, H. (1948), S. 4.

¹¹⁷⁸Vgl. Raab, G./Unger, F. (2005), S. 192ff.

Den Beschaffungswiderstand können ergänzend Eigenschaften der Güter bestimmen. Sind Güter sehr flüchtig oder nur mit hohem Energieverbrauch zu gewinnen, verkörpert dies einen Beschaffungswiderstand.¹¹⁷⁹

KOTLER und BLIEMEL fassen diesen Sachverhalt unter der Kostsumme zusammen. Welche monetären Kosten, Zeitaufwand, Kosten für Energie und Kosten des psychischen Aufwandes müssen überwunden werden? Hieran orientiert sich die Kaufentscheidung.¹¹⁸⁰ Hieran orientiert sich jedoch auch, ob ein Gut angeboten wird.

Bevor es dem Menschen möglich ist über ein Gut zu verfügen, muss er einen Widerstand überwinden.¹¹⁸¹ Diesen Aufwand wird er in die Bildung seiner Wertvorstellung mit eingehen lassen. Der Widerstand wird aber gleichfalls, und hier sehen wir ein Widerspiel mit der Wertvorstellung, ein Messpunkt sein, an dem sich die Wertvorstellung orientiert. Die bestehende Wertvorstellung wird mit dem Widerstand verglichen und darauf basierend entschieden, ob das Gut es wert ist, diesen zu überwinden.

Gleich dem Nutzenschema hat VERSHOFEN ein Schema der menschlichen Mühen entwickelt. Es beinhaltet die Widrigkeiten zur Erstellung eines Gegenstandes.¹¹⁸² Dieses Schema ist aus Sicht des Autors eine geeignete Form, den Beschaffungswiderstand auszudrücken. Siehe hierzu folgende Abbildung 15.

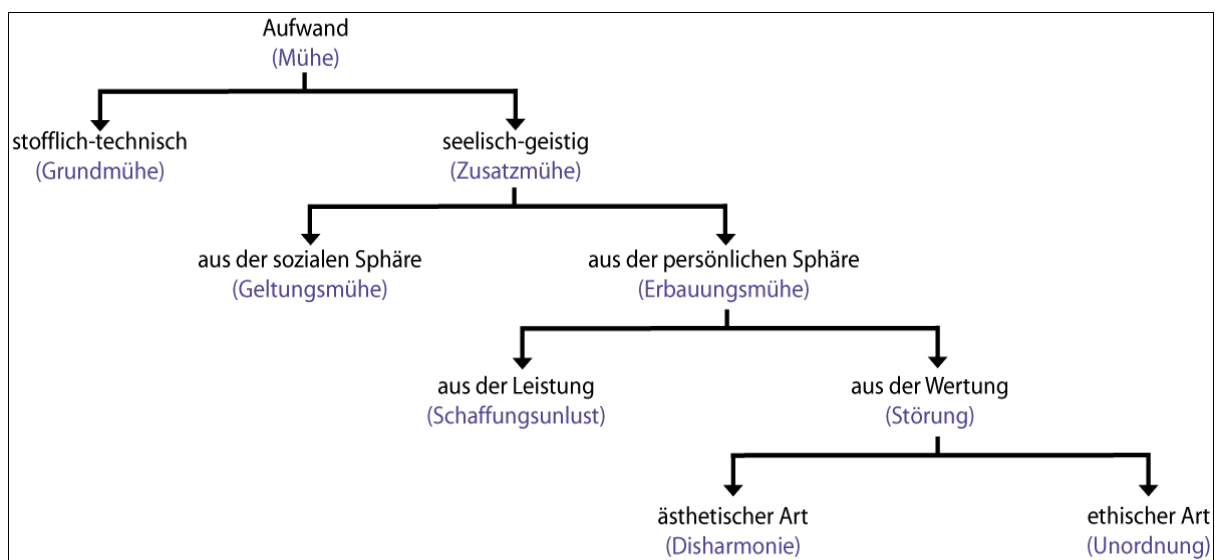


Abbildung 15: Schema der menschlichen Mühen

Quelle: Vershofen (1940a), S. 81.

¹¹⁷⁹Vgl. Karmasin, H. (2004), S. 272.

¹¹⁸⁰Vgl. Kotler, P./Bliemel, F. (1999), S. 49.

¹¹⁸¹Vgl. die Ausführungen bei Locke, J. (1967), S. 218.

¹¹⁸²Vgl. Vershofen, W. (1940a), S. 80.

5.3.4 Die Arbeit

Die Arbeit (gekennzeichnet durch die Variable A) als Kategorie eines Wertsystems war bereits Teil vieler werttheoretischer Betrachtungen. Hierin taten sich vor allem Objektivisten und Marxisten hervor. Besonders MARX schrieb der Arbeit einzig wertbildende Funktion zu. Doch auch RICARDO, SMITH oder RODBERTUS betonten deren Bedeutung. Die Arbeit wird in diesem Werk gleichfalls als Element der Wertbildung genutzt. Doch im Verhältnis zu den Marxisten und Klassikern, wird die Arbeit nicht als rein objektiver Charakter eines Gegenstandes herangezogen. Die Arbeit wird in Menge und Fertigkeit durch das Wirtschaftssubjekt bewertet. Dieser Bewertung liegt ein Problem zu Grunde. Es fällt dem Menschen schwer, Arbeit und Nicht-Arbeit zu unterscheiden.¹¹⁸³ Dies wird vom Autor dahingehend interpretiert, dass der Mensch in der Bildung einer Wertvorstellung bezüglich eines Gegenstandes oder Sachverhaltes zumeist einen informationellen Nachteil hat. Die Bewertung der in einem Gegenstand gespeicherten Arbeit ist für das einzelne Individuum undurchsichtig. Unter Umständen ist es dazu geneigt, auch Nicht-Arbeit als Leistung zu bewerten. Der wertende Mensch wird dennoch jene Arbeit, die er identifiziert, nach ihrer Menge und Fertigkeit bewerten. Nicht ohne Grund ist die Handanfertigung ein Markenzeichen, welches durch Anbieter im Vergleich mit Marktsubstituten hervorgehoben wird. Gerade aus unternehmerischer Perspektive unterliegt der Wert der erstellten Leistung zu einem erheblichen Anteil der Arbeitsleistung der Mitarbeiter. Aus produktionstechnischer Sicht ist es die Arbeit, die einen Mehrwert durch die Weiterverarbeitung von Rohstoffen zu fertigen Erzeugnissen schafft. Man nehme zum Beispiel die Holzverarbeitung: Wird aus einem Land nur der Baumstamm exportiert, so geht der Mehrwert an dem Ursprungsland vorbei.¹¹⁸⁴ Verliert die Arbeit aus der Sicht des Unternehmers ihren Wert (hier wird „Arbeit“ zum betrachteten Gut, und es bildet sich über sie eine Wertvorstellung), wird er geneigt sein, Rationalisierungsinvestitionen zu tätigen. Der ökonomische Wert der Arbeitsleistung wird mit Alternativen verglichen und bei Überschreitung einer gewissen Bewertungsschwelle zu Gunsten der Alternative rationalisiert (siehe hierzu auch Kapitel 7.4). Für die tatsächliche Betrachtung der Arbeitsleistung durch den wertenden Menschen, ist eine Unterscheidung, wie sie SMITH oder MARX trafen, irrelevant. Sie sprachen nur der produktiven Arbeit wertbildende Eigenschaften zu, die unproduktive Arbeit zehrte von der Werterstellung der produktiven. Die Arbeitsleistung unterliegt einer gesonderten Bewertung durch das Individuum, welches die Fertigkeiten und Arbeitsmenge anhand des eigenen Informationsstandes bewertet. Eine Unterscheidung in produktiv und nichtproduktiv ist irrelevant.

¹¹⁸³Vgl. Osmetz, D. (2003), S. 253.

¹¹⁸⁴Vgl. Diamond, J. (2005), S. 580.

Zur grundsätzlichen Klärung bedarf es allerdings des Begriffes der Arbeit. Nach RIESE scheiterte gerade die ökonomische Theorie darin, eine Begriffsbestimmung der Arbeit vorzunehmen. So auch die klassische Nationalökonomie. Die Arbeit erfuhr keine Reflexion, denn sie war eine „erfahrungsmäßige Kategorie“.¹¹⁸⁵ Aus diesem Grund sprach RIESE MARX den Verdienst zu „... A. als eine abstrakte Kategorie – er spricht ausdrücklich von ‚abstrakter‘ Arbeit – aus bestimmten Produktionsverhältnissen abgeleitet zu haben.“¹¹⁸⁶ Sie verkörpert eine Begrifflichkeit, die als Schnittmenge verschiedener Ansichten betrachtet werden kann. Die Arbeit als Wertkategorie im System der Wertvorstellung soll in Anlehnung an WAGNER eine:¹¹⁸⁷

1. sowohl körperliche als auch geistige Tätigkeit sein können,
2. ziel- und zweckgerichtet sein,
3. einen Beitrag zur Bedürfnisbefriedigung (durch Erstellung und Bereitstellung von Gütern und Diensten) ermöglichen
4. und eine Anstrengung verkörpern.¹¹⁸⁸

Dass Arbeit eine Anstrengung ist, durch die sich ein Mensch in die Lage versetzt seine Bedürfnisse befriedigen zu können (zumindest einen Teil), wurde bereits mit dem Sachverhalt des Beschaffungswiderstandes angesprochen. Die Wertkategorie der Arbeit ist jedoch als die in dem zu betrachtenden Sachverhalt gespeicherte Arbeitsleistung zu verstehen. Hierfür sind zwei Dimensionen von Bedeutung: die Zeit (Arbeitsmenge) und die Intensität (Fertigkeit).¹¹⁸⁹ Für die Unterschiedlichkeit der Arbeit sind verschiedene Kategorisierungen möglich. SMITH versuchte die unterschiedlichen Lohnhöhen mit Hilfe folgender Merkmale zu beschreiben.¹¹⁹⁰

1. Angenehme/unangenehme Arbeit
2. Leicht/schwierig
3. Dauerhaft oder nicht
4. Große oder kleine Verantwortung
5. Aussichten auf Erfolg

Inwiefern der wertende Mensch die Inhomogenität der Arbeitsleistungen als Teil seiner kognitiven Prozesse bewertet, lässt sich nur mutmaßen. Drei Faktoren könnten hier ausschlaggebend sein: Form, Qualität und Fertigkeit.¹¹⁹¹

¹¹⁸⁵Vgl. Riese, H. (1973a), S. 20.

¹¹⁸⁶Riese, H. (1973a), S. 21.

¹¹⁸⁷Vgl. Wagner, B. (1990), S. 20f.

¹¹⁸⁸Siehe hierzu auch die Ansätze bei JEVONS in seiner Theorie der Grenzneidlehre. Vgl. Jevons, W. (1924), S. 158.

¹¹⁸⁹Vgl. hierzu den Ansatz bei Jevons, W. (1924), S. 161.

¹¹⁹⁰Vgl. Smith, A. (1974), S. 86.

¹¹⁹¹Vgl. Lowe, A. (1981), S. 806.

Gerade die Humankapitaltheorie unternimmt den Versuch, die unterschiedlichen Arbeitsleistungen zu bewerten und hierdurch einen ökonomischen Wert der Arbeitnehmer zu identifizieren. Der Humankapitalwert wird zu einem Wertungsfaktor für die Interaktionsfähigkeit der Mitarbeiter und der Unternehmensführung, den Markterfordernissen gerecht zu werden.¹¹⁹² Daher sieht auch WIELAND im Humankapital einen Schlüsselfaktor für den Wert einer Unternehmung.¹¹⁹³ In der Bildung dieses Humankapitalwertes können dies Bildungsinvestitionen, Weiterbildungen, Einstellungskosten aus Sicht der Unternehmung (Anwerbung, Umzug usw.) sein. Das durch einen Arbeiter verkörperte Potential und dessen Fähigkeiten sind unter der Begrifflichkeit der Arbeitsenergie darstellbar. Wird diese Energie freigesetzt, entsteht verwertbare Arbeit.¹¹⁹⁴

Diese Daten, die im Bereich der Unternehmung vermehrt an Bedeutung gewinnen werden, sind dem einzelnen Wirtschaftssubjekt, das sich in keiner vergleichbaren Entscheidungsposition befindet, jedoch nicht verfügbar. Es bewertet die Arbeit nach Fertigkeit, Können, Wissen und Zeit¹¹⁹⁵. Dies lässt sich in zwei grobe Raster, in Anlehnung an die Alternative Wirtschaftstheorie, als Routinearbeit und Nicht-Routinearbeit unterscheiden (die Charakteristika der beiden Größen können dem Anhang Nr. 3 entnommen werden). Die Routinearbeit verkörpert eine standardisierte, programmierbare Arbeit. Nicht-Routinearbeit ist mit einem höheren geistigen und kreativen Potential verbunden.¹¹⁹⁶ Potentielle Unterschiede in der Arbeitsleistung lässt der Lohn erahnen. Eine Gewähr gibt er allerdings nicht. Im Gesamtsystem zeigt sich die Arbeitsleistung im Sozialprodukt. Jede Tätigkeit im System ist eine konsumtive oder eine produktive.¹¹⁹⁷

Für die Arbeit als Teil der Wertvorstellungsbildung lässt sich festhalten, dass der Mensch „versucht“, die in einem Sachverhalt gespeicherte Arbeitsleistung zu bewerten, soweit ihm das anhand seiner Informationen möglich ist. Eine erste Kategorie hierfür ist die Menge der aufgewendeten Arbeit. Zu ihr gesellen sich die Fertigkeit und das Können. Inwiefern er den Fertigkeiten oder der Arbeitsmenge eine Gewichtung zukommen lässt, ist nicht festzustellen. Die Bewertung gerade der Fertigkeit unterliegt stark subjektiven Faktoren, zumindest solange, bis der Gegenstand im Besitz des wertenden Individuums ist. Durch die Feststellung der Qualität des Gegenstandes nach dem Kauf ist es gleichfalls dem Subjekt möglich, eine genauere Aussage zur Fertigkeit und zum Können zu treffen. Ein Sachverhalt, der über Erfahrungen zurück in die Wertvorstellung mündet. Arbeit ist außerdem ein Teil des

¹¹⁹²Vgl. Preißing, D. (2006), S. 310.

¹¹⁹³Vgl. Wieland, J. (2001), S. 11.

¹¹⁹⁴Vgl. Flamholtz, E. (1982), S. 79f. Vgl. Scholich, M. (2000), S. 42ff.

¹¹⁹⁵Dies entspricht der Wertung der Arbeit durch die Kulturanthropologen, welche sie „labor value“ nennen. Vgl. Karmasin, H. (2004), S. 272.

¹¹⁹⁶Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 154ff.

¹¹⁹⁷Vgl. Albert, H. (1998), S. 4f.

Beschaffungswiderstandes und kann gleichzeitig ein Bedürfnis darstellen. Wobei das „... Bedürfnis nach Arbeit – *nicht* nach ihrem Ertrag!- vielleicht das schwerst zu befriedigende all jener Bedürfnisse wird, von denen die neue Gesellschaft auf sich genommen hat, >>jedem<< die Befriedigung der >>seinen<< zu sichern.“¹¹⁹⁸

Die folgende Übersicht (Tabelle 3) führt die Wertkategorien und ihre prägenden Eigenschaften nochmals zusammen. Diese Wertkategorien sind Anhaltspunkte, die den Prozess der Wertvorstellungsbildung erklären sollen. Sie sind Prüfsteine des menschlichen Bewusstseins. Wie aber bereits erwähnt wurde, stehen diese in einem starken Wirkungsverbund. Es ist eine modelltheoretische Künstlichkeit, sie gesondert darzustellen. Deren Gewichtung und tatsächliche Anwendung innerhalb menschlicher kognitiver Prozesse ist nur für jeden Sachverhalt einzeln und für jedes Individuum gesondert zu erfassen. Gültigkeit dieser Ergebnisse besteht nur für einen Messzeitpunkt.

Die Einzelauswertungen, Messungen der einzelnen Wertkategorien mittels Indikatoren ist für diese Forschungsarbeit nicht von Bedeutung. Die durch die Alternative Wirtschaftstheorie beschriebene Operation der Zahlung stellt den Orientierungspunkt dar. Zahlungen sind Ausdruck ökonomischer Handlungen des Menschen und ausgerichtet an der menschlichen Wertvorstellung. Es sind die einzigen Handlungen, die im System beschreibbar und von überprüfbarer Relevanz sind. An ihnen lassen sich die Wertvorstellungen messen, aber nur solche, die zur Umsetzung kamen. Sie drücken den ökonomischen Wert aus und sind als Indikator in Betracht zu ziehen.

Die Indikatorenbildung über die einzelnen Kategorien wird dann von Bedeutung sein, wenn die ökonomische Handlung des Menschen beeinflusst werden soll. Darin lässt sich ein Ansatz erkennen, der für die Absatztheorie bedeutsam ist.

¹¹⁹⁸Jonas, H. (1987), S. 345.

Nutzen	Beschaffungswiderstand	Arbeit	Seltenheit	
			Knappheit	Absolute Seltenheit
Bedürfnisbefriedigung	Schwierigkeit der Gütererlangung	Arbeitsmenge (Zeit)	Situationsbezogen: Zeitlich, Regional, Individuell	Endlichkeit (Zeit)
Wohlbefinden	Mühe des Menschen: Physisch und Psychisch	Arbeit und Nicht-Arbeit nicht unterscheidbar durch das Wirtschafts-subjekt	Kann ein zeitlich befristeter Zustand sein	Nimmt über die Zeitachse hinweg zu
Unterteilt in Zusatznutzen und Grundnutzen	Raum-Zeitliche Überwindung			
Der Qualität zeitlich vorlaufend	Subjektive Einschätzung	Fertigkeiten	Einfluss der Technik	Nachhaltigkeit
Ordinal messbar		Können	Abhängig vom Informationsstand des Wirtschaftssubjekts (Knappheitsvermutung)	Keine individuelle Abhängigkeit
Geprägt durch eine Subjekt-Objekt-Beziehung		Keine Unterscheidung in produktive und unproduktive Arbeit		Bedingt unter Umständen durch einen Mangel an technologischen Fähigkeiten der Menschheit
Keine Bindung an den richtigen Gebrauch				
Situationsabhängig				
Verkörpert eine Erwartung				

Tabelle 3: Übersicht der Wertkategorien und deren Eigenschaften

5.4 Die Wertvorstellung

Nach der Aktivierung des Wertvorstellungsprozesses durch das Bedürfnis, bildet sich eine Wertvorstellung (gekennzeichnet durch die Größe \mathcal{W}) mit Hilfe der Wertkategorien und, wie an späterer Stelle noch zu zeigen sein wird, durch soziokulturelle Einflüsse. Die Bildung einer Wertvorstellung hinsichtlich eines Sachverhaltes wird in der Regel einmal geschehen und dann für zukünftige Handlungen gespeichert. Auf sie wirken dann stets die Erfahrungen aus den ökonomischen Handlungen zurück. Die Wertvorstellung, die sich in der Psyche des Menschen durch kognitive Prozesse gebildet hat, „... bezeichnet den subjektiv gemeinten Grund einer Bewertung und ‚Werthaltung‘ die über längere Zeit hinweg für eine Person kennzeichnende, subjektiv gemeinte Grundlage

ihrer Bewertungen.¹¹⁹⁹ Wertvorstellungen sind Verhaltensprägungen, die sich im Laufe des menschlichen Lebens entwickeln.¹²⁰⁰ Als Teil des psychologischen Systems beziehen sie sich mehr auf die innere Einstellung des Wirtschaftssubjektes, als auf sein äußeres Verhalten.¹²⁰¹ „Kennzeichen aller geistigen Akte des Menschen ist, dass sie sich in Vorstellungen vollziehen bzw. auf Vorstellungen beruhen.“¹²⁰² Somit sind Vorstellungen essentielles Element des psychologischen Systems der Menschen.¹²⁰³

Die äußeren Verhaltensweisen, insofern nicht nur ökonomische Handlungen, sondern alle Kommunikationsprozesse im Gesellschaftssystem, werden durch die Wertvorstellungen angeleitet. Daher beinhaltet auch wirtschaftliches Verhalten „... immer die Wertvorstellungen der handelnden Akteure.“¹²⁰⁴ Diese sind im ökonomischen System nicht nur Konsumenten, sondern gleichfalls Unternehmer und Politiker (um nur einige wenige zu nennen). Die Wertvorstellung als deren Entscheidungsgrundlage orientiert sich gleichfalls an den Wertkategorien. Wie aber bereits erwähnt wurde, können die Gewichtungen der Kategorien variieren und für einige Kategorien gar null werden. Man muss sich darüber bewusst sein, dass sich der Mensch in der Realität über die unterschiedlichen Wertkategorien nur in seltenen Fällen Gedanken macht. Die Wertvorstellung bildet sich für viele Gegenstände des Alltagslebens eher unbewusst. Genauere Betrachtungen erfolgen für Sachverhalte, die in der Bedeutungsbeimessung des Individuums (gerade hinsichtlich des Beschaffungswiderstandes) sehr hoch stehen. Dies trifft für viele Wirtschaftssubjekte im Bereich des Autokaufs zu, ist aber abhängig von der jeweiligen Wertumsetzungsfähigkeit. Der Mensch bildet aus seinen Erfahrungen subjektive Einstellungen. Diese sind jedoch nicht gleich jenen eines ökonomischen Sachverständigen (z. B. die hier skizzierte Theorie) einzustufen.¹²⁰⁵ Die Wertkategorien üben demnach meist unterbewusst ihren Einfluss aus. Die Wertvorstellung ist dafür verantwortlich, dass der Mensch Erwartungen an verschiedene Güter hat. KOTLER und BLIEMEL gehen gleichfalls davon aus, dass Kunden Erwartungen an ein Angebot haben. Diese Erwartungen bilden sich nach deren Ansicht aus Nutzen, Preis und Wert.¹²⁰⁶ Ein Ansatz, der dieser Arbeit in gewissen Punkten ähnelt.

Dass die Wertvorstellung tatsächlich Einfluss auf das menschliche Verhalten hat belegt eine Befragung des Instituts für Soziologie der Universität Würzburg. Rund 45 % der Befragten konnten sich nicht vorstellen, dass es eine Handlung gibt, die nicht durch eine persönliche Wertvorstellung beeinflusst wird. Eine

¹¹⁹⁹Schlöder, B. (1993), S. 96.

¹²⁰⁰Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 58.

¹²⁰¹Vgl. Schmidt, A./Sliwka, M./Kiefer, C. (o. J.), S. 8.

¹²⁰²Löwe, J. (1995), S. 46.

¹²⁰³Vgl. Löwe, J. (1995), S. 46.

¹²⁰⁴Schmidt, A./Sliwka, M./Kiefer, C. (o. J.), S. 8f.

¹²⁰⁵Vgl. Kirchler, E. (2003), S. 97.

¹²⁰⁶Vgl. Kotler, P./Bliemel, F. (1999), S. 49.

positivere Einschätzung ergab sich bezüglich der Beeinflussung des persönlichen Verhaltens durch die Wertvorstellung. 37 % sahen den Einfluss sehr groß und 42 % eher groß.¹²⁰⁷ Auch wenn diese Befragung nicht zielgerichtet auf einen ökonomischen Sachverhalt bezogen war, sondern auf die allgemeine Wertvorstellung, also das Konglomerat, in dem die spezifisch ökonomische Wertvorstellung verankert ist, lässt sich doch vermuten, dass auch im Falle der ökonomischen Wertvorstellung diese bewusst oder unbewusst das Handeln des Menschen, seine Interaktion am Markt, beeinflusst. Daher ist sich LIEFMANN in seiner Behauptung anzuschließen: „Der einzige Weg, der zur Erklärung der Gelderscheinungen, der Preis- und Einkommensbildung führt, geht nicht über die Güter und die technischen Vorgänge der Produktion, sondern geht allein über die individuellen Erwägungen der Menschen, die nicht nur an die Güter, sondern auch und in erster Linie an das Geld anknüpfen, nämlich, daß alle Wirtschaftssubjekte nach Geldertrag streben, dann auch, daß sie ihn ihren Konsumwirtschaften auf ihre Bedürfnisse verteilen. Nur so ist eine wirkliche systematische Erklärung des heutigen Wirtschaftslebens möglich.“¹²⁰⁸

Die Rückführung des ökonomischen Wertes und damit des wirtschaftlichen Handelns auf die Wertvorstellung zeugt von der subjektiven Abhängigkeit des Wertes. Es gibt keinen den Gegenständen innewohnenden abhängigen Wert, der ohne menschliches Handeln existiert. Dies ist undenkbar, da der Mensch nur von Wertvorstellungen geleitet wird, die gleichfalls auf seine Erfahrungen zurückgehen. Der Wert ist keine Begrifflichkeit, die losgelöst vom Wesen des Menschen existieren kann. Der Wert kann nur an das humane Handeln gebunden sein. Aber dies bedeutet nicht, dass es nicht objektive Faktoren gibt, die bei der Bildung der Wertvorstellung dienlich sind. Nur sind diese objektiven Faktoren, wie die Seltenheit oder der stofflich-technische Nutzen eines Gegenstandes abermals vom Bewusstsein des Menschen und seinem Informationsstand abhängig.

Die Wertvorstellung benötigt für ihre Existenz keine Kommunikation. Ein Junge der eine Murmel betrachtet, die er gefunden hat, bildet sich ein Werturteil, eine Vorstellung zu diesem Gegenstand. Erst wenn jemand die Murmel haben möchte, es also zum Tausch kommt, wird diese Wertvorstellung und damit deren Wert kommuniziert. Es besteht die Möglichkeit, dass sich der Junge, wie im übertragenen Sinne alle Wirtschaftssubjekte, erst durch die Kommunikation seiner Wertvorstellung gegenüber der Murmel bewusst wird. Im ökonomischen System der Alternativen Wirtschaftstheorie wird der Murmelhandel erst dann auftauchen, wenn er monetär umgesetzt wurde. Dann wurde der ökonomische Wert der Murmel festgelegt.

„Der Verbraucher hat also auf Grund seines internalisierten Wertsystems zumindest in groben Umrissen Vorstellungen von konsonanten Produktbeschaffenheiten: Eine Hautcreme zum Preise von nur achtzig

¹²⁰⁷Vgl. Hillmann, K.-H. (2003), S. 58.

¹²⁰⁸Liefmann, R. (1931), S. 132.

Pfennigen kann nichts taugen; diese Flasche ist typischer für ein Haarwuchsmittel als für Whisky; ...¹²⁰⁹

In der Marketingtheorie finden die Werthaltungen der Wirtschaftssubjekte durch die „means-end-Theorie“ Beachtung. Sie identifiziert in den Werthaltungen der jeweiligen Subjekte die kaufprägenden Eigenschaften. Diese kaufprägenden Eigenschaften wirken in der Folge auf Nutzensvorstellungen ein. Die „means-end-Theorie“ verbindet Werthaltungen mit der Nutzenkomponente und ordnet diese verschiedenen Lebenszielen zu.¹²¹⁰ Ein Sachverhalt, den dieser Forschungsansatz in einer anderen Reihenfolge betrachtet. Aber es verdeutlicht, dass aus absatztheoretischer Sicht der Sachverhalt der Wertvorstellung beginnt, einer Betrachtung zu unterliegen und als Initiator von Produktentscheidungen dient (eine Übersicht zur „means-end-Theorie“ befindet sich in Anhang Nr. 4). Letztlich sind Werturteile, die aus der Wertvorstellung abgeleitet werden, Ausdruck von Einstellungen und Präferenzen.¹²¹¹ Die Einstellung ist Teil einer Wertvorstellung. „Wir definieren eine Einstellung (attitude) als Zustand einer gelernten und relativ dauerhaften Bereitschaft, in einer entsprechenden Situation gegenüber dem betreffenden Objekt regelmäßig mehr oder weniger stark positiv bzw. negativ zu reagieren.“¹²¹² Einstellungen sind objektbezogen und werden gelernt. Sie werden beeinflusst durch Erfahrungen und verkörpern eine Verhaltensbereitschaft.¹²¹³ Der Wert und die Wertvorstellung sind ein Verbund vieler Einstellungen. Die Wertvorstellung ist der Rahmen, ein System der Einstellungen.¹²¹⁴ „Werte sind besonders zentrale Einstellungen einer Person.“¹²¹⁵ Da die Wertvorstellung ein System verschiedener Einstellungen ist, stellen im Grunde bereits die einzelnen Wertkategorien Einstellungen dar, die sich zur Wertvorstellung vereinigen. Somit ist die systemische Wertvorstellung auch änderungsbeständiger als einzelne Einstellungen.¹²¹⁶ Dies verdeutlicht, dass die Wertvorstellung ein komplexes Konstrukt der menschlichen Psyche ist, deren Derivate die Einstellungen sind. Für weitere Betrachtungen ist die Differenzierung aber nicht von Bedeutung, da der Autor beides zusammen als Phänomene der Wertvorstellung behandelt. Eine Einstellung zu einem Objekt stammt aus einer Wertvorstellung. In der Soziologie wurde eine stärkere Unterscheidung getroffen auf Grund der Annahme der stärkeren Beeinflussbarkeit einer Einstellung. Dies ist im Bereich der gesellschaftlichen

¹²⁰⁹Wiswede, G. (1972), S. 43.

¹²¹⁰Siehe hierzu vertiefend Herrmann, A./Huber, F. (2000), S. 12ff.

¹²¹¹Vgl. Wolf, J.-C. (2002), S. 8.

¹²¹²Trommsdorf, W. (2004), S. 159.

¹²¹³Vgl. Trommsdorf, W. (2004), S. 159. Vgl. Wiswede, G. (1995), S. 308. Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 202. Vgl. Robbins, S. (2001), S. 93. Vgl. Wiswede, G. (1990), S. 15f. Im Wert sieht LINTON ein Element, das die Fähigkeit besitzt, eine „verdeckte Reaktion“ hervorzurufen. Die Einstellung ist eben jenes verdeckte Element. Vgl. Linton, R. (1974), S. 92.

¹²¹⁴Vgl. Trommsdorf, W. (2004), S. 189f.

¹²¹⁵Raab, G./Unger, F. (2005), S. 20.

¹²¹⁶Vgl. Raab, G./Unger, F. (2005), S. 20.

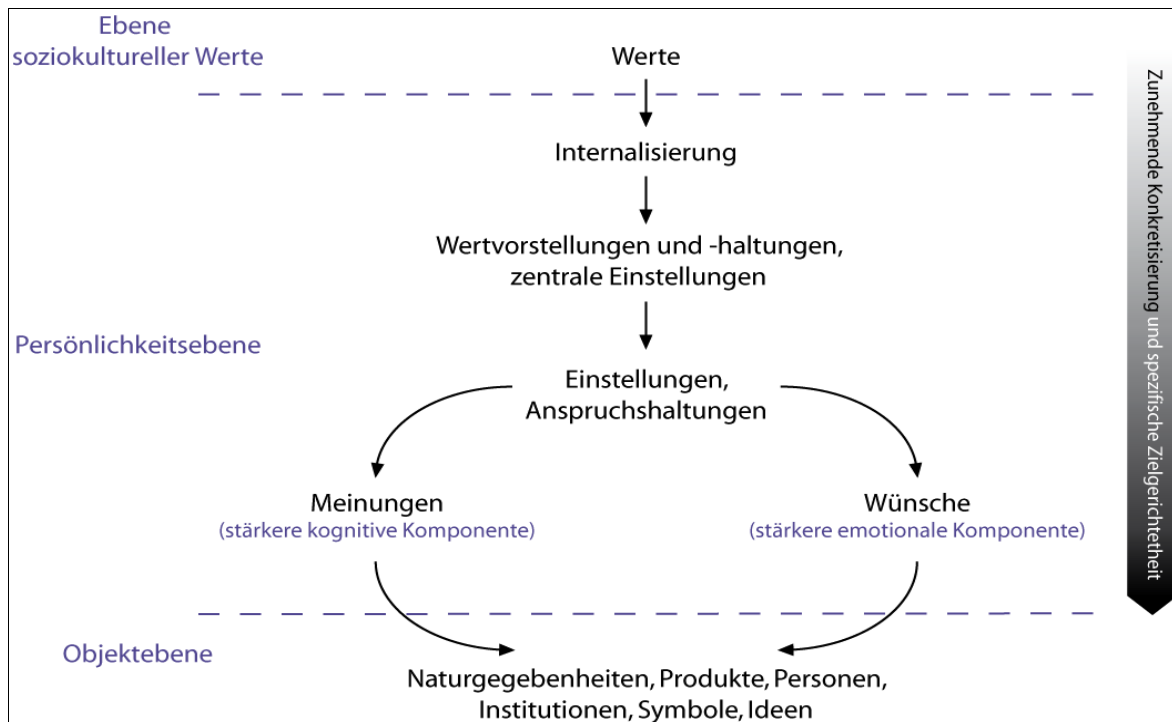


Abbildung 16: Wert und Einstellung

Quelle: Hillmann, K. (2003), S. 66.

Werte vielleicht zielführender, im Bereich des ökonomischen Wertes wird unterstellt, dass die ökonomische Wertvorstellung leichter durch z. B. Werbung gesteuert werden kann. Die Konkretisierung der Wertvorstellung in den Einstellungen verdeutlicht die Abbildung 16.

Der Ursprung der Wertvorstellung ist das psychologische System des Individuums. Das psychologische System bildet die Persönlichkeit heraus. Insofern ist die Wertvorstellung Teil der menschlichen Persönlichkeit. „Jeder Mensch trägt in seinem Inneren Muster des Denkens, Fühlens und potentiellen Handelns, die er ein Leben lang erlernt hat.“¹²¹⁷ Die Persönlichkeit ist seine Individualität in seiner mentalen Programmierung. Sie wird unter anderem durch bestimmte charakterliche Eigenschaften, die ererbt sein können, aber auch durch Lernen¹²¹⁸ aus der sozialen Umgebung (Kultur) und eigene persönliche Erfahrungen beeinflusst. Die Persönlichkeit prägt die Wertvorstellung und umgekehrt. Auch einer Unternehmung als Institution, bestehend aus menschlichen Elementen, kann eine eigene Persönlichkeit zugeschrieben werden. Diese zeigt sich unter anderem in der Unternehmenskultur. Elemente der menschlichen Persönlichkeit können der Abbildung 17 entnommen werden. Gerade die Wertvorstellung ist eine wesentliche Komponente der Persönlichkeit und steht im Verbund mit weiteren Bestandteilen. Diese Bestandteile werden durch die Wertvorstellung beeinflusst

¹²¹⁷Hofstede, G. (2001), S. 2.

¹²¹⁸ „Das Ergebnis des Lernens ist, daß man etwas auf andere Art und Weise tut, gewöhnlich auf eine bessere, als vorher.“ Katona, G. (1960), S. 50.

und haben ihrerseits Rückwirkungen auf diese.¹²¹⁹ Zu nennen sind hier zum Beispiel Normen einer Gesellschaft. Die Persönlichkeit eines Menschen operiert in verschiedenen Formen. Auf bekannte Situationen/Reize resultieren bestimmte Verhaltensweisen. Sie werden unterbewusst aktiviert, da sie auf bereits existierende Erfahrungen zurückgreifen. Zu einer bewussten Verarbeitung kommt es im Falle neuer Situationen.¹²²⁰ Es ist daher naheliegend zu behaupten, dass die Wertvorstellung zu bekannten Gütern sich innerhalb normaler Situationen nicht bewusst neu bildet. Beim Einkauf wird automatisch auf verschiedene Produkte zurückgegriffen, die ständig im Haushalt Anwendung finden: die gleiche Sorte Toilettenartikel, Süßigkeiten, Socken, etc.¹²²¹ Eine bewusste Werteinschätzung kann unter Umständen erst wieder durch eine Veränderung der gewohnten Situation erfolgen (z. B. Preis), die aber groß genug sein muss für deren Wahrnehmung.

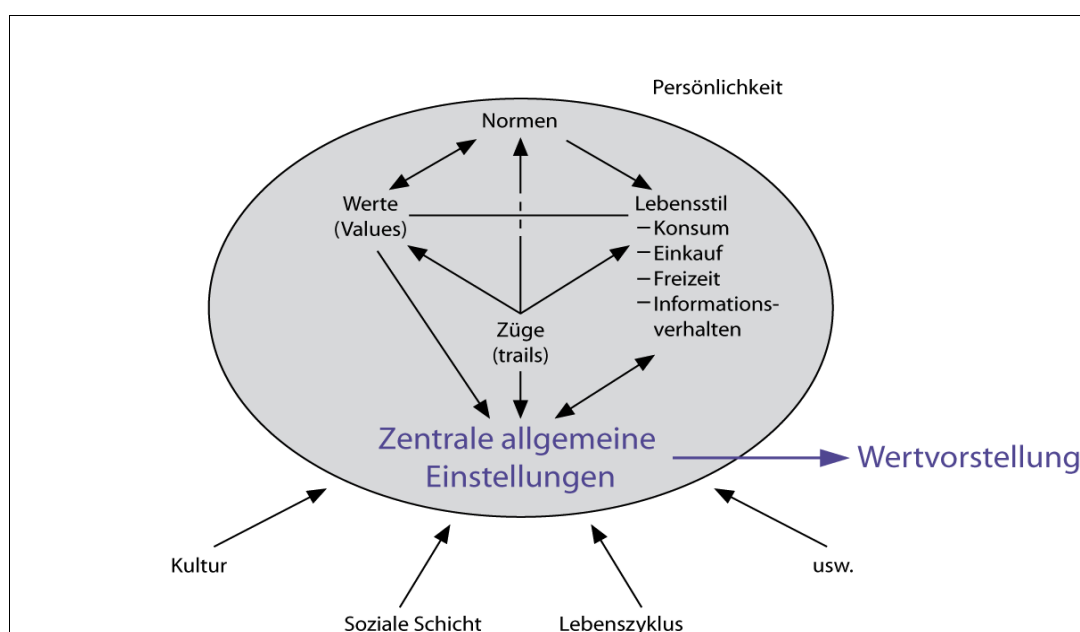


Abbildung 17: Die Persönlichkeit: deren Elemente und Einwirkungen

Quelle: In Anlehnung an Trommsdorf, W. (2004), S. 218.

Die bewusste Werteinschätzung ist eine „echte Entscheidung“. Der Rückgriff auf Erfahrungen und insofern bestehenden Wertvorstellungen kennzeichnet „habituelles Verhalten“.¹²²²

Die Zuordnung der Wertvorstellung zum psychologischen System und so als Teil der menschlichen Persönlichkeit verdeutlicht, dass die Wertvorstellung je Individuum unterschiedlich ausgeprägt sein kann. Dies begründet sich darin,

¹²¹⁹Vgl. Inglehart, R. (1980), S. 409.

¹²²⁰Vgl. Linton, R. (1974), S. 74.

¹²²¹Hier kann gerade auch eine Orientierung an Markennamen von Bedeutung sein.

¹²²²Vgl. Katona, G. (1960), S. 57. KATONA gibt an, dass dazwischen verschiedene Formen des Verhaltens existieren, die nicht strikt einer der beiden Kategorien zugeordnet werden können muss. S. 58.

dass die Wirtschaftssubjekte ihre Wertvorstellungen auf Grund von Erlebnissen, vorhandenen Informationen und eigenen Denkleistungen ausbilden. Die Wertvorstellung ist daher ein Konstrukt aus kognitiven und emotionalen Vorgängen. In einem begrenzten Umfang lässt sich durch eine zielgerichtete Informationspolitik die Wertvorstellungsbildung beeinflussen.¹²²³

Der Wert ist „... eine höchst subjektive, psychische Größe.“¹²²⁴ Die Wertvorstellung zweier unterschiedlicher Individuen sind einander nie gleich, im besten Falle können sie sich ähneln.¹²²⁵ Es ist gerade die Identität des menschlichen Lebens, eigene Werturteile, Normen und Erfahrungen zu besitzen. Durch diese erhält ein jeder Mensch seine eigene Sichtweise der Realität.¹²²⁶ Man kann daher auch von Wertsphären sprechen. Jeder Mensch lebt in seiner eigenen Wertsphäre. Durch Kommunikation mit anderen Gesellschaftsmitgliedern treffen verschiedene Wertsphären aufeinander, die sich mal mehr, mal weniger ähneln. Die Übertragung von Werten/Wertvorstellungen von einer Sphäre in eine andere ist sehr komplex.¹²²⁷

Die Individualität der eigenen Wertvorstellung/Wertsphäre ergibt sich neben den Wertkategorien aus der Beeinflussung der Wertvorstellung durch die soziale Umgebung. Das Milieu, in dem der Mensch lebt, die soziale Schicht, Familie, Schule, Vorbilder und Gruppen üben ihren Einfluss aus. Vergangene Ereignisse des Lebens wirken ebenfalls durch Erfahrungen auf die Wertvorstellung ein.¹²²⁸

Die Bildung der Wertvorstellung zu einem bestimmten Sachverhalt lässt sich mit dem Zyklus der Produktwahrnehmung und Produktbeurteilung in Einklang bringen (vgl. Abbildung 18). Der Mensch wird mit einem Produkt konfrontiert. Bei seinem ersten Kontakt mit diesem existiert zunächst noch nicht unmittelbar eine Wertvorstellung, denn dies würde eine dauerhafte Kenntnis aller vorhandenen Produkte unterstellen. Das Produkt sendet einen Stimulus aus. Wie bereits voran festgestellt wurde, kommt es zu einer Produktwahrnehmung, wenn durch das Produkt ein Bedürfnis aktiviert wird. Ist dies der Fall, folgt der Wahrnehmung die Produktbeurteilung. Sie ist mit der Wertvorstellungsbildung gleichzusetzen. Die gebildete Wertvorstellung kann im Weiteren ursächlich sein für ein Produktverhalten und so beispielsweise einen Kaufakt initiieren.¹²²⁹

Abbildung 18 kann mit der Situationswirkungskette des Konsumentenverhaltens nach TROMMSDORF in Verbindung gebracht werden:

¹²²³Vgl. Werner, R. (1996), S. 92.

¹²²⁴Fettel, J. (1960), S. 146.

¹²²⁵Vgl. Fettel, J. (1960), S. 147.

¹²²⁶Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 45.

¹²²⁷Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 89.

¹²²⁸Vgl. Hillmann, K.-H. (2003), S. 55.

¹²²⁹Vgl. Wiswede, G. (1995), S. 268.

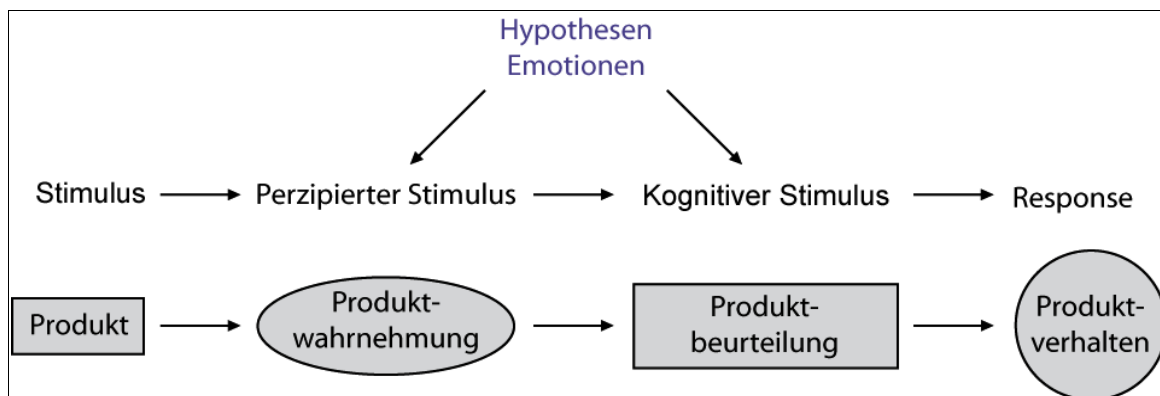


Abbildung 18: Produktwahrnehmung und Produktbeurteilung

Quelle: Wiswede, G. (1995), S. 268.

Situation »Wahrgenommene Situationsmerkmale » Aktivierung von Konsummotiven » Entsprechende Gewichtung von Produkteigenschaften » Situationsspezifische Einstellung

Dies zeigt die Situationsabhängigkeit der Wertvorstellung. Bei erstem Kontakt wird die Wertvorstellung zu einem Produkt erstmals herausgebildet, da sie noch nicht im Bewusstsein des Menschen vorhanden ist. Dieser Kontakt kann während des Kaufes erfolgen oder bei Werbekontakten, also im Falle der Werbekommunikation. Dennoch gibt es vorhandene Wertvorstellungen, die bereits im Bewusstsein, also im psychologischen System, vorrätig sind. Diese unterliegen einem ständigen Abgleich mit den gesammelten Erfahrungen. Solch eine Erfahrung ist die Kundenzufriedenheit. Sie ist Ergebnis der Relation von Erwartungen an das Produkt und der tatsächlichen Erfüllung dieser Erwartungen. Es wird ein Soll-Ist-Vergleich durchgeführt.¹²³⁰ In der Systematik dieser Arbeit ist die Kundenzufriedenheit ein Vergleich der Wertvorstellung mit deren Erfüllung (Vgl. Anhang Nr. 4). „Zufriedenheit entsteht als Empfindung des Kunden durch seinen Vergleich von wahrgenommenen Wertgewinn (als Resultat des Kaufs) und erwartetem Wertgewinn (vor dem Kauf).“¹²³¹ Da der Mensch lernfähig ist, wird er die Erfahrungen aus seiner Zufriedenheit in die Wertvorstellung einfließen lassen. Dies kann durchaus dazu führen, dass ein Gegenstand nach dem Kauf eine geringere Wertschätzung erhält. Neben dem Vergleich mit der eigenen Wertvorstellung wird nach dem Kauf¹²³² mit Produktalternativen verglichen. „Folglich zeigt sich ein Individuum mit dem erlebten Produkt zufrieden, sofern die wahrgenommene Qualität der erwarteten entspricht und die Erfahrungen mit diesem Erzeugnis die vermuteten Konsequenzen aus dem Kauf und Konsum der verworfenen Option

¹²³⁰Vgl. Giger, A. (2005), S. 77. Vgl. Herrmann, A./Huber, F./Wricke, M. (1999), S. 680f. Vgl. Bruhn, M. (2006), S. 204.

¹²³¹Kotler, P./Bliemel, F. (1999), S. 53.

¹²³²Auch vor dem Kauf findet ein Vergleich verschiedener Alternativen auf Basis der jeweiligen Wertvorstellung statt.

übersteigen.¹²³³ Entscheidenden Einfluss gewinnt die Alternative im Falle der Nicht-Erfüllung der Erwartungen. Die Opportunitätskosten aus Sicht des Wirtschaftssubjektes steigen. Mäßiger Einfluss auf die Zufriedenheit ist bei Erfüllung der Erwartungen gegeben.¹²³⁴ Eine empirische Untersuchung zu diesem Sachverhalt im Hotelgewerbe ergab: „Je höher die Erwartungen an die nicht gekaufte Alternative sind, desto geringer ist die Zufriedenheit mit dem erlebten Produkt. Werden darüber hinaus die Erwartungen an das gewählte Produkt (nicht) bestätigt, besitzen die Erwartungen an die Alternative einen mäßig starken (sehr starken) Einfluß auf die Zufriedenheit.“¹²³⁵ Die Grundidee dieser Arbeit ist in der Lage, diesen Sachverhalt zu klären. Auf Grund der Bekanntheit der Alternativen existieren Wertvorstellungen zu jeder einzelnen. Diese müssen geringer sein als die der gewählten Alternative oder sind nicht in der Reichweite des Subjektes, da sonst eine andere Alternative wahrgenommen worden wäre. Nach dem Kauf folgt der Soll-Ist Vergleich. Bei Abweichungen zu Ungunsten des Produktes besteht Unzufriedenheit. Die Wertvorstellungen der Alternativen sind jedoch immer noch in gleicher Höhe existent und beeinflussen von daher zusätzlich die Zufriedenheit. Der Kunde sieht seine aufgewendeten Leistungen nicht im angemessenen Maße vergolten, wie es aus der Retrospektive eine Alternative vermeintlich hätte leisten können.

Kundenzufriedenheit ist die Mindestbefriedigung der Wertvorstellungen beim Wirtschaftssubjekt im Abgleich mit den hierfür aufgewendeten Leistungen. Was der Autor dieser Arbeit als Wertvorstellung in Verbindung mit der Kundenzufriedenheit bezeichnet, führt HOMBURG als Vergleichsstandard an. Dieser Vergleichsstandard bleibt wie die Wertvorstellung nicht konstant.¹²³⁶ Ein Sachverhalt, der dem C/D-Paradigma¹²³⁷ entlehnt ist. Die Kundenzufriedenheit ergibt sich aus einem Vergleich der tatsächlichen Erfahrung mit dem Soll-Zustand, dem Vergleichsstandard.¹²³⁸ Dieser Vergleichsprozess des Wirtschaftssubjektes, der Erwartungen mit den erfüllten Leistungen ist ein für Unternehmen äußerst relevanter Sachverhalt. Die Zufriedenheit mit den

¹²³³Herrmann, A./Huber, F./Wricke, M. (1999), S. 681.

¹²³⁴Vgl. Herrmann, A./Huber, F./Wricke, M. (1999), S. 682. Es ist der Ansatz der Disappointment Theorie: Für die Beurteilung des Gesamtnutzens einer Entscheidung, wird nach der Entscheidung mit den Alternativen verglichen. Dies geht auf die Frage zurück: „Was wäre sonst noch möglich gewesen?“ Vgl. Jungermann, H./Pfister, H.-R./Fischer, K. (1998), S. 230.

¹²³⁵Herrmann, A./Huber, F./Wricke, M. (1999), S. 688.

¹²³⁶Vgl. Homburg, C. (2006), S. 27.

¹²³⁷Ein Kundenzufriedenheitsmodell. C steht für Confirmation und D für Disconfirmation. Vgl. Homburg, C. (2006), S. 19. Es ist eines der meist genutzten Konstrukte zur Ableitung der Kundenzufriedenheit. Vgl. Götz, O. et al (2006), S. 415. Spezifikationen zum C/D-Paradigma können bei HOMBURG nachgelesen werden. Vgl. Homburg, C. (2006), S. 23ff. Diese Spezifikationen sind im Grunde eigene Ansätze, die auf Grundlagen des C/D-Paradigma zurück gehen. HOMBURG sieht das Paradigma in diesem Zusammenhang als integrativen Rahmen.

¹²³⁸Vgl. Homburg, C. (2006), S. 20.

vertriebenen Produkten bestimmt über Kundenbindungen, Wiederkäufe oder im Negativen schlechte Mundpropaganda, Beschwerde oder Nichtkauf.¹²³⁹

Bestandteil des Soll-Ist-Vergleiches ist das Qualitätsniveau der Leistung.¹²⁴⁰ Auch Autoren, die einen Zufriedenheitsindex (ACSI) für amerikanische Unternehmen entwickelt haben, sehen als Bestandteil der Kundenzufriedenheit: erwartete Qualität, erwarteten Wert (als Abgleich von erwarteter Qualität und Preis) und die Kundenerwartung.¹²⁴¹ Dies sind allesamt Bestandteile der Wertvorstellung und Ergebnis der Wertkategorien.

„Neue Ideen und neue Erfahrungen können uns dazu bringen, unser kognitives System in irgendeiner Weise umzustrukturieren und auf diesem Wege auch dazu, unser Wertsystem zu ändern.“¹²⁴² Durch Erfahrungen lernt der Mensch. Die Wertvorstellung ist Ergebnis von Informationsaufnahme und Informationsverarbeitung. „Erst der Wirkungsverbund aus zum Beispiel Wahrnehmung, Erfahrung, Einstellung, Präferenzbildung und Lernen läßt im Bewußtsein des Individuums eine Vorstellung über die erwartete Problemlösungskraft des Angebots entstehen.“¹²⁴³ Diese Erfahrungen wirken auf die Wertvorstellung zurück. Erfahrungen dienen gleichfalls der Standardisierung ökonomischer Handlungen. Positive Erfahrungen mit verschiedenen Marken, münden in einem Markenmuster, auf das beim Kauf stets zurückgegriffen wird. Die Marken werden mit den Wertvorstellungen verknüpft und dienen so als Anker und vermitteln dem ökonomischen Akteur Stabilität.¹²⁴⁴ Die Wertvorstellung bildet einen Mix aus Erfahrungen und aktuellen Informationen der Wertkategorien und kann als gelernter Bestandteil des psychologischen Systems betrachtet werden.

Die Bewertung immaterieller Leistungen erfolgt nach dem gleichen Muster, wie jenes für materielle Gegenstände. Es wird in einem gleichartigen Prozess eine Wertvorstellung über Wertkategorien bezüglich des immateriellen Gutes erstellt.

Die Wertvorstellung besitzt Gültigkeit für jedes menschliche Handeln: Für Konsum, unternehmerische und politische Tätigkeiten. Auch Unternehmens-einkäufer können sich an persönlichen Motiven ausrichten und nicht nur strikt aus einer vorteilhaften Unternehmensperspektive heraus agieren.¹²⁴⁵ Doch auch die vorteilhafte Unternehmensperspektive unterliegt gewissen Wertvorstellungen. Letztlich sind es Menschen, die innerhalb von Unternehmen oder politischen Organisationen Entscheidungen treffen, und diese richten ihr Handeln wie der Käufer im Supermarkt an eigenen Wertvorstellungen aus. Die

¹²³⁹Vgl. hierzu Sauerwein, E. (2000), S. 13. Vgl. Hertel, G./Neff, T./Wilfried, V. (2000), S. 219.

¹²⁴⁰Vgl. Bruhn, M. (2006), S. 203.

¹²⁴¹Vgl. Fornell, C. et al (1996), S. 9.

¹²⁴²Albert, H. (1968), S. 78.

¹²⁴³Herrmann, A./Huber, F. (2000), S. 8.

¹²⁴⁴Vgl. hierzu auch Karmasin, H. (2004), S. 261f.

¹²⁴⁵Vgl. Kotler, P./Bliemel, F. (1999), S. 52.

Betrachtungsperspektiven sind dabei stets abhängig von der Situation. Daher ergibt sich beispielsweise der „market value“ als eine Kombination des „shareholder value“ und des „customer value“. Der Shareholder bewertet das Unternehmen in der Fähigkeit, einen guten „customer value“ zu erzielen. Der „costumer value“ ergibt sich für CLELAND und BRUNO als Abgleich zwischen Qualität und Preis.¹²⁴⁶ Beide treffen ihre Urteile anhand der eigenen Wertvorstellungen. „Erst in jüngster Zeit wurde von der Organisationstheorie erkannt, daß auch die Unternehmung selbst verhaltensbestimmende Wertvorstellungen hervorbringt.“¹²⁴⁷ Untersuchungen zu Unternehmensübernahmen verdeutlichten, dass neben rein wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Gründen der Übernahme insbesondere irrationale Gründe¹²⁴⁸ der Unternehmer und Eigentümer von Bedeutung sind. Sie können sich aus verschiedenen Motiven von Macht, Status, Selbstverwirklichung etc. ergeben.¹²⁴⁹ „Es ist anzunehmen, daß diese irrationalen Motive durchaus eine gleichwertige bis hin zu einer dominierenden Rolle neben den wirtschaftlich-rationalen und den Akquisitionsmotiven, die auf wirtschaftspolitische Veränderungen zurückzuführen sind, einnehmen.“¹²⁵⁰ Diese Bedeutung bestätigt SCHREITER. Als Einfluss für die Übernahmeentscheidung gaben mehr als die Hälfte der Befragten einer Studie des Jahres 1989 irrationale, persönliche und politische Motive an.¹²⁵¹ ACHLEITNER unterstützt diese These der irrationalen Gründe, da er als ausschlaggebenden Grund für eine Übernahme das Ego nennt.¹²⁵² „Zur Übernahme und zur Herbeiführung einer Transaktion bedarf es immer einer treibenden Kraft und damit auch im positiven Sinne des Egos eines Managers (oder des Managements), der hinter einer derartigen Übernahme steht. Das Ego hat einen ganz wesentlichen Einfluss auf die Wertfindung, was mitunter absolut legitim ist, manchmal jedoch äußerst problematisch bewertet werden muss.“¹²⁵³ Der Einfluss persönlicher Wertvorstellung ist bei einer Übernahme nicht verwunderlich. Im Falle der feindlichen Übernahme ist das Management persönlich betroffen. Bei einer erfolgreichen Übernahme ist mit personalpolitischen Maßnahmen zu rechnen.¹²⁵⁴ Auf der anderen Seite besteht beim Management des erfolgreichen Übernehmers persönliches Interesse. Der Sachverhalt des „Empire-Buildings“, der von einem Macht- und Gehaltsanstieg des Managements bei Übernahme ausgeht, stützt diese Vermutung. SEIDEL hat

¹²⁴⁶Vgl. Cleland, A./Bruno, A. (1997), S. 23 und S. 33.

¹²⁴⁷Hopfenbeck, W. (2002), S. 52.

¹²⁴⁸Irrationale Akquisitionsmotive sind derer: Sending Signals to the city, Chairman Insistence, Retrieve „Face“ etc. Vgl. Markus, J. H. (1990), S. 399.

¹²⁴⁹Vgl. Frank, G.-M. (1993), S. 131.

¹²⁵⁰Frank, G.-M. (1993), S. 131f.

¹²⁵¹Vgl. Schreiter, D. (1989), S. 32ff. SCHREITER bezeichnet diese Ziele als sozio-emotional. Vgl. Schreiter, D. (1989), S. 34.

¹²⁵²Vgl. Achleitner, P. (2000), S. 96.

¹²⁵³Achleitner, P. (2000), S. 97.

¹²⁵⁴Vgl. Röhrich, M. (1992), S. 36.

hier, auch wenn es sich nicht um repräsentative Ergebnisse handelt, doch zeigen können, dass im Falle zweier Übernahmen dieser Sachverhalt eingetreten ist.¹²⁵⁵ Bereits die Bieterphase für die Akquisition, in der der Unternehmenswert lokalisiert wird, fällt bei den bietenden Unternehmen unterschiedlich aus. ACHLEITNER begründet dies dahingehend, dass sich die Bewertung von Unternehmen aus der jeweiligen Perspektive des Erwerbenden ergeben.¹²⁵⁶ So können die Erweiterung der Produktpalette, Marktanteilserhöhungen usw. als Zielgrößen bestehen. Es sind Bestandteile, die dem Nutzen des Unternehmens zugeschrieben werden. Auch die Motive für zeitliche und finanzielle Investitionen in Projekte des Unternehmens durch den Unternehmer geschehen nicht unbedingt an erster Stelle aus Anlass der Profitmaximierung. Es verkörpert sich darin gleichfalls der Wunsch eigene Ideen zu verwirklichen.¹²⁵⁷

Eine Wertvorstellung unterliegt hinsichtlich ökonomischer Belange unterschiedlichen Einflüssen. Einigen davon widmet sich Kapitel 5.8, doch es besteht hier nicht die Möglichkeit, sie alle zu beschreiben oder gar zu identifizieren. Auch ist es schwer, deren Rangordnung in der Stärke der Beeinflussung und deren Grad der Beeinflussung zu bestimmen. Daher ist das Ziel die Darstellung von Einflussgrößen, die bei einer Betrachtung von Wertvorstellungen zu berücksichtigen sind. Eine Wertvorstellung muss daher nicht von Bestand sein. Verschiedene Beeinflussungsmöglichkeiten, wie Werbung oder andere Marketingmaßnahmen können eine Änderung bewirken. Der gesamte Marketing-Mix kann als ein Versuch der Konsumentenbeeinflussung durch das Unternehmen gewertet werden. Die rationale Beurteilung durch den Konsumenten wird sehr stark beeinträchtigt durch Emotionen. Gerade wenn Entscheidungen nicht wohl überlegt sind, nimmt nach KROEBER-RIEL und ESCH der emotionale Eindruck eine dominierende Rolle ein. Dies kann zu einer Kanalisierung oder Bestimmung der Entscheidung führen. Gerade Low-Involvement-Produkte sind hiervon stark beeinflusst.¹²⁵⁸

Die Wertvorstellung in der Psyche des Menschen, als Teil der Persönlichkeit und Bestandteil des psychologischen Systems, ist ein komplexes Konstrukt. Für jeden Sachverhalt bildet der Mensch sich eine Vorstellung. In den meisten Fällen greift er in seinen Entscheidungen unbewusst auf diese zurück. Orientierungspunkte bieten ihm hierfür Markennamen. Mit ihnen kann er Erfahrungen vergangener Entscheidungen verbinden oder zumindest auf ihre kommunizierten Wertvorstellungen durch Werbung oder der soziokulturellen Umwelt zurückgreifen. In bedeutsamen Situationen oder neuen Situationen wird das Wirtschaftssubjekt seine Entscheidung bewusst überdenken. Orientierungspunkte und Prüfsteine sind hierfür die zuvor dargestellten Wertkategorien. Der

¹²⁵⁵Vgl. Seidel, G. (1995), S. 88ff.

¹²⁵⁶Vgl. Achleitner, P. (2000), S. 94.

¹²⁵⁷Vgl. Müller, A./Glauner, W. (1999), S. 17.

¹²⁵⁸Vgl. Kroeber-Riel, W./Esch, F.-R. (2000), S. 36.

Mensch wird sich vor allem hinsichtlich des Beschaffungswiderstandes, da er seine eigene Leistung verkörpert, und des Nutzens Gedanken machen.

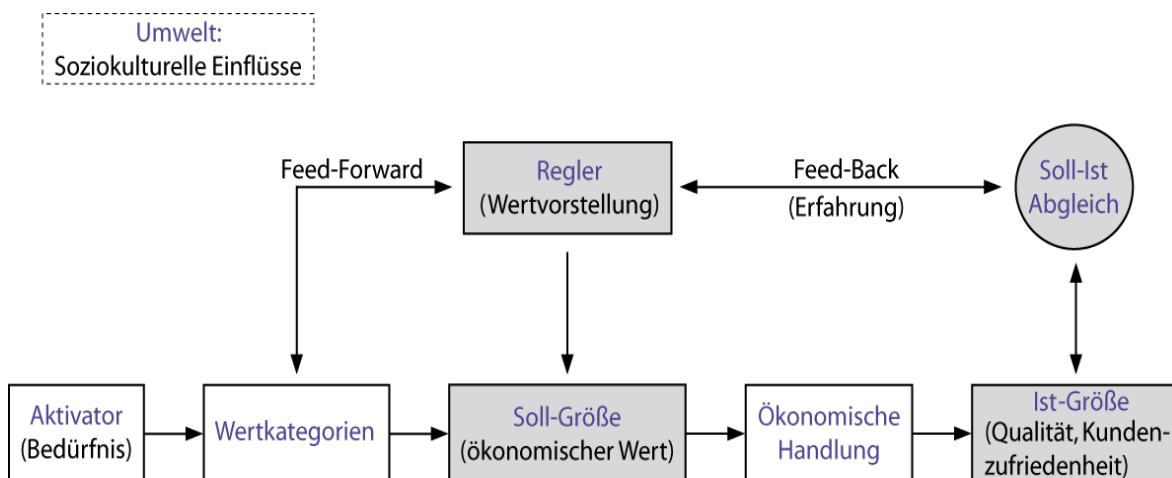


Abbildung 19: Kybernetischer Ansatz der Wertvorstellung

Die Bildung der Wertvorstellung sieht diese Arbeit in einem kybernetischen Ansatz verwirklicht (vgl. Abb. 19), worin sich altbekannte Fachbegriffe des Marketing (Qualität, Kundenzufriedenheit) und die neu vorgestellten Begrifflichkeiten dieser Theorie zusammenfügen.

Der kybernetische Ansatz zeigt den Verlauf der Wertvorstellungsbildung im Falle der Bedürfnisaktivierung. Die Prüfschleife wird zumeist in neuen Situationen durchlaufen. Doch eine analytisch genaue Vorgehensweise, wie der Ansatz es beschreibt, wird der Entscheider auf Grund seiner Unkenntnis nicht vornehmen. Dennoch wird ein Zusammenhang der Wertvorstellung mit den Entscheidungen und deren Bildung deutlich. Der Ansatz muss für zwei Sachverhalte geteilt werden. Grundsätzlich muss eine Wertvorstellung nicht kommuniziert werden. Die Wertvorstellung ist ohne Kommunikation vorhanden. Der Ablauf des kybernetischen Ansatzes stoppt bei der Soll-Größe des ökonomischen Wertes, der Ausdruck der Zahlungsbereitschaft ist. Erst mit Kommunikation wird es zu der ökonomischen Handlung kommen und der ökonomische Wert Realität werden. Bevor jedoch eine ökonomische Handlung erfolgt, wird das Wirtschaftssubjekt im Falle unterschiedlicher Alternativen diese anhand der Wertvorstellung vergleichen und sich auf deren Basis für eine Alternative entscheiden. Dieser Vergleich mit Alternativen kann gleichermaßen zu einer Erfahrung führen, die Rückwirkung auf die Wertvorstellung hat. Für den tatsächlichen Zahlungsakt muss die gewählte Alternative in der Reichweite des Individuums liegen. Es handelt sich um die effektive Nachfrage.

Im Anschluss hat das handelnde Subjekt die Möglichkeit, aus den Erfahrungen der ökonomischen Handlung seine Wertvorstellung neu auszurichten. Die Erfahrungen, ausgedrückt durch Zufriedenheit und Qualität, sind Größen, die erst nach einer ökonomischen Handlung des Menschen bestimmt werden

können. Im Vorhinein existiert lediglich die Wertvorstellung, welche Erwartungen an den jeweiligen Betrachtungsgegenstand verkörpert. Dieser Ansatz ist sowohl für Anbieter als auch für Nachfrager anwendbar. Unternehmerisches Handeln findet seine Ursache in der Erwirtschaftung von Mitteln zur eigenen Bedürfnisbefriedigung. Die Kenntnis des Bedarfs nach einem Gegenstand führt zu einem Angebot, an das eigene Wertvorstellungen geknüpft sind. Die Bildung dieser Wertvorstellung ist in gleichem Maße abhängig von den Wertkategorien (welchen Nutzen stiftet der Gegenstand, welchen Nutzen stiftet er für eigenes unternehmerisches Handeln, welcher Widerstand der Beschaffung muss überwunden werden, wie knapp ist der Gegenstand, ...) und den soziokulturellen Einflussfaktoren.

Sogenannte Sucheigenschaften bieten dem Wirtschaftssubjekt im Voraus die Möglichkeit, bereits Urteile über das „Ist“ des Betrachtungsobjektes zu fällen. Hierunter können unter anderem ästhetische Aspekte fallen (Farbe eines Autos). Aber es gibt Eigenschaften, die sich erst nach einem Kauf offenbaren (z. B. Geschmack). Eben jene münden über Erfahrungen mittels der Feed-Back-Schleife in die Wertvorstellung ein. Daher werden sie als Erfahrungseigenschaften bezeichnet. Zusätzlich existiert eine Kategorie der Vertrauenseigenschaften, die auch nach dem Kauf nicht oder nur unter großen Aufwendungen zu erkennen sind. Hierzu zählt beispielsweise die ökologische Verträglichkeit des Gegenstandes.¹²⁵⁹

5.5 Die Wertkommunikation

Die Kommunikation der Wertvorstellung, aus der die ökonomische Handlung und insofern eine Zahlung resultiert, vollzieht sich mittels Angebot und Nachfrage. Von den Neoklassikern und Klassikern lässt sich bereits ableiten, dass nur die effektive Nachfrage essentiell ist.¹²⁶⁰ Nur wer tatsächlich in der Lage ist wirksam sein Bedürfnis zu befriedigen, kann eine Nachfrage generieren und tritt im System der Kommunikation effektiv auf. Im System der Kommunikation wird für den tatsächlichen Akt des Austausches eine Wertkommunikation stattfinden müssen. Diese kann durchaus nonverbal durch eine stille Akzeptanz des Preises vonstatten gehen. Der Preis funktioniert in diesem Sinne als Angebot, der Kauf symbolisiert die Nachfrage.

Bei Angebot und Nachfrage handelt es sich um die zielgerichtete Befriedigung geweckter Bedürfnisse. Sie verkörpern das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Wertsphären. Zum einen die Wertsphäre des Anbieters, zum anderen die Wertsphäre des Nachfragers. Die Wertsphären sind Ausdruck der Wertvorstellungen der ökonomischen Akteure. Für das Zustandekommen der Handlung müssen sich die Vorstellungen einander annähern. So muss der Käufer eine bestimmte ökonomische Wertgrenze für das Zustandekommen

¹²⁵⁹Vgl. Hansen, U./Henning-Thurau, T./Schrader, U. (2001), S. 25.

¹²⁶⁰Vgl. Wicksell, K. (1913), S. 66 und Smith, A. (1974), S. 49.

eines Austausches überschreiten.¹²⁶¹ Die Entfaltung der Wertvorstellung und des ökonomischen Wertes ist erst durch die Kommunikation mit anderen möglich.¹²⁶² Geld ist das Austauschmedium¹²⁶³ und somit Grundlage der Zahlung.

Ein tatsächlicher Tausch ermöglicht sich durch die Unterschiede in den Wertvorstellungen. Die ökonomischen Akteure setzen sich verschiedene Ober- und Untergrenzen. Obergrenzen sind die maximale Zahlungsbereitschaft seitens des Käufers und Untergrenze des Verkäufers ist die Mindestvergütung seiner Leistung, eine Mindestzahlungserwartung. Eine tatsächliche Übereinstimmung beider Wertvorstellungen wird sich nur in den wenigsten Fällen realisieren. In gesonderten Fällen können soziale Umstände dafür verantwortlich sein, dass sich eine ökonomische Handlung außerhalb der Grenzen vollzieht. Dies ist bei Zwangsversteigerungen vorstellbar. Die Versteigerung kann die Wertvorstellungen desjenigen, der gezwungenermaßen verkaufen muss, erfüllen, muss es jedoch nicht. Aber ceteris paribus der sozialen Umstände wird kein Austausch außerhalb der gesetzten Grenzen vollzogen.

Ort der Wertkommunikation und damit Ort von Angebot und Nachfrage ist der Markt. Dieses Sinnkonstrukt wird im folgendem Kapitel im Verbund mit den Ausprägungsformen der Marktkommunikation näher betrachtet. Eine wesentliche Kommunikationsform des Anbieters ist die Werbung. Sie ist der Versuch, ein Bedürfnis zu aktivieren und im gleichen Zuge die Wertvorstellung des Nachfragers – soweit vorhanden – zu beeinflussen. Ist noch keine Wertvorstellung gegeben, unternimmt die Werbung den Versuch, eine Wertvorstellung zu vermitteln. Hierzu an späterer Stelle mehr.

Die Umsetzung der Wertvorstellung durch Angebot und Nachfrage ist letztlich ein Versuch der Zielerreichung.¹²⁶⁴ Ziel ist die Befriedigung ungestillter Bedürfnisse. Geht die eigene Wertvorstellung mit der eines anderen am Markt konform oder widerspricht sie zumindest nicht vollkommen, kann es zum Kauf kommen. Die Wertvorstellung wird umgesetzt. Es ist aber deutlich zu betonen, dass der Kaufpreis nicht die Wertvorstellung darstellt. Nur im Idealfall ist dies gegeben. Meist dient er nur als Orientierungspunkt. Hierzu mehr in Kapitel 6. Ziel des Warenaustausches in der Wirtschaft hinsichtlich des Wertes ist es „... die Waren, für die z. B. Erhaltungssätze gelten mögen, so auszutauschen, daß infolge der verschiedenen Wertschätzung der Teilnehmer der durch die Personengruppe definierte ‚Gesamtwert‘ maximal wird.“¹²⁶⁵

Der hier vorgestellte Ansatz weicht von den klassischen Meinungen zur Aufgabe von Angebot und Nachfrage ab. Diese sahen Angebot und Nachfrage nicht als Folgeakt der Wertvorstellung, sondern als eigenen Bestimmungsgrund für den Wert.

¹²⁶¹Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 50.

¹²⁶²Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 102.

¹²⁶³Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 176.

¹²⁶⁴Zu Prinzipien der Zielbewertung siehe Werner, R. (1996), S. 50ff.

¹²⁶⁵Falk, G. (1968), S. 25.

Auch bei QUESNAY, einem Vertreter der Physiokratie, lässt sich die folgende Aussage finden: „... die natürliche Freiheit der Konkurrenz in Gewerbe und Handel die Tendenz hat, die Preise der Güter mit deren wahren und natürlichen Wert in Einklang zu bringen.“¹²⁶⁶ Angebot und Nachfrage müssen dieser Aussage folgend nicht den natürlichen Wert erzeugen, doch sie haben die Tendenz dies zu schaffen.¹²⁶⁷

Der Forschungsansatz dieser Arbeit unterstellt eine gewisse Unabhängigkeit von Angebot und Nachfrage von der Wertvorstellung. Eine vollkommene Unabhängigkeit besteht nicht, denn das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage kann zu einer Verknappung der Güter führen und wirkt insofern auf die Wertkategorie der Seltenheit zurück. Bestimmend ist das Angebot und die Nachfrage für die Manifestierung des ökonomischen Wertes. Der ökonomische Wert als Zahlungsbereitschaft wird real durch die ökonomische Handlung. Die Wertvorstellung ist der Rahmen für den ökonomischen Wert. Der realisierte ökonomische Wert ist jedoch abhängig von den Konditionen, die durch Angebot und Nachfrage festgelegt wurden. Es ist die vereinbarte Zahlung, die im System der Alternativen Wirtschaftstheorie festgehalten wird durch eine der Y-Formen. Nicht zu vernachlässigen ist die Aufgabe der Nachfrage, einen Unternehmer zur Produktion zu bewegen.

Aus dem Gesagten ergibt sich eine Übereinstimmung mit der Aussage von MARX zu Angebot und Nachfrage: „Angebot und Nachfrage regulieren nichts als die zeitweiligen Schwankungen der Marktpreise. Sie werden euch erklären, warum der Marktpreis einer Ware über ihren Wert steigt oder unter ihren Wert fällt, aber sie können nie diesen Wert selbst erklären.“¹²⁶⁸

5.6 Ort der Wertkommunikation

Der Ort an dem sich die Wertkommunikation vollzieht, an dem Angebot und Nachfrage aufeinander treffen, ist der Markt. Wesentliches Element der Marktvorgänge ist die Kommunikation. Ohne Kommunikation ist die Anbahnung und Abwicklung von Geschäften nicht vorstellbar.¹²⁶⁹ „Darüber hinaus bilden kommunikative Verknüpfungen die Grundlage für die Vermittlung von Meinungen, Überzeugungen, Wertungen und Direktiven, die im Marktgeschehen als handlungsdeterminierende Variablen in Erscheinung treten.“¹²⁷⁰ Ergebnis der Kommunikation ist ein Preis.¹²⁷¹ Bei vielen ökonomischen Handlungen wird der Preis jedoch ein Fixum sein.¹²⁷² Hierdurch

¹²⁶⁶Vgl. Kaulla, R. (1977), S. 124.

¹²⁶⁷Weitere Vertreter können der Tabelle 2 entnommen werden.

¹²⁶⁸Marx, K. (1865), S. 89. Der Wert hier als Kosten gesehen.

¹²⁶⁹Vgl. Hummel, H. (1975), S. 34. Vgl. Walter, R. (1989), S. 379.

¹²⁷⁰Hummel, H. (1975), S. 34.

¹²⁷¹Vgl. Walter, R. (1989), S. 380.

¹²⁷²Alternativen bieten beispielsweise unterschiedliche Online-Märkte wie „Ebay“ oder „My-Hammer“, die durch Ihre Auktionsform Austauschvorgänge durch freie Preisangebote ermöglichen.

kommuniziert der Anbieter seine Wertvorstellung. Der Nachfrager teilt seine Wertvorstellung durch Kauf oder Nicht-Kauf mit. Erst durch Massenerscheinungen, also beispielsweise eine Häufung der Nicht-Käufe, wird sich der Anbieter womöglich genötigt sehen, eine Preisveränderung vorzunehmen.¹²⁷³

Der heutige Markt zeichnet sich jedoch nicht wie im Mittelalter durch physische Präsenz oder tatsächliche Existenz aus (zumindest nicht wesentlich). Der größte Anteil heutiger Transaktionen vollzieht sich per Kommunikation. Hierzu hat die fortschreitende Technik beigetragen, die zugleich ein weiteres begehrtes Gut geschaffen hat, die Information. Primäre Aufgabe des Marktes ist es daher nicht, dem einfachen Warenaustausch zu dienen. Er ist der Ort, „... an dem der an den Produkten dargestellte Wert realisiert wird oder jedenfalls realisiert werden soll.“¹²⁷⁴

Der Markt dient insbesondere der Bedürfnisbefriedigung. Er bietet Verkäufern und Käufern eine Vergleichsmöglichkeit der eigenen Wertvorstellungen mit den Konditionen anderer Akteure und einem Vergleich einer Sache mit anderen.¹²⁷⁵ Die Wirtschaftssubjekte werden am Markt mit Informationen versorgt. Dies bedeutet jedoch keine einheitliche Informationsbasis. Jeder Marktteilnehmer hält gezielt Informationen zurück, um einen Informationsvorsprung zu haben.¹²⁷⁶ Anhand dieser Informationen, die die Bekanntheit von Alternativen beinhalten, wird sich das Wirtschaftssubjekt auf Basis der eigenen Wertvorstellung für eine Alternative entscheiden.

„Der Markt garantiert, daß kein Eigentum, kein Entscheidungsprogramm, keine Arbeit und kein Bedürfnis der Codierung durch das Geld entgeht ...“¹²⁷⁷ Die Codierung durch das Geld symbolisiert den Übergang von der Wertkommunikation in die Kommunikation des ökonomischen Systems: die Zahlung. Es wird der Übergang von der Umwelt des ökonomischen Systems in das ökonomische System selbst geschaffen. Der Markt ist der Ort, an dem das psychologische System und das ökonomische System miteinander verknüpft werden.

Die Bedeutung des Marktes in der westlichen Kultur hat sich geradezu zentralisiert. „... ein alles überwölbendes Wertsetzungssystem, dem sich viele oder alle anderen psycho-sozialen Systeme teilweise oder völlig unterzuordnen beginnen.“¹²⁷⁸ Dennoch wird das menschliche Individuum den Markt nicht in dieser theoretischen Form wahrnehmen. Die Assoziation zu „Markt“ knüpft sich nicht an die Begrifflichkeiten „Marktwirtschaft“ oder „Globalisierung“, sondern

¹²⁷³Dies ist nur eine Möglichkeit. Gleichzeitig können produktpolitische, kommunikationspolitische oder distributionspolitische Maßnahmen ergriffen werden. Vgl. Wöhe, G. (2000), S. 518ff.

¹²⁷⁴Trenkle, N. (1998).

¹²⁷⁵Vgl. Luhmann, N. (1974), S. 209.

¹²⁷⁶Vgl. Baecker, D. (1988), S. 257.

¹²⁷⁷Baecker, D. (1988), S. 185.

¹²⁷⁸Müller, F./Müller, M. (1996, Hrsg.), S. 10.

an das alltägliche Warenangebot und deren Preise.¹²⁷⁹ Daher ist der Markt in der Umgangssprache nur vage festgelegt und nicht genau abgegrenzt.¹²⁸⁰

Die Wertkommunikation ist nicht lediglich auf den Konsumgütermarkt beschränkt, sondern ist in allen anderen Marktformen gleichermaßen wirksam. Die Austauschbeziehungen auf allen Märkten sind geprägt und angeleitet durch die Wertvorstellung. So werden auf dem Finanzmarkt Wertvorstellungen zu Finanzinvestitionen, Unternehmen usw. kommuniziert. Häufiges Gewicht erlangt hier die Wertkategorie des Zusatznutzens: Glaubwürdigkeit, Mitarbeiterloyalität, Umweltbewusstsein. Es sind Größen, die bei Kapitalmarktentscheidungen für die Anleger von Bedeutung sind.¹²⁸¹ Auch der stofflich-technische Nutzen findet seine Betrachtung über die Rendite einer Anleihe und Mitspracherecht bei Unternehmungen (um nur einen Auszug der Möglichkeiten darzulegen). Die Kategorie der Arbeit kann für die Analysten von Bedeutung sein, gerade der umstrittene Begriff des Humankapitals beeinflusst die Wertvorstellung gegenüber einer Investition.

Der Markt als Sinnkonstrukt ökonomischer Kommunikation dient der Übermittlung von Informationen für die Einleitung von Austauschprozessen. Bedeutende Erscheinungsform der Marktkommunikation ist zumeist die Kommunikation durch Unternehmen (die Anbieter) über Werbung, PR, Verkaufsförderung und Verbraucherinformationen. Sie werden durch Massenmedien verbreitet und sind insofern einseitige Kommunikationsformen, ohne notwendigerweise Kontakt mit dem Informationsempfänger zu haben. Dem steht die Individualkommunikation gegenüber, bei der ein direkter Kontakt zwischen Informationssender und -empfänger besteht.¹²⁸² Diese Instrumente sind Teil der Kommunikationspolitik eines Unternehmens. Sie dient der zielgerichteten Kommunikationsgestaltung am Markt. Eine Unternehmenskommunikation ist mit Absatzzielen verbunden. Insofern sollen gewisse Zwecke erfüllt werden: Steuerung von Meinungen, Einstellungen, Erwartungen und Verhaltensweisen.¹²⁸³ Es wird angestrebt, die Wertvorstellung der ökonomischen Akteure zu beeinflussen oder zielgerichtet aufzubauen.

Das Wirtschaftssubjekt am Markt ist zumeist nicht in der Lage, die Fülle der Informationen zu verarbeiten.¹²⁸⁴ Produktunterschiede und Leistungsangebote sind ihm schwer zu differenzieren. Der Informationsstand des handelnden Akteurs ist von der Ausgangssituation abhängig. Der Unternehmer, der am Markt seine Firmeneinkäufe tätigt oder gar eine Firmenübernahme anstrebt, wird eine weitaus bessere Informationsbasis haben als ein Kleinanleger am

¹²⁷⁹Vgl. Allesch, C. (2005), S. 161.

¹²⁸⁰Vgl. Schneider, D. (1987), S. 42f.

¹²⁸¹Siehe hierzu den Beitrag von Oetker, A. (2006).

¹²⁸²Vgl. Schweiger, G./Schwarz, H. (1980), S. 365ff. Vgl. Bruhn, M. (2003), S. 3.

¹²⁸³Vgl. Bruhn, M. (2003), S. 1f.

¹²⁸⁴Weniger als 2 % der Informationen von Massenmedien werden aufgenommen. Vgl. Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 90.

Aktienmarkt. Die Folge dieses Informationsproblems ist die Neigung, sich an andere anzulehnen, in gewissem Sinne fremdbestimmt zu werden. Diesen Sachverhalt bezieht die Werbung explizit mit ein und ist Ansatzpunkt für den Kommunikations-Mix der Anbieter.¹²⁸⁵ Für die angestrebte Positionierung eines Produktes, einer Marke oder eines Unternehmens am Markt bieten sich aus Sicht von KROEBER-RIEL und ESCH vier Möglichkeiten an:¹²⁸⁶

- **Emotionale Werbegestaltung:** Produkteigenschaften sind bekannt, zwischen den Marken bestehen nur unwesentliche Unterschiede.
- **Informative Werbegestaltung:** Bestehendes Bedürfnis und Kunden wissen, dass dieses Bedürfnis durch ein bestimmtes Produkt befriedigt werden kann.
- **Emotional und informativ**
- **Aktualisierende Gestaltung der Werbung:** Angebot bietet kaum Informationen, und Bedürfnisse sind einfach und durch Angebot zu stillen. Eine Situation von Low-Involvement. Aktualität dient der Speicherung im Gedächtnis, worauf in der Kaufsituation zurückgegriffen werden soll.

Hieraus ergeben sich verschiedene Kommunikationsstrategien für den Markt:¹²⁸⁷

- Bekanntmachungsstrategie
- Informationsstrategie
- Imageprofilierungsstrategie
- Konkurrenzabgrenzungsstrategie
- Zielgruppenschließung
- Kontaktabbahnungsstrategie

Von einer Internalisierung im Rahmen einer erfolgten Kommunikation wird gesprochen, wenn die erhaltene beeinflussende Information durch den Empfänger aufgenommen wird. In diesem Fall entspricht (wird) eben jene Information (zu) seinem Wertesystem.¹²⁸⁸

Anbieter und Nachfrager am Markt können – wie zuvor dargestellt – durch eine einseitige Unternehmenskommunikation miteinander verknüpft sein. Der Anbieter kommuniziert verschiedene Sachverhalte, mit denen er die Wertvorstellungen beeinflussen, eine Wertvorstellung schaffen und auf einen Gegenstand aufmerksam machen möchte.¹²⁸⁹ Häufige Anwendungsform der

¹²⁸⁵Vgl. Scherke, F. (1960), S. 315f.

¹²⁸⁶Vgl. Kroeber-Riel, W./Esch, F.-R. (2000), S. 37ff.

¹²⁸⁷Vgl. Bruhn, M. (2003), S. 179.

¹²⁸⁸Vgl. Schweiger, G./Schwarz, H. (1980), S. 370.

¹²⁸⁹Vgl. hierzu insbesondere Wiswede, G. (1972), S. 50f. Vgl. Salcher, E. (1995), S. 236. Vgl. Kirchler, E. (2003), S. 225f.

einseitigen Kommunikation des Anbieters ist die Werbung.¹²⁹⁰ Gerade der Kaufpreis ist meist nicht Bestandteil der Kommunikation.¹²⁹¹ Ohne ihn ist die zielgerichtete Wertvorstellungsbeeinflussung erleichtert. Der Preis würde unmittelbar bei der Erstellung der Wertvorstellung als Orientierungspunkt dienen.

Von Bedeutung wird der einseitige Kommunikationsversuch der Anbieter mit den Nachfragern nur für den Fall sein, dass Bedürfnisse angesprochen oder aktiviert werden. Nur für diesen Fall ist der Gegenstand ein Teil der menschlichen Wahrnehmungswelt. Gerade die Werbung soll diese Bedürfnisse aktivieren, verstärken und in Richtung der Unternehmensleistung lenken.¹²⁹² Großes Problem gerade der Konsumgütermärkte ist die Vielzahl an Produkten mit nahezu homogenem Stand. Ein Luxusproblem der Wohlstandsgesellschaften. Die erste Ebene der MASLOW'schen Pyramide ist nicht mehr von Interesse. In den Vordergrund der Kommunikation rückt daher die Vermittlung von Emotionen. Marken sollen Erlebniswelten vermitteln. Eine gezielte Markenpolitik gewinnt an Bedeutung.¹²⁹³ Emotionen, die vermittelt werden können, sind sehr vielseitig. Es können Trauer, Angst, Ekel, Überraschung, Freude und Weiteres sein.¹²⁹⁴ So haben Untersuchungen gezeigt, dass eine Beeinflussung von Konsumenten durch Verkäufer mittels „schwacher Argumente“ in einer guten Stimmungslage (= positive emotionale Einstellung) erfolgreicher war. Die Emotion beeinflusst die Informationsverarbeitung: In guter Stimmung werden durch Menschen weniger Informationen verarbeitet und sie sind unkritischer.¹²⁹⁵ Dies ist natürlich essentiell für eine Wertvorstellungsbildung. Die Integration von Emotionen in die Wertvorstellung verdeutlicht die Gleichsetzung als Zentrum der Einstellungen. Die Einstellungen sind geprägt durch einen Dreiklang aus affektiven und kognitiven Komponenten sowie einer Verhaltensbereitschaft.¹²⁹⁶

Der Zweck der Werbung, mit dem Nachfrager zu kommunizieren und diesem eine Wertvorstellung nahezulegen, ist nicht immer mit positiven Folgen verbunden. Die einseitige Kommunikation kann unter Umständen zu negativen Effekten führen. Hiervon zeugen der Bumerang-Effekt oder eine Reaktanz gegenüber der Werbung, da die Beeinflussungsabsicht zu deutlich wahrgenommen wird.¹²⁹⁷ Die Beeinflussung des psychologischen Systems mit dem Ziel, eine ökonomische Handlung hervorzurufen, kann versagen. Dennoch:

¹²⁹⁰Siehe hierzu auch Wiswede, G. (1995), S. 284.

¹²⁹¹Ausnahmen finden sich im Handelsmarketing.

¹²⁹²Vgl. Kroeber-Riel, W./Esch, F.-R. (2000), S. 38.

¹²⁹³Vgl. Trommsdorf, W. (2004), S. 79f. Vgl. Kirchler, E. (2003), S. 227. Vgl. Kroeber-Riel, W./Esch, F.-R. (2000), S. 38. Vgl. Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 124ff.

¹²⁹⁴Siehe hierzu die Ausführungen bei Görge, F. (2005), S. 34ff.

¹²⁹⁵Vgl. Nerdinger, F. (2001), S. 37f. Vgl. Bless, H./Bohner, G./Schwarz (1991), S. 5f. u. S. 13ff. Bless, H./Fiedler, K. (1999), S. 17ff.

¹²⁹⁶Vgl. hierzu Nerdinger, F. (2001), S. 44.

¹²⁹⁷Siehe hierzu die Ausführungen bei Raab, G./Unger, F. (2005), S. 72f.

„Langfristig bildet die Werbung eine wichtige Komponente des sozialen Lernprozesses der Konsumenten; sie fördert die Vervollständigung unfertiger Bewertungs- und Bedürfnisstrukturen ...“¹²⁹⁸ Die Persönlichkeit des Nachfragers und der Stimulusqualitäten der einseitigen Kommunikation bedingen eine Wirkung beim Wirtschaftssubjekt.¹²⁹⁹ Diese können zu einer ökonomischen Handlung führen und so die ökonomische Kommunikation der Zahlung hervorrufen. Diese einseitige Kommunikation kann mittels Rundfunk, Printmedien, Online-Medien und Fernsehen erfolgen. Eine schematische Darstellung der einseitigen Kommunikation als eine Möglichkeit der Wertkommunikation kann dem Anhang Nr. 5 entnommen werden.

Eine weitere Kommunikationsform am Markt ist die zweiseitige Kommunikation.¹³⁰⁰ Es ist eine Form der Kommunikation zwischen Individuen, wie sie sich letztlich beim Akt des Kaufes abspielen kann. Eine Form, in der die Beeinflussung des Nachfragers im direkten Gespräch zum Ziele steht. Für diesen Sachverhalt sind Glaubwürdigkeit, Vertrauenswürdigkeit, Kompetenz, Bekanntheit der Beeinflussungsabsicht, soziale Distanz, Kommunikationsdiskrepanz, Beeinflussbarkeit, Selbsteinschätzung, Lenkung und Risikoempfinden zu berücksichtigende Punkte.¹³⁰¹ Diese Kommunikation kann eine Folge der einseitigen Kommunikation sein, als Reaktion des Wirtschaftssubjektes auf die Werbung. Zur zweiseitigen Kommunikation gehört jedoch nicht nur der unmittelbare Austausch mit dem Anbieter sondern auch ein privater Austausch mit der sozialen Umgebung. Hierzu zählt beispielsweise der Rückgriff auf Meinungsführer.¹³⁰² Insbesondere weil es dem Individuum häufig nicht möglich ist, alle Informationen zu verarbeiten, wendet es sich an seine soziale Umgebung für die Orientierung seiner ökonomischen Handlung. Es passt seine Wertvorstellung jener des Meinungsführers an (eine Übersicht der zweiseitigen Marktkommunikation kann dem Anhang Nr. 6 entnommen werden).

Der Kunsthandel verdeutlicht die Beeinflussung der eigenen Wertvorstellung durch andere in einer zweiseitigen Kommunikation. Der ökonomische Wert eines Kunstwerks ist stark abhängig von der Bewertung durch die Insider.¹³⁰³ Insbesondere der stofflich-technische Nutzen der Kunstgegenstände tritt zu Gunsten des Zusatznutzens in den Hintergrund. Es ist der Galerist, der seinen Stammkunden einen Künstler nahelegen kann, ihm einen Ruf gibt und ihm als Insider Wert beimisst. Von Bedeutung ist in dieser Kommunikation das Vertrauen der Kunden auf den Galeristen.¹³⁰⁴ Wird ein Künstler durch den Galeristen verschmäht und erhält keine Präsentationsmöglichkeit, wird der

¹²⁹⁸Wiswede, G. (1972), S. 292.

¹²⁹⁹Vgl. Hummel, H. (1975), S. 140.

¹³⁰⁰Siehe hierzu auch die Ausführungen bei Hummel, H. (1975), S. 149ff.

¹³⁰¹Vgl. Hummel, H. (1975), S. 177ff.

¹³⁰²Siehe hierzu auch die Ausführungen bei Hummel, H. (1975), S. 153ff.

¹³⁰³Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), Vorwort.

¹³⁰⁴Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 40f.

künstlerische Laie diesen nicht wahrnehmen oder nicht mit einem ökonomischen Wert verbinden, wie er es bei ersterem Falle vorzunehmen pflegt.

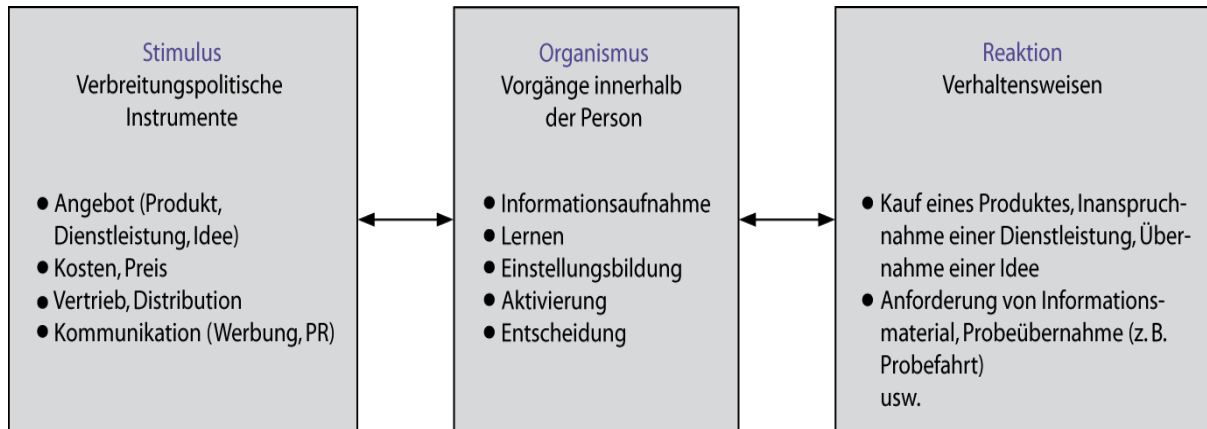


Abbildung 20: SOR-Modell

Quelle: Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 80.

Die Marktkommunikation in einseitiger Form oder zweiseitiger Form wird beschrieben durch das SOR-Modell (vgl. Abbildung 20). Die verbreitungspolitischen Instrumente wie Werbung senden einen Stimulus aus. Dieser kann, wie oben aufgezeigt, informativ, emotional, ein Mix aus beiden sein oder nur der Aktualität dienen. Der Rezipient nimmt diesen Stimulus auf und verarbeitet ihn. Dies kann eine Bedürfnisaktivierung, eine Wertvorstellungsbeeinflussung oder -bildung sein. Als Ergebnis dieser Verarbeitung folgt eine Reaktion. Diese kann in der ökonomischen Handlung des Kaufes liegen, Nicht-Kauf bedeuten oder eine weitere Informationssuche zur Folge haben. Die Reaktion fällt je Individuum unterschiedlich aus.¹³⁰⁵ Es ist die Wertvorstellung, die die weitere Handlungsweise bestimmt, und es ist die Wertvorstellung, die über die Versendung des Stimulus entscheidet. Es ist der ganze Prozess der Wertvorstellungsbildung, welcher sich im Organismus nach Stimuluseingang entfaltet. Entscheidend für die Informationsaufnahme des Empfängers ist sein Involvement, also seine Beteiligung an dem angesprochenen Sachverhalt.¹³⁰⁶ Personen mit hoher Beteiligung („High-Involvement“) sind leichter durch eine Kommunikation anzusprechen als solche mit niedriger („Low-Involvement“).

Die Konsumentenforschung hat eine Reihe von Zuständen identifiziert, die für die Aufnahme und Verarbeitung der Information von Bedeutung sind. Sie entscheiden, ob sich das Wirtschaftssubjekt einem Sachverhalt widmet oder nicht. Es sind wesentliche Zustände im Prozess der Kommunikation; Einflussgrößen, die über die Wahrnehmung einer Marktkommunikation durch

¹³⁰⁵ Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 74. Vgl. Trommsdorf, W. (2004), S. 56ff.

¹³⁰⁶ Vgl. Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 92.

das Individuum und dessen Verhaltensreaktion bestimmen. Unterschieden werden hierfür aktivierende und kognitive Prozesse. Die aktivierenden Prozesse haben eine Erregung des Rezipienten zur Folge. Durch die kognitiven Prozesse werden die Informationen aufgenommen und verarbeitet. Aktivierende Vorgänge umfassen Motive, Emotionen und Einstellung. Sie sind letztlich der Bedürfnisbildung gleichzusetzen¹³⁰⁷ und bewirken insofern die Wahrnehmung durch das Wirtschaftssubjekt. Erhöht wird die Aktivierung durch die Aufmerksamkeit des Empfängers.¹³⁰⁸ Kognitive Vorgänge sind Wahrnehmung, Gedächtnis, Lernen, Entscheidung und Beurteilung. Sie alle wirken auf die Wertvorstellung zurück. Aus Sicht der Konsumentenforschung können sehr starke Aktivierungen unmittelbar zu einem Verhalten führen, ohne mit den kognitiven Prozessen zu wechselwirken.¹³⁰⁹ Es ist ein Fall, in dem der Drang der Bedürfnisbefriedigung sehr hoch ist, die vermittelte Wertvorstellung

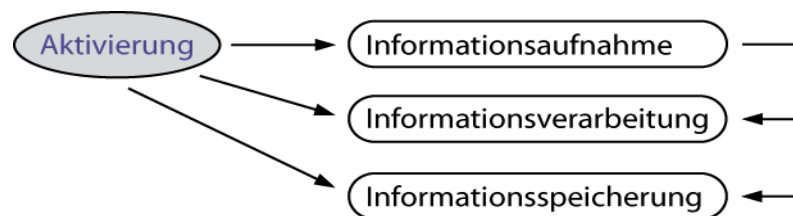


Abbildung 21: Beziehung zwischen Aktivierung und kognitiver Leistung

Quelle: Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 86.

übernommen und als der aufzuwendenden Leistung angemessen wahrgenommen wird. Gerade Emotionen sind in der Lage, einen bestimmten Handlungsprozess automatisch in Gang zu setzen.¹³¹⁰ Aber auch die durch einen Reiz ausgelösten kognitiven Prozesse können direkt zu einem Verhalten führen, ohne mit den aktivierenden Prozessen zu wechselwirken.¹³¹¹ Die Beziehung zwischen Aktivierung und kognitiver Leistung zeigt sich in Abbildung 21 und geht konform mit dem beschriebenen Prozess der Wertvorstellungsbildung. Zunächst erfolgt eine Aktivierung, welche dann einwirkt auf verschiedene kognitive Ebenen. Sie zeigt in aller Kürze den Prozess der Kommunikation. Mit Reaktion der ökonomischen Akteure ist letztlich der Prozess der Bedürfnisbefriedigung abgeschlossen. Durch die Aktivierung wurde der Akteur auf einen Sachverhalt aufmerksam und bildete eine Wertvorstellung aus. Ist er

¹³⁰⁷ „Die aktivierenden Prozesse können als menschliche Antriebskräfte verstanden werden. (...) sie sind dafür verantwortlich, dass überhaupt Verhalten zustande kommt.“ Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 53.

¹³⁰⁸ Vgl. Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 61.

¹³⁰⁹ Vgl. Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 49f. Für eine vertiefende Betrachtung siehe S. 49ff.

¹³¹⁰ Vgl. Trommsdorf, W. (2004), S. 71.

¹³¹¹ Vgl. Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 51f.

in der Lage sein gewecktes Bedürfnis zu befriedigen, wird er seine Wertvorstellung durch Nachfrage auf dem Markt kommunizieren. Es entsteht ein Informationsaustausch zwischen Anbieter und Nachfrager. Nähern sich die beiden Wertsphären an, so dass beide ihre Wertvorstellungen nicht verletzt sehen, wird eine ökonomische Handlung in Gang gebracht. Diese Handlung wird in der Mehrzahl ökonomischer Kommunikation eine monetäre Zahlung sein und findet sich in den Y-Formen der Alternativen Wirtschaftstheorie wieder. Die Höhe der Zahlung legt den realisierten ökonomischen Wert fest. Für den Fall, dass es zu einem Leistungsaustausch ohne monetäre Größen kommt, also beispielsweise einem Naturaltausch, finden sich diese in dem ökonomischen System, dessen systemdefinierender Prozess die Zahlung ist, nicht wieder. Es existiert dennoch ein ökonomischer Wert, der durch die Größen der Alternativen Wirtschaftstheorie jedoch nicht abgebildet wird. Im Bereich der Industrienationen soll diese Handlung im Verhältnis zu den monetären Handlungen vernachlässigt werden.

5.7 Der Zusammenhang von Wert und Gut

Wie die Ausführungen gezeigt haben, wird nur solchen Gegenständen ein Wert beigemessen, die in der Wahrnehmungswelt des betrachtenden Subjektes enthalten sind. Diese Wahrnehmung verursacht das Bedürfnis. Die in der Wahrnehmungswelt existierenden Gegenstände sind Güter. Insofern ist ein Gut ein Gegenstand, welcher der Bedürfnisbefriedigung des Menschen dienlich ist.¹³¹² In kausaler Folge verbindet sich mit einem Gut ein ökonomischer Wert. Es ist Realität des wertenden Wirtschaftssubjektes und bekommt als solches einen ökonomischen Wert zugeschrieben.

„Nur Güter können Wert haben.“¹³¹³ Güter sind Wirklichkeiten, die in einer Wertbeziehung zum Menschen stehen. Der Wert selbst ist eine imaginäre Größe und keine Wirklichkeit des Gutes.¹³¹⁴ Das Gut muss hierfür nicht bereits der Endzweck der Bedürfnisbefriedigung sein. Es kann Teil einer Kette sein, an dessen Ende die tatsächliche Bedürfnisbefriedigung folgt.¹³¹⁵

Die generelle Beschreibung der Güter aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive unterstreicht, dass diese Anker der Wertvorstellungen sind: Ein Gut zeichnet sich dadurch aus, dass es tendenziell knapp ist und daher nicht frei für jedermann zur Bedürfnisbefriedigung zur Verfügung steht. Es muss des Weiteren effektiv sein, was dessen Nutzen zur Bedürfnisbefriedigung anspricht. Außerdem kostet es nach SOMBART etwas. Dies ist Ausdruck des Beschaffungswiderstandes.¹³¹⁶ Dies zeigt, dass Güter- und Wertbegriff

¹³¹²Vgl. Werner, R. (1996), S. 16. Vgl. Peter, H. (1948), S. 5. Vgl. Heinen, E./Dietel, B. (1991), S. 1162.

¹³¹³Peter, H. (1948), S. 6.

¹³¹⁴Vgl. Rickert, H. (1986), S. 36. Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 32.

¹³¹⁵Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 33. Vgl. Heinen, E./Dietel, B. (1991), S. 1162.

¹³¹⁶Vgl. Engelkamp, P./Sell, F. (1998), S. 13. Vgl. Sombart, W. (1960), S. 53. Vgl. Heinen, E./Dietel, B. (1991), S. 1162.

unmittelbar miteinander verbunden sind. Ohne Gut existiert kein Wert.¹³¹⁷ Der Wert, entsprungen aus dem psychologischen System des Menschen, wird zu Gütern der Wahrnehmungswelt gebildet.

Zu unterscheiden ist traditionell zwischen den beiden Güterformen „öffentlich“ und „privat“.¹³¹⁸ Aus Sicht des ökonomischen Wertes ist diese Unterscheidung von Interesse, da sich gegenüber beiden eine Wertvorstellung ausbildet. Das private Gut unterliegt dem Ausschlussprinzip und der Konkurrenz. Dieser Sachverhalt bedingt die Existenz eines Marktpreises.¹³¹⁹ Die Wertvorstellung mündet letztlich real in einer Zahlung zum jeweiligen Marktpreis, wenn das Subjekt sein Bedürfnis mittels des privaten Gutes befriedigen kann und dazu willens ist. Das öffentliche Gut unterliegt im Gegenteil zum privaten Gut keiner Gruppenausschlussfähigkeit. Die Nutzung des Gutes durch ein Individuum bedeutet nicht den Ausschluss eines anderen Individuums. Öffentliche Güter sind frei zugänglich. Außerdem unterliegen die öffentlichen Güter nicht der Konkurrenz. Öffentliche Güter werden zumeist durch den Staat zur Verfügung gestellt und mit Hilfe von Steuern finanziert. Es existiert daher für öffentliche Güter kein Preis.¹³²⁰ Eine Wertvorstellung zu diesen Gütern kann sich durchaus bilden, doch führt sie aus Sicht des Individuums nicht zu einer direkten ökonomischen Handlung. Die für die Erstellung der öffentlichen Güter notwendigen Mittel werden indirekt über die Steuern erhoben. In erster Linie unterliegen öffentliche Güter daher der Wertvorstellung von politischen Entscheidungsträgern. Sie bestimmen innerhalb einer Legislaturperiode, ob öffentliche Güter erstellt werden sollen oder nicht.¹³²¹ Der Haushaltsausschuss des deutschen Bundestages bestimmt in jährlichen Verhandlungen, welche Mittel den einzelnen Ressorts zur Verfügung gestellt werden, um eine Bandbreite an öffentlichen Gütern zu erstellen. Eine Einwirkung des Wirtschaftssubjektes auf diesen Prozess und eine damit verbundene Ausdrucksverleihung seiner Wertvorstellung obliegt ihm nur zur Wahl. Hier kann es durch seine Entscheidung versuchen, den Umgang mit den öffentlichen Gütern zu beeinflussen. Die in den Wirtschaftssubjekten vorhandenen Wertvorstellungen münden bei öffentlichen Gütern daher nicht in tatsächlichen ökonomischen Werten, die ihnen zuzurechnen sind. Der ökonomische Wert der öffentlichen Güter bemisst sich an der Wertvorstellung der Volksvertreter, die ihrerseits versuchen Ihre Wertvorstellungen den Individuen über

¹³¹⁷Vgl. Coelln, H. v. (1996), S. 17.

¹³¹⁸Vgl. Engelkamp, P./Sell, F. (1998), S. 13.

¹³¹⁹Vgl. Neumann, M. (1988), S. 33. Vgl. Werner, R. (1996), S. 285. Vgl. Mankiw, G. (2004), S. 246.

¹³²⁰Vgl. Neumann, M. (1988), S. 33. Vgl. Mankiw, G. (2004), S. 246. Vgl. Werner, R. (1996), S. 285.

¹³²¹Insofern der politische Träger nicht durch gesetzliche Vorlagen hierzu verpflichtet ist. Nicht zu vernachlässigen ist des Weiteren die Einflussnahme durch verschiedene Gruppen: Dachverbände, Lobbyisten etc.

Kommunikation nahe zu bringen und, wenn möglich, auch deren Entscheidungen positiv zu beeinflussen.

Eine ähnliche Problematik besteht bezüglich der Umweltgüter. Die Einplanung von Umweltbelastungen der unternehmerischen Tätigkeit in die Preisgestaltung wird weitestgehend nicht vorgenommen. In der Kostenrechnung wird nur der Faktorverzehr beachtet. Die Beanspruchung Dritter oder der Natur (Luft, Wasser etc.) bleiben außen vor.¹³²² Ein erster Schritt für die Berücksichtigung von Umweltbeeinträchtigungen ist mit dem Emissionshandelssystem, basierend auf dem Kyoto-Protokoll, geschaffen, welches zu einer Umsetzung in einem eigenem System der EU geführt hat. Dieses ist seit 01.01.2005 in Deutschland umgesetzt. Aber der Handel umfasst, bezogen auf Deutschland, lediglich 55 % der CO₂-Emissionen. Die größte Belastung trägt insbesondere die Energiewirtschaft, was durch die Regierung unter anderem dadurch begründet wird, dass das produzierende Gewerbe einem verstärkten Wettbewerb unterliegt. (Hinzu kommt die Erkenntnis, dass es sich häufig um „prozessbedingte Emissionen“ handelt).¹³²³ Bereits auf Ebene der EU wird dieses System nicht einheitlich umgesetzt¹³²⁴ und auf internationaler Ebene haben sich nicht alle Industrienationen dem Kyoto-Protokoll angeschlossen. Die möglicherweise vorhandene Wertvorstellung, die seitens der Wirtschaftssubjekte zu verschiedenen Umweltgütern existiert, wird innerhalb ökonomischer Handlungen daher mehrheitlich (noch)¹³²⁵ nicht monetarisiert.¹³²⁶ Der Umweg über Befragungen zur Zahlungsbereitschaft spiegelt lediglich eine imaginäre Situation wider, was ein abweichendes Verhalten für Zahlungen in der Wirklichkeit bedeuten kann.

Anhand der Fähigkeit die Qualität der Güter zu erkennen, ist es möglich, diese in Suchgüter, Erfahrungsgüter und Vertrauensgüter zu unterscheiden. Die Qualität der Suchgüter lässt sich durch den Beobachter bereits vor dem Kauf abschätzen, mit einem Widerklang in der Nutzenbewertung. Bei Erfahrungsgütern ist dies erst nach dem Kauf möglich. Die Vertrauensgüter sind am problematischsten, denn ihre Qualität erschließt sich womöglich nie.¹³²⁷

¹³²²Vgl. Eichhorn, P. (2000), S. 224.

¹³²³Vgl. BMU (2007), S. 6f. Weiteres Hindernis für das Emissionshandelssystem ist der derzeitige niedrige Preis für eine Tonne CO₂-Emission (20-25€) im Vergleich zu verschiedenen Vermeidungsinvestitionen, wie dem Umstieg auf Biokraftstoffe. Vgl. Henke, K./Klepper, G. (2006), S. 10. Langfristig ist nach Maßgabe von Wissenschaftlern ein Preisanstieg (ca. 45€ nach 2015) für die Erreichung der gesetzten Klimaziele zu erwarten. Vgl. Bergius, S. (2007b).

¹³²⁴Vgl. BMU (2007), S. 15.

¹³²⁵Auf Grund steigenden Umweltbewusstseins in der deutschen Bevölkerung und einer verstärkten Nachhaltigkeitsdiskussion hinsichtlich des Klimawandels, ist eine Rückwirkung auf ökonomische Tätigkeiten zu vermuten.

¹³²⁶Einen Fingerzeig für den Anstieg bzw. die Entwicklung des Umweltbewusstseins könnte die Höhe der Spendenaufkommen für Umweltschutzorganisationen im Laufe der Jahre geben.

¹³²⁷Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 42.

Gerade die *Erfahrungsgüter* und *Vertrauensgüter* sind sehr abhängig von deren Wertkommunikation. Die Wertkommunikation bedeutet nicht nur die Verdeutlichung, dass eine eigene Wertvorstellung vorhanden ist, sondern es bedeutet auch umgekehrt, dass es durch die Kommunikation zu einer Informationsannahme kommt, in deren Folge sich eine Werteinstellung im Bewusstsein bilden kann. Dies lässt sich am Beispiel der Kunst verdeutlichen. Gerade Galeristen und andere „Insider“ (z. B. Kunstkritiker) können den Wert eines Kunstgegenstandes sehr stark durch negative und positive Kommunikation beeinflussen. In diesen Gegenständen ist für den Außenstehenden nicht unmittelbar die Qualität/der Nutzen zu erkennen. So stellt sich dem Laien schnell die Frage, warum das Werk VAN GOGHs „Die Sonnenblumen“ 41,3 Mio. \$¹³²⁸ kostet, wenngleich ein unbekannter, aber dennoch begabter Maler Ähnliches leisten kann. Es lässt sich vermuten, dass in den Vordergrund der Bewertung der Zusatznutzen gerät, der sich aus der Kommunikation der „Insider“ bildete.

BONUS und RONTE ordnen die Kunst nicht den Vertrauensgütern zu, auf Grund der Unmessbarkeit der Qualität, was mit Großanstrengungen bei Vertrauensgütern möglich ist, und führen so den Begriff des *Kulturgutes* ein.¹³²⁹

5.8 Soziokulturelle Einflüsse auf die Wertvorstellung

Die Wertvorstellung ist ein Konglomerat aus verschiedenen Einflüssen der Umwelt und Prozessen der eigenen Psyche. Der ökonomische Wert ist nur *eine* Ausformung dieser Wertvorstellung und steht insofern in unmittelbarer Verbindung mit den sozialen Einflüssen. Es ist ohne Frage, dass das durch die Gesellschaft, soziale Umgebung und Kultur vermittelte Alltagsleben bereits eine Weichenstellung zu einer bestimmten Ausprägung der Wertvorstellung ist. In dieser allerdings bilden sich die unterschiedlichsten Werttypen aus. Es kann in diesem Sinne von einer **Wertsphäre** gesprochen werden, die über das Individuum hinaus geht und mittels unterschiedlicher Einflüsse gestaltet wird. Ein Teil dieser Einflüsse wird im Folgenden angesprochen. Dahingehend besteht die These, dass grundsätzliche Werte durch die soziokulturelle Umgebung vorgegeben werden, sich aber gleichfalls durch eigene Erfahrungen bilden.¹³³⁰ In dem westlichen Kulturkreis ist diese Wertsphäre nicht unbedingt von Beständigkeit für das Individuum. Das Wirtschaftssubjekt hat die Möglichkeit, aus dieser auszubrechen und sich einer anderen Wertsphäre anzuschließen, auch wenn dies unter Umständen einen Ausschluss aus dem ursprünglichen sozialen Milieu zur Folge hat.

Die Vielzahl an Umwelteinflüssen, welche auf einen Menschen einwirken, fassen ROSENSTIEL und NEUMANN unter folgende Punkte:¹³³¹

¹³²⁸Entnommen Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 80.

¹³²⁹Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 43.

¹³³⁰Platzhalter dieser soziokulturellen Einflussfaktoren ist die Größe Soz

¹³³¹Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 85.

- Landschaft, Klima
- Gemeinde und Wohnung
- Kultur und Tradition
- Politik und Rechtssystem
- Bildung und Erziehung
- Arbeit und Freizeit
- Familie, Bezugs- und Mitgliedsgruppen
- Medien
- Technik

Deren Zusammenspiel ist mitverantwortlich für die in der Psyche des Menschen verankerte Wertvorstellung. Ein Beispiel soll die kulturellen Unterschiede verdeutlichen:

Während des 2. Weltkrieges herrschte unter amerikanischen Soldaten, die in England stationiert waren, der Eindruck, englische Frauen seien für den Geschlechtsverkehr leicht zu gewinnen. Umgekehrt sahen die englischen Frauen die Amerikaner als überaus stürmisch. Dieser Sachverhalt wurde in einer Studie untersucht. Ergebnis dieser Studie: Amerikaner und Engländer weisen deutliche Unterschiede in dem Verlauf des Kennenlernens aus. Die Anzahl an Verhaltensweisen vom Kennenlernen bis zum Geschlechtsverkehr ist etwa gleich groß, aber die Reihenfolge unterschiedlich. Amerikaner neigen dazu sich bereits in einer sehr frühen Phase des Kennenlernens zu küssen. Dies widerspricht dem englischen Verhalten, wo dies erst auf sehr später Stufe erfolgt. So hatte eine englische Frau nach einem Kuss aus ihrer Perspektive eine Stufe erreicht in der sie zu entscheiden hatte, ob sie die Beziehung beenden sollte oder sich sexuell mit ihrem Gegenüber einließ. Kam es zu letzteren Entscheidung, so war der Amerikaner wiederum in seiner Verhaltensweise überrascht.¹³³²

Die folgend angeführte Kritik HILLMANNs zur ökonomischen Werttheorie, betont die Bedeutung auch soziokulturelle Phänomene zu betrachten:

„Insgesamt zeigt sich, dass die ökonomische Bereichssprache im allgemeinen und Werttheorie im besonderen einen stark eingegengten Wertbegriff verwendet, der sich praktisch nur auf die psychische Relation zwischen Gütern und begehrten Dienstleistungen einerseits und Nutzen sowie Bedürfnisbefriedigung andererseits bezieht. Damit wird der Hauptinhalt des Wertbegriffs, ausgeblendet bzw. ignoriert: nämlich Werte im Sinne von höchsten Idealen, letzten Zielen, allgemeinen Orientierungsleitlinien und moralischen Ansprüchen. Es wird nicht berücksichtigt, in welchem starkem Maße Bedürfnisse, Wünsche und Nutzensvorstellungen des Menschen durch solche Werte ausgerichtet, geformt und geprägt werden.“¹³³³

¹³³²Vgl. Watzlawick, P./Beavin, J./Jackson, D. (1996), S. 20.

Dahingehend wird in dieser Arbeit auf externe Einflüsse eingegangen, die den ökonomischen Wert bestimmen. Dennoch ist es notwendig, sich im Rahmen des Forschungsziels dieser Arbeit auf den ökonomischen Wertbegriff zu beschränken, zumal er im Zusammenhang einer Einordnung in die Alternative Wirtschaftstheorie als einer ökonomischen Theorie steht, in der das Verhalten der Menschen primär in deren monetären Handlungen beobachtet wird. Doch gerade weil die Wirtschaft nach der Eingangs dargelegten LUHMANN'schen Systematik nur *ein* Bestandteil der Gesellschaft ist, ein Subsystem, kann die ökonomische Handlung nicht ohne Einflüsse aus dem Gesamtsystem existieren. Die beiden Bereiche, die eine etwas genauere und facettenreichere Betrachtung erfahren, sind Religion und Gesellschaft, beides Bereiche, die aneinander gebunden sind.

5.8.1 Religion

Von starkem Einfluss auf die Wertvorstellungen und das ökonomische Handeln der Menschen war von jeher die Religion. Eine Tatsache, die beispielsweise den Norwegern auf Grönland den Erfolg versagte. Die dort angesiedelten Norweger hatten einen sehr starken Bezug zu dem christlichen Festland. Dieser Bezug verhinderte eine notwendige Anpassung für den Fortbestand der norwegischen Siedlung auf Grönland: Partnerschaften (Heirat) mit den ansässigen Inuit, Nachahmen der Verhaltensweisen der Inuit und der Verzicht, Ressourcen für den Bau von Kirchen zu verzehren.¹³³⁴ Letztlich scheiterten die Norweger nach 450 Jahren auf Grönland.¹³³⁵ Eine Vielzahl der religiösen Einflüsse auf die ökonomische Handlung im Mittelalter lässt sich den geschichtlichen Ausführungen von Kapitel 3 entnehmen. Es herrschte Zinsverbot, Verbot der Wucherei und ein gerechter Preis wurde angestrebt. Belegt wurde dies durch die „heilige Schrift der Bibel“.

In der Vielzahl vorhandener Religionen beschränkt sich der Autor im Wesentlichen auf die Betrachtung zweier Weltreligionen. Dies ist zum einen das Christentum und zum anderen der Islam. Die Gründe hierfür sind sehr naheliegend. Zum einen steht die europäische Entwicklung im Geiste des Christentums und ist daher prägend für deren Kultur. Des Weiteren fiel die Wahl neben Christentum auf den Islam, da es doch unwiderruflich zwischen westlicher und der durch den Islam ausgedrückten Lebensweise starke Unterschiede gibt, deren Auswirkungen nicht zuletzt im Brennpunkt heutiger soziologischer Diskussionen stehen. Es ist selbstverständlich, dass beide, Christentum und Islam, in ihren Ausprägungen weitaus vielfältiger sind, als es diese Arbeit darzustellen vermag. Als kleiner Exkurs wird die Religionsgemeinschaft der Mormonen vorgestellt. Eine Gemeinschaft, die trotz

¹³³³Hillmann, K.-H. (2003), S. 36. Wobei er hier seit neuerem eine Öffnung zur Betrachtung anderer Einflüsse in der Ökonomie wahrnimmt.

¹³³⁴Vgl. Diamond, J. (2005), S. 310 und S. 344.

¹³³⁵Von 984 bis ins 15. Jahrhundert. Vgl. Diamond, J. (2005), S. 267. Zum genaueren Hergang des Untergangs von Normannisch-Grönland siehe S. 311ff.

Bestandteil der westlichen Hemisphäre die mögliche Stärke religiösen Einflusses auf das Alltagsleben vermittelt.

Grundlegendes Problem der Religion in der westlichen Hemisphäre ist die sich steigernde Gleichgültigkeit ihr gegenüber. Die Beeinflussbarkeit der Menschen durch die Religion ist degeneriert und wirkt nur bei denjenigen, die sich ihr freiwillig verschreiben. Sie ist so nach der LUHMANN'schen Systematik nur mehr ein Funktionssystem der Gesellschaft unter anderen.¹³³⁶

Der Einfluss der Religion auf den ökonomischen Wert ist in zwei Ausprägungen vorstellbar. So können religiöse Dogmen das Aufkeimen bestimmter Bedürfnisse und so deren Entstehung verhindern. Verhindern sie die Bedürfnisbildung nicht, können sie deren Umsetzung erschweren. Eine bestehende Wertvorstellung ist dann nur durch Rechtsbruch bzw. Bruch der religiösen Dogmen umsetzbar.

Die Religionen, wie sie hier angesprochen werden, erstrecken sich zwar über einen gemeinsamen Über-Kulturwert, es darf aber nicht vergessen werden, dass darunter vielfache Ausprägungen bestehen. Bereits bei der Betrachtung von Kulturen auf Länderebene werden die unterschiedlichen regionalen Unterschiede außer Acht gelassen. „Der Islam mit seinen verschiedenen Richtungen und Schulen, mit den verschiedenen Kulturkreisen, in die das Leben der Muslime eingebettet ist, ist keine einheitliche Größe. Gleichwohl kann man bestimmte Lehren und Verhaltensmuster überall erkennen, wo Muslime leben, Verhaltensmuster, deren Grundlage bzw. Hintergrund in den Lehren und ethischen Normen des Islams zu suchen ist.“¹³³⁷

5.8.1.1 Christentum

Das Christentum ist die maßgebliche Religionsform in den westlichen Gesellschaften.¹³³⁸ In der heutigen westlichen Kultur ist mehrheitlich eine Situation eingetreten, in der eine Distanzierung zur Religion bemerkbar ist, bzw. Religion nicht mehr richtungsweisend ist für das ökonomische und alltägliche Handeln. LADNER geht soweit zu behaupten, „die Ökonomisierung der Lebenswelt sowie die Subjektzentrierung und die Privatisierung der Religion in der Moderne haben zur Religion als Ware geführt.“¹³³⁹ Der Mensch ist in der Lage, aus einer Vielzahl spiritueller Angebote das für sich passende auszuwählen. Ein Sachverhalt, der in anderen Teilen der Welt oder zu anderen Zeiten europäischer Geschichte ein undenkbarer Fakt war. Eine „Religion des Marktes“ beginnt sich zu etablieren.¹³⁴⁰ Die Freiheit und Ungezwungenheit religiösen Glaubens in der westlichen Hemisphäre verdeutlicht HILLMANN: „Im westlichen Kulturkreis wird dagegen auch das Religiöse immer mehr vom

¹³³⁶Siehe hierzu Reese-Schäfer, W. (1999), S. 96ff.

¹³³⁷Khoury, A. (2001), S. 87.

¹³³⁸Die Betrachtungen zum Christentum beschränken sich auf deren Einfluss in der westlichen Hemisphäre.

¹³³⁹Ladner, G. (1997), S. 220.

¹³⁴⁰Vgl. Opaschowski, H. (2001), S. 266f.

Individualismus geprägt. Immer mehr Individuen sind bestrebt und auch dazu in der Lage, sich eine eigene Religion oder zumindest religiöse Orientierung zusammenzubasteln. Hierbei werden gegebenenfalls Elemente verschiedener Religionen in den eigenen Glauben aufgenommen.¹³⁴¹

Obwohl in der westlichen Gesellschaft die Auffassung existiert, dass eine Unabhängigkeit von religiösen Zwängen besteht und religiöse Verankerungen im Alltagsleben nur freiwillig eingegangen werden, darf nicht unterschlagen werden, dass die westliche Kultur, die Gesellschaft in der das ökonomische System verankert ist, sich aus einer geschichtlichen Entwicklung heraus gebildet hat. Diese Entwicklung enthält sehr starke religiöse Komponenten. Es gab Zeiten in denen die Religion weitaus offensichtlicher Einfluss ausübte als in der heutigen Zeit. Es braucht nur an die Zeit der Inquisition und die jahrhundertelange enge Verbundenheit der weltlichen Fürsten mit dem Papsttum erinnert zu werden. Aus dieser Entwicklung heraus ist ein Einfluss religiöser Strukturen auf die Kultur und die Wertsphäre der Menschen zu unterstellen.¹³⁴² Gerade der religiösen Verankerung Europas im Christentum schreibt MÜLLER-ARMACK einen Vorteil zu anderen Kulturkreisen hinsichtlich wirtschaftlicher Betätigung zu. So habe beispielsweise der Islam hemmende Wirkungen gehabt.¹³⁴³ Die Meinung hierzu ist jedoch zwiespältig. RODINSON sieht entgegen MÜLLER-ARMACK keine hemmende Wirkung in der mohammedanischen Lehre und keinen Beleg dafür, dass das Christentum die Gesellschaft auf einen kapitalistischen Weg führte.¹³⁴⁴

Der Einfluss in dem Gesellschaftssystem „Deutschland“ zeigt sich in gewachsenen Strukturen und verdeutlicht, dass eine völlige Unabhängigkeit vom Religiösen nicht anzunehmen ist. Bereits die Präambel des Grundgesetzes verbildlicht den religiösen Bezug: „Im Bewußtsein seiner Verantwortung vor Gott und den Menschen, ...“¹³⁴⁵ Die beiden Volksparteien der CDU und CSU tragen den religiösen Bezug bereits im Parteinamen. Inwiefern durch diese tatsächlich noch religiöse Grundwerte verwirklicht werden, bedarf einer gesonderten Untersuchung, die in dieser Arbeit keinen Platz findet. Aber es ist offensichtlich, dass die Gesellschaft, aus der das ökonomische System stammt, dem Einfluss religiösen Gedankenguts unterlag und immer noch unterliegt. Neben christlichen Einflüssen im Verlauf der Geschichte gab es weitere, die zum heutigen Bild der Gesellschaft beitrugen. Das antike Rom, auf dem unser Rechtssystem fußt, und die griechische Antike, die die Geisteslehre beeinflusste, sind hier ebenfalls aufzuführen. Eine Gleichsetzung Europas mit dem Christentum ist daher nicht vorzunehmen, dies würde weitere vielfältige

¹³⁴¹Hillmann, K.-H. (2003), S. 262.

¹³⁴²Siehe hierzu auch die Ausführungen bei Müller-Armack, A. (1968), S. 333ff., S. 371 und S. 387ff.

¹³⁴³Vgl. Müller-Armack, A. (1968), S. 546f.

¹³⁴⁴Vgl. Rodinson, M. (1971), S. 161.

¹³⁴⁵GG (1999), S. 109.

kulturelle Einflüsse unterschlagen.¹³⁴⁶ Aber unterschiedliche Sachverhalte sind auf die christlichen Wurzeln zurückgehend, wie die Würde des Menschen oder die Toleranz, obwohl womöglich die mittelalterliche Kirche diese Werte selbst nicht beachtete.¹³⁴⁷

Der bewusste Einfluss der Religion kann insbesondere in der westlichen Hemisphäre niedriger eingeschätzt werden als dies in anderen Kulturkreisen der Fall ist. Diese Vermutung stützt gleichfalls die Generationenstudie 2005, bei der eine Abfrage zu 22 gesellschaftlichen Werten (z. B. Sicherheit, Harmonie, Macht, Moral etc.) ergeben hat, dass die Religiosität (im Leben nach/für Gott Erfüllung zu finden) auf den letzten Platz gefallen ist.¹³⁴⁸ Aber: Es ist unwiderruflich, dass der christliche Einfluss in Ländern der Dritten Welt äußerst stark ist. Hiervon zeugt die Problematik des immer noch vorhandenen Verbotes der Empfängnisverhütung, dem sich der Gebrauch von Kondomen zuordnen lässt. Ein Verbot, das im Zusammenhang mit der Viruserkrankung AIDS von hoher Problematik zeugt¹³⁴⁹ und eine unmittelbare Beeinflussung der Wertvorstellung bedeutet.

Die Lehren der Bibel beinhalten nach wie vor Richtlinien für den Umgang der Menschen miteinander, gerade auch in der wirtschaftlichen Tätigkeit. So finden sich im Lukas-Evangelium verschiedene Ansätze, das wirtschaftliche Handeln in einer Gemeinde zu beeinflussen: Besitzverzicht, Arbeit mit Händen und das Teilen der erwirtschafteten Güter. Es sind Vorschläge zur Änderung der staatlichen Regulierung des Wirtschaftslebens zu finden: Schuldenerlass und ein Ende von Steuern und Zöllen. Geldinteressen sollten mit religiösem Leben nicht vereinbar sein.¹³⁵⁰ Die ökonomische Motivation LUKAS' war: „Es ist Gottes Wille, daß der Hunger endlich beseitigt und der strotzende Reichtum zum Verschwinden gebracht wird.“¹³⁵¹ Dies betont die Forderung eines sozialen Ausgleichs, in dem ein völliger Besitzverzicht angestrebt wird. Durch den Besitzverzicht wird ein Weg zu höheren Lebensverhältnissen wahrgenommen.¹³⁵² Daher lässt sich bei LUKAS auch das Zinsverbot finden.¹³⁵³ Der Besitzverzicht ist nicht nur bei LUKAS maßgeblich, sondern auch bei MARKUS, bei dem folgende Aussage von Jesus geschrieben steht: „Wie schwer werden die Reichen in das Reich Gottes kommen!“¹³⁵⁴ Es sind Stichwörter der Gerechtigkeit und Nächstenliebe.

¹³⁴⁶Siehe hierzu auch Huber, W. (2005), S. 69f.

¹³⁴⁷Vgl. Huber, W. (2005), S. 86f.

¹³⁴⁸Vgl. Generationenstudie (2005), S. 18f.

¹³⁴⁹Vgl. Dambeck, H./Schmitt, S. (2006).

¹³⁵⁰Vgl. Schirmer, D. (2001), S. 40.

¹³⁵¹Schirmer, D. (2001), S. 30. Siehe Bibel, Neues Testament, Lukas-Evangelium, 6, 21ff.: „Selig seid ihr, die ihr hier hungert, denn ihr sollt satt werden. (...) Aber dagegen: Weh euch Reichen! denn ihr habt euren Trost dahin. Weh euch, die ihr satt seid! denn euch wird hungern.“

¹³⁵²Vgl. Schirmer, D. (2001), S. 31f. Bsp. Luk 12, 33 oder Apg 2, 45.

¹³⁵³Vgl. Schirmer, D. (2001), S. 34f.

¹³⁵⁴Bibel, Neues Testament, Markus Evangelium, 10, 23.

Auf Grund der Trennung von Religion und Staat in westlichen Gesellschaften ist die Befolgung der Richtlinien religiösen Glaubens und Handlungsanweisungen, wie die des LUKAS oder MARKUS, an die Freiwilligkeit des Individuums gebunden. Auf Grund der abnehmenden Bedeutung von Religion in der westlichen Gesellschaft muss davon ausgegangen werden, dass der Einfluss christlichen Glaubens auf die Wertvorstellung vermehrt abnimmt, insofern sich diese nicht im Normenverständnis, den Moralvorstellungen – also dem Gesellschaftssystem – ebenso als geschichtlicher Prozess verankert hat. Falls sich jedoch das Individuum freiwillig den religiösen Richtlinien unterordnet, haben diese einen maßgeblichen Einfluss auf sein alltägliches Handeln.

Auch heute noch sind Versuche der Einflussnahme menschlicher Verhaltensweisen durch die Kirche zu beobachten. Gerade die Papst-Enzykliken können hier herangezogen werden. „So ist Liebe der Dienst, den die Kirche entfaltet, um unentwegt den auch materiellen Leiden und Nöten der Menschen zu begegnen. Auf diesen Aspekt, auf diesen *Liebesdienst* möchte ich in diesem zweiten Teil der Enzyklika näher eingehen.“¹³⁵⁵ Der Papst widmete sich in der Enzyklika DEUS CARITAS EST der Nächstenliebe. Sie ist eine Aufforderung an jeden Einzelnen und die Kirche an sich. Eine Gemeinschaft soll geschaffen werden, in der es keine Unterscheidung zwischen arm und reich geben darf: Den Armen dürfen keine notwendigen Güter verwehrt werden¹³⁵⁶; ein Versuch der Einflussnahme auf ökonomische Handlungen und insofern eine Wirkung auf das ökonomische Wertverständnis. Auch diejenigen sollen Zugang zu Gütern erhalten, die sonst nicht diese Möglichkeit besitzen. Es ist eine Aufforderung, die mit dem Prinzip des gerechten Preises in Verbindung gebracht werden kann. Den Rückschluss auf den gerechten Preis zeigt auch die folgende Stelle der Enzyklika auf: „Richtig ist, dass das Grundprinzip des Staates die Verfolgung der Gerechtigkeit sein muss und dass es das Ziel einer gerechten Gesellschaftsordnung bildet, unter Berücksichtigung des Subsidiaritätsprinzips jedem seinen Anteil an den Gütern der Gemeinschaft zu gewährleisten.“¹³⁵⁷ Die „Gerechtigkeit ist Ziel und daher auch inneres Maß aller Politik.“¹³⁵⁸

Inwiefern christliche Botschaften die Wertvorstellung erreichen, gilt es nicht in dieser Arbeit festzustellen. Es bleibt lediglich die Erkenntnis, dass in westlichen Gesellschaften die direkte Beeinflussung durch die christliche Religion in den Hintergrund rückt, soweit ein Individuum sich nicht freiwillig diesen Lebensweg auferlegt. Dennoch sind die gewachsenen gesellschaftlichen Strukturen auch unter religiösem Einfluss entstanden, so dass in Moralvorstellungen, Gesetzen und Normen schlicht in die Kultur westlicher Gesellschaften religiöse Bestandteile hineinspielen. Der Einfluss der Kultur auf

¹³⁵⁵Enzyklika (2006), S. 29.

¹³⁵⁶Vgl. Enzyklika (2006), S. 29f.

¹³⁵⁷Enzyklika (2006), S. 35.

¹³⁵⁸Enzyklika (2006), S. 37.

die Wertvorstellung wird an späterer Stelle erörtert. In den westlichen Staaten führt die Religion im Ganzen zu keiner Verhinderung kapitalistischer Strukturen. „Bei aller Vielfalt stimmen so gut wie alle amerikanischen Gläubigen (und anders als der Vatikan auch die meisten US-Katholiken) in der Bekräftigung des kapitalistischen Marktes überein.“¹³⁵⁹

Eine Sonderstellung in der christlichen Religionsgemeinschaft nehmen die Amish ein. An ihnen wird unmittelbar der Einfluss von christlicher Religion auf das Alltagsleben deutlich. Die Amish sind um das Jahr 1693 aus einem Zweig der Wiedertäufer hervorgegangen. Sie zählen in Amerika ca. 180.000 Mitglieder. Religiöse Grundlage ist neben der Bibel die „Amische Ordnung“ und das „Dordrechter Glaubensbekenntnis“. Speziell in der „Amischen Ordnung“ sind die aktuellen Ausformungen des amischen Glaubens enthalten. Sie definiert die weltlichen Güter, auf die zu verzichten ist. Hierzu gehört nun auch die Bestimmung zum Umgang mit der Technik: Kein Strom, kein Anschluss an öffentliche Versorgungsnetzwerke. Außerdem wird ein Kleidungskodex von den Angehörigen abverlangt.¹³⁶⁰ Die Amish leben in einem Technikverzicht. Ihre Lebensweise entspricht der im 18. Jahrhundert: Keine Autos, keine Elektrizität, kein Kühlschrank, kein Telefon etc. Auch gegenüber der Medizin sind sie skeptisch. Ihr Glaube ist, dass Gott sie gesund hält.¹³⁶¹ Die Amish verdeutlichen die andere Seite der Beeinflussungsmöglichkeiten der Wertvorstellung durch die Religion. Die strikte Auslegung ihrer Glaubensgrundlagen führt zu einem Verzicht auf eine Vielfalt von Gütern. Die Bildung der Wertvorstellung wird beeinflusst. Nur der Austritt aus der Gemeinschaft würde eine Umsetzung anderer Wertvorstellungen ermöglichen. Zusammenfassend lässt sich ein Einfluss christlicher Religion in westlichen Gesellschaften nur dann direkt vermuten, wenn sich freiwillig dieser Lebensweise angeschlossen wird. Ein alles umwölbendes Glaubenssystem, dessen Anzweiflung schier unvorstellbar war, ausgedrückt durch die Macht der Kirche des Mittelalters, ist in den westlichen Gesellschaften nicht mehr existent. Die Bedeutung der Religion nimmt im Alltagsleben der westlichen Wirtschaftssubjekte ab. Dennoch sind religiöse Bestandteile in der gewachsenen Kultur einer Gesellschaft zu vermuten, welche gleichfalls Einfluss auf die Wertvorstellung des Menschen ausübt.

5.8.1.2 Islam

Der Islam nimmt im Vergleich zur christlichen Religion eine andere Stellung im Leben der Menschen ein. Die Beeinflussung ökonomischer Handlungen ist hier weitaus stärker nachzuweisen. Dies ist auf die Doppelrolle des Islam zurückzuführen. Er ist einerseits Religion, andererseits hat er den Anspruch, eine Staatsform zu sein.¹³⁶² Der Islam ist eine Religion, „... die als

¹³⁵⁹Leggewie, C. (2005), S. 4.

¹³⁶⁰Vgl. Vossen, J. (2005), S. 18ff.

¹³⁶¹Vgl. Nolmans, E. (1999).

¹³⁶²Vgl. Ghaussy, A. (1986), S. 91.

Offenbarungs- und Gesetzesreligion alle Lebensbereiche zu regeln beansprucht.¹³⁶³ Eine vergleichbare Situation gab es auch im Christentum des Mittelalters.¹³⁶⁴ Über Jahrhunderte übte die Kirche starken Einfluss auf die weltlichen Herrscher aus. Bis 1452 (Friedrich III.) wurde der deutsche König vom Papst zum Kaiser ernannt.¹³⁶⁵ Der Islam trachtet danach, dem Menschen die Art und Weise seines Lebens zu bestimmen. In der westlichen Welt ist ein solch starker religiöser Einfluss nicht mehr zu beobachten.¹³⁶⁶ „Im islamischen Kulturkreis verstärken sich (...) die Bestrebungen, das in der eigenen Religion verankerte einheitliche Wertesystem allgemein durchzusetzen.“¹³⁶⁷

Das einheitliche System, welches Religion, Gesellschaft, Wirtschaft und Staat zusammenfassend regeln soll, ist die „sharia“. Sie bestimmt die Sitten, Gebräuche und Handlungsweisen des Moslems. Daher beinhaltet sie auch Strafmaße für Vergehen gegen diese Regelungen.¹³⁶⁸ Die „sharia“ ist eine stark wertprägende Institution¹³⁶⁹ und ist in zwei Bestandteile untergliedert. Im Kern ist sie von Koran und Sunna abzuleiten. In einem weitaus umfassenderen Bereich beruht die „sharia“ auf islamischen Juristen, die bestimmte Methoden der Rechtsetzung anwenden, in denen sie sich auf Koran und Sunna berufen. Nur ca. 10 % der „sharia“ entstammen so dem ursprünglichen Kern, jeglicher Rest ist auf die islamischen Juristen zurück zu führen. Ursprünglich bezog sich die „sharia“ zum größten Teil auf die Pflichten des einzelnen Moslems gegenüber Gott.¹³⁷⁰ Das islamische Recht unterliegt dadurch einer Dreiteilung, mit unmittelbarem Einfluss auf die ökonomischen Handlungen der Individuen. Primäre Rechtsquelle als der Kern der „sharia“ sind Koran und Sunna. In strittigen Fällen findet die „Idjma“ Anwendung, ein Konsens islamischer Gelehrter. Diese primären Quellen umfassen noch äußerst wenige Regelungen für wirtschaftliche Betätigungen. Bedeutender sind hierfür die sekundären Quellen. Sie verkörpern Analogieschlüsse, Brauch und Gewohnheitsrecht. Genügen die primären und sekundären Quellen nicht, existieren ergänzende Rechtsquellen, die Hilfestellung geben sollen.¹³⁷¹ Alle Auslegungen, die nicht unmittelbar der primären Quelle angehören, können in unterschiedlichen Ausprägungen angewendet werden und Akzeptanz finden.¹³⁷² Auch wenn nicht davon auszugehen ist, dass in allen islamischen Kulturkreisen die gesamte Glaubensgemeinschaft sich strikt an der „sharia“ ausrichtet, so ist doch zu

¹³⁶³Diner, D. (2005), S. 33f.

¹³⁶⁴Vgl. Ghaussy, A. (1986), S. 92.

¹³⁶⁵Vgl. Goldmann Lexikon (1998), S. 4962.

¹³⁶⁶Vgl. Diner, D. (2005), S. 224.

¹³⁶⁷Hillmann, K.-H. (2003), S. 262.

¹³⁶⁸Vgl. Busse, S./Holz, F./Reisach, U. (2004), S. 95. Vgl. Ghaussy, A./Fritz-Aßmus, D. (1988), S. 439.

¹³⁶⁹„Primäre Aufgabe des islamischen Staates ist es, das göttliche Recht, die Scharia, anzuwenden.“ Nienhaus, V. (2002), S. 13.

¹³⁷⁰Vgl. Nienhaus, V. (2002), S. 13.

¹³⁷¹Vgl. Ghaussy, A. (1986), S. 92.

¹³⁷²Vgl. Ghaussy, A. (1986), S. 102.

vermuten, dass sie keinen unwesentlichen Einfluss hat. Gerade in sehr armen und dahingehend häufig wenig gebildeten Regionen ist der Rückgriff auf religiöse Offenbarungen kein Sonderfall; so gewinnt die „sharia“ verstärkt Einfluss für das Alltagsleben. In einigen Staaten, wie Iran, ist die „sharia“ für alle Gesellschaftsmitglieder verpflichtend, da sie Bestandteil des Staatsapparates ist. Die Bedeutung der „sharia“ in islamischen Ländern ist äußerst hoch: „Mit wenigen Ausnahmen ist die Scharia heute in allen islamischen Ländern, aber auch in Teilen von Afrika und Südostasien eine wesentliche oder sogar die einzige Grundlage des Personenstandsrechts und damit der Rechtsprechung in Zivilprozessen.“¹³⁷³

Der Einfluss der gesellschaftlichen Form, deren Ausprägung die Religion gleichermaßen ist, auf Entwicklungen in einer Gesellschaft, zeigt sich bei der verzögerten Einführung des Buchdruckes im Islam. Erst 300 Jahre nach dessen Erfindung durch GUTENBERG wurde die Druckerpresse¹³⁷⁴ im Islam angewendet.¹³⁷⁵ Die Abwehrhaltung gegenüber einer Mehrung des Bücherbestandes war sehr groß. Der Schrift als Kommunikationsform wurde misstraut. Die Begründung findet sich in der strikten Auslegung des Monotheismus. Neben dem Koran ist kein weiteres Schriftstück zu dulden.¹³⁷⁶ Höhepunkt dieser Auslegung war im frühen Islam die Verbrennung aller Bücher und Schriften im eigenen Besitz vor dem Tode (oder auch vor dem Antritt einer Schlacht). Hierdurch sollte eine mögliche Entstellung des Glaubens unterbunden werden.¹³⁷⁷ Die islamischen Gesellschaften bewahrten sich die Mündlichkeit stärker als andere Kulturkreise.¹³⁷⁸

Die vergangenen 100 Jahre des Zusammenspiels zwischen Islam und Wirtschaftslehre systematisiert REISSNER folgendermaßen: Vor dem *I. Weltkrieg*: Soziale Probleme wurden erkannt. *Zwischen den Weltkriegen*: Erste Auseinandersetzungen zu der Thematik Islam und Sozialismus. Zusätzlich erste Bemühungen, eigene Wirtschaftslehren zu entwickeln. *Ende Ost-West Konflikt*: Der Wille, ein eigenes Wirtschafts- und Sozialsystem zu etablieren, verschwindet.¹³⁷⁹ Als Überbleibsel besteht der „... Anspruch auf ein ethisch gelenktes Wirtschaftshandeln.“¹³⁸⁰ Im Grundsatz zeigt sich in islamischen Wirtschaftslehren eine positive Einstellung zu wirtschaftlichen Handlungen. Es lebt die Vorstellung einer rechtlichen, nicht ökonomischen Gleichstellung der Individuen als eine Gleichheit der Menschen vor der „sharia“. Wird die „sharia“

¹³⁷³Schirmmacher, C. (2004).

¹³⁷⁴Die erste Druckerei wurde 1727 im osmanischen Reich (Istanbul) eröffnet. Allerdings wurde sie bereits 20 Jahre darauf wieder geschlossen und hatte gerade 17 Titel verlegt. Vgl. Diner, D. (2005), S. 130f.

¹³⁷⁵Vgl. Diner, D. (2005), S. 109.

¹³⁷⁶Vgl. Diner, D. (2005), S. 113ff.

¹³⁷⁷Vgl. Diner, D. (2005), S. 115f.

¹³⁷⁸Vgl. Diner, D. (2005), S. 121.

¹³⁷⁹Vgl. Reissner, J. (2005), S. 151f.

¹³⁸⁰Reissner, J. (2005), S. 152.

befolgt, wirkt dies auf die Gesellschaft harmonisierend zurück.¹³⁸¹ „Islamische Wirtschaftslehre ist vor allem Sozialethik.“¹³⁸² Daher kommt auch RODINSON bei seiner Analyse der mohammedanischen und der christlichen Lehren zu dem Schluss: „Es gibt also keinen zwingenden Hinweis dafür, daß die mohammedanische Religion die mohammedanische Welt daran gehindert hätte, sich auf dem Wege des modernen Kapitalismus zu entwickeln.“¹³⁸³ Die Grundprinzipien einer islamischen Wirtschaftstheorie, als Auszug der Lehren islamischer Gelehrter fasst FANJARI folgendermaßen zusammen:¹³⁸⁴

1. Alle Ressourcen sind von Gott
2. Die Garantie eines Mindestlebensunterhaltes, von „gutem Standard“
3. Soziale Gerechtigkeit und ökonomisches Gleichgewicht in der Gesellschaft
4. Sicherung von Privateigentum
5. Die wirtschaftliche Freiheit ist eingeschränkt
6. Wirtschaftswachstum
7. Schonende Ressourcennutzung

Speziell drei Inhalte des Koran sind für die Gestaltung der islamischen Wirtschaftsordnung zu beachten. Es ist der Schutz des Eigentums, der Verbot des Wuchers („riba“) und die Leistung des „zakāt“ (Armensteuer).¹³⁸⁵

Wie im mittelalterlichen Christentum¹³⁸⁶ existiert auch heute noch ein Zinsverbot („riba“) im Islam. Die Auslegung der „riba“ ist strittig. Streitpunkt ist die Frage, ob jeglicher Zins dem Verbot unterliegt oder lediglich der Wucherzins.¹³⁸⁷ Ursprung der Diskussion ist der Mangel einer genauen Festlegung, was exakt unter den „riba“ fällt. Einer Überlieferung zufolge ist der betreffende Koranvers einer der letzten durch Mohammed verfassten und vor dessen Erklärung sei er verstorben. Dadurch gibt es eine Vielzahl an Auslegungen.¹³⁸⁸ Das existierende Zinsverbot wird im wirtschaftlichen

¹³⁸¹ Vgl. Reissner, J. (2005), S. 156f.

¹³⁸² Reissner, J. (2005), S. 157.

¹³⁸³ Rodinson, M. (1971), S. 161.

¹³⁸⁴ Zit. nach Müller, H. (2002), S. 44. Verschiedene ökonomische Leitlinien, die MÜLLER aus ihren Betrachtungen von Gelehrten und Politikern extrahiert hat, gewähren hier einen tieferen Einblick. Siehe hierzu Müller, H. (2002), S. 79ff.

¹³⁸⁵ Vgl. Nienhaus, V. (2002), S. 16. Siehe auch Busse, S./Holz, F./Reisach, U. (2004), S. 95f.

¹³⁸⁶ Eine Genehmigung der Zinsnahme durch die Kirche erfolgte erst mit Steigerung des kapitalistischen Gedankenguts und steigender Produktivität. Vgl. Altvater, E. (1996), S. 34f.

¹³⁸⁷ Vgl. Nienhaus, V. (2002), S. 17; Vgl. Ghaussy, A./Fritz-Abmus, D. (1988), S. 443. Vgl. Reissner, J. (2005), S. 158.

¹³⁸⁸ Vgl. Rodinson, M. (1971), S. 43f.

Geschehen faktisch ausgehebelt. Der Koran verbietet zwar die Zinsnahme, ein Gewinn durch Handelstätigkeit wird jedoch nicht versagt. Dadurch etablierten sich verschiedene Formen der zinslosen Finanzierung. So gibt es beispielsweise Finanztransaktionen mit Erfolgsbeteiligung (aber auch Verlustbeteiligung) oder Handelstransaktionen mit Aufschlag.¹³⁸⁹ Dass dieses Verbot in der wirtschaftlichen Realität islamischer Kulturkreise durchaus von Bedeutung ist, zeigt Pakistan. Pakistan hatte den Zins in seinem Finanzsektor abgeschafft und zwölf zulässige Finanzierungsformen definiert. Von einer vollständigen Islamisierung ist jedoch nicht zu sprechen, da z. B. die Staatsschuldtitel nicht zinslos waren. Dies stützt das 1991 von einem Scharia-Gericht ausgesprochene Urteil, dass die Arbeit der Banken nicht ausnahmslos zinsfrei seien. Heutzutage arbeiten konventionelle und islamische Banken parallel im Finanzsektor von Pakistan.¹³⁹⁰ Dieses kurze Beispiel verdeutlicht, dass die Wertschätzung konventioneller Bankprodukte durch den Islam beeinflusst wird. Es konnte sich ein Markt für traditionelle, glaubenstreue Produkte etablieren, der zwar nur einen Bruchteil des Gesamtvolumen ausmacht, aber dennoch von der Wichtigkeit soziokultureller Einflüsse zeugt.

Ein weiteres Beispiel islamischer Beeinflussung ökonomischer Tätigkeit ist der „zakāt“. Er ist eine Armensteuer und gehört zu den fünf Pflichten eines Moslems.¹³⁹¹ Dieser „zakāt“ kann mit dem christlichen Gebot der Nächstenliebe verglichen werden. Auch dieses fordert in seiner konsequenten Umsetzung, den Bedürftigen zu helfen. Daher ist auch der „zakāt“ eine Ausformung von „sozialer Gerechtigkeit“.¹³⁹² In Pakistan wurde der „zakāt“ unter staatlicher Regelung eingeführt.¹³⁹³ Auch wenn Pakistan es als verpflichtenden Bestandteil aufgenommen hat, kann der „zakāt“ nicht als ein soziales Sicherungssystem betrachtet werden. Das jeweilige Wirtschaftssubjekt entscheidet, wie viel es abgibt.¹³⁹⁴

Noch deutlicher wird die Verhinderung der Umsetzung und Bildung bestimmter Wertvorstellung durch den Islam in dessen Konsumverboten. Nach dem islamischen Recht ist der Genuss von Alkohol untersagt und kann mit bis zu 80 Hieben bestraft werden.¹³⁹⁵ In Iran und Saudi-Arabien kann ein Verstoß gegen existierende Kleidervorgaben ebenfalls strafrechtlich geahndet werden.¹³⁹⁶ Durch diese Verbote wird zumindest der Konsum dieser Produkte untersagt oder gelenkt. Es lässt sich mutmaßen, dass durch solcherlei Verbote die Wertschätzung gegenüber diesen Produkten dahingehend beeinflusst wird, dass sie in der Wertvorstellung von niedriger Bedeutung sind. Gerade die

¹³⁸⁹Vgl. Nienhaus, V. (2005), S. 164f. Vgl. Altvater, E. (1996), S. 35.

¹³⁹⁰Vgl. Nienhaus, V. (2005), S. 177ff.

¹³⁹¹Vgl. Reissner, J. (2005), S. 158. Vgl. Krämer, G. (2005), S. 485.

¹³⁹²Vgl. Ghaussy, A. (1986), S. 96.

¹³⁹³Vgl. Nienhaus, V. (2005), S. 177.

¹³⁹⁴Vgl. Nienhaus, V. (2005), S. 163. Vgl. Ghaussy, A. (1986), S. 101.

¹³⁹⁵Vgl. Ebert, H. G. (2005), S. 209.

¹³⁹⁶Vgl. Ebert, H. G. (2005), S. 214.

Kleidervorschriften – religiös begründet – können bei dem Menschen zu einem anderen ästhetischen Gefühl und insofern Zusatznutzen führen. Sommerkleider westlicher Prägung würden daher wohl einer anderen Wertschätzung unterliegen.

Auch wenn die angeführten Beispiele nicht für alle Angehörigen des islamischen Glaubens von Allgemeingültigkeit sind, so legen sie doch nahe, dass durch Religion die Vorstellung der Menschen zum Teil stark beeinflusst wird. Verbote und Weisungen lenken den Menschen in eine Richtung, die eine Entstehung andersartiger Wertvorstellungen erschweren. Auch das Christentum hat verschiedene Vorschriften, die der treue Anhänger zu befolgen hat, und auch jene existieren. Aber die Doppelrolle des Islam der heutigen Zeit untermauert eine direktere Beeinflussung als es in der westlichen Welt gelebt wird. Es ist zwar ‚... der flexiblere Islam, der ‚alles erlaubt, was nicht ausdrücklich verboten ist‘, [der, A. d. V.] als praktische Konsequenz in fast allen islamischen Ländern bevorzugt wird‘¹³⁹⁷, dennoch zeugt auch dieser von einer Beeinflussung menschlicher Wertvorstellungen. Diese kurzen Ausführungen sollten keine letztliche Festlegung erlauben, wie und in welchem Maße das Wirtschaftssubjekt in seiner persönlichen Wertvorstellung beeinflusst wird. Es sollte ein Fingerzeig sein, dass durch Religion der Mensch in seinen Handlungen und in seiner Wertestruktur durchaus angeleitet werden kann.

5.8.1.3 Die Mormonen

Als letzter kurzer Exkurs dient das Mormonentum für die Darstellung religiösen Einflusses auf menschliches Handeln. Das Mormonentum sieht sich als eine christliche Religion. Da sie sich jedoch als einzig wahre christliche Religion bezeichnet, betrachtet sie sich nicht als Teil des allgemeinen Christentums. Nach Ansicht von Religionsexperten ist das Mormonentum eher als bibelfeindlich einzustufen, denn als christliche Glaubensgemeinschaft.¹³⁹⁸ Dieser Disput soll die Betrachtungen zum Mormonentum jedoch nicht stören. Für diese Arbeit ist lediglich der Einfluss dieser Religionsauffassung auf das ökonomische Handeln von Bedeutung. Im globalen Kontext betrachtet ist das Mormonentum mit ca. 11 Mio. Angehörigen eine sehr kleine Glaubensgemeinschaft. Aber auf Grund deren Ballung im US Bundesstaat Utah mit über 70 % Bevölkerungsanteil spielen sie eine wesentliche Rolle. Die Mormonen stellen in diesem Bundesstaat ca. 90 % der Parlamentsangehörigen. Diese Konzentration des Mormonentums hat deutlichen Einfluss auf das Leben im Staat, nicht nur für Mormonen. Der mormonische Glaube untersagt seinen Angehörigen den Konsum von Alkohol, Kaffee, Tee sowie Zigaretten und gebietet die Enthaltsamkeit vor der Ehe. Der Einfluss auf die Gesamtbevölkerung in Utah zeigt sich im Umgang mit Alkohol. Hochprozentiger Alkohol wird lediglich in privaten Clubs ausgeschenkt.¹³⁹⁹ Es

¹³⁹⁷Ghaussy, A./Fritz-Aßmus, D. (1988), S. 444.

¹³⁹⁸Vgl. Ankerberg, J./Weldon, J. (2005), S. 13ff.

¹³⁹⁹Hossil, P. (2002).

ist ein weiteres Beispiel, dass die Einflussnahme der Religion auf die ökonomischen Handlungen und hierdurch die Wertvorstellung betont. Selbst wenn die Subjekte eines Gesellschaftssystems sich nicht unmittelbar religiösem Glauben unterordnen, verdeutlicht das Beispiel der Mormonen, dass die Religion auf gewachsene Strukturen des öffentlichen Lebens einwirken kann.

Religiöse Gebote und Verbote werden auf Grund geschichtlicher Entwicklungen Teil der Kultur und der Moralvorstellung eines Systems. Dies hat nicht notwendigerweise zur Folge, dass die Wertvorstellung sich diesem anpasst; auch Gesetze müssen nicht von jedem Individuum befolgt werden, doch die Umsetzung ist an Verstöße mit unterschiedlichen Folgen gebunden. Dies können lediglich Unverständnis, Abscheu, Ausstoß aus der Gemeinschaft, bis hin zu strafrechtlichen Verfolgungen sein. Gerade in Staaten, die beispielsweise die „sharia“ nicht nur als religiöse Leitlinie des Moslems übernehmen, sondern als Teil des Staatsapparates, wird die Wertvorstellung aller auf den Islam gelenkt.

5.8.2 Gesellschaft

Die Religion ist nicht der einzige soziokulturelle Einflussfaktor. Sie kann unmittelbar ein bedeutender Bestandteil sein, wie es Ausformungen religiösen Glaubens im Falle des Islams, der Amish oder der Mormonen zeigen. Sie kann aber insbesondere über bereits gewachsene Strukturen der Gesellschaft in die Wertvorstellungen der Menschen integriert sein. Die Religion ist selbst Bestandteil der Kultur einer Gesellschaft, welche als soziokulturelle Ausprägung eines Gesellschaftssystems maßgebliche Auswirkungen auf die Ausbildung der Wertvorstellung ihrer Individuen hat.

Die Geschichte zeigte, dass für die Entwicklung ganzer Gesellschaften die Wahl der Ernährungsweise von Bedeutung war. Eine Wahl zwischen Jagd oder Ackerbau. Diese Entscheidung oblag der Wertschätzung dieser Lebensweisen durch die Menschen. Lebensweisen ergeben und bestimmen die Kultur einer Gesellschaft. Kulturelle Präferenzen sind Leitlinien der Gesellschaftsentwicklung. Jäger beispielsweise verbanden mit deren Lebensweise ein gewisses Prestigedenken und hielten an der Jagd fest.¹⁴⁰⁰ Folge dieser Wahl war die Verdrängung der Jäger durch die Ackerbau betreibenden Gesellschaften. Die umfangreichere Nahrungsgrundlage des Ackerbaus begünstigte eine zahlreichere Gesellschaft. Auch im antiken Rom zeigte sich der Einfluss der Kultur auf die Wertschätzungen der römischen Staatsbürger. Die Aufgabe des Händlers wurde mehrheitlich durch Angehörige niederer Stände oder Fremde erledigt. Die herrschende Schicht verspürte hiernach keinen Drang.¹⁴⁰¹

Doch nicht nur die Kultur ist für die Gesellschaft und deren Einfluss auf die Wertvorstellung von Bedeutung, sondern ebenso das soziale Umfeld und das Rechtssystem. Allesamt, Kultur, soziales Umfeld und Rechtssystem stehen in

¹⁴⁰⁰Vgl. Diamond, J. (1999), S. 121.

¹⁴⁰¹Vgl. Finley, M. (1993), S. 63.

Milieu-Struktur (vgl. Abbildung 22) bezeichnet Sinus als „gewachsene Gruppierungen“, „Gruppen Gleichgesinnter“.¹⁴⁰⁶ „Die Sinus-Milieus fassen Menschen zusammen, die sich in Lebensauffassung und Lebensweise ähneln, d. h. ähnliche Wertprioritäten, soziale Lagen und Lebensstile haben.“¹⁴⁰⁷ Das Forschungsinteresse lässt sich wie folgt beschreiben: „Die Erkenntnis ist nicht ganz neu: Menschen mit gleichem Alter, Einkommen, Beruf, Familienstand – so genannte soziodemographische Zwillinge – haben noch lange nicht gleiche Wertvorstellungen oder Lebensstile.“¹⁴⁰⁸ Die nunmehr seit mehreren Jahren und über verschiedene Länder durchgeführten Studien belegen die Existenz unterschiedlicher Wertvorstellungen. Sie zeigen, dass Menschen unterschiedliche Lebensweisen ergreifen. Die Milieus sind nicht Ausdruck identischer Wertvorstellungen, nach dem Ansatz dieser Arbeit können sie das nicht sein, doch das Studienergebnis betont, dass es sich um „Gleichgesinnte“ handelt. Sie belegen die Existenz des soziokulturellen Einflussfaktors der sozialen Umgebung, denn Angehörige eines bestimmten Milieus sind Ausdruck einer Wertsphäre, die nicht ohne Beeinflussungsmöglichkeit der Angehörigen aus Familie, Freunden und sonstigen sind. Außerdem zeigt sich, dass verschiedene Milieus einer bestimmten Schicht primär zugeordnet werden können und andere dort überhaupt nicht auftauchen. Dies unterstreicht einen soziokulturellen Einfluss auf die Werthaltungen.

5.8.2.1 Kultur und Moral

Kultur und Moral einer Gesellschaft sind Überbegriffe gesellschaftlicher Werte. Sie entstammen Wertvorstellungen der Systemmitglieder, sind in der gesellschaftlichen Entwicklung gewachsen und unterliegen deren Änderung. Sie wirken auf menschliche Wertvorstellung ein und werden deren Bestandteil. Daher bleibt eine Auswirkung auf ökonomische Handlungen nicht aus. Bereits im einführenden Kapitel dieser Arbeit wurde erläutert, dass eine Trennung der Wertvorstellung für ökonomische Handlungen eine Künstlichkeit darstellt. Die menschlichen Moralvorstellungen und die Systemkultur sind nicht wirkungslos für das Agieren der ökonomischen Akteure. Trotz der Individualität menschlicher Wertvorstellungen besteht ein Bezug zur eigenen Gesellschaft. Es existiert ein Grundstock an Werten, ohne den ein gemeinschaftliches Zusammenleben nicht vorstellbar ist. Insbesondere die Moral enthält solche Normen und Werte.¹⁴⁰⁹ Ausdruck gemeinschaftlicher Werte sind Verfassungen der Gesellschaftssysteme wie das Grundgesetz in Deutschland.

¹⁴⁰⁶Vgl. Sinus (2006b), S. 4.

¹⁴⁰⁷Sinus (2006b), S. 5.

¹⁴⁰⁸Fischer, R. (2002), S. 66.

¹⁴⁰⁹Vgl. Hillmann, K.-H. (2003), S. 55f.

Für STÄDLER, BIRCHER und STREIFF ist die Kultur¹⁴¹⁰ von hoher Bedeutung für die Wertvorstellung: „Der Ort des Redens von Wert ist die Kultur.“¹⁴¹¹ Kultur umfasst alles in allem die gesamte Lebensform einer Gesellschaft. Es ist daher nicht verwunderlich, dass sie maßgebliche Auswirkungen für das alltägliche Leben eines jeden Menschen hat.¹⁴¹² Teil des alltäglichen Lebens ist auch der ökonomische Wert. Dadurch ist zwangsläufig eine Verbindung des ökonomischen Werts mit der Kultur eines Gesellschaftssystems gegeben. „Die Kultur setzt fest, welche Werte zu einem gegebenen Zeitpunkt als wünschenswert, möglich, verboten zu sehen sind. Sie definiert, was unter einem jeweiligen Wert zu verstehen ist, wie er zu demonstrieren ist, wie er zu erzielen ist.“¹⁴¹³ Die Präferenzen eines Konsumenten, als Ausdruck seiner Wertvorstellung, stehen im Verbund der Wertsetzung einer Gesellschaft. Das Individuum passt seine Wertvorstellung dem an.¹⁴¹⁴ Die Kultur dient als Rahmen der ökonomischen Tätigkeit der Systemmitglieder. Sie bestimmt – hier sehen wir, dass die Moral Teil einer Gesellschaftskultur ist – welche Gegenstände einer Wertschätzung unterliegen dürfen und richtet gleichzeitig die Aufmerksamkeit auf ausgewählte Objekte. So waren Reliquien im Mittelalter sehr begehrte Gebilde (Bsp. Ablassbrief), die in der heutigen Zeit ihre Bedeutung verloren haben.¹⁴¹⁵ Was nicht bedeuten soll, dass diese Gegenstände nicht zu einer späteren Zeit wieder in der Bedeutung des Alltagslebens westlicher Menschen steigen könnten.

Es wird deutlich, dass die Kultur, wie es HOFSTEDÉ ausdrückt, „eine kollektive Programmierung des Geistes“ ist. Eine Programmierung, die nicht für alle Menschen gleich ist.¹⁴¹⁶ Es ist das Kennzeichen der menschlichen „Weltgesellschaft“, dass sie eine Unzahl unterschiedlicher Kulturformen beinhaltet. Da Kultur Ausdruck der Lebensform einer Gesellschaft ist und den ökonomischen Wert, die menschliche Wertvorstellung beeinflusst, lässt sich aus der Existenz unterschiedlicher Kulturen schließen, dass unterschiedliche Wertvorstellungen bereits auf Grund kultureller Unterschiede bestehen. Dies ist der Auslöser für eine geringere Vollständigkeit der Kommunikation zweier Menschen unterschiedlicher Kultursphären. Es sind Unterschiede in den Grundfundamenten der Wertvorstellung, die ebenso bedeutsam sind wie es die Sprache ist.¹⁴¹⁷ Daher existieren zwischen verschiedenen Gesellschaften

¹⁴¹⁰ „In einem engeren Sinne bezeichnet K., die Handlungsbereiche, in denen der Mensch auf Dauer angelegte und den kollektiven Sinnzusammenhang gestaltende Produkte, Produktionsformen, Verhaltensweisen und Leistungsvorstellungen hervorzubringen vermag.“ Brockhaus (1996b), S. 612.

¹⁴¹¹ Städler, S./Bircher, W./Streiff, S. (2000), S. 13.

¹⁴¹² Vgl. Linton, R. (1974), S. 31. Vgl. Hofstede, G. (2001), S. 244.

¹⁴¹³ Karmasin, H. (2004), S. 70.

¹⁴¹⁴ Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 20ff.

¹⁴¹⁵ Vgl. Karmasin, H. (2004), S. 270.

¹⁴¹⁶ Vgl. Hofstede, G. (2001), S. 4.

¹⁴¹⁷ Vgl. Bryson, L. (1964), S. 5. Unterschiedliche Verwendungsformen der Kommunikation in unterschiedlichen Kulturkreisen können bei Mead, M. (1964), S. 9ff. nachgelesen werden.

unterschiedliche Personennormen, in denen sich wiederum viele Persönlichkeitsunterschiede herausbilden.¹⁴¹⁸ Übertragen auf die Wertvorstellung ist so zu vermuten, dass zwischen den Gesellschaften unterschiedliche Grundeinstellungen vorhanden sein können, die die Ausbildung voneinander abweichender Wertvorstellungen zur Folge haben. Da aber die Wertvorstellungen auch bei Angehörigen des gleichen Kulturkreises nicht gleich sind, bedingt dies eine steigende Variation menschlicher Wertvorstellungen.

Die grundlegenden Bedürfnisse werden in unterschiedlichen Kulturkreisen die Gleichen sein.¹⁴¹⁹ Die Umsetzung jedoch, der zielgerichtete Motivbereich, kann bereits voneinander abweichen. So ist es dem Moslem untersagt, seinen Hunger mit Schweinefleisch zu stillen, was in anderen Kulturkreisen möglich ist. Die Werte in verschiedenen Kulturen, nicht nur die ökonomischen Werte, welche Ausdruck der Zahlung im ökonomischen System sind, sind in verschiedenen Kulturen nach WISWEDE nur selten gleich. Unterschiedliche Wertsysteme in den Kulturen bedingen unterschiedliches Verhalten der ökonomischen Akteure wie etwa jenes der Verbraucher.¹⁴²⁰

„... die Kultur muß als der dominierende Faktor für den Aufbau sowohl der Persönlichkeitsgrundtypen als auch einer Anzahl von Statuspersönlichkeiten betrachtet werden, die für jede Gesellschaft charakteristisch sind.“¹⁴²¹ Die Werte, die Kern jeder Kultur sind, werden bereits in der Kindheit unbewusst durch den Menschen erlernt. Die Kultur wird zu einem Bestandteil der menschlichen Persönlichkeit. Sie beeinflusst und vereinigt sich unter Umständen mit den anthropogenen Wertvorstellungen zu Objekten. Der Mensch erlernt die Kultur, in der er lebt.¹⁴²² Der Konsum, der zum Alltagsleben des Menschen gehört, ist Teil einer Kultur. Die Kultur beeinflusst den Menschen durch Vorgaben in seinen Konsumgewohnheiten¹⁴²³ und schafft hierdurch eine „Konsumkultur“.

Es ist nicht nur eine einzige Ebene der Kultur, die auf den Menschen wirkt. Vielmehr sind es verschiedene Ebenen, die ihn in seinen Handlungen beeinflussen:¹⁴²⁴

- Nationale Ebene
- Regionale und/oder ethnische und/oder religiöse und/oder sprachliche Arten
- Geschlechtsspezifische Ausformungen
- Generationenbezogene Ebenen

Vgl. Lasswell, H. (1964a), S. 51. Vgl. Görden, F. (2005), S. 184.

¹⁴¹⁸Vgl. Linton, R. (1974), S. 104.

¹⁴¹⁹So kann es auch bei MASLOW entnommen werden. Maslow, A. (1978), S. 99.

¹⁴²⁰Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 24ff. Vgl. Lasswell, H. (1964b), S. 244.

¹⁴²¹Linton, R. (1974), S. 121f.

¹⁴²²Vgl. Hofstede, G. (2001), S. 4ff.

¹⁴²³Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 91.

¹⁴²⁴Vgl. Hofstede, G. (2001), S. 12.

- Soziale Klasse
- Organisationale Einflüsse durch die anstellende Unternehmung

Die Wertvorstellung eines Wirtschaftssubjektes ist abhängig von der Kultur, in der es aufgewachsen ist und lebt.¹⁴²⁵ Sie gibt ihm Normen und allgemeine Werte als Basis seiner Wertvorstellung vor, die er mit eigenem Erleben und eigenen Erfahrungen vermischt. Teil eben jener Kultur ist die bereits angeführte Religion. Wie aber bereits bei den Ausführungen zur Religion angeklungen ist, ist die Kultur nicht notwendigerweise bindend für das Wirtschaftssubjekt. Die Befolgung kultureller Normen ist abhängig von der Freiwilligkeit des Menschen. Mit der Nichtbefolgung sind Konsequenzen verbunden, die eine Hürde darstellen. Ein Hindernis, welches nicht unweigerlich abhalten muss. So kann die Befolgung einer Wertvorstellung, die vom Wertsystem der Kultur abweichend ist, nur zu Unverständnis führen, wie es bei Angehörigen unterschiedlicher Kulturen geschehen kann. Die Auswirkungen können jedoch auch umfangreicher sein (bspw. Gefängnisstrafe).

Die Moral ist derjenige Auszug der Kultur, welcher ein System von Normen und Werten beinhaltet. In Entscheidungssituationen wird sie als Leitfaden herangezogen, an dem sich das individuelle Handeln und das Handeln von Gruppen ausrichten. Sie beinhaltet gesellschaftliche Vorstellungen zu Sachverhalten wie Ehre, Würde, Pflicht, Schuld und vieles mehr.¹⁴²⁶ Die Moral kann sittliche Haltung nur eines Individuums, einer Gruppe, aber auch der gesamten Gesellschaft sein.¹⁴²⁷ Es ist hierdurch möglich, dass sich neben allgemein anerkannten Moralvorstellungen wie „Du sollst nicht töten“, „Die Würde des Menschen ist unantastbar“, Moralvorstellungen in einzelnen Gruppen ausbilden, welche diese vom Rest der Gesellschaft abgrenzen oder gar deren Moralvorstellung widersprechen. „So herrscht jetzt beispielsweise in der Modebranche eine eigene Wertewelt, was den Umgang mit Tieren, die Verwertung von Tierhäuten, Pelzen und das Tragen ganzer toter Tiere anbetrifft, die – wie neueste Couture-Vorführungen gezeigt haben – wieder so unbekümmert geworden ist, daß sie ‚im Widerspruch (steht) zum Moralsystem der sie umgebenden Welt‘.“¹⁴²⁸ Die Moral steht im Bezug zu den realen, wahren, ehrlichen Überzeugungen der Menschen.¹⁴²⁹

¹⁴²⁵Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 59.

¹⁴²⁶Schmidt, A./Sliwka, M./Kiefer, C. (o. J.), S. 6f. „Moral ist der geschichtlich überlieferte, sozial orientierte und konventionell geprägte Verhaltenskodex von gesellschaftlichen oder religiösen Gruppen. Die Moral umschreibt das, was an Verhaltensnormen da ist und für diese Gruppe (bis auf weiteres) gilt.“ Dannowski, H.-W. (1993), S. 13.

¹⁴²⁷Vgl. Brockhaus (1996c), S. 125.

¹⁴²⁸Thierfelder, R. (2001), S. 229.

¹⁴²⁹Vgl. Thierfelder, R. (2001), S. 584.

Das Rechtssystem einer Gesellschaft stellt hierbei nur ein moralisches Minimum dar.¹⁴³⁰ Stimmen werden laut, die einer Berücksichtigung der Moral durch Unternehmen mehr und mehr Bedeutung beimessen. Umweltbewusstsein, Achtung von Menschenrechten und soziale Risiken geraten in den Fokus der Menschen.¹⁴³¹ Die Wertvorstellung gegenüber Produkten, die diesen Sachverhalt zunehmend vernachlässigen, wird sich sukzessive verschlechtern und Auswirkungen auf den ökonomischen Wert haben. Der Moral kommt eine tragende Rolle im Rahmen der Betrachtung menschlichen Verhaltens zu.¹⁴³²

Es sind die Normen, die einen unmittelbaren Einfluss auf die Wertvorstellung erkennen lassen. Sie „... sind definiert als Regeln über Meinungen, Einstellungen, Werte und Verhalten, die von Mitgliedern einer (Sub-) Kultur oder Gruppe akzeptiert, erwartet, kontrolliert und sanktioniert werden.“¹⁴³³ Mit einem wachsenden Konsens zu bestimmten Sachverhalten, wie etwa Menschenrechten, können sich aus den ursprünglichen Vorstellungen von nur einzelnen Gesellschaftsmitgliedern Normen für eine ganze Gesellschaft entwickeln, die infolgedessen legalisiert und zur Pflicht werden.¹⁴³⁴ Die Mitglieder der Gruppen oder Gesellschaften werden in ihren Handlungen durch diese Normen gemäßregelt.¹⁴³⁵ Sie funktionieren wie Wände oder Filter. Verschiedene Handlungen am Markt – Bsp. Körperhandel – werden durch sie ausgeschlossen.¹⁴³⁶ Daher widersprechen Normen unter Umständen individuellen Wertvorstellungen. Die Wertvorstellung als Zustand des Wünschbaren muss nicht normenkonform sein. Dennoch können die Normen diese in ihrer Umsetzung hindern. Die Lernfähigkeit des Menschen ermöglicht es ihm, Sachverhalte in anderen Kulturen aufzunehmen, die verborgene Bedürfnisse in ihm wecken, wodurch er sich eine eigene Wertvorstellung ausbildet. Das Normenverständnis seiner Kultur bestimmt jedoch über die Umsetzbarkeit jenes Bedürfnisses.

¹⁴³⁰Vgl. Thierfelder, R. (2001), S. 585.

¹⁴³¹Siehe hierzu auch Thierfelder, R. (2001), S. 588.

¹⁴³²Siehe hierzu gleichfalls die Ausführungen bei Etzioni, A. (1994), S. 62ff.

¹⁴³³Trommsdorf, W. (2004), S. 202.

¹⁴³⁴Bühler, C. (1975), S. 49.

¹⁴³⁵Vgl. Engel, J./Blackwell, R./Miniard, P. (1993), S. 63.

¹⁴³⁶Vgl. Joas, H. (2005), S. 14f. Vgl. Weise, P. (1994), S. 110f.

Normen Merkmale	Muss-Norm	Soll-Norm	Kann-Norm
Verbindlichkeit	Hohe	Mittlere	Geringere
Gebot	„du musst“	„du sollst“	„du kannst“
Verbot	„du darfst nicht“	„du sollst nicht“	„du brauchst nicht“
Regelung	starre	gelockerte	variable
Neg. Sanktionen	Ausschluss	Befremden	Neutralität
Pos. Sanktionen	Neutralität	Achtung	evtl. Anerkennung

Tabelle 4: Charakteristika dreier Normausprägungen¹⁴³⁷

Wie Tabelle 4 darstellt, gibt es Muss-Normen, Kann-Normen und Soll-Normen. Je nach Kategorie ist der Mensch unterschiedlich stark in seiner Handlungsweise beeinflusst. Der Verstoß gegen Muss-Normen kann zum gesellschaftlichen Ausschluss führen.

Die Kenntnis der Normen ist den Mitgliedern der Gesellschaft allerdings nicht angeboren. Sie müssen durch das Individuum gelernt werden. Was aber nicht bedeutet, dass diese leicht zu beeinflussen wären. Die Änderung von Normen durch zum Beispiel Werbung wird nur schwer möglich sein. Daher sollte sich Werbung den kulturellen Normen anpassen.¹⁴³⁸ Die Normen sind Bezugssystem der Individuen und beinhalten allgemeine Erwartungen und Rollenerwartungen. Geht das Verhalten mit einer Norm nicht konform, wird das Verhalten sanktioniert.¹⁴³⁹ Die Normen schaffen Ordnung innerhalb einer Gesellschaft. Gesetzliche Regelungen als Muss-Normen verdeutlichen dies.¹⁴⁴⁰ „Für den Marktteilnehmer ist die Beachtung und Einhaltung soziokultureller Instruktionen ein Mittel der sozialen Sicherung, d.h. er kann durch normgerechtes Konsumverhalten die Anerkennung und Wertschätzung seiner unmittelbaren sozialen Umgebung gewinnen und dadurch die Beziehungen zu anderen Gesellschafts- bzw. Gruppenmitgliedern pflegen und gegebenenfalls weiter ausbauen.“¹⁴⁴¹ Es ist ihm hierdurch möglich, durch normgerechtes Handeln einen Zusatznutzen zu generieren. Dies können Unternehmen nutzen, indem sie sich auf gesellschaftliche Moralvorstellungen besinnen und neben der Erfüllung von Muss-Normen auch die Soll- und Kann-Normen berücksichtigen. Hierzu können beispielsweise zusätzliche freiwillige Umweltauflagen gehören oder der Verzicht auf nicht-nachhaltige Energieformen. Aktienfonds haben sich

¹⁴³⁷Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 89.

¹⁴³⁸Vgl. Engel, J./Blackwell, R./Miniard, P. (1993), S. 65.

¹⁴³⁹Vgl. Weise, P. (1994), S. 107f.

¹⁴⁴⁰Vgl. Schlöder, B. (1993), S. 136. Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 82.

¹⁴⁴¹Hummel, H. (1975), S. 40f.

etabliert, die eben jene Entwicklung in ihrem Angebot berücksichtigen und sich insofern darauf berufen, in regenerative Energieformen zu investieren.¹⁴⁴²

Die Kultur, welche die Moral, die wiederum Normen beinhaltet, umschließt, ist Ausdruck einer Wertsphäre. Sie ist Bestandteil einer Gesellschaft und wird durch diese gelebt. Dies bedeutet keine Entwicklungsneutralität der Kultur. Da sie von der Gesellschaft und deren Mitgliedern abhängig ist, unterliegt sie einer dynamischen Entwicklung.¹⁴⁴³ Dennoch ist sie Orientierungspunkt für das einzelne Individuum und Grundbasis seiner Wertvorstellung. Im Falle von Normen, die nicht seiner Wertvorstellung entsprechen, wird er durch diese in seiner Umsetzung behindert. Es sind Normen, an denen Menschen ihr Verhalten ausrichten; Vorstellungen darüber wie sich Menschen verhalten sollten und wie nicht.¹⁴⁴⁴

Es ist bereits angeklungen, dass sich Kulturen voneinander unterscheiden. Eine grundsätzliche Unterscheidung kann in Anlehnung an HOFSTEDE, zum Abschluss der Ausführung und als Verdeutlichung des Gesagten, in zwei Formen erfolgen. Zum einen gibt es kollektivistische Gesellschaften, zum anderen individualistische. In der kollektivistischen Gesellschaft werden Individualinteressen hinten angestellt. Erster Bezugspunkt im Leben des wirtschaftenden Menschen ist seine Familie. Mit dem Heranwachsen wird das Individuum Teil einer Gruppe, die HOFSTEDE als „Wir-Gruppe“ bezeichnet.¹⁴⁴⁵ „Zwischen dem einzelnen und der Wir-Gruppe entwickelt sich ein Abhängigkeitsverhältnis, das sowohl praktischen als auch psychologischen Charakter hat.“¹⁴⁴⁶ Eine der – nach HOFSTEDE – mehrheitlich existierenden Gesellschaftsformen. Sie verdeutlicht den maßgeblichen Einfluss auf den wirtschaftenden Menschen durch seine unmittelbare soziale Umgebung. Dies ist auch in der individualistischen Gesellschaft zu vermuten, denn auch hier ist eine soziale Umgebung wie Familie existent. Die Familie ist abermals erste Bezugsgruppe im Leben des Menschen. Aber es ist im Vergleich zur kollektivistischen Gesellschaft keine Großfamilie, und vom Einzelnen wird eine Gruppenunabhängigkeit erwartet.¹⁴⁴⁷ Es sind Ausformungen, die zwei Grenzen definieren. Zwischen diesen sind verschiedene Ausprägungen der menschlichen Gesellschaften existent. Eine Untersuchung, die diesem Sachverhalt nachgeht, ist die Ermittlung des Individualismuswerts. Dieser ist beispielsweise in den USA am höchsten und Guatemala am niedrigsten. Mit diesem Index lässt sich eine Verbindung zum Reichtum der Länder herstellen. Es zeigt sich, dass

¹⁴⁴²Bei diesen Fonds handelt es sich um so genannte nachhaltige Investments. Diese berücksichtigen ökologische, soziale und ethische Gesichtspunkte in ihren Investitionsentscheidungen. Derlei Fonds gibt es sowohl für Aktien, als auch für Staatsanleihen. Vgl. Bergius, S. (2007a), S. 1.

¹⁴⁴³Vgl. Hummel, H. (1975), S. 41.

¹⁴⁴⁴Vgl. Akerlof, G. (2007), S. 8.

¹⁴⁴⁵Vgl. Hofstede, G. (2001), S. 65.

¹⁴⁴⁶Hofstede, G. (2001), S. 65.

¹⁴⁴⁷Vgl. Hofstede, G. (2001), S. 66.

individualistische Gesellschaften jene sind, in denen der Reichtum höher ist.¹⁴⁴⁸ Der Individualismus zeigt sich in den ökonomischen Handlungen und Lehren der westlichen Welt. Kritisch zu hinterfragen gilt es, ob jene Lehren für kollektivistische Gesellschaften Anwendung finden können.¹⁴⁴⁹ Sie müssen diese Gültigkeit nicht besitzen, doch sollte man sich darüber im Klaren sein, dass ihre Reichweite unter Umständen begrenzt ist auf westliche Gesellschaften. Daher muss sich auch diese Arbeit eingestehen, individualistische Vorstellungen zu besitzen, geprägt durch die Vorstellung des (nicht **völlig**) frei handelnden Individuums. Insbesondere das höchste Bedürfnis nach MASLOW, die „Selbstverwirklichung“, zeugt von der individualistischen Gesellschaft. In einer kollektivistischen Gesellschaft bestehen die Bestrebungen für das Wohl der eigenen Gruppe und deren Ehre zu arbeiten und hierfür unter Umständen eigene Bedürfnisse hintanzustellen.¹⁴⁵⁰

Die Existenz unterschiedlicher Kulturen und deren Einwirkung auf die Wertvorstellung und Wertbefindlichkeiten ist ein Bereich, der der heutigen Wirtschaft mehr und mehr bewusst wird. Gerade im Absatz hat sich unter dem Begriff Ethno-Marketing eine zielgruppenspezifische Unternehmenskommunikation herausgebildet. Diese ist zwar vom Anteil am gesamten Wirtschaftsbudget für Unternehmenskommunikation nicht wirklich maßgeblich, zeugt aber von den unterschiedlichen kulturellen Einflüssen auf das Konsumentenverhalten, die es zu berücksichtigen gilt. Hierzu zählen insbesondere die Werbeformate, um die ethnischen Zielgruppen anzusprechen. Es hat sich erwiesen, dass durch die Berücksichtigung kultureller Befindlichkeiten die ethnischen Minderheiten in einem Land mit einer größeren Akzeptanz und besser erreicht werden, als dies die ursprünglichen Werbeformate konnten. Unterschiedliche Wertvorstellungen gilt es anzusprechen. Die Übersetzung der Werbeformate in andere Sprachen sind hierfür nicht ausreichend. So sind in Werbespots an türkische Mitbürger „nackte Männerhintern“ oder „dreckige Wäsche“ in der Küche ein zu vermeidendes Werbeformat.¹⁴⁵¹

Als Extrakt dieser Ausführungen gilt es festzuhalten: Der Mensch ist in der Bildung seiner Wertvorstellung nicht völlig frei. Er wird seit seiner Kindheit durch die umgebende Kultur geprägt und beeinflusst. Er muss mit dieser nicht in allen Punkten konform gehen, doch stellt diese grundsätzlich das Fundament seiner Lebensweise dar. Durch die Kultur wird er in eine bestimmte Richtung der Wertvorstellungsbildung gelenkt. Daher orientiert er sich in seinen Handlungen an den existierenden Normen. Ein Modell, welches für die Ausbildung eines ökonomischen Wertes und einer Wertvorstellung diesen Sachverhalt nicht berücksichtigt, kann in dem Anspruch, die Empirie in einer Mikrowelt darzustellen, nicht mit Erfolg gesegnet sein.

¹⁴⁴⁸Vgl. Hofstede, G. (2001), S. 69ff.

¹⁴⁴⁹Vgl. Hofstede, G. (2001), S. 99.

¹⁴⁵⁰Vgl. Hofstede, G. (2001), S. 101.

¹⁴⁵¹Siehe hierzu vertiefend Ballhaus, J. (2001), 128ff. Hasselhorst, C. (2001), S. 54f.

5.8.2.2 Die soziale Umgebung

Doch nicht nur die Normen der Kultur des Gesellschaftssystems beeinflussen den Menschen. Auch seine unmittelbare soziale Umgebung ist von Bedeutung. „Menschen sind nicht nur an Ziel und Zweck orientierte Lebewesen. Sie richten sich auch nach der Herde. Nicht selbst entscheiden zu müssen, motiviert tagtäglich hunderte, tausende, Millionen Menschen, besonders wenn sie sich in einer Situation befinden, die undurchschaubar, unberechenbar, gefährlich und beängstigend ist; wenn sie überfragt und überfordert sind.“¹⁴⁵² Der Mensch lässt sich nur allzu gerne dazu verleiten, auf bereits vorgelebte Verhaltensweisen zurückzugreifen. Das individuelle Verhalten richtet er an seiner sozialen Gruppe aus, dies zeigt sich unmittelbar im Konsumentenverhalten.¹⁴⁵³ Die Gruppen als soziale Sphäre des Wirtschaftssubjektes richten sich an der Gesellschaftskultur aus (siehe Abb. 23). Aus der Gesellschaftsstruktur entwickeln sie sich Spezifikationen, zu denen eigene Werthierarchien gehören. Von diesen beiden Ebenen wird die Wertvorstellung des Individuums beeinflusst. Insofern definiert sich dessen Handlungsrahmen immer genauer.¹⁴⁵⁴ Erst wenn die soziale Umgebung eines Wirtschaftssubjektes bekannt ist, kann dessen Wertvorstellung genauer ergründet werden.¹⁴⁵⁵

Zwei Formen sozialer Gruppen lassen sich unterscheiden. Zum einen sind es jene Gruppen, denen ein Individuum selbst angehört, zum anderen sind es Bezugsgruppen. Von diesen Bezugsgruppen kann der Mensch sich Verhaltensweisen ableiten, ohne tatsächlich selbst der Gruppe anzugehören. Es muss nicht einmal eine Akzeptanz seitens der Bezugsgruppe existieren. Die stärkeren Signale für z. B. Konsumententscheidungen kommen aus den eigenen Gruppen. Die stärksten Signale werden aus den Kleingruppen des engsten Umfeldes aufgenommen: Familie, Kollegen etc.¹⁴⁵⁶

Den ersten richtungsweisenden Einfluss übt die Erziehung aus. Von besonderer Bedeutung sind die Kindheitsjahre für die Entwicklung der Persönlichkeit.¹⁴⁵⁷ Dies ist insofern von Relevanz, als die Wertvorstellung als Teil des psychologischen Systems Bestandteil der menschlichen Persönlichkeit ist. „Es gilt allgemein als feststehend, daß die ersten paar Jahre im Leben des Individuums entscheidend sind für Aufbau und Fixierung der hochgeneralisierten Wert- und Einstellungssysteme, die die tieferen Schichten des Persönlichkeitsinhaltes bilden.“¹⁴⁵⁸ Da die Art der Erziehung im Kontext der jeweiligen Kultur und der soziokulturellen Spezifikation steht, wird die Wertvorstellung in ihrer Bildung gelenkt. Die Leitfrage, die INGLEHART in Verbindung mit der „Sozialisationsthese“ aufstellte, ist: Stammt das

¹⁴⁵²Pelzmann, L. (2000), S. XXXIV.

¹⁴⁵³Vgl. Hillmann, K.-H. (1971), S. 82ff. und S. 98.

¹⁴⁵⁴Vgl. Karmasin, H. (2004), S. 70. Vgl. Hummel, H. (1975), S. 46.

¹⁴⁵⁵Vgl. Meulemann, H. (1996), S. 52.

¹⁴⁵⁶Vgl. Katona, G. (1960), S. 47.

¹⁴⁵⁷Sehr treffend nachvollziehbar bei Linton, R. (1974), S. 112ff.

¹⁴⁵⁸Linton, R. (1974), S. 114.

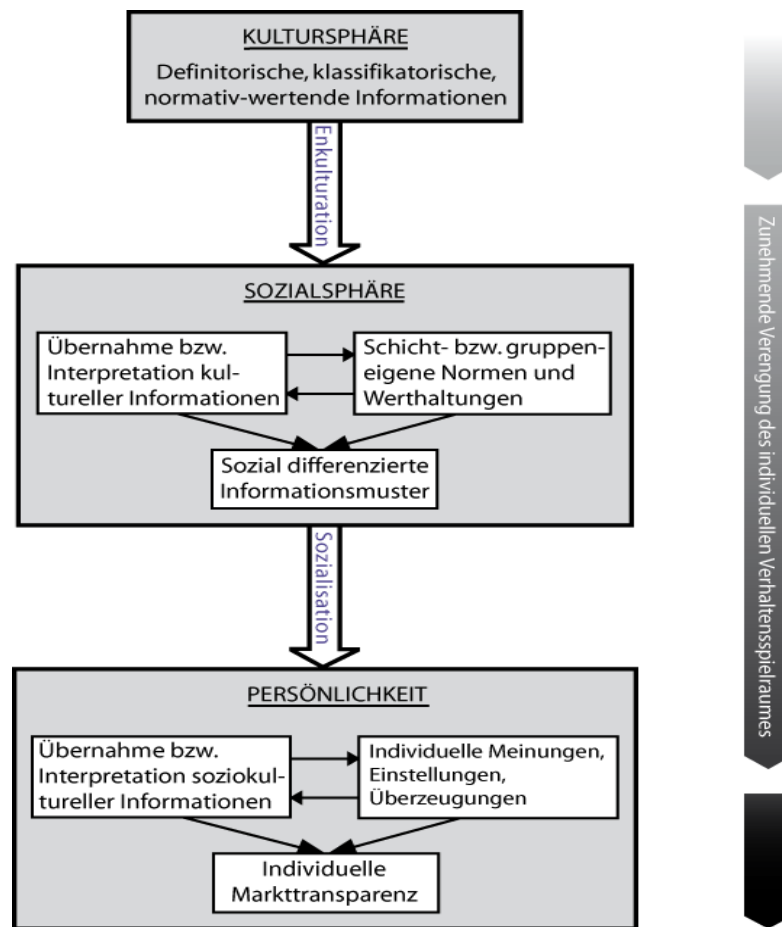


Abbildung 23: Kultur, soziale Gruppe und Persönlichkeit

Quelle: Hummel, H. (1975), S. 56.

Wirtschaftssubjekt aus einer Wohlstandsgesellschaft oder aus ärmlichen Verhältnissen?¹⁴⁵⁹ Diese Bedingungen der Jugendzeit sind es nach INGLEHART, die verantwortlich sind für die Wertorientierung, die Grundwerte des Subjektes.¹⁴⁶⁰

Weiteren Einfluss übt die Gruppenzugehörigkeit zu sozialen Gruppen aus. Das Rollenmuster der Gruppe bestimmt so zum Beispiel das Kaufverhalten des Individuums. Die Personen der sozialen Umgebung, mit denen interagiert wird, werden in die eigene Entscheidungsfindung mit einbezogen.¹⁴⁶¹ Die persönliche Wertvorstellung zu den unterschiedlichsten Gegenständen wird mit anderen abgeglichen und hierdurch angepasst. Dies kann bei Jugendlichen in der Fixierung bestimmter Marken liegen, die durch die eigene Gruppe bevorzugt werden. „Jedes Individuum ist Mitglied mehrerer Gruppen, in denen es mit unterschiedlicher Intensität verankert ist und die sein Verhalten entsprechend

¹⁴⁵⁹Vgl. Wiswede, G. (1990), S. 20.

¹⁴⁶⁰Vgl. Inglehart, R. (1979), S. 280.

¹⁴⁶¹Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 163.

unterschiedlich prägen.¹⁴⁶² Im Bereich des Konsums kann der gruppenbeeinflusste Konsum und der Gruppenkonsum unterschieden werden. Der gruppenbeeinflusste Konsum orientiert sich beispielsweise an bestimmten Markenprodukten, die der Gruppenangehörige aufgefordert wird zu tragen. Eine Forderung, die nicht bewusst ausgesprochen werden muss, sondern sich in der Interaktion, dem gemeinsamem Zusammensein ergeben kann. Der Gruppenkonsum ist ein gemeinsames Handeln als Gruppe, wie der gemeinsame Urlaub. Unerwähnt soll nicht bleiben, dass es Konsumhandlungen gibt, die weitgehend ohne den Einfluss einer sozialen Gruppe erfolgen. WISWEDE bezeichnet dies als „Solistischen Konsum“.¹⁴⁶³ Verschiedene Rollenverständnisse in den Gruppen können auf das jeweilige Individuum unterschiedlichen Einfluss ausüben. Dies können Meinungsführer, Angehörige der Gefolgschaft und Rezipienten sein.¹⁴⁶⁴ Durch die Zugehörigkeit zu einer Gruppe werden die generellen, nicht nur die ökonomischen Werte, beeinflusst. Daraus ergibt sich eine homogene Werthaltung innerhalb sozialer Gruppen.¹⁴⁶⁵ Homogenität jedoch in Grenzen. Homogen nicht im Sinne von gleichen Wertvorstellungen. Wertvorstellungen von Individuen sind als grundsätzlich different anzunehmen. Die Familie ist die nächste Sozialgruppe mit Wirkung auf das Individuum. Zur Familie besteht der meiste Kontakt. Mit dieser wird sich hinsichtlich verschiedener Wertvorstellungen kritischer auseinandergesetzt.¹⁴⁶⁶

Angehöriger einer Gruppe zu sein, bedeutet einer nicht unwesentlichen Kraft ausgesetzt zu sein. Aber trotzdem ist das Individuum nicht strikt von ihr abhängig. Es kann, wie es KATONA ausdrückt, diesem „Feld“ ausweichen.¹⁴⁶⁷ „Wir können ein Feld verlassen und können uns von unserer Gruppe auch trennen.“¹⁴⁶⁸

Da das Wirtschaftssubjekt als Individuum am Markt nicht in der Position ist, alle vorhandenen Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten, neigt es dazu, sich an anderen zu orientieren. Es ist hier eine Fremdbestimmung zu erkennen, die zum einen durch die Unternehmenskommunikation erfolgen kann, aber auch

¹⁴⁶²Wiswede, G. (1972), S. 163.

¹⁴⁶³Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 165.

¹⁴⁶⁴Vgl. Hummel, H. (1975), S. 166ff. Vgl. für eine vertiefende Betrachtung Hillmann, K.-H. (1971), S. 47ff., der in den folgenden Kapiteln genauer auf die Einflüsse der Konsumentenrollen in der Gesellschaft eingeht. Dabei muss allerdings darauf geachtet werden, dass die Studie aus den 70er Jahren stammt und entsprechende Rollendarstellungen als zum Teil überholt betrachtet werden können. Dennoch wird der Einfluss der sozialen Rolle auf das Konsumentenverhalten und damit Bedürfnis deutlich herausgestellt.

¹⁴⁶⁵Vgl. Trommsdorf, W. (2004), S. 190.

¹⁴⁶⁶Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 96ff. Vgl. Schmidt, A./Sliwka, M./Kiefer, C. (o. J.), 26.

¹⁴⁶⁷Vgl. Katona, G. (1960), S. 131.

¹⁴⁶⁸Katona, G. (1960), S. 131.

zu einem erheblichen Ausmaß durch die eigene soziale Umgebung.¹⁴⁶⁹ Besonders das Phänomen des Meinungsführers aus der sozialen Umgebung beschreibt eine Anlaufstation für das Wirtschaftssubjekt. Der Meinungsführer wird zumeist aktiv, wenn er aus den Mitgliedern seines sozialen Umfeldes zu einem bestimmten Sachverhalt befragt wird. Dass er von selbst aktiv wird, ist weitaus weniger der Fall, als ursprünglich in der Konsumentenforschung vermutet wurde.¹⁴⁷⁰ Die Informationen aus den Medien zu den verschiedenen Gütern sind allen zugänglich. Dies erleichtert in der heutigen Zeit um so mehr das Internet. Aber eine Bewertung der Informationen kann durch den Meinungsführer erfolgen. Es ist eine zweistufige Kommunikation, die durch ein aktives Handeln des Wirtschaftssubjektes, auf Grund weiteren Informationsbedarfs oder durch Kommunikation des Meinungsführers erfolgen kann (siehe hierzu Anhang Nr. 6).¹⁴⁷¹ Der Meinungsführer kann als Person des sozialen Umfeldes bessere Kenntnisse zu bestimmten Themenbereichen haben als das Wirtschaftssubjekt selbst. Bestimmend ist allerdings nicht, ob dies tatsächlich der Fall ist. Es genügt, wenn der ökonomische Akteur davon ausgeht.

Es muss jedoch nicht der Meinungsführer der unmittelbaren Umgebung sein. Sogenannte „virtuelle Meinungsführer“ besitzen eine ähnliche Kompetenz. Es sind meinungsbildende Akteure, welche über Massenmedien auf die Wirtschaftssubjekte einwirken. Die „Testimonial-Technik“ der Werbung greift auf diesen Sachverhalt zurück. In diesem Falle übernehmen Prominente, Experten usw. die Funktion der Informationsübertragung.¹⁴⁷²

In diesen kurzen Ausführungen zeigt sich, dass Werturteile nicht nur von der Bewertung des Gutes durch das Wirtschaftssubjekt alleine abhängen, sondern sein soziales Umfeld ihn beeinflusst.¹⁴⁷³ Dies kann durch die Werthaltungen seiner Gruppe, durch Rücksprache mit Meinungsführern oder schlicht durch die Erziehung erfolgen. Die Beimessung eines bestimmten ökonomischen Wertes zu einem Sachverhalt erfolgt daher unter Einbezug der Wertvorstellungen anderer, wodurch die Wertvorstellung des Individuums beeinflusst werden kann. Modeerscheinungen zeugen von der Beeinflussbarkeit. Die reine Nützlichkeit als Kälte- oder Nässeschutz wird nur in Kombination mit der ästhetischen Erscheinung betrachtet, die häufig durch die soziale Umgebung bestimmt wird. Das Individuum wird in seiner Entwicklung durch seine Umgebung geprägt. Es ist die Vorgabe eines Rahmens, innerhalb dessen es

¹⁴⁶⁹Vgl. Scherke, F. (1960), S. 315f.

¹⁴⁷⁰Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 104. Vgl. Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 670.

¹⁴⁷¹Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 106. Vgl. Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 669.

¹⁴⁷²Vgl. Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 670.

¹⁴⁷³Vgl. Smith, H. B. (1988), S. 97.

wirken kann. BÜHLER bezeichnet dies als „der Umgebung seinen eigenen Stempel aufdrücken“.¹⁴⁷⁴

5.8.2.3 Das Rechtssystem

Das Rechtssystem als wesentlicher Bestandteil einer Gesellschaft soll an dieser Stelle eine kurze Betrachtung erfahren. Wie sich bereits im Zusammenhang mit der Kultur und Moral gezeigt hat, ist das Rechtssystem eine Ansammlung von Muss-Normen. Das Rechtssystem verkörpert einen Minimalkonsens der gesellschaftlichen Moralvorstellungen. Dies schließt das Veralten einiger Gesetzesvorschriften nicht aus. In verschiedenen Rechtssystemen, gefeilt ist keines davor, bestehen Rechtsgrundsätze, die nicht mehr der gängigen Moralvorstellung entsprechen und zumeist keiner Ahndung unterliegen. Explizit nachvollzogen werden kann dies im Falle amerikanischer Rechtsgrundsätze, die noch in Auszügen moralischen Vorstellungen vergangener Epochen entsprechen, ohne der neuzeitlichen Lebensweise angepasst zu sein.

Das Rechtssystem ist Ausprägungsform menschlicher Kultur. Von jeher versuchen die durch Kultur geprägten Moralvorstellungen einer Gesellschaft die Handlungen der Systemmitglieder durch Festlegung von Normen zu beeinflussen. Bereits LOCKE hat dies angedeutet. Nur der Würdigung von Moral und Gesetz sind die Bestrebungen des Menschen nach Eigenvorteil untergeordnet.¹⁴⁷⁵

Es ist daher eingängig, dass das Rechtssystem die Wertvorstellung oder zumindest die Wertvorstellungsumsetzung mit dem Charakter einer Wand lenkt. KAULLA drückt dies treffend aus: „Alle Güter, die das Wirtschaftsleben hervorbringt, verdanken demnach ihren Wert nicht nur ihren körperlichen Eigenschaften allein, sondern zugleich die Gestaltung der Rechte, die für ihren

¹⁴⁷⁴Vgl. Bühler, C. (1975), S. 71. Den Einfluss der sozialen Umgebung auf Einstellungen und insofern die Wertvorstellung versuchte eine Studie zu argentinischen Bauern zu untersuchen. In dieser Studie wurden zwei Gruppen von Bauern betrachtet. Grundsätzlich gemeinsam war beiden, dass sie Land in Argentinien in Besitz nahmen unter der Annahme, es gehöre dem Staat. Tatsächlich war es jedoch Privaten eigen. Zwei Gruppen bildeten sich in Folge dessen aus. Eine Gruppe, welche Eigentumsrechte an dem Land, auf dem sie lebten, durch staatliche Eigentumsübertragung und entsprechender Entschädigung der Privateigentümer erhielten. Eine weitere Gruppe, welche im unklaren über die Eigentumsverhältnisse ist, da die Eigentümer gegen die Übertragung des Landes vor Gericht Einspruch erhoben haben. Zu beobachten ist, dass sich beide Gruppen empirisch nachweisbar in ihren Einstellungen unterscheiden, was mutmaßlich auf die beschriebenen unterschiedlichen Lebensumstände zurückzuführen ist. Für vertiefende Betrachtungen siehe Di Tella, R./Galiani, S./Schargrodsky, E. (2007). Dennoch betonen auch die Autoren, dass eine letztliche Rückführung dieser Umstände auf die Einstellungen nicht eindeutig zu belegen ist: „Our experiment, however, does not allow us to provide a full identification of the mechanisms through which this episode affected beliefs.“ Di Tella, R./Galiani, S./Schargrodsky, E. (2007), S. 235.

¹⁴⁷⁵Vgl. Locke, J. (1967), S. 6.

Gebrauch bestimmend sind.“¹⁴⁷⁶ Ein Gegenstand wird für den gesetzestreuen Bürger erst zum Gut, wenn dieses in der Gesellschaft anerkannt ist, einer Legalität unterliegt. Selbstverständlich schließt dies nicht die Existenz illegaler Güter und deren Konsumenten aus. Die Annahme einer solchen Gesellschaft ist Utopie. Der rege Drogenkonsum ist nur eine solche Ausformung. Aber die Gesetze haben beschränkende Wirkung. Eine Umsetzung der Wertvorstellung, ein Kauf der Drogen ist nur gegen die herrschende Moralvorstellung möglich und wird rechtlich geahndet. Das Verbot einer bestimmten Gütergruppe hat nicht unmittelbar ein Ende aller Wertvorstellungen und damit des Interesses an diesen Gütern zur Folge. Dies bewies eindrucksvoll die Prohibition in den USA der 20er Jahre.

Aber für eine Mehrheit bilden die gesetzlichen Regelungen eine Wand, die sie an der Umsetzung hindert. Dennoch ist es nicht zu leugnen, dass sich parallel zu den legalen, durch die Gesellschaft und das Rechtssystem geduldeten Konsumverhaltensweisen eine Schattenwirtschaft etabliert, die diese Regelungen umgeht.¹⁴⁷⁷

Für die Wertvorstellung sind in Anlehnung an die Ausführungen von JORDAN die gesetzlichen Regelungen Wände. Sie sind Hilfskonstrukte für die Realisierung bestimmter Prozesse.¹⁴⁷⁸ Es wird eine Lenkung ökonomischer Handlung zu gesetzestreuem Verhalten versucht. Gesetzesregelungen als anthropogene Wände. Wände, die durch den Menschen verursacht werden. Gerade in den juristischen Barrieren sieht JORDAN einen zentralen Sachverhalt für ökonomische Systeme.¹⁴⁷⁹

5.9 Der Wertewandel

Die Wertvorstellung des Menschen, die durch Umwelteinflüsse gelenkt wird und sich durch eigene Erfahrungen in der Psyche manifestiert, unterliegt einer Dynamik, wie sie sich bereits im Abgleich der Soll-Erwartungen mit dem Ist einer ökonomischen Handlung ergibt, der Feed-Back-Schleife im kybernetischen Ansatz der Wertvorstellung. Eine weitere Komponente der Dynamik, die in Verbindung mit der Erfahrung steht, bringt die Zeit in das Feld der ökonomischen Handlungen. Das Verstreichen der Zeit (sowohl ökonomische als auch physikalische) ist Sinnbild für die Veränderlichkeit der menschlichen Wertvorstellungen als Ursache deren Weiterentwicklung. Eine Weiterentwicklung, der Kultur und Gesellschaft beständig unterliegen. Eben jener Veränderung nimmt sich die Forschung um den Wertewandel an. Auch wenn TROMMDSORF diese Forschung als „anregende Spekulation“ bezeichnet,¹⁴⁸⁰ verdeutlicht sie doch die Dynamik, der die Wertvorstellungen unterliegen. „Zu keiner Zeit war das gesellschaftliche Zusammenleben der

¹⁴⁷⁶Kaulla, R. (1936), S. 63.

¹⁴⁷⁷Sieh hierzu vertiefend die Aussagen bei Pelzmann, L. (2000), S. 83ff.

¹⁴⁷⁸Vgl. Jordan, M. (2004), S. 30.

¹⁴⁷⁹Vgl. Jordan, M. (2004), S. 53.

¹⁴⁸⁰Vgl. Trommsdorf, W. (2004), S. 194.

Menschen ein völlig stabiler Zustand.¹⁴⁸¹ Da sich die Umwelt des Menschen ändert, ist er spätestens zur Anpassung an diese Entwicklung dazu gezwungen, sich auch in seinem Handeln anzupassen, was insbesondere einer Anpassung des psychologischen Systems bedarf. Der Übergang von der Sammler- und Järgergesellschaft ist eine Veränderung, die nicht ohne Rückwirkung auf die Wertvorstellung des Menschen bleiben konnte. Eine Änderung ist nicht unbedingt mit einem Verschwinden von Werten verbunden, aber es ist im Mindesten Ausdruck einer Gewichtungverschiebung. So können bereits vergangene Werte wieder in Mode kommen oder alte und neue miteinander verschmelzen.¹⁴⁸²

Das durch Wirtschaftspsychologen beschriebene Phänomen des Wertewandels wird in drei unterschiedlichen Thesen beschrieben: die Existenz eines Wertverfalls, einer Wertsstitution und eines mehrdimensionalen Wertwandels.¹⁴⁸³

Ein erstes Zeitmoment der Wertvorstellung und so des ökonomischen Wertes offenbart sich bereits in der Bedürfnisbefriedigung. Die meisten Bedürfnisse sind nur temporär zu stillen. Sind sie gestillt, fallen sie kurzfristig aus der Wahrnehmungswelt des Menschen. Die Wertvorstellung geht in den Hintergrund. Der ökonomische Wert kann sich anpassen. Plausibles Beispiel ist die Nahrungsaufnahme. Ist der Hunger gestillt, wird zunächst nicht an eine Nahrungsaufnahme gedacht, außer ein Reiz weckt dieses Bedürfnis unmittelbar von neuem. Bleibt dieser Reiz aus, wird die Zahlungsbereitschaft nach Sättigung des Hungers sich verringern. Bedürfnisse können in zeitlich gleichbleibenden Abständen auftauchen (Hunger), was deren Planbarkeit vereinfacht. Sie können jedoch auch unregelmäßig sein.¹⁴⁸⁴ Gebunden an die Bedürfnisbefriedigung sind die verfügbaren Mittel der Wirtschaftssubjekte. Können Bedürfnisse nicht befriedigt werden, wird es zu einem angepassten Verhalten der Wirtschaftssubjekte kommen.¹⁴⁸⁵ Dies kann im Sparen für die Bedürfnisbefriedigung liegen oder dem Rückgriff auf andere Güter. Die Bedürfnisse des Menschen können so als rollierendes System betrachtet werden. Diese Dynamik ist bei ARROW in seiner Definition des „trade-off“ zu finden. „Es gibt einen impliziten >>trade-off<< zwischen dem heutigen Wert eines bestimmten Gutes und dem künftigen Wert des gleichen Gutes, wobei der heutige Konsum in bestimmter Hinsicht von größerem Nutzen ist.“¹⁴⁸⁶

Die Existenz eben dieses Zeitmomentes beschreibt der Zins. Für die Zahlung eines Zinses erwirbt eine Partei die Möglichkeit, jetzt zu konsumieren, zu

¹⁴⁸¹Opaschowski, H. (2001), S. 252.

¹⁴⁸²Vgl. Hillmann, K.-H. (2003), S. 113.

¹⁴⁸³Vgl. Wiswede, G. (1995), S. 136.

¹⁴⁸⁴Vgl. Morgenstern, O. (1934), S. 440ff.

¹⁴⁸⁵Vgl. Morgenstern, O. (1934), S. 451f.

¹⁴⁸⁶Arrow, K. (1997), S. 37.

investieren oder in anderer Weise Wertvorstellungen umzusetzen. Eine Umsetzung zum jetzigen Zeitpunkt wird einem zukünftigen vorgezogen.¹⁴⁸⁷

Das zeitliche Phänomen der Wertvorstellungsänderung, die Beschreibung deren Dynamik, systematisiert der Verfasser in *situationsbezogene* Änderungen, *intergenerationelle* Änderungen und *intraindividuelle* Änderungen. Diese Einteilung soll nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Änderung für jedes Wirtschaftssubjekt spezifisch individuell ist.

Der situationsbezogene Aspekt wurde bereits mit dem rollierenden System der Bedürfnisse beschrieben. Die jeweils persönliche Lebenslage ist prägend für die Wertvorstellung des Individuums. Ein Sachverhalt, den die MASLOW'sche Systematik treffend beschreibt. Ist das Individuum nicht damit beschäftigt, Bedürfnisse der niederen Stufe zu befriedigen, so kann es nach höheren Stufen streben. Die ästhetische Bewertung von Gedichten verdeutlicht die Situationsabhängigkeit der Wertvorstellung. Je nach Lebenslage oder Gefühlslage trifft der Inhalt eines Gedichtes besser oder schlechter zu, und dahingehend erhöht sich die Wertschätzung oder vermindert sich diese.¹⁴⁸⁸

„Evaluation is always compromised because value is always in motion ...“¹⁴⁸⁹

Als intraindividuelle Änderungen sind die verschiedenen Lebensstadien des Menschen zu verstehen. Zurückgreifend auf das eben genannte Beispiel des Gedichtes, ist es nicht nur situationsabhängig, wie ein Gedicht bewertet wird, sondern es kann gleichfalls an dem Lebensstadium liegen, in dem sich das Wirtschaftssubjekt befindet. Mit fortschreitendem Alter kann sich diese Wertschätzung verändern.¹⁴⁹⁰ WISWEDE identifiziert folgende Stadien, die Einfluss auf die Wertvorstellung des Menschen haben können:¹⁴⁹¹

1. Kindheits-Stadium I
2. Kindheits-Stadium II
3. Jugend-Stadium I
4. Jugend-Stadium II
5. Junggesellen-Stadium
6. Gattenehe-Stadium I
7. Familien-Stadium I
8. Familien-Stadium II
9. Gattenehe-Stadium II
10. Überlebenden-Stadium

¹⁴⁸⁷Vgl. hierzu die Ausführungen bei Wicksell, K. (1969), S. 82.

¹⁴⁸⁸Vgl. Smith, H. B. (1988), S. 8.

¹⁴⁸⁹Smith, H. B. (1988), S. 9. Ihre Aussagen verbindet sie mit einem ästhetischen Wert, der Bewertung von Gedichten.

¹⁴⁹⁰Vgl. Smith, H. B. (1988), S. 80.

¹⁴⁹¹Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 135. Vertiefende Betrachtungen folgen auf den weiteren Seiten.

Festzustellen inwiefern eine Änderung der Wertvorstellung erfolgt, obliegt nicht dieser Arbeit. Von Interesse ist lediglich die Existenz eines solchen dynamischen Faktors für das psychologische System eines jeden ökonomischen Akteurs. Im Bereich des Konsums geht WISWEDE davon aus, dass der Mensch dazu neigt „... den Konsumstandard der mittleren Lebensjahre, d. h. den gewohnten Verbrauchsstandard auch in späteren Altersphasen beizubehalten.“¹⁴⁹²

Ein drittes zeitliches Moment verkörpern die intergenerationellen Veränderungen.¹⁴⁹³ Diese beinhalten eine Dynamik, die nicht nur beim einzelnen Individuum zu beobachten ist, sondern Veränderungen zwischen den Generationen aufzeigt. Es ließe sich die Vermutung aufstellen, dass die Wertvorstellungen der Lebensstadien zwischen den Generationen einander ähneln. Wenn also der Jugendliche in das Gattenehe-Stadium II kommt, ähneln seine Wertvorstellung denen der anderen Generationen, die bereits in diesem Stadium waren. Dem widersprechen jedoch Untersuchungen von INGLEHART. Basierend auf der Definition zweier Grundvariablen, einer Mangel-¹⁴⁹⁴ und einer Sozialisationshypothese¹⁴⁹⁵, kommt er zu dem Schluss, dass sich ein grundsätzlicher Wertwandel allmählich von Generation zu Generation vollzieht.¹⁴⁹⁶ Bei seinen umfangreichen Untersuchungen stellt INGLEHART fest, dass zwischen den Kohorten ein Unterschied in den Werthaltungen besteht, der sich nicht dem ändernden Lebenszyklus angleicht. Kennzeichnend über alle Kohorten ist, dass der Anteil an Materialisten sinkt, je jünger die Kohorte ist.¹⁴⁹⁷ Materialisten zeichnen sich unter anderem durch eine höhere Bedeutungsbeimessung des Einkommens gegenüber Postmaterialisten aus. Den Postmaterialisten sind andere Güter wichtiger als das Einkommen: Lebensqualität, Status etc.¹⁴⁹⁸ Für die Entstehung eben jener Werthaltungen sind für INGLEHART die Jugendjahre äußerst prägend.¹⁴⁹⁹ Aus seinen Untersuchungen leitet er einen Wechsel im Anteil dieser Grundhaltungen je Kohorte ab. So stieg der Anteil der Postmaterialisten in Europa von einem Verhältnis von 4:1 zu 4:3 bezogen auf die Untersuchungsjahre 1970-1988.¹⁵⁰⁰

¹⁴⁹²Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 200.

¹⁴⁹³HILLMANN spricht verschiedene Einflussgrößen an, die einen gesellschaftlichen Wertwandel hervorrufen können. Diese können weiterführend bei Hillmann, K.-H. (2003), S. 115ff. nachgelesen werden. Ein Wandel gesellschaftlicher Werte ist mit einer Änderung der Wertvorstellung verbunden, der nicht ohne Auswirkung für den ökonomischen Wert ist.

¹⁴⁹⁴Als materialistische Effekte.

¹⁴⁹⁵Einfluss der sozialen Umgebung gerade in den Jugendjahren.

¹⁴⁹⁶Vgl. Inglehart, R. (1989), S. 94.

¹⁴⁹⁷Vgl. Inglehart, R. (1989), S. 113ff.

¹⁴⁹⁸Vgl. Inglehart, R. (1989), S. 208.

¹⁴⁹⁹Vgl. Inglehart, R. (1989), S. 116.

¹⁵⁰⁰Vgl. Inglehart, R. (1989), S. 136. Wobei er das Ergebnis von 4:3 als etwas überzogen empfindet, da er hier zusätzlich zu den intergenerationalen Verschiebungen Periodeneffekte sieht. Dennoch bestätigt sich der Trend mit Bereinigung der

Gerade in der Altersgruppe 65+ ist der Prozentsatz an Postmaterialisten sehr gering. Wichtig zu betonen ist, dass Materialisten und Postmaterialisten nicht alle grundlegenden Werthaltungen abdecken. Nach INGLEHART kommt beiden ein Anteil von ca. 50 % je Altersgruppe zu.¹⁵⁰¹ Doch sie zeigen die Veränderung zwischen den Generationen, dem Einwand zum Trotz, dass INGLEHART seine Untersuchungen nur auf die Zeit nach dem zweiten Weltkrieg bezog.¹⁵⁰² „Die Belege lassen keine andere Interpretation zu. Wir finden durchgehend erhebliche und stabile Unterschiede zwischen den einzelnen Kohorten, die sich nicht auf Auswirkungen des Lebenszyklus zurückführen lassen. Das Schema spiegelt einen intergenerationellen Wertwandel wider.“¹⁵⁰³

Die beiden Grundvariablen die als Rahmenbedingungen für einen intergenerationellen Wertwandel aus den INGLEHART'schen Untersuchungen herauszufiltern sind, können in einer materiellen und einer sozialen Komponente identifiziert werden. INGLEHART betont mit seiner Sozialisationshypothese die Bedeutung der Jugendjahre. Es ist aus soziologischer Sicht insbesondere die Kindheit, die einen maßgeblichen Einfluss auf das persönliche Wertgefüge ausübt.¹⁵⁰⁴

Ein anderes Standbein des intergenerationellen Wertwandels, die materielle Komponente, ist verbunden mit der technologischen Weiterentwicklung der Menschheit.¹⁵⁰⁵ Der fortschreitende materielle Wohlstand in der westlichen Gesellschaft beeinflusst die Menschen in deren Wertvorstellungen. Dies kann bereits an einzelnen Wertkategorien festgemacht werden. Die Seltenheit wird durch das Einzelindividuum unter Umständen als nicht mehr wichtig erachtet. Eine Entwicklung, die das fortwährende nichtnachhaltige Wirtschaften des Menschen stützt. Mehr Güter werden erschlossen, so dass der objektive Nutzen eines spezifischen Guts in den Hintergrund gerät.

Die Wohlstandsmehrung gilt als eine Komponente menschlicher Wertvorstellungsentwicklung.¹⁵⁰⁶ Erst 1953 war der Verbraucher in der Lage, den Brotpreis ohne Staatssubventionen zu bezahlen. Ende der 40er Jahre beanspruchten Essen und Kleidung um die 75 % des Einkommens. In den 60er Jahren war der Konsument vermehrt dazu befähigt, sich langlebige Gebrauchsgüter wie Staubsauger oder Fernseher zu kaufen.¹⁵⁰⁷ „Rekapituliert man also den Zeitraum von 1950 bis 1970, lassen sich verschiedene

Periodeneffekte.

¹⁵⁰¹Seine statistischen Betrachtungen gehen bis in das Jahr 1988. Vgl. Inglehart, R. (1989), S. 101ff.

¹⁵⁰²Vgl. Thome, H. (2005), S. 431f.

¹⁵⁰³Inglehart, R. (1989), S. 116.

¹⁵⁰⁴Vgl. Inglehart, R. (1989), S. 92ff.

¹⁵⁰⁵Siehe hierzu vergleichend die Ausführungen bei Hillmann, K.-H. (2003), S. 119ff. Auf die tiefgehende Diskussion und Untersuchung der Gründe für einen Wertwandel wird an dieser Stelle auf Hillmann, K.-H. (2003), S. 111ff. verwiesen.

¹⁵⁰⁶Vgl. Wiswede, G. (1990), S. 17.

¹⁵⁰⁷Vgl. Szallies, R. (1990), S. 44f.

Konsumwellen ausmachen, für die ein Faktor entscheidend war: Das Verbraucherverhalten war ausgerichtet auf die Befriedigung ständig neuer und veränderter Bedürfnisse.¹⁵⁰⁸ Mit dem steigenden Wohlstand änderte sich die Einstellung zu verschiedenen Gütergruppen. Ihre Einschätzung wandelte sich vom Luxusgut zum Konsumgut. War der Fernseher einst ein Luxusgut, so ist er nun in die Reichweite aller Gesellschaftsschichten gekommen. Mit der Mehrung dieses materiellen Wohlstandes, im Verbund mit der technologischen Weiterentwicklung passte sich die Wertvorstellung zu eben jenen Sachverhalten an. Eine solche Entwicklung bestätigen Studien zur Einkommenszufriedenheit. Das reale Pro-Kopf-Einkommen der US-Bürger zwischen den Jahren 1975-1995 ist um etwa 40 % gestiegen. Doch diese steigende Fähigkeit der Wertumsetzungsmöglichkeiten führten nicht in gleichem Maße zu steigender Zufriedenheit.¹⁵⁰⁹ Es ist zu vermuten, dass sich mit dem steigenden Einkommen gleichfalls die Wertansprüche der Menschen, die Wertvorstellungen gewandelt haben.¹⁵¹⁰ Ab einem gewissen Einkommensstandard ist dieses nicht mehr nur Mittel der Existenzsicherung, sondern es verkörpert gleichfalls einen sozialen Status. Das eigene Einkommen wird mit dem anderer verglichen. Steigt das Einkommen, so ist von Bedeutung, ob es stärker als das der anderen oder im negativen Sinne, weniger stark steigt. So hat sich im Gegenzug beispielsweise auch nicht die Zufriedenheit von Arbeitslosen in Europa erhöht, trotz „großzügiger Lohnersatzleistungen“.¹⁵¹¹ Auch in der Generationenstudie 2005 sieht eine Mehrheit von 56 % die wirtschaftliche Lage als schlecht.¹⁵¹² Ohne eine Diskussion der derzeitigen Wirtschaftssituation anzustoßen, ist dieses Ergebnis dahingehend interessant, dass die heute lebende Generation ein Wohlstandsmaß erreicht hat, welches noch vor 50 Jahren in weiter Ferne lag: ein Indikator für die geänderte Wertvorstellung. Eine gewandelte Wertvorstellung, die sich mit eben jenen Verhältnissen nicht mehr begnügt und Ausdruck gesteigerter Ansprüche ist. So beziffert OPASCHOWSKI die Wohlstandsmehrung in Deutschland auf das Fünffache von 1950 (zum Bezugsjahr 1999).¹⁵¹³ Mit steigendem Wohlstand steigt die Anzahl der

¹⁵⁰⁸Szallies, R. (1990), S. 46.

¹⁵⁰⁹Vgl. Häring, N. (2006).

¹⁵¹⁰Diese These unterstützt RUCKRIEGEL, der feststellt, dass sich die Ansprüche und Ziele der Menschen an die tatsächliche Entwicklung anpassen, was insofern bedeutet, dass mit steigendem Einkommen ebenfalls die Ansprüche wachsen und somit keine Steigerung der Zufriedenheit erreicht wird, was hierdurch eine sogenannte „hedonistische Treitmühle“ bildet. Vgl. Ruckriegel, K. (2007b), S. 6. Diese Entwicklung fasst ERNST unter die Begrifflichkeit des Wohlstandsparadoxon: „Mehr macht meistens nicht glücklicher“. Ernst, H. (2007), S. 23.

¹⁵¹¹Vgl. Häring, N. (2006). Vgl. Frey, B. (2001), S. 21. Vgl. Frey, B./Stutzer, A. (2002), S. 73ff. FREY und STUTZER beschreiben, dass trotz steigenden materiellen Wohlstandes in den USA, der Zufriedenheitsindex von 1946 zu 1991 sich (wenn auch leicht) verringert hat. Vgl. Frey, B./Stutzer, A. (2002), S. 76f.

¹⁵¹²Vgl. Generationenstudie (2005), S. 10.

¹⁵¹³Vgl. Opaschowski, H. (2001), S. 46.

Bedürfnisse, die erst durch diese Wohlstandsentwicklung zugänglich geworden sind.¹⁵¹⁴ Den Einfluss der Bedürfnismehrung verdeutlicht eine Untersuchung, die nach der Wiedervereinigung Deutschlands 1990 durchgeführt wurde. Bei einer Befragung Ostdeutscher vor der Wiedervereinigung im April 1990 stellten sechs Prozent der Probanden heraus, sie müssten und wollten sparen, da ihr Einkommen nur für die tägliche Versorgung ausreicht. Nach der Wende, ein Jahr später, wurde bei der gleichen Erhebung ein deutlich anderes Ergebnis erzielt. Um die 20 % waren nun der Auffassung, sie müssen in ihrer Lebensweise sparsam sein. OPASCHOWSKI führt dies auf die Einsicht der Ostdeutschen zurück, dass deren Wohlstandsunterschied zu denen der Westdeutschen deutlich höher liegt.¹⁵¹⁵

Auch soziologische Werte zeigen die intergenerationelle Änderung der Wertvorstellungen auf. Untersuchungen zum Begriff „Leistung“ offenbarten, dass sich zwischen den Generationen¹⁵¹⁶ das Begriffsverständnis unterschied.¹⁵¹⁷ Die älteste Generation schätzte Leistung höher ein als die jüngste Generation.¹⁵¹⁸ Ursächlich könnte hier ein möglicher Wandel des Selbstverständnisses sein, der zu einer Veränderung der Bedeutung von Leistung geführt hat.¹⁵¹⁹ Eine Verständnisänderung, die womöglich an der geänderten Lebenslage der Generationen liegt.¹⁵²⁰ Generationenspezifische Unterschiede zeigen sich auch in der Einschätzung der Bedeutung von Erwerb/Ökonomie und Macht, die die Jüngeren (16-34) stärker betonen als die ältere Generation (60+). Im Gegenzug bewertet die ältere Generation Religiosität höher.¹⁵²¹

Die Dynamik menschlicher Wertvorstellungen zeigt sich wie angeführt auch im Faktor Zeit, als Ausdruck der menschlichen Fortentwicklung. Diese zeitliche Veränderlichkeit der Wertvorstellungen müssen nicht notgedrungen linear sein. Die Auswirkungen dieser Dynamik sind spezifisch individuell wirksam. Es gibt verschiedene Ansätze, diesen Wertewandel zu beschreiben. Welcher Ansatz nun der exakteste ist, soll in dieser Arbeit nicht bestimmt werden. Die Wertewandelforschung verdeutlicht ein wesentliches Phänomen menschlichen Zusammenlebens. Der Mensch entwickelt sich in seiner Geisteshaltung weiter. Die Wertvorstellungen sind nicht notgedrungen für das gesamte Leben fix. Sie werden nicht eins zu eins von den folgenden Generationen übernommen.

¹⁵¹⁴Vgl. hierzu den Kommentar durch Opaschowski, H. (2001), S. 46f.

¹⁵¹⁵Vgl. Opaschowski, H. (2001), S. 50.

¹⁵¹⁶Generationenzeitraum von 1956-1981.

¹⁵¹⁷„Gemessen an der Frage, ob man sein Leben als Aufgabe betrachtet oder lieber genießen wolle, geht in der Gesamtbevölkerung der Bundesrepublik der Wert ‚Leistung‘ zurück.“ Meulemann, H. (1987), S. 272. Siehe hierzu auch Meulemann, H. (1996), S. 87ff.

¹⁵¹⁸Vgl. Meulemann, H. (1987), S. 286.

¹⁵¹⁹Vgl. insbesondere Meulemann, H. (1987), S. 285f. des Weiteren die gesamten Ausführungen.

¹⁵²⁰Vgl. Meulemann, H. (1996), S. 92f.

¹⁵²¹Vgl. Generationenstudie (2005), S. 23.

Zwischen den Generationen vollzieht sich ein langsamer Wechsel, worin sich menschliche Geschichte manifestiert.

Grundlage für eine Beschleunigung des Wertewandels heutzutage kann die Bandbreite an Informationsquellen sein. Das Wirtschaftssubjekt ist in der Lage, auf einfachem Wege fremde Kulturen kennen zu lernen und sich Bestandteile von deren Wertgefüge anzueignen. Der Blick für die Welt wurde geöffnet.¹⁵²²

„Die Kategorie *Zeit* ist der *Natur* und der *Kultur* gemeinsam. Die *Zeit* kann als Kategorie ‚an sich‘ aufgefasst werden. Obwohl die Kategorie *Zeit sozial* entstanden ist, lässt sie sich im Gegensatz zur Kategorie *Wert* auch ohne menschliches Leben vorstellen. *Wert* hingegen ist ohne *Zeit* nicht vorstellbar.“¹⁵²³ In der Dynamik menschlicher Wertvorstellungen kann sich ein Erklärungshintergrund für die Dynamik der Größe K^* , der sogenannten Wirtschaftskraft, ergeben.

5.10 Probleme der Wertmessung

Die Dynamik der menschlichen Wertvorstellung vermittelt die Problematik ihrer Messung. Jedwede Messung kann nur eine Stichtagsbetrachtung sein. Die Ausführungen in Kapitel 3 und 4 zur werttheoretischen Forschung der menschlichen Geschichte sind Beleg für die Schwierigkeit der Wertmessung. Bereits die Einigung auf einen einheitlichen Wertbegriff ist in der Zeit seit ARISTOTELES' Wirken nicht ersichtlich. Die verschiedenen Werttheoretiker äußerten zum Teil selbst die Schwierigkeit, den tatsächlichen Wert festzulegen.¹⁵²⁴ Die Festlegung des tatsächlichen Wertes, würde die explizite Fassung menschlicher Wertvorstellung benötigen. Doch die Wertvorstellung als psychologisches Element wurde in vielen Ausarbeitungen erst gar nicht beachtet. Vielerlei Ansätze suchten im Wert eine dem Objekt innewohnende Eigenschaft, die durch verschiedene Größen, wie die Arbeitsmenge, zutage befördert werden sollte. Auch die Subjektivisten, die den Menschen explizit in ihre Ausführungen mit einbezogen haben, versuchten sich mit dem Nutzen in der Bestimmung eines Wertmaßstabes. Für die Quantifizierung eben jenes Nutzens wurde versucht, Nutzenfunktionen zu bestimmen. Ausformung dieses Ansatzes ist die Bestimmung verschiedener Indifferenzkurven. Erstes Problem, dass mit diesen Indifferenzkurven auftritt, ist die Unterstellung einer unbeschränkten Substituierbarkeit der Güter. Weiteres Problem, welches weitaus schwerwiegender ist, liegt in der Notwendigkeit, den Nutzen genau zu quantifizieren, wenn Indifferenzkurven bestimmt werden sollen. Dies unterstellt grundsätzlich eine Metrik und Differenzierbarkeit des Nutzens, was mit einer beliebigen Teilbarkeit der Gütermengen einhergeht.¹⁵²⁵ Um größte Genauigkeit zu erhalten, müsste nun in der Bestimmung der Nutzenfunktion für jedes

¹⁵²²Vgl. Meulemann, H. (1996), S. 158 u. 170ff.

¹⁵²³Röttger, G. (2003), S. 383.

¹⁵²⁴Vgl. Rodbertus (1842), S.40. Vgl. Hermann, F. (1874), S. 183. Vgl. Wicksell, K. (1913), S. 87f.

¹⁵²⁵Vgl. Mayer, H. (1953), S. 374ff.

Individuum eine eigene Funktion bestimmt werden.¹⁵²⁶ Die Ergebnisse der Nutzenfunktionen je Individuum bedürften einer Aggregation. Dies scheitert an der Inkonsistenz der Nutzenbetrachtungen und wird meist mit der Prämisse belegt, der Mensch gehe vom maximalen Nutzengewinn aus. Diese Kritikpunkte an der subjektivistischen Werttheorie verdeutlichen die Problematik der Messung. In diesen Ansätzen wurde die Abhängigkeit des Nutzens von sozialen Umständen und anderen Größen unterschlagen.¹⁵²⁷

Diese Arbeit vertritt nun eine Wertbegrifflichkeit, die sich an verschiedenen Wertkategorien bemisst und von Umwelteinflüssen geprägt ist. Die einzelnen Kategorien unterliegen der Subjektivität des ökonomischen Akteurs. Die Umwelteinflüsse bestimmen sich aus der jeweiligen Lebensumgebung, in der sich das Individuum befindet: soziale Umgebung, Kultur, Wohlstand der Gesellschaft etc. Die einzelnen Bereiche zu messen und deren Auswirkung auf die für den ökonomischen Wert bestimmende Wertvorstellung zu vollziehen, ist äußerst problematisch. Bereits für die Kategorie des Nutzens gibt VERSHOFEN an, dass jeder am Tausch Beteiligte selbstständig beurteilen müsse, ob der Tausch für ihn von Nutzen ist oder nicht. Es handelt sich um kognitive Vorgänge, welche nur schwerlich einer Messbarkeit unterliegen. Messbar ist das Ergebnis des Tausches.¹⁵²⁸ Ein Ansatz, den diese Arbeit in Kapitel 6 verfolgen wird, als eine Verknüpfung ökonomischer Kommunikation des Wirtschaftssystems in Form der Zahlung mit dem psychologischen System des Menschen.

Die Schwierigkeit der Greifbarkeit des Wertes mittels eines allgemein gültigen Wertmaßstabes liegt darin, dass er eben nicht eine physische Eigenschaft ist. Der Wert verdankt seine Existenz den kognitiven Vorgängen des Menschen. Ohne Mensch ist der Wert nicht existent. Die Wertvorstellung und der ökonomische Wert als Zahlungsbereitschaft sind abhängig von subjektiven Einstellungen.¹⁵²⁹ „Es kann bei einem Phänomen wie den Werten tatsächlich immer nur um eine Annäherung gehen, um den Versuch, Zusammenhänge und Muster zu entdecken, also darum, nicht ganz, sondern besser zu verstehen. Mehr ist nicht möglich, aber darunter brauchen wir es auch nicht zu tun.“¹⁵³⁰

Es ist nicht auszuschließen, dass die Wertvorstellungen zu bestimmten Sachverhalten zu erheben sind. Durch Befragungen¹⁵³¹ ist es möglich, zu einzelnen Sachverhalten die Wertvorstellungen der Menschen abzufragen und daraus eine gemeinsame Wertvorstellung abzuleiten. In dieser Art geht die

¹⁵²⁶Siehe hierzu auch eine ähnliche Diskussion von Wicksell, K. (1913), S. 87f.

¹⁵²⁷Vgl. Wiswede, G. (1995), S. 31.

¹⁵²⁸Vgl. Vershofen, W. (1940a), S. 68f.

¹⁵²⁹Vgl. Fettel, J. (1960), S. 146.

¹⁵³⁰Giger, A. (2005), S. 23. Für weitere Ausführungen zur Problematik des Wertmessens siehe des Weiteren Ruben, P. (1997), S. 53.

¹⁵³¹So erfolgt die Messung einer Einstellung zumeist durch Befragung. Arten der Operationalisierung können bei Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 206ff. nachgelesen werden.

Glücksforschung vor. Sie vergleicht beispielsweise, was dem Menschen in der Schweiz demokratische Mitbestimmung im Vergleich zum Monatseinkommen wert ist.¹⁵³² Aber es ist ersichtlich, dass kein allgemeiner ökonomischer Wert anhand eines Maßstabes festgelegt werden kann und je nach Gut wie beim Preis ablesbar ist. Es sind Befragungen, die auf subjektiven Einflüssen der Befragten beruhen ohne Anspruch auf zeitliche Gültigkeit. Hierbei handelt es sich jedoch um eine Herangehensweise, die für diese Arbeit nicht zielführend ist. Gesucht wird ein aggregierbarer Indikator für die menschlichen Wertvorstellungen. Wie im Kapitel 6 ausgeführt wird und eingangs dieses Kapitels bereits dargestellt wurde, ist dies die ökonomische Zahlung. Sie ist die Manifestation menschlicher Wertvorstellungen, auch wenn sie nicht deren exakte Höhe angeben kann.

5.11 Zusammenfassung: Das neue Wertschema

Das System des ökonomischen Wertes und der Wertvorstellung, die fest miteinander verbunden sind, ist zum Abschluss dieses Kapitels in seiner Gesamtheit darstellbar. Es ist ein System, welches die Verbindung des psychologischen Systems, als Repräsentant des Menschen, und des ökonomischen Systems, beschrieben durch die Alternative Wirtschaftstheorie, ermöglicht. Dies ist eine abweichende Herangehensweise im Vergleich zur klassischen Nationalökonomie. In deren Beobachtungen wurde das Wesen des Menschen nicht berücksichtigt, um nicht Gefahr zu laufen, vom Wege der exakten Wissenschaft abzuweichen und auf allgemeingültige Gesetzmäßigkeiten zu verzichten. Statt der Individualbetrachtung wurde ein logisches System etabliert, um erst in einem späteren zweiten Schritt unrealistische Variablen durch passende zu ersetzen.¹⁵³³ Ein Schritt, der weitestgehend ausblieb.

Der für diese Darstellung maßgebliche Bestandteil der menschlichen Psyche ist die Wertvorstellung. Sie ist Ausdruck des wertenden Menschen. Das Wirtschaftssubjekt (Anbieter und Nachfrager) bildet gegenüber jedem Sachverhalt eine Vorstellung aus. Die Wertvorstellung ist Ergebnis kognitiver und affektiver Prozesse und symbolisiert einen Zustand des psychologischen Systems, welches Bestandteil der Systemumwelt des ökonomischen Systems ist. Hierdurch erhält die eingangs dieses Kapitels (vgl. Kap. 5.1) aufgestellte These

¹⁵³²Vgl. Vontobel, W. (2001), S. 39. Einen interessanten Einblick in verschiedene Elemente des Glücks gewährt LELORD in seinem Roman „Hectors Reise – oder die Suche nach dem Glück“. In verschiedenen Kurzgeschichten erarbeitet er Lektionen des Glücks. Vgl. Lelord, F. (2007). Die Lektionen LELORDs sind hierbei mit den sieben Glücksfaktoren, die die Glücksforschung herauskristallisiert, zu vereinbaren: Familiäre Beziehung, befriedigende Arbeit, soziales Umfeld, Gesundheit, persönliche Freiheit, Lebensphilosophie (Religion) und die finanzielle Lage (Einkommen). Vgl. Ruckriegel, K. (2007b), S. 6.

¹⁵³³Vgl. Katona, G. (1960), S. 6.

eine Bestätigung: „*Der Wert und die Wertvorstellung sind Teile der Systemumwelt des wirtschaftlichen Systems.*“

Von dieser Wertvorstellung aus entwickelt sich jegliche ökonomische Handlung. Es ist jedoch eine wissenschaftliche Künstlichkeit, die Wertvorstellung isoliert in ihren Auswirkungen für das ökonomische System zu betrachten. Der Mensch unterscheidet nicht in den Wertvorstellungen seines Handelns. Dennoch ist es eine nötige Abstrahierung, um sich der ökonomischen Tätigkeit der Individuen anzunähern.

Die Wertvorstellung, die sich zu einem Sachverhalt ausbildet, ist verknüpft mit der Zuschreibung eines ökonomischen Wertes. Dieser ökonomische Wert ist Bestandteil der Wertkommunikation. Er verkörpert die Zahlungsbereitschaft/Zahlungserwartung eines Menschen und kann als ökonomische Auswirkung menschlicher Vorstellungen verstanden werden. Der ökonomische Wert ist das Derivat des psychologischen Zustandes.

Die Bildung dieser Wertvorstellung ist von verschiedenen Wertkategorien und Umwelteinflüssen abhängig. Zur Bildung einer Vorstellung muss ein Ereignis Bestandteil der menschlichen Wahrnehmungswelt werden. Es muss ein Bedürfnis vorhanden sein. Die Umsetzung des Bedürfnisses steht in der Gewalt des Wirtschaftssubjektes:

„Es steht nicht in meiner Gewalt, einen bestimmten Trieb zu empfinden oder nicht; aber es steht in meiner Gewalt, ihn zu befriedigen oder nicht.“¹⁵³⁴

So führt der Aktivator „Bedürfnis“ zu einer Wertung des Gegenstandes, welche sich an den in diesem Kapitel dargestellten Wertkategorien orientiert: Nutzen, Seltenheit, Widerstand der Beschaffung und Arbeit. Neben dieser aktiven Wertvorstellungsbildung, die nicht bewusst von statten gehen muss, existieren unterschiedliche soziokulturelle Einflüsse, die eine Grundorientierung vorgeben. Gewissermaßen sind sie vorgegebene Leitlinien der Gesellschaft. Je nach Gesellschaftstyp sind sie stärker oder schwächer zu befolgen. In dieser Arbeit wurden verschiedene Einflüsse dargestellt. So wird die Wertvorstellung eines jeden Systemmitglieds durch Religion, Kultur, Moral, Rechtssystem und soziale Umgebung beeinflusst.

Letztlich ist die Wertvorstellung als ordinale Beziehung dieser Einflussgrößen zu formulieren.¹⁵³⁵ Mit der Existenz von N vielen Systemmitgliedern gäbe es daher n viele Relationen:

\mathcal{R}_n als Beziehung von Nu, \varnothing , Wi, A, Soz mit $n = 1, 2 \dots N$

Nu = Nutzen
 \varnothing = Seltenheit

¹⁵³⁴Fichte, J. (1798), S. 126.

¹⁵³⁵Auf Grund des ordinalen Skalenniveaus ist ein funktionaler Zusammenhang nicht zu bilden.

W_i	=	Widerstand der Beschaffung
Soz	=	Soziokulturelle Einflüsse
\mathcal{W}	=	Wertvorstellung

Alle Größen bis auf den Widerstand der Beschaffung sind als vektorielle Größen darstellbar, da sie sich aus mehreren Komponenten zusammensetzen. Zur Umsetzung der in jedem Wirtschaftssubjekt spezifisch individuell ausgebildeten Wertvorstellung \mathcal{W}_h ist es notwendig, diese Vorstellung zu kommunizieren. Diese Wertkommunikation ist der Eingang menschlicher Vorstellungen in das Gesellschaftssystem, wodurch die in Kapitel 5.1 aufgestellte These Gültigkeit erlangt: „*Der ökonomische Wert muss für einen Eingang in das ökonomische System kommuniziert werden.*“ Die spezifisch ökonomische Wertkommunikation erfolgt durch Angebot und Nachfrage auf dem Markt. Anbieter und Nachfrager verkörpern Wertsphären, die sich für die Anbahnung eines Tauschgeschäftes einander annähern müssen. Notwendige Information für diese Kommunikation ist der ökonomische Wert des Objektes, was eine weitere These aus Kapitel 5.1 bestätigt: „*Der ökonomische Wert, mit seinem Ursprung in der Wertvorstellung, ist Bestandteil der ökonomischen Information.*“ Im Falle des Übereinkommens manifestiert sich der Tauschakt in einem Preis. Die Wertkommunikation, die der Umwelt des ökonomischen Systems zuzurechnen ist, findet Eingang in das Wirtschaftssystem. Zur Kondition des Preises, codiert durch Geld, wird eine Zahlung erfolgen. Diese Zahlung ist die systembildende Operation, als ökonomische Kommunikation. Der ökonomische Wert ist die monetäre Auswirkung einer Wertvorstellung. Für die Feststellung dieses ökonomischen Wertes ist ein tatsächlicher Zahlungsakt notwendig. Aber die Höhe der Zahlung, der Preis, muss nicht mit der Wertvorstellung und somit dem ökonomischen Wert übereinstimmen. Der ökonomische Wert, den ein Subjekt einem Sachverhalt zuschreibt, ist die Obergrenze für einen Preis. Da der ökonomische Wert Ausdruck der Zahlungsbereitschaft ist, darf der Preis diese Grenze nicht überschreiten. Es ist die Anwendung der in Kapitel 5.1 getroffenen These: „*Die Wertvorstellung ist der Grund für die Entstehung einer Kaufabsicht und im ökonomischen Wert spiegelt sich die Zahlungsbereitschaft für ein Gut wider.*“ Genauso wenig darf der Preis die Wertvorstellung des Anbieters unterlaufen. Die Preise, zu denen sich Zahlungen realisieren, können nur Indikator für die Wertvorstellungsumsetzung und den ökonomischen Wert sein (siehe zusammenfassend Abbildung 24).

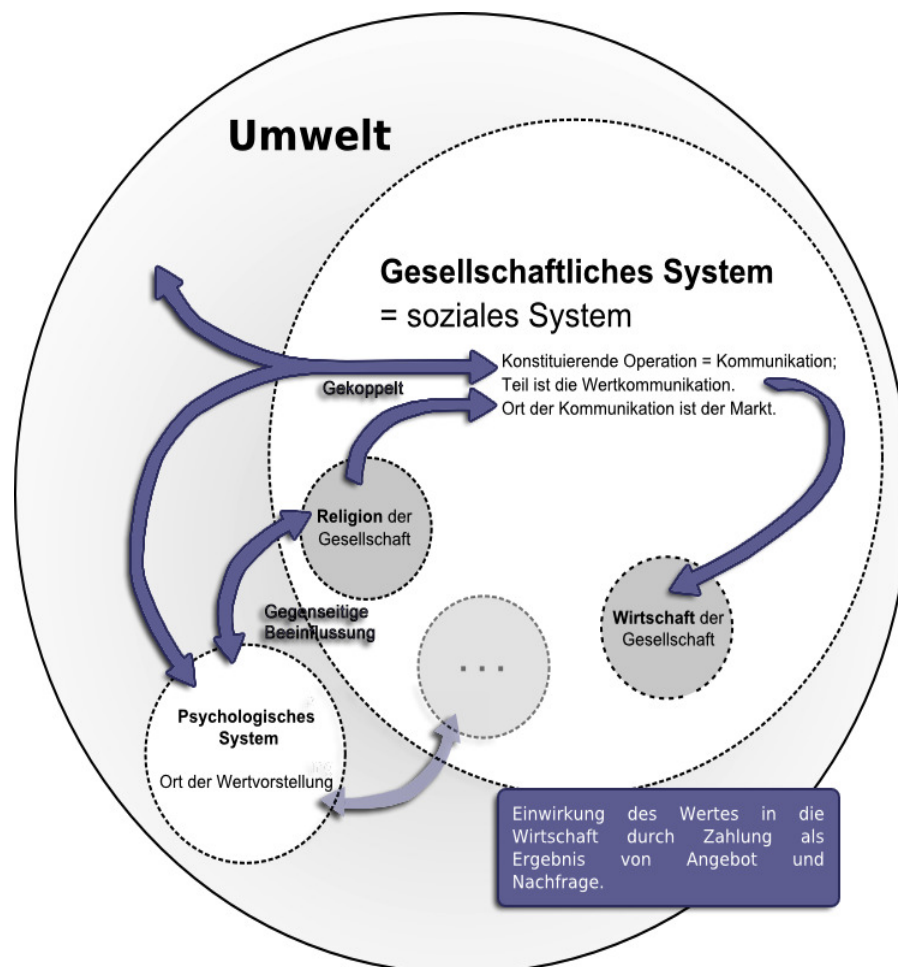


Abbildung 24: Verknüpfung psychologisches und gesellschaftliches System

Das System der Wertentstehung und Wertumsetzung, wie es in diesem Kapitel beschrieben wurde, kann weitestgehend gleichgesetzt werden mit dem **Entscheidungsprozess** eines Wirtschaftssubjektes. Die Umsetzung einer Wertvorstellung bedarf der Entscheidung des Individuums.¹⁵³⁶ So gibt es im Entscheidungsprozess typischerweise zwei Phasen, die Willensbildung und die Willensdurchsetzung. Teilaufgaben der Willensbildung sind Anregung, Suche und Auswahl.¹⁵³⁷ Dies ist gleichzusetzen mit dem Bedürfnis, den Wertkategorien und einem Abgleich der eigenen Wertvorstellung mit den Angeboten. Die Willensdurchsetzung ist in die beiden Teilaufgaben Verwirklichung und Bestimmung der Zielerreichung (Kontrolle) untergliedert.¹⁵³⁸ Dies sind letztlich der Akt des Kaufes (=Wahl eines Angebotes) und im Nachhinein die Kundenzufriedenheit (Maß der Erfüllung der eigenen Wertvorstellung).

Ohne Zahlung sind Wertvorstellung und ökonomischer Wert nicht darstellbar. Dies belegt noch kein Fehlen selbiger. Auch Nichtzahlungen sind Ausdruck

¹⁵³⁶ „Ist der Gegenstand es Wert zu diesen Konditionen gekauft zu werden?“

¹⁵³⁷ Vgl. Hopfenbeck, W. (2002), S. 47.

¹⁵³⁸ Vgl. Hopfenbeck, W. (2002), S. 47.

einer Wertvorstellung, die jedoch durch die Systemtheorie der Alternativen Wirtschaftstheorie nicht abgebildet werden. Der Mensch findet in diese Systemtheorie nur Eingang, wenn er ökonomisch tätig wird. Eine ökonomische Tätigkeit, die eine Zahlung zur Folge hat. Diese Ansicht vertritt auch HUTTER. Alle Entscheidungen einer Gesellschaft lassen sich auf „... monetäre Tauschwerte oder zumindest auf tauschwertähnliche Wertungen zurückführen.“¹⁵³⁹ Der Tauschwert in dieser Betrachtung ist dem Preis gleichzusetzen, welcher letztlich die Höhe der Zahlung bestimmt.

Aus systemtheoretischer Sicht ist die Wertvorstellung Bestandteil der Systemumwelt von ökonomischem und gesellschaftlichem System. Durch Wertkommunikation, die in ökonomischer Kommunikation mündet, findet die Wertvorstellung Eingang in das System.

Die Umsetzung der Wertvorstellung ist nur durch Kommunikation möglich. Ohne das Mitteilen der eigenen Wertvorstellung kann keine wirtschaftliche Handlung in Gang gebracht werden. Dies beinhaltet die stille Akzeptanz eines Preisvorschlages durch Kauf. Unter Umständen wird sich der Mensch des Wertes eines Gegenstandes erst durch eine Wertkommunikation bewusst. Die Abhängigkeit des Wertes von der Kommunikation verdeutlicht deren Mangel zu naturalwirtschaftlichen Zeiten.

Die menschliche Wertvorstellung ist nicht notwendigerweise dauerhaft. Sie unterliegt einer Dynamik. Diese Dynamik liegt zum einen an den Erfahrungen¹⁵⁴⁰ des handelnden Menschen. Die Erfahrungen aus verschiedenen Tätigkeiten lässt er in seine Wertvorstellungsbildung einfließen. Des Weiteren dynamisiert sich über die Zeit die menschliche Psyche. Durch technologische Weiterentwicklungen, Wissensaufbau, steigenden materiellen Reichtum und andere Faktoren ändert sich die Umwelt eines Menschen. Dieser Umwelt passt sich der Mensch an. Die Dynamik der Wertvorstellung kann ein Erklärungstatbestand für Veränderungen der systemabhängigen Variablen K^* sein.

Die Feststellung eines ökonomischen Wertes für nichtmarktgängige Güter ist problembehaftet. Wertvorstellungen dieser Güter können und werden vermutlich existieren, doch sie treten nicht auf ökonomischen Märkten auf. Daher ist die Feststellung eines ökonomischen Wertes im ökonomischen System nur durch Sonderermittlungen möglich. Es müssten Befragungen zur Zahlungsbereitschaft erhoben werden, die jedoch auf Grund mangelnder Realisierung nicht gültig sein müssen. Die erhobenen Daten können für den Fall der tatsächlichen Zahlungsaufforderung verschieden sein.¹⁵⁴¹ Dennoch geben sie Hinweise zur Wertvorstellung der befragten Individuen. Für die aggregierte

¹⁵³⁹Hutter, M. (2001), S. 8.

¹⁵⁴⁰Erfahrungen aus Vergleich mit Alternativen, Erfahrungen mit Qualität und letztlich der Kundenzufriedenheit.

¹⁵⁴¹So könnte die Zahlungsbereitschaft für die Arterhaltung einer bestimmten Tierart abgefragt werden. Im Falle der Einforderung dieser Zahlung, nicht nur einer fiktiven Abfrage, kann der nun realisierte ökonomische Wert stark abweichend sein.

Betrachtung der nichtmarktfähigen Güter ist dieser Befragungsaufwand jedoch nicht vertretbar.

Die Verknüpfung des Wertes mit der Kommunikation im ökonomischen System der Wirtschaft führte auch RÖTTGER ein. Doch verbindet er mit dem Wert ein Medium der Kommunikation. Dieser ist verbunden mit der Qualität. Sie ist die Funktionalität und Fähigkeit eines Objektes, sowie eine Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit.¹⁵⁴² Von dieser Herangehensweise weicht diese Arbeit ab. Die Wertvorstellung ist Bestandteil der ökonomischen Kommunikation, als ökonomische Information. Das Medium der ökonomischen Kommunikation ist die Zahlung. Sie ist **die** systemerhaltende Operation. Der ökonomische Wert und die Wertvorstellung sind Bestandteile der Systemumwelt, verankert in der menschlichen Psyche. Die hier vorgestellte Systematik geht des Weiteren über eine Verbindung mit der Qualität hinaus. Verschiedene Wertkategorien und soziokulturelle Einflüsse wurden dargestellt, die die menschliche Psyche beeinflussen. Auch RÖTTGER sieht die soziokulturelle Umgebung als wichtigen Aspekt einer Wertbegrifflichkeit. Er bezeichnet sie als „dritten Wertaspekt“ neben Subjektlogik (objektiv) und Substanzlogik (objektiv und subjektiv).¹⁵⁴³

¹⁵⁴²Vgl. Röttger, G. (2003), S. 134ff.

¹⁵⁴³Vgl. Röttger, G. (2003), S. 292 und S. 356.

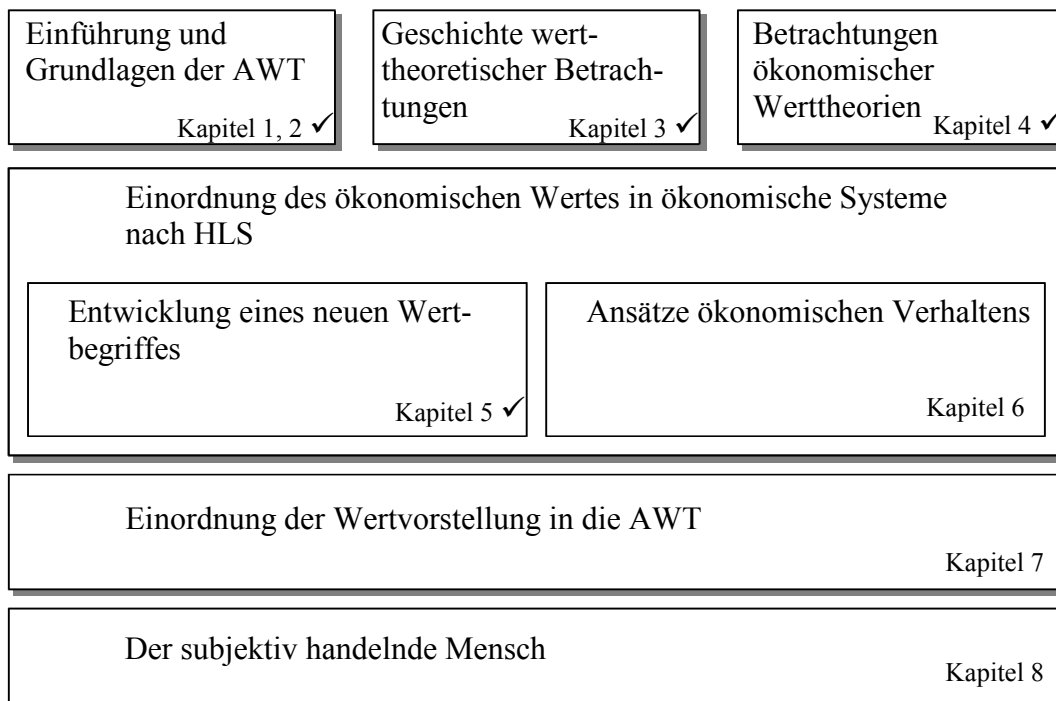


Abbildung 25: Stand der Arbeit (Kapitel 5)

„Der Preis ist nie ein unabhängiger Schiedsrichter, sondern der Ausfluß von Spannungen, die dem Markt und dem Preis vorausgehen.“

Perroux, F. (1983), S. 33.

6. Ansätze ökonomischen Verhaltens

Standen noch im letzten Kapitel die Bildung und Darstellung der Wertvorstellung und des ökonomischen Wertes im Vordergrund, ist es die Zielsetzung dieses Kapitels, die Umsetzung der Wertvorstellung und den hierdurch bestimmten ökonomischen Wert zu betrachten. Für diesen Sachverhalt ist ein Rückgriff auf den bereits in Kapitel fünf getroffenen Vergleich mit der Entscheidungstheorie notwendig. Die Wertvorstellungsbildung und Umsetzung ist den beiden Phasen der Entscheidungstheorie **Willensbildung** und **Willensdurchsetzung** zuzuordnen. Bestandteil der *Willensbildung* ist das aktivierte Bedürfnis, die Wertkategorien als Anhaltspunkt der Wertvorstellungsbildung und der Abgleich der bestehenden Wertvorstellungen mit den Angeboten. Die *Willensdurchsetzung* zeichnet sich durch den Akt des Kaufes und damit die letztliche Wahl einer Alternative sowie der sich darauf einstellenden Kundenzufriedenheit aus.

Einer genaueren Betrachtung unterliegen insofern ein Teil der Willensbildung in Form der Auswahl der Alternativen zur Bedürfnisbefriedigung und die Willensdurchsetzung, die Ausdruck der erfolgten ökonomischen Handlung ist. Durch diese Betrachtung wird verdeutlicht, dass die Wertvorstellung nicht das einzige Element ist, an dem sich die Entscheidung für eine ökonomische Handlung orientiert. Unterschiedliche Rahmenbedingungen, die sowohl Einfluss auf die Wertvorstellung selbst, aber doch zumindest auf deren Umsetzung haben, lenken die Entscheidung.

Ein weiteres Anliegen dieses Kapitels ist das Menschenbild der Ökonomie. Ausgehend von diesem bestimmt sich das propagierte Entscheidungsverhalten der ökonomischen Akteure. Daher werden sowohl klassische und neoklassische Ansätze reflektiert als auch Alternativen aufgezeigt. Auch wenn die quantitative Alternative Wirtschaftstheorie in der Erhebung ihrer Abhängigen Größe K^* zunächst unabhängig ist von der Wahl eines Menschenbildes, kann sie dies für Interpretationszwecke nicht sein. Aus diesem Grund ist der Versuch, den Menschen Eingang in die Theorie finden zu lassen und einen anderen Ansatz als den des homo oeconomicus zu wählen, notwendig und geht über den quantitativen Einbezug der Systemelemente mittels der Teilchenzahl N hinaus. Durch die Entwicklung des Systems der Wertvorstellung wird eine Vorstellung ökonomischen Verhaltens erhoben, welches Anforderungen an ein Menschenbild stellt. Als kurzer Exkurs wird sich zum Abschluss dieses Kapitels der Problematik der Nachhaltigkeit angenommen. Sie verdeutlicht Schwachstellen bisheriger Modelle ökonomischen Verhaltens und zeugt ebenfalls von der Notwendigkeit, alternative Erklärungsansätze zu wählen.

Ziel dieses Kapitels ist es letzten Endes, das Verhalten der ökonomischen Akteure zu betrachten und mit der Wertvorstellung zu verbinden. Als Ergebnis wird die Bestimmung des Indikators „Preis“ für die Wertvorstellung dargestellt und als Verbindung der Alternativen Wirtschaftstheorie mit der Wertvorstellung genutzt. Die Entscheidung eines ökonomischen Akteurs und daher seine Wertvorstellungsumsetzung ist mikroökonomisch nur anhand des Preises festzuhalten. Der Preis wird Orientierungspunkt des ökonomischen Werts, obwohl er ihm in den meisten Fällen nicht gleichkommt. Er ist der Maßstab für die systemrelevante Operation der Zahlung. Bereits die Diskussion um einen gerechten Preis im Mittelalter verdeutlicht, dass eine Loslösung des Wertes vom Preis nicht angebracht war. Diskussionen um den Preis waren stets mit jenen zum Wert verbunden.

6.1 Die klassische und neoklassische Verhaltenstheorie

Der Mehrzahl der ökonomischen Modelle liegt das Menschenbild des homo oeconomicus zugrunde. Es wurde vornehmlich aus den Lehren menschlichen Verhaltens der Neoklassik aber auch der Klassik entwickelt.¹⁵⁴⁴ Die Genese dieses mechanischen Menschenbildes begründete sich in dem Ziel, „... Gesetze über die Ressourcenbeziehungen aufzustellen, wobei diese so deterministisch wie diejenigen der Physik sein sollten.“¹⁵⁴⁵ Grundlage bildete zunächst die klassische Entscheidungstheorie. In ihr strebt der ökonomische Akteur nach einer Maximalversorgung, worin sich der Anspruch an eine optimale Ausstattung zeigt. KADE wertet dies als Reduzierung des individuellen Strebens ausschließlich nach dem Maximum.¹⁵⁴⁶ Für dieses Streben setzt das klassische Entscheidungsmodell unterschiedliche Prämissen voraus. So kennt das entscheidende Individuum alle Handlungsalternativen und Handlungsergebnisse, um alsdann die optimale Entscheidung treffen zu können. Eine Unsicherheit in der Entscheidungsfindung ist durch diese Annahmen nicht gegeben.¹⁵⁴⁷ Diese Aspekte fassen sich zu den beiden Axiomen der klassischen Theorie zusammen: *Informationsaxiom* und *Rationalitätsaxiom*.¹⁵⁴⁸ PREISER merkt jedoch an, dass die Klassiker Ihre Betrachtungen nicht lediglich einem Individuum widmeten. Sie betrachteten die Gesellschaft und hier insbesondere die technische und natürliche Verteilung des Sozialproduktes.¹⁵⁴⁹

Das neoklassische Entscheidungsmodell basiert auf dem klassischen Modell. Es existiert in ihm ebenfalls das Informationsaxiom, das vollkommene Kenntnis der Handlungsalternativen und Entscheidungsergebnisse voraussetzt. Eine umfassende Information der handelnden Individuen wird unterstellt. Der Ansatz der Klassik erhält durch den Einzug einer Mathematisierungstendenz eine

¹⁵⁴⁴Siehe hierzu ebenfalls Holstein, L. (2003), S. 118f.

¹⁵⁴⁵Dopfer, K. (2002), S. 100f.

¹⁵⁴⁶Vgl. Kade, G. (1962), S. 71.

¹⁵⁴⁷Vgl. Kade, G. (1962), S. 73ff.

¹⁵⁴⁸Vgl. Kade, G. (1962), S. 78f.

¹⁵⁴⁹Vgl. Preiser, E. (1990), S. 35.

Änderung. Es begründet sich in der Zuordnung der Handlungsalternativen und Handlungsergebnisse als funktionale Relation zwischen ökonomischen Mengen. Das Rationalitätsaxiom wird in zwei Bestandteile untergliedert. Der erste Bestandteil ist gleich jenem der Klassik und unterstellt im Entscheidungsprozess die Maximierung der individuellen Zielfunktion. Zweiter Bestandteil ist die Fähigkeit des entscheidenden Individuums, die bekannten Entscheidungsergebnisse in eine Rangordnung zu bringen, was der Bildung von größer-kleiner-gleich-Beziehungen entspricht.¹⁵⁵⁰ Das dritte Axiom der Neoklassik soll eine Gleichgewichtsbildung innerhalb der Theorie ermöglichen: das *Reaktionsaxiom*. Es unterstellt eine Zuordnungsfähigkeit von Alternativen und Entscheidungsergebnissen auf metrischem Skalenniveau und begründet somit die Existenz einer stetigen, differenzierbaren Funktion.¹⁵⁵¹ Der Mensch der Neoklassik ist autonom handelnd, ohne eine Fremdbestimmung.¹⁵⁵²

Aus diesen Entscheidungsmodellen etablierte sich ein Menschenbild in der Ökonomie, welches auch heutzutage weitere Anwendung findet. Es ist das mechanisch geprägte Menschenverständnis des homo oeconomicus. Er zeichnet sich durch eine Vielzahl an Merkmalen aus:¹⁵⁵³

1. Er handelt nach Vernunft.
2. Er handelt nach Eigeninteresse.
3. Er folgt dem Grundsatz: Freude suchen, Schmerz meiden.
4. Er hat vollkommenes Wissen¹⁵⁵⁴
5. und vollkommene Voraussicht.
6. Er strebt nach Maximierung eigener Bedürfnisbefriedigung oder Gewinn.¹⁵⁵⁵
7. Er kennt die Reaktion der Anderen und weiß den Weg, wie er die eigenen Ziele zu verfolgen hat. Daher kann er sich ergebende verschiedene Möglichkeiten rational gegeneinander abwägen.

Dies wird noch ergänzt durch die Annahmen des freien Zugangs zur Produktion und Konsumtion sowie eine völlige Substituierbarkeit der Güter auf dem Markt.¹⁵⁵⁶

Der homo oeconomicus handelt nach eigenem Interesse unter voller Rationalität. Dies beinhaltet unbegrenzte kognitive Fähigkeiten. Er besitzt konsistente Präferenzen und hat sich selbst vollständig unter Kontrolle. Diese

¹⁵⁵⁰Vgl. Kade, G. (1962), S. 85ff.

¹⁵⁵¹Vgl. Kade, G. (1962), S. 88.

¹⁵⁵²Vgl. Fellner, W. (2005), S. 161.

¹⁵⁵³Vgl. Katona, G. (1960), S. 5f. Vgl. Etzioni, A. (1994), S. 19f. Vgl. Selten, R. (2000), S. 129.

¹⁵⁵⁴Vollkommenes Wissen umfasst die Kenntnis aller möglichen Handlungsalternativen einer Entscheidung. Zudem kennt er die Ergebnisfunktion jeder Entscheidung und die jeweilige Umweltsituation. Vgl. Kirsch, W. (1970), S. 29f.

¹⁵⁵⁵Gewinnmaximierung als Handlungsweise von Unternehmen, Nutzenmaximierung als Handlungsweise der Haushalte. Vgl. Selten, R. (2000), S. 129.

¹⁵⁵⁶Vgl. Katona, G. (1960), S. 6.

Prämissen führen zu einem Ausschluss der Existenz von Neid, Missgunst oder Altruismus.¹⁵⁵⁷ Auf Basis seines vollkommenen Wissens und seiner Präferenzen ist er stets in der Lage, die an den eigenen Präferenzen gemessene beste Zielerfüllung zu erreichen.¹⁵⁵⁸ Das Bild des nutzenmaximierenden, stets nur nach eigenen Entscheidungen¹⁵⁵⁹ handelnden Wirtschaftssubjektes ist geschaffen. Nach neoklassischer Theorie führt ein Zusammentreffen dieser Art handelnder Individuen zu keinem umfassenden Konflikt, sondern im Gegenteil zu einem Höhepunkt an Effizienz und Wohlfahrt.¹⁵⁶⁰

Auch wenn in der nationalökonomischen Entwicklung dieses Bild ökonomischen Verhaltens weiter ausgebaut und der Realität mehr angepasst wurde, beispielsweise durch die Aufnahme von Monopol, Quasi-Monopol und Risiko, missachtete sie weitestgehend empirische psychologische Untersuchungsergebnisse. Dennoch ist sie selbst nicht frei von psychologischen Annahmen, wie es die vorangehenden Ausführungen unterstreichen. Es wird von dem Umstand ausgegangen, dass sich menschliches Verhalten mechanisch abzeichnet. Diese Betrachtungsweise ökonomischen Verhaltens führt nach KATONA zu einer „Verdinglichung ökonomischer Daten“.¹⁵⁶¹ Das Verhalten der Preise wurde in einer Form analysiert, die ihnen das Antlitz handelnder Subjekte verlieh.¹⁵⁶² In diesem Sachverhalt findet sich ein Hauptkritikpunkt dieser Arbeit an neoklassischen und klassischen Grundlagen. Die Betrachtung realer menschlicher Verhaltensweise wurde – auch mit der Berufung auf das bestehende Menschenbild des homo oeconomicus¹⁵⁶³ – vernachlässigt. Lediglich die Auswirkungen menschlichen Handelns werden analysiert, ohne deren Ursachen zu beleuchten. Für eine ganzheitliche Betrachtung ist dies ungenügend. Es widerspricht der Anforderung der Wirtschaftswissenschaften, menschlich ökonomisches Verhalten zu erklären und vorauszusagen.¹⁵⁶⁴

Eben diese Verhaltensannahmen sind es, auf denen preistheoretische Erklärungsansätze beruhen. Wenn diese nutzenmaximierenden Nachfrager und gewinnmaximierenden Verkäufer auf dem Markt aufeinandertreffen und der Marktpreis als gegeben akzeptiert wird, so herrscht die Idee, dass ein Gleichgewichtspreissystem existiert.¹⁵⁶⁵ Dieser auf klassischen und neoklassischen Erkenntnissen beruhende Gleichgewichtsbegriff ist im engeren Sinne der der Mechanik. Im Gleichgewicht halten sich die Kräfte die Balance. Störungen führen in der Folge wieder zum ursprünglichen Gleichgewicht

¹⁵⁵⁷Vgl. Kirchgässner, G. (2000), S. 16. Vgl. Selten, R. (2000), S. 129.

¹⁵⁵⁸Vgl. Simon, H. (1957), S. 241.

¹⁵⁵⁹Der ökonomische Akteur ist nach klassischer Theorie ausgestattet mit einem individuellen Gewinnstreben, welches er auch entgegen dem Gesamtwohl durchsetzt. Vgl. Kade, G. (1962), S. 71.

¹⁵⁶⁰Vgl. Etzioni, A. (1994), S. 19f.

¹⁵⁶¹Vgl. Katona, G. (1960), S. 7.

¹⁵⁶²Vgl. Katona, G. (1960), S. 8.

¹⁵⁶³Siehe hierfür vertiefende Ausführungen im folgenden Kapitel.

¹⁵⁶⁴Vgl. Friedmann, D. (1999), S. 33

¹⁵⁶⁵Vgl. Faber, M./Wagenhals, G. (1986), S. 2.

zurück oder erreichen nach der Entfernung vom alten ein neues Gleichgewicht, führen zu einem ständigen Ungleichgewicht oder zerstören das System. Der Marktpreis, als Ergebnis von Angebot und Nachfrage, unterliegt dieser Gleichgewichtstheorie.¹⁵⁶⁶ Neben der Annahme des homo oeconomicus als Sinnbild menschlichen Verhaltens unterstellt die Gleichgewichtstheorie weitere Sachverhalte.¹⁵⁶⁷

- Reine Marktwirtschaft
- Märkte mit Vielzahl an Teilnehmern
- Teilnehmer haben keinerlei Einfluss auf den Preis
- Eine Vielzahl an Produzenten wird ermöglicht
- Die Märkte sind transparent (volle Preisinformation)
- Haushalte maximieren Nutzen und Unternehmen ihren Profit
- Besteht nicht bereits ein Gleichgewicht, muss die Preisflexibilität schon so groß sein, dass das Gleichgewicht störungsfrei erreicht wird.¹⁵⁶⁸

Der sich aus diesen Grundlagen entwickelnde Preismechanismus auf dem Markt wird als äußerst leistungsfähig angesehen. Ihm wird die Lösungsfähigkeit ökonomischer Probleme zugeschrieben.¹⁵⁶⁹ Ein typisch neoklassisches Ressourcenmodell verdeutlicht diese Annahme der Problemlösungsfähigkeit des Marktpreises. Ein Modell, welches den gegenwärtigen Ressourcenbestand mit den präsenten technologischen Fähigkeiten verknüpft. Es ist das Ausgehen von einer Backstop-Theorie, die bei steigenden Ressourcenkosten eine steigende Substitutionswahrscheinlichkeit unterstellt. Dies führt zu neuen innovativen Techniken, welche ein neues Reservoir an nutzbaren Ressourcen schaffen.¹⁵⁷⁰ Jener Substitutionsgedanke verdeutlicht klassisch mechanische Denkweisen. Ist eine Technologie nicht mehr ausreichend und gehen Ressourcen durch menschliches Handeln unwiederbringlich verloren, schafft der Mensch sich Alternativen, mit denen er weiter wirtschaften kann. Dies ist Ausdruck einer Reversibilitätsannahme: Die Folgen menschlichen Handelns können dank Technologiewechsel wieder rückgängig gemacht werden.

6.2 Kritik der klassischen und neoklassischen Verhaltenstheorie

Das Menschenbild neoklassischer und klassischer Theorien geht von verschiedenen Prämissen aus, welche als rationales, eigennütziges Verhalten

¹⁵⁶⁶Vgl. Rothschild, K. (1981), S. 4f.

¹⁵⁶⁷Vgl. Rothschild, K. (1981), S. 14. Siehe auch Buchholz, F. (1937), S. 33.

¹⁵⁶⁸Dem Gleichgewichtsbegriff der Klassik widerspricht die Alternative Wirtschaftstheorie. Die Klassik verwechselt das Gleichgewicht mit stationären Zuständen, denn tatsächlich weist der klassische Gleichgewichtsbegriff stets nur eine Stationarität auf. Vertiefende Betrachtungen können dem Kapitel 2.1 entnommen werden.

¹⁵⁶⁹Vgl. Söllner, F. (1996), S. 39.

¹⁵⁷⁰Vgl. Faber, M./Proops, J. (1987), S. 13. Vgl. Söllner, F. (1996), S. 40.

zusammengefasst werden können.¹⁵⁷¹ Ein Menschenbild, das in der Erklärung einer Vielzahl von Phänomenen zu kurz greift.¹⁵⁷² Der homo oeconomicus ist dennoch Basis einer Mehrheit an wirtschaftswissenschaftlichen Theorien, welche Rückhalt des menschlichen Verständnisses sozialer Wirklichkeit sind.¹⁵⁷³

Auf Grundlage dieser Annahmen geht die Neoklassik davon aus, dass mit der Existenz vollkommenen Wettbewerbs der Markt in der Lage ist, alle möglichen Werte in Bezug auf menschliche Beziehungen zu regeln.¹⁵⁷⁴ Die mikroökonomische Lehre untersucht aber nur untergeordnet die Bildung von Preisen. Daher ist es ihr nicht möglich, verschiedene Phänomene ökonomischen Agierens zu erklären. Dies betrifft beispielsweise den Prozess des Feilschens oder „die Mühsal der Rabattverhandlung“.¹⁵⁷⁵ WOLF beschreibt die Entscheidungsfindung der Neoklassik sehr treffend: „Die Entscheidungsfindung hat in der Neoklassik keinen prozesshaften Charakter, sondern findet in einer >logischen Sekunde< statt, als würden die entscheidungsrelevanten Daten in einen Computer eingespeist, der sofort das Ergebnis ausgibt.“¹⁵⁷⁶ Die Beobachtung menschlichen Verhaltens wird in der Neoklassik zu Gunsten automatischer Prozesse außen vor gelassen.¹⁵⁷⁷ Dieses rechenhafte Vorgehen in einer „logischen Sekunde“ übersieht jedoch die begrenzten geistigen Fähigkeiten der Wirtschaftssubjekte.¹⁵⁷⁸ Es ist dem menschlichen Wesen nicht eigen, alle relevanten Informationen aus der Vielzahl vorhandener Informationen zu filtern und zu verarbeiten. Zumeist ist es ihm nicht einmal möglich, alle relevanten Informationen zu erlangen. Dieser Tatbestand ist nicht nur eine Kritik an den kognitiven Ansprüchen des homo oeconomicus und der Prämisse seines vollkommenen Wissens, sondern es ist gleichermaßen eine Kritik an der unterlassenen Betrachtung der Unsicherheit im neoklassischen Ansatz. Nur unter der Berücksichtigung der Eintrittswahrscheinlichkeit,

¹⁵⁷¹Vgl. De Waal, F. (2006), S. 51.

¹⁵⁷²Vgl. Fehr, E. (2002), S. 11. SIMON unterstreicht gleichfalls die Untauglichkeit des „economic man“ sich der realen Welt entgegenzustellen: „It is time to take account – and not merely as a residual category – of the empirical limits on human rationality, of its finiteness in comparison with the complexities of the world with which it must cope.“ Simon, H. (1957), S. 198.

¹⁵⁷³Vgl. Falk, A. (2003), S. 141. Vgl. Loeffelholz, Freiherr B. v. (1996), S. 78. Vgl. Rothschild, K. (2001), S. 90f.

¹⁵⁷⁴Vgl. Loeffelholz, Freiherr B. v. (1996), S. 78.

¹⁵⁷⁵Vgl. Schneider, D. (1987), S. 277.

¹⁵⁷⁶Wolf, D. (2005), S. 43.

¹⁵⁷⁷Vgl. Wolf, D. (2005), S. 43.

¹⁵⁷⁸Vgl. Selten, R. (2000), S. 130. Vgl. Etzioni, A. (1994), S. 174. Bezug nehmend auf die begrenzten kognitiven Fähigkeiten des ökonomischen Akteurs entwickelt SIMON seine Theorie der „bounded rationality“. Sie betont, dass die menschliche Problemlösungskapazität verglichen mit der notwendigen Kapazität für rationale, objektive Verhaltensweisen in der realen Welt zu gering ist. Vgl. Simon, H. (1957), S. 198. Mit der Richtigkeit jener These folgert SIMON die Untragbarkeit der klassischen Annahmen. Vgl. Simon, H. (1957), S. 199.

hinsichtlich der bekannten Alternativen, findet die Unsicherheit Eingang in die Theorie. Die Existenz unvorhergesehener Ereignisse wird nicht beachtet.¹⁵⁷⁹

Das Wirtschaftssubjekt ist insofern ausgezeichnet durch eine beschränkte Rationalität und Willenskraft.¹⁵⁸⁰ Auch unter der Bedingung, dass der Mensch die besseren Instrumente für seine Bedürfnisbefriedigung kennt, führt dies nicht zwingend zu deren Einsatz. Die beschränkte Willenskraft ist insoweit eine mögliche limitierende Größe.¹⁵⁸¹ Ein Sachverhalt, dem der Ansatz der Wertvorstellung mittels des Beschaffungswiderstandes Rechnung trägt.

Die Wirtschaftssubjekte zeichnen sich des Weiteren nicht mit konsistenten Präferenzen aus.¹⁵⁸² Wie die Dynamik der Wertvorstellung zeigte, ist diese stets Änderungen unterworfen, so dass von keiner dauerhaften Präferenz ausgegangen werden kann. Die durch den Menschen verfolgten Ziele ändern sich laufend.¹⁵⁸³

Ein wichtiges Element des *homo oeconomicus*, der Selbstbezug, das nutzenmaximierende Verhalten, gemessen an den eigenen Interessen auch entgegen dem Wohl der Gemeinschaft, ist keine realitätsbezogene Annahme. Der Mensch zeichnet sich durch die Berücksichtigung seiner Umgebung aus.¹⁵⁸⁴ Die Existenz soziokultureller Einflussfaktoren für die Wertvorstellungsbildung unterstellt dies. Moralvorstellungen, die soziale Umgebung und die dynamische Beziehung zu anderen Systemmitgliedern stehen gegen die These der nutzenmaximierenden Bedürfnisbefriedigung.¹⁵⁸⁵ Die soziokulturellen Einflussfaktoren lenken menschliches Handeln. Die Gefahr der Ahndung fehlerhaften Verhaltens beeinträchtigt die absolute Nutzenmaximierung. Das Leitbild des Vergnügens und Eigennutzes der Neoklassik unterließ die Berücksichtigung von Moral, Normen und Gemeinwohl.¹⁵⁸⁶ Eigennutz ist zwar durchaus als Alternative menschlichen Verhaltens vorhanden, dennoch ist er nicht als Maßstab jeglichen Verhaltens heranzuziehen. Die Existenz reziproken Verhaltens widerspricht dem. Eine Gesellschaft, die eigennützigem Verhalten nachgeordnet wird, ist aus Sicht DE WAALS eine fehlerhafte Annahme. Der Mensch als Abkömmling der Primaten hat durch die Natur, in einer evolutionären Entwicklung, ein starkes Bedürfnis nach Zugehörigkeit ausgebildet.¹⁵⁸⁷ Ein Sachverhalt, den nicht zuletzt MASLOW in seiner Bedürfnispyramide berücksichtigt. Der Mensch ist daher ein auf das Gemein-

¹⁵⁷⁹Vgl. Holstein, L. (2003), S. 84. Vgl. Rothschild, K. (1981), S. 23.

¹⁵⁸⁰Äußerst deutlich stellt BECK die Angreifbarkeit des *homo oeconomicus* dar: „Der Selbstmordattentäter ist das radikalste Gegenbild zum *homo oeconomicus*. Er ist ökonomisch und moralisch total enthemmt ...“. Beck, U. (2002), S. 33.

¹⁵⁸¹Vgl. Fehr, E. (2002), S. 11. Vgl. Etzioni, A. (1994), S. 43.

¹⁵⁸²Vgl. Selten, R. (2000), S. 130.

¹⁵⁸³Vgl. Etzioni, A. (1994), S. 42.

¹⁵⁸⁴Vgl. Selten, R. (2000), S. 140.

¹⁵⁸⁵Vgl. hierzu ebenfalls die Ausführungen von Etzioni, A. (1994), S. 66f.

¹⁵⁸⁶Vgl. Etzioni, A. (1994), S. 107.

¹⁵⁸⁷Vgl. de Waal, F. (2006), S. 51. Dieses Evolutionsschema ist jedoch nicht für alle Primatenarten gleichermaßen gültig. So sind Orang-Utans ausgesprochene Einzelgänger.

wesen ausgerichtetes Wesen und berücksichtigt seine soziale Umgebung. Ein wesentliches Element wirtschaftlichen Verhaltens ist daher die Reziprozität: „... Gutes mit Gutem vergelten -, faires Teilen und Kooperation ...“¹⁵⁸⁸ Dies steht im Verbund mit der Tatsache, dass ein Individuum „... ein Optimum an Nutzen von einem anderen beziehen [kann, A. d. V.], ohne die gemeinsamen, für das Gruppenleben unabdingbaren Interessen zu beeinträchtigen.“¹⁵⁸⁹ Diesem Gedankengang unterliegen die Gründungen von Organisationen, deren Ansinnen es ist, durch gemeinschaftliches Agieren verschiedene Ziele zu erreichen. Ziel der Interaktion kann gleichermaßen die Interaktion selbst sein. Die Interaktion wird zur belohnenden Handlung des Menschen.¹⁵⁹⁰ Dies unterstützt die These von DE WAAL, dass dem menschlichen Wesen ein Streben nach Zugehörigkeit eigen ist.

DE WAAL zeigte in einem Futterexperiment mit Kapuzineräffchen die Existenz reziproken Verhaltens: Zwei in benachbarte Käfige gesperrte Affen konnten mit Hilfe einer Stange, ein auf Rollen befindliches Brett, auf dem sich ein Futternapf befand, zu sich heranziehen (siehe Abbildung 26). In einem ersten Schritt konnte dieses Brett ein Affe alleine ziehen. In einem zweiten Durchlauf wurden Gewichte angebracht, so dass die Affen nurmehr gemeinsam das Brett ziehen konnten. Als ein Affe in Reichweite kam und schneller als der Andere sein Essen heranzog und die Stange losließ, fuhr der Futternapf des anderen Affen aus dessen Reichweite. Nach dessen „heftigen Wutanfall“ half der bereits mit Essen ausgerüstete Affe dem anderen Affen an sein Futter zu kommen.¹⁵⁹¹

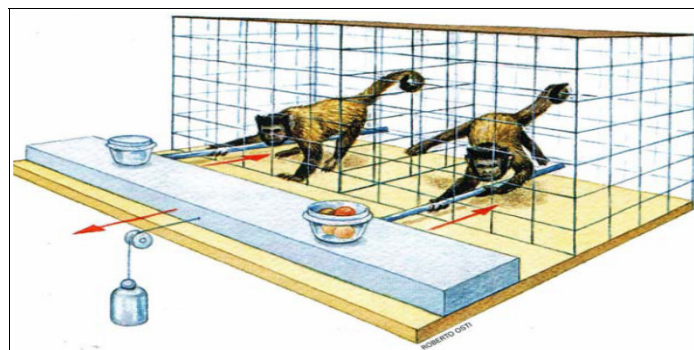


Abbildung 26: Reziprokes Verhalten bei Kapuzineräffchen

Quelle: De Waal, F. (2006), S. 55.

In verschiedenen Experimenten mit menschlichen Probanden belegte A. FALK, dass sich häufiger Verhaltensweisen der Reziprozität zeigen und nicht Verhaltensweisen nach der neoklassischen Theorie des homo oeconomicus. Dies bedeutet, dass im Falle positivem Verhalten die Mitstreiter mit Belohnung antworteten und negatives Verhalten mit Bestrafung ahndeten. Beides trat auch

¹⁵⁸⁸De Waal, F. (2006), S. 52.

¹⁵⁸⁹De Waal, F. (2006), S. 52.

¹⁵⁹⁰Vgl. Fehr, E. (2006), S. 13.

¹⁵⁹¹Vgl. de Waal, F. (2006), S. 52.

dann ein, wenn es Kosten für die eigene Person verursachte.¹⁵⁹² Es sind dies positive (freundlich + freundlich) und negative (feindlich + feindlich) Reziprozität.¹⁵⁹³ Dahinter verbergen sich gleichfalls Vorstellungen, wie sich Menschen verhalten und wie sie sich nicht verhalten sollten. Es sind Normen, an denen menschliche Wesen ihr Handeln orientieren, entweder individuell oder sozial gültig. Menschen, die diesen Normen folgen, sind glücklicher als jene, welche sie nicht befolgen. Neoklassische Theorien fehlen darin, Normen in das menschliche Verhalten einzubinden.¹⁵⁹⁴ Dies schließt eigennütziges Verhalten nicht aus, denn als alternative Handlungsmöglichkeit der Menschen ist es stets existent und würde mutmaßlich weitaus öfter anzutreffen sein, wenn daraus keine Folgen für das eigene Wesen zu befürchten wären.¹⁵⁹⁵ Statt der Nutzenmaximierung ist von einem Streben der Erfüllung menschlicher Wertvorstellungen auszugehen. Eine Beschränkung des ökonomischen Verhaltens auf den Eigennutz geht in dem Anspruch eines Realitätsbezuges nicht weit genug.¹⁵⁹⁶ Die Rechtsphilosophie griff diesen Tatbestand bereits im Absolutismus auf:

„Durch die Entwicklung experimenteller Methoden ist es möglich, die Annahmen des Homo Oeconomicus Modells unter kontrollierten Laborbedingungen mit dem tatsächlichen Handeln von Individuen zu vergleichen. Hierbei zeigt sich, dass der Homo Oeconomicus weitaus weniger universell ist, als gemeinhin angenommen. Empirisch stellt sich heraus, dass – obwohl der Homo Oeconomicus existiert – die Mehrheit der Experimententeilnehmer fairen Verhalten belohnt und unfaires Verhalten bestraft (Reziprozität).“¹⁵⁹⁷

So ist die Kritik LÜTGEs an der klassischen Theorie verständlich, dass sie zu schnell, auf Grund bestimmter Sachverhalte, mit nur begrenzter Gültigkeit verallgemeinere.¹⁵⁹⁸ Es ist eine Kritik an der mangelnden Anpassung an reale Sachverhalte, an einem Mangel der Dynamik und steht konträr zur Forderung des kritischen Rationalismus, eigene Theorien einer ständigen Überprüfung zu unterziehen. „Wie unzulänglich müssen Theorien – nur um ein Beispiel zu nennen – sein, die allzusehr verallgemeinernd als Zielsetzung generell das

¹⁵⁹²Siehe hierzu die vertiefenden Ausführungen unterlegt mit experimentellen Ergebnissen bei Falk, A. (2003), S. 142ff. und Falk, A. (2001), S. 302f.

¹⁵⁹³Vgl. Selten, R. (2000), S. 142.

¹⁵⁹⁴Vgl. Akerlof, G. (2007), S. 8ff.

¹⁵⁹⁵Ein Ansatz, der auf HOBBS zurückgeht: Ohne Furcht der Gesellschaftsmitglieder würden diese statt Gesellschaft die Herrschaft wählen. Siehe S. 67 in dieser Arbeit.

¹⁵⁹⁶KIRCHGÄSSNER vertritt einen hiervon abweichenden Ansatz. Für ihn ist die Annahme eigennütziges Verhaltens eine neutrale Annahme, die typisch ist für menschliches Verhalten. Daher will er dieses Verhalten als Regelfall sehen und nur in Sonderfällen von dieser Annahme abweichen. Vgl. Kirchgässner, G. (2000), S. 64.

¹⁵⁹⁷Falk, A. (2003), S. 166.

¹⁵⁹⁸Vgl. Lütge, F. (1959), S. 10.

Prinzip der Gewinnmaximierung zugrundelegen, während weite gesellschaftliche Gruppen sich nach ganz anderen Maximen ausrichten?¹⁵⁹⁹ Noch einen weiteren wesentlichen Bestandteil menschlichen Verhaltens vernachlässigt das Menschenbild des homo oeconomicus. Die Berücksichtigung affektiver Komponenten¹⁶⁰⁰ bleibt außen vor. Emotionen als wesentliche Bestandteile der Wertvorstellungsbildung, die gerade auch situationsspezifische Entscheidungen beeinflussen, werden vernachlässigt. Dem homo oeconomicus sind Gefühlsregungen wie Neid, Zorn oder Angst nicht eigen. „Wer einzig Profitmaximierung im Sinn hat, nimmt was er kriegen kann, ohne sich von Zorn oder Neid beeinflussen zu lassen ...“¹⁶⁰¹ Die Existenz eines Zusatznutzens wird nicht beachtet. Der Einfluss von Ästhetik, Ethik usw. wird zugunsten der Annahme einer Nutzenmaximierung unterbunden. Damit werden aber offensichtlich wesentliche Variablen ökonomischen Handelns zu Gunsten einer Standardisierung vernachlässigt. Der Realitätsbezug des neoklassischen Menschenbildes wurde auf Grund des mechanischen Anspruchs der Rechenhaftigkeit, der Automatisierung menschlichen Verhaltens unterbunden. Nach KADER wurde vor diesem Hintergrund der falschen Mathematisierung der Ökonomie die Entstehung einer „echten Wirtschaftstheorie“ verhindert. Eine Quantifizierung auf Basis des Inhalts unterließ die Neoklassik weitestgehend.¹⁶⁰²

Die Annahme solch ökonomischen Verhaltens ist Grundlage der Preistheorie. Sie erklärt auf Basis der Gleichgewichtstheorie, wie es zur Preisbildung kommt und schreibt dem Preis die Regelungsfähigkeit über den Markt zu.¹⁶⁰³ Die nutzenmaximierende Nachfrage und das gewinnmaximierende Angebot sollen zu einem gleichgewichtigen Marktpreis führen. Im Falle eines Überschussangebotes sinkt der Preis und im Falle der Überschussnachfrage steigt der Preis, was beides zu einer Rückführung zum Gleichgewichtspreis führt.¹⁶⁰⁴ Durch dieses Gleichgewicht wird der Versuch unternommen eine Situation zu beschreiben, in der es keinen Drang zu einer Veränderung gibt. Die Tendenz des tatsächlichen Preises ist nach dieser Theorie stets eine zu diesem Gleichgewicht.¹⁶⁰⁵ Aus diesem Ansatz der Gleichgewichtstheorie lassen sich nach STURN folgende Aussagen ableiten

- „Die individuellen Pläne der Individuen sind kompatibel.
- Die individuellen Erwartungen werden erfüllt.

¹⁵⁹⁹Lütge, F. (1959), S. 12.

¹⁶⁰⁰Für Ausführungen zu affektiv-normativen Komponenten menschlichen Handelns siehe Etzioni, A. (1994), S. 41ff.

¹⁶⁰¹De Waal, F. (2006), S. 58.

¹⁶⁰²Vgl. Kade, G. (1962), S. 165. Der homo oeconomicus ist nur unzureichend in der Lage, menschliches Verhalten abzubilden. Vgl. Bader, W. (1994), S. 11.

¹⁶⁰³Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 117f.

¹⁶⁰⁴Vgl. Neumann, M. (1991), S. 15f.

¹⁶⁰⁵Vgl. Demmler, H. (1995), S. 54f.

- Das Muster individueller Handlungen ist reproduzierbar.¹⁶⁰⁶
- Akteure können sich durch unilaterales Abweichen von einem Strategien-Muster nicht besserstellen.
- Koalitionen von Akteuren können sich durch Szession von der restlichen Gesellschaft nicht besserstellen.¹⁶⁰⁷

Die kritische Frage ist jedoch, was einen Preis in einem Gleichgewicht hält und warum er dieses erreicht.¹⁶⁰⁸ So ist doch im Gleichgewicht ein Ende der Systemprozesse gegeben und somit ein Ende der Interaktion.

Voraussetzung hierfür ist stets die Annahme eines gegebenen Marktes. Es werden lediglich Preisvariationen betrachtet, Qualitätsveränderungen oder Auswirkungen auf andere Produkte eines Anbieters werden nicht berücksichtigt.¹⁶⁰⁹ Durch die Grundlage des menschlichen Verhaltens auf Basis des homo oeconomicus wird die Preistheorie zu einer Fiktion. Ihr Wahrheitswert bezieht sich auf die in ihr enthaltene strikte Rationalität.¹⁶¹⁰ Ihre Aussagekraft beschränkt sich darauf: „Wenn nur ökonomische Beweggründe obwalten, wenn Käufer und Verkäufer wissen, wo der günstigste Markt ist, wenn Waren und Kapitalien sich völlig frei bewegen können, so werden die Preise bei steigendem Angebot sinken usw. und um die Produktionskosten pendeln. Es ist möglich, daß nicht ein einziger Preis in Wirklichkeit sich diesem Schema gemäß bildet.“¹⁶¹¹ Durch den fehlenden empirischen Bezug schreibt HAMMANN der Preistheorie keine Erklärungsfunktion oder gar Prognosefunktion zu.¹⁶¹² Die Aufgabe der Ökonomie, Preisbewegungen zu prognostizieren, wird durch viele Ökonomen vernachlässigt. Häufig verkümmert der Preis in deren Modellen zu einem Parameter, obwohl der Preis einer der maßgeblichsten Forschungsbereiche der Ökonomie ist. BRODBECK wertet dies als „Selbstaufgabe der Ökonomie als Wissenschaft“.¹⁶¹³

Die Preistheorie sucht menschliche Handlungen zu beschreiben mit den Basisaxiomen des homo oeconomicus und bleibt so ohne Bezug auf die Ursache des Marktgeringens, welches in der Wertvorstellung zu finden ist. Strebt die Werttheorie nach der Erklärung ökonomischen Handelns, betrachtet die Preistheorie lediglich das Ergebnis der Handlungen: Käufe und Verkäufe zu einem Preis. Auf deren Basis wird erklärt, was bei Preisänderungen passiert, ohne das menschliche Individuum miteinzubeziehen. Die Betrachtung von Wirkungszusammenhängen bleibt aus. Würde der mechanischen Preistheorie

¹⁶⁰⁶Ein Sachverhalt, den auch WALRAS dem Austausch von Waren zugrundelegte, was sich in seiner Formulierung einer mathematischen Theorie des Austausches zeigt. Vgl. Walras, L. (1972), exemplarisch S. 9ff.

¹⁶⁰⁷Sturn, R. (1997), S. 320.

¹⁶⁰⁸Vgl. Peter, H. (1948), S. 15.

¹⁶⁰⁹Vgl. Diller, H. (2000), S. 92f.

¹⁶¹⁰Vgl. Sombart, W. (1967), S. 258ff.

¹⁶¹¹Sombart, W. (1967), S. 261.

¹⁶¹²Vgl. Hammann, P. (1975), S. 534f.

¹⁶¹³Vgl. Brodbeck, K.-H. (2003), S. 193.

gefolgt, dass es bei einem Anstieg der Nachfrage und gleichem Angebot zu einem Steigen der Preise kommt, wird ein Ausbleiben von unternehmerischen Entscheidungen und Konsumentenreaktionen wie Konkurrenzbeobachtungen, Bedenken der Reversibilität getroffener Preissenkungen oder Qualitätsvermutungen auf Basis des Preises unterstellt.¹⁶¹⁴ Es ist der Versuch, menschliches Verhalten auf einfache Gesetzmäßigkeiten nach dem Vorbild der Physik zu reduzieren. Doch die Anpassung der Akteure an die Gegebenheiten und die Folge eines Gleichgewichtes kann, wenn überhaupt, nur durch Lernprozesse der Akteure erreicht werden.¹⁶¹⁵ Da die Gegebenheiten aber meist nicht gleichbleiben, ist die Annahme, dass ein Marktgleichgewicht als statisches Modell erreicht wird, ein nicht tragfähiges Abbild menschlichen Verhaltens. Jenes Streben nach einem Gleichgewicht, das unmittelbar mit dem Menschenbild des homo oeconomicus verbunden ist, lässt sich mit betriebswirtschaftlich beschriebenen Phänomenen nicht vereinbaren: der Existenz unterschiedlicher Preisstrategien, die auf der Unterschiedlichkeit, aber auch Unwissenheit der Marktteilnehmer aufbaut. Im einfachen Spiel von Angebot und Nachfrage, die in einem Gleichgewicht münden, die Erklärungsfähigkeit ökonomischer Handlungen zu sehen, ist eine Illusion. Mit der Beschreibung des homo oeconomicus unterbleiben die grundsätzlichen Beschreibungen von menschlichen Beziehungen wie beispielsweise Machtpositionen. „Realitätsbezogene Wirtschaftstheorie muß daher historische Abläufe, institutionelle Einrichtungen, soziale Konflikte und Interessenlagen, die für die Erwartungsbildung mitentscheidend sind, in ihre Betrachtungen einbeziehen. Sie muß berücksichtigen, wie Unsicherheit die Institutionen und Verhaltensweisen beeinflusst (...) und muß versuchen, die Hintergründe der Erwartungs- und Entscheidungsbildung im allgemeinen und in konkreten Situationen besser zu durchleuchten, als dies bisher geschehen ist.“¹⁶¹⁶ In dieser Funktion sieht diese Arbeit die Werttheorie und den in dieser Arbeit gewählten Ansatz der Wertvorstellung in Verbindung mit einem ökonomischen Wert. Für diese Herangehensweise ist es sinnvoller, von einer eingeschränkten Rationalität der ökonomischen Akteure auszugehen.¹⁶¹⁷

Das Paradigma des homo oeconomicus beeinflusst nach wie vor verschiedene Wissenschaftsbereiche und ist allgegenwärtig in der öffentlichen Kommunikation.¹⁶¹⁸ Es hat einen normativen Charakter in der Beschreibung menschlichen Verhaltens eingenommen, zumindest für Studenten der Wirtschaftswissenschaften.¹⁶¹⁹ Da der homo oeconomicus jedoch weiterhin Grundlage vieler Theorien und Annahmen ist, wenn nicht in seinem gesamten

¹⁶¹⁴Vgl. hierzu die ausführlichen Gedankengänge bei Katona, G. (1960), S. 266ff.

¹⁶¹⁵Vgl. hierzu die Ausführungen bei Camerer, C. (2002), S. 33ff.

¹⁶¹⁶Rothschild, K. (1981), S. 128.

¹⁶¹⁷Vgl. die Ausführungen von Selten, R. (2000), S. 129ff. Siehe hierzu auch die Diskussionen unterschiedlicher wirtschaftswissenschaftlicher Institutionen.

¹⁶¹⁸Vgl. Etzioni, A. (1994), S. 20.

¹⁶¹⁹Vgl. Holstein, L. (2003), S. 161 u. S. 132ff.

Wesensmerkmal, so doch in den prägenden Eigenschaften, wie dem Streben nach Nutzenmaximierung und Eigeninteresse, ist die normative Wirkung mutmaßlich höher einzuschätzen. So beschreibt HOLSTEIN, dass gerade in wissenschaftlichen Lehrbüchern der Mikroökonomie und Volkswirtschaftslehre jenes Menschenbild als Grundlage für empirische Beobachtungen herangezogen wird.¹⁶²⁰

Der homo oeconomicus zielt weniger auf die Beschreibung der Realität. Er ist ein Ansatz, um Erklärungsfähigkeit und Prognosefähigkeit zu erhalten.¹⁶²¹ Die Verteidigung jenes Menschenbildes wird dadurch begründet, dass es lediglich zu Forschungszwecken dient und nicht realer Darstellungen.¹⁶²² SOMBART sieht insofern in der Preistheorie und den Preisgesetzen, die auf dieses Menschenbild zurückgreifen, ein Hilfsmittel, die Preisgestaltung zu begreifen. Was nicht beschrieben wird, ist der tatsächliche Verlauf der Preisbildung. Es wird lediglich beschrieben, wie unter gewissen Voraussetzungen ein Preis verlaufen würde.¹⁶²³

Zweck einer Theorie ist es jedoch, Erklärungen bereitzustellen. „Denn können sie das nicht, so wissen wir nicht, warum sich Vorhersagen als gültig erweisen,

¹⁶²⁰Vgl. Holstein, L. (2003), S. 129f.

¹⁶²¹Vgl. Schwarz, G. (2002), S. 111.

¹⁶²²Vgl. Holstein, L. (2003), S. 122ff. Diesen Ansatz vertritt auch FRIEDMANN. Von Bedeutung ist lediglich die Prognosefähigkeit einer Theorie. Vgl. Holstein, L. (2003), S. 125. Der homo oeconomicus muss daher nicht weiter betrachtet werden, da er nicht auf reelle Sachverhalte abzielt, sondern nur eine Prognosefähigkeit schaffen möchte. HOLSTEIN kritisiert diesen Erklärungsversuch FRIEDMANNs, denn FRIEDMANN begrüßt und sieht die Prognosefähigkeit einer Theorie nun selbst gerade darin, dass diese Annahmen auf „common and crucial elements“ (Friedmann, M. (1953), S. 14) eines zu beschreibenden Wirklichkeitsausschnittes aufbauen. Vgl. Holstein, L. (2003), S. 126f. „Somit lehnt Friedmann es ab, eine Kritik an der Realitätsferne von homo oeconomicus zuzulassen, und bewahrt gleichzeitig die Überzeugung, dass dieses Menschenbild die zentralen Motivationen menschlichen Handelns verkörpert, ohne es explizit als empirische Behauptung darzustellen, denn die Axiome einer Theorie sind eben nicht empirisch zu verstehen.“ Holstein, L. (2003), S. 127. Auch AKERLOF kritisiert die Prämissen welche FRIEDMANN in seinem Aufsatz „positive economics“ aufstellt. FRIEDMANN unterstützt die neoklassische Herangehensweise. Es sollen lediglich objektive, mathematisch nachprüfbar Argumente verwendet werden. Damit gibt er Theorien ohne Einbezug von Normen den Vorzug. „As a result, the program of positive economics – with its initial nulls of models based only on utility with objective variables verified only by statistical hypothesis testing – has severe bias against explanations of economic phenomena where norms play a role.“ Akerlof, G. (2007), S. 28. Normen sind es jedoch, die individuelles Verhalten in starkem Maße prägen. Vgl. hierzu Kapitel 5.8.2.1. Ein Sachverhalt der auch gegen die POPPER'sche Forderung der Tätigkeit eines Forschers steht: „Die Tätigkeit des wissenschaftlichen Forschers besteht darin, Sätze oder Systeme von Sätzen aufzustellen und **systematisch zu überprüfen [H. d. V.]**, ...“ Popper, K. (1989), S. 3. Für eine Überprüfung schlägt POPPER vier Ansätze vor: logischer Vergleich der Folgerungen, Überprüfung der logischen Form, Vergleich mit anderen Theorien und die Überprüfung durch empirische Anwendung. Vgl. Popper, K. (1989), S. 7f.

¹⁶²³Vgl. Sombart, W. (1969b), S. 544.

und sind daher nicht in der Lage vorherzusagen, unter welchen Bedingungen diese Vorhersagen weiterhin richtig sein werden oder falsch oder angepasst werden müssten.¹⁶²⁴ Daher besteht die Notwendigkeit, ein angepasstes Menschenbild zu entwickeln. Die Ökonomie kann ihren Stellenwert der Interpretation und Prognose menschlichen Verhaltens nicht standhalten, wenn ein Menschenbild herangezogen wird, das nicht den Anspruch hat, die Realität zu reflektieren. Zum Zwecke einer Modellbildung ist eine Abstraktion notwendig, welche mit einem Realitätsverlust einhergeht. Dennoch müssen die Grundprämissen dieser Theorie einen Realitätsbezug aufweisen können und die sich ergebenden Modellansätze deutlich herausstellen, für welches Szenario diese Gültigkeit besitzen.¹⁶²⁵ Das mechanische Menschenbild der Ökonomie hält den POPPER'schen Forderungen an eine Theorie nicht stand: Eine Theorie muss sich stets von neuem auf den Wahrheitsgehalt überprüfen lassen.

Dieser Mangel ist für die Ökonomie ein sehr schwerwiegender. Folgt man BADER, so bestimmt das Konsumentenverhalten mehr als die Hälfte des Bruttosozialproduktes. Daher sollte die Bestimmung eines Menschenbildes und die zugrundeliegende Dynamik menschlichen Verhaltens ein zentrales Anliegen der Wirtschaftswissenschaft sein.¹⁶²⁶ Dieser Anspruch gewinnt noch an Bedeutung, da ein ökonomisches System stets durch menschliches Verhalten beeinflusst wird.¹⁶²⁷ Hinter jeder Zahlung im System versteckt sich eine ökonomische Tätigkeit des Menschen. Ob es zu einer Zahlung kommt, bestimmt das Wirtschaftssubjekt.

Daher ist die Wertvorstellung eine Deskription menschlichen Verhaltens. Sie bietet einen Erklärungsansatz, anhand dessen bestimmt wird, wieso es zu einer Zahlung kommt. Insofern kann sie einen Beitrag für die Neuentwicklung eines Menschenbildes in der Ökonomie leisten. Es ist jedoch an dieser Stelle, wie auch schon zuvor, zu betonen, dass die Betrachtung von ökonomischen Handlungen stets mit einer Vielzahl weiterer Einflüsse verflochten ist. Daher lohnt sich ein Blick in die Forschungsergebnisse anderer Wissenschaften wie der Psychologie, Soziologie, Biologie usw. Vor allem die Philosophie ist auf Grund ihrer außenstehenden Funktion in der Lage, eine Bewertung menschlichen Handelns zu vollziehen. Die Wertvorstellung als Teil des psychologischen Systems ist ein Abbild des Inneren des Menschen. Sie ist die Grundlage, durch welche Verhaltensänderungen beschrieben werden können.¹⁶²⁸

Dieses Angebot einer Analyse ökonomischer Tätigkeiten legt allerdings noch

¹⁶²⁴Etzioni, A. (1994), S. 47.

¹⁶²⁵Eine Forderung, die sich in ähnlichen Ansätzen bei LÜTGE zeigt: Es muss eine klare Vorstellung zum materialen und zeitlichen Bereich bestehen, in dem oder für welchen eine Theorie aussagefähig sein soll. Sonst handelt es sich um ein Glasperlenspiel. Vgl. Lütge, F. (1959), S. 12.

¹⁶²⁶Vgl. Bader, W. (1994), S. 12.

¹⁶²⁷„Eine ‚Wirtschaft‘ als Forschungsobjekt per se gibt es nicht und wäre uninteressant. Es geht um das menschenrelevante Studium menschlicher Handlungen und menschlicher Beziehungen in einem spezifischen Ausschnitt des gesellschaftlichen Lebens.“ Rothschild, K. (2001), S. 89.

kein eigenes Menschenbild fest. Es wird noch nicht ausgearbeitet, welche Arten von Verhaltenstypen sich etablieren. Dies geht über den Forschungsansatz dieser Arbeit hinaus und muss auf die Erkenntnis weiterer Arbeiten vertagt werden.¹⁶²⁹

Ziel ist die Verknüpfung menschlichen Handelns mit dem ökonomischen System der Alternativen Wirtschaftstheorie. Diese quantitative Theorie ist zunächst in ihrer Erhebung unabhängig von der Festlegung auf ein bestimmtes Menschenbild. Dennoch ist es für Interpretationszwecke notwendig, die Verknüpfung zum menschlichen Handeln aufzustellen. Dieses Gedankenexperiment der Wertvorstellung bietet die Möglichkeit, Erfahrungen über die Art und Weise der Entscheidungsfindung beim ökonomischen Akteur zu erheben.

Bei Existenz des homo oeconomicus kann jedoch nicht von der Existenz verschiedener Wertvorstellungen ausgegangen werden. Da der Mensch stets alle Informationen hat und verarbeiten kann, wählt er unabhängig von subjektiven Wertschätzungen die beste Alternative. Der Mensch ist jedoch nicht immer vernünftig. Er unterliegt Motivationen, die er nicht bewusst erleben muss.¹⁶³⁰ Insbesondere der Part der unterlassenen Berücksichtigung der affektiv-normativen Komponenten wird in dem kybernetischen Ansatz der Wertvorstellungsbildung berücksichtigt. Soziokulturelle Einflüsse sind der Rahmen, an dem sich ökonomisches, aber auch allgemein menschliches Agieren orientiert. Der Einfluss von Kultur, Moral, Normen und sozialer Umgebung unterbindet in der Mehrheit der Fälle das Streben nach dem maximalen Nutzen. Jedoch kann dem Ansatz des homo oeconomicus insofern beigespflichtet werden, als das beim Menschen durchaus nutzenmaximierende Verhaltensweisen im Rahmen soziokultureller Einflüsse zu beobachten sind und in wenigen Fällen sogar darüber hinaus. So folgen kriminelle Organisationen vermutlich einer Vielzahl an gängigen Moralvorstellungen nicht, dürften jedoch im Gegenzug eigene Moralvorstellungen entwickelt haben.

Gerade der Preistheorie, welche auf jenem mechanischen Menschenverständnis aufbaut, fehlt die Verknüpfung mit den Grundlagen eines Auswahlprozesses.¹⁶³¹

¹⁶²⁸Eine Forderung von BADER ist die Suche eines Ansatzes zur Erklärung der Verhaltensänderung des Menschen. Gesucht wird die „... Ursache der Dynamik im Inneren der Wirtschaftssubjekte...“. Bader, W. (1994), S. 41.

¹⁶²⁹Als kleinen Denkanstoß ist auf die Schwierigkeit der Lösungsfindung hinzuweisen. Liegen doch der Entwicklung der neoklassischen und klassischen Ökonomie mehr als 200 Jahre der Forschung zu Grunde.

¹⁶³⁰Vgl. Zedwitz, Graf J. v. (2001), S. 71.

¹⁶³¹„Wenn der Entscheidungsspielraum des Verbrauchers also durch Einkommen, Bedürfnisstruktur und Preisgefüge bestimmt ist, so ist der Entscheidungsverlauf durch alle diese Bestimmungsgründe und ihre Beziehung zueinander fixiert. Daraus folgt aber, daß der Entscheidungsprozeß selbst, d. h. die Tatsache, daß bei einer bestimmten Preissituation eine Nachfragemenge eindeutig angebar ist, ohne eine Theorie über den Auswahlprozeß überhaupt gar nicht erklärbar ist, man mag diese Theorie als Wertlehre oder, wie man immer will, bezeichnen.“ Kade, G. (1962), S. 128.

Die Existenz eines solchen Auswahl- und eines damit verbundenen Entscheidungsprozesses hat in der Betriebswirtschaftslehre zur Ausbildung verschiedener Instrumentarien geführt. Die Marketinglehre geht beispielsweise davon aus, dass mit Hilfe des Marketing-Mix (Absatzorganisation, Werbung, Sortiment, Preis) die Absatzmenge eines Gutes in einer Periode beeinflusst werden kann.¹⁶³²

Den Part des Auswahlprozesses und den wesentlichen Faktor für die Entscheidungsfindung übernimmt die Wertvorstellung eines Individuums. Es ist die Verknüpfung der Wertvorstellung mit der Entstehung des ökonomischen Wertes, in dessen Folge eine Zahlung bewirkt wird. Dies konstatiert letztendlich den Übergang vom psychologischen System des Menschen (als Systemumwelt) in das ökonomische System.

6.3 Zusammenhang zwischen Wert und Preis

Die Verbindung des ökonomischen Systems der Alternativen Wirtschaftstheorie mit dem psychologischen System des Menschen ist schlussendlich anhand des Preises festzuhalten. Kommt es zu einer ökonomischen Handlung, erfolgt zu den Konditionen des Preises eine Zahlung. Der Preis verkörpert den ökonomischen Wert des Austausches und bildet den Anhaltspunkt für die Wertvorstellung der Systemmitglieder.

In diesem Kapitel soll nun dargestellt werden, wie es zu der Entscheidung für eine Zahlung kommt und inwiefern der Preis auf mikroökonomischer Ebene Indikator für die Wertvorstellung sein kann. Dabei soll nicht vernachlässigt werden, dass der Preis das Ergebnis ökonomischen Handelns ist, gleichermaßen aber auch selbst Einfluss auf die Wertvorstellungsbildung haben kann.

Maßgebliche Basis im Rahmen dieser Entscheidungsfindung ist die Wertvorstellung.¹⁶³³ KOTLER und BLIEMEL unterstreichen gleichermaßen die Bedeutung des Wertes für eine Kaufentscheidung. Es wird abgewägt, welche Entscheidung den größten Wertgewinn beinhaltet. Für die Entscheidungsfindung obliegt der Kunde jedoch unterschiedlichen Beschränkungen (dies gilt in gleichem Maße für jeden Entscheider). Er hat im Gegenteil zum Menschenbild des homo oeconomicus nicht alle Informationen, nicht unbegrenzte Mittel, nur begrenzte kognitive Fähigkeiten und unterliegt keiner grenzenlosen Mobilität.¹⁶³⁴ Eben jener Weg der ökonomischen Handlung, welche letztlich eine Entscheidungssituation darstellt, soll Ziel dieser Ausführungen sein und in der Gegenüberstellung von Wertvorstellung und Preis münden.

6.3.1 Bedeutung des Preises für das ökonomische System

Zunächst ist jedoch grundsätzlich zu klären, welche Funktion Preise im Funktionssystem Wirtschaft wahrnehmen.

¹⁶³²Vgl. Schneider, D. (1987), S. 270.

¹⁶³³Eine Entscheidung auf ordinalem Niveau.

¹⁶³⁴Vgl. Kotler, P./Bliemel, F. (1999), S. 48f.

Preisen obliegt die Eigenschaft, als Information der Kommunikationsprozesse zu dienen. Mit ihrer Hilfe besteht die Möglichkeit, sich über Zahlungserwartungen ein Bild zu machen. Über Preise können daher im gewissen Rahmen die Wertvorstellungen der Marktakteure beobachtet werden, da sie als Anhaltspunkt der Zahlungserwartungen/Zahlungsbereitschaften der Wirtschaftssubjekte fungieren. Preisveränderungen vermitteln eine Möglichkeit, Einblicke in Trendbewegungen zu erlangen.¹⁶³⁵ Preise sind Standardvariablen des Systems, sind jedoch nicht mengenproportional und tragen daher nicht die Eigenschaft der Extensivität.

Mit Hilfe der Preise wird eine Möglichkeit zur Identifizierung der Zahlungsbereitschaft gegeben. Soll zu einem bestimmten Preis gekauft oder nicht gekauft werden, soll produziert oder nicht produziert werden. Preise haben hierbei eine generelle Informationsfunktion und dienen letztlich der Wertkommunikation. Dennoch können Preise für die unterschiedlichen Akteure des Wirtschaftssystems unterschiedliches bedeuten.¹⁶³⁶

Der Preis ist regelndes Element von Zahlungen. Er ist somit maßgeblich beteiligt an der systemerhaltenden Operation. Der Preis als Anhaltspunkt der Wertvorstellungen beeinflusst das Zustandekommen von Zahlungen. Preise können zum Kauf führen, aber gleichermaßen zum Nichtkauf anhalten. Doch es liegt in der Natur der Preise, dass sie nicht angeben, mit welcher Häufigkeit Zahlungen erfolgen, oder ob überhaupt Zahlungen erfolgt sind.¹⁶³⁷ Es ist die Wertvorstellung, welche auf die Preise als Informationen zurückgreift, solange es sich nicht um eine freie Preisverhandlung handelt. Es ist eine Information, die jedem Marktakteur als zugänglich zu werten ist. Die Zahlungsbereitschaft (ökonomischer Wert) ist jener Bereich, der als ein Bestandteil der Entscheidungsfindung für eine ökonomische Handlung mit dem tatsächlichen Preis ins Verhältnis gesetzt wird. Kommt es zu einer Zahlung, ist der Preis deren Kondition.

Die Preise als Information über die zeitpunktbezogenen Ereignisse der Zahlungen sind instabil. Sie können sich in ihrer Höhe ändern. Diese Änderungen sind auf Informationen zurückzuführen.¹⁶³⁸ Diese Informationen sind Bestandteil des Wertvorstellungsbildungsprozesses und führen bei Variation zu einer Abänderung der Zahlungsbereitschaft bzw. auf Seiten der Anbieter der Zahlungserwartung. Hinter dieser Variabilität der Preise verbirgt sich eine Flexibilität des Systems. Auf Änderungen im ökonomischen Agieren, die ihre Ursache in der Systemumwelt haben können, wird durch Preisänderungen reagiert.¹⁶³⁹ Ändert sich die Wertvorstellung von Anbieter und/oder Nachfrager, kann dies zu Änderungen des Preises führen. Die

¹⁶³⁵Vgl. Luhmann, N. (1994), S. 18.

¹⁶³⁶Vgl. Luhmann, N. (1994), S. 110f. Vgl. Baecker, D. (1988), S. 71.

¹⁶³⁷Vgl. Luhmann, N. (1994), S. 18f.

¹⁶³⁸Vgl. Luhmann, N. (1994), S. 20.

¹⁶³⁹Vgl. Luhmann, N. (1994), S. 28.

Existenz solcher Instabilitäten stehen conträr zu der Annahme von Gleichgewichtspreisen, die Ausdruck einer Stabilität sind.

Die Preise heben die Eigenschaft des ökonomischen Systems hervor, nicht aus Substanzen gebildet zu sein, sondern aus Ereignissen: den Zahlungen. Wie bereits angedeutet, sind Preise Ausdruck einer Wertkommunikation und vermitteln Erwartungsfunktionen, bezogen auf ökonomische Handlungen.¹⁶⁴⁰ Im Falle von durch den Anbieter vorgegebenen Preisen offenbart dieser seine Zahlungserwartung. Der Nachfrager kann mittels Preis und Zahlungsbereitschaft eine Entscheidung für oder gegen eine Zahlung treffen. Dies ist eine Informationsfunktion, die der Preis im Rahmen der Wertkommunikation wahrnimmt. Im Falle freier Preisverhandlungen ist er das Ergebnis der Wertkommunikation von Anbieter und Nachfrager. In beiden Fällen ökonomischen Handelns ist die zu einem Preis getätigte Handlung die einzig zu treffende Beobachtung menschlicher Interaktion im ökonomischen System.

Daher kann die Informationsfunktion des Preises und seine Indikatorfunktion für die Bemessung des ökonomischen Wertes der Marktakteure als signalgebend verstanden werden. Kommt es zu einem Kauf, Nichtkauf, wird produziert oder nicht?¹⁶⁴¹

Grundsätzliches Prinzip des Marktgeschehens und Ausdruck der Wertkommunikation, deren Ergebnis eine Zahlung oder Nichtzahlung (in der Höhe festgelegt durch den Preis) ist, bleiben Angebot und Nachfrage.

6.3.2 Ökonomisches Handeln

Das ökonomische Handeln der Marktakteure variiert. Es gibt Unterschiede in der Art der Handlung: Konsumverhalten von Individuen, unternehmerisches Handeln in Form von Angeboten, unternehmerischer Einkauf etc. Stets ist ökonomisches Handeln jedoch eine Interaktion von Menschen und insofern soziales Geschehen. „Soziales Geschehen besteht aber in nichts anderem als mehr oder weniger komplexen Verkettungen gegenseitigen individuellen Verhaltens, die theoretisch als soziale Wirkungszusammenhänge aufzufassen sind.“¹⁶⁴² Alle diese Handlungen sind auf das psychologische System der entscheidenden Individuen zurückzuführen und daher ausgerichtet an Wertvorstellungen. Die Wertvorstellung ist Ausdruck eines Urteils: Zahlung oder Nichtzahlung. Sie mündet in einem ökonomischen Wert als Zahlungsbereitschaften und Zahlungserwartungen der Marktakteure.

In Kapitel 5 wurde dargestellt wie die Wertvorstellung als Platzhalter des psychologischen Systems gebildet wird und welche Elemente für ihr Verständnis notwendig sind. Ausgehend von dem sich daraus ergebenden kybernetischen Ansatz der Wertvorstellungsbildung wird an dieser Stelle der Fokus auf das Zusammenspiel von ökonomischem Wert und ökonomischer

¹⁶⁴⁰Vgl. Luhmann, N. (1994), S. 33.

¹⁶⁴¹Vgl. Lachmann, W. (1987), S. 51.

¹⁶⁴²Albert, H. (1972b), S. 159.

Handlung gelegt (siehe Abbildung 27). Die Frage, wie es letztlich anhand einer Wertvorstellung zu einer Zahlung kommt, soll an dieser Stelle aufgegriffen werden.

Die Systematik dieser Vorgehensweise entspricht der deskriptiven Entscheidungstheorie. Es besteht der Versuch, Entscheidungsverhalten zu beschreiben.¹⁶⁴³ Als maßgebliches Element ist hierbei von der Wertvorstellung auszugehen.¹⁶⁴⁴ Dennoch gibt es weitere intervenierende Variablen, welche eine Entscheidung beeinflussen. Ergebnis einer Entscheidung für eine ökonomische Handlung ist letztlich eine teilweise oder vollständige Bedürfnisbefriedigung oder das Offenbleiben eines Bedürfnisses. Aus Ereignissicht des ökonomischen Systems hat dies eine Zahlung oder Nichtzahlung zur Folge.

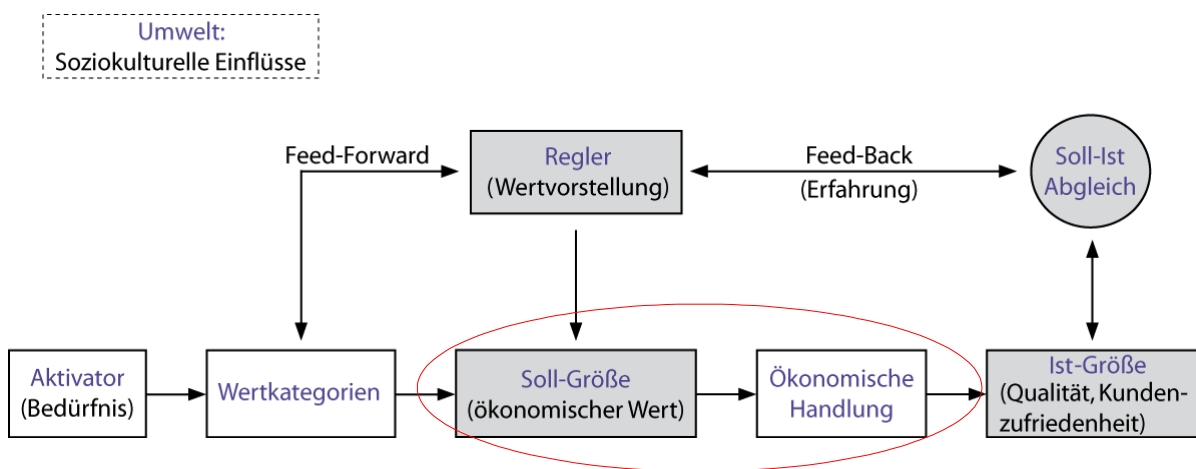


Abbildung 27: Ökonomische Handlung und ökonomischer Wert im kybernetischen Ansatz der Wertvorstellung

Für die Entscheidungsfindung ist von der Subrationalität menschlichen Verhaltens auszugehen.¹⁶⁴⁵ In ihrem Verhalten sind die Wirtschaftssubjekte auf Grund ihrer kognitiven Fähigkeiten und Kapazitäten eingeschränkt und werden beeinflusst mittels affektiv-normativer Komponenten.¹⁶⁴⁶ Elemente, welche die Wertvorstellung des psychologischen Systems der ökonomischen Akteure charakterisieren. Im Prozess der Wertvorstellungsbildung sind affektiv-

¹⁶⁴³Präskriptiv wäre im Gegenzug die Erarbeitung von Hilfestellungen für die Wahl einer Entscheidung.

¹⁶⁴⁴Dies geht mit den Ausführungen von ETZIONI konform, dass Menschen die Wahl ihrer Ziele und Mittel zu allererst auf Basis von Emotionen und Werten treffen und dadurch stark beeinflusst werden. Vgl. Etzioni, A. (1994), S. 24.

¹⁶⁴⁵Vgl. Etzioni, A. (1994), S. 43. Ein Ansatz, der auch in den Wirtschaftswissenschaften in den "Behavioral Economics" vertreten wird. Dieser verhaltenstheoretische Ansatz versucht eine Kombination ökonomischer und psychologischer Theorien zu schaffen. Neben der begrenzten Rationalität zeichnet sich dieser Ansatz durch die Annahme einer begrenzten Willenskraft und einem eingeschränkten Egoismus aus. Vgl. Ruckriegel, K. (2007a), S. 199f.

¹⁶⁴⁶Vgl. Etzioni, A. (1994), S. 41ff. und S. 174.

normative Komponenten Teil der Wertkategorien und der soziokulturellen Einflussfaktoren. Von der Annahme rationalen Handelns, welches sich durch die folgende Definition auszeichnet, ist insofern abzuweichen: „Rational ist ein Akteur, der die für die Erreichung seiner Ziele geeignetsten Mittel wählt; d.h. der aufgrund empirischer Evidenzen und logischer Erwägungen entscheidet.“¹⁶⁴⁷ Die Vorstellung ökonomischer Entscheidungsfindung kann dennoch mit einer Vorstellung rationalen Verhaltens in Übereinstimmung gebracht werden, als der ökonomische Akteur danach strebt auf Basis seiner Wertvorstellung die geeignetste Lösung zu wählen.¹⁶⁴⁸ Dies schließt Informationsdefizite, den Einfluss normativer und affektiver Komponenten, ja auch Unsicherheit nicht aus. Die Entscheidungsfindung auf Basis eigener Wertvorstellungen ist in dem Großteil der Fälle eine unter Unsicherheit. Es ist den ökonomischen Akteuren nicht bekannt, welche Alternativen zur Bedürfnisbefriedigung es in der Gesamtheit gibt oder welches Ergebnis durch eine Wahl erzielt wird. Das Rationalitätsaxiom kann insoweit nur als normative Ausrichtung begriffen werden. Die Regeln, die sich aus dieser Betrachtungsweise ergeben, eröffnen eine Orientierungshilfe zur Entscheidungsfindung. Sie beschreiben jedoch nicht, wie eine Entscheidung tatsächlich getroffen wird.¹⁶⁴⁹

Das Treffen einer Entscheidung für eine ökonomische Handlung orientiert sich an einer Wertvorstellung. Die getroffene Alternative muss eine Wertschätzung erhalten. Aus verschiedenen Gründen (Geldmangel, Informationsdefizite etc.) muss diese nicht die „beste“ Lösung sein. Sie ist insofern jedoch als zumindest zufriedenstellend einzustufen und daher eine Zahlung „lohnend“. Wird dies durch die gewählte Alternative jedoch in der Folge nicht erreicht, wirken die negativen Erfahrungen auf die Wertvorstellung zurück und können in einem nächsten Entscheidungsakt zu einer Nichtzahlung führen.

Basis des ökonomischen Agierens sind aktivierende Bedürfnisse, die als Ziele der ökonomischen Akteure zu identifizieren sind. Es ist sich FRIEDMANNs Ausführungen anzuschließen, dass für eine sinnvolle Betrachtung der Ökonomie davon auszugehen ist, dass der Mensch Ziele besitzt.¹⁶⁵⁰ „Ohne diese Voraussetzung wird die Ökonomie zur leeren Theorie; jegliches Verhalten, so eigenartig es sein mag, kann durch die Annahme erklärt werden, daß das Verhalten selbst das Ziel war.“¹⁶⁵¹ Mit den existierenden Bedürfnissen

¹⁶⁴⁷Etzioni, A. (1994), S. 176.

¹⁶⁴⁸Eine Herangehensweise, welche im Grunde eine Gemeinsamkeit mit Rational-Choice-Theorien besitzt: Eine Auswahl erfolgt auf Basis der höchsten Präferenz. Vgl. Wolf, D. (2005), S. 21. Allerdings nur soweit, als nicht intervenierende Variablen wie begrenzte Mittel zu einer anderen Wahl drängen. Es ist im übrigen die Ansicht rationalen Verhaltens, wie sie ähnlich bei PREISER zu finden ist: „... selbstverständlich handeln alle Wirtschaftssubjekte durchaus rationell, d. h. im Sinne maximaler individueller Bedürfnisbefriedigung.“ Preiser, E. (1948), S. 241.

¹⁶⁴⁹Vgl. Rothschild, K. (1981), S. 139.

¹⁶⁵⁰Vgl. Friedmann, D. (1999), S. 16.

¹⁶⁵¹Friedmann, D. (1999), S. 16.

entwickeln sich Motive des menschlichen Handelns und daher Ziele. Auf das Individuum wirken meist mehrere Bedürfnisse gleichzeitig ein, welche gemessen an der Dringlichkeit des Bedürfnisses mehr oder minder in eine Reihenfolge gebracht werden. Orientierungshilfe bietet hierbei das unter Kapitel 5.2 vorgestellte Bedürfnissystem durch MASLOW.¹⁶⁵²

Das Entscheidungsverhalten, welches auf diesen Zielen beruht, orientiert sich an den Wertvorstellungen der Akteure. Hierbei kann jedoch eine Unterscheidung in Anbieter und Nachfrager getroffen werden, die beiden Pole der Wertkommunikation.

Der Anbieter bildet sich wie der Nachfrager eine Wertvorstellung zu seinem Angebot (\mathcal{W}_A als Wertvorstellung des Anbieters und \mathcal{W}_N als Wertvorstellung des Nachfragers), mit dem Ergebnis einer Zahlungserwartung. Ausgangspunkt für das Angebot ist gleichermaßen das Ziel einer Bedürfnisbefriedigung. Das Angebot folgt dem Zweck, durch die Erwirtschaftung eigene Bedürfnisse befriedigen zu können. Dies beruht auf der Erkenntnis, dass das Angebot Bedürfnisse der Nachfrager befriedigen kann.¹⁶⁵³ Für die Wertschätzung des eigenen Angebotes, die letztlich zu einer Zahlungserwartung und Preisvorstellung führt, bildet der Anbieter eine Wertvorstellung. Die Wertvorstellungsbildung erfolgt gleichermaßen anhand der beschriebenen Wertkategorien und wird gelenkt durch soziokulturelle Einflüsse. Als Grundgerüst der Wertvorstellungsbildung, mit Zielrichtung einer Preisbestimmung, wird der Anbieter seine aufgewendeten Leistungen heranziehen. Sie symbolisieren den Widerstand der Beschaffung, die „Mühen“ der Produktion. Doch neben diesen Elementen einer sich bildenden Zahlungserwartung werden weitere Wertkategorien angesprochen. Der Aufbau eines Markennamens verbunden mit einem Image oder die Vergeltung der unternehmerischen Wagnisse sind beispielsweise Bestandteile der Wertkategorie des Nutzens eines Anbieters. Ebenso wie sich der Anbieter eine Vorstellung über den Nutzen seines Angebots für die Nachfrager ausbildet und daher eine Wertschätzung trifft. Die Entwicklung einer Wertvorstellung auf Seiten der Anbieter wird ebenso durch den kybernetischen Ansatz der Wertvorstellungsbildung beschrieben. Eine einfache Orientierung am Materialwert und den Produktionskosten würde zu kurz greifen. Das Angebot der Güter richtet sich hierbei an den Wertvorstellungen derjenigen aus, welche über die notwendigen Mittel verfügen und insofern die Entscheider

¹⁶⁵²Eine interessante Forschungsfrage ist in diesem Zusammenhang, wie es zur Entstehung eines Bedürfnisses kommt.

¹⁶⁵³So beschreibt auch HICKS, dass der Arbeitgeber Zahlungen an sein Personal leistet, nicht weil ihm die Arbeit unmittelbar von Nutzen ist, sondern weil diese die Bedürfnisse der Kunden zu befriedigen vermag, welche dies durch Zahlungen vergüten. Vgl. Hicks, J. (1971), S. 20. „Nur weil die Aussicht besteht, am Ende des gesamten Prozesses einen Verbraucher zu finden, der bezahlt, was er für nützlich und begehrenswert hält, werden Menschen in der Industrie oder einem anderen Produktionsprozeß beschäftigt.“ Hicks, J. (1971), S. 21.

darstellen.¹⁶⁵⁴ Im Falle von Organisationen werden an der Entscheidungsfindung mehrere Personen beteiligt sein. Als die eine Seite der ökonomischen Wertkommunikation bildet sich somit eine Wertsphäre der Anbieter aus.

Die zweite Seite ökonomischen Agierens, die Nachfrage, hat ihrerseits eigene Wertvorstellungen. Zurückgehend auf ein Bedürfnis entwickelt sich eine Grundmotivation zu dessen Befriedigung, an die sich die Suche eines geeigneten Objektes anschließt. Die für die Bedürfnisbefriedigung in Frage kommenden Entscheidungsalternativen unterliegen einem Wertvorstellungsbildungsprozess. Die Wahl einer geeigneten Alternative bestimmt sich anhand der ausgebildeten Wertvorstellung und begründet eine Zahlungsbereitschaft. Die Wahl wird dann auf jene Alternative mit der höchsten Wertschätzung fallen. Diese Entscheidung ist dabei mehrheitlich eine unter Unsicherheit. Der Akteur ist sich nicht stets aller Alternativen und Auswirkungen der Entscheidung bewusst. Seine Entscheidung, orientiert an der Wertvorstellung, trifft er zu Gunsten der Alternative, welche seiner Wertvorstellung am nächsten kommt und deren Preis seine Zahlungsbereitschaft nicht übersteigt.¹⁶⁵⁵ Bei der subjektiven Unmöglichkeit des Auffindens einer angemessenen Alternative wird das Subjekt genötigt sein, das eigene Anspruchsniveau zu senken oder die Bedürfnisbefriedigung zu vernachlässigen. So beschreibt SCHERKE: „Bedürfnisse, die völlig unbefriedigt geblieben oder nur sehr unvollkommen befriedigt worden sind (frustrierte Bedürfnisse), pflegen entweder zu **verkümmern** oder sie werden **verdrängt** oder **überkompensiert**.“¹⁶⁵⁶ Die für die Bedürfnisbefriedigung in Frage kommenden Alternativen sind begrenzt auf die, welche der Entscheider

¹⁶⁵⁴Vgl. Fellner, W. (2005), S. 29.

¹⁶⁵⁵In ähnlicher Weise beschreibt KIRCHGÄSSNER das Entscheidungsverhalten eines Individuums anhand seiner Präferenzen: „Die Präferenzen ergeben sich aus den Intentionen des handelnden Individuums, sie spiegeln seine Wertvorstellungen wider, wie sie sich im Sozialisationsprozess entwickelt haben, und sie sind prinzipiell unabhängig von den aktuellen Handlungsmöglichkeiten. Entsprechend dieser Präferenzen bewertet das Individuum die einzelnen ihm zur Verfügung stehenden Wahlmöglichkeiten, d.h., es wägt Vor- und Nachteile, Kosten und Nutzen der einzelnen Alternativen gegeneinander ab. Schließlich entscheidet es sich für diejenige(n) Möglichkeit(en), die seinen Präferenzen am ehesten entspricht (entsprechen) bzw. von der es sich den höchsten ‚Netto-Nutzen‘ verspricht.“ Kirchgässner, G. (2000), S. 14. Abweichend von den Ausführungen KIRCHGÄSSNERs wird in dieser Arbeit jedoch die Annahme getroffen, dass sich eine Wertvorstellungsbildung an den Alternativen ausrichtet und daher die ökonomische Wertvorstellung nicht unabhängig ist von den aktuellen Handlungsmöglichkeiten. Auch DREWS beschreibt, dass es zu einer Kaufhandlung kommt, wenn die Pro-Gefühle (das Drängen zu einem Verhalten) die Kontra-Gefühle (das Hemmen eines Verhaltens, wie der Preis) übersteigen. Vgl. Drews, M. (1982), S. 77ff. Ein abwägendes Verhalten, welches letztlich dem hier dargestellten Ansatz entspricht, dass die zu einer Alternative sich ausgebildete Zahlungsbereitschaft den aufzuwendenden Leistungen mindestens gleichkommen muss.

¹⁶⁵⁶Scherke, F. (1964), S. 30.

kennt. Diese werden als „awareness set“ bezeichnet. Die für eine Entscheidung in Frage kommenden Alternativen befinden sich im so genannten „relevant set“ bzw. „evoked set“. Nach DILLER ist, bezogen auf den Konsum, die Anzahl der sich im „evoked set“ befindlichen Elemente mit ein bis fünf relativ klein.¹⁶⁵⁷ Mit steigender Anzahl an Alternativen wird die Entscheidungsfindung auf Grund nur begrenzter kognitiver Fähigkeiten erschwert. Nach dem „disjointed-incrementalism-Ansatz“ umgeht der Entscheider diesem Sachverhalt durch eine Beschränkung auf eine begrenzte Anzahl von Alternativen.¹⁶⁵⁸ Ein Sachverhalt, der entgegen der Annahme des homo oeconomicus steht, der ausgezeichnet ist durch vollkommenes Wissen und Wahl der besten Alternative. Folge von Unsicherheit und einer möglichen Nichtvergleichbarkeit verschiedener Alternativen können intraindividuelle Konflikte sein. Es fehlt an der notwendigen Sicherheit darüber, welche Auswirkungen eine Entscheidung hat.¹⁶⁵⁹

Die bekannten Alternativen werden auf Grund der mangelnden kognitiven Fähigkeiten und unvollkommenen Wissens anhand ausgewählter Attribute verglichen, welche aus den einzelnen Wertkategorien stammen und maßgeblich sind für die Wertvorstellungsbildung.¹⁶⁶⁰ Hierbei wird ebenfalls ein Vergleich der Alternativen gegeneinander anhand einzelner Attribute erfolgen.¹⁶⁶¹ Mit Nichterfüllung eines Attributes kann es zum Ausschluss der Alternative für die Entscheidungsfindung kommen. Dies wäre die Wahl einer Eliminationsstrategie. Optional kann jene Alternative gewählt werden, die über die meisten positiven Attribute und daher über die größte Wertvorstellung verfügt. Sind die vorhandenen Alternativen aus der subjektiven Sicht des Entscheiders den Ansprüchen nicht genügend, so sind unterschiedliche Folgen möglich: Der Entscheider kann sein Anspruchsniveau senken, eine kognitive Umstrukturierung mit dem Ziel, dass die verfügbaren Alternativen Akzeptanz erlangen vornehmen, oder es folgt ein Entscheidungsaufschub.¹⁶⁶²

Je nach Rolle des ökonomischen Akteurs im System (Bsp. Konsument, Unternehmer, Politiker etc.) können die Informationstiefe und die unterstützenden Instrumente für eine Entscheidung zunehmen. So ist im Rahmen von gewerblichen Käufern eine affektgesteuerte Kaufentscheidung im

¹⁶⁵⁷Vgl. Diller, H. (2000), S. 116. Die Bildung eines solchen „evoked set“ führt zu einer Begrenzung auf verschiedene Alternativen. KROEBER-RIEL und WEINBERG sehen als Bedingungen zu dessen Bildung Markenkenntnisse, Prädispositionen und Produkterfahrungen. Vgl. Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003), S. 385.

¹⁶⁵⁸Vgl. Kirsch, W. (1970), S. 90f.

¹⁶⁵⁹Vgl. Kirsch, W. (1970), S. 106. Vgl. Pfohl, H.-C./Braun, G. (1981), S. 409.

¹⁶⁶⁰Im Falle des Zusatznutzens können dies ästhetische Faktoren wie Farbe sein, im Grundnutzen bestimmte technische Eigenschaften wie die Leistungsfähigkeit eines Motors beim Autokauf, etc.

¹⁶⁶¹Vgl. Müller, S. (1981), S. 42.

¹⁶⁶²Vgl. Müller, S. (1981), S. 42.

Vergleich zu Konsumenten eher zu vernachlässigen.¹⁶⁶³ Im gewerblichen Einkauf (wie bei Industriebetrieben) ist eine stärkere Tendenz zu rationalem Verhalten vorhanden. In diesem Entscheidungsprozess ist eine größere Anzahl an Individuen beteiligt.¹⁶⁶⁴ Die objektiv-technischen Eigenschaften der Entscheidungssachverhalte sind unter Umständen stärker gewichtet als bei Konsumenten. Die Wertvorstellung der Unternehmer versucht sich demnach verstärkt an objektiven Faktoren auszurichten. Die Kategorien Beschaffungswiderstand, Nutzen, Seltenheit und Arbeit werden objektiviert. Dennoch ist die Entscheidung über objektive Sachverhalte eine subjektive. Auch im Falle der unternehmerischen Kaufentscheidungen werden intrapersonelle Erfahrungen mit berücksichtigt. Jedes an der Entscheidung beteiligte Individuum bringt die eigenen Wünsche, Erfahrungen, Präferenzen für Marken und Lieferanten ein, hat eine eigene Persönlichkeit, Rollenverständnis und eine Motivation.¹⁶⁶⁵ Des Weiteren werden interpersonelle Erfahrungen aus anderen Tätigkeiten, wie der Mitgliedschaft in einer Partei, mit einfließen.¹⁶⁶⁶ Somit ist davon auszugehen, dass der gewerbliche Einkauf gleichermaßen durch die Wertvorstellungen der Beteiligten beeinflusst wird. „... the organizational members participating in the buying function are neither purely 'economic men' nor are their motives purely emotional and irrational. Rather they are human beings whose decisions and behavior are being influenced by both *task*- and *nontask*-related variables.“¹⁶⁶⁷ Nach WEBSTER und WIND sind die Determinanten unternehmerischer Einkaufsentscheidungen: Individual Factors, Interpersonal Factors, Organizational Factors und Environmental Factors. Diese werden auf zwei Dimensionen verteilt: „Task Variables“ und „Nontask Variables“.¹⁶⁶⁸ Gerade durch die Variable „Individual Factor“ tragen die Autoren der Tatsache Rechnung, dass die am Entscheidungsprozess Beteiligten ihre jeweils individuellen Wertvorstellungen einbringen: „Each person involved in the buying process brings to it a set of needs, goals, habits, past experiences, information, attitudes, and so on which he applies in each specific situation.“¹⁶⁶⁹ Diese können aufgabenbezogen sein, aber auch nichtaufgabenbezogen.¹⁶⁷⁰ Es ist eine Schlussfolgerung daraus, dass zwar unternehmerische Zwecke erfüllt werden sollen, dennoch sind es Individuen in den Organisationen, die handeln und deren Handeln ist durch eigene Wertvorstellungen beeinflusst.¹⁶⁷¹

¹⁶⁶³ Vgl. Bänsch, A. (1993), S. 181.

¹⁶⁶⁴ Vgl. Bänsch, A. (1993), S. 182.

¹⁶⁶⁵ Vgl. Webster, F./Wind, Y. (1972), S. 36f.

¹⁶⁶⁶ Vgl. Webster, F./Wind, Y. (1972), 35f.

¹⁶⁶⁷ Webster, F./Wind, Y. (1972), S. 7.

¹⁶⁶⁸ Vgl. Webster, F./Wind, Y. (1972), S. 28f.

¹⁶⁶⁹ Webster, F./Wind, Y. (1972), S. 36.

¹⁶⁷⁰ Vgl. Webster, F./Wind, Y. (1972), S. 36.

¹⁶⁷¹ Vgl. Webster, F./Wind, Y. (1972), S. 88ff.

Hindernis der Entscheidungsträger im Rahmen des Konsums, was jedoch gleichermaßen auf jegliche Art von ökonomischem Akteur zutreffen kann, sind deren begrenzte Mittel. Die vorhandenen finanziellen Möglichkeiten sind eine Art intervenierende Variable, welche eine Grenze der Wertvorstellungsumsetzung darstellt. Eine sich ausgebildete Zahlungsbereitschaft und der hiermit entstehende ökonomische Wert müssen nicht im Bereich der Möglichkeiten des Akteurs liegen.¹⁶⁷² Eine Entscheidung zu Gunsten der Alternative höchster Wertschätzung ist daher vermutlich nicht immer möglich. Auf Grund der begrenzten Mittel muss sich das Wirtschaftssubjekt auch mit anderen befriedigenden Alternativen begnügen.¹⁶⁷³

Weil der Mensch nicht nur von einem einzigen Bedürfnis heimgesucht wird, wird er dadurch in seiner Verhaltensweise eingegrenzt. Mit Blickrichtung auf seine vorhandenen Mittel kann er genötigt sein, von seiner Wertvorstellung insoweit abzuweichen, als dass er nicht die Alternative höchster Rangordnung wählt, sondern lediglich eine zufriedenstellende.¹⁶⁷⁴ Die Verteilung der vorhandenen Mittel auf die ausgewählten Bedürfnisse kann zu einer zeitlichen Verschiebung der Befriedigung weiterer Bedürfnisse führen. Sparen der Entscheidungsträger wird so zur Rückstellung für zukünftige Bedürfnisbefriedigung.¹⁶⁷⁵ Es ist ein Aufschub der Wertvorstellungsumsetzung. Ein Anstieg an finanzieller Ausstattung erhöht die Möglichkeiten des Entscheidungsträgers und kann zu einem Anstieg der Zahlungsbereitschaft führen oder zumindest eine Verwirklichung aufgeschobener ökonomischer Handlungen bewirken. Da sich über das Einkommen zumeist die sozialen Verhältnisse definieren, kann dieses in seiner Höhe Auswirkungen auf die Wertvorstellung haben. Nach dem Modell von SEN sind die finanziellen Mittel Teil der „Capabilities“, welche den Lebensstandard bestimmen, also die Fähigkeit, auf verschiedene Lebensbereiche einzuwirken.¹⁶⁷⁶

Im Ergebnis ist für eine ökonomische Handlung eine Trennung zwischen dem initiierenden Bedürfnis und der Umsetzbarkeit, meist den vorhandenen monetären Mitteln, vorzunehmen.¹⁶⁷⁷

Da eine ökonomische Handlung stets Ergebnis menschlicher Interaktion ist, sind menschliche Beziehungen ebenfalls bedeutsam. Nach FEHR ist es

¹⁶⁷²Erst im Falle von einem Anstieg der finanziellen Mittel, wie beispielsweise einer Erbschaft, kann es dann zur Wahl der Alternative mit dem höheren ökonomischen Wert kommen.

¹⁶⁷³Vgl. Rothschild, K. (1981), S. 152. MÜLLER bezeichnet die finanziellen Mittel als Hintergrundfaktoren des Entscheidungsprozesses, zu denen sich Zeitdruck, Risiko und Informationsquellen gesellen. Vgl. Müller, S. (1981), S. 54. PERROUX beschreibt das Verhältnis Bedürfnis und Eigenmittel als eine deutliche Schere: „Die Wirtschaftenden haben meist unbeschränkte Bedürfnisse, haben sie jedoch mit beschränkten Mitteln zu befriedigen.“ Perroux, F. (1983), S. 86.

¹⁶⁷⁴Vgl. Katona, G. (1960), S. 131.

¹⁶⁷⁵Vgl. Katona, G. (1960), S. 132f.

¹⁶⁷⁶Vgl. Fellner, W. (2005), S. 84f.

¹⁶⁷⁷Vgl. Katona, G. (1960), S. 127.

Grundannahme der Ökonomen, dass die Einschätzung des Verhaltens anderer Akteure durch das Individuum von individuellen Präferenzen losgelöst ist. Dies erschwert – so FEHR – die „... Fragen über religiösen Glauben, Ideologien, Aggression gegenüber Mitglieder anderer Gruppen oder die Struktur und den Inhalt von politischen und ökonomischen Werbekampagnen, welche die Emotionen der Menschen ansprechen, zu verstehen.“¹⁶⁷⁸ Diese „neutrale Entscheidungsfindung“ widerspricht dem Konzept der Wertvorstellung, deren Bestandteil soziokulturelle Einflussfaktoren sind und damit unter dem Einfluss religiöser, gruppenspezifischer und weiterer Effekte steht. In Entscheidungssituationen kann die Art der Beziehung von Anbieter und Nachfrager förderlich aber auch hinderlich sein für das Zustandekommen einer Zahlung. Dies beschrieb bereits DÜHRING, indem er ausführte, dass die Preise nicht nur Ausdruck der Produktionsbedingungen, sondern auch der sozialen Beziehungen sein müssen.¹⁶⁷⁹

Die Reaktion auf immer wieder kommende Bedürfnisse kann zu einer ausgeprägten Verhaltensform im wirtschaftlichen Agieren führen: habituelles Verhalten. „Zahlreiche Anzeichen sprechen dafür, daß routinemäßiges Verhalten im Wirtschaftsleben sehr häufig ist. Absatzmengen und Preise werden oft in gewohnter Weise festgesetzt, ohne daß dabei viel erwogen, gewählt oder entschieden wird.“¹⁶⁸⁰ Es erfolgt ein Rückgriff auf vergangene Erfahrungen ökonomischer Handlungen. Auf eine einmal gebildete Wertvorstellung wird stets erneut zurückgegriffen. Es sind routinierte Entscheidungen. Daher ist der kognitive Aufwand habituellen Verhaltens gering. Dies bietet den Wirtschaftssubjekten die Möglichkeit, kognitive Kapazitäten freizuhalten.¹⁶⁸¹ Im Konsumentenbereich wird hierbei von einem „loyalty set“ gesprochen, welcher immer wieder gekaufte Alternativen beinhaltet.¹⁶⁸²

Im Falle neuer Entscheidungen, was auch eine Entscheidung gegen habituelle Verhaltensweisen sein kann, wird nach KATONA eine „echte Entscheidung“ getroffen.¹⁶⁸³ Es ist eine reflektierte Entscheidung, in der selbige bewusst getroffen wird. Die Alternativenauswahl und Wertvorstellungsbildung erfolgt wie oben beschrieben. JUNGERMANN et al. unterscheiden für diese „echte Entscheidung“ in solche, deren Optionen definiert sind – eine reflektierte Entscheidung – und solche in denen keine Optionen vorgegeben oder genau definierbar sind – eine konstruktive Entscheidung.¹⁶⁸⁴

¹⁶⁷⁸Fehr, E. (2006), S. 15.

¹⁶⁷⁹Vgl. Dühring, E. (1892), S. 261.

¹⁶⁸⁰Katona, G. (1960), S. 277.

¹⁶⁸¹Vgl. Jungermann, H./Pfister, H.-R./Fischer, K. (1998), S. 29f.

¹⁶⁸²Vgl. Diller, H. (2000), S. 116.

¹⁶⁸³Vgl. Katona, G. (1960), S. 285.

¹⁶⁸⁴Vgl. Jungermann, H./Pfister, H.-R./Fischer, K. (1998), S. 32f.

Grundsätzlich lässt sich hierdurch eine Zweiteilung ökonomischer Verhaltensweisen in habituelle Entscheidungen und echte Entscheidungen treffen. Im ersteren Fall wird auf eine einmal gebildete Wertvorstellung zurückgegriffen, im zweiten Fall wird eine bewusste Entscheidung herbeigeführt.

Für die beschreibende Funktion der Alternativen Wirtschaftstheorie bleibt festzuhalten, dass nur jene Entscheidung von Bedeutung ist, die zu einer Zahlung führt. In der Höhe bestimmt ist sie durch den Preis, welcher Ergebnis der Wertkommunikation von Anbieter und Nachfrager ist. Er charakterisiert jedoch nicht eindeutig die Wertvorstellung von Anbieter und Nachfrager. Er ist nur Anhaltspunkt für eine Annäherung der Wertvorstellungen von Anbieter und Nachfrager.

6.3.3 Zusammenwirken von Wertvorstellung und Marktpreis

Das Zusammenwirken von Wertvorstellung und Marktpreis ist im Kontext dieser Arbeit die Überführung des psychologischen Systems in das ökonomische System und bietet die Möglichkeit, Abstand von einer mikroökonomischen Sicht zu nehmen. Die zu einem Marktpreis erfolgenden Zahlungen sind Ausdruck eines realisierten ökonomischen Wertes und stehen daher stellvertretend für diesen. Marktpreis und Zahlungen werden zu Messpunkten menschlichen Verhaltens, nicht nur eines Individuums, sondern aller ökonomischen Akteure des Systems. Dies gilt gleichermaßen für jede gewählte Betrachtungsperspektive der Teilchenzahl N , welche Platzhalter ist für die Systemelemente im ökonomischen System der Alternativen Wirtschaftstheorie.

Es gilt jedoch zu beachten, dass nur jene Wertvorstellungen durch Zahlungen berücksichtigt werden, die eine Umsetzung erfahren haben. Die Entscheidung für Nichtzahlungen, die ebenfalls Ausdruck von Wertvorstellungen sind, werden hierdurch nicht gemessen.¹⁶⁸⁵

Der Preis bleibt jedoch nur ein Orientierungspunkt für die Wertvorstellung. Er gibt nicht das wahre Ausmaß der Wertvorstellung und die sich hierdurch ergebende Zahlungsbereitschaft wieder. Sicher ist nur, dass der Preis über oder gleich einer Mindestzahlungserwartung des Anbieters liegt und kleiner oder gleich der maximalen Zahlungsbereitschaft des Nachfragers ist. Der Preis stellt insofern eine Barriere für den Anbieter und eine analoge Barriere für den Nachfrager dar.¹⁶⁸⁶

¹⁶⁸⁵Nicht zu vergessen ist die Tatsache, dass in diesem Zusammenhang nur diejenigen Wertvorstellungen einer Betrachtung unterliegen, welche Eingang in das ökonomische System haben. Außerdem sollte ein Verhältnis „Marktpreis \ll Zahlungsbereitschaft“ nicht vorliegen. Siehe hierzu die weiteren Ausführungen in diesem Kapitel.

¹⁶⁸⁶Hiermit ist eine nichtleere Barriere möglich, was dennoch als sinnvoll zu bewerten ist.

Preis \leq Zahlungsbereitschaft und Preis \geq Zahlungserwartung¹⁶⁸⁷

Wobei die Zahlungserwartung sich aus der Wertvorstellung des Anbieters \mathcal{O}_A ergibt
und die Zahlungsbereitschaft sich aus der Wertvorstellung des Nachfragers \mathcal{O}_N ergibt.

Für beide gilt: \mathcal{O} ist eine ordinale Beziehung von Nu, \varnothing , Wi, A, Soz

In der Symbolik der gegenwärtigen Volkswirtschaftslehre entspräche „Preis < Zahlungsbereitschaft“ der Konsumentenrente, da der Preis unter der bestehenden Wertvorstellung bleibt.¹⁶⁸⁸ „Preis > Zahlungserwartung“ entspricht der Produzentenrente.¹⁶⁸⁹ Für den Fall, dass „Preis < Zahlungsbereitschaft“ für einen wirtschaftlichen Akteur gilt, existiert eine Absatzrente. Der Käufer wäre bereit, auch Zahlungen über den Preis hinaus zu leisten.¹⁶⁹⁰ Die Annahme, dass der Preis nicht den tatsächlichen ökonomischen Wert widerspiegelt, ähnelt der klassischen Annahme der Existenz eines vom Marktpreis (meist) abweichenden natürlichen Preises. Der natürliche Preis genügt nach A. SMITH der Bezahlung der in einer Ware enthaltenen Grundrente, Arbeit und Kapitalgewinn. Der natürliche Preis als tatsächlicher Wert eines Gegenstandes konnte dem Marktpreis als Ergebnis des Marktgeschehens gleich sein, aber auch von diesem abweichen.¹⁶⁹¹ Der Preis wird, wie DÜHRING es ausführte, zur monetären Bewertung des Wertes, bzw. in der Formulierung dieser Arbeit der ökonomischen Wertvorstellung.¹⁶⁹² Er ist das Ergebnis der sich am Markt treffenden Wertsphären von Anbieter und Nachfrager. Er ist das Produkt subjektiver Wertschätzungen:¹⁶⁹³ Wobei diese Wertschätzungen auf Seiten der Nachfrager und Anbieter nicht identisch sein werden. Eine ökonomische Handlung wird nur dann zustandekommen, wenn die Wertvorstellungen beider Seiten erfüllt sind. Im Falle fixer Preise, wie häufig im Konsumbereich, legt der Anbieter anhand seiner Zahlungserwartung einen Preis fest. Dem Nachfrager obliegt es nun zu diesem Preis zu kaufen oder nicht zu kaufen. In der Zahlungserwartung und daher Preisvorstellung des Anbieters, wird eine Mindestvergütung im Rahmen eines Deckungsbeitrages von null zu erwarten sein.¹⁶⁹⁴ Neben dieser kostenorientierten Betrachtungsweise der Ausbildung der

¹⁶⁸⁷Unter der Bedingung, dass keine Zwangshandlung, wie beispielsweise eine Zwangsversteigerung, vorliegt.

¹⁶⁸⁸Vgl. Schumann, J. (1992), S. 221ff. Vgl. Friedmann, D. (1999), S. 69.

¹⁶⁸⁹Vgl. Friedmann, D. (1999), S. 79.

¹⁶⁹⁰Vgl. Eichhorn, P. (2000), S. 229.

¹⁶⁹¹Vgl. Smith, A. (1974), S. 48f.

¹⁶⁹²Vgl. Dühring, E. (1892), S. 262.

¹⁶⁹³Diese Ausführungen ähneln dem Preisgesetz nach BÖHM-BARWERK. Zur Vertiefung siehe Böhm-Bawerk, E. (1902), S. 200ff.

¹⁶⁹⁴Siehe hierzu auch die Ausführungen bei Diller, H. (2000), S. 49.

Zahlungserwartung und damit der Preisvorstellung des Anbieters, existieren jedoch weitere Faktoren, die Ausdruck der Wertvorstellung sind. So beschreibt DILLER, dass im Rahmen marktorientierter Verfahren der Preisgestaltung auch Konkurrenzpreise von Bedeutung sind. Diese sind Orientierungsrahmen für die Beobachtung konkurrierender Wertvorstellungen. Des Weiteren sind Nutzenpreise von Relevanz. Sie versuchen, die Nutzenstiftung des Produkts bei den Nachfragern zu bestimmen. Ein Sachverhalt, welcher der Wertkategorie „Nutzen“ entlehnt ist. Preisunterschiede des eigenen Produktes verfolgen die Zielsetzung, eigene Image- und Qualitätsunterschiede herauszustellen, womit der Wertvorstellung des Anbieters zum eigenen Produkt Rechnung getragen wird. DILLER spricht explizit als Teil dieses marktorientierten Verfahrens die subjektiven Marktkenntnisse des Managements an, welche Preise bestimmen, die am Markt durchsetzbar sind oder sein sollen. Diese Bestandteile des Marktgeschehens ermöglichen die Informationsgenerierung für die Bestimmung der Wertvorstellung und damit auch der Erstellung eines Angebotspreises.¹⁶⁹⁵

Der Preis ermöglicht eine nonverbale Wertkommunikation des Anbieters mit dem Nachfrager. Der Nachfrager kann den zu einem Gegenstand festgesetzten Preis mit der eigenen Zahlungsbereitschaft abgleichen und durch Kauf oder Nichtkauf seiner Wertvorstellung Ausdruck verleihen.

Nicht vernachlässigt werden darf, dass im Preis Elemente enthalten sind, die Wertvorstellungen anderer Akteure beinhalten: bspw. Steuern oder staatliche Subventionen; Bestandteile, welche nicht durch Anbieter oder Nachfrager beeinflusst werden. Die Verwendung und die Entstehung dieser Preiselemente obliegt den Wertvorstellungen anderer Akteure.

Die Existenz unterschiedlicher Wertvorstellungen und daher Zahlungsbereitschaften der Nachfrager haben sich die Anbieter zu Nutze gemacht. Sie entwickelten unterschiedliche preisstrategische Kundennutzen-Konzepte wie Niedrigpreis-, Schnäppchen-, Fairness-, Value- und Premium-Konzepte.¹⁶⁹⁶

Im Falle bereits festgelegter Preise gleicht der Nachfrager seine Zahlungsbereitschaft zur Bedürfnisbefriedigung mit dem Fixpreis ab. Im Bereich des Konsumentenverhaltens wird von einem Dreiklang ausgegangen. Preiswahrnehmung in der Ausprägung relative und absolute Preishöhe, Preisbeurteilung als Preiswürdigkeits- und Preisgünstigkeitsurteil sowie der Preis als Qualitätsindikator.¹⁶⁹⁷ Gerade die ersten beiden Kriterien sind weitestgehend als Bestandteil von Werturteilen auch über den Konsumentenbereich hinaus zu vermuten. Eine schematische Darstellung von Preiswahrnehmung und Preisbeurteilung kann der folgenden Tabelle 5 entnommen werden.

¹⁶⁹⁵Vgl. Diller, H. (2000), S. 226f.

¹⁶⁹⁶Vgl. Diller, H. (2000), S. 384ff.

¹⁶⁹⁷Vgl. Simon, H. (1992), S. 53ff.

Preiswahrnehmung	Absolute Preishöhe	Relative Preishöhe	
		Relativ zu bisherigem Preis	Relativ zu Konkurrenzpreisen
Preisbeurteilung ¹⁶⁹⁸	Preiswürdigkeitsurteil	Preisgünstigkeitsurteil	

Tabelle 5: Preiswahrnehmung und Preisbeurteilung¹⁶⁹⁹

Preiswahrnehmung und Preisbeurteilung sind Bestandteile von Vergleichsprozessen mit der Zahlungsbereitschaft. Preiswürdigkeit sieht SIMON in einem Abgleich mit dem Nutzen des betrachteten Gutes. Diesen Ansatz erweitert der Autor, da das Preiswürdigkeitsurteil alle Arten von Wertkategorien umfasst und daher einen Vergleich mit der gesamten Wertvorstellung darstellt. Der Nutzen allein mag eine einflussreiche Facette sein, greift in der Beurteilung jedoch nicht weit genug.¹⁷⁰⁰ Preisgünstigkeit ist Ausdruck der Alternativenwahl. Konkurrenzangebote werden untereinander auch hinsichtlich ihrer Preise verglichen.

Einflussfaktoren auf Preiswahrnehmung und Preisbeurteilung zeigt Tabelle 6. Sie beinhaltet Aspekte, wie kognitive Effekte, die gleichermaßen auf die Wertvorstellungsbildung selbst einwirken. Geistige Fähigkeiten und Erfahrungen prägen das Bild des psychologischen Systems eines Menschen. Es werden aber gleichermaßen Aspekte aufgeführt, die der Wertvorstellung selbst eigen sind, wie die motivationalen Einflüsse, die in den Bereich des Zusatznutzens integrierbar sind. Die situativen Faktoren beinhalten letztlich Rahmenbedingungen in der Einkaufssituation, welche die situative Beeinflussbarkeit der Wertvorstellung verdeutlichen.

¹⁶⁹⁸DILLER unterteilt die Preisurteile etwas differenzierter in *eindimensional*: Indikatorgeleitete Preisurteile und Preisgünstigkeitsurteile und *mehrdimensional*: sukzessive Preis- und Qualitätsschwellenprüfung, Preiswürdigkeitsurteile innerhalb begrenzter Preis- und Qualitätszonen und unbeschränkte Preiswürdigkeitsurteile. Die Entscheidungskomplexität nimmt von eindimensional zu mehrdimensional zu. Vgl. Diller, H. (2000), S. 152ff.

¹⁶⁹⁹Vgl. Simon, H. (1992), S. 592.

¹⁷⁰⁰Vgl. Simon, H. (1992), S. 592.

Motivationale Faktoren	Kognitive Faktoren	Situative Faktoren
Persönliche Beteiligung (involvement)	Fähigkeit zur Qualitätsbeurteilung	Art der Preisdarbietung (Form, Preisstruktur, Mengenbezug etc.)
Streben nach	Gedächtniskapazität (Preisvergleiche, Umrechnungen etc.)	Beziehung von Einkauf – Gebrauch – Zahlungsvorgang
- sozialer Anerkennung	Erfahrungen	Zahlungsmodus
- Qualität	Vertrauen in Anbieter	Zeitdruck
- kognitiver Konsistenz	Selbstvertrauen	Konkurrenzangebot und -preise
- Bequemlichkeit beim Einkauf	Anwendung vereinfachter Entscheidungsregeln (Markentreue ¹⁷⁰¹ etc.)	Komplexität der Einkaufsaufgabe
- Sparsamkeit		Variabilität der Preise
archaische Faktoren (Brot-, Milchpreis etc.)		Etikettierung des Preises (Sonderpreis, besonders preiswert etc.)
		Verwendungszweck des Produktes
		finanzielle Situation des Käufers
		Preisimage der Einkaufsstätte

Tabelle 6: Wichtige Einflussfaktoren von Preiswahrnehmung und -beurteilung¹⁷⁰²

Bewegt sich nun nach SIMON der Preis in einem „individuellen Akzeptanzbereich“ des Nachfragers, wird ein Kauf zumindest in Erwägung gezogen. Der „individuelle Akzeptanzbereich“ verkörpert die Wertvorstellung des Nachfragers. Geht der Preis aus diesem Bereich heraus, übersteigt er demnach die Zahlungsbereitschaft, ist der Gegenstand es nicht „wert“, gekauft zu werden.¹⁷⁰³ Ein sich hierbei ergebender Maximalpreis wird Reservationspreis oder auch Prohibitivpreis genannt.¹⁷⁰⁴ Neben Maximalpreisen existieren jedoch auch Minimalpreise. Liegt der Preis deutlich unter der Zahlungsbereitschaft, wird der Nachfrager in seiner Handlung beeinflusst. Unterschiedliche Vermutungen zu dem Gegenstand, wie etwa der Verdacht auf Diebesgut oder mangelnde Qualität, können zu einer Änderung der Wertvorstellung führen und Nichtkauf zur Folge haben.¹⁷⁰⁵ Die Zahlungsbereitschaft ließe sich über Befragung ermitteln, wodurch eine Preis-Absatzfunktion bildbar wird. Diese Zahlungsbereitschaften und dadurch ermittelte Preis-Absatzfunktionen werden der Realität aber nicht gleichkommen, wie es das folgende Schaubild verdeutlicht.

¹⁷⁰¹ Auch als Hilfe für die Erinnerungsfähigkeit.

¹⁷⁰² Vgl. Simon, H. (1992), S. 595.

¹⁷⁰³ Vgl. Simon, H. (1992), S. 606.

¹⁷⁰⁴ Vgl. Simon, H. (1992), S. 90. Vgl. Diller, H. (2000), S. 81.

¹⁷⁰⁵ Maximalpreis und Minimalpreis sind Ausdruck von Preisschwellen, in diesem Fall den absoluten Preisschwellen. Vgl. Müller, S. (1981), S. 44. Vgl. Diller, H. (2000), S. 137. Vertiefende Ausführungen folgen weiter unten im Textverlauf.

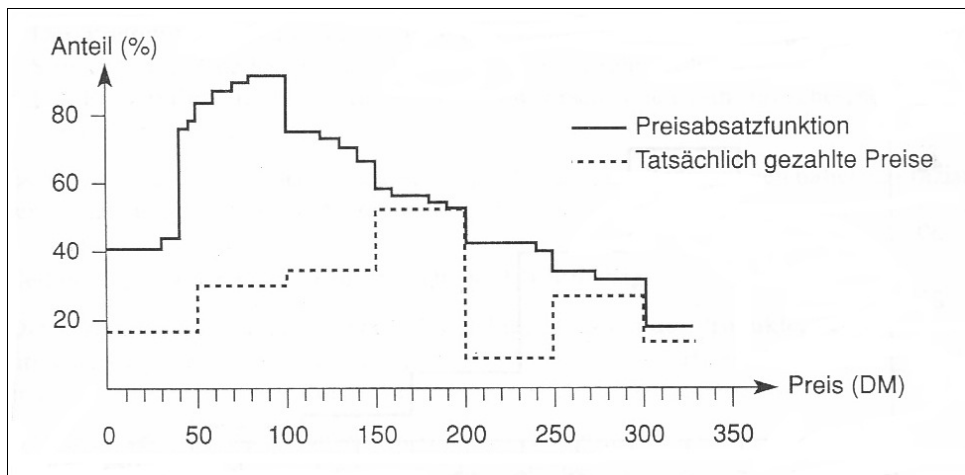


Abbildung 28: Durch Befragung ermittelte Preisabsatzfunktion und tatsächlich gezahlte Preise für Brillen

Quelle: Simon, H. (1992), S. 607

Eine Verbindung von Wertvorstellung und Preisen zeigen Preiselastizitäten. Diese geben die Kaufänderungen bezogen auf Preisänderungen an. Die dem Nachfrager bewusstwerdenden Preisänderungen führen zu einem erneuten Abgleich mit seiner Zahlungsbereitschaft. In diesem Fall können „habituelle Handlungen“ wieder zu einer „echten Entscheidung“ führen. Das Zusammenspiel von Preiswahrnehmung und Preisbeurteilung verdeutlicht Abbildung 29. Als Preisbewusstsein lässt sich die Wertvorstellung und die ausgebildete Zahlungsbereitschaft interpretieren. Diese führen im Abgleich mit dem Preis zu einem Preisverhalten.¹⁷⁰⁶

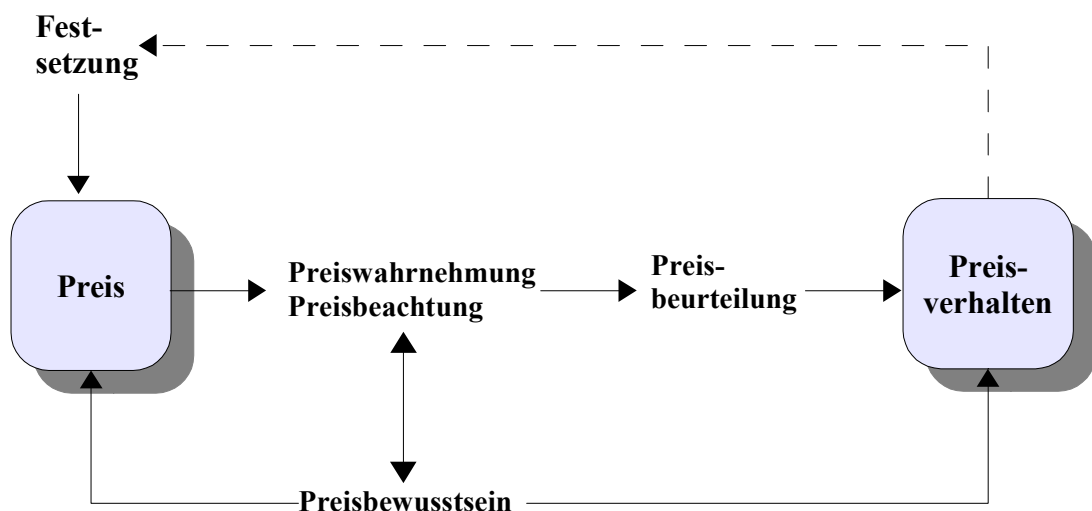


Abbildung 29: Kognitionen preisorientierten Verhaltens

Quelle: Wiswede, G. (1995), S. 279

¹⁷⁰⁶Vgl. Wiswede, G. (1995), S. 279. Vertiefende Einblicke zum Preisverhalten können Diller, H. (2000), S. 105ff. entnommen werden.

Der Abgleich Preis und Zahlungsbereitschaft der Nachfrager orientiert sich an Ober- und Untergrenzen. „Konsumenten haben meist eine mehr oder minder deutliche Vorstellung davon, was ein Produkt höchstens kosten darf und wieviel es mindestens kosten muß.“¹⁷⁰⁷ Dies gilt jedoch nicht nur für den einfachen Konsum. Der ökonomische Akteur, der eine Zahlungsentscheidung treffen möchte, orientiert sich an Ober- und Untergrenzen. Hierbei verfügen Organisationen über den Vorteil mehr Informationen zu verarbeiten und dadurch genauere Preisvorstellungen zu etablieren. Die ökonomischen Akteure bilden auf Basis ihrer Zahlungsbereitschaft daher Preisschwellen aus. Die „absoluten Preisschwellen“ bestimmen die Ober- und Untergrenze der Zahlungsbereitschaft.¹⁷⁰⁸ Diese Preisschwellen können nach Ansicht MÜLLERs durch einen erhöhten Bedürfnisdruck durchbrochen werden.¹⁷⁰⁹ Dem widerspricht der Verfasser. Ein erhöhter Bedürfnisdruck verursacht eine Erhöhung der Wertvorstellung gegenüber einem Gegenstand. Dies führt nicht zu einem durchbrechen der Preisschwelle, sondern zu einer Anhebung derselbigen.

KAAS und HAY gehen zusätzlich von der Existenz so genannter „Wahrnehmungsschwellen“ aus. Es ist die Beschreibung von einer Überschreitung eines bestimmten Preises, die einen stärkeren Effekt für die Preisbeurteilung hat, als es der objektive Abstand tatsächlich wiedergibt. Die Überschreitung der „Wahrnehmungsschwelle“ muss noch nicht die Überschreitung der absoluten Preisschwelle zur Folge haben.¹⁷¹⁰ KAAS und HAY gehen jedoch davon aus, dass die Überschreitung einer solchen „Wahrnehmungsschwelle“, mit größerer Wahrscheinlichkeit auch zu Marktanteilsänderungen führen kann, als Preisänderungen ohne eine solche Überschreitung.¹⁷¹¹

Für eine Bewertung von Preisen bedient sich der Nachfrager eigener Referenzpreise.¹⁷¹² Sie verkörpern gespeicherte Preisinformationen und werden als Orientierungspunkte der Entscheidungsfindung verwendet.¹⁷¹³ Der Referenzpreis ist nicht auf einem festen Punkt gehalten, sondern definiert gleichermaßen einen Bereich.¹⁷¹⁴ Es ist ein Bereich, der innerhalb der „absoluten

¹⁷⁰⁷ Wiswede, G. (1995), S. 281.

¹⁷⁰⁸ Vgl. Müller, S. (1981), S. 44. KAAS und HAY definieren die obere Preisschwelle, zu der gerade noch gekauft wird, als Reaktionsschwelle. Vgl. Kaas, K./Hay, C. (1984), S. 337.

¹⁷⁰⁹ Vgl. Müller, S. (1981), S. 44.

¹⁷¹⁰ Vgl. Kaas, K./Hay, C. (1984), S. 338f.

¹⁷¹¹ Vgl. Kaas, K./Hay, C. (1984), S. 344.

¹⁷¹² Vgl. Trommsdorf, W. (2004), S. 281.

¹⁷¹³ Vgl. Hay, C. (1987), S. 199.

¹⁷¹⁴ Siehe hierzu auch Hay, C. (1987), S. 202f. Dem Referenzpreis kann der Ankerpreis gleichgesetzt werden. Vgl. Müller, S. (1981), S. 45. Gebildete Referenzpreise versuchen Anbieter sich zu Nutze zu machen, zur Förderung der Kaufakte durch eine Beeinflussung der Preiswahrnehmung; z. B. Mondpreiseffekt: Ein überhöhter Normalpreis wird angegeben, um den tatsächlichen Angebotspreis positiver zu präsentieren. Siehe unter anderem für weitere Instrumente der Preiswahrnehmungsbeeinflussung Diller, H. (2000),

Preisschwellen“ liegt. Da der Referenzpreis auf Erfahrungen zurückzuführen ist, muss von dem Mangel eines solchen bei neuen Produkten ausgegangen werden, es sei denn, es handelt sich um Substitute vorhandener Produktgruppen.

Hilfreich für die Referenzpreisbildung und Preisschwellenbildung als Grenzen der Zahlungsbereitschaft ist die Lernfähigkeit der Nachfrager bestimmter Preise.¹⁷¹⁵ Zurückgehend auf vergangene Kaufentscheidungen erlangte der ökonomische Akteur Preiskenntnis. Er kann seine ausgebildete Wertvorstellung mit einer getätigten Zahlung und daher einem Preis verknüpfen. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass gerade Konsumenten von den wenigsten Gütern die Preise kennen. Dies betrifft jedoch nicht die Ausbildung von Preis-Bezugsgrößen und insofern Referenzpreisen.¹⁷¹⁶

Dem Ansatz der Zahlungsbereitschaft ähnlich ist das Modell des „Schattenpreises“. Die Zahlungsbereitschaft verkörpert einen Bereich, bis zu dem der ökonomische Akteur geneigt ist für die Bedürfnisbefriedigung finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen. Der Schattenpreis ist durch den ökonomischen Akteur jedoch nicht in einem fixen Punkt zu bestimmen, sondern in einer Bereichsgröße. Der Schattenpreis steht stellvertretend für den Preis, welchen ein Käufer unter Berücksichtigung der Knappheitsverhältnisse bezahlen würde, aber tatsächlich durch eine andere Alternativenwahl oder einen günstigeren Marktpreis nicht zu leisten hat.¹⁷¹⁷ Die Zahlungsbereitschaft ist insofern eine Erweiterung, als sie nicht nur die Knappheitsverhältnisse berücksichtigt. Solcher Art Phänomene bedient sich der Schwarzmarkt beispielsweise bei Großveranstaltungen wie Fußballspielen, die zu einem deutlichen Anstieg des Ticketpreises über den Ausgabepreis führen.

Wie deutlich wurde, ist für das Zustandekommen einer Zahlung die Interaktion zwischen ökonomischen Akteuren notwendig. Notwendige Grundbedingung ist in dieser Beziehung, dass die Zahlungserwartung und die Zahlungsbereitschaft miteinander kombinierbar werden. „Preis und Leistung, Zahlung und Transaktion werden von jedem Tauschpartner völlig verschieden bewertet, sonst käme es nicht zu einem Tausch, in dem ja jeder einen Vorteil zu erlangen hofft.“¹⁷¹⁸ Als Ankerpunkt des Nachfragers für die Wertvorstellung des

S. 144f.

¹⁷¹⁵Vgl. Diller, H. (2000), S. 148f.

¹⁷¹⁶Vgl. Trommsdorf, W. (2004), S. 105. Mit Referenzpreisen arbeitet ebenfalls die Prospect-Theorie. „Preiswahrnehmungen bzw. -urteile lassen sich als *Nutzenfunktionen* $N(x)$ abbilden, in denen der subjektiv empfundene Zugewinn (gain) bzw. Verlust (loss) einer Alternative im Vergleich zum Ausgangsniveau (Bezugspunkt) dargestellt wird.“ Diller, H. (2000), S. 131. Diese Nutzenfunktion bezieht sich ebenfalls auf einen Referenzpreis, mit dessen Hilfe die Bewertung von Preisunterschieden wahrgenommen wird. Vgl. Diller, H. (2000), S. 131. Weitere Ausführungen zur Prospect-Theorie siehe Jungermann, H./Pfister, H.-R./Fischer, K. (1998), S. 217.

¹⁷¹⁷Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. 160ff.

Anbieters dient ihm in vielen Fällen der Preis¹⁷¹⁹, so dass er diesen mit seiner eigenen Wertvorstellung abgleichen kann.¹⁷²⁰

Die Entstehung der Preise hat somit ihren Ausgangspunkt in den Wertvorstellungen der ökonomischen Akteure.¹⁷²¹ Die Bereitschaft einen gewissen Preis zu zahlen, um ein Bedürfnis befriedigen zu können, begründet sich in der Wertschätzung des Gegenstandes und somit in der Bemessung einer Zahlungsbereitschaft.¹⁷²² „Wenn wir Geld ausgeben für eine Ware, können wir normalerweise ihren Wert einigermaßen abschätzen und dann auf dieser Grundlage entscheiden, ob die Ware uns ihren Preis wert ist.“¹⁷²³

Sind die beiden Wertsphären von Anbieter und Nachfrager nicht in Übereinstimmung zu bringen, so wird keine Zahlung erfolgen. „Liegt der vom Verkäufer geforderte Preis höher als der Wert, den der potentielle Käufer einer Unternehmung ihr beimißt, so kann in ökonomischer Hinsicht eine Veräußerung nicht zustande kommen; zahlt doch niemand bei rationaler Handlungsweise mehr für ein Gut, als es ihm nach seinen augenblicklichen Informationen wert erscheint. Das gilt sowohl für einzelne Vermögensgegenstände wie auch für Güterkonglomerate in Gestalt einer ganzen Unternehmung.“¹⁷²⁴ Die Art und Weise der Preisbildung ist abhängig von der Art der ökonomischen Handlung. So existiert im Bereich der Konsumgüter zumeist ein fixer Preis. Bei Unternehmensakquisitionen oder an der Börse ist der Preis flexibler.¹⁷²⁵

Der Preis ist der Filter aller im ökonomischen System zu beobachtenden Handlungen. Störungen des Systems, die aus der Umwelt stammen, müssen zu Preisveränderungen führen, um einen Eingang in das ökonomische System zu erhalten.¹⁷²⁶ Der Preis ist in seiner Entstehung zurückzuführen auf die Wertvorstellung der ökonomischen Akteure.¹⁷²⁷ Da die Zahlung zu Konditionen eines Preises die einzig zu beobachtende Handlung im ökonomischen System

¹⁷¹⁸Baecker, D. (1988), S. 116. „Erst der Wert, den das Wirtschaftssubjekt einem Gut beilegt, erklärt ja seine Bereitwilligkeit, den geforderten Preis zu zahlen...“ Preiser, E. (1990), S. 36.

¹⁷¹⁹Es ist auf die Fälle beschränkt, in denen tatsächlich ein Preis oder ein Preisangebot bereits erstellt wurde. Alternativ denkbar sind Fälle, in denen der Nachfrager selbst ein Preisangebot vorgibt und/oder es zu freien Preisverhandlungen kommt.

¹⁷²⁰Siehe zur Unterstützung zusätzlich die Ausführungen von Herrmann, A./Huber, F. (2000), S. 8: Im Falle der Kaufentscheidung, stellt der Betroffene „... die Leistung im Rahmen eines psychischen Beurteilungsprozesses dem Preis gegenüber und gelangt zu einer Vorstellung über die Vorziehungswürdigkeit der interessierenden Alternative.“

¹⁷²¹Vgl. Fettel, J. (1960), S. 149f.

¹⁷²²Vgl. Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.), S. 1.

¹⁷²³Vgl. Bonus, H./Ronte, D. (1997), S. V.

¹⁷²⁴Müstermann, H. (1966), S. 11.

¹⁷²⁵Vgl. vertiefend Diller, H. (2000), S. 60ff.

¹⁷²⁶Vgl. Luhmann, N. (1986), S. 122.

¹⁷²⁷Ein Ansatz, der bereits bei BÖHM-BAWERK nachvollzogen werden kann: Er beschreibt, dass der Marktpreis letztlich bestimmt wird durch subjektive Einschätzungen. Vgl. Kapitel 4.2.3.3.

ist, wird diese zu einem Messpunkt der Wertvorstellung. Durch die Alternative Wirtschaftstheorie wird ein System beschrieben, in dem individuelle Verhaltensweisen nicht das Beobachtungsinteresse darstellen. Daher besteht die Forderung, Systeme mit einer Teilchenzahl $N \gg 1$ zu beschreiben.¹⁷²⁸ Durch die Rückführung der Wertvorstellung auf den Indikator Preis und somit die Zahlungen, kann ohne weiteres die Ebene des Individuums zugunsten makroökonomischer Betrachtungen verlassen werden. Der Preis ist in der makroökonomischen Systembetrachtung demnach Indikator für die Wertvorstellung der beteiligten Wirtschaftssubjekte.

Zu berücksichtigen bleibt der Sachverhalt, dass sich die Wertvorstellung auf ordinalem Niveau befindet. Eine Abstandsdefinition der unterschiedlichen Wertvorstellungen ist nicht möglich. Erst im Zuge eines Kaufaktes, in dem Güter anhand verschiedener Marktpreise verglichen werden, ist ein metrisches Skalenniveau gegeben, da die Marktpreise eine Abstandsbildung möglich machen. Allerdings würde der angeführte Fall eine Entscheidung nur anhand der Marktpreise zugrundelegen oder aber bedeuten, dass die Wertvorstellungen der zu vergleichenden Alternativen gleich sind.

6.3.4 Preis und Preispolitik als Einflussmöglichkeit auf die Wertvorstellung

Der Preis als Indikator der Wertvorstellung und Ergebnis der Wertkommunikation nimmt insofern nicht stets nur eine informative Funktion war, sondern kann die Wertvorstellung des Nachfragers beeinflussen. Unterschiedliche Studien kamen zu dem Ergebnis, dass in gesonderten Fällen der Preis einen Qualitätseindruck vermittelt. Dies führte bei höheren Preisen zu höheren Qualitätseinschätzungen.¹⁷²⁹ Dieser Qualitätsausdruck kann als Orientierungspunkt der Wertvorstellungsbildung interpretiert werden. „In gesonderten Fällen“ vermittelt bereits, dass nicht generell eine solche Qualitätsvermutung an den Preis geknüpft ist.

Verschiedene Bedingungen sind es nach SIMON, die den Preis zum Qualitätsindikator werden lassen und somit auch die Wertvorstellungsbildung maßgeblich beeinflussen.¹⁷³⁰

1. Erfahrungen fehlen.
2. Die objektive Qualität ist schwer einzuschätzen.
3. Der Preis ist ein eigenes Merkmal.
4. Der absolute Preis ist nicht zu hoch.
5. Situative Faktoren: Zeitdruck, Komplexität der Situation, Preistransparenz, Vertrauen in Anbieter der Preisinformation.

¹⁷²⁸Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 107.

¹⁷²⁹Vgl. Kirchler, E. (2003), S. 197f. Vgl. exemplarisch für eine hierzu durchgeführte Studie mit 60 Probanden Leavitt, H. (1954), S. 208f.

¹⁷³⁰Vgl. Simon, H. (1992), S. 609. Siehe hierzu auch: Diller, H. (2000), S. 164. Vgl. Kirchler, E. (2003), S. 198

HAY nennt zusätzlich den Überhang an Zusatzinformationen, eine homogene Produktart nach Einschätzung des Nachfragers und „... eine große Varianz und weite Preistränge der am Markt geforderten Preise.“¹⁷³¹ Es ist ersichtlich, dass im Rahmen mangelnder Informationen und beschränkter kognitiver Leistungsfähigkeit der Preis vermehrt als Maßstab der Qualität und hiermit Leitlinie für die Wertvorstellungsbildung verwendet werden kann. Er ist jedoch nicht einziges Kriterium der Wertvorstellungsbildung¹⁷³², denn zumindest eine Bedürfnisbefriedigungsfähigkeit und somit ein Nutzen muss dem Gegenstand zugeschrieben werden. Dennoch kann dieser Nutzen durch den Preis und die damit einhergehende Qualitätsvermutung beeinflusst werden. Des Weiteren kann die Höhe des Preises Prestige und insofern sozialen Status vermitteln.¹⁷³³ Die klassische Theorie vernachlässigte dies vollkommen. Es war nicht angedacht, dass der Preis als Qualitätsurteil herangezogen werden könnte. Durch die Prämisse des vollkommenen Wissens der ökonomischen Akteure wird vorausgesetzt, dass dem Gegenstand eine Qualität zugeschrieben wird, nicht jedoch dem Preis dieses Qualitätsurteil zukommt.¹⁷³⁴ Neben dem Markennamen bietet jedoch gerade der Preis dem Nachfrager (aus dessen Perspektive) eine einfache Möglichkeit die Qualität zu bewerten. Der Preis wird zur einfachen Entscheidungsregel und erspart dem Nachfrager Suchkosten und kognitive Kapazitäten.¹⁷³⁵ Ein Qualitätsurteil kann jedoch nicht nur mit der Höhe des Preises verbunden sein, sondern auch mit dessen Tiefe. Befindet sich der Preis unterhalb einer Preisschwelle, kann dies zu Qualitätszweifeln führen.¹⁷³⁶ SIMON betont, dass der Preis nicht nur für Konsumenten als Qualitätsindikator dienlich sein kann, sondern auch im Industriegüterbereich.¹⁷³⁷ Dennoch ist davon auszugehen, dass gerade im Konsumentenbereich der Preis bevorzugt als Qualitätsindikator und somit als Orientierung für eine Wertvorstellungsbildung dient, auf Grund der geringeren Informationstiefe im Vergleich zu Unternehmungen. Je größer die Informationen auf Seiten des ökonomischen Akteurs sind und je höher die kognitiven Kapazitäten, desto weniger wahrscheinlich ist eine Zahlungsentscheidung, die sich nur am Preis orientiert.

Der Preis als maßgeblicher Orientierungspunkt oder nur als Facette der Produktmerkmale rechtfertigt das Instrument der Preispolitik¹⁷³⁸, das den

¹⁷³¹Vgl. Hay, C. (1987), S. 21.

¹⁷³²So kritisieren ROSENSTIEL und NEUMANN, dass viele Untersuchungen zu Qualität und Preis zu stark auf den Preis fokussierten und daher die Probanden zum Preis nur wenige Zusatzinformationen erhielten. Vgl. Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002), S. 156ff.

¹⁷³³Vgl. Wiswede, G. (1972), S. 43. Vgl. Leavitt, H. (1954), S. 205f. Vgl. Diller, H. (2000), S. 120. Vgl. Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (1996), S. 156.

¹⁷³⁴Vgl. Simon, H. (1992), S. 604.

¹⁷³⁵Vgl. Simon, H. (1992), S. 605 u. 613.

¹⁷³⁶Vgl. Diller, H. (2000), S. 137.

¹⁷³⁷Vgl. Simon, H. (1992), S. 608.

¹⁷³⁸„Preispolitik umfasst alle von den Zielen des Anbieters geleiteten und gesteuerten Aktivitäten zur Suche, Auswahl und Durchsetzung von Preis-Leistungs-Relationen und

Unternehmen in der Wertvorstellungsbeeinflussung dienlich ist. Hierauf ist beispielsweise das Glatteisprinzip zurückzuführen. Durch gebrochene Preise soll dem Nachfrager suggeriert werden, dass ein Preis von 3.99€ nicht fast 4€ entspricht, sondern eigentlich 3€. Dies verursacht keine Vernachlässigung der absoluten Preisschwellen. Preisunterschiede zu beispielsweise Konkurrenzprodukten können hierdurch jedoch unterschiedliche Beachtung erfahren.¹⁷³⁹ Durch die Preispolitik wird daher das Preisurteil und somit der Abgleich zwischen Wertvorstellung und Preis zu beeinflussen versucht.

Weitere Maßnahme im Rahmen der Preispolitik kann beispielsweise die Penetration-Strategie sein. Die Hersteller setzen hierbei auf die Erfahrungen der Konsumenten mit dem eigenen Produkt. Zur Markteinführung ist der Preis niedriger und mit Anstieg des Marktanteils wird er angehoben.¹⁷⁴⁰ Der Gedanke, der sich hierunter mutmaßlich verbirgt, ist die Kompensation des Preisanstieges durch die ausgebildete Wertvorstellung zu dem Produkt. Die gesammelten Erfahrungen sollen eine Steigerung der Zahlungsbereitschaft bewirken. Diese Strategie ist jedoch nicht ohne Risiko. So können sich die Nachfrager an den niederen Preis gewöhnt haben und Erhöhungen daher negativ entgegenstehen.¹⁷⁴¹

Der Preis als ganzheitlicher Ansatz für ein Qualitätsurteil oder nur als ein Kriterium der Wertkategorie des Nutzens ist in der Lage, die Wertvorstellung des Nachfragers zu beeinflussen. Daher schloss LEAVITT auf Basis seiner Untersuchungen, dass eine negative Steigung der Nachfragekurven nicht unbedingt die reale Richtlinie sein muss.¹⁷⁴² „... that price itself may have more than one meaning to a consumer, and that a higher price may sometimes increase, rather than decrease, his readiness to buy. Such behavior may be odd and ‚uneconomic‘ but perhaps not unrealistic.“¹⁷⁴³ Informationsdefizite auf Seiten der Nachfrager erschweren diesen, sich nicht durch den Preis in ihrem Werturteil anleiten zu lassen.

6.4 Exkurs: Nachhaltigkeit und Wertvorstellung

Das mechanische Weltbild mit seinem ökonomischen Akteur homo oeconomicus vernachlässigt essentielle menschliche Verhaltensweisen, was zur Nicht-Betrachtung verschiedener Prozesse im ökonomischen System führt. Grundlegende Annahme ist eine Problemregelung über den Markt durch

damit verbundenen Problemlösungen für Kunden.“ Diller, H. (2000), S. 27.

¹⁷³⁹Vgl. Müller, S. (1981), S. 47.

¹⁷⁴⁰Vgl. Simon, H. (1992), S. 329.

¹⁷⁴¹Vgl. Simon, H. (1992), S. 330.

¹⁷⁴²Vgl. Leavitt, H. (1954), S. 210.

¹⁷⁴³Leavitt, H. (1954), S. 210. Zu berücksichtigen ist in den Untersuchungen durch LEAVITT dessen primäre Fokussierung auf den Preis als Unterschied in den Produkten. Die Probanden verfügten über Informationen zum Preis, besaßen allerdings eine Qualitätsvermutung zu den dargebotenen Produkten.

Marktpreise. Phänomene über Fragen der Ordnungsmaße (in der Physik Entropie) und Nachhaltigkeit unterliegen keiner genaueren Betrachtung. Diesen Größen soll im folgenden kurzen Exkurs die Aufmerksamkeit gewidmet werden um zu verdeutlichen, dass Ausgangspunkt ökonomischer Betrachtungen und der Folgen ökonomischen Handelns menschliche Verhaltensweisen sein müssen. So ist nicht die Frage zu stellen, wieso Marktpreise nicht in der Lage sind, die Umweltzerstörung und Umweltausbeutung zu verhindern, sondern es ist am menschlichen Wesen anzusetzen: wieso versucht der Mensch die Umweltzerstörung, das nicht-nachhaltige Handeln, nicht in aller Strenge zu lösen?

Eine Berücksichtigung der natürlichen Umwelt durch die klassische oder neoklassische Theorie unterblieb lange Zeit. Die Natur hatte den Status eines freien Gutes. Sie war ohne Preis und blieb in diesem Gedankengebilde unerschöpflich.¹⁷⁴⁴ Die Neoklassik schuf ein menschliches Selbstverständnis, das angetrieben durch die ständigen technologischen Entwicklungen der Menschheit von einer Beherrschbarkeit der Natur ausgeht.¹⁷⁴⁵ Diese ideologischen Wurzeln schufen ein ideologisches Problem im Umgang mit der Umwelt und deren Schädigung. Davon zeugt der vernachlässigte Begriff der Entropie¹⁷⁴⁶ und der Nachhaltigkeit.

Physikalisch ist die Entropie die extensive Variable der Energieform Wärme. Sie besitzt Strömungseigenschaft, weshalb ein Entropiestrom existiert.¹⁷⁴⁷ Entropie kann nur erzeugt werden, jedoch nicht vernichtet.¹⁷⁴⁸ Eine Verminderung der Entropie erfolgt nur über die Abgabe von Entropie an ein anderes System.¹⁷⁴⁹

Die Erhaltung des Lebens in offenen Systemen unterliegt entropischen Prozessen. Dem Zerfall entgehen offene Systeme nur über die Zufuhr niederer und Abgabe höherer Entropie (wie z. B. Wärme oder Abfall).¹⁷⁵⁰ Diese Entropieänderungen vermitteln einen qualitativen Wandel. Es sind irreversible Entwicklungen im historischen Zeitablauf. Letztlich wird hierdurch Evolution beschrieben.¹⁷⁵¹ Auch ökonomische Prozesse führen zu irreversiblen Prozessen in der Natur.¹⁷⁵² War einst der Mensch als Sammler und Jäger noch in die Naturprozesse integriert, änderte sich dies mit dem Beginn des Ackerbaus. Spätestens im 18. Jahrhundert, mit der einsetzenden Industrialisierung, trat der Mensch endgültig aus den Naturprozessen aus.¹⁷⁵³ Die Ordnung des

¹⁷⁴⁴Vgl. Bleis, C. (1995), S. 33.

¹⁷⁴⁵Vgl. Holstein, L. (2003), S. 84f.

¹⁷⁴⁶Es ist darauf aufmerksam zu machen, dass es sich hierbei nicht um die Entropie des ökonomischen Systems sondern um jene des geosphärischen Systems handelt.

¹⁷⁴⁷Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 91ff.

¹⁷⁴⁸Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 90.

¹⁷⁴⁹Vgl. Falk, G./Ruppel, W. (1976), S. 248.

¹⁷⁵⁰Vgl. Schrödinger, E. (1993), S. 120ff. Vgl. Binswanger, M. (1991), S. 92.

¹⁷⁵¹Vgl. Brandtweiner, R. (1997), S. 132.

¹⁷⁵²Vgl. Binswanger, M. (1991), S. 85.

¹⁷⁵³Binswanger, M. (1991), S. 97f.

Wirtschaftsprozesses verschafft sich der Mensch auf Kosten der Umwelt.¹⁷⁵⁴ Der ökonomische Prozess wird nach GEORGESCU-ROEGEN nur solange aufrechterhalten werden können, wie er sich mit niedriger Entropie aus der Natur versorgt.¹⁷⁵⁵ Im Sinne der Alternativen Wirtschaftstheorie könnte man allgemeiner formulieren, im Sinne von STRAUB: Der Entropiedichte-Gradient ist positiv.¹⁷⁵⁶

GEORGESCU-ROEGEN versäumte allerdings eine Überführung der Entropie physikalischer Prägung in das ökonomische System. Dieser hier angesprochene Effekt der Beeinträchtigung der Umwelt durch ökonomische Prozesse ist nicht Ausdruck einer Entropie des ökonomischen Systems.

Die negentropische Quelle im ökonomischen System befindet sich im Rechtssystem.¹⁷⁵⁷ Die Variable L verkörpert insoweit die Existenz sozioökonomischer dissipativer Effekte. Eine Verminderung der beiden Größen Müll und Ressourcen muss im Gegenzug zu keiner Verringerung dissipativer Effekte in $\Sigma_{\text{ÖK}}$ führen. Diese angesprochene Dissipation ist Teil der natürlichen Umwelt des ökonomischen Systems.¹⁷⁵⁸ Begründet in der funktionalen Trennung der Systeme, existieren jene entropischen Prozesse in einem eigenen System, dem geosphärischen System Σ_{GEO} . In dieser natürlichen Umwelt des ökonomischen Systems befinden sich die Reproduktionskapazitäten für Ressourcen und Aufnahmekapazitäten für Emissionen.¹⁷⁵⁹ Phänomene wie Umweltzerstörung, Umweltverschmutzung oder Energiekrisen wirken auf das ökonomische System zurück.¹⁷⁶⁰ Es sind diese Prozesse, welche im Weltbild der Neoklassik und Klassik vernachlässigt wurden und die Illusion einer unerschöpflichen Natur schufen. Der Fokus neoklassischer Betrachtungen lag auf den Größen Kapital, Arbeit und technischer Fortschritt. Ein Mindestmaß der Berücksichtigung der Natur unterblieb in der neoklassischen Theorie vollkommen. Daher schreibt EBERSOLL, dass insofern die Nachhaltigkeit und mit ihr Σ_{GEO} zur Belanglosigkeit verkommen sind.¹⁷⁶¹

Die orthodoxe Ökonomie entledigte sich dieser Betrachtungen durch Berufung auf die Mächtigkeit des Marktpreissystems. Aus ihm wird gefolgert, dass mit Verknappung der Ressourcen eine Verteuerung am Markt erfolgt und infolgedessen Güter gekauft werden, welche weniger ressourcenintensiv sind oder auf andere Ressourcen zurückgreifen.¹⁷⁶² Damit im Verbund steht das Technikvertrauen der Menschheit, das über die Zeit hinweg saubere technische

¹⁷⁵⁴Binswanger, M. (1991), S. 94.

¹⁷⁵⁵Vgl. Georgescu-Roegen, N. (1974), S. 58.

¹⁷⁵⁶Vgl. Straub, D. (1996).

¹⁷⁵⁷Vertiefende Betrachtungen hierzu sind der Arbeit von Gansneder, M. (2001) zu entnehmen.

¹⁷⁵⁸Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 255.

¹⁷⁵⁹Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 251.

¹⁷⁶⁰Vgl. Binswanger, M. (1991), S. 89.

¹⁷⁶¹Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 256.

¹⁷⁶²Binswanger, M. (1991), S. 103. Es handelt sich insoweit um die in der Theorie angenommene Allokationsfunktion von Preisen. Vgl. Winterstein, H. (1982), S. 34f.

Lösungen, eine Verbesserung der Umweltprobleme und eine verbesserte Versorgung mit Energie und Rohstoffen verspricht. EBERSOLL bezeichnet dies als „Substitutionsoptimismus“.¹⁷⁶³ Hierunter verbirgt sich der Reversibilitätsgedanke der Mechanik: Jetzige menschliche Handlungen werden durch zukünftige Handlungen rückgängig gemacht. Das Weltbild der Mechanik nährte ein Selbstverständnis des Menschen, welches Antrieb zu einer Vernachlässigung irreversibler Prozesse in Σ_{GEO} und damit gleichermaßen der Nachhaltigkeit hinsichtlich der Umweltressourcen führte. „Die Vernachlässigung der Gefahren von Systemzusammenbrüchen in der Neoklassik führt in Verbindung mit den technischen Erfolgen bei der Instrumentalisierung der natürlichen Umwelt zum Zwecke der Bedürfnisbefriedigung des Menschen zur Vorstellung einer durch menschengeschaffene Technologie vollständig kontrollierbaren Natur.“¹⁷⁶⁴

Sind dem Menschen Güter oder die Folgen menschlichen Wirtschaftens nicht bewusst, wird er Ihnen gegenüber keine Wertvorstellung ausbilden. Dies gilt in gleichem Maße für die Nachhaltigkeit. Realisiert das Individuum kein Nachhaltigkeitsproblem und verdrängt es mit Rückgriff auf die Hoffnung eines Technologiesprungs, so wird seine Zahlungsbereitschaft zu Gunsten einer nachhaltigen Entwicklung sinken. Viele Formen der Umweltzerstörung sind der Masse an Individuen nicht bekannt. Der auf menschliches Handeln zurückzuführende Untergang einer unbekanntem Insektenart wird kein nachhaltiges Echo in der öffentlichen Diskussion bewirken. Modellvorstellungen, wie die vorhandene Preistheorie bekräftigen solcher Art Vorstellungen, durch ihre Fähigkeit menschliche Verhaltensweisen zu beeinflussen und Weltbilder zu schaffen.¹⁷⁶⁵ Sind sie doch unter der Prämisse geschaffen, Deskriptionen ökonomischer Tätigkeiten zu entwickeln. Daher ist ein Vertrauen von westlichen Industriegesellschaften auf die Leistungsfähigkeit ihres Marktsystems gegeben. Im Rahmen umweltökonomischer Betrachtungen muss eine Kritik an den menschlichen Verhaltensweisen **und** an den zugrunde gelegten Theorien ansetzen.¹⁷⁶⁶

Die absehbare, steigende Diskussion um den Klimawandel und die Nachhaltigkeit menschlichen Handelns könnte diese Gedanken jedoch verändern und zu einer Preisbildung unter Berücksichtigung der Umwelt führen. Es ist jedoch zu vermuten, dass eine erste „Überzeugungsarbeit“ erst mit reglementierenden Gesetzen und Steuern erfolgen muss, um die Masse der Anbieter und Nachfrager auf einen umweltbewussteren Weg zu führen. Nur wenn sich der Mensch der Konsequenzen („absolute Seltenheit“) auf seine

¹⁷⁶³Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 256.

¹⁷⁶⁴Holstein, L. (2003), S. 84.

¹⁷⁶⁵Vgl. hierzu die Ausführung von Sturn, R. (1997), S. 45ff. der die Bedeutung der Ökonomie darzulegen versucht, wovon ein Bestandteil unter anderem die Beeinflussung von Weltbildern ist.

¹⁷⁶⁶Dazu gehört auch eine kritische Reflexion der bestehenden Bedürfnisse und damit verbunden der bestehenden Konsumgesellschaft. Vgl. Knobloch, U. (1994), S. 127f.

eigene Zukunft und die seiner Nachkommen bewusst ist, wird er seine Wertvorstellung anpassen. Dann werden auch die Nutzenvorstellung, Vorstellungen zur Knappheit sowie jene zum Widerstand der Beschaffung sich anpassen. Die Bewusstheit ist jedoch kein Garant für umweltschonendes Wirtschaften. Der Drang der Bedürfnisbefriedigung kann dennoch zu einer Vernachlässigung führen, ohne eine moralische Verpflichtung gegenüber zukünftigen Generationen zu verspüren.

6.4.1 Umweltbewusstsein

Der Substitutionsoptimismus orthodoxer Ökonomien berücksichtigt im gewissen Maße eine Ressourcenallokation, vernachlässigt jedoch weitestgehend den Tatbestand der Umweltzerstörung durch menschliches Wirtschaften. Das mechanische Weltbild der Klassik und Neoklassik unterließ eine Berücksichtigung des geosphärischen Systems. Der Substitutionsgedanke fußt auf dem Gedanken der steuernden Wirkung der Marktpreise.

Doch „Verbrauch und Schädigung kultureller Kräfte werden in den Marktpreisen ebenso wenig reflektiert wie die Verschmutzungen von Luft, Wasser und Boden.“¹⁷⁶⁷ Im Kontext unternehmerischer Kostenrechnung wird nur ein Faktorverzehr berücksichtigt. Die Beanspruchung Dritter oder der Natur (wie Luft oder Wasser) wird vernachlässigt.¹⁷⁶⁸ Für einen Umweltschaden wird erst dann eine Zahlung geleistet, wenn der Produzent hierfür haftbar zu machen ist. Dies tritt dann ein, wenn gegen die Sorgfaltspflicht verstoßen wurde. Es kommt zur Verschuldungshaftung. Ein zweiter Haftungsfall ist die Gefährdungshaftung. Ein Unternehmen haftet solange, als nicht der Geschädigte gegen die Sorgfaltspflicht verstoßen hat. Problematisch ist die Festlegung dieser Sorgfaltspflicht. Treten Schäden auf, welche durch keine Haftungsart berücksichtigt werden entstehen keine Kosten, welche einem Produkt aufgeschlagen werden müssten. Wesentliche Ursache für die Nichtwirkung des Haftungsrechtes für Umweltschäden liegt nach KIRCHGÄSSNER in der Schwere, einen kausalen Nachweis zu führen, dass die unternehmerische Handlung zu den Umweltschäden geführt hat. Das Haftungsrecht geht davon aus, dass ein Schädiger und ein Geschädigter existieren. Die Schuld des Schädigers muss kausal gefolgert werden können. Es muss der Nachweis erbracht werden, dass ein Schaden einer juristischen oder einer natürlichen Person entstanden ist. Dieser Schaden muss auf eine Handlung des Schädigers zurück verfolgt werden können.¹⁷⁶⁹ Das Problem im Falle von Umweltschäden ist zu meist die Vielzahl an Schädigern und Geschädigten; daher ist eine Schlussfolgerung auf die schädigende Handlung nur sehr schwierig nachzuvollziehen.¹⁷⁷⁰ KIRCHGÄSSNER empfiehlt aus diesem Grund die Bevorzugung und Einrichtung einer Gefährdungshaftung im Verbund mit

¹⁷⁶⁷Loeffelholz, Freiherr B. v. (1996), S. 81.

¹⁷⁶⁸Vgl. Eichhorn, P. (2000), S. 224.

¹⁷⁶⁹Vgl. Kirchgässner, G. (2000), S. 141 ff.

¹⁷⁷⁰Zum Beispiel Luftverschmutzung oder Baumsterben.

einer erleichterten Beweisführung. Dies könnte beispielsweise über einen statistischen Kausalitätsnachweis oder der umgekehrten Beweislast im Rahmen begründeter Vermutungen erfolgen.¹⁷⁷¹

Auf Grund der Budgetrestriktion der Konsumenten sieht KIRCHGÄSSNER ein Wettbewerbsproblem für die Unternehmen, welche sich zu moralischem Verhalten entschließen sollten. Auf Grund des vermuteten Anstiegs der Preise und der nicht vollkommenen Mittragung der Preiserhöhungen durch die Nachfrager, erhalten nichtnachfolgende Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil.¹⁷⁷² Die einseitige Anpassung der Wertvorstellung des Unternehmers zu Gunsten umweltpolitischer Maßnahmen vernachlässigt, dass sich im gleichen Maße die Wertvorstellungen der Nachfrager angleichen müssen. Nachhaltiges Wirtschaften muss „wertgeschätzt“ werden, soll ihm ein Erfolg ermöglicht werden. Ist dies nicht der Fall, ermöglicht sich zunächst nur ein Nischendasein, vorausgesetzt es existiert eine Klientel an umweltbewussten Käufern.

Ein Hindernis für nachhaltiges Handeln in der Wertvorstellung ökonomischer Akteure kann im „Widerstand der Beschaffung“ identifiziert werden. Ist er im Bereich der Güter als Steigerung des ökonomischen Wertes interpretierbar, kann dieser im Bereich neuer Optionen als Wand verstanden werden. Es müssen höhere Leistungen erbracht werden, um einen Gegenstand zu erlangen. Daher schreibt auch BLEIS: „Resümierend kann zum umweltbewußten Kaufverhalten festgehalten werden, daß zwar ein großes Umweltbewußtsein in der Bevölkerung besteht, das sich allerdings vorwiegend nur dann in einem dementsprechenden Kaufverhalten äußert, wenn entweder die vielfältigen Barrieren nicht gegeben oder nicht stark ausgeprägt sind, oder wenn ein bestimmtes Produkt an bestimmten Merkmalen als klar umweltschädlich definiert werden kann. Darüber hinaus zeigte sich, daß eine persönliche Betroffenheit oder die Gefahr einer persönlichen Betroffenheit sehr stark in Richtung eines umweltbewußten Kundenverhaltens wirkt.“¹⁷⁷³

Fehlt jedoch ein persönlicher Bezug oder die Kenntnis einer unmittelbaren Umweltschädlichkeit¹⁷⁷⁴ ist zu vermuten, dass die bestehenden Wertvorstellungen keinen ausgeprägten Bezug zu nachhaltigem Verhalten umfassen. Ein hiermit verbundener Seltenheitsaspekt, der Nutzen des Umweltgutes oder ein Zusatznutzen – zum Beispiel ethischer Art – bleiben dem ökonomischen Akteur verborgen. Ein wesentliches Problem ist daher im Informationsfluss seitens der ökonomischen Akteure zu vermuten, welches gravierender auf

¹⁷⁷¹Vgl. Kirchgässner, G. (2000), S. 145ff.

¹⁷⁷²Vgl. Kirchgässner, G. (2003), S. 129.

¹⁷⁷³Bleis, C. (1995), S. 156.

¹⁷⁷⁴So ist das umweltschädigende Handeln unterschiedlicher menschlicher Aktivitäten sehr wohl bekannt, doch fehlt meist der Bezug zu einer eigenen Schädigung. Bsp. Autofahren, Müllentsorgung auf offener Straße etc.

Seiten der Nachfrager ist.¹⁷⁷⁵ Denn „wir wissen erst, *was* auf dem Spiele steht, wenn wir wissen, *daß* es auf dem Spiele steht.“¹⁷⁷⁶

Die Berücksichtigung der Umwelt im menschlichen Verhalten, fußend auf neoklassischen Annahmen, erfolgt nur dann, wenn eine Betroffenheit der Wirtschaftsakteure in ihrer eigenen Lebensphase besteht. Wenn demnach die Auswirkungen eigenen ökonomischen Verhaltens durch die eigene Generation erfahren wird. Dem liegt die Annahme der Nutzenmaximierung zu Grunde, denn auch zukünftig soll zumindest das gleiche Nutzenniveau zu erreichen sein. Liegen die Folgen außerhalb der generationellen Selbstverantwortung, ist es fraglich, ob Umweltschutzvereinbarungen rückführend auf das neoklassische Menschenbild zu erwarten sind.¹⁷⁷⁷

Eine Umweltbewertung könnte einen Beitrag leisten für die vollständigere Bewertung einer Volkswirtschaft. Es ist ein Weg, welchen die Alternative Wirtschaftstheorie beschreitet. Im Gegensatz zu den orthodoxen Theorien berücksichtigt sie in ihrem System den Einfluss der Umwelt über eine Wechselwirkung mit dem System Σ_{GEO} in den Größen \mathcal{M} und \mathcal{R} insoweit die Austauschvariablen des geosphärischen Systems \mathcal{M}_{GEO} und \mathcal{R}_{GEO} sind. Diese beiden Größen „... stellen gewissermaßen die geosphärischen Kapazitäten zur Reproduktion von Ressourcen bzw. zur Verarbeitung von Emissionen dar.“¹⁷⁷⁸

In der Realität mangelt es jedoch meist an der Wertfassung der Umweltgüter ausgedrückt durch Preise. Preise für Umwelt werden zumeist erst im Haftungsfall erhoben über die Kosten der Beseitigung der Schäden.

Dennoch darf nicht unterschlagen werden, dass das Umweltbewusstsein in westlichen Gesellschaften vermehrt gestiegen ist. Bereits bei einer Befragung Ende der achtziger Jahre führten 86% der Befragten den Umweltschutz als die wichtigste gesellschaftliche Herausforderung/Aufgabe an.¹⁷⁷⁹ Die Einstellung in westlichen Ländern, dass eine gestiegene Lebensqualität über steigende Umweltqualität erreicht werde, führte zur politischen Entscheidung, der Umweltverschmutzung Reglementierungen aufzuerlegen.¹⁷⁸⁰

Aufkeimende Diskussionen um die Nachhaltigkeit menschlichen Schaffens lassen einen Wandel im menschlichen Wertesystem vermuten. Durch die steigende Bewusstwerdung der Folgen menschlichen Handelns wird Umweltbewusstsein zu einem Teil der Wertvorstellung werden. Die Ursachen für einen Ökozid – beschrieben durch DIAMOND – zeugen vom Einfluss der menschlichen Verhaltensweisen auf die natürliche Umwelt. Es sind dies:¹⁷⁸¹

1. Entwaldung und Lebensraumzerstörung

¹⁷⁷⁵Vgl. hierzu die Ausführungen bei Bleis, C. (1995), S. 158.

¹⁷⁷⁶Jonas, H. (1987), S. 63.

¹⁷⁷⁷Vgl. Holstein, L. (2003), S. 87f.

¹⁷⁷⁸Ebersoll, M. (2006), S. 251.

¹⁷⁷⁹Vgl. Faber, M./Petersen, T. (2003), S. 2.

¹⁷⁸⁰Lomborg, B. (2002), S. 210.

¹⁷⁸¹Vgl. Diamond, J. (2005), S. 18ff.

2. Bodenprobleme (z. B. Erosion)
3. Wasserbewirtschaftungsprobleme
4. Übermäßige Jagd
5. Überfischung
6. Auswirkungen eingeschleppter Tierarten
7. Bevölkerungswachstum
8. Steigender Pro-Kopf-Effekt
9. Klimawandel (durch Menschen verursacht)
10. Anhäufung von Umweltgiften
11. Energieknappheiten
12. Vollständige Nutzung der weltweiten Photosynthesekapazitäten

Freilich ist herauszustellen, dass zwischen dem vorhandenen Umweltbewusstsein und dem tatsächlichen umweltbewussten Handeln deutliche Unterschiede gegeben sind. Ursächlich ist hier gerade der Beschaffungswiderstand heranzuziehen, der die Mühen der Wirtschaftssubjekte betont. Umweltschonendere Alternativen müssen nicht gleichsam günstigere Alternativen für das Individuum sein: Beispiel Fahrrad fahren statt Auto fahren.¹⁷⁸²

In einem Bereich des ökonomischen Agierens haben sich bereits Preise für die Umweltverschmutzung gebildet. So existiert ein europäisches Emissionshandelssystem, welches für eine Tonne CO₂ Ausstoß gut 20-25 € an Emissionsrechten verlangt.¹⁷⁸³ Es steht im Verbund mit dem internationalen Abkommen des Kyoto-Protokolls. Die Erfolge solcher Umweltvereinbarungen sind noch sehr begrenzt. So beteiligen sich nicht alle Nationen an diesem Emissionsrechtehandel und einer Beschränkung des zukünftigen CO₂ Ausstoßes.¹⁷⁸⁴ Nach LOMBORG führt das Einschreiten durch das Kyoto-Protokoll lediglich zu einer Verzögerung des Klimawandels um etwa sechs Jahre.¹⁷⁸⁵ Raubbau, Müll oder weitere Umweltschäden als Folge der Produktion werden auf keinem ausreichendem Markt berücksichtigt.¹⁷⁸⁶

Es bleibt festzuhalten, dass gängige orthodoxe Theorien eine Berücksichtigung der Umwelt vernachlässigten. Modelle wurden entwickelt, welche auf der Unerschöpflichkeit der Ressourcen beruhten und dem Marktsystem die optimale Allokationsfähigkeit zuschreiben. Umweltbewusstsein, moralisches Verhalten und der Einfluss menschlichen Agierens wurde außen vor gelassen, da diese keine prägenden Eigenschaften des homo oeconomicus sind. Die Wertvorstellung bietet hier im Gegenzug die Möglichkeit, eben jenes menschliche Verhalten zu beschreiben. Die Alternative Wirtschaftstheorie

¹⁷⁸²Siehe hierzu auch Reinhardt, S. (2007), S. 33.

¹⁷⁸³Vgl. Henke, K./Klepper, G. (2006), S. 10.

¹⁷⁸⁴So hat beispielsweise China das Kyoto-Protokoll ratifiziert, als Schwellenland wie Indien, unterliegt es jedoch keinen Emissionsbeschränkungen. Vgl. o. V. (2007a), S. 278.

¹⁷⁸⁵Vgl. Lomborg, B. (2002), S. 369.

¹⁷⁸⁶Vgl. Faber, M./Wagenhals, G. (1986), S. 4.

berücksichtigt als Fortschritt gegenüber gängigen Theorien solcherlei Sachverhalte über die Größen \mathcal{M} und \mathcal{R} und ist daher in der Lage Wechselwirkungen des ökonomischen Systems mit der natürlichen Umwelt darzustellen.

6.4.2 Intertemporale Allokation – Nachhaltigkeit

Wenn durch die Menschen eine nicht mehr umkehrbare Schädigung der Umwelt ohne Berücksichtigung bleibt, ist es fraglich, ob die Bedürfnisse zukünftiger Generationen beachtet werden.¹⁷⁸⁷ Doch dies ist eine Grundvoraussetzung für nachhaltiges Wirtschaften gegenwärtiger Generationen. Nachhaltiges Handeln spricht eine moralische Verpflichtung gegenüber nachkommenden Generationen an, ein moralisches Selbstverständnis, über welches das Menschenbild orthodoxer Theorien nicht verfügt. Bereits CICERO führte moralische Bedenken gegen unnachsichtiges Handeln an: „Wer freigiebiger ist, als es seine Mittel erlauben, der sündigt insofern, als er an seinen nächsten Angehörigen sich vergeht; denn Mittel die er billigerweise diesen zuwenden und hinterlassen sollte, überträgt er an Fremde.“¹⁷⁸⁸

Nachhaltiges Agieren hat den Anspruch, die zukünftigen Folgen menschlichen Verhaltens zu berücksichtigen und zu überdenken. JONAS' Anforderung an nachhaltiges Handeln gestaltet sich wie folgt: „Handle so, daß die Wirkungen deiner Handlung verträglich sind mit der Permanenz echten menschlichen Lebens auf Erden; ...“¹⁷⁸⁹ Er stellt hierdurch einen eigenen kategorischen Imperativ auf, den er zu einem Axiom erklärt. Es ist nicht das Recht gegenwärtiger Generationen, mit dem eigenen Handeln die Zukunft der folgenden Generationen zu gefährden.¹⁷⁹⁰ Nachhaltiges Handeln umfasst die verschiedensten Bereiche menschlichen Verhaltens. Hier in diesem kurzen Exkurs liegt der Fokus auf den Folgeschäden menschlichen Handelns (Umweltschäden), als auch einer Nachhaltigkeit im Umgang mit den menschlichen Ressourcen. Im Bereich der nur langfristig erneuerbaren Ressourcen¹⁷⁹¹ besteht allerdings ein Problem. Mit dem Verbrauch eben jener Ressourcen ist eine Nachhaltigkeit nicht gegeben. Damit würden die Regenerationskapazitäten von \mathcal{R}_{GEO} sich auf null belaufen. Erst mit einer Anpassung des Verbrauchs an das langsame Regenerationstempo dieser Ressourcen wäre Nachhaltigkeit erreicht.¹⁷⁹² Dies würde nach EBERSOLL folgender verschärfter Form der Nachhaltigkeit gleichkommen.¹⁷⁹³

¹⁷⁸⁷Vgl. Holstein, L. (2003), S. 85.

¹⁷⁸⁸Cicero, M. (o. J.), S. 30.

¹⁷⁸⁹Jonas, H. (1987), S. 36.

¹⁷⁹⁰Vgl. Jonas, H. (1987), S. 35f.

¹⁷⁹¹Dies betrifft beispielsweise Erdöl: Eine Regenerationskapazität ist theoretisch vorhanden, auf Grund deren Langfristigkeit ist diese jedoch für den Menschen nicht von Bedeutung.

¹⁷⁹²Vgl. Lomborg, B. (2002), S. 146f.

¹⁷⁹³Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 252. Weitere Formen der Nachhaltigkeit können bei Ebersoll, M. (2006), S. 251ff. entnommen werden.

$$\mathcal{R} - \mathcal{R}_{\text{GEO}} \stackrel{!}{\leq} 0$$

Nachhaltigkeit beinhaltet eine Forderung an das Wertesystem der Menschen. Die Wertvorstellungen müssen sich hinsichtlich der Berücksichtigung zukünftiger Generationen anpassen und insofern eine Handlungsbereitschaft schaffen. Dies kann gleichermaßen durch die Zuschreibung eines ökonomischen Wertes vollzogen werden. Er drückt die Zahlungsbereitschaft der ökonomischen Akteure für nachhaltiges Handeln aus. Für eine Berücksichtigung der Zukunft ist es jedoch unweigerlich notwendig, sich zukünftige Missstände vor Augen führen zu können. Die Folgen eigenen Handelns müssen bekannt sein. JONAS sieht darin die Notwendigkeit der Existenz einer Zukunftsethik.¹⁷⁹⁴ Doch die Berücksichtigung einer Zukunftsethik im Entscheidungsprozess, gerade im Bereich politischer Entscheidungsträger und damit einhergehend einer Berücksichtigung in deren Wertvorstellungen, ist ein schwieriges Unterfangen. Auf Grund zukünftiger Missstände müssen in der Gegenwart Entscheidungen getroffen werden, die negative Auswirkungen zur Folge haben können.¹⁷⁹⁵ Dies ist ein akutes Problem derzeitiger Entscheidungsträger im Kontext der propagierten Gefahren einer Klimaerwärmung. Es sollen heute Entscheidungen getroffen werden, die negative Auswirkungen für jetzige Generationen haben, um eine mögliche zukünftige Klimaerwärmung und deren negative Auswirkungen zu unterbinden oder zumindest zu mindern. Erschwerend ist jedoch die Uneinigkeit über die tatsächlichen Folgen dieser Klimaerwärmung.¹⁷⁹⁶

Dennoch ist JONAS zu folgen, dass gegenüber zukünftigen Generationen eine Pflicht besteht. Als Verursacher möglicher Probleme hätten zukünftige Generationen das Recht, die vorangegangenen Generationen für die Folgen ihres Handelns verantwortlich zu machen.¹⁷⁹⁷ Diese Verpflichtung gegenüber folgenden Generationen und die Förderung der Existenz der Natur sind geknüpft an das „Wollen“ der Menschen.¹⁷⁹⁸ Dieses „Wollen“ ist Ausdruck

¹⁷⁹⁴Vgl. Jonas, H. (1987), S. 64f.

¹⁷⁹⁵Vgl. Jonas, H. (1987), S. 68.

¹⁷⁹⁶Vgl. Lomborg, B. (2002) S. 368 und für genauere Ausführungen zu den Klimamodellen siehe S. 325ff. Eine Problematik besteht hinsichtlich der Genauigkeit der Klimamodelle. Eine tatsächliche Rückführung einer Klimaerwärmung auf den Menschen über diese Modelle wird erschwert. Es soll an dieser Stelle der Kommentar eines Zeitungsartikels aufgeführt werden, der die Problematik dieser Sache treffend beschreibt und auch kritische Stimmen der Klimadiskussion in den Medien nachweist: „Kein Wissenschaftler bezweifelt, dass die durchschnittliche globale Oberflächentemperatur im 20. Jahrhundert um circa 0,7 Grad Celsius zugenommen hat. Wie groß die Rolle des Kohlendioxid dabei ist, wie stark der Mensch das Klimageschehen beeinflusst und insbesondere wie sicher die Hochrechnungen sind, mit denen die Temperatur der Zukunft vorausgesagt wird, ist nach wie vor wissenschaftlich umstritten.“ Mierisch, M. (2007), S. 41.

¹⁷⁹⁷Vgl. Jonas, H. (1987), S. 87f.

¹⁷⁹⁸Vgl. Jonas, H. (1987), S. 157f.

einer sich zu etablierenden Moralvorstellung, welche Einfluss ausübt auf die Wertvorstellungen und damit auf die Handlungen der Individuen.

Die in der Nachhaltigkeitsdiskussion aufkommende kritische Frage ist, ob gegenwärtige Generationen zukünftigen Generationen etwas schulden können.¹⁷⁹⁹ Dies knüpft an das Argument an, dass durch die Handlungen in der Gegenwart auch zukünftige Generationen profitieren. Sie werden wohlhabender sein, daher könnten sie sich auch an den Folgen jenes Handelns stärker beteiligen.¹⁸⁰⁰ DIAMOND führt existierende Meinungen auf, die einen Raubbau und die Vernachlässigung von Umweltschäden in der Gegenwart bevorzugen, da dies zu einem höheren Wert und Nutzen führe, als es zukünftig der Fall wäre.¹⁸⁰¹ Hierunter verbirgt sich abermals eine Technologiegläubigkeit. In der Vermutung einer stetig andauernden Weiterentwicklung menschlicher Technologien werden Hoffnungen auf neue Technologien gesetzt, die zukünftige Ressourcenprobleme zur Farce machen. Daher müssen zum jetzigen technologischen Stand die notwendigen Ressourcen verbraucht werden, um diese Weiterentwicklung zu gewährleisten, die zukünftige Abhängigkeiten von diesen Ressourcen unterbinden. Hierunter verbirgt sich eine Illusion, dass durch Investition in den technischen Fortschritt Innovationen geschaffen werden, die in der Lage sind jeden Engpass zu beseitigen. Diese Illusion wird gestärkt durch die „Backstop-Theorie“. Eine zu Ende gehende Energiequelle wird durch das Finden einer neuen abgelöst. Des Weiteren existieren Annahmen, dass durch Technologiefortschritt die Ressourcenproduktivität gesteigert werden könne.¹⁸⁰² Untermauert wird das Ganze durch den neoklassischen Substitutionsoptimismus. Durch eine Verknappung von Ressourcen steigen deren Preise, was zum Kauf von Gütern, die weniger Ressourcen intensiv sind, führt¹⁸⁰³ und Innovationen fördert. Es ist der Glaube an die optimale Steuerungsfähigkeit des Marktes. Wie aber bereits im vorangegangenen Kapitel dargelegt wurde, fehlt dem Marktpreissystem weitestgehend der Einbezug nachhaltigen Handelns. Das Ende der Ressourcen und die Kosten von Umweltschäden (außer im Haftungsfall) bleiben außer Acht.¹⁸⁰⁴

Ansatzpunkt muss eine Änderung der Wertvorstellungen sein, die zu einer Zahlungsbereitschaft für nachhaltiges Handeln führt, was auch eine Entwicklungsfreudigkeit bewirken soll. Die zeitliche Endlichkeit heutiger Energieträger muss in das Entwicklungskonzept der Gesellschaftssysteme Eingang finden. Dem pauschalierenden Appell der Sparsamkeit ist aus diesem Grund kritisch gegenüber zu stehen, da dieser eine notwendige Weiter-

¹⁷⁹⁹Vgl. Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.), S. 370.

¹⁸⁰⁰Zit. nach Lomborg, B. (2002), S. 365.

¹⁸⁰¹Vgl. Diamond, J. (2005), S. 536.

¹⁸⁰²Vgl. Binswanger, M. (1991), S. 101ff. Ganz zu schweigen davon, dass ausgestorbene Arten selbst durch einen Technologiefortschritt nicht wieder zu ersetzen sind und so stets eine Irreversibilität in der Umweltzerstörung zu vermuten ist.

¹⁸⁰³Binswanger, M. (1991), S. 103.

¹⁸⁰⁴Siehe hierzu die Ausführungen bei Faber, M./Wagenhals, G. (1986), S. 2ff.

entwicklung der menschlichen Gesellschaft nicht im Wege stehen sollte.¹⁸⁰⁵ Dennoch muss ein Bewusstsein geschaffen werden, das der generellen Technologiegläubigkeit und insofern dem Substitutionsoptimismus kritisch entgegensteht. Von hohem Gefährdungspotential ist in diesem Zusammenhang der große Verbrauch endlicher Ressourcen nur für konsumtive Zwecke, was den Argumenten der Nachhaltigkeitskritiker entgegenstehe. Die ressourcenverbrauchende Konsumtion bewirkt keine technologischen Fortentwicklungen Ohne eine Anpassung der Wertvorstellungen, wird die Angleichung der Marktpreise nur durch extrinsische Beeinflussung zu erwarten sein. Eine denkbare Form wäre hierbei die Einführung bestimmter Steuern oder wie es bereits eingeführt wurde, das Emissionsrechtehandelssystem der EU.

Der Markt ist nicht der durch die neoklassische Theorie propagierte optimale Mechanismus eines allgemeinen Gleichgewichtes. Er ist der imaginäre Ort der Interaktion handelnder und kommunizierender Individuen.¹⁸⁰⁶ Daher ist dem menschlichen Handeln die Aufmerksamkeit zu widmen, wie es sich diese Arbeit zum Ziele gesetzt hat.

Auch wenn der Aspekt der Nachhaltigkeit nicht vernachlässigt werden und die Menschheit nicht weiter wirtschaften soll wie gehabt, ist nach LOMBORG von der polemisierenden Ressourcenknappheit Distanz zu nehmen. So wird bereits seit Jahrzehnten stets von neuem das Ende der Verfügbarkeit des Erdöls angekündigt, das letztlich jedoch noch nicht eingetreten ist. Dennoch bauen die bestehenden gesellschaftlichen Systeme auf nicht erneuerbaren Energien und Rohstoffen auf. Die Notwendigkeit nachhaltigen Handelns besteht daher nach wie vor.¹⁸⁰⁷ Auf Grund der Tatsache, dass unsere Gesellschaft eine evolutive ist, in der jedes einzelne Individuum der Vergänglichkeit anheimfällt, sind zukünftige Generationen in die Entscheidungen der Gegenwart miteinzubeziehen, so dass diesen keine evolutiven Nachteile entstehen.¹⁸⁰⁸

¹⁸⁰⁵Mdl. Mitteilung Höher, K. (17.09.07).

¹⁸⁰⁶Vgl. Gansneder, M. (2001), S. 23.

¹⁸⁰⁷Vgl. Lomborg, B. (2002), S. 178. Für vertiefende Ausführungen siehe S. 145ff.

¹⁸⁰⁸Vgl. Weise, P. (1994), S. 117f.

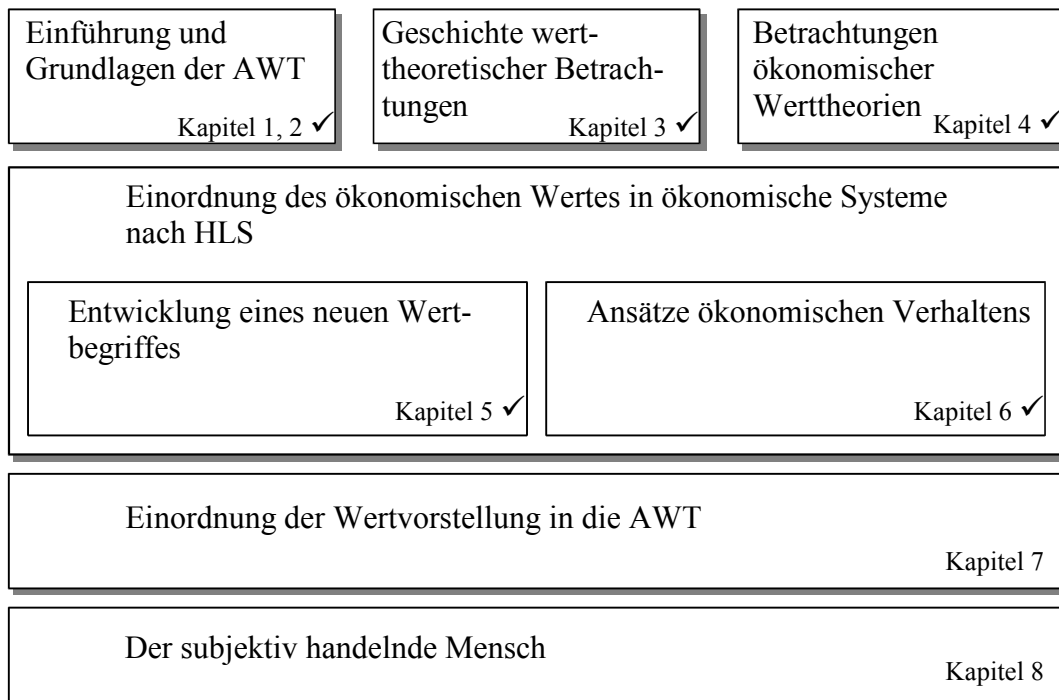


Abbildung 30: Stand der Arbeit (Kapitel 6)

*„Aller Anfang ist hingebordnet auf
Vollendung.“*

Thomas von Aquin.

7. Das Eingehen der Wertvorstellung in die Alternative Wirtschaftstheorie

Im Laufe dieser Arbeit wurde deutlich, dass für die Beschreibung ökonomischer Systeme, wie das der Alternativen Wirtschaftstheorie, eine Berücksichtigung menschlicher Verhaltensweisen unabdingbarer Bestandteil ist. Die wertenden Individuen sind Merkmal ökonomischer Systeme und Initiator jeglicher Zahlung. Diese Zahlungen ermöglichen eine Beobachtung menschlicher Wertvorstellungsumsetzungen im ökonomischen System, wodurch der Übergang sowie die Verknüpfung des psychologischen Systems und des ökonomischen Systems gelungen sind. Hierdurch wurde jene Verbindung geschaffen, nach der eingangs des Kapitels 5 gefragt wurde:

„Wie kann das menschliche Handeln mit dem ökonomischen System verknüpft werden?“

Grundsätzlich bleibt festzustellen, dass sich jede Y-Form der AWT aus Zahlungsströmen zusammensetzt. Insofern verwirklichen sich in jeder Form die Wertvorstellungen der Wirtschaftssubjekte. Die Zahlung ist erst das Ereignis, welches auf die Wertkommunikation aufbaut. „Die zweckorientierte Umsetzung von Information ist das grundlegende ökonomische Ereignis“.¹⁸⁰⁹ Da der ökonomische Wert und die Wertvorstellung nicht unmittelbar fassbar sind, ihre Wertentscheidungen hingegen jedoch sehr wohl, begründet sich hierin die Wahl der Zahlungen als Maßstab für die umgesetzten Wertvorstellungen.¹⁸¹⁰ Die Zahlungen der AWT sind Folge menschlicher Kommunikation. Sie sind der Kommunikationscode eines der Subsysteme der Gesellschaft. Eine Widerspiegelung erfährt dieser Sachverhalt in der Variable H der AWT. Der Ursprung aller Zahlungen liegt außerhalb des ökonomischen Systems und findet sich im psychologischen System der Individuen. Die Verknüpfung mit dem psychologischen System zeugt von einer Offenheit des ökonomischen Systems.¹⁸¹¹

Die monetären Auswirkungen von Wertvorstellungsumsetzungen beobachtet die Alternative Wirtschaftstheorie. Dem Anspruch einer umfassenden Gesellschaftstheorie wird sie dadurch nicht gerecht, denn verschiedene

¹⁸⁰⁹Junkermann, T. (2006), S. 58.

¹⁸¹⁰Vgl. Meulemann, H. (1996), S. 51. MEULEMANN bezog seine Ausführungen nicht auf einen gesonderten ökonomischen Wert, sondern auf alle „Werte“.

¹⁸¹¹„So wird etwa nur durch die Offenheit des Wirtschaftssystems eine Orientierung der Zahlungen an Bedürfnissen ermöglicht.“ Ebersoll, M. (2006), S. 54. Offenheit als Bezug auf nicht-ökonomische Systeme!

politische oder soziologische Faktoren bleiben zunächst außerhalb der Betrachtungen.

Die Wertvorstellung verfügt über keine eigene Verknüpfungsvorschrift mit der AWT. Sie bedingt Zahlungen, ändert aber nicht den Variablensatz der systembeschreibenden GHG. Dies impliziert eine Interpretationsfunktion der Wertvorstellung und das Auskommen mit den bereits existierenden Strukturen. Diesem Kapitel kommt nun die Aufgabe zu, eine genauere Einordnung der Wertvorstellung in die Alternative Wirtschaftstheorie zu schaffen, Interpretationsmöglichkeiten unterschiedlicher Variablen zu ermöglichen sowie weitere Denkanstöße zu geben.

7.1 Die Systemteilchen

Durch die Alternative Wirtschaftstheorie soll ein ökonomisches System beschrieben werden. Individuelle Verhaltensweisen sind insofern nicht unmittelbar das Beobachtungsinteresse, sondern Systeme mit einer Teilchenzahl $N \gg 1$.

Die Teilchenzahl stellt in der Alternativen Wirtschaftstheorie den Bezug zu den Systemelementen her und somit zu den Trägern der psychologischen Systeme. Die Teilchenwahl kann hierbei nur Wirtschaftssubjekte, ganze Konzerne oder andere Aggregate, umfassen. Die Aufnahme der Teilchenzahl trägt dem Sachverhalt Rechnung, dass die Systemelemente als Träger der Bedürfnisse das System erst gestalten.¹⁸¹²

Für das in dieser Arbeit vertretene Wertkonzept besteht eine Unabhängigkeit vom gewählten Teilchenkonzept. Die Zahlungsursache ist gebunden an die Wertvorstellung einzelner Individuen. Dies gilt für den privaten Konsum im gleichen Maße wie für Unternehmungen, staatliche Organisationen und andere Betrachtungsebenen. Für die Entstehung der Zahlungsströme ist daher stets von der Handlung ökonomischer Akteure auszugehen. Die Wahl des Teilchenkonzepts ist dahingehend als Beobachtungsebene der Zahlungsströme zu verstehen. Dies unterstützen auch die Ausführungen von BÄRTL: „Wenngleich alle Phänomene des Wirtschaftens ihren Ursprung im Menschen finden, so wird dennoch für die Umsetzung des Teilchenkonzepts in der Alternativen Wirtschaftstheorie (zur Beschreibung marktwirtschaftlicher Systeme) aus primär praktischen Erwägungen heraus das Unternehmen als Bezugsgröße empfohlen.“¹⁸¹³

Dabei kann dennoch das Phänomen der gemeinsamen Wertvorstellungen in Organisationen, in Form einer eigenen Wertsphäre, beobachtet werden.¹⁸¹⁴ Grundsätzlich existieren in Organisationen stets eine Vielzahl von Wertvorstellungen, die jedoch eine gemeinsame Schnittmenge im Zielsystem

¹⁸¹²Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 119.

¹⁸¹³Bärtl, M. (2005), S. 69.

¹⁸¹⁴Solch eine gemeinsame Wertsphäre bilden auch ganze Gesellschaftssysteme aus, wie bereits in Kapitel 5.8 deutlich wurde. Ein Gedanke, der auch im weiteren Verlauf dieser Arbeit noch einmal näher betrachtet wird.

der Unternehmung zu finden haben.¹⁸¹⁵ So ist auch nach der Sozialtheorie von COLEMAN das Verhalten von Organisationen ein Ergebnis des aggregierten Verhaltens seiner Organisationsmitglieder.¹⁸¹⁶

Das Unternehmen, als gewähltes Teilchenkonzept, besitzt keine eigene Wertvorstellung, die sich auf ein eigenes psychologisches System zurückführen ließe, sondern bildet eine Wertsphäre als Ergebnis der Wertvorstellungen ihrer Organisationsmitglieder. Von besonderem Interesse in diesem Zusammenwirken der Organisationsmitglieder sind bestehende Machtverhältnisse, die sich unter anderem aus der Aufbauorganisation ergeben, wodurch einzelnen Mitgliedern der Organisation eine dominierende Funktion in der Ausdefinition der Wertsphäre einer Unternehmung zukommt. So wird die Unternehmensphilosophie nicht durch jedes einzelne Organisationselement entschieden, sondern durch die Leitung vorgegeben, was noch nicht eine Befolgung derselbigen bewirken muss. Dennoch wird hierdurch eine Verhaltenserwartung an die Organisationsmitglieder gestellt, welche eine Vereinbarkeit der etablierten Wertsphäre mit der eigenen Wertvorstellung zur Folge haben muss.¹⁸¹⁷ Diesen Sachverhalt betonen auch WEBSTER und WIND: „The behavior of individuals in formal organizations is a complex interaction of personal, group, and organizational goal-seeking behaviors. Although all behavior is motivated by the needs of individuals and their search for individual satisfactions, organization members also accept and strive for the accomplishment of the goals of their groups and their organization. When an individual occupies a position in a formal organization, he implicitly accepts the notion that he and the organization can work together to achieve their distinct objectives. Thus the individual accepts the objectives of the organization as his own while also deciding that the organization represents the best opportunity to pursue his own objectives and satisfy his own needs.“¹⁸¹⁸

Wichtiges Element von Unternehmen ist in diesem Zusammenhang die Etablierung einer Unternehmenskultur, deren Aufgabe unter anderem in einer Sinnvermittlung verstanden werden kann.¹⁸¹⁹ Nicht jede Unternehmung prägt explizit eine eigene Kultur formal aus, aber es existiert keine Unternehmung ohne eine eigene Kultur, die sich aus den Wertvorstellungen ihrer Mitglieder

¹⁸¹⁵Kennzeichen einer Organisation ist deren Vielfalt an lebenden Systemteilchen, und daraus leitet sich eine Vielzahl an Wertvorstellungen ab. Vgl. hierzu vertiefend die Ausführungen zum Sachverhalt der Managing Diversity bei Knoth, A. (2006)

¹⁸¹⁶Vgl. Coleman, J. (1991), S. 13ff. „Das Systemverhalten ... läßt sich manchmal einfach als das Verhalten eines Systems von Akteuren beschreiben, deren Handlungen miteinander verflochten sind.“ Coleman, J. (1991), S. 15.

¹⁸¹⁷Erwartungen, die sich aus der übergeordneten Zielsetzung der Organisationen bilden. Vgl. Blättel-Mink, B. (1994), S. 117.

¹⁸¹⁸Webster, F./Wind, Y. (1972), S. 36.

¹⁸¹⁹Siehe hierzu die umfassenden Ausführungen bei Holleis, W. (1987), S. 265ff., an die sich kritische Betrachtungen zur These der Sinnvermittlung durch die Unternehmenskultur anschließen.

bildet.¹⁸²⁰ Daher kann auch neben einer offiziell bestimmten Kultur eine inoffizielle Kultur bestehen. Eine durch JOST durchgeführte Befragung von Unternehmen, Verwaltungen und Beratungen verdeutlicht, dass der Unternehmenskultur auch die Wirkung der Steuerung von gemeinsamen Werten, Normen und Prinzipien zugeschrieben wird.¹⁸²¹ So ist die Unternehmenskultur „... die Summe der Überzeugungen, Regeln und Werte, die das Typische und Einmalige eines Unternehmens ausmachen.“¹⁸²² Sie kann daher als Schnittmenge der Wertvorstellungen der Unternehmensmitglieder betrachtet werden und legt Zeugnis für die Existenz einer gemeinsamen Wertsphäre auf der Aggregationsebene der Unternehmung ab, welche das Handeln der Unternehmensmitglieder zu beeinflussen und zu steuern trachtet. Die Unternehmensentscheidungen, welche letztlich Zahlungsströme bewirken, sind in dieses System eingebunden, auch wenn die Entscheidungen auf die Wertvorstellungen der Entscheider zurückzuführen sind. „Unternehmenskultur – verstanden als die Gesamtheit kollektiver grundlegender Überzeugungen – bestimmt zum einen die generelle Orientierung des Unternehmens bezüglich der aufgeführten Bereiche Unternehmenszweck als dem übergeordneten Ziel sowie Unternehmensstrategie, Organisationsstrukturen und -prozesse als auch der spezifischen Charakteristika der Menschen im Unternehmen.“¹⁸²³

Der Sachverhalt der Unternehmenskultur zeigt, dass jedes einzelne Individuum seine Wertvorstellungen besitzt, dennoch aber auch die Aggregate von Unternehmen – das bisher gewählte Teilchenkonzept der AWT – spezifische Wertsphären bilden, die eine Richtlinie für die Mitglieder darstellen soll. Es ist jedoch nur ein normativer Ansatz, dessen verpflichtende Teilnahme schwierig zu erreichen ist, da hierdurch ein Zweck der Unternehmenskultur, die Identifikation mit dem Unternehmen, leiden würde.

So bleibt festzuhalten, dass grundsätzlich die Wertvorstellungen an das einzelne Individuum gebunden sind. In Organisationen bzw. noch allgemeiner, bei Zusammenschlüssen unterschiedlicher Individuen bildet sich ein gemeinsamer Konsens, wodurch sich eine eigene Wertsphäre etabliert. Das Konzept der Wertvorstellung dieser Arbeit bleibt somit grundsätzlich unabhängig von der Wahl des Teilchenkonzeptes, da es stets die individuellen Wertvorstellungen der Menschen sind, welche das weitere ökonomische Handeln bestimmen.

¹⁸²⁰ „Der Kern oder die unsichtbare Basis einer Unternehmenskultur besteht aus jenen grundlegenden, kollektiven Überzeugungen, die das Denken, Handeln und Empfinden der Führungskräfte und Mitarbeiter im Unternehmen maßgeblich beeinflussen und die insgesamt typisch für das Unternehmen bzw. eine Gruppe im Unternehmen sind.“ Sackmann, S. (2004), S. 24.

¹⁸²¹ Weitere bestätigte Wirkungen der Unternehmenskultur sind beispielsweise: Mitarbeitermotivation, bessere Kommunikation und Qualität der Zusammenarbeit. Vgl. Jost, H. (2003), S. 23f.

¹⁸²² Neuberger, O./Kompa, A. (1987), S. 17.

¹⁸²³ Sackmann, S. (2004), S. 36.

7.2 Quantitativer Anhalt der Wertvorstellung im ökonomischen System

Mit der Verankerung der ökonomisch wirksamen Wertvorstellung an den durchgeführten Zahlungen bietet sich eine Interpretationsmöglichkeit der GHG. Die einzelnen Y-Formen sind Ausdruck unterschiedlicher Zielrichtungen der Wertvorstellungsumsetzung. Schwankungen in den Formen zeugen zunächst von ökonomischem Agieren, welches auf den Wertvorstellungen der Menschen fußt. Die Anzahl und Höhe der durchgeführten Zahlungen bestimmen die Agilität der Teilchen und führen so zu einer Dynamik des Systems. „Die Zahlung als das basale ökonomische Ereignis bewirkt die Wahrnehmung von Aktivität im ökonomischen System.“¹⁸²⁴ Durch die Zahlungen wird ökonomische Interaktion abgebildet. Daher lässt sich auch in der abhängigen Größe K^* die Wirtschaftskraft des Systems beschreiben.

Anleihe für die Beobachtung menschlicher Wertvorstellungsumsetzungen in der Alternativen Wirtschaftstheorie lässt sich in der Größe H_t nehmen. H_t verkörpert alle Zahlungen des Systems als kumulierte Größe seit Systembestehen.¹⁸²⁵ Sie verdeutlicht die Anzahl durchgeführter Wertvorstellungsumsetzungen und ist somit Beobachtungsinstrument für Wertvorstellungen im ökonomischen System. Von Bedeutung sind hierbei sowohl die Häufigkeit, als auch die Höhe der durchgeführten Zahlungen.

Zwei Formen von Zahlungen lassen sich unterscheiden: Systeminterne Zahlungen und systemexterne Zahlungen. Im Falle der systemexternen Zahlungen liegen Quelle oder Ziel des ökonomischen Vorganges außerhalb des betrachteten Wirtschaftssystems. Die Größe H_t bezieht sich lediglich auf systeminterne Zahlungen.¹⁸²⁶ Für den ökonomischen Wert und die Darstellung umgesetzter Wertvorstellungen sind jedoch sowohl systeminterne Zahlungen als auch systemexterne Zahlungen (soweit sie durch Systemangehörige durchgeführt werden) von Bedeutung. Beide Formen sind Anhalt für umgesetzte Wertvorstellungen. Diese Tatsache und der bereits mehrmals im Verlauf angesprochene Sachverhalt der mangelnden Übereinstimmung von Preis und Wertvorstellung der Wirtschaftssubjekte verdeutlicht, dass H_t lediglich als eine Hilfsgröße in Verbindung mit der Beobachtung menschlicher Wertvorstellungsumsetzung verstanden werden darf. Größere Genauigkeit könnte mit der Einführung einer neuen Größe H_t^* erreicht werden, die zusätzlich die Zahlungen der Systemmitglieder an andere Systeme beinhaltet. Auf Grund mangelnder statistischer Daten bereits zu H_t bleibt dies jedoch lediglich ein theoretisches Unterfangen.

In Verbindung mit der physikalischen Zeit beschreibt H_t die Systemgeschichte innerhalb des Parameteraums. Beide Größen bilden zusammen die ökonomische

¹⁸²⁴Junkermann, T. (2006), S. 100.

¹⁸²⁵Vgl. Junkermann, T. (2006), S. 107.

¹⁸²⁶Vgl. Junkermann, T. (2006), S. 76. Systeminterne Zahlungen sind demnach Zahlungen, die innerhalb des zu betrachtenden ökonomischen Systems verbleiben und systemexterne Zahlungen verlassen das ökonomische System bzw. kommen von außerhalb in das ökonomische System und sind somit Teil eines übergeordneten ökonomischen Systems.

Zeit $t_{ök}$.¹⁸²⁷ „Der Zeitfortschritt bemisst sich demnach als in einer bestimmten physikalisch-zeitlichen Periode stattfindende ökonomische Kommunikation und erinnert damit in gewissem Sinne an eine ‚ökonomische Ereignisdichte‘.“¹⁸²⁸ Dadurch lässt sich die Wertvorstellung und der ökonomische Wert mit der Systemgeschichte verbinden. Die Anzahl menschlicher Wertvorstellungsumsetzungen bestimmen den Fortschritt ökonomischer Zeit im Sinne einer Ereignisdichte. Dies ist insofern trivial, als dass Geschichte stets an die Existenz menschlicher Handlungen gebunden ist. Erst durch Veränderungen wird Zeit feststellbar.¹⁸²⁹ Diese Veränderungen sind im ökonomischen System Zahlungen. Daher steht ökonomische Zeit im Verbund mit den Wertvorstellungen der Systemelemente. Mit steigender Zahlungshöhe schreitet die ökonomische Zeit stärker voran.¹⁸³⁰

Eine Teilmenge von H_t stellt die extensive Größe $H_{ök}$ dar. Sie beinhaltet nicht alle, sondern lediglich die über den Bankensektor abgewickelten Zahlungen¹⁸³¹ und beschreibt somit die Tätigkeit des Bankensektors. In dieser Größe sind keine Zahlungen enthalten, die bereits andere extensive Variablen umfassen. Hierdurch wird der Bankensektor als ein Medium ökonomischer Kommunikation dargestellt. $H_{ök}$ ist ein Bestandteil der GHG und insofern ein Bestandteil des Phasenraums. Die zugehörige konjugierte Größe ξ_H betrachtet den Einfluss von $H_{ök}$ -Variationen auf die Wirtschaftskraft.

Als Teilmenge von H_t ermöglicht $H_{ök}$ die Betrachtung spezifischer Formen der Wertvorstellungsumsetzung, die sich in der Tätigkeit des Bankensektors manifestieren. Dieser nimmt hierbei eine besondere Stellung im ökonomischen System ein, da die Funktionsfähigkeit von Zahlungen unter anderem an die Existenz einer hierfür notwendigen Infrastruktur gebunden ist.¹⁸³² Von besonderem Interesse ist vor allem der Aktienmarkthandel, der sich in dieser Form wiederfindet. Daher bietet $H_{ök}$ eine gesonderte Betrachtung der Umsetzung ökonomischer Wertvorstellungen (die Berechnungsmethode von $H_{ök}$ und ξ_H sowie die Daten der Jahre 2001-2006 können dem Anhang Nr. 8 entnommen werden).

Als Größe der Tätigkeit des Bankensektors werden in der Form von $H_{ök}$ die umfangreichen Transferleistungen auf dem Aktienmarkt abgebildet. Daher ist gleichfalls die Möglichkeit der Beobachtung spekulativer Elemente gegeben, zu denen auch die viel diskutierten Spekulationsblasen gehören. Spekulationen sind unmittelbarer Ausdruck von Werterwartungen der Systemmitglieder. Das Spekulationsphänomen zeichnet sich durch einen Anstieg der Zahlungen aus. Vor allem immer wiederkehrende Spekulationsblasen verkörpern eine Hoffnung

¹⁸²⁷Vgl. Junkermann, T. (2006), S. 106ff.

¹⁸²⁸Ebersoll, M. (2006), S. 229.

¹⁸²⁹Vgl. Junkermann, T. (2006), S. 22.

¹⁸³⁰Vgl. Junkermann, T. (2006), S. 75.

¹⁸³¹Vgl. Junkermann, T. (2006), S. 107.

¹⁸³²Vgl. Junkermann, T. (2006), S. 65.

und eine Illusion der Anleger, die sich auf menschliche Wertvorstellungen zurückführen lassen und eine Euphorie auslösen.¹⁸³³ Die Hoffnung auf einen Gewinn, im besten Falle ohne selbst dafür arbeiten zu müssen, treibt eine solche Spekulationsspirale voran. Dies zeigt sich aus den Erfahrungen vergangener geplatzter Spekulationsblasen. Bereits im 17. Jahrhundert etablierte sich eine Tulpenzwiebelpekulation. Die zu Beginn des 17. Jahrhunderts noch seltenen Tulpenzwiebeln verkörperten ein Statussymbol. Dadurch ist zu vermuten, dass sich eine entsprechend große Wertvorstellung gegenüber Tulpen ausbildete, die sich auf den Zusatznutzen als Statusstreben und der mit Tulpenzwiebeln verbundenen Knappheit begründete.¹⁸³⁴ Der Markt für Tulpen entwickelte sich daher und es setzte zunächst ein schleichender, dann aber doch sehr rasanter Anstieg der Tulpenzwiebelpreise ein. Hinsichtlich der steigenden Preise begannen die Menschen zu spekulieren, mit der Hoffnung auf deren weiteren Anstieg. So kam es, dass einzelne Tulpenzwiebeln einen Preis von 2500 Gulden erzielten, bei einem Jahreseinkommen eines Zimmermanns von rund 250 Gulden. 1637 platze diese Blase.¹⁸³⁵ Antrieb dieser Spekulation war in der Wertvorstellung zu suchen, die eine Hoffnung des Preisanstieges ausdrückte und verschiedene Aspekte der Wertkategorien ausblendete, vor allem den Grundnutzen und die Knappheit der Tulpenzwiebeln. Maßgeblich für die Bewertung wurde der Zusatznutzen: Ein erkanntes Statussymbol und die Hoffnung einen Gewinn zu erlangen. Mit dem Platzen dieser Spekulationsblase ist eine großflächige Anpassung der Wertvorstellungen gegenüber dem Spekulationsobjekt verbunden und vormals ausgeblendete Wertkategorien beendeten ihr Schattendasein. Das Platzen einer Spekulationsblase führt den Spekulanten ihre Überschätzung der Gegenstände vor Augen.¹⁸³⁶ Dies gilt zumindest für diejenigen, die GALBRAITH einer von zwei Gruppen an Spekulanten zuordnet: „Es gibt einerseits diejenigen, die sich einreden lassen, irgendein neuer preissteigender Umstand sei wirksam. Solche Leute rechnen damit, daß der Markt, womöglich unbegrenzt, weiter floriert.“¹⁸³⁷ Ein Phänomen, das vor allem auch im Aktienhandel beheimatet ist. Die Hoffnung auf eine Wertsteigerung von Aktien löst gewisse „Spekulationsmanien“ aus. Da nun tatsächlich ein vermehrter Kauf in dieser Spekulationsphase stattfindet, steigt der Aktienkurs.¹⁸³⁸ „Natürlich bestehen all die Kurse nur auf dem Papier

¹⁸³³ Vgl. Galbraith, J. K. (1992), S. 17.

¹⁸³⁴ Tulpen hatten ein sehr hohes Ansehen und damit verbunden auch ihr Besitz. Vgl. Galbraith, J. K. (1992), S. 31.

¹⁸³⁵ Vgl. Nixdorf, A. (2007). Vgl. Galbraith, J. K. (1992), S. 32.

¹⁸³⁶ Weitere geplatzte Spekulationen können bei GALBRAITH nachgelesen werden. Vgl. Galbraith, J. K. (1992), S. 36ff.

¹⁸³⁷ Galbraith, J. K. (1992), S. 11. Unter der zweiten Gruppe führt er diejenigen, welche das spekulative Element erkennen und der Meinung sind, auf Grund ihrer Kenntnisse den Trend zu ihren Gunsten nutzen zu können.

¹⁸³⁸ Vgl. Samuelson, P./ Nordhaus, W. (1998), S. 580.

und wären sofort wie weggeleuchtet, wollte jemand sie zugleich einlösen. Aber wer hätte schon Lust, derart lukrative Wertpapiere zu verkaufen?“¹⁸³⁹

Eine Kritik, die sich aus der Beobachtung von Zahlungsströmen als Indikator von Wertvorstellungen ergibt, ist nicht nur die Hilfsgröße, die dieser Indikator tatsächlich darstellt, sondern die mangelnde qualitative Aussage, was diese Zahlungen für den ökonomischen Akteur bedeuten. Eine etwaige sich einstellende Zufriedenheit wird hierdurch nicht erhoben. Die Zahlung als Ausdruck der Wertvorstellungsumsetzung ermöglicht nicht die Beobachtung, ob die zu befriedigenden Bedürfnisse tatsächlich gestillt wurden. Erst mit der Erfahrung nach dem Zahlungsakt, nach der ökonomischen Tätigkeit, werden die Wirtschaftssubjekte in der Lage sein dies zu bewerten. Diese Erfahrungen werden dann in die Wertvorstellung bei neuer Bedürfnisbefriedigung eingespeist. Eine Erfassung dieses Sachverhaltes über Zahlungen wäre zu mutmaßen, wenn in einem Bereich wie den Konsumausgaben weniger oder keine Zahlungen im Vergleich zu den Vorjahren erfolgen. Doch nicht nur die Zufriedenheit spielt eine Rolle, sondern auch sinkendes Einkommen, Einstellung der Produktion auf Grund eines Ressourcenmangels und anderer Faktoren. Durch Zahlungen wird nur ein Anhalt für umgesetzte Wertvorstellungen gegeben. Deren Ursache liegt jedoch im psychologischen System. Eine qualitative Aussage im ökonomischen System ist hierzu nicht zu erreichen, da die Wirkung und der Grund der Zahlung, außer dem Anhalt des Bedürfnisses, nicht darzustellen ist. Zudem bildet das ökonomische System nur die ökonomisch wirksamen Wertvorstellungen ab. Nichtzahlungsentscheidungen, die gleichfalls Teil der Wertvorstellung sind, bleiben außen vor.¹⁸⁴⁰

7.3 Ökonomische Macht

Einen wesentlichen Begriff für die Beschreibung menschlichen Verhaltens und hierdurch auch ökonomischen Verhaltens verkörpert der Machtbegriff. „Macht ist ein lebensweltliches Universale gesellschaftlicher Existenz.“¹⁸⁴¹ Da auch das Wirtschaften ein gesellschaftlicher Vorgang ist, existiert auch dort das Machtphänomen,¹⁸⁴² welches im Weiteren als ökonomische Macht bezeichnet werden soll. Die Bedürfnisbefriedigung ist gebunden an dazu vorhandene Fähigkeiten. Die herrschende Lehre, als eine Marktlehre, lässt Betrachtungen zu

¹⁸³⁹Samuelson, P./ Nordhaus, W. (1998), S. 580.

¹⁸⁴⁰Ein Sachverhalt den auch EBERSOLL anspricht. Das Ausmaß des Konsums und die damit verbundene Bedürfnisbefriedigung ist durch das ökonomische System nur bedingt darstellbar, wenn nicht eine Wandlung der Beschreibung des ökonomischen Systems zur Beschreibung psychologischer Systeme erfolgen soll. Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 217.

¹⁸⁴¹Luhmann, N. (1975b), S. 90.

¹⁸⁴²Vgl. Perroux, F. (1983), S. 42. Die Wirtschaft ist Bestandteil des menschlichen Zusammenlebens. Vgl. Sombart, W. (1953), S. 658.

Machtphänomenen aus und auch die neoklassische Theorie umfasst keine Konzeptionen zu einer Macht.¹⁸⁴³

Erst wenn die Fähigkeit zur Wertvorstellungsumsetzung besteht, ist auch eine Zahlung zu beobachten. Daher ist es Ziel dieses Kapitels, das Machtphänomen im ökonomischen System näher zu beleuchten und den stringenten Zusammenhang zum ökonomischen Wert herauszuarbeiten.

7.3.1 Beschreibung der ökonomischen Macht im Wirtschaftssystem

Betrachtungen zum Machtbegriff gibt es viele. Die wohl bekannteste ist die durch MAX WEBER getroffene: „Unter ‚Macht‘ wollen wir dabei hier ganz allgemein die Chance eines Menschen oder einer Mehrzahl solcher verstehen, den eigenen Willen in einem Gemeinschaftshandeln auch gegen den Widerstand anderer daran Beteiligter durchzusetzen.“¹⁸⁴⁴ Es handelt sich hier um eine sehr allgemeine Formulierung der Macht, die unterschiedliche Formen der Macht beinhaltet: Anbietermacht, Nachfragermacht, politische Macht und andere. Ein dem entlehnter Machtbegriff ist bei ALBERT zu finden, der Macht als „... soziale Prozesse im Sinne eigener Zielsetzungen zu beeinflussen ...“¹⁸⁴⁵ bestimmt.

Macht ist grundsätzlich ein Phänomen zwischenmenschlicher Beziehungen. Sie ist gebunden an die Interaktion verschiedener Systemelemente. Daher ist ein System der Teilchenzahl $N = 1$ in sich machtfrei.¹⁸⁴⁶ Jede Wirtschaftseinheit verfügt über eine Form der Macht. Dabei bilden sich unterschiedliche Ebenen aus. Ökonomische Akteure der gleichen Ebene sind gleichmächtig.¹⁸⁴⁷ Die tatsächliche Macht und ihre Anwendung begründet sich auf der Unterschiedlichkeit der Macht der interagierenden Systemmitglieder und fußt auf objektiven und/oder subjektiven Faktoren.¹⁸⁴⁸ Die Machtausübung ist nicht begrenzt auf die Elemente innerhalb eines Systems (unabhängig davon, wie das System nun definiert wird: Bsp. Unternehmen, Nation, Bundesland) sondern auch zwischen Systemen. Daher bezeichnet WITTE Macht als eine Relation zwischen mindestens zwei Systemen¹⁸⁴⁹, wodurch eine Unabhängigkeit vom originär menschlichen Bezug geschaffen wird. Nicht zuletzt der Krieg ist eine solche Form der Machtbeeinflussung, der ebenfalls unmittelbar auf ökonomische Systeme Einfluss ausübt. Gleiches sind Einfuhr- oder

¹⁸⁴³Vgl. Perroux, F. (1983), S. 42. Vgl. Etzioni, A. (1994), S. 391.

¹⁸⁴⁴Weber, M. (1976), S. 531.

¹⁸⁴⁵Albert, H. (1955), S. 74.

¹⁸⁴⁶Vgl. Sambach, E. (1960), S. 51f. Mit einer Teilchenzahl von $N=1$ fehlt gleichsam die notwendige Bedingung der Wechselwirkungsfähigkeit, wodurch eine Grundforderung der AWT verletzt würde. Mit $N=1$ existiert somit kein System nach dem Verständnis der Alternativen Wirtschaftstheorie, genauso wenig wie eine Gesellschaft nach dem LUHMANN'schen Verständnis bestehen würde.

¹⁸⁴⁷Vgl. Sambach, E. (1960), S. 52.

¹⁸⁴⁸Vgl. Sambach, E. (1960), S. 58 und 63.

¹⁸⁴⁹Vgl. Witte, E. (2001), S. 8.

Ausführverbote, die allesamt nicht nur die Güterströme unterbinden, sondern auch die Zahlungsströme als Element der ökonomischen Systeme.

Innerhalb einer Gesellschaft existiert eine Vielzahl an Machtbeziehungen und Einfüssen.¹⁸⁵⁰ Bevor jedoch näher auf solche Machtbeziehungen eingegangen wird, bedarf es einer Festlegung des ökonomischen Machtbegriffs. Der verwendete ökonomische Machtbegriff ist erweitert gegenüber der soziologischen Ausdeutung nach OPPENHEIMER, der Macht immer als Verhältnis eines Machthabers und eines Machtunterworfenen betrachtet. Ökonomische Macht ist aber auch neutral gegenüber Dritten anwendbar, in der Verwendung von Mitteln zum Zwecke der Erlangung eines Gutes ohne die Existenz eines Machtunterworfenen.¹⁸⁵¹ Der ökonomische Machtbegriff gewinnt daher instrumentalen Charakter. Macht in dieser Arbeit – gleich dem Ansatz SAMBACHS – hat nicht den Anspruch, alle dieser Begrifflichkeit zuzuschreibenden Phänomene zu beschreiben, sondern lediglich die auf das ökonomische System anzuwendenden.¹⁸⁵² Dabei ist zu berücksichtigen, dass unterschiedliche Machtkomponenten auch mit der ökonomischen Macht einhergehen, wie auch umgekehrt. So kann politische Macht auch ökonomische Macht erzeugen.¹⁸⁵³

Der ökonomische Machtbegriff ist jedoch nicht an den Zusammenschluss von Systemelementen gebunden wie dies ARENDT herausstellt: „*Macht* entspricht der menschlichen Fähigkeit, nicht nur zu handeln oder etwas zu tun, sondern sich mit anderen zusammenzuschließen und im Einvernehmen mit ihnen zu handeln. Über Macht verfügt niemals ein einzelner; ...“¹⁸⁵⁴ Im Ansatz dieser Arbeit ist auch der Einzelne in der Lage ökonomische Macht auszuüben, auch wenn durch einen Zusammenschluss die Größe der ökonomischen Macht zuzunehmen vermag.

Relevant aus ökonomischer Sicht ist die zu beobachtende Zahlungsströmungsbeeinflussung. Die Zahlung als Operation des Systems, als zu beobachtende Handlung des Systems und als Anhaltspunkt für die Wertvorstellung soll in dieser Arbeit der Ansatz für die Definition eines ökonomischen Machtbegriffes sein. Ebenso wie MAX WEBER die ökonomische Macht definiert, indem er in ihr die Verfügungsmacht über Güter sah.¹⁸⁵⁵ Die ökonomische Macht der AWT ist nun die Verfügung über Zahlungen und somit die Lenkung von Zahlungsströmen. Dies ist Ausdruck der Fähigkeit, eigene Wertvorstellungen und insofern Bedürfnisse befriedigen zu

¹⁸⁵⁰Vgl. Perroux, F. (1983), S. 54.

¹⁸⁵¹Vgl. Oppenheimer, F. (1959), S. 338.

¹⁸⁵²Vgl. Sambach, E. (1960), S. 51.

¹⁸⁵³Eine Kopplung von wirtschaftlichen und politischen System. Vgl. hierzu auch Lösch, D. (1978), S. 16.

¹⁸⁵⁴Arendt, H. (1972), S. 45. ARENDT bezog sich vornehmlich auf die politische Macht.

¹⁸⁵⁵Vgl. Weber, M. (1976), S. 541. Ein Ansatz, der sich auch bei PREISER wiederfindet: „Da alles Wirtschaften den Erwerb eines Einkommens zum Ziel hat, so bedeutet private Macht zunächst ganz einfach die Fähigkeit, Güter zu appropriieren.“ Preiser, E. (1948), S. 242.

können. Es ist nicht nur Ausdruck einer einfachen Zahlungsfähigkeit, sondern auch einer Lenkung dieser Zahlungsfähigkeit. Die ökonomische Macht regelt zudem den Zugang zu Gütern mit Hilfe der Zahlungen und erfüllt hierdurch gleichermaßen eine soziale Funktion. Dies dient gleichsam der Unterbindung von physischer Macht, indem Gewaltakte zur Akquirierung von Gütern verhindert werden.¹⁸⁵⁶

Eine Lenkung, die zur Bedürfnisbefriedigung führt, nicht aber – und hiermit betritt man nun das Forschungsgebiet der Glücksforschung – die Steigerung des individuellen Glücks bewirken muss.

Eine Verknüpfung zur Wertvorstellung besteht insbesondere dahingehend, dass die Existenz einer Wertvorstellung nicht daran geknüpft ist, auch umgesetzt zu werden. Die Umsetzung, und damit der Eingang in das ökonomische System, ist gebunden an eine hierzu bestehende Fähigkeit. Zahlungsströme vermitteln daher die Umsetzung einer Wertvorstellung und die Existenz jener Fähigkeit.

Dabei wird unterstellt, dass die Lenkung der Zahlungsströme – und insoweit erfolgt ein weiterer Rückgriff auf MAX WEBER – auch entgegen gegensätzlicher Wertvorstellungen anderer ökonomischer Akteure erfolgen kann. Die Lenkung kann gleichfalls die Beeinflussung des letztlich zahlenden Akteurs sein und ist somit nicht an eine eigene materielle Ausstattung gebunden.

Damit entwickelt sich eine Zweiteilung der ökonomischen Macht als Fähigkeit, Zahlungsströme zu beeinflussen. Hintergrund ist stets eine Wertvorstellung, damit ein Motiv, welches sich aus einem Bedürfnis ergibt:

1. Beeinflussung kann zum einen durch die Verfügung über eigene Mittel erfolgen.
2. Beeinflussung kann zum anderen aber auch die Beeinflussung anderer in deren Zahlungsverhalten sein.

Hierin sieht man bereits die starke Verknüpfung mit der Wertvorstellung. Diese Beeinflussung, in Form konditionierter Macht¹⁸⁵⁷, ist Ausdruck einer Wertvorstellungsänderung des Beeinflussten. Kompensatorische Macht als Ausfluss einer Belohnung und repressive Macht als Fähigkeit, Zwang auszuüben, können gleichermaßen Zahlungsströme beeinflussen, ohne die direkte Verfügungsgewalt über die Mittel zu haben.¹⁸⁵⁸ Sie müssen jedoch keine Änderung der Wertvorstellung bewirken. Die ökonomische Macht kann insoweit in Anlehnung an MORGENSTERN als ein Willensphänomen gesehen werden. Denn sie ist nicht nur an eine Ausstattung mit materiellen Mitteln

¹⁸⁵⁶Vgl. Luhmann, N. (1994), S. 253.

¹⁸⁵⁷Als Macht, die durch eine Änderung des Bewusstseins, von Überzeugungen und Glauben bewirkt wird. Einfluss nehmen hier Erziehung, Ausbildung und andere Faktoren. Vgl. Galbraith, J. K. (1987), S. 18. Konditionierte Macht kann beispielsweise der Werbung zukommen. Vgl. Galbraith, J. K. (1987), S. 105.

¹⁸⁵⁸Vgl. Galbraith, J. K. (1987), S. 17.

gebunden, sondern gerade auch an die Handhabung und die Entscheidung hinsichtlich einer Verwendung dieser Mittel.¹⁸⁵⁹

Für diese Lenkung der Zahlungsströme sind repressive Macht, konditionierte Macht und auch kompensatorische Macht Anhaltspunkte, da aber auf makroökonomischer Ebene eine Differenzierung jener Sachverhalte zunächst nicht zu verfolgen ist, soll ein umfassenderer Machtbegriff genügen: *Die Durchführung und Lenkung von Zahlungen*.¹⁸⁶⁰ Dies ist ein ökonomischer Machtbegriff, der gleichsam durch Machtzustände aus anderen Systemen beeinträchtigt werden kann, wozu unter anderem religiöse Macht und politische Macht zählen. Ökonomische Macht, die insofern auf der Basis anderer Machtformen zu Stande kommt.¹⁸⁶¹ Ein Sachverhalt, dem sicherlich beizupflichten ist, denn ein stabiles, auch außenpolitisch und innenpolitisch gesichertes Gesellschaftssystem, wird eine Basis schaffen für ein „starkes“ Wirtschaftssystem.

Der hier gewählte Machtbegriff ist indifferent gegenüber subjektiven oder objektiven Komponenten, da er sich wirkungsorientiert zeigt. Die Ursache ökonomischer Macht ist in beiden Bereichen zu suchen. Die ökonomische Macht beruht auf unterschiedlichen Quellen. Wird sich an GALBRAITH orientiert, so sind dies *Persönlichkeit, Besitz und Eigentum* sowie *die Organisation*.¹⁸⁶² Auch FRENCH und RAVEN bieten eine Anzahl unterschiedlicher Machtquellen an, die einzeln oder in Kombination auftreten können und hierdurch soziale Macht – was aber gleichermaßen für ökonomische Macht von Bedeutung ist – bewirken können:¹⁸⁶³

- Zwang
- Anerkennung/Belohnung
- Legitimität
- Expertenmacht
- Beziehungen/Identifikationsmacht
- Informationen.

¹⁸⁵⁹Vgl. Morgenstern, O. (1972), S. 388f.

¹⁸⁶⁰Eine Interpretation der Macht, die der Machtdefinition durch PARSON ähnlich ist: „Macht kann als die tatsächliche Fähigkeit einer Einheit eines sozialen Systems definiert werden, ihre Interessen (Ziele, Verhinderung unerwünschter Einmischung, Befehlsrespektierung, Besitzkontrolle, etc.) im Rahmen der Interaktion des Systems zu verwirklichen und in diesem Sinne die sozialen Prozesse im System zu beeinflussen.“ Die Einheit wären die Systemteilchen N, die Interaktion ist bekanntermaßen die Zahlung und die Beeinflussung von Prozessen zeigt sich in der Lenkung von Zahlungsströmen. Entnommen aus Scheuch, E. (1972), S. 998. SCHEUCH stellt heraus, dass diese Definition eine ältere von PARSON ist.

¹⁸⁶¹Vgl. Weber, M. (1976), S. 531.

¹⁸⁶²Vgl. Galbraith, J. K. (1987), S. 18.

¹⁸⁶³Raven, B. (1993), S. 233.

Eine Vertiefung der Quellen der Macht soll hier nicht weiter fortgeführt werden. Eine genauere Analyse des Machtphänomens in der Wirtschaftswissenschaft ist erstrebenswert. Die AWT bietet derzeit nicht die Möglichkeit, Machtpotentiale direkt zu identifizieren. Die Wirtschaftswissenschaft muss sich eben jener Phänomene erst mehrheitlich klar werden, um deutlichere Messmethoden zu untersuchen.¹⁸⁶⁴ Bedeutsam für diese Arbeit ist, dass durch ökonomische Macht die Beeinflussung der Zahlungsströme bewirkt wird. Die Lenkungsfähigkeit der Zahlung gibt dem ökonomischen Akteur einen eigenen Handlungsspielraum. Hierdurch lässt sich der ökonomische Machtbegriff mit dem Machtbegriff OETTLES verbinden: Besitz von Macht als das Vorhandensein eines eigenen Handlungsspielraumes.¹⁸⁶⁵ Die ökonomische Macht ist jedoch nicht losgelöst von einer soziologischen Wirkung. Durch die Ausübung ökonomischer Macht können Menschen in ihrer Handlungsweise beeinflusst werden.

In Kombination mit einer bestehenden ökonomischen Macht ist der Reichtumsbegriff zu sehen. Reichtum bemisst sich für RICARDO an „... der Fülle der Lebensbedürfnisse und Luxusgegenstände, über die er verfügen kann ...“¹⁸⁶⁶ Diese Verfügung ist nun gerade an die Fähigkeit der Zahlung gebunden.

Jeder Wirtschaftsakteur verfügt über ökonomische Macht. Diese Macht steigert sich im ökonomischen System um so mehr, je gewichtiger die Zahlungsströme sind. Durch Zahlungen der ökonomischen Akteure untereinander kann von einer Übertragung von Machtpotential gesprochen werden. In einem ökonomischen System etablieren sich unterschiedliche Machtpositionen, die in bestimmten Situationen eine stärkere Stellung gegenüber anderen ökonomischen Akteuren bewirken.¹⁸⁶⁷ Eine Vielzahl an Organisationen, aber auch Individuen können zu Machtballungen führen (z. B. Gewerkschaften, Konzerne, Staatliche Behörden usw.), welche gewichtige Zahlungen zu beeinflussen vermögen.¹⁸⁶⁸ Eine Ausprägung der Zahlungsströmebeeinflussung ist die Fähigkeit, Preise festlegen zu können.¹⁸⁶⁹ Von zunehmender Bedeutung ist dies, wenn die Substituierbarkeit des Angebots nicht gegeben ist und

¹⁸⁶⁴Vgl. hierzu unterstützend die Ausführungen von Nowotny, E. (1979), S. 40f.

¹⁸⁶⁵Vgl. Oettle, K. (1972), S. 1176.

¹⁸⁶⁶Ricardo, D. (1923), S. 90.

¹⁸⁶⁷Vgl. hierzu auch Witte, E. (2001), S. 157f.

¹⁸⁶⁸ARNDT beschreibt in seinem Werk unterschiedliche Machtpositionen verschiedener Organisationen:

- Beherrschung eines Partners oder einer Gruppe von Partnern
- Beherrschung eines Marktes
- Beherrschung von Informationen
- Kontrolle von Betrieben oder Unternehmen, die sich nicht oder zumindest nur teilweise in seinem Eigentum befinden.
- Beeinflussung staatlicher Gesetzgebung oder/und Maßnahmen

Vgl. Arndt, H. (1980), S. 128f.

¹⁸⁶⁹Vgl. Berle, A. (1973), S. 223ff.

dennoch das Produkt von hoher Bedeutung für die Nachfrage ist. Ein solches Phänomen zeigt sich beim derzeitigen technischen Stand im Rohstoff Erdöl und dem Machtakteur der OPEC, die ein steuerndes Medium des Rohölhandels ist.

Wie also bereits angeklungen ist, ist die Existenz ökonomischer Macht mit der Existenz unterschiedlicher Machtakteure einhergehend: Konsumenten, Konzerne, staatliche Verbände (und deren einzelnen Organisationen), private Organisationen (z. B. Greenpeace) und weitere.

Nach BECKs Beschreibungen ist gerade den Konsumenten im globalen Geschehen eine Macht zuzuschreiben, die gegen die Macht von Konzernen steht.¹⁸⁷⁰ Der Konsument ist in der Lage seine Konsumzahlungen zu lenken und kann so eine Bewertung unternehmerischen Handelns vornehmen. Eine Wirkung auf einen Konzern wird jedoch nicht durch den einzelnen Konsumenten erfolgen, sondern durch die Summe Gleichgesinnter und deren Entscheidung hinsichtlich Zahlung oder Nichtzahlung. Ein Sachverhalt, welcher in der Brent-Spar-Affäre zutreffend war. Shell litt unter einem transnationalen Käuferboykott.¹⁸⁷¹ Das verfügbare Einkommen¹⁸⁷² der Haushalte (im System der BRD) gibt einen ersten Anhalt über die Höhe der zu beeinflussenden Zahlungen. Siehe hierzu Anhang Nr. 9.

Weitere bereits angesprochene Machtakteure sind (multinationale) Konzerne und deren Fähigkeit, Zahlungsströme zu lenken. BECK drückt dies mit aller Deutlichkeit aus: „Es ist die genaue Umkehrung des Kalküls der klassischen Macht- und Herrschaftstheorie, das die Machtmaximierung transnationaler Unternehmen ermöglicht: Das Zwangsmittel ist nicht der drohende *Einmarsch*, sondern der drohende *Nicht-Einmarsch* der Investoren oder ihr drohender *Ausmarsch*. Es gibt nur eines, das schlimmer ist, als von Multis überrollt zu werden: *nicht* von Multis überrollt zu werden.“¹⁸⁷³ Die Macht internationaler Konzerne zeigt sich in deren Umsatzstärke, die das Potential der Zahlungsströmebeeinflussung verdeutlichen. Eine Auswahl deutscher Großkonzerne (siehe Anhang Nr. 10) zeigt ein Potential, das diesen Unternehmen zukommt, um innerhalb von ökonomischen Systemen zu wirken und somit auch ökonomische Kommunikation zu gestalten. Die Möglichkeiten, die sich hierunter verbergen, zeigen sich in der Fähigkeit Investitionen, Arbeitsplätze etc. zu verlagern.

Das Machtpotential eines staatlichen Systems als wirtschaftlicher Akteur im ökonomischen System zeigt sich sowohl in dem Haushalt das es verwaltet, als auch in der Fähigkeit, das Ordnungssystem eines ökonomischen Systems zu bestimmen und insofern Zahlungsströme lenken zu können. Die ökonomische Macht einzelner staatlicher Systeme auf andere ökonomische Systeme – welche

¹⁸⁷⁰Vgl. Beck, U. (2002), S. 27ff.

¹⁸⁷¹Vgl. Beck, U. (2002), S. 171.

¹⁸⁷²Das verfügbare Einkommen der Haushalte besteht aus den Primäreinkommen korrigiert um die empfangenen und geleisteten Transfers. Vgl. Brümmerhoff, D. (2007), S. 68.

¹⁸⁷³Beck, U. (2002), S. 97.

mit einer politischen Macht einhergeht – verbildlicht China. Mit den ca. 1,2 Bio. \$ Devisenreserven, die überwiegend in US-Staatsanleihen investiert sind¹⁸⁷⁴, verfügt China über die Möglichkeit, durch Verkauf der Staatsanleihen die Kreditaufnahme für die USA zu erschweren, da der Wert der Staatsanleihen durch ein Überangebot am Markt stark sinken wird. Hierdurch kommt China unter Umständen auch die Fähigkeit zu, den Dollar als Leitwährung vom Markt zu verdrängen.¹⁸⁷⁵ Als staatlicher Verbund offenbart die OPEC ihre ökonomische Macht und damit Beeinflussung ökonomischer System gerade durch die Ölkrisen der 70er Jahre.¹⁸⁷⁶ Ganz aktuell zeigt sich der Versuch der ökonomischen Beeinflussung und der Lenkung der Zahlungsströme auf dem globalen Markt durch die in der Presse 2007 dargestellte Drohung der OPEC, die Investitionen in Förderanlagen zu reduzieren, wenn durch Staaten weiterhin der Ausbau der Biotreibstoffe vorangetrieben wird. Durch Reduzierung der Investitionen in Förderanlagen würde sich voraussichtlich eine Änderung des Ölpreisgefüges, mit Änderungen in den Zahlungsströmen ergeben.¹⁸⁷⁷ Diese Ausführungen sollten nur eine kurze Übersicht über Machtakteure ökonomischer Systeme verdeutlichen. Tiefergehende Analysen der Machtbeziehungen und deren Auswirkungen ist weiteren Forschungsarbeiten vorbehalten.

Im Rückgriff auf den bestehenden Variablensatz der Alternativen Wirtschaftstheorie lässt sich die ökonomische Macht im System der AWT durch folgende Größen darstellen:

A_{SO}	Ausgaben für öffentliche Sicherheit und Ordnung
A_{SOZ}	Transferleistungen des Systems
A_V	Ausgaben für Verteidigung
A_{st}	sonstige Ausgaben der öffentlichen Haushalte
C	Konsum
I_{EX}	als Interaktion mit anderen Wirtschaftsräumen über Exporte
I_{IM}	als Interaktion mit anderen Wirtschaftsräumen über Importe

Diese Variablen sind allesamt voneinander unabhängig und daher überschneidungsfrei. Sie geben Anhalt über die ökonomische Macht eines Systems, indem sie ausdrücken, welche monetären Mittel den Wirtschaftsakteuren zur Verfügung stehen, mit deren Hilfe Zahlungsströme verwirklicht werden. Die ökonomische Macht würde sich dann in der Form auswirken, dass die Ausgaben innerhalb einer Kategorie, aber auch zwischen den Kategorien unterschiedlich gelenkt/verteilt werden können.

¹⁸⁷⁴Vgl. o. V. (2007b).

¹⁸⁷⁵Mdl. Mitteilung Höher, K. (23.07.07).

¹⁸⁷⁶Die beiden „Ölschocks“ 1973 und 1979. Vgl. Rauscher, M. (1989), S. 26f.

¹⁸⁷⁷Vgl. o. V. (2007c).

7.3.2 Aus der Systemumwelt induzierte ökonomische Macht

Die Erlangung ökonomischer Macht, fußend auf der Einwirkung durch die Systemumwelt, zeigt sich z. B. in der Verfügungsgewalt über reiche Rohstoffvorkommen des geosphärischen Systems. Diese Verfügung bietet ein Potential an ökonomischer Macht, durch Gewinnung dieser Rohstoffe und insofern einer Umwandlung in Finanzmittel, wodurch diese Zahlungsfähigkeit und so unmittelbare ökonomische Macht bereitstellen. Insofern bieten reiche Rohstoffvorkommen ein Potential von ökonomischer Macht. Sie bieten aber auch die Möglichkeit, auf die Kommunikation ökonomischer Systeme, durch Förder- oder Liefervorbehalt der Rohstoffe, einzuwirken. Im Falle des Erdöls könnte dies zu Preissteigerungen führen, wodurch Zahlungsströme beeinträchtigt werden, die bis zu einem Rohstoffnachschiebungs- und damit Unterbrechung von Wirtschaftsprozessen führen können. Der Rohstoffreichtum eines Systems muss nicht dessen tatsächliche Höhe der ökonomischen Macht im Vergleich zu anderen Systemen ausdrücken. In der Realität zeigt sich gerade bei den rohstoffärmeren Systemen öfters eine größere Wirtschaftskraft.¹⁸⁷⁸ Diesen Sachverhalt verdeutlicht folgender Beitrag KRÄMERS: „Denn die mittels des Sozialproduktes gemessene Leistung einer Volkswirtschaft – und indirekt auch ihr Wohlstand – bemisst sich in erster Linie anhand des „Mehrerts“, den sie aus dem, was sie vorfindet, herstellt. Das kann auf ein paar Quadratkilometern Brachland (Hongkong, Singapur) viel effizienter geschehen als auf Milliarden Hektar fruchtbaren und rohstoffgesättigten Landes.“¹⁸⁷⁹

Die Variable \mathcal{R} des ökonomischen Systems soll in Anlehnung an EBERSOLL nicht die vorhandenen Rohstoffe erfassen, sondern die in einem System verbrauchten.¹⁸⁸⁰ Rohstoffärmere ökonomische Systeme können daher dennoch ein sehr großes \mathcal{R} haben. Erst durch Verbrauch von Rohstoffen, was mit Zahlungsströmen verbunden ist, zeigen sich diese im ökonomischen System der AWT. Daher ist auch nur von potentieller ökonomischer Macht im Falle der Rohstoffvorkommen zu sprechen, da diese eine Reserve für die Schaffung liquider Mittel bieten. Rohstoffreiche Länder verfügen über eine höhere potentielle ökonomische Macht (die gleichfalls eine politische Macht bewirkt) als rohstoffärmere.

Mit Hilfe einer regionalen Betrachtung der Rohstoffvorkommen ist festzustellen, welche Systeme über große potentielle ökonomische Macht verfügen und im Abgleich mit \mathcal{R} , welche Systeme am stärksten zu beeinflussen sind. Im Falle der Rohstoffreserve Erdöl, die nur ein Bestandteil der Rohstoffreserven des geosphärischen Systems ist, ließe sich anhand der bestehenden Rohölreserven und der existierenden Barreelpreise¹⁸⁸¹ eine regionenspezifische Monetarisierungsfähigkeit abschätzen.

¹⁸⁷⁸Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 202f.

¹⁸⁷⁹Vgl. Krämer, W. (2004), S. 63.

¹⁸⁸⁰Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 203.

Die Abhängigkeit der rohstoffarmen Länder bestimmt sich in der Notwendigkeit, Rohstoffe für den Wirtschaftsprozess zu importieren. Gerade Länder mit hohem Vorkommen an Energierohstoffen fallen meist nicht mit solchen eines hohen Verbrauchs zusammen (siehe auch Tabelle 8, S. 310).¹⁸⁸² Mit diesen Güterströmen sind stets Zahlungsströme verbunden. \mathcal{R} als Verbrauchsgröße böte daher auch die Möglichkeit der monetären Bewertung für die geleisteten Zahlungen des Verbrauchs.

Am Beispiel des Erdöls soll dieser Sachverhalt deutlicher dargestellt werden. Die Verhandlungsposition der Länder, auf die sich die weltweiten Ölreserven verteilen, ist als „relativ stark“ anzusehen.¹⁸⁸³ Die Konzentration dieser Reserven auf einige wenige Länder kann der Tabelle 7 entnommen werden.

Land	Kum Förderung in Mt	Reserven in Mt	Anteil an den Welterdölreserven
Iran	3.976	15.646	9,66%
Irak	7.967	18.022	11,12%
Saudi-Arabien	18.194	36.037	22,25%
Russland	18.211	10.148	6,26%
USA		3.997	2,47%

Tabelle 7: Erdölförderung ausgewählter Länder¹⁸⁸⁴

Die Stärke der hierdurch bestehenden ökonomischen Macht besteht in der derzeitigen und noch nicht absehbaren mangelnden Substitutionsmöglichkeit dieses Energierohstoffs. Die Bedeutung des Erdöls als Energielieferant verdeutlicht die Zusammensetzung des Primärenergieverbrauchs Deutschlands:¹⁸⁸⁵

1. Mineralöle	35,9%
2. Kohle	24,2%
3. Erdgas	22,7%
4. Kernenergie	12,5%
5. Erneuerbare Energie	1,2%

¹⁸⁸¹ So war der nominelle Höchstpreis pro Barrel zum Stand der Kurzstudie „Reserven, Ressourcen und Verfügbarkeit von Energierohstoffen 2005“ des BGR 79 \$ je Barrel. Vgl. BGR (2005), S. 1

¹⁸⁸² Vgl. BGR (2005), S. 9.

¹⁸⁸³ So beschrieb KEBSCHULL bereits 1972, dass die Verhandlungsposition der Ölländer „relativ stark“ sei. Vgl. Kebschull, D. (1972), S. 770.

¹⁸⁸⁴ Vgl. BGR (2005), S. 7, 47, 48 und 49.

¹⁸⁸⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt (2006a), S. 5.

Eine Eigenförderung Deutschlands in diesen Energieträgern ist weitestgehend nicht gegeben, was die folgende Übersicht verdeutlicht:

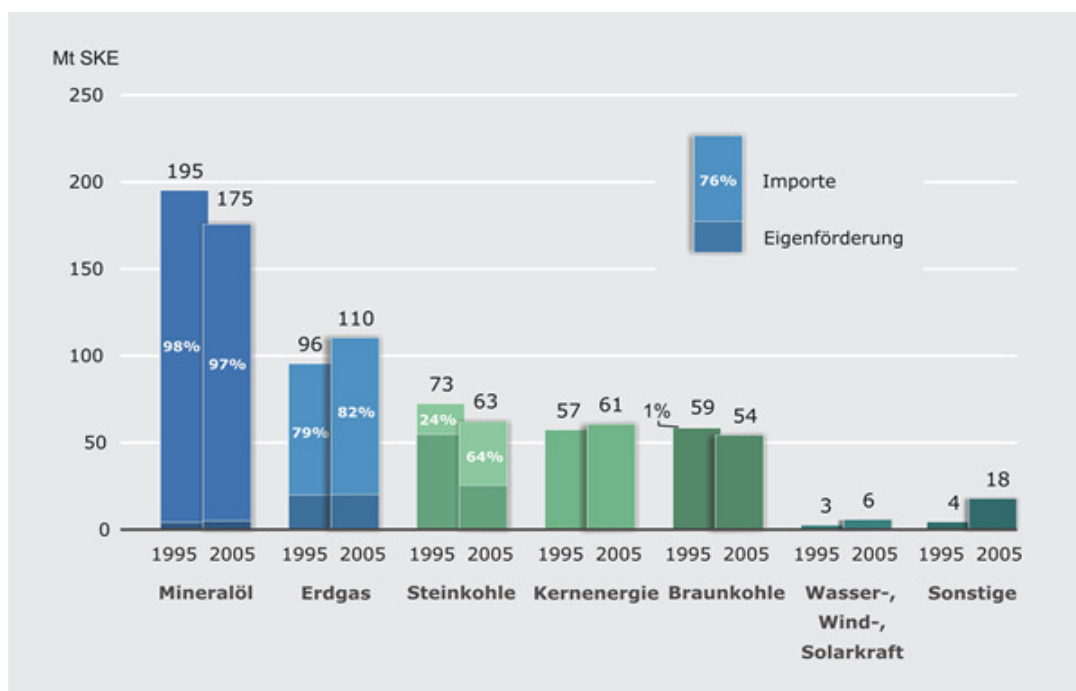


Abbildung 31: Importanteil der Energieträger in Deutschland.¹⁸⁸⁶

Die Abhängigkeit Deutschlands im Bereich des Erdöls konzentriert sich auf vier Exportländer, die gemeinsam 75 % des deutschen Erdölverbrauchs decken:¹⁸⁸⁷

1. Russland ca. 33%
2. UK 17 %
3. Norwegen 15%
4. Libyen 10%¹⁸⁸⁸

Die Werte verdeutlichen, dass das ökonomische System Deutschlands in Abhängigkeit zu den Exportländern steht. Dies kann sich in Preissteigerungen oder auch Drosselung der Rohstoffzufuhr zeigen. Die starke Position der Erdöl exportierenden Länder manifestiert sich in der Bedeutung des Rohöls am Weltenergieverbrauch. 36,4 % des weltweiten Primärenergieverbrauchs werden durch Erdöl gedeckt.¹⁸⁸⁹

Die Verteilung des Erdöls ist jedoch regional konzentriert. Im Bereich der konventionellen Erdölförderung übernehmen die OPEC-Staaten die absolute

¹⁸⁸⁶Vgl. BGR (2005), S. 3.

¹⁸⁸⁷Vgl. Statistisches Bundesamt (2006a), S. 5.

¹⁸⁸⁸Einziges der vier großen Exportländer, welches Mitglied der OPEC ist. Unter den zehn größten Lieferanten befinden sich jedoch bereits vier OPEC Länder. Vgl. Statistisches Bundesamt (2006a), S. 23.

¹⁸⁸⁹Vgl. BGR (2005), S. 15.

Mehrheit, wobei sie im weltweiten Vergleich nur einen untergeordneten Anteil des Erdölverbrauchs beanspruchen (siehe Tabelle 8).

Gebiet	Prozentuale Verteilung der Erdölreserven konventionell	Prozentuale Verteilung der Erdölreserven nicht-konventionell	Förderung Erdöl	Verbrauch Erdöl
Europa	1,64%	4,43%	6,87%	19,88%
GUS	9,89%	25,69%	14,72%	4,78%
Afrika	9,34%	12,04%	12,02%	3,54%
Naher Osten	62,15%	24,99%	31,17%	7,14%
Austral-Asien	3,97%	7,78%	9,82%	29,13%
Nordamerika	4,23%	16,33%	16,50%	29,69%
Lateinamerika	4,23%	8,75%	8,96%	5,96%
OPEC	75,63%	33,27%	41,72%	8,76%

Tabelle 8: Verteilung der weltweiten Erdölreserven¹⁸⁹⁰

Ihre Verfügung über die Rohölreserven ist somit bestimmend und sie erhält insofern maßgeblichen Einfluss auf \mathcal{R} (in diesem Falle als einen Vektorbestandteil von \mathcal{R} hier dargestellt durch $\mathcal{R}_{\{t\}}\}$) der ökonomischen Systeme. Zusätzlich ist das Gesamtpotential an konventionellem Erdöl (als kumulierte Förderung, Reserven und Ressourcen) im Nahen Osten erst zu einem Viertel ausgeschöpft. Nordamerikas Gesamtpotential hingegen ist bereits zu zwei Drittel verbraucht. Außerdem verfügt die OPEC über mehr als die Hälfte des weltweiten Gesamtpotentials an Rohöl.¹⁸⁹¹ Nichtkonventionelles Erdöl soll zunächst aus den Betrachtungen ausgeblendet werden. Eine wirtschaftliche Nutzung ist noch nicht gegeben und die gegenwärtig erreichten Fördermengen von beispielsweise Ölsanden sind noch sehr gering.¹⁸⁹²

Den OPEC-Staaten kommt daher gegenwärtig eine hohe potentielle ökonomische Macht zu. Diese wird sich auch in Anlehnung an die IEA zukünftig noch, auf Grund eines zu erwartenden Anstiegs der Abhängigkeit von deren Rohölexporten, erhöhen.¹⁸⁹³ Dennoch ist mit einem Versiegen der Reserven ein Verlust der potentiellen ökonomischen Macht gegeben. Für die Aufbewahrung dieser Machteinflussmöglichkeiten müssen die betroffenen ökonomischen Systeme (beispielsweise über deren hohe Rohstoffexporte zu identifizieren, da mehr gefördert als verbraucht wird) alternative Wirtschaftsformen schaffen.

¹⁸⁹⁰Vgl. eigene Darstellung; Daten entnommen BGR (2005), S. 11. und 12.

¹⁸⁹¹Vgl. BGR (2005), S. 15.

¹⁸⁹²Vgl. BGR (2005), S. 16.

¹⁸⁹³Vgl. BGR (2005), S. 2.

Die Abhängigkeit ökonomischer Systeme von den bestehenden Energieträgern, verleiht rohstoffreichen Ländern eine potentielle ökonomische Macht. Dies äußert sich zum einen in der Gewinnung von finanziellen Mitteln, wodurch Zahlungsströme originär gelenkt werden können, zum anderen in der Beeinträchtigung von Zahlungen anderer Systeme, durch Veränderungen in der Rohstoffversorgung; sei es über Preisvariationen oder tatsächlichem Rückhalt von Lieferungen. Aus der Verfügungsmacht über Rohstoffreserven kann der Verbrauch anderer Systeme beeinträchtigt werden, wodurch viele weitere Zahlungsströme des ökonomischen Systems beeinflussbar sind. Die Variable \mathcal{R} bietet insoweit die Möglichkeit, solch existierende ökonomische Systeme zu identifizieren, die besonders durch diese potentielle ökonomische Macht betroffen sind.

7.4 Arbeit

Einen weiteren Ansatz der Interpretation einzelner extensiver Größen der Alternativen Wirtschaftstheorie bietet die Form von A. Aus unternehmerischer Sicht liegt der Wert der zu erstellenden Leistung zu einem teilweise erheblichen Anteil bei der menschlichen Arbeitsleistung. Rationalisierungsinvestitionen sind Symbol für ein Sinken der Wertvorstellung gegenüber der menschlichen Arbeitskraft. Eine Beobachtung der Rationalisierung menschlicher Routinearbeit erfolgt in der Alternativen Wirtschaftstheorie in der Form von A. Die intensive Variable ξ_A ist Ausdruck des Einflusses der Veränderung einer Routine-Arbeitsstunde auf die Wirtschaftskraft des ökonomischen Systems. Da jedoch eine unmittelbare Messung des Zusammenhangs von Wirtschaftskraft und Arbeitsvolumen nicht möglich ist, wird für ξ_A eine unabhängige Schätzung vorgenommen. Diese beschreibt den Aufwand für die Rationalisierung einer Arbeitsstunde Routine Arbeit und trägt die Dimension [€ *Jahr/h]. Die extensive Größe A beschreibt die geleisteten Routine-Arbeitsstunden im System und hat die Dimension [h/Jahr].¹⁸⁹⁴

Die Abschätzung der intensiven Größe zum Routinearbeitsvolumen erfolgte bisher über:¹⁸⁹⁵

$$\xi_A [\text{€*Jahr/Std.}] = I_R [\text{€/Jahr}] / \Delta A_{\text{Frei}} [\text{Std./Jahr}^2]$$

Da der amtlichen Statistik bisher keine Angaben zu dem Anteil Investitionen entnommen werden konnte, welcher auf Rationalisierungen ausgerichtet ist, muss bis zur Verfügbarkeit besser geeigneter Daten eine grobe Abschätzung der jährlichen Rationalisierungsinvestitionen vorgenommen werden. Im einzelnen bedeuten:¹⁸⁹⁶

¹⁸⁹⁴Mdl. Mitteilung Ebersoll, M. (24.07.07).

¹⁸⁹⁵Die Methodik der Abschätzung wurde sowohl an fachlichen Kriterien, als auch am Anspruch auf ihre dimensionale Homogenität ausgerichtet.

¹⁸⁹⁶Mdl. Mitteilung Ebersoll, M. (24.07.07).

$$I_R [\text{€}/\text{Jahr}] = I_{br} [\text{€}/\text{Jahr}] * RA_{IFO} [/\text{Jahr}]$$

I_{br} [€/Jahr]:	Bruttoinvestitionen (Staat + Unternehmen)
RA_{IFO} [/\text{Jahr}]:	Rationalisierungsanteil gem. IFO-Investitionstest
I_R [€/Jahr]:	Abschätzung der Rationalisierungsinvestitionen

Weiterhin wird abgeschätzt, wie sich das Arbeitsvolumen auf Grund der aus Erwerbstätigkeit freigesetzten Personen verändert hat:¹⁸⁹⁷

$$\Delta A_{Frei} [\text{Std.}/\text{Jahr}^2] = Z_{ALO} [\text{S}/\text{Jahr}] * MA [\text{Std.}/\text{S} * \text{Jahr}].$$

ΔA_{Frei} [Std./Jahr ²]:	Veränderung des Arbeitsvolumens auf Grund von Freisetzungen
Z_{ALO} [S/Jahr]:	Zugänge an Arbeitslosen aus Erwerbstätigkeit pro Jahr
MA [Std./S*Jahr]:	Mittleres Arbeitsvolumen pro Erwerbstätigem

In den Zahlen für Z_{ALO} sind ebenso diejenigen Arbeitslosen enthalten, die auf Grund von nicht rationalisierungsbedingten Umständen erwerbslos wurden. Es ist daher zu überlegen, ob diese Zahlen nicht mit einem geeigneten Multiplikator korrigiert werden sollten.¹⁸⁹⁸ In den bisherigen Abschätzungen wurde ein solcher Multiplikator nicht berücksichtigt, weshalb der für ξ_A ermittelte Wert als „untere Schätzung“ betrachtet werden kann.

Für die intensive Größe als Aufwand der Rationalisierung einer Arbeitsstunde Routine-Arbeit ergibt sich für 2005 ein Betrag von 10,88 [€/h].¹⁸⁹⁹ Dieser Betrag zeugt von der Grenze der Zahlungsbereitschaft und somit der Grenze des ökonomischen Wertes menschlicher Routine-Arbeit für die Entscheidungsträger in den Unternehmen. Der entscheidende Unternehmer befindet sich im Vergleich zu anderen ökonomischen Akteuren in dem informationellen Vorteil, dass er alle notwendigen Informationen zur Arbeitsleistung seiner Angestellten hat. Hierdurch wird es ihm erleichtert, eine Wertvorstellung zu dieser auszubilden. Anderen ökonomischen Akteuren, gerade den Konsumenten, fällt eine Unterscheidung in Arbeit und Nicht-Arbeit dagegen schwer. Für die Rationalisierung der Routine-Arbeit aus rein ökonomischen Gründen wird nach EBERSOLL entschieden, wenn die Gesamtkosten die Investitionskosten übersteigen. Eingeplant werden müssen hierbei auch Streiks, juristische Regelungen, Abfindungen und weitere Kostengrößen.¹⁹⁰⁰ Gründe für die Rationalisierung sind nach Schleicher die zurückgehende Nachfrage, neue

¹⁸⁹⁷Mdl. Mitteilung Ebersoll, M. (24.07.07).

¹⁸⁹⁸Dieser Multiplikator könnte beispielsweise auf dem "Anteil Rationalisierungsinvestitionen" oder aber dem Anteil der geringqualifizierten Arbeitskräfte basieren. Mdl. Mitteilung Ebersoll, M. (24.07.07).

¹⁸⁹⁹Datentabelle für A und ξ_A siehe Anhang Nr. 11.

¹⁹⁰⁰Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 172.

Konkurrenten mit zusätzlichem Angebot, die nachhaltige Verschlechterung der Kosten und die Zielsetzung, durch eine technische Neuerung einen Wettbewerbsvorteil zu erlangen.¹⁹⁰¹

Die Entscheidung für eine Rationalisierung bemisst sich an der ausgebildeten Wertvorstellung des Entscheiders. Die angeführten Kostenaspekte werden hierbei ohne Zweifel von Bedeutung sein. Doch sie sind nicht alleinige Entscheidungsgrundlage. Die Grenze der Zahlungsbereitschaft für menschliche Routine-Arbeit wird auch durch soziokulturelle Faktoren beeinflusst, zu denen Moralvorstellungen ebenso gehören. Hierzu zählt auch Loyalität gegenüber der eigenen Mitarbeiterschaft. Folgende Fragestellungen sind hierbei nicht ohne Belang für Entscheider: Wie ist die Wirkung auf das gesellschaftliche Ansehen? Welche gesellschaftliche Verpflichtung besteht? Wie wirkt sich mein Verhalten auf die Motivation der restlichen Belegschaft aus?¹⁹⁰² Daher wird eine Entscheidung ausgehend von einer bestehenden Wertvorstellung nicht rein auf Kostenfaktoren zurückzuführen sein. EBERSOLL drückte dies durch seine Formulierung „verstärkt in Betracht ziehen“ aus.¹⁹⁰³

Erst wenn die Wertvorstellung des Entscheiders einen ökonomischen Wert der Routine-Arbeit erreicht hat, der unterhalb der Rationalisierungsinvestitionen steht, wird es tatsächlich zu investiven Zahlungsströmen kommen. Die Zahlen der Alternativen Wirtschaftstheorie verdeutlichen (siehe Anhang Nr. 11), dass der Aufwand für die Substitution einer Routinearbeitsstunde im ökonomischen System einen sinkenden Trend aufweist. „Die Innere Schwelle der Nichteinstellung von ungelerten sinkt.“¹⁹⁰⁴ Die Wertvorstellung gegenüber der Routinearbeit auf Seiten der Arbeitgeber verlagert sich zu Gunsten von arbeitssubstituierenden Investitionen.

Die Alternative Wirtschaftstheorie ist daher in der Lage, quantitativ die Schwelle der Rationalisierung zu bestimmen und gibt somit Anhalt für den ökonomischen Wert einer Routine-Arbeitsstunde.

7.5 Impuls

Eine bedeutende interpretative Funktion bietet der Ansatz der Wertvorstellung für die extensive Variable des Impulses ($\varphi_{ök}$), bzw. der Impulsänderung ($d\varphi_{ök}$).¹⁹⁰⁵ Der Impulsgeanke versucht unterschiedlichste Einflüsse auf das ökonomische System zu beschreiben. Dies umfasst nicht nur unternehmerische Entwicklungen, sondern auch weitere Einflüsse aus den verschiedenen Funktionalsystemen des Gesellschaftssystems und seiner Umwelt. Die

¹⁹⁰¹ Vgl. Schlecht, O. (1978), S. 12.

¹⁹⁰² Zu betrachtender Aspekt ist hierbei der Sachverhalt des psychologischen Vertrages, der die Erwartungen der Arbeitnehmer und Arbeitgeber über die rein vertraglichen Festlegungen hinaus beschreibt.

¹⁹⁰³ Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 172.

¹⁹⁰⁴ Mdl. Mitteilung Höher, K. (17.06.07).

¹⁹⁰⁵ Mdl. Mitteilung Kappes, E. (07.09.07). Eine Arbeit zur Impulskomponente wird derzeit erstellt.

Impulsänderung bewirkt eine „Verformung“ des ökonomischen Systems.¹⁹⁰⁶ Dabei wird der SCHUMPETER'sche Ansatz, der in der unternehmerischen Fortentwicklung – als Neuerungsdrang – ein gesondertes Beobachtungsinteresse sah, bei weitem übertroffen.¹⁹⁰⁷ Diese ökonomische Entwicklung, als eine Durchsetzung neuer Kombinationen im Umfeld der Produktion, führte SCHUMPETER auf fünf verschiedene Varianten zurück¹⁹⁰⁸:

- ”
1. Herstellung eines neuen, d. h. dem Konsumentenkreise noch nicht vertrauten Gutes oder einer neuen Qualität eines Gutes.
 2. Einführung einer neuen, d. h. dem betreffenden Industriezweig noch nicht praktisch bekannten Produktionsmethode, die keineswegs auf einer wissenschaftlich neuen Entdeckung zu beruhen braucht und auch in einer neuartigen Weise bestehen kann mit einer Ware kommerziell zu verfahren.
 3. Erschließung eines neuen Absatzmarktes, d. h. eines Marktes, auf dem der betreffende Industriezweig des betreffenden Landes bisher noch nicht eingeführt war, mag dieser Markt schon vorher existiert haben oder nicht.
 4. Eroberung einer neuen Bezugsquelle von Rohstoffen oder Halbfabrikaten, wiederum: gleichgültig, ob diese Bezugsquelle schon vorher existierte – und bloß sei es nicht beachtet wurde sei es für unzulänglich galt - oder ob sie erst geschaffen werden muß.
 5. Durchführung einer Neuorganisation, wie Schaffung einer Monopolstellung (z. B. durch Vertrustung) oder Durchbrechen eines Monopols.¹⁹⁰⁹

Der Impulsgedanke der AWT ist jedoch, wie bereits angedeutet, weitaus umfassender, indem er alle das Wirtschaftssystem verformenden Einflüsse aus der Systemumwelt aufgreift.

Ein Phänomen dieser Impulsänderung zeigt sich in der technologischen Fortentwicklung. Die Impulsänderung wird in diesem Fall auf eine Innovation¹⁹¹⁰ zurückgehend erreicht. Jedoch nur, wenn eine Zustandsänderung des ökonomischen Systems bewirkt wird, kann tatsächlich von einer Impulsänderung gesprochen werden.¹⁹¹¹ Bedeutsam für das ökonomische

¹⁹⁰⁶Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 182.

¹⁹⁰⁷„Der fundamentale Antrieb, der die kapitalistische Maschine in Bewegung setzt und hält, kommt von den neuen Konsumgütern, den neuen Produktions- oder Transportmethoden, den neuen Märkten den neuen Formen der industriellen Organisation, welche die kapitalistische Unternehmung schafft.“ Schumpeter, J. (1980), S. 137. Siehe hierzu auch Ebersoll, M. (2006), S. 182.

¹⁹⁰⁸Vgl. Schumpeter, J. (1993), S. 100.

¹⁹⁰⁹Schumpeter, J. (1993), S. 100f.

¹⁹¹⁰Die Ausführungen des Gabler Wirtschaftslexikons unterstreichen, dass es keinen geschlossenen, keine auf Konsens beruhende Definition des Innovationsbegriffs gibt. Markantes Merkmal ist jedoch der Neuerungsdrang, der sich aus technischem, sozialen und wirtschaftlichem Wandel ergeben kann. Vgl. Gabler (1997), S. 1898.

¹⁹¹¹Mdl. Mitteilung Kappes, E. (07.09.07).

System ist die ökonomische Auswirkung der Innovation.¹⁹¹² Nur dann ist eine Impulsänderung auf selbiges wirksam. Was aber nicht zur Folge haben muss, dass die Impulsänderung im ökonomischen System ihre Ursache findet. Tatsächlich wird eine Impulsänderung stets außerökonomischer Natur sein.¹⁹¹³

Zunächst, bevor von einer impulsändernden Innovation gesprochen werden kann, ist eine Erfindung von Nöten, die erst zu einer Innovation reift.¹⁹¹⁴

AREGGER beschreibt die Innovation als „... signifikante Änderung im Status quo eines sozialen Systems ...“¹⁹¹⁵ Diese signifikante Änderung im ökonomischen System ist Ausdruck einer Impulsänderung. Essentieller erster Schritt für die Entstehung einer Innovation ist eine im Innovator heranreifende Idee. Als Ausdruck des Interesses und insofern von menschlicher Neugierde, leitet sie weitere Schritte, bis hin zur Innovation ein, insoweit nicht vorzeitig ein Abbruch des Innovationsprozesses erfolgt.¹⁹¹⁶

Die Neugierde als Treiber der Innovation ist Kennzeichen des geistigen Aktes des Menschen und Ausdruck von menschlichen Bedürfnissen. Durch die beständige Bedürfnisvariation des Menschen, ausgehend vom menschlichen Fortschrittsdrang, ist die menschliche Neugierde als Ursprung der technischen Weiterentwicklung und somit als Ursache dieses Impulsänderungsphänomens zu deuten. Der Mensch zeichnet sich durch seinen „unaufhörlichen Schöpfungsakt“ aus.¹⁹¹⁷ „Entscheidend ist für uns, dass der Mensch aufgrund seiner geistigen Fähigkeiten, d. h. aufgrund seiner Natur, ‚immer Neues‘ bzw. ‚immer mehr‘ wollen kann.“¹⁹¹⁸ Notwendige Ausrüstung des menschlichen Wesens, neben dem Bedürfnis nach Neuerung, ist dessen Vorstellungskraft und insofern auch Fantasie. Diese Vorstellung als Teil des psychologischen Systems ist maßgeblich für den handelnden Menschen.¹⁹¹⁹

Gleich der Entstehung einer Wertvorstellung ist eine Impulsänderung – beruhend auf der technischen Weiterentwicklung – ursächlich auf die Bedürfnisse der Menschen zurückzuführen. Durch die Existenz des Fortschrittsdranges als ein Bedürfnis, nicht als Kennzeichen jedes einzelnen Individuums, aber doch existent über die gesamte Menschheit betrachtet, wird sich gleichermaßen eine Wertvorstellung für eine Weiterentwicklung ergeben. Diese Weiterentwicklung kann auf eine zufällige Entdeckung oder auf eine erkannte Problemstellung zurückgehen: „One of the ways in which the innovation-development process begins is by recognition of a problem or need,

¹⁹¹²Vgl. Reichert, L. (1994), S. 51.

¹⁹¹³Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 182.

¹⁹¹⁴Vgl. Blättel-Mink, B. (1994), S. 71f.

¹⁹¹⁵Aregger, K. (1976), S. 118.

¹⁹¹⁶HAUSSCHILD definiert sieben Schritte im Zusammenhang mit der Innovation: Idee, Entdeckung, Forschung, Entwicklung, Erfindung, Einführung und laufende Verwertung. Vgl. Hauschild, J. (1997), S. 19ff.

¹⁹¹⁷Vgl. Löwe, J. (1995), S. 60.

¹⁹¹⁸Löwe, J. (1995), S. 60. Insoweit begründet die Neugierde auch den beständigen Fortschrittsdrang des Menschen.

¹⁹¹⁹Vgl. Löwe, J. (1995), S. 46.

which stimulates research and development activities designed to create an innovation to solve the problem/need.“¹⁹²⁰ So könnte Initiator für GUTENBERGs Entwicklung der Druckmaschine die Erkenntnis der hohen Kosten und der langen Dauer, Bücher handschriftlich zu replizieren, gewesen sein. Viele Studenten der damaligen Zeit schrieben auf Grund der hohen Kosten Lehrbücher daher selbst ab.¹⁹²¹ Nach der Einführung des Buchdrucks, verbreitete sich diese Entwicklung sehr schnell in ganz Europa. Geschätzte 40.000 Buchtitel wurden bis zum Jahr 1500, mit einer Auflage von ca. 8 Mio. Exemplaren, erstellt.¹⁹²² Die Aufnahmebereitschaft und die Annahme der Neuerung waren in diesem Fall gegeben.

Die Errungenschaften der Fortentwicklung sind es, die dem Menschen die Bedürfnisbefriedigung ermöglichen oder vereinfachen sollen. Ist die Problemerkennntnis gegeben, muss sich fußend auf der Neugierde eine Wertvorstellung beim Erfinder entwickeln, die den weiteren Entwicklungsgang vorantreibt. Sie muss höher sein, als etwaige aufkommende Barrieren. Ist eine Innovation geschaffen und verbreitet sich, führt sie zu Zahlungen im ökonomischen System. Die Existenz eines Innovationsmanagements in Unternehmen beschreibt, dass Impulsänderungen aus dem ökonomischen System heraus zumindest unterstützt werden können.

Doch nicht jede Innovation, nicht jede technische Errungenschaft oder andere Neuerung muss auch zu einer Impulsänderung führen, bzw. in der gleichen Geschwindigkeit auf das ökonomische System wirken. So können diese Reaktionen auch äußerst träge sein. Eine Barriere, die durch Innovationen überwunden werden muss, zeigt sich in den Wertvorstellungen der Systemmitglieder. Grundsätzlich von Bedeutung ist die Wahrnehmung der Neuerung.¹⁹²³ Eine Wahrnehmung, die auch darüber entscheidet, ob sich ein Bedürfnis nach dieser Neuerung einstellt. Notwendige Voraussetzung für die Übernahme bei den weiteren Systemmitgliedern ist die Entwicklung eines entsprechenden Bedürfnisses.¹⁹²⁴ „So waren beispielsweise die Erfindung des Rades und die Entwicklung des Wagens das Werk weniger Menschen – als alle übrigen von deren Existenz erfuhren, hatten sie das Bedürfnis, einen solchen zu besitzen.“¹⁹²⁵ In diesem Zusammenhang zeigt sich gleichermaßen die Bedeutung der Kommunikation innerhalb der Gesellschaft. Bestehen nun Wertvorstellungen, die gegen die Umsetzung einer Neuerung stehen, dies zeigt sich im Falle des Islams und der Entwicklung des Buchdruckes¹⁹²⁶, beeinflusst dies

¹⁹²⁰Rogers, E. (1983), S. 135. Auch SPRENGER schreibt, dass auf Basis vermuteter oder festgestellter Bedürfnisse Ideen entwickelt werden, für eine solche Bedürfnisbefriedigung. Vgl. Sprenger, J. (2003), S. 6.

¹⁹²¹Vgl. Berger, J.-R. (2007), S. 148.

¹⁹²²Vgl. Berger, J.-R. (2007), S. 154.

¹⁹²³Vgl. Hauschildt, J. (1997), S. 6.

¹⁹²⁴Vgl. Löwe, J. (1995), S. 81.

¹⁹²⁵Löwe, J. (1995), S. 81.

¹⁹²⁶Siehe hierzu die Ausführungen in dieser Arbeit auf S. 207.

die Diffusionsgeschwindigkeit der Innovation, was zu einer trägen Reaktion bis hin zur fehlenden Wirkung der Impulsänderung führen kann.¹⁹²⁷ Ohne die Bereitschaft ein Ereignis aufzunehmen, wird dieses keine Wirkung auf das ökonomische System erzielen.¹⁹²⁸ So sieht ROGERS in der Kompatibilität einer Neuerung mit bisherigen Werten, Erfahrungen und Bedürfnissen eine Erfolgskomponente. Auch die Vorteilhaftigkeit und die Schwierigkeit eine Innovation zu verstehen, bestimmen über die Annahme.¹⁹²⁹ Für die Einwirkung auf das ökonomische System bleibt im Falle der technischen Neuerungen eine Einflussnahme auf das psychologische System eine Notwendigkeit.

Die Verzögerung muss nicht auf den Wertvorstellungen aller Systemmitglieder beruhen, sondern kann auch nur ausgewählte Machtpromotoren betreffen. Wirkt eine Impulsänderung, festzustellen im ökonomischen System durch entstehende Zahlungsströme, so haben die Systemelemente die Neuerung wahrgenommen.¹⁹³⁰

Doch nicht alle Impulsänderungsphänomene sind abhängig von der menschlichen Wertvorstellung. Gerade bewegungshemmende Impulsphänomene¹⁹³¹ wie Krankheiten und Katastrophen können zum großen Teil zunächst von der menschlichen Wertvorstellung losgelöst betrachtet werden.¹⁹³²

Andere hingegen, wie Kriege, sind gleichfalls auf menschliche Wertvorstellungen zurück zu führen. So beispielsweise Kriege zum Zwecke der Ressourcengewinnung. Ein Sachverhalt, der stets als These für den Irak Krieg 2003 im Raum steht. Damit lässt sich festhalten, dass die das ökonomische System deformierenden Impulsänderungen nicht in ihrer Gesamtheit durch die Wertvorstellung (psychologisches System) beschrieben werden können.

Als weitere impulsändernde Einflüsse können Religion und Kunst betrachtet werden. Religion und Kunst sind beiderseits dazu fähig, die Vorstellungen der Menschen zu lenken und hierdurch gleichfalls Änderungen im Gesellschaftsgefüge oder auch in den technologischen Fortentwicklungen zu bewirken. Diese bleiben nicht ohne Einfluss auf das ökonomische System. Dies offenbart sich geschichtlich in der Fortentwicklung des Bauwesens, angetrieben durch die jahrhundertelangen Bauvorhaben an Kirchen, Domen und Kathedralen oder in der Ausformung verschiedener Gesellschaftsepochen, die zugleich Ausdruck unterschiedlichster Kunstformen waren: Romantik, Renaissance, etc.¹⁹³³

¹⁹²⁷Mdl. Mitteilung Kappes, E. (07.09.07).

¹⁹²⁸Vgl. Sprenger, J. (2003), S. 29.

¹⁹²⁹Entnommen Bierfelder, W. (1994), S. 129. Vgl. Rogers, E. (1983), S. 211ff.

¹⁹³⁰Siehe hierzu auch die Ausführungen bei Rogers, E. (1983), S. 166.

¹⁹³¹SPRENGER unterscheidet Impulse nach ihrer Wirkung in bewegungshemmende und bewegungsfördernde. Vgl. Sprenger, J. (2003), S. 29.

¹⁹³²Auch wenn verschiedene Katastrophen mutmaßlich auf menschliches Handeln zurückgeführt werden. Exemplarisch dient hier die aktuelle Klimadiskussion hinsichtlich Ursachen und Auswirkungen einer möglichen Klimaerwärmung.

¹⁹³³So beschreibt HARTMANN, dass gerade für die Epochen des Barocks, des Rokokos sowie der Hoch- und Spätgotik die katholische Kirche eine sehr starke kunstschöpferische

Durch die Beschreibung von Impulsänderungen, mit deren gestaltender Wirkung auf das ökonomische System, ist ein Ansatz zur Beschreibung der Evolution ökonomischer Systeme gegeben. Durch die auslösenden Deformationen entwickelt sich ein ökonomisches System und beschreibt dessen Dynamik. Diesen Gedanken führt gleichfalls REICHERT an, der in der Eigenart von Neuerungsprozessen den Charakter evolutiver Prozesse des Wirtschaftssystems sieht.¹⁹³⁴ Die Impulsänderungen als Schübe der Evolution menschlicher Systeme und somit Ausdruck der Fortentwicklung der gesamten Gesellschaft, deren Bestandteil eben auch das ökonomische System ist.

7.6 Die Systemwertsphäre

Wie bereits bei Unternehmungen als dem gewählten Teilchenkonzept der AWT deutlich wurde (vgl. 7.1), können sich zurückführend auf die individuellen Wertvorstellungen Wertsphären für menschliche Organisationszusammenschlüsse ausbilden. Gleiches ist im Falle ganzer Gesellschaftssysteme zu beobachten, was bereits anhand der soziokulturellen Einflussfaktoren in Kapitel 5.8 angedeutet wurde. Diese Systemwertsphäre, beruhend auf einem gemeinsam gültigen Wertbild, ist von starker Bedeutung für das ökonomische System und zeigt sich mutmaßlich in Strukturunterschieden, ausgedrückt durch die Y-Formen der AWT.

Herauszuheben ist, dass ökonomische Systeme Bestandteil von Gesellschaftssystemen sind. Diese zeichnen sich durch eine Grundlage gemeinsamer gesellschaftlicher Werte aus: kulturelle Basen, moralische Vereinbarungen, Gesetze und weiterer. Dies schafft eine Wertsphäre, die in dem ökonomischen System Wände setzt für die Umsetzung individueller Wertvorstellungen. Entstanden ist diese Wertsphäre aus den psychologischen Systemen der Systemelemente. Je nach dem individuellen Machtpotential bestimmt sich der Einfluss auf die Entstehung der Wertsphäre jener; nicht nur abgeleitet aus einer ökonomischen Macht, sondern gleichermaßen durch politische, religiöse oder anderer Kategorien. Diese Wände sind je nach System teilweise permeabel. Im Falle autoritärer Systeme, wie das der DDR, kann diese Permeabilität sinken.

Die aus gesellschaftlichen Werten gebildete Systemwertsphäre¹⁹³⁵ ist bestimmend für das Verhalten in einer Gesellschaft. Akzeptiert wird diese, wenn sie den Wertvorstellungen der einzelnen Gesellschaftsmitglieder entspricht, bzw. zumindest nicht widerspricht.¹⁹³⁶ Diese Aussage bedarf noch einer ergänzenden Ausführung dahingehend, dass die gesellschaftlichen Werte,

Funktion ausübte. Künstler und Architekten wurden in die Lage versetzt ihr fantasievolles Schaffen umzusetzen. Vgl. Hartmann, P. (2001), S. 164f. Dieser religiöse Hintergrund schuf eine Grundlage für die Existenz einer Vielzahl an Maurern, Baumeistern etc. Vgl. Hartmann, P. (2001), S. 190f.

¹⁹³⁴Vgl. Reichert, L. (1994), S. 73.

¹⁹³⁵In dieser Arbeit Bezug nehmend auf Systeme, die sich an Nationalstaaten binden.

¹⁹³⁶Vgl. Rosenstiel, L. v. (2007), S. 126.

wie es bereits in dieser Arbeit angeführt wurde, sich aus der Entwicklung und somit der Summe einzelner menschlicher Wertvorstellungen ergeben hat. Stehen nur Einzelne gegen dieses Wertsystem, so müssen sie mit unterschiedlichen Folgen rechnen. Im Falle totalitärer Systeme können auch gesellschaftliche Werte vorgegeben werden, die der Mehrheit der Systemmitglieder entgegenstehen und auf den Wertvorstellungen der Führungselite beruhen. Das subjektive Wohlbefinden des Einzelnen ist gefährdet für den Fall, dass er entgegen seiner Wertorientierung leben muss.¹⁹³⁷

Diese Systemwertsphäre bleibt nicht ohne Auswirkung für die Struktur des ökonomischen Systems, welches sich in den bestehenden Y-Formen der AWT im Vergleich zu anderen ökonomischen Systemen zeigt. So kann die Systemwertsphäre zu einer Wand führen, die beispielsweise ein Hindernis in der Wanderung der Systemmitglieder über die Systemgrenzen hinaus bewirkt.¹⁹³⁸ Dies gilt nicht nur für Systemmitglieder, sondern kann auch für Zahlungs- und Warenströme gelten. JORDAN greift diesen Sachverhalt auf, wenn er darstellt, „... dass nicht zuletzt die Einwirkung der jeweiligen Kulturen auf die Austauschprozesse eines Wirtschaftssystems anzuerkennen ist.“¹⁹³⁹

Die Systemideologie ist hierbei maßgeblich beteiligt an der Ausgestaltung der Systemwertsphäre, die Zahlungsströme in der Wirtschaft in starkem Maße beeinflusst. So ging man beispielsweise bis zum Fall der Berliner Mauer und der damit einhergehenden Beendigung des Kalten Krieges davon aus, dass die Welt in zwei Lager geteilt ist. Die westliche unter amerikanischer Vorherrschaft und die östliche als Satellitenstaaten der Sowjetunion: die Bipolarität des Kalten Krieges.¹⁹⁴⁰ „Werte, Kultur und Institution haben einen erheblichen Einfluß darauf, wie Staaten ihre Interessen definieren.“¹⁹⁴¹ Diese unterschiedlichen Wertsphären lösten gleichsam Zahlungsströme aus, wie für Raumfahrt oder Militär.¹⁹⁴²

Ostdeutschland und Westdeutschland waren vor der Wende zwei separate Systeme. Daher ist deren unterschiedliches ökonomisches Agieren auch zu beobachten. International gesehen, war jeder Teilstaat Angehöriger eines anderen ideologischen Systems, das das Handeln und das Denken der Systemmitglieder beeinflusste. Unterschiedliche moralische und gesellschaftliche Lebensbedingungen haben unterschiedliche Auswirkungen, auch auf das ökonomische Handeln und beeinflussen die Struktur des jeweiligen K*. Dennoch ist aus quantitativer Sicht zwischen beiden Systemen ein Austausch

¹⁹³⁷Vgl. Rosenstiel, L. v. (2007), S. 126.

¹⁹³⁸Vgl. die Ansätze zum Gesagten bei Ebersoll, M. (2006), S. 100f.

¹⁹³⁹Jordan, M. (2004), S. 210.

¹⁹⁴⁰Siehe hierzu die Ausführungen bei Huntington, S. (1997), S. 20. Gerade in den unterschiedlichen kulturellen Systemen sieht HUNTINGTON ein Konfliktpotential.

¹⁹⁴¹Huntington, S. (1997), S. 39.

¹⁹⁴²So wurde der Anteil der Rüstungsproduktion durch BIRMAN in der Sowjetunion auf 25 % des BSP geschätzt. Eine Zahl, die GÖTZ begründet sieht. Zit. nach Götz, R. (1994), S. 13. Siehe hierzu auch Götz, R. (1994), S. 9ff.

möglich, insofern in beiden Systemen zueinander korrespondierende Austauschgrößen existieren.¹⁹⁴³ Das quantitative System der Alternativen Wirtschaftstheorie ermöglicht diese Beobachtung und sie ermöglicht es für jedes System, ein eigenes K^* zu erheben, da es sich um eine allgemeine Systemtheorie handelt, die an keine bestimmte Systemwahl, wie nationalstaatliche Grenzen, gebunden ist. Die Grundlage der Zahlungen ist dennoch durch die jeweilige Systemwertsphäre bestimmt. So schreibt auch EBERSOLL, dass Gesellschaftsform, Wertvorstellung, Wirtschaftsordnung etc. Auswirkungen auf das ökonomische System haben. Zu starke Veränderungen können gar zu einem neuen System führen.¹⁹⁴⁴

In den folgenden Betrachtungen sollen Auswirkungen unterschiedlicher Systemwertsphären auf das ökonomische System angedeutet werden, durch den Rückgriff auf einen Vergleich des vergangenen Ostblocksystems (implizit anhand Sowjetunion und DDR) mit der BRD.

Die den Ostblock bestimmende Ideologie war der Sozialismus, der jedoch nur eine Phase auf dem Weg zur Erlangung des Endzustandes im Gesellschaftssystem sein sollte: des Kommunismus. „Nach marxistischer Auffassung ist der Sozialismus eine Übergangsphase vom Kapitalismus zum Kommunismus. Der Kommunismus ist die zukünftige Idealgesellschaft, die durch ein reiches Warenangebot und eine praktisch kostenlose Verteilung gekennzeichnet ist. Im Sozialismus werden die Güter nach der Arbeitsleistung eines jeden Mitglieds der Gesellschaft verteilt.“¹⁹⁴⁵ Der Anspruch des Sozialismus und des Kommunismus ist demnach deutlich auf eine Beeinflussung des ökonomischen Systems ausgerichtet. Ein Einfluss, der notgedrungen strukturelle Abweichungen zu westlichen Systemen bekundet. „Der Marxismus-Leninismus-Stalinismus war eine allumfassende und verbindliche Weltanschauung, die beanspruchte, die objektive Wahrheit über die Natur, die Geschichte und damit den Menschen zu kennen.“¹⁹⁴⁶ Maßgeblich beeinflusst war die Ausgestaltung des ideologischen Systems der damaligen Ostblockstaaten – unter Vormacht der Sowjetunion – durch die MARX'sche und ENGEL'sche Ideologie und zeigte seinen Anspruch auf das ökonomische System in folgendem ENGEL'schen Zitat, das nach v. BERG als Vorarbeit für das Manifest der Kommunistischen Partei diente und die zu erlangende Gesellschaftsordnung beschreibt¹⁹⁴⁷: Die Gesellschaftsordnung „... wird vor allen Dingen den Betrieb, der Industrie und aller Produktionszweige überhaupt aus den Händen der einzelnen, einander Konkurrenz machenden Individuen

¹⁹⁴³Siehe zum Austausch zwischen ökonomischen Systemen gleichfalls Ebersoll, M. (2006), S. 100.

¹⁹⁴⁴Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 90f.

¹⁹⁴⁵Galbraith, J. K./Menschikow, S. (1989), S. 13. Dies beschreiben gleichermaßen BOLZ und CLEMENT vgl. Bolz, K./Clement, H. (1978), S. 95.

¹⁹⁴⁶Simon, G. (1995), S. 17.

¹⁹⁴⁷Berg, H. v. (1989), S. 21.

nehmen und dafür alle diese Produktionszweige durch die ganze Gesellschaft, d. h. für gemeinschaftliche Rechnung, nach gemeinschaftlichem Plan und unter Beteiligung aller Mitglieder der Gesellschaft, betreiben lassen müssen (...) Das Privateigentum wird also ebenfalls abgeschafft werden müssen, und an seine Stelle wird die gemeinsame Benutzung aller Produktionsinstrumente und die Verteilung aller Produkte nach gemeinsamer Übereinkunft oder die sogenannte Gütergemeinschaft treten.¹⁹⁴⁸

Die Folgen dieses ideologischen Anspruchs waren die Abschaffung des Privateigentums an den Produktionsmitteln und die Einrichtung eines staatlich gelenkten Zentralplans, der die Input-Output-Verhältnisse der Güterangebote zu kontrollieren hatte.¹⁹⁴⁹

Die Proportionen und sogar das Wachstum der Produktion sollte hierdurch seine Bestimmung finden.¹⁹⁵⁰ „Die zentrale Entscheidungsebene hat daher in einem bewussten planerischen Vorgang alle wesentlichen *Entscheidungen über Produktion, Allokation und makroökonomische Steuerung* so zu treffen, daß sie bruchlos ablaufen können. Der Volkswirtschaftsplan ist Ausdruck dieser Tätigkeit.“¹⁹⁵¹ Als Folge wurde der Versuch unternommen, den Güter- und Diensteaustausch zu kontrollieren und es nicht dem Belieben des freien Marktaustausches zu überlassen.¹⁹⁵² Daher bildeten sich verschiedene territoriale Planungsebenen aus, wie es sich am Beispiel der DDR verdeutlichen lässt:¹⁹⁵³

1. Volkswirtschaftsplan (Planungsorgan: Staatliche Planungskommission; Leitungsorgan: Ministerrat)
2. Bezirkswirtschaftsplan
3. Kreiswirtschaftsplan.

Und im produktionstechnischen Bereich:¹⁹⁵⁴

1. Industrieplan (Staatliche Plankommission; Ministerrat)
2. Industriebereichsplan (Industrieministerium; Staatliche Plankommission)
3. Kombinatiplan (Kombinat und Industrieministerium)
4. Betriebsplan (Volkseigener Betrieb; Kombinat)

¹⁹⁴⁸Engels, F. (1970), S. 344.

¹⁹⁴⁹Vgl. Bolz, K./Clement, H. (1978), S. 95. Vgl. Galbraith, J. K./Menschikow, S. (1989), S. 43. MENSCHIKOW bestätigt seinen Glauben an die Lenkbarkeit der Wirtschaft durch zentrale Planung hinsichtlich der kritischen Frage GALBRAITHs, ob heute noch eine Input-Output Steuerung der Güter realistisch ist angesichts der Sortimentsbreite und -tiefe in westlichen Ländern, die in Zeiten LENINs oder MARX' noch überschaubarer waren.

¹⁹⁵⁰Vgl. Bolz, K./Clement, H. (1978), S. 105.

¹⁹⁵¹Bolz, K./Clement, H. (1978), S. 105.

¹⁹⁵²Vgl. Kaser, M. (1970b), S. 92.

¹⁹⁵³Vgl. Haase, H. (1990), S. 48.

¹⁹⁵⁴Vgl. Haase, H. (1990), S. 48.

In der Verfassung der UDSSR wurde die Lenkung der Volkswirtschaft durch den Zentralplan in Artikel 11 festgehalten.¹⁹⁵⁵ Es ist daher auch nicht verwunderlich, dass am Gesamtbudget gemessen der größte Anteil der Zahlungsströme auf die staatlichen Unternehmungen und insofern die Staatstätigkeit entfiel.¹⁹⁵⁶ Dies verdeutlicht die Staatsquote der DDR in den 80er Jahren im Vergleich zum westlichen Nachbarstaat der BRD (siehe Tabelle 9):

Jahr	Ausgaben des Staates DDR in Mrd. Mark	Ausgaben des Staates BRD in Mrd. DM	Ausgaben prozentual am BIP DDR/Staatsquote	Ausgaben prozentual am BIP BRD/Staatsquote
1980	160,28	722,36	65,47%	49,07%
1981	167,16	766,17	66,03%	49,91%
1982	182,07	795,98	69,00%	50,12%
1983	191,69	816,44	69,33%	48,93%
1984	211,78	848,97	72,21%	48,49%
1985	234,39	875,45	75,18%	48,02%
1986	246,37	912,23	76,53%	47,38%
1987	260,17	949,56	78,17%	47,71%
1988	269,47	991,06	77,85%	47,28%

Tabelle 9: Staatsquote der DDR und der BRD von 1980-1988¹⁹⁵⁷

Auch das beständige Streben nach einer Vollbeschäftigung zeichnete den Sozialismus aus, denn nur derjenige sollte entgolten werden, der auch Leistung bringt.¹⁹⁵⁸

Die Anwendung des Zentralplans zeigte sich in der Sowjetunion in der Bestimmung des ökonomischen Agierens der Unternehmungen durch die Staatsführung. Dies suggeriert den Anspruch, die Bedürfnisse der Systemmitglieder zu kennen und insofern auch befriedigen zu können. Die Manager jener Unternehmen müssen diesen Anordnungen des Planungsapparates nachkommen, auch wenn sie unter realistischem Gesichtspunkt in einer Bottom-Up Funktion den Planern die für ihre Entscheidungen notwendigen Informationen zur Verfügung stellten. Dennoch zeigte sich darin das zentralisierte System der Sowjetunion. Auch die Preise wurden mehrheitlich festgelegt.¹⁹⁵⁹ In der Interpretation dieser Arbeit bedeutet dies nun auch, dass die Führung den Anspruch erhob, den ökonomischen Wert

¹⁹⁵⁵Vgl. Kaser, M. (1970b), S. 111.

¹⁹⁵⁶Vgl. Kaser, M. (1970b), S. 152f.

¹⁹⁵⁷Vgl. Statistisches Bundesamt (1988), S. 314, Statistisches Bundesamt (1993), S. 247 und Statistisches Amt der DDR (1990), S. 299.

¹⁹⁵⁸Vgl. Kaser, M. (1970b), S. 122. So existierte in der Sowjetunion offiziell keine Arbeitslosigkeit. Vgl. Nove, A. (1980), S. 267.

¹⁹⁵⁹Vgl. Nove, A. (1980), S. 25.

der Gegenstände bestimmen zu können. „Einer der schwerwiegendsten Mängel der sowjetischen Preisbildung liegt darin, daß der Abnehmer oder ganz allgemein die Konsumentennachfrage keinen direkten Einfluß auf die Preise hat. Daraus folgt, daß normalerweise der Verbraucher (sei er Unternehmensleiter, der Inputs benötigt, oder sei es die Gesamtheit der Konsumenten) die Produzenten nicht dazu bringen kann, seine Bedürfnisse zu befriedigen.“¹⁹⁶⁰ Produktion und Konsumtion waren somit voneinander getrennt und lediglich über die Staatsplanung miteinander verbunden.¹⁹⁶¹ Neben den Preisen wurden aber auch mehrheitlich die Einkommen durch das Zentralsystem festgelegt.¹⁹⁶² Die grundsätzlichen Elemente ökonomischer Kommunikation, also Preis und verfügbare Mittel, wurden somit losgelöst vom Willen des einzelnen Wirtschaftssubjektes bestimmt. Die Lenkung der Wirtschaftskraft ist insofern nur auf die Tätigkeit der politischen Führung zurück zu führen. Politbüro und Partei bestimmten die Wirtschaftspolitik der Sowjetunion und besetzten über die verschiedenen Parteiorgane die zentralen Schlüsselstellen sowie Manager und hatten gleichfalls die Möglichkeit, jene auch wieder zu entlassen.¹⁹⁶³ Es wird deutlich, dass durch das zentralistische System eine Vielzahl von Variablen, die in der AWT der Systembeschreibung dienen, beeinflusst werden. Nicht nur A_{st} , sondern auch I_{IM} , I_{EX} sowie C und A . Folge dieses Systems war eine Unzahl an Verzerrungen und Verwicklungen.¹⁹⁶⁴ Auf Grund der Notwendigkeit zentrale Vorgaben für die Produktionsunternehmen zu geben, wurden Maßeinheiten eingeführt, die dieser Steuerung dienen sollten. So war eine Maßeinheit bei vielen Gütern die Mengeneinheit Tonnen. Eine Kennzahl, die durch die Produktion ad absurdum geführt werden konnte, da mit steigendem Gewicht der Produktionsplan besser erfüllt wurde. So ergab sich, dass in der Sowjetunion Papier, Stahlbleche etc. zu dick waren.¹⁹⁶⁵ Der Aufwand für die zentrale Planung war derart hoch, dass der aufzustellende Produktionsplan für das Planjahr zumeist nicht abgeschlossen war. Während des Planjahres mussten beständig Änderungen vorgenommen werden.¹⁹⁶⁶ Eigenart des zentralen Systems war nun, dass nicht nur der inländische Handel kontrolliert wurde, sondern gleichermaßen auch der Außenhandel.¹⁹⁶⁷

¹⁹⁶⁰Nove, A. (1980), S. 226.

¹⁹⁶¹Vgl. Buchanan, J. (1993), S. 42f. Ein Sachverhalt, den er jedoch in ähnlicher Ausprägung in den Wohlfahrtsstaaten sah, die Anteile der Produktion auch an Personen verteilen, die kaum oder gar nicht daran beteiligt sind.

¹⁹⁶²Vgl. Nove, A. (1980), S. 244.

¹⁹⁶³Vgl. Nove, A. (1980), S. 134.

¹⁹⁶⁴Vgl. Nove, A. (1980), S. 128.

¹⁹⁶⁵Vgl. Nove, A. (1980), S. 111f.

¹⁹⁶⁶Vgl. Nove, A. (1980), S. 121. Die mangelnde Effektivität der sowjetischen Fünfjahrespläne zeigt sich darin, dass bis 1988 von siebzehn lediglich zwei erfüllt wurden. Vgl. Berg, H. v. (1989), S. 48.

¹⁹⁶⁷Vgl. Nove, A. (1980), S. 327ff.

Als Satellitenstaat der Sowjetunion war auch die DDR durch ihr zentralistisches System geprägt. Nach HAASE umfasste im Jahre 1986 die zentrale Planung der DDR fast 75 % der zentral geleiteten industriellen Warenproduktion.¹⁹⁶⁸

Der Realität in den Problemen der Bedürfnisbefriedigung im zentralistischen System der DDR stand die Forderung des ökonomischen Grundgesetzes des Sozialismus entgegen:

„Das ökonomische Grundgesetz des Sozialismus bestimmt das Wesen der ökonomischen und gesellschaftlichen Entwicklung, der sozialistischen Produktionsverhältnisse. Sein Inhalt besteht in der immer besseren Befriedigung der wachsenden materiellen und kulturellen Bedürfnisse der Werktätigen und der allseitigen Entwicklung des Menschen der sozialistischen Gesellschaft durch die ständige Entwicklung und Vervollkommnung der Produktion auf der Grundlage der fortgeschrittensten Wissenschaft und Technik und der ständigen Steigerung der Arbeitsproduktivität.“¹⁹⁶⁹ Die Interpretation REINHOLDS – eine systemkonforme Meinung – zielt dahin, dass der Sozialismus kein anderes Ziel verfolgt als die Hebung der materiellen sowie kulturellen Bedürfnisbefriedigung und damit des Lebensniveaus.¹⁹⁷⁰

Ein Sachverhalt, dem die Daten von verwendeten und produzierten Nationaleinkommen¹⁹⁷¹ der DDR nicht beikommen (siehe Anhang Nr. 12). Es wurde bis 1982 mehr verbraucht, als selbst produziert wurde. Damit wurden verbesserte Konsumgüterversorgung, Investitionen und sozialpolitische Transferleistungen nicht durch das System selbst geleistet, sondern basierten auf Zuschüssen von außen, durch Verschuldung oder Geldbeschaffung über die Staatsbank.¹⁹⁷²

Zum Ende des DDR-Systems wurde dieses Defizit vermieden durch eine starke (zwangsweise) Drosselung der Importe und einem gleichzeitig vorangetriebenen stärkeren Export. Nach GUTMANN und BUCK handelte es sich dabei um „Zwangsexporte“.¹⁹⁷³ Was durch die aufgeführten Daten nicht

¹⁹⁶⁸Vgl. Haase, H. (1990), S. 49. Angesichts der hohen Aggregationsstufe der zentralen Planung bedeutet dies noch nicht, dass alle Einzelerzeugnisse ebenso zentral geplant wurden. Nach HAASE glich es in diesem Bereich eher einer Selektion. Für 1984 führt HAASE folgende zentral geplanten Güter auf: 76 Energieträger, 350 Rohstoffe, 1.650 Werkstoffe, 790 Konsumgüter, 533 Ausrüstungen und Rationalisierungsmittel, 168 Anlagen und 932 Zulieferungen. Vgl. Haase, H. (1990), S. 50.

¹⁹⁶⁹Reinhold, O. (1983), S. 28. Vgl. hierzu gleichfalls die Ausführungen bei Bolz, K./Clement, H. (1978), S. 106ff.

¹⁹⁷⁰Vgl. Reinhold, O. (1983), S. 28.

¹⁹⁷¹Das Nationaleinkommen nach volkswirtschaftlicher Auffassung ist die Summe aus dem im Inlandsprodukt entstandenen Primäreinkommen (Betriebsüberschuss, Selbstständigen-einkommen, Arbeitnehmerentgelt, Vermögens-einkommen und beim Staat zusätzlich noch aus den empfangenen Nettoproduktionsabgaben) von Inländern + Empfangene Primäreinkommen aus der Welt (z. B. Arbeitgeber Schweiz an Deutschen der in Deutschland wohnt). Das Nationaleinkommen ist insofern eine Einkommensgröße. Vgl. Brümmerhoff, D. (2007), S. 62f.

¹⁹⁷²Vgl. Gutmann, G./Buck, H. (1996), S. 12.

¹⁹⁷³Vgl. Gutmann, G./Buck, H. (1996), S. 13f.

deutlich wird ist die Tatsache, dass die Konsumartikel (Gebrauchsgüter und Bekleidung) der DDR in Qualität und Preis, aber auch der Vielfalt nicht dem westlichen Standard entsprachen.¹⁹⁷⁴ Qualität und Angebotsvielfalt der Nahrungs- und Genussmittel wurden durch DDR-Bürger bemängelt, auch wenn die Preise sehr niedrig waren. Dies ermöglichten starke Subventionierungen, die von 8 Mrd. Mark (1980) auf 32 Mrd. Mark (1988) angewachsen waren.¹⁹⁷⁵

Auf Grund der überragenden Stellung, die der Staatsapparat im System der DDR einnahm, ist es nicht überraschend, dass sich ein deutlicher Unterschied in der Staatsquote im Vergleich zur BRD ergab (siehe Tabelle 9, S. 322). Der strukturelle Unterschied verdeutlicht sich auch in den Beschäftigungsverhältnissen in der DDR. Über 90 % waren Angehörige von volkseigenen oder genossenschaftlichen Betrieben (siehe Anhang Nr. 13), was einhergeht mit dem Anteil der Eigentumsformen am Nettoprodukt der DDR. Mehr als 90 % des Nettoprodukts wurden in den letzten Jahren des Bestehens der DDR durch volkseigene oder genossenschaftliche Betriebe erwirtschaftet (siehe Anhang Nr. 14). Hierin zeigt sich der sozialistische Anspruch auf Verzicht an privatem Eigentum an den Produktionsmitteln. Der Anteil an privaten Eigentumsformen lässt sich vermutlich auf Handwerk, Bauindustrie und Einzelhandel zurückführen.¹⁹⁷⁶ Deutliche strukturelle Unterschiede zeigen sich auch in den Einnahmen des Staatshaushaltes von BRD und DDR. Den maßgeblichen Anteil in der DDR mit über 70 % übernahmen die Abführungen der staatlichen Kombinate, wohingegen in der BRD der größte Posten den Sozialbeiträgen zukam. Auch die Abführungen der Steuern von Privaten unterscheiden sich deutlich und übertrafen in der BRD jene der DDR (vgl. Anhang Nr. 15 und Nr. 16).

Die starke Ausrichtung des Zentralstaats in der DDR (sowie auch der Sowjetunion) führte zu einer Änderung des ökonomischen Agierens im Vergleich zu westlich geprägten Systemen. Die Staatstätigkeit übt verstärkten Einfluss auf die Wirtschaftskraft des Systems aus. Das ideologische System des Sozialismus schuf eine Systemwertsphäre mit erkennbaren Auswirkungen auf die Art des ökonomischen Agierens. Generell wurde durch die zentrale Vorgabe der zu produzierenden Güter der Bedürfnisbaum der Wirtschaftssubjekte vorbestimmt. So ist bereits dem ökonomischen Agieren deutliche Grenzen gesetzt. Auch in der Form von A ist ein Unterschied zu dem der BRD zu erwarten, da ein Abbau an Arbeitskräften und so auch an Routine-Arbeit nur durch Umschichtung in Nicht-Routinearbeit möglich gewesen wäre, da eine Arbeitsplatzvernichtung entgegen der Systemideologie stand. Die Staatstätigkeit im ökonomischen System ist bestimmend und liegt deutlich über dem der damaligen BRD, da die Produktionsmittel nicht in privaten Händen verbleiben sollten. Impulsänderungen basierend auf technologischen

¹⁹⁷⁴Vgl. Schneider, G. (1996), S. 117ff.

¹⁹⁷⁵Vgl. Schneider, G. (1996), S. 121ff.

¹⁹⁷⁶Vgl. Haase, H. (1990), S. 58.

Weiterentwicklungen dürften in diesem System deutlich schwerer eine Umsetzung erfahren haben, da die Bedürfnisbefriedigung zentral gelenkt wurde und somit auch die technologischen Weiterentwicklungen. Durch die zentralistische Planung ist zudem eine geringe Flexibilität zu erwarten gewesen, wie es der ständige technische Nachzug in vielen Bereichen im Vergleich zum Westen verdeutlichte.¹⁹⁷⁷

Dieser kurze Vergleich der BRD und DDR gibt erste Anhalte für den Einfluss einer Systemwertsphäre auf das ökonomische System. Dieser Einfluss ist in jedem Gesellschaftssystem beheimatet. Schöpfer dieser Wertsphäre sind die einzelnen Systemmitglieder, gestaffelt nach deren Machtpotential. In der Folge bestimmt diese maßgeblich die Struktur des Wirtschaftssystems, in der Theorie der AWT ist dies in den Y-Formen zu beobachten.

7.7 Der Systemzweck

Von herausragender Bedeutung ist die Betrachtung dynamischer Prozesse, wie es sich die AWT zum Ziel gesetzt hat. Die AWT beobachtet das Geschehen der menschlichen Interaktion, schlicht: Wirtschaften. Eine Berufung auf nur statische Prozesse würde lediglich die Interaktion einer Variablen ohne Zusammenhänge mit anderen Variablen berücksichtigen.

Das Ergebnis dieser Theorie, „die Wirtschaftskraft“ (K^*), beruft sich auf das Ineinandergreifen unterschiedlichster Variablen. Ein Sachverhalt, der z. B. Diskussionen um die Steigerung der Kaufkraft und damit Steigerung der Konjunktur durch Lohnerhöhung obsolet macht, da diese in ihrer Systematik ein dynamisches interagieren unterschiedlichster Einflussgrößen unterlässt. Ein Ausbleiben von Zahlungen an die Systemteilchen der Betrachtungsebene Mensch führt zu mangelnder Wertvorstellungsumsetzungsfähigkeit jener Teilchen. Doch zu einer Vernichtung der Wirtschaftskraft trägt dies unmittelbar nicht bei (man könnte Motivationsprobleme eher heranziehen als eine solche Wirtschaftskraftbeeinflussung). Zahlungsfähigkeit verbleibt dann bei den Systemteilchen der Betrachtungsebene Unternehmen, die ihrerseits nun diese Mittel zu deren Zwecken benutzen können¹⁹⁷⁸

Die Dynamik ist eine Forderung, um aus einer beschränkten Debatte der statischen Betrachtung auszusteigen und sich der Wirkungszusammenhänge klar zu werden. Dabei genügt es nicht, nur einzelne Variablen zu betrachten, ohne Einfluss der anderen.¹⁹⁷⁹

¹⁹⁷⁷Dennoch gilt es zu beachten, dass durch die zentralistische Planungsmethode und der damit verbundenen starken ökonomischen Macht die Einführung einer Neuerung gelegentlich deutlich beschleunigt werden konnte. Dies zeigte sich im Raumfahrtprogramm der Sowjetunion.

¹⁹⁷⁸Diese Ausführung richtet sich alleine auf die Systematik der Betrachtung von wirtschaftlichen Größen, ohne eine wirtschaftspolitische Interpretation vorzunehmen.

¹⁹⁷⁹Ein Problem, welches gleichermaßen Klimamodelle dieser Zeit heimsucht. Zumeist erfolgt eine Betrachtung des CO_2 -Ausstoßes, eine Betrachtung vieler anderer Einflüsse wird, zumindest in der öffentlichen Diskussion, vernachlässigt.

Die Wirtschaftskraft als Bezeichnung der abhängigen Variable verdeutlicht das Ineinandergreifen von Zahlungsströmen und somit die Dynamik der menschlichen Handlungen. Es verdeutlicht ein System, welches sich auf menschliche Interaktionen, die Wertvorstellungen, beruft. Eine Dynamik, die ihren Zweck in der Bedürfnisbefriedigung sucht. Es ist nicht gesagt, dass diese Dynamik nur zur Befriedigung der physiologischen Bedürfnisse dienen muss. Es ist hier mit der MASLOW'schen Systematik zu verfahren, dass es ein Mix an Bedürfnissen ist, der das Wirtschaften initiiert. Es ist der Austausch menschlicher Wertvorstellungen, welche durch die quantitativen Größen dieser Theorie erfasst werden.

Daraus folgt ein Rückgriff auf den Zweck des Wirtschaftens. Eine Diskussion, welcher sich die Wirtschaftswissenschaften seit jeher verschrieben haben. Nach Auffassung dieser Arbeit, nach Auswertung der gewonnen Erkenntnisse, ist letztlich der Zweck des Wirtschaftens auf die Bedürfnisbefriedigung zurückzuführen. Das ist jedoch nicht lediglich auf materielle Bedürfnisse beschränkt. Es ist die so einfache, aber dennoch so wirksame Beschreibung der MASLOW'schen Bedürfnispyramide, die die Möglichkeiten menschlicher Bedürfnisse verdeutlicht. Es fallen darunter ebenso das Streben nach Ansehen, Status und Liebe, wie auch das Bedürfnis nach einer guten Mahlzeit.

Der quantitative Ausdruck eines Systemzwecks, er könnte vielleicht als eine Art des Wirkungsgrades menschlichen Wirtschaftens betrachtet werden, ist daher aus dem Folgenden Verhältnis ableitbar:

$$\frac{\xi_C \cdot C}{K^*} \text{ mit } C \text{ als Konsum und } \xi_C \text{ als intensive Größe des Konsums.}$$

$\xi_C \cdot C$ symbolisiert im System die quantitativ nachweisbare Bedürfnisbefriedigung. Das Verhältnis als eine Art Effektivitätsmaß.

Vorsicht ist jedoch dahingehend geboten, dass nicht alle Arten menschlicher Bedürfnisse in dieser Ebene enthalten sind. Dennoch kann das wirtschaftliche Verhalten, wie die Zahlungen für innere und äußere Sicherheit, sozialer Ausgleich, Lohnzahlungen und Investitionen als Zweck für die Bereitstellung dieser elementaren Ebene der Bedürfnisbefriedigung gesehen werden: die Bereitstellung von Konsum. Dies trifft das folgende Zitat SOMBARTs doch sehr deutlich:

„Ich will ihren Inhalt genauer dahin bestimmen, daß Wirtschaft jene Aufgabe des Menschen bezeichnet, die ihm bei der Vertreibung aus dem Paradiese auferlegt wurde: im Schweiße seines Angesichts sein Brot zu essen, das heißt in beständigem Ringen mit den Naturgewalten, in beständiger Spannung zwischen Bedürftigkeit und Befriedigtheit, ‚zwischen Bedarf und Deckung‘ den wesentlichsten Teil seines Lebens zu verbringen.“¹⁹⁸⁰ Die Leistung des

¹⁹⁸⁰Sombart, W. (1953), S. 653.

Wirtschaftssystems besteht somit in der Möglichkeit, menschliche Bedürfnisse zu befriedigen.¹⁹⁸¹

Die Größe des Konsums C ist in der AWT aus der Variable Q gewonnen und war demnach ursprünglich als Output definiert.¹⁹⁸² Da jedoch Unabhängigkeit zwischen den extensiven Größen des Systems bestehen muss, war der Bruttooutput Q_{br} von den Anteilen der anderen Größen zu bereinigen. Dies betraf Teile der Staatsausgaben, enthalten in L oder \mathcal{W}_{OK} , den Austausch mit anderen Systemen in Importen und Exporten und Bestandteile aus N , E , \mathcal{R} und \mathcal{M} .¹⁹⁸³ Damit ergibt sich der Output aus folgender Gleichung.

$$Q = Q_{br} - \sum_{i=2}^n ("Q_{br}\text{-Bestandteile in } X_i ") \quad ^{1984}$$

In Übereinstimmung mit EBERSOLL ist eine Umbenennung dieser Größe Q zu C dem Systemkonsum zu bevorzugen:¹⁹⁸⁵

$$C := Q = Q_{br} - \sum_{i=2}^n ("Q_{br}\text{-Bestandteile in } X_i ")$$

Der Systemkonsum wird zum originären Maß der Bedürfnisbefriedigung der Wirtschaftssubjekte. Er verdeutlicht deren tatsächliches Konsumverhalten. Mit dem Verhältnis $\frac{\xi_C \cdot C}{K^*}$ wird eine Art Wohlfahrtsmaßstab des Systems

beschrieben und demnach eine Outputgröße der Wirtschaftskraft.

Die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse ist Ursache des menschlichen Wirtschaftens. Würde der Mensch frei, ohne jegliche Mühe alle seine Bedürfnisse stillen können, so würde sich, wie es DÜHRING bereits ausdrückte, kein Mensch der Arbeit und somit dem Wirtschaften widmen, ungeachtet der Tatsache, dass Arbeit selbst auch ein Bedürfnis sein kann. Die Tätigkeiten im System dienen der Erfüllung eigener Bedürfnisse, ausgedrückt durch den Konsum. Sicherheitsleistungen, Aufrechterhaltung der öffentlichen Ordnung, soziale Unterstützungsleistungen; Investitionen und Arbeit dienen nur dem Zwecke, einen etwaigen Konsum zur Verfügung zu stellen. Daher kann in dieser Verhältnisgröße auch ein Wirkungsgrad gesehen werden, da sie ausdrückt, wieviel Prozent der ökonomischen Aktivität dem letztlichen

¹⁹⁸¹Vgl. Lösch, D. (1978), S. 42f. LÖSCH beschränkte dies jedoch auf die Befriedigung materieller Bedürfnisse.

¹⁹⁸²Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 213.

¹⁹⁸³Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 214.

¹⁹⁸⁴Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 215.

¹⁹⁸⁵Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 215.

Systemzweck zugehörig sind. C ist daher Maßstab für die Ursache ökonomischen Agierens.¹⁹⁸⁶

EBERSOLL verweist richtigerweise darauf, dass eine Diskussion um den Systemzweck die Beschreibung ökonomischer Systeme verlässt und übergeht zur Analyse psychologischer Systeme.¹⁹⁸⁷

Dieser Analyse in ihren ökonomischen Auswirkungen widmete sich die vorliegende Arbeit. Es wurde deutlich, dass für die Bildung einer Wertvorstellung und daher auch für die Initiierung eines Entscheidungsprozesses bis hin zu einer ökonomischen Tätigkeit im Bedürfnis zu suchen ist. Durch jenes Bedürfnis werden die Menschen auf einen Sachverhalt aufmerksam gemacht und bilden sich eine Wertvorstellung. Das psychologische System nimmt gewissermaßen einen Zustand ein. Zweck des Handelns ist es nun, die Wertvorstellung umzusetzen und insofern eine Bedürfnisbefriedigung zu erlangen. Dahingehend kann diese Größe C als Systemzweck beschrieben werden. Die öffentlichen Güter sind in dieser Größe nicht enthalten. Die Bereitstellung öffentlicher Sicherheit etc. könnten gleichermaßen als Zweck des Wirtschaftens gesehen werden. Nach Fassung dieser Arbeit sind diese jedoch lediglich notwendige Rahmenbedingung, um einen ungehinderten Konsum zu ermöglichen. Die Größe C verdeutlicht hierbei die *selbstbestimmte* Wahl der Wirtschaftssubjekte zur Zahlung für die Bedürfnisbefriedigung. Andere Zahlungen, wie die Bereitstellung öffentlicher Güter, werden auf Basis der Wertvorstellung einiger Verantwortlicher getroffen, müssen aber nicht der Ansicht jedes Wirtschaftssubjektes entsprechen.¹⁹⁸⁸ In Anlehnung an HOBBS kann im Systemkonsum auch der Grund für die Existenz einer Gesellschaft gesehen werden. Erst der gesellschaftliche Zusammenschluss ermöglicht einen gesicherteren Konsum, im Vergleich zur Ebene der kleinen Stammesgesellschaften und darunter. Dieser Zusammenschluss mit Arbeitsteilung schafft ein großes Konsumangebot und bietet die notwendige Sicherheit, einen solchen Konsum zu tätigen.

¹⁹⁸⁶Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 215.

¹⁹⁸⁷Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 216.

¹⁹⁸⁸Vgl. Ebersoll, M. (2006), S. 216.

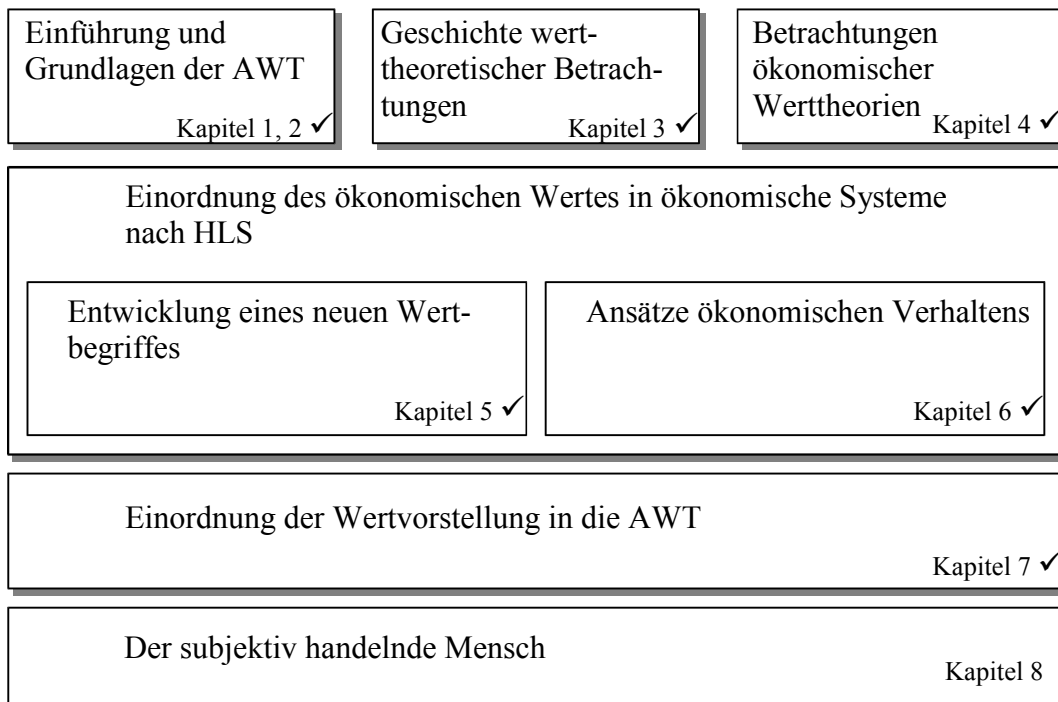


Abbildung 32: Stand der Arbeit (Kapitel 7)

„Daß die Wirtschaftswissenschaft nie dieselbe Rolle spielen kann wie die Naturwissenschaft, geht aus dem Gesagten hervor: sie kann niemals Regeln aufstellen, nach denen die Technologie arbeiten könnte. Daß man das von ihr erwartet hat, hat sicher dazu beigetragen, sie zur Unfruchtbarkeit zu verdammen.“

Sombart, W. (1967), S. 332.

8. Fazit: Der subjektiv handelnde Mensch

Diese Arbeit hat verdeutlicht, dass Gründe für das Verhalten des Menschen nicht mechanisch zu bestimmen sind. Gleichgewichtsbestrebungen und lineare Gleichungssysteme können kein Ersatz sein für das auserkorene Aufgabengebiet der Ökonomie: menschliches Agieren.

Die Forschungsgruppe der Alternativen Wirtschaftstheorie ist sich dieser Verpflichtung bewusst. Durch die Einführung einer Dynamik wurden Wirkungsverbände verschiedener systembestimmender Variablen berücksichtigt. Damit wird ökonomisches Handeln deutlicher abgebildet. Die Wertvorstellung und der ökonomische Wert, sowohl Bezugspunkt dieser Arbeit als auch ein Baustein dieser Theorie, verdeutlichten die notwendige Berücksichtigung des Menschen.

Es zeigt sich als Fazit die Verknüpfungsfähigkeit des menschlichen Wesens mit dem Abstraktum des ökonomischen Systems, wodurch erstmalig eine Verbindung menschlicher Verhaltensweisen mit einer volkswirtschaftlichen Theorie vorgenommen wurde. Jeder kritische Leser ist dazu aufgefordert, diesen Gedankengängen eigene Vorstellungen entgegenzustellen.

Ergebnis dieser Forschungsarbeit ist es ebenso – wie jenes der Alternativen Wirtschaftstheorie – den Leser zu sensibilisieren sowie klassisch-mechanische Theorien zu hinterfragen und insofern die Ursache für menschliches Handeln tiefer zu ergründen. Somit entschied sich diese Arbeit für eine Erneuerung werttheoretischer Ansätze, wodurch jedoch nicht bloß die Erkenntnisse einer vergangenen Theorie aufgegriffen wurden, sondern anhand eigener Ansätze und Schlüsse ein kybernetisches Modell für den ökonomischen Wert entstand. Es zeigte sich, dass der Wert nicht die objektive Eigenschaft eines Gegenstandes ist und dass der Wert nicht durch stetige Funktionen für jedes Wirtschaftssubjekt gleichermaßen darzustellen ist. Der wirtschaftende Mensch ist ein Individuum in seinen Verhaltensweisen, Einstellungen und Vorstellungen. Daher ist der durch ihn ausgebildete ökonomische Wert auch nur ihm eigen. Dies schließt nicht aus, dass Gemeinsamkeiten in den Wertvorstellungen verschiedener Akteure bestehen, begründet aber eine mangelnde Deckungsgleichheit von Wertvorstellungen.

Ausgangspunkt des Wertungsprozesses ist stets das Bedürfnis, wodurch Gegenstände und Ereignisse Element der Wahrnehmungswelt werden. Ohne ein

solches besteht keine Notwendigkeit, einen ökonomischen Wert zu bilden und als Folge ökonomisch tätig zu werden. Diese Arbeit bietet eine Reihe von Wertkategorien und soziokulturellen Einflussfaktoren, welche ursächlich sind für die Ausbildung einer Wertvorstellung im psychologischen System des Menschen. Der Anspruch dieser Arbeit kann es dennoch nicht sein, hierdurch den gesamten Lebensprozess der ökonomischen Interaktion abgebildet zu haben.¹⁹⁸⁹ Es ist daher eine Aufforderung für weitere Forschungsarbeiten, die Gültigkeit der hier gefundenen Einflüsse und Kategorien weiter zu beleuchten und unter Umständen zu ergänzen. Festzuhalten ist jedoch, dass das menschliche Wesen geprägt ist durch die Wertung. Der Mensch kommt nicht umhin, zu den Gegenständen und Ereignissen seiner Wahrnehmungswelt eine Vorstellung auszubilden. Diese Wertvorstellung entscheidet über Zahlung und Nicht-Zahlung, wodurch eine Verbindung mit dem ökonomischen System geschaffen wird. Die ökonomische Kommunikation der Zahlung bestimmt über die Existenz sowie das Aussehen des Systems und findet ihre Genese in der eigenen Umwelt: dem psychologischen System. Beobachtbar wird die Wertvorstellung im quantitativen System der Alternativen Wirtschaftstheorie erst mit einer Zahlung, wobei der Indikator der Preis ist. Es ist jedoch deutlich geworden, dass der Preis nicht gleich dem ökonomischen Wert sein muss. Die Y-Formen der Alternativen Wirtschaftstheorie sind Sinnbild der Zahlungsvorgänge in wirtschaftlichen Systemen und beschreiben insofern menschliche Interaktion, ausgerichtet an den Wertvorstellungen der Wirtschaftssubjekte. Durch diese Arbeit wurde der Grundstein gelegt für qualitative Interpretationen der jungen Alternativen Wirtschaftstheorie, gleichwohl diese eine quantitative Systemtheorie verkörpert. Doch zur Anwendung der beobachteten Vorgänge im ökonomischen System bedarf es eines Erklärungshintergrundes, welchen die Ansätze dieser Arbeit zu bieten vermögen. Was bleibt, ist die Aufforderung zur kritischen Reflexion der in dieser Arbeit getroffenen Thesen und der Appell, die hier entwickelten Gedankengänge Teil der volkswirtschaftlichen Theorien werden zu lassen. Ziel muss die Beschreibung menschlichen Verhaltens sein, was keinen Zwang zur Mathematisierung beinhaltet. Die Mathematik kann ein hilfreiches Instrument sein, durch ihre Eigenschaft eine Universalsprache zu sein. Doch es sollte von dem Streben Abstand genommen werden, die Ökonomie gleich den Naturwissenschaften zur abstrakten Wissenschaft zu formen.

¹⁹⁸⁹SCHUMPETER verdeutlicht dies an dem Versuch, menschliches Verhalten zu prognostizieren: „Der soziale Lebensprozeß ist eine Funktion so vieler Variablen, von denen viele kaum einer Messung zugänglich sind, daß selbst die bloße Diagnose eines gegebenen Zustands der Dinge zu einer sehr zweideutigen Angelegenheit wird, ganz abgesehen von den furchtbaren Irrtumsquellen, die sich ergeben, sobald wir eine Prognose versuchen.“ Schumpeter, J. (1980), S. 105.

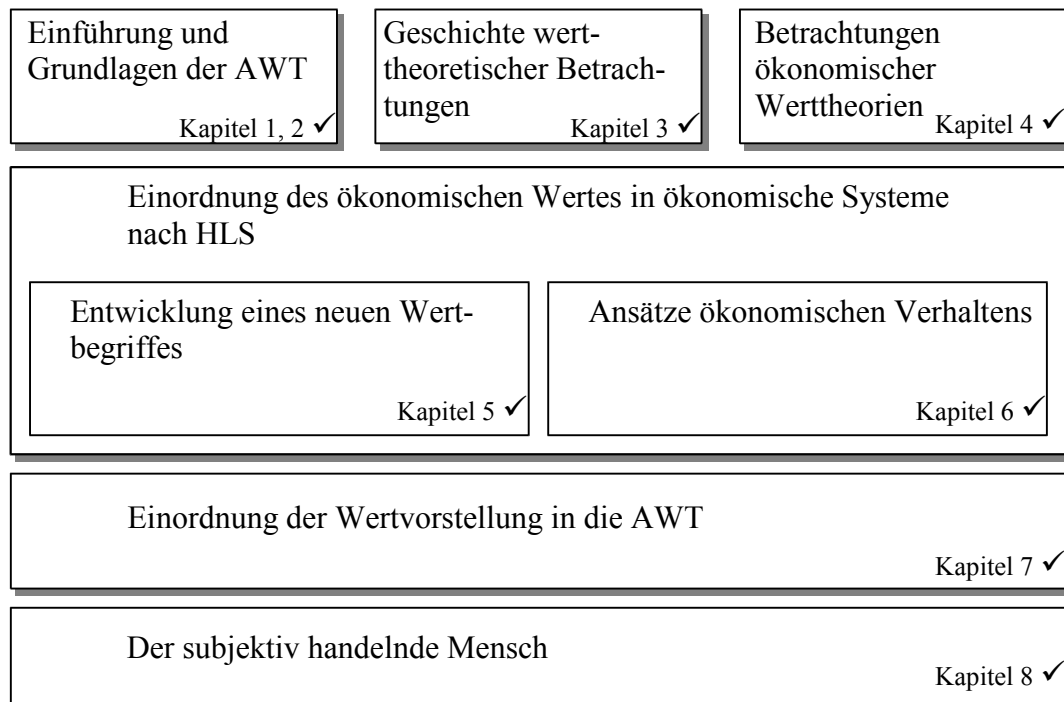


Abbildung 33: Stand der Arbeit (Kapitel 8)

Anhang

Anhang Nr. 1: Y-Formen der Alternativen Wirtschaftstheorie¹⁹⁹⁰

Kapitalform	Benennung
$dK_{[N]} = \mu \cdot dN$	Teilchenkapital
$dK_{[Q]} = \xi_Q \cdot dQ$	Konsumkapital
$dK_{[L]} = \xi_L \cdot dL$	Rechtsstrukturkapital / Organisationskapital
$dK_{[\omega_k]} = \rho \cdot d\omega_{OK}$	Expansions-/Kompressionskapital
$dK_{[A]} = -\xi_A \cdot dA$	Arbeitskapital
$dK_{[\varphi_{OK}]} = \omega \cdot d\varphi_{OK}$	Transformations-/Translationskapital
$dK_{[E]} = \xi_E \cdot dE$	Energiekapital
$dK_{[\mathcal{R}]} = \xi_{\mathcal{R}} \cdot d\mathcal{R}$	Ressourcenkapital
$dK_{[\mathcal{M}]} = -\xi_{\mathcal{M}} \cdot d\mathcal{M}$	Emissionskapital

¹⁹⁹⁰Entnommen aus Ebersoll, M. (2006), S. 221.

Anhang Nr. 2: Funktionssysteme der Gesellschaft nach Luhmann¹⁹⁹¹

Funktions-system	Code¹⁹⁹²	Programm¹⁹⁹³	Medium	Funktion
Wirtschaft	Haben/Nichthaben	Knappheit/Preis	Geld, Eigentum, Macht	materielle Reproduktion
Recht	rechtmäßig/ unrechtmäßig	Recht, Ordnung	Recht (= Gesetze, Entscheidungen)	Sicherheit und Entscheidung von Konflikten
Wissenschaft	wahr/unwahr	Forschung	wissenschaftliche Erkenntnisse	Produktion neuer Erkenntnisse
Politik	Regierung/ Opposition	politische Ideen und Ideologien	Konkurrenz um Macht (öffentliche Ämter)	Herstellung kollektiv bindender Entscheidungen
Religion	Immanenz/ Transzendenz	Offenbarung, Dogmatik, religiöse Texte, Rituale	Glaube	Transformation unbestimmbarer in bestimmbare Komplexität
Erziehungssystem	gute/schlechte Zensuren	Lehr- und Lernprogramme	Schulpflicht, Karriereerwartungen	Ausbildung und Bildung, Karriere-selektion
psychisches System	identisch/ nichtidentisch	seelische Gesundheit	Bewusstsein	individuelle Identitätsorganisa- tion
Massenmedien	Information/ Nichtinformation	Mitteilungen	Kommunikationsmedien, Sprache, Bilder	Information und Unterhaltung
Moral	Achtung/Nicht- achtung	Wertvorstellungen	Werturteile	subinstitutionelle Orientierung und Regulierung
Ethik	gerechtfertigt/ ungerechtfertigt	praktische Philosophie	Moral	Moralreflexion, Moralbegründung, Moralkontrolle
Kunst	traditionell: schön/hässlich, modern: innovativ/alt	Stile	Geschmacksurteile, Kunstwerke	Produktion, Präsentation und Reflexion von Kunstwerken
Medizinsystem	krank/gesund (Um- kehrung: Präferenz für den scheinbaren Negativwert)	hippokratischer Eid	Behandlung, Heilverfahren	Gesundheitsfür- sorge
Liebe	ja/nein	Passion	Erotik	Partnerwahl
soziale Bewegungen	betroffen/ nicht betroffen	Protest	Mobilisierung	Einführung unspezifischer Probleme in Systemstrukturen

¹⁹⁹¹ Entnommen aus Reese-Schäfer, W. (1999), S. 176f.

¹⁹⁹² „Anhand ihrer Codes vollziehen die Funktionssysteme ihre eigene Autopoiesis, und damit erst kommt ihre Ausdifferenzierung zustande.“ Luhmann, N. (1997b), S. 752.

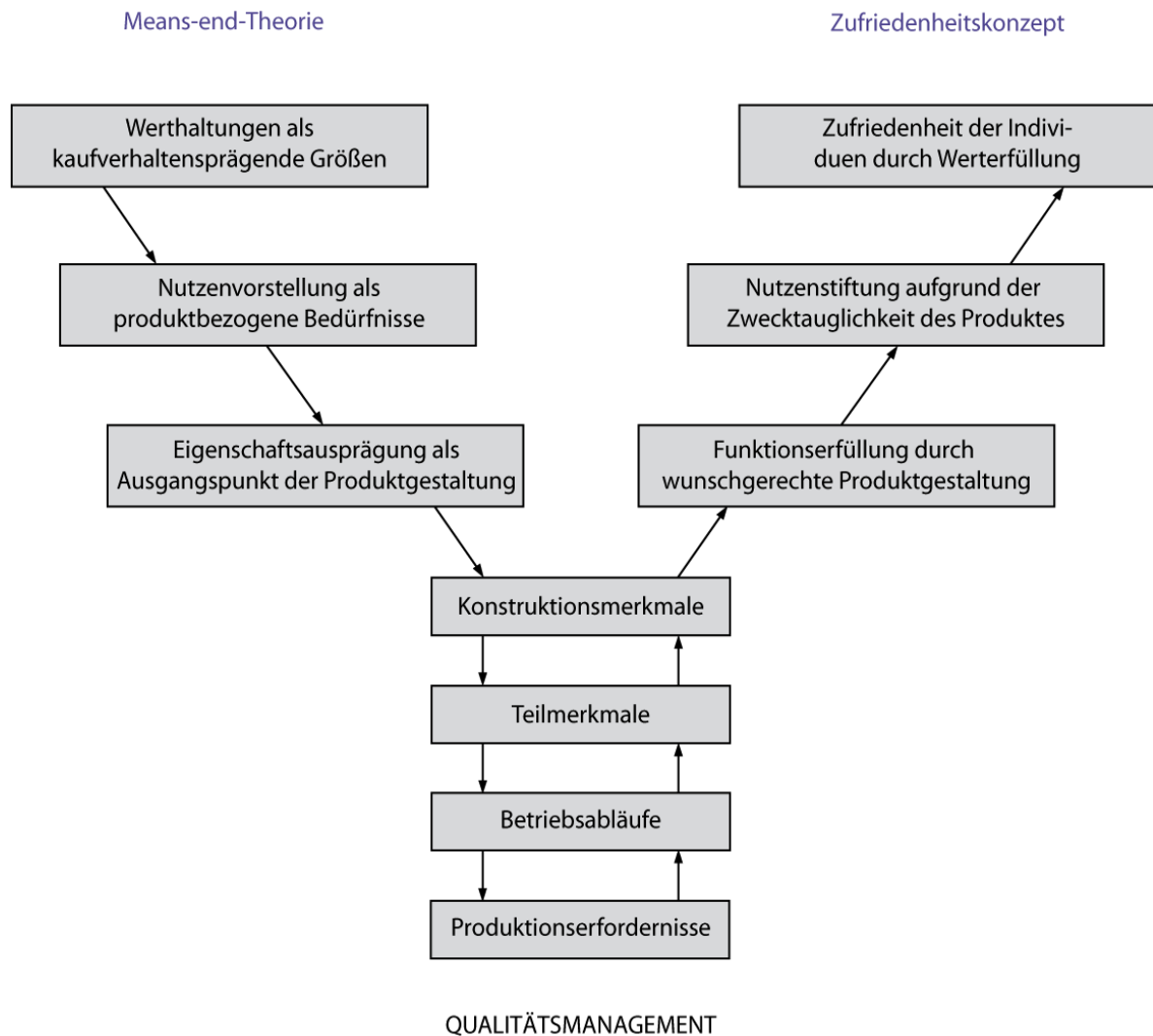
¹⁹⁹³ Ist eine Entscheidungsregel bezogen auf den Code, der festlegt, „... unter welchen Bedingungen der Wert bzw. der Gegenwert richtig bzw. falsch zugeordnet ist.“ Luhmann, N. (1997b), S. 750.

Anhang Nr. 3: Merkmale von Routine- und Nicht-Routinearbeit¹⁹⁹⁴

Nicht-Routinearbeit	Routinearbeit
Einmalig	Mehrmalig / Wiederholungscharakter
Neuartig	Bereits bekannt
Unterschiede	Gleichförmigkeiten
Begrenzt delegierbar	Weitgehend delegierbar
Höhere Komplexität	Weniger komplex
Höherer geistiger Anspruch	Geringerer geistiger Anspruch
Kann Produktionsprozesse initiieren	Ist Bestandteil der Produktionsprozesse
Nicht programmierbar / mechanisierbar	Programmierbar / mechanisierbar
Problemlösungs-, Entscheidungscharakter	Mechanistisches Ausführen der Arbeit
Erfordert u. U. Kreativität	Ist ohne Kreativität ausführbar

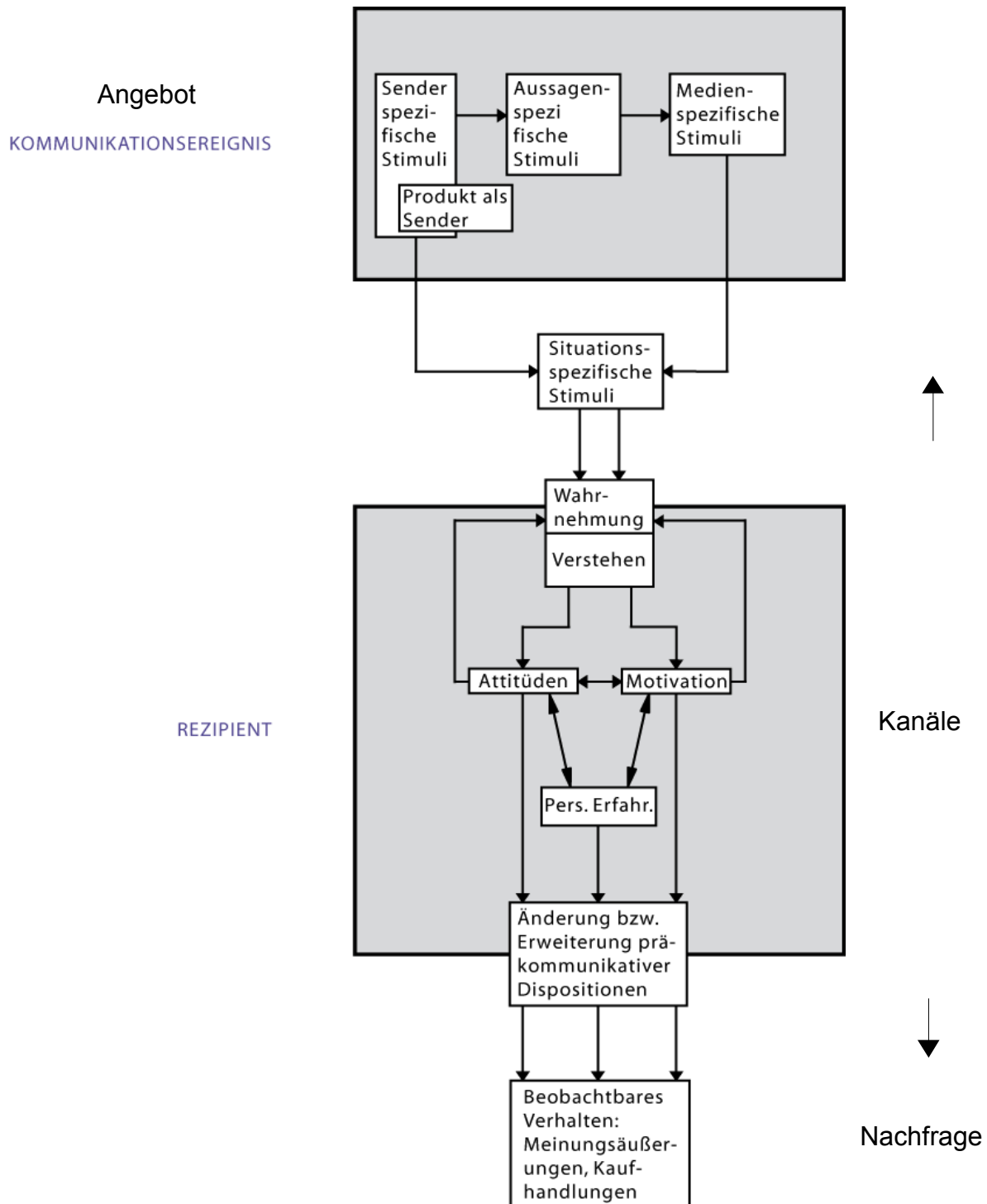
¹⁹⁹⁴Entnommen aus Ebersoll, M. (2006), S. 156.

Anhang Nr. 4: Die „means-end-Theorie“ im Zusammenspiel mit Zufriedenheit und Qualitätsmanagement¹⁹⁹⁵



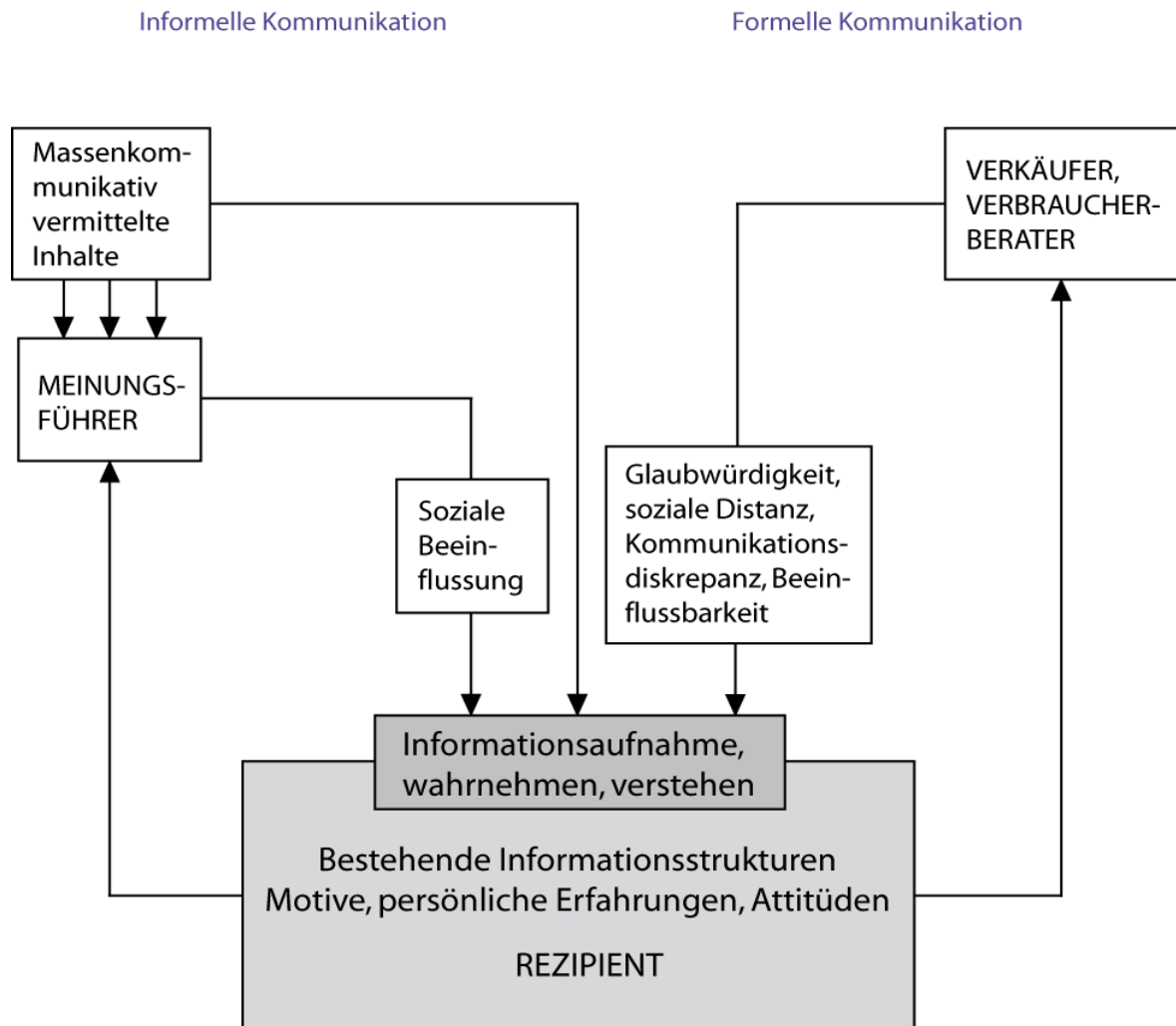
¹⁹⁹⁵Entnommen aus Herrmann, A./Huber, F. (2000), S. 13.

Anhang Nr. 5: Die einseitige Kommunikation am Markt¹⁹⁹⁶



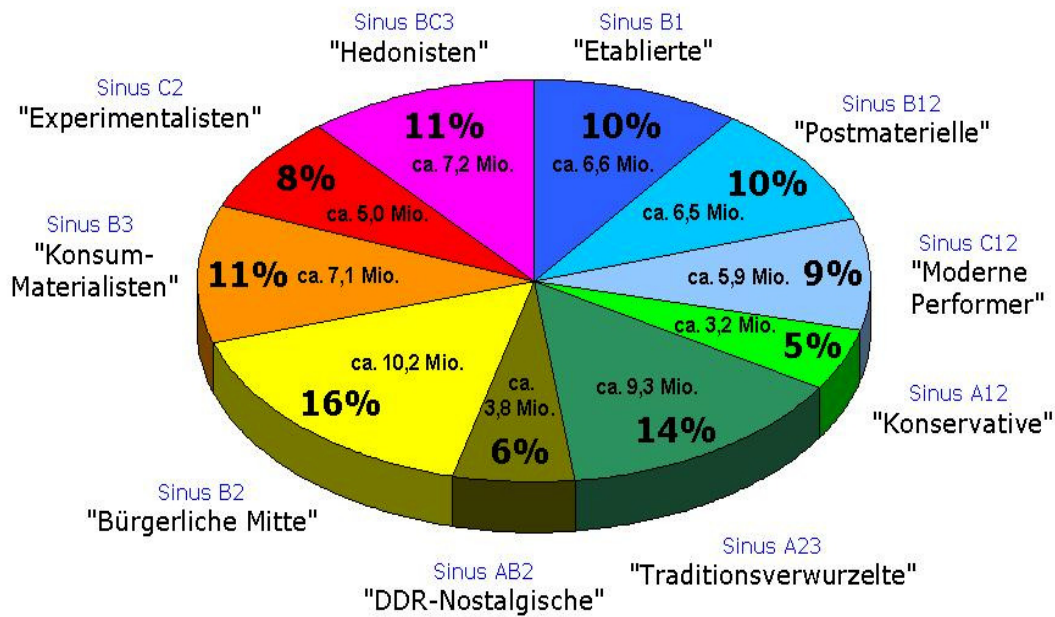
¹⁹⁹⁶Entnommen aus Hummel, H. (1975), S. 147. Das hier aufgeführte Schema kann als eine Erweiterung der SHANNON'schen Informationstheorie gedeutet werden, die sich aus folgenden fünf Stufen zusammensetzen: Nachrichtenquelle, Sender, Kanal, Empfänger und Nachrichtensenke. Vgl. Picard, C. (1973), S. 61f. Der Anhang nimmt Bezug auf S. 192 der Arbeit.

Anhang Nr. 6: Die zweiseitige Marktkommunikation¹⁹⁹⁷



¹⁹⁹⁷Entnommen aus Hummel, H. (1975), S. 213. Der Anhang nimmt Bezug auf die S. 192 der Arbeit.

Anhang Nr. 7: Die Sinus-Milieu-Struktur in Deutschland 2005¹⁹⁹⁸



¹⁹⁹⁸Entnommen von Sinus (2006a). Bereits in den 70er Jahren wurde eine ähnliche Untersuchung durch das ifo Institut durchgeführt.

Anhang Nr. 8: Die Y-Form von $H_{ök}$: Berechnungsmethode und Datensammlung¹⁹⁹⁹

Die ursprüngliche Berechnungsweise von $H_{ök}$ sah die Dimension [€] vor und ergab sich als kumulative Größe der Zahlungen über den Bankensektor. Auf Grund der fehlenden Erhebung dieser Daten durch die bestehende Statistik ist ein qualitativer Mangel der Daten gegeben. Die gewählte Ersatzgröße findet sich in dem Zahlungssystem RTGS^{plus} der Bundesbank.²⁰⁰⁰ Der Wechsel auf die Dimension [Stück] dient der stärkeren Abgrenzung zu den verbleibenden extensiven Größen und vermeidet insoweit etwaige Abhängigkeiten unter den Größen. Stünde eine Messung dieser Zahlungsströme über den Bankensektor zur Verfügung, könnte die Dimension [€] beibehalten werden. Somit spiegelt $H_{ök}$ die Häufigkeit der Zahlungen über den Bankensektor wider. Entsprechend muss sich nun die intensive Größe für die Wahrung der dimensional Homogenität in ihrer Dimension anpassen. Sie trägt folglich die Einheit [€/Stück] und wird zum Gewichtungsfaktor der Mengengröße $H_{ök}$. Als Indikator für die Bestimmung von ξ_H wird die Marktkapitalisierung²⁰⁰¹ der börsennotierten Unternehmen in Deutschland herangezogen, im Verhältnis zu den jährlichen Zahlungen aus dem System der RTGS^{plus}.²⁰⁰² Die Marktkapitalisierung „... repräsentiert den durch die ökonomische Kommunikation, die in Folge der unternehmerischen Aktivität stattfindet, beeinflussten Teil des Kapitals der Volkswirtschaft.“²⁰⁰³

Damit ergibt sich weiterhin für die Form $\xi_H dH_{ök}$ die Dimension [€]. Mit:

$$\xi_H = \frac{\text{Marktkapitalisierung je Periode}}{\text{Zahlungen je Periode}} [\text{€/Stück}]^{2004}$$

$H_{ök}$: Zahlungen seit Systembeginn [Stück]

$dH_{ök}$: Zahlungen je Periode [Stück]

¹⁹⁹⁹Mdl. Mitteilung Junkermann, T. (15.09.07).

²⁰⁰⁰Vgl. Junkermann, T. (2006), S. 64ff.

²⁰⁰¹Die Wahl dieses Indikators geht zurück auf Junkermann, T. (2006), S. 93.

²⁰⁰²Mdl. Mitteilung Junkermann, T. (28.07.07).

²⁰⁰³Junkermann, T. (2006), S. 70. Vertiefende Begründungen für die Wahl dieses Indikators sind Junkermann, T. (2006), S. 70 und S. 93f. zu entnehmen.

²⁰⁰⁴Für ξ_H wird folgende Abschätzung getroffen: Errechnung der Durchschnittswerte je Tag notierter Zahlungen. Anschließend Errechnung einer linearen Regressionsgeraden pro Jahr durch die entlang der Zeitreihe geordneten Werte ξ_H . Die Steigung der Regressionsgeraden bei Achsenabschnitt 0 bildet den Wert von ξ_H für das jeweilige Kalenderjahr. Mdl. Mitteilung Junkermann, T. (28.07.07).

Jahr	dH_{ök} [Stück]	H_{ök} [Stück]	ξ_H [Mrd. €/Stück]	ξ_HdH_{ök} [Mrd. €]
2001	73.036	1.360.359	9,14022 *10 ⁻⁵	6,68
2002	75.908	1.436.267	-3,65302 *10 ⁻⁵	-2,77
2003	74.885	1.511.152	2,195559 *10 ⁻⁵	1,64
2004	71.512	1.582.664	6,61593 *10 ⁻⁵	0,47
2005	77.314	1.659.978	1,86794 *10 ⁻⁵	1,44
2006	82.647	1.742.625	1,671 *10 ⁻⁵	1,38

Anhang Nr. 9: Verfügbares Einkommen der Privathaushalte in Deutschland²⁰⁰⁵

Jahr	Verfügbares Einkommen in Mrd. €	Konsumausgaben privat in Mrd. €	Sparen in Mrd. €	Konsumausgaben prozentual	Sparen prozentual
1998	1253,37	1137,51	127,53	90,76%	10,17%
1999	1285,54	1175,01	122,72	91,40%	9,55%
2000	1322,16	1214,16	123,24	91,83%	9,32%
2001	1374,09	1258,57	130,94	91,59%	9,53%
2002	1388,53	1266,68	139,39	91,22%	10,04%
2003	1417,73	1287,64	147,89	90,82%	10,43%
2004	1447,4	1312,53	153,84	90,68%	10,63%
2005	1468,11	1329,73	158,72	90,57%	10,81%

²⁰⁰⁵Vgl. Statistisches Bundesamt (2006c), S. 657.

Anhang Nr. 10: Umsätze deutscher Großkonzerne im Jahr 2004²⁰⁰⁶

Unternehmen	Umsatz in Mill. US \$	Gewinn in Mill. US \$
Daimler Chrysler AG	192.727	3.346
Volkswagen AG	126.745	918
Siemens AG	101.765	4.619
E.ON AG	69.734	5.887
BMW AG	60.733	3.015
RWE AG	60.358	2.899
Thyssen Krupp AG	53.873	1.226
BASF AG	50.925	2.555
Bayer AG	41.462	818
Audi AG	33.246	1.181
MAN AG	20.644	438
Summe	812.212	26.902

²⁰⁰⁶Vgl. Statistisches Bundesamt (2006b), S. 365.

Anhang Nr. 11: Die Berechnung von ξ_A^{2007}

Jahr	Bruttoinvest (1)	Anteil Rationali- sierungs- invest. (2)	Rationalisierungs- invest. (3) Produkt aus (1) und (2)	Diff Arbeitslose (4)	Stunden je Stelle (5)	(6) Produkt aus (4 und 5)	$\xi_A((3)/(6))$
	[Mrd €]	[/]	[Mrd €]	[S]	[Std/S*Jahr]	[Std/Jahr]	[€*Jahr/ Std]
1998	412,60	0,204	84,17	3.446.193	1667,5	5.746.526.828	14,65
1999	426,00	0,209	89,03	3.443.546	1676,1	5.771.727.451	15,43
2000	442,40	0,184	81,40	3.332.904	1650,7	5.501.624.633	14,80
2001	422,90	0,187	79,08	3.424.000	1645,7	5.634.876.800	14,03
2002	392,90	0,182	71,51	3.798.000	1645,3	6.248.849.400	11,44
2003	384,40	0,180	69,19	4.097.000	1648,7	6.754.723.900	10,24
2004	384,90	0,177	68,13	4.217.000	1685,6	7.108.175.200	9,58
2005	386,90	0,170	65,77	3.585.000	1686,9	6.047.536.500	10,88

²⁰⁰⁷Quelle: *Bruttoanlageinvestitionen* für 2000-2005: DIZ (2007), S. 24 und von 1998-1999: DIZ (2002), S.24. *Anteil Rationalisierungsinvestitionen*: Ifo (2007). *Differenz Arbeitslose*: Zugänge an Arbeitslosen aus Erwerbstätigkeit für 1998-2001: DIZ (2002), S. 15 und 2002-2005: DIZ (2006), S. 15. *Stunden je Stelle*: Tarifliche Jahresarbeitszeit in Stunden für 1998-2005: DIZ (2006), S. 16.

Anhang Nr. 12: Produziertes und verwendetes Nationaleinkommen der DDR²⁰⁰⁸

Jahr	Produziertes Nationaleinkommen in Mrd. Mark	Im Inland verwendetes Nationaleinkommen in Mrd. Mark	Mehrverbrauch in Mrd. Mark
1949	24,92	26,83	1,91
1950	30,35	32,03	1,68
1955	56,22	58,5	2,28
1960	79,38	90,38	11
1961	80,65	91,43	10,78
1962	82,83	95,09	12,26
1963	85,77	93,69	7,93
1964	90	98,99	8,99
1965	94,18	104,92	10,74
1966	98,78	111,13	12,35
1967	104,11	116,24	12,13
1968	109,42	119,43	10,01
1969	115,11	129,24	14,13
1970	121,56	139,93	18,37
1971	126,96	144,84	17,88
1972	134,13	153,08	18,95
1973	141,65	162,85	21,2
1974	150,81	173,21	22,4
1975	158,16	177,92	19,76
1976	163,62	188,99	25,37
1977	171,88	198,73	26,85
1978	178,24	200,29	22,05
1979	185,46	202,33	16,88
1980	193,64	212,76	19,12
1981	202,97	214,8	11,83
1982	208,22	207,41	-0,81
1983	217,84	207,52	-10,31
1984	229,92	214,57	-15,34
1985	241,86	224,94	-16,92
1986	252,22	234,4	-17,82
1987	260,64	244,88	-15,76
1988	268,06	257,35	-10,71

²⁰⁰⁸Vgl. Statistisches Amt der DDR (1990), S. 13f. Siehe auch Gutmann, G./Buck, H. (1996), S. 12.

Jahr	Produziertes Nationaleinkommen in Mrd. Mark	Im Inland verwendetes Nationaleinkommen in Mrd. Mark	Mehrverbrauch in Mrd. Mark
1989	273,67	261,4	-12,27

Anhang Nr. 13: Berufstätige in volkseigenen und genossenschaftlichen Betrieben der DDR²⁰⁰⁹

Jahr	Berufstätige in volkseigenen und genossenschaftlichen Betrieben
1949	53,00%
1952	53,4%
1953	58,2%
1954	60,4%
1955	60,0%
1956	62,9%
1957	64,2%
1958	68,1%
1959	71,7%
1960	81,4%
1961	82,7%
1962	83,0%
1963	83,1%
1964	83,3%
1965	83,7%
1966	84,1%
1967	84,3%
1968	84,5%
1969	84,5%
1970	85,3%
1971	85,7%
1972	92,4%
1973	92,9%
1974	93,4%
1975	93,8%
1976	94,2%
1977	94,4%
1978	94,4%
1979	94,5%
1980	94,6%
1981	94,6%
1982	94,7%
1983	94,7%
1984	94,7%

²⁰⁰⁹Eigene Darstellung. Vgl. Statistisches Amt der DDR (1990), S. 17.

Jahr	Berufstätige in volkseigenen und genossenschaftlichen Betrieben
1985	94,8%
1986	94,8%
1987	94,7%
1988	94,7%
1989	94,7%

**Anhang Nr. 14: Anteil der Eigentumsformen der Betriebe am
Nettoprodukt der DDR in effektiven Preisen²⁰¹⁰**

Jahr	Volkseigen	Genossenschaftliche	Privat
1950	49,20%	6,10%	44,70%
1960	68,00%	15,20%	16,80%
1970	68,80%	16,20%	15,00%
1980	86,20%	9,80%	4,00%
1985	85,50%	10,40%	4,10%
1988	95,70%		4,30%
1989	95,70%		4,30%

²⁰¹⁰Eigene Darstellung. Vgl. Statistisches Amt der DDR (1990), S. 105.

Anhang Nr. 15: Ausgewählte Einnahmen des BRD-Haushaltes²⁰¹¹

Jahr	Einnahmen gesamt in Mrd. DM	Indirekte Steuern	Direkte Steuern	Sozialbeiträge	Direkte Steuern von privaten Haushalten und Unternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit
	absolut	prozentual	prozentual	prozentual	prozentual
1980	679,39	28,47%	27,64%	36,59%	23,72%
1985	854,53	26,95%	26,87%	37,46%	22,21%
1987	912,55	26,95%	26,96%	38,43%	23,04%
1988	945,82	27,18%	27,00%	38,75%	22,70%

²⁰¹¹Eigene Darstellung. Bis 1987: Statistisches Bundesamt (1988), S. 306 und für 1987-1988: Statistisches Bundesamt (1993), S. 238.

Anhang Nr. 16: Ausgewählte Einnahmen des DDR-Haushaltes²⁰¹²

Jahr	Einnahmen DDR Gesamt in Mrd. Mark	Abführungen der staatlichen Kombinate und Betriebe (ohne Land-, Forst- und Nahrungsgüterwirt- schaft)	Abführungen von Steuern der Bevölkerung	Abführungen von Steuern und Abgaben der Produktionsgenossen- schaften des Handwerks, anderer Genossenschaften sowie privater Handwerker und Gewerbetreibender	Einnahmen der Sozialversicherung aus dem Beitragsanteil der Betriebe, staatlichen Organe und Einrichtungen, Genossenschaften sowie aus Beitragsleistungen der Werktätigen
1980	160,6524	71,73%	5,08%	3,27%	9,46%
1985	235,5346	75,04%	4,25%	3,26%	7,34%
1987	260,4489	72,28%	4,29%	3,41%	7,04%
1988	269,6991	71,73%	4,31%	3,41%	6,98%

²⁰¹²Eigene Darstellung. Vgl. Statistisches Amt der DDR (1990), S. 299f.

Literaturverzeichnis

A

Acham, K. (1980): Werttheorie. In: Speck, J. (1980, Hrsg.): Handbuch wissenschaftstheoretischer Begriffe. Band 3. Göttingen. S. 713-720.

Achleitner, P. (2000): Bewertung von Aquisitionen. In: Picot, A./Nordmeyer, A./Pribilla, P. (2000, Hrsg.): Management von Aquisitionen. Aquisitionsplanung und Integrationsmanagement Kongress – Dokumentation. 53. Deutscher Betriebswirtschaftler-Tag 1999. Stuttgart.

Akerlof, G. (2007): The Missing Motivation in Macroeconomics. In: The American Economic Review. März 2007. Volume 97. Nr. 1. S. 5-36.

Albert, H. (1955): Macht und Zurechnung. Von der funktionellen zur institutionellen Verteilungstheorie. In: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. 1955. Jg. 75. I. Halbband. Berlin. S. 57-85.

Albert, H. (1967): Marktsoziologie und Entscheidungslogik – Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive. Neuwied a. Rhein. Berlin.

Albert, H. (1968): Traktat über kritische Vernunft. Tübingen.

Albert, H. (1971): Plädoyer für kritischen Rationalismus. 2. Auflage. München.

Albert, H. (1972a): Konstruktion und Kritik – Aufsätze zur Philosophie des kritischen Rationalismus. Hamburg.

Albert, H. (1972b): Der Gesetzesbegriff im ökonomischen Denken. In: Macht und ökonomisches Gesetz (1973): Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. 1. Halbband. Berlin. S. 129-162.

Albert, H. (1998): Bemerkungen zur Wertproblematik. Von der Bewertung des Sozialprodukts zur Analyse der sozialen Ordnung. Jena.

Allesch, C. (2005): Globale Märkte – globale Ängste: Zur Psychodynamik der Globalisierungsdebatte. In: Giordano, C./Patry, J.-L. (2005, Hrsg.): Wertkonflikte und Wertewandel. Eine pluridisziplinäre Begegnung. Münster. S. 151-163.

Altvater, E. (1996): Die Welt als Markt? In: Müller, F./Müller, M. (1996, Hrsg.): Markt und Sinn. Dominiert der Markt unsere Werte? Frankfurt. New York. S. 19-43.

Ankerberg, J./Weldon, J. (2005): Fakten über die Mormonen. 1. Auflage. Dübendorf.

Aquin, T. (1959): Die Liebe. 1. Teil. Kommentiert von Heinrich Maria Christmann OP. Heidelberg. Graz. Wien. Köln.

Aregger, K. (1976): Innovationen in sozialen Systemen 1. Einführung in die Innovationstheorie der Organisation. Bern. Stuttgart.

Arendt, H. (1972): Macht und Gewalt. München. Zürich.

Aristoteles (1958): Politik. Übersetzt und mit erklärenden Anmerkungen und Registern versehen von Eugen Rolfes. Hamburg.

Aristoteles (1967): Die nikomachische Ethik. Neu übersetzt und mit einer Einleitung und erklärenden Anmerkungen versehen von Olof Gigon. 2. Auflage. Zürich und Stuttgart.

Arndt, H. (1980): Wirtschaftliche Macht. Tatsachen und Theorien. 3. Auflage. München.

Arrow, K. (1997): Kapitaltheorie als Erweiterung der Werttheorie. In: Schefold, B. u. a. (1997): Vademecum zu dem Klassiker der Theorie des temporären Gleichgewichts. Düsseldorf. S. 31-47.

Ashton, T. (1977): An Economic History of England: The 18th Century. London.

Abländer, M. (2001): Von der arbeitslosen zur arbeits-losen Gesellschaft – philosophiehistorische Anmerkungen zum Arbeitsverständnis der Moderne. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik. 2001. Nr. 3. S. 385-402.

Abländer, M. (2003): Adam Smith: Moralphilosophie und Ökonomie in kritischer Absicht. In: Breuer, M./Brink, A./Schumann, O. (Hrsg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft. Bern. Stuttgart. Wien. S. 25-61.

B

- Bader, W. (1994):** Neues Menschenbild für die Ökonomie. Interdisziplinäre Fundierung neuer Menschenbilder aus ökonomischer Sicht. Ludwigsburg. Berlin.
- Baecker, D. (1988):** Information und Risiko in der Marktwirtschaft. 1. Auflage. Frankfurt am Main.
- Baecker, D. (1999):** Worin besteht der Wert des Wertes? Universität Witten/Herdecke. Wittener Diskussionspapiere.
- Baehr, H. (1989):** Thermodynamik. Eine Einführung in die Grundlagen und ihre technischen Anwendungen. 7. korrigierte Auflage. Berlin u.a.
- Bänsch, A. (1993):** Käuferverhalten. 5. Auflage. München. Wien. Oldenbourg.
- Bärtl, M. (2005):** Ökonomische Teilchen und produktionstechnisches Potential. Ein Teilchenkonzept in einer wirtschaftswissenschaftlichen Umsetzung der GIBBS-Falk-Dynamik. Hamburg.
- Ballhaus, J. (2001):** Wohlhabend und markenbewußt. Immer mehr deutsche Unternehmen versuchen, Ausländer als Kunden zu gewinnen. In: Absatzwirtschaft. 05/2001. S. 128-131.
- Beck, U. (2002):** Macht und Gegenmacht im globalen Zeitalter. Neue weltpolitische Ökonomie. Frankfurt am Main.
- Benker, F. (2004):** Der ökonomische Raum auf der Basis geographischer Modellvorstellungen. Frankfurt am Main. 2004.
- Berg, H. v. (1989):** Die Anti-Ökonomie des Sozialismus. Zur Reformfähigkeit parteimonopolistischer Staatswirtschaften. Würzburg.
- Berger, J.-R. (2007):** Die Zeichen einer neuen Zeit. In: Geo Epoche. Nr. 25. 2007. S. 140-156.
- Bergius, S. (2007a):** Nachhaltige Investments – mehr als eine Nische. [Http://www.handelsblatt.com/news/Technologie/Nachhaltiges-Investieren/_pv/_p/302583/_t/ft/_b/1201959/default.aspx/nachhaltige-investments-%96-mehr-als-eine-nische.html](http://www.handelsblatt.com/news/Technologie/Nachhaltiges-Investieren/_pv/_p/302583/_t/ft/_b/1201959/default.aspx/nachhaltige-investments-%96-mehr-als-eine-nische.html) [Stand: 18.01.2007]

- Bergius, S. (2007b):** Energieversorgern drohen Wertverluste.
[Http://www.handelsblatt.com/news/Vorsorge-Anlage/Anlagestrategie/_pv/_p/200729/_t/ft/_b/1217156/default.aspx/energieversorgern-drohen-wertverlu](http://www.handelsblatt.com/news/Vorsorge-Anlage/Anlagestrategie/_pv/_p/200729/_t/ft/_b/1217156/default.aspx/energieversorgern-drohen-wertverlu) [Stand: 04.04.2007]
- Berle, A. (1973):** Macht. Die treibende Kraft der Geschichte. Hamburg.
- Berlemann, M./Kemmesies, C. (2004):** Zur Entwicklung der Lebenszufriedenheit nach der deutschen Wiedervereinigung – Eine empirische Analyse in Sachsen, Ost- und Westdeutschland. In: ifo Dresden berichtet. Nr. 6. 2004. S. 3-10.
- Bertalanffy, L. v./Beier, W./Laue, R. (1977):** Biophysik des Fließgleichgewichts. 2. Auflage. Braunschweig.
- BGR (2005):** Reserven, Ressourcen und Verfügbarkeit von Energierohstoffen 2005. Stand 31.12.2005. Kurzstudie der Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe. Hannover.
- Bibel:** Die Bibel. Die ganze Heilige Schrift des Alten und Neuen Testaments. Raderter Text 1964.
- Bienert, P. (1998):** Information und Kommunikation. Technik und Anwendung in Wirtschaft und Medien. Berlin u. a.
- Bierfelder, W. (1994):** Innovationsmanagement. Prozessorientierte Einführung. 3. Auflage. München. Wien.
- Bievert, B./Wieland, J. (1987):** Der Ethische Gehalt ökonomischer Kategorien – Beispiel: Der Nutzen. In: Bievert, B./ Held, M. (1987, Hrsg.): Ökonomische Theorie und Ethik. Frankfurt am Main. New York. S. 23-50.
- Binswanger, M. (1991):** Die Irreversibilität entropischer Prozesse in der Ökonomie. In: Wehrt, H./Heege, R. (Hrsg.): Ökologie und Humanökologie – Beiträge zu einem ganzheitlichen Verstehen unserer geschichtlichen Lebenswelt. Frankfurt am Main et al. S. 85-117.
- Blättel-Mink, B. (1994):** Innovation in der Wirtschaft. Determinanten eines Prozesses des deutschen Maschinenbaus und Bekleidungs-gewerbes. Frankfurt am Main. Berlin. Bern. New York. Paris. Wien.

Blaich, F. (1970): Die Wirtschaftspolitik des Reichstags im Heiligen Römischen Reich – Ein Beitrag zur Problemgeschichte wirtschaftlichen Gestaltens. 1970.

Bleis, C. (1995): Öko-Controlling. Betriebswirtschaftliche Analyse zur systematischen Berücksichtigung von ökologischen Aspekten durch Unternehmenscontrolling. Frankfurt am Main. Berlin. Bern. New York. Paris. Wien.

Bless, H./Bohner, G./Schwarz, N. (1991): Gut gelaunt und leicht beeinflussbar? Stimmungseinflüsse auf die Verarbeitung persuasiver Kommunikation. In: Psychologische Rundschau. 1992. Nr. 1. Jg. 43. S. 1-17.

Bless, H./Fiedler, K. (1999): Förderliche und hinderliche Auswirkungen emotionaler Zustände auf kognitive Leistungen im sozialen Kontext. In: Jerusalem, M./Pekrun, R. (1999, Hrsg.): Emotion, Motivation und Leistung. Göttingen. Bern. Toronto. Seattle. Hogrefe.

BMU (2007): Revidierter Nationaler Allokationsplan 2008-2012 für die Bundesrepublik Deutschland. Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit. Berlin. Stand 13.02.2007.

Böhm-Bawerk, E. (1902): Positive Theorie des Capitales. In: Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.): Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie. Wert und Preis II. Fünfter Band. Dritte Auflage. Jena. S. 132-224.

Böhm-Bawerk, E. (1911): Wert. In: Handwörterbuch der Staatswissenschaft. Dritte gänzlich umgearbeitete Auflage. Achter Band. Jena. 1911. S. 756-774.

Bolz, K./Clement, H. (1978): Planwirtschaft – Sozialismus. In: Bolz, K./Clement, H./Lösch, D. (1978): Wirtschaftssysteme. Marktwirtschaft-Kapitalismus. Planwirtschaft-Sozialismus. München. S. 91-170.

Bonus, H./Ronte, D. (1997): Die Wa(h)re Kunst. Markt, Kultur und Illusion. 2. Auflage. Stuttgart.

Borschel, F. (1998): „Exkurs zur Marxschen Werttheorie – Das Kapital – eine Einführung in die Arbeitswertlehre von Karl Marx“. 1. Auflage. Berlin.

Brandtweiner, R. (1997): Naturwissenschaftliches Denken in der Wirtschaftstheorie – Eine kritische Beurteilung anhand des Entropieansatzes. Europäische Hochschulschriften. Reihe V. Bd. 2048. Frankfurt.

Brentano, L. (1908): Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. In: Sitzungsberichte der philosophisch-philologischen und der historischen Klassen der K. B. Akademie der Wissenschaften. München.

Brock, T. (1972): Implications of Commodity Theory for Value Change. In: Greenwald, A./Brock, T./Ostrom, T. (1972): Psychological Foundations of Attitudes. 3. Auflage. New York. London. S. 243-275.

Brockhaus (1996a): Die Enzyklopädie in vierundzwanzig Bänden. 20. Auflage. 17. Band. Leipzig. Mannheim.

Brockhaus (1996b): Die Enzyklopädie in vierundzwanzig Bänden. 20. Auflage. 12. Band. Leipzig. Mannheim.

Brockhaus (1996c): Die Enzyklopädie in vierundzwanzig Bänden. 20. Auflage. 15. Band. Leipzig. Mannheim.

Brockhaus Philosophie (2004): Der Brockhaus Philosophie – Ideen, Denker und Begriffe. Mannheim. 2004.

Brodbeck, K.-H. (2003): Ökonomische Theorie als implizite Ethik – Erkenntniskritische Anmerkungen zur „reinen -Wirtschaftswissenschaft“. In: Breuer, M./Brink, A./Schumann, O. (Hrsg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft. Bern. Stuttgart. Wien. S. 191-220.

Brümmerhoff, D. (2007): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. 8. Auflage. München. Wien.

Bruhn, M. (2003): Kommunikationspolitik. Systematischer Einsatz der Kommunikation für Unternehmen. 2. Auflage. München.

Bruhn, M. (2006): Nationale Kundenzufriedenheitsindizes. In: Homburg, C. (2006, Hrsg.): Kundenzufriedenheit. Konzepte – Methoden – Erfahrungen. 6. Auflage. Wiesbaden. S. 197-224.

Bryson, L. (1964): Problems of communication. In: Bryson, L. (1964, Hrsg.): The communication of ideas. New York. S. 1-9.

Buchanan, J. (1993): Konsum ohne Produktion: Die unmögliche Idylle des Sozialismus. Freiburg im Breisgau.

Buchholz, F. (1937): Was ist ein gerechter Preis? Berlin.-Charlottenburg.

Bücher, K. (1894): Die Diokletianische Taxordnung vom Jahre 301. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Jg. 1894. Band 50. Nr. 1. S. 189-219.

Bühler, C. (1975): Die Rolle der Werte in der Entwicklung der Persönlichkeit und in der Psychotherapie. Stuttgart.

Busse, S./Holz, F./Reisach, U. (2004): Spannungsfeld Wirtschaft und Islam. In: Politische Studien. Zweimonatszeitschrift für Politik und Zeitgeschehen. Heft 393. 55. Jg. 2004. S. 92-104.

C

Camerer, C. (2002): Der lange Weg zum Gleichgewicht. In: Fehr, E./Schwarz, G. (2002, Hrsg.): Psychologische Grundlagen der Ökonomie. Über Vernunft und Eigennutz hinaus. 2. Auflage. Zürich. S. 33-37.

Cleland, A./Bruno, A. (1997): Das Market Value Konzept. Mehr Wert für Kunden und Eigentümer. Landsberg am Lech.

Cicero, M. (o. J.): Vom pflichtgemäßen Handeln – De Officiis. Übersetzt, eingeleitet und erläutert von Karl Atzert. München.

Cicero, M. (1964): Der Staat. Übersetzt, erläutert und mit einem Essay <Zum Verständnis des Werkes> herausgegeben von Rainer Beer. Leck/Schleswig.

Coelln, H. v. (1996): Von den Gütern zu den Werten. Versuch einer Kritik aller Wertphilosophie. Essen.

Coleman, J. (1991): Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1. Handlungen und Handlungssysteme. München.

D

Dambeck, H./Schmitt, S. (2006): Hoffen auf Benedikts geheime Kondom-Studie. [Http://www.spiegel.de/wissenschaft/mensch/0,1518,450125,00.html](http://www.spiegel.de/wissenschaft/mensch/0,1518,450125,00.html). Stand: [14.01.2007]

Dannowski, H.-W. (1993): Ethik-was ist das? In: Dannowski, H.-W./Pickerodt, I./Wolf, J. (1993, Hrsg.): Sachwissen Ethik. Ein Begleit- und Arbeitsbuch für den Unterricht in Ethik, Werte und Normen, Philosophie, Lebensgestaltung und Religion. Göttingen. S. 13-25.

Demmler, H. (1995): Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Elementare Preistheorie. 5. Auflage. München. Wien.

De Waal, F. (2006): Wenn es ums Geben und Nehmen geht, zeigen Menschen und Tiere die gleichen Verhaltensweisen: Sie kooperieren, revanchieren sich für Gefälligkeiten und begehren gegen Ungerechtigkeiten auf. In: Spektrum der Wissenschaften. 06/2006. S. 51-58.

Dewes, R. (1976): Das Zinsproblem in der deutschsprachigen Moraltheologie von 1850-1920. Tübingen.

Di Tella, R./Galiani, S./Schargrodsky, E. (2007): The Formation of Beliefs: Evidence from the Allocation of Land Titles to Squatters. In: Quarterly Journal of Economics. Vol. 122. 02/2007. S. 209 – 241.

Diamond, J. (1999): Arm und Reich – Die Schicksale menschlicher Gesellschaften. 2. Auflage. Frankfurt am Main.

Diamond, J. (2005): Kollaps – Warum Gesellschaften überleben oder untergehen. Frankfurt am Main.

Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.): Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie. Wert und Preis I. Vierter Band. 3. Auflage. Jena. 1923.

Dietzel, H. (1890): Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Band 54. Jena. 1890. S. 561-606.

Dietzel, H. (1891): Zur klassischen Wert- und Preistheorie. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Band LVI. Jena. 1891. S. 685-707.

Diller, H. (2000): Preispolitik. 3. Auflage. Stuttgart. Berlin. Köln.

Diner, D. (2005): Versiegelte Zeit. Über den Stillstand in der islamischen Welt. Berlin.

DIZ (2002): Deutschland in Zahlen 2002. Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

DIZ (2006): Deutschland in Zahlen 2006. Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

DIZ (2007): Deutschland in Zahlen 2007. Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Dobb, M. (1977): Wert- und Verteilungstheorien seit Adam Smith. Eine nationalökonomische Dogmengeschichte. Frankfurt am Main.

Dopfer, K. (2001): Baiens Ökonomie vom Überfluß der wahren Schätze – Auf den Spuren eines japanischen Klassikers. In: Schefold, B. (2001, Hrsg.): Miura Baien Kagen. Vom Ursprung des Wertes. Vademecum zu einem japanischen Klassiker des ökonomischen Denkens. Düsseldorf. S.121-140.

Dopfer, K. (2002): Die Rückkehr des verlorenen Menschen. In: Fehr, E./Schwarz, G. (2002, Hrsg.): Psychologische Grundlagen der Ökonomie. Über Vernunft und Eigennutz hinaus. 2. Auflage. Zürich. S. 99-106.

Drews, M. (1982): Mikroökonomische Markt- und Preistheorie auf verhaltensbiologischer Grundlage. Berlin. New York.

Dühring, E. (1892): Cursus der National- und Socialökonomie. 3. Auflage. Leipzig.

Düwell, M./Hübenthal, C./Werner, M. (2002, Hrsg.): Handbuch Ethik. Stuttgart.

E

Ebersoll, M. (2006): Die Alternative Wirtschaftstheorie. Beitrag zu den Grundlagen einer quantitativen Theorie dynamischer ökonomischer Systeme. Tönning. Lübeck. Marburg.

Ebert, H. G. (2005): Tendenzen der Rechtsentwicklung. In: Ende, W./Steinbach, U. (2005, Hrsg.): Der Islam der Gegenwart. 5. Auflage. München. S. 199-228.

Eichhorn, P. (2000): Das Prinzip Wirtschaftlichkeit. Basis der Betriebswirtschaftslehre. Wiesbaden.

Elsas, M. J. (1949): Umriss einer Geschichte der Preise und Löhne in Deutschland – Vom ausgehenden Mittelalter bis zum Beginn des neunzehnten Jahrhunderts. Zweiter Band. Teil B. Leiden.

Engel, J./Blackwell, R./Miniard, P. (1993): Consumer Behavior. 7. Auflage. Fort Worth u. a.

Engelkamp, P./Sell, F. (1998): Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Berlin. Heidelberg. New York.

Engels, F. (1970): Grundsätze des Kommunismus. In: Karl Marx und Friedrich Engels. Ausgewählte Werke in sechs Bänden. Band I. 1970. Frankfurt am Main. S. 333-376.

Enzyklika (2006): Enzyklika DEUS CARITAS EST von Papst Benedikt XVI. an die Bischöfe, an die Priester und Diakone, an die gottgeweihten Personen und an alle Christgläubigen über die christliche Liebe. Verlautbarungen des Apostolischen Stuhls. Nr. 171. Bonn.

Ernst, H. (2007): Unser kompliziertes Glück. In: Psychologie Heute. 05/2007. 34. Jg. S. 20-24.

Etzioni, A. (1994): Jenseits des Egoismus-Prinzips. Ein neues Bild von Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Stuttgart.

F

Faber, M./Petersen, T. (2003): Umwelt: Welcher Preis? Universität Heidelberg. Diskussionspapiere Nr. 388.

Faber, M./Proops, J. (1987): On Aspects of Time Irreversibility in Economics. In: Diskussionschriften der Universität Heidelberg – Nr. 106-117. Nr. 117. Heidelberg. 1986/87.

Faber, M./Wagenhals, G. (1986): Towards a long run balance between economics and environmental protection. In: Diskussionschriften der Universität Heidelberg – Nr. 106-117. Nr. 108. Heidelberg. 1986/87.

Falk, G. (1968): Theoretische Physik – auf der Grundlage einer allgemeinen Dynamik. Band II. Berlin. Heidelberg. New York.

Falk, G. (1990): Physik – Zahl und Realität - Die begrifflichen und mathematischen Grundlagen einer universellen quantitativen Naturbeschreibung; Mathematische Physik und Thermodynamik. Basel. Boston. Berlin.

Falk, A. (2001): Wirtschaftswissenschaftliche Experimente: Homo Oeconomicus auf dem Prüfstand. In: Wirtschaftsdienst. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik. 81. Jg. 05/2001. S. 300-304.

Falk, A. (2003): Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues Wirtschaftspolitisches Leitbild? In: Perspektiven der Wirtschaftspolitik. Band 4. Heft 1. 02/2003. S. 141-172.

Falk, G./Ruppel, W. (1976): Energie und Entropie - Eine Einführung in die Thermodynamik. Berlin. Heidelberg. New York.

Fehr, E. (2002): Über Vernunft, Wille und Eigennutz hinaus. In: Fehr, E./Schwarz, G. (2002, Hrsg.): Psychologische Grundlagen der Ökonomie. Über Vernunft und Eigennutz hinaus. 2. Auflage. Zürich. S. 11-18.

Fehr, E. (2006): Die Erforschung der biologischen Grundlagen des menschlichen Sozialverhaltens. St. Gallen. Walter-Adolf-Jöhr-Vorlesung. August 2006.

Fellner, W. (2005): Das Ökonomische im Spannungsfeld von Soziologie und Psychologie. Lebensstandard bei Amartya K. Sen und Hugo E. Pipping. Wien.

Fettel, J. (1960): Der wertende Konsument. In: Vershofen, W./Meyer, P./Moser, H./Ott, W. (1960, Hrsg.): Der Mensch im Markt. Berlin. S. 141-150.

Fels, E. (1951): Ordnungsrelationen in einer subjektiven Werttheorie. In: Fels, E. (1972): Aufsätze. Herausgegeben von M. J. Beckmann. Würzburg. Wien. S. 317-329.

Fels, E. (1970): Gesellschaftlich notwendige Arbeit. München. In: Fels, E. (1972): Aufsätze. Herausgegeben von M. J. Beckmann. Würzburg. Wien. S. 199-213.

Fichte, J. (1798): System der Sittenlehre nach den Principien der Wissenschaftslehre. In: Fichtes Werke (1971). Herausgegeben von Fichte, I. Band IV. Zur Rechts- und Sittenlehre II. Berlin. S. 1-365.

Finley, M. (1993): Die antike Wirtschaft. 3. Auflage. München.

Fischbach, R. (1994): Volkswirtschaftslehre. Einführung und Grundlagen. 8. Auflage. München. Wien.

Fischer, A. (1997): Erzeugung marginaler Größen aus systembeschreibenden Funktionen ökonomischer Prozesse. Frankfurt am Main u. a.

Fischer, R. (2002): Kino statt Fernsehen, Indien statt Ballermann. In: media&marketing. 1-2/2002. S. 66-68.

Flamholtz, E. (1982): Rechnungslegung über Kosten und Wert des Humankapitals. In: Schmidt, H. (1982, Hrsg.): Humanvermögensrechnung. Instrumentarium zur Ergänzung der unternehmerischen Rechnungslegung-Konzepte und Erfahrungen. Berlin. New York. S. 73-98.

Flassbeck, H. (2004): Glasperlenspiel oder Ökonomie: der Niedergang der Wirtschafts-wissenschaften. In: Blätter für deutsche und internationale Politik. Jg. 49. Nr. 9. 2004. S. 1071-1079.

Fornell, C./Johnson, M. D./Anderson, E. W./Cha, J./Bryant, B. E. (1996): The American Costumer Satisfaction Index: Nature, Purpose and Findings. In: Journal of Marketing. Jg. 60. Nr. 4. S. 7-18.

Frank, G.-M. (1993): Rahmenbedingungen von Unternehmensübernahmen in Deutschland. Frankfurt. Stuttgart. Berlin. Köln.

Fresin, A. (2005): Die bedürfnisorientierte Versorgungswirtschaft. Eine Alternative zur Markt-wirtschaft. Frankfurt am Main u. a.

Frey, B. (2001): Glück und Nationalökonomie. St. Gallen.

Frey, B./Stutzer, A. (2002): Happiness and Economics. How the economy and institutions affect well-being. New Jersey.

Friedmann, D. (1999): Der ökonomische Code. Wie wirtschaftliches Denken unser Handeln bestimmt. Frankfurt am Main.

Friedmann, M. (1953): The Methodology of Positive Economics. In: Friedmann, M. (1953): Essays in Positive Economics. University of Chicago Press. S. 3-43.

G

Gabler (1997): Gabler Wirtschaftslexikon. Band I-K. 14. Auflage. Wiesbaden.

Galbraith, J. K. (1987): Anatomie der Macht. München.

Galbraith, J. K. (1988): Die Entmythologisierung der Wirtschaft. Grundvoraussetzungen öko-nomischen Denkens. Wien. Darmstadt.

Galbraith, J. K. (1990): Die Entmythologisierung der Wirtschaft. Grundvoraussetzungen öko-nomischen Denkens. München.

Galbraith, J. K. (1992): Finanzgenies. Eine kurze Geschichte der Spekulation. Frankfurt am Main.

Galbraith, J. K./Menschikow, S. (1989): Kapitalismus und Kommunismus. Ein Dialog. Köln.

Ganseder, M. (2001): Operationalisierung von Rechtsstrukturen in ökonomischen Systemen. München.

Generationenstudie (2005): Generationenstudie 2005. Werte und Einstellungen. Publiziert durch die Hanns-Seidel-Stiftung. München.

Georgescu-Roegen, N. (1974): Was geschieht mit der Materie im Wirtschaftsprozess? In: Seidel E./Strebel, H. (1991, Hrsg.): Umwelt und Ökonomie – Reader zur ökologieorientierten Betriebswirtschaftslehre. Wiesbaden. S. 64-75.

GG (1999): Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland. Stand 01.02.1999. Herausgegeben durch die Bayerische Landeszentrale für politische Bildungsarbeit. München

Ghaussy, A. (1986): Zur Wirtschaftsphilosophie im Islam. In: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik. 31 Jg. 1986. S. 91-103.

Ghaussy, A./Fritz-Aßmus, D. (1988): Elemente einer islamischen Wirtschaftslehre. In: WiSt. Heft 9. 1988. S. 439-444.

Giannachi, C. (2004): Auf dem Weg zur <<vollkommenen Studie>>? [Http://www.sinus-sociovision.de/Download/Presse/2004/2004_MTIJ%20Trends.pdf](http://www.sinus-sociovision.de/Download/Presse/2004/2004_MTIJ%20Trends.pdf). [Stand: 05.12.2006]

Giger, A. (2005): Werte im Wandel. Vom Wert der Werte in Wirtschaft und Gesellschaft. Kelkheim.

Goez, W. (1982): Das Ringen um den „gerechten Preis“ in Spätmittelalter und Reformationszeit. In: Der „Gerechte Preis“. Beiträge zur Diskussion um das „pretium iustum“. Vier Vorträge von Johannes Herrmann, Werner Goez, Helmut Winterstein und Wolfgang Blomeyer. Erlangen. S. 21-32. 1982.

Görgen, F. (2005): Kommunikationspsychologie in der Wirtschaftspraxis. München.

Götz, O./Hoyer, W./Krafft, M./Reinartz, W. (2006): Der Einsatz von Customer Relationship Management zur Steuerung von Kundenzufriedenheit. In: Homburg, C. (2006, Hrsg.): Kunden-zufriedenheit. Konzepte – Methoden – Erfahrungen. 6. Auflage. Wiesbaden. S. 409-430.

Götz, R. (1994): Die Wirtschafts- und Gesellschaftsstruktur der Sowjetunion als Hypothek für die Systemtransformation in Russland. Berichte des Instituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien. Köln.

Goldmann Lexikon (1998): Lexikon. 24 Bände. Band 11. München.

Grassi, E. (1957): Kunst und Mythos. Hamburg.

Grenzdörffer, K. (2001): Wörter des Wertes – Wert der Wörter. In: Elsner, W./Biesecker, A./Grenzdörffer, K. (2001, Hrsg.): Ökonomische Be-Wertungen in gesellschaftlichen Prozessen: Markt – Macht – Diskurs. Herbolzheim. S. 13-20.

Gutmann, G./Buck, H. (1996): Die Zentralplanwirtschaft der DDR – Funktionsweise, Funktionsschwächen und Konkursbilanz. In: Kurt, E./Buck, H./Holzweißig, G. (1996, Hrsg.): Am Ende des realen Sozialismus. Die wirtschaftliche und ökologische Situation der DDR in den 80er Jahren. Opladen. S. 7-54.

H

Haase, H. (1990): Das Wirtschaftssystem der DDR. Eine Einführung. 2. Auflage. Berlin.

Häring, N. (2006): Das große Nullsummenspiel. [Http://www.handelsblatt.com/news/Wissenschaft-Debatte/Themen/_pv/_p/302030/_t/ft/_b/1174136/default.aspx/das-grosse-nullsummenspiel.html](http://www.handelsblatt.com/news/Wissenschaft-Debatte/Themen/_pv/_p/302030/_t/ft/_b/1174136/default.aspx/das-grosse-nullsummenspiel.html) [Stand: 29.11.2006]

Hamann, P. (1975): Entscheidungsanalyse im Marketing. Berlin.

Hansen, U./Henning-Thurau, T./Schrader, U. (2001): Produktpolitik. Ein kunden- und gesellschaftsorientierter Ansatz. 3. Auflage. Stuttgart.

Hartmann, P. (2001): Kulturgeschichte des Heiligen Römischen Reiches 1648 bis 1806. Verfassung, Religion und Kultur. Wien. Köln. Graz.

Hartmann, T. (2005): Das Phänomen des Druckes in ökonomischen Räumen. Hamburg.

Hasselhorst, C. (2001): Kulturelle Grenzgänger. In: w&v. 28/2001. S. 54-55.

Hauschildt, J. (1997): Innovationsmanagement. 2. Auflage. München.

Hay, C. (1987): Die Verarbeitung von Preisinformationen durch Konsumenten. Heidelberg.

Heege, R./Wehrt, H. (1991): Rückblick auf die Theorie der offenen Systeme. In: Wehrt, H./Heege, R. (1991, Hrsg.): Ökologie und Humanökologie – Beiträge zu einem ganzheitlichen Verstehen unserer geschichtlichen Lebenswelt. Frankfurt am Main et al. S.17-27.

Heinen, E./Dietel, B. (1991): Kostenrechnung. In: Heinen, E. (1991, Hrsg.): Industriebetriebslehre. Entscheidungen im Industriebetrieb. 9. Auflage. Wiesbaden. S. 1157-1313.

Henke, K./Klepper, G. (2006): Biokraftstoffe: Königsweg für Klimaschutz, profitable Landwirtschaft und sichere Energieversorgung? Kieler Diskussionsbeiträge- 427. 05/2006. Kiel.

Hermann, F. (1874): Staatswirtschaftliche Untersuchungen. In: Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.): Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie. Wert und Preis I. Vierter Band. 3. Auflage. Jena. 1923. S. 105-184.

Herrmann, J. (1982): Der Gedanke des iustum pretium in der Antike. In: Der „Gerechte Preis“. Beiträge zur Diskussion um das „pretium iustum“. Vier Vorträge von Johannes Herrmann, Werner Goetz, Helmut Winterstein und Wolfgang Blomeyer. Erlangen. S. 9-19.

Herrmann, A./Huber, F./Wricke, M. (1999): Die Herausbildung von Zufriedenheitsurteilen bei Alternativenbetrachtung. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung. Jg. 51. Nr. 7/8. 1999. S. 677-692.

Herrmann, A./Huber, F. (2000): Kundenorientierte Produktgestaltung – Ziele und Aufgaben. In: Herrmann, A./Hertel, G./Virt, W./Huber, F. (2000): Kundenorientierte Produktgestaltung. München. S. 3-18.

Hertel, G./Neff, T./Wilfried, V. (2000): Prozeß der kundenorientierten Produktgestaltung – ein Überblick. S. 213-244.

Hicks, J. (1971): Einführung in die Volkswirtschaftslehre. München.

Hillmann, K.-H. (1971): Soziale Bestimmungsgründe des Konsumentenverhaltens. Stuttgart.

Hillmann, K.-H. (2003): Wertwandel. Ursachen – Tendenzen – Folgen. Würzburg.

Hobbes, T. (1974): Leviathan. Introduction by Minogue, K. London. New York.

Hobbes, T. (1988): Hobbes über die Freiheit. Herausgegeben von Geismann, G. und Herb, K. Würzburg.

Höffe, O. (2005): Kleine Geschichte der Philosophie. München.

Höffner, J. (1941): Wirtschaftsethik und Monopole, im fünfzehnten und sechzehnten Jahrhundert. Jena.

Höher, K./Lauster, M./Straub, D. (1992): Analytische Produktionstheorie. Serie: Mathematical Systems in Economics. Vol. 125. Frankfurt am Main.

Hoffmeister, J. (1955, Hrsg.): Wörterbuch der philosophischen Begriffe. 2. Auflage. Hamburg.

Hofmann, W. (1979): Theorie der Wirtschaftsentwicklung. Vom Merkantilismus bis zur Gegenwart. Berlin.

Hofstede, G. (2001): Lokales Denken, globales Handeln. Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management. 2. Auflage. München.

Holleis, W. (1987): Unternehmenskultur und moderne Psyche. Frankfurt am Main. New York.

Holstein, L. (2003): Nachhaltigkeit und neoklassische Ökonomik. Der homo oeconomicus und die Begründung intergenerationaler Gerechtigkeit. Marburg.

Homburg, C. (2006): Theoretische Perspektiven zur Kundenzufriedenheit. In: Homburg, C. (2006, Hrsg.): Kundenzufriedenheit. Konzepte – Methoden – Erfahrungen. 6. Auflage. Wiesbaden. S. 17-51.

Hopfenbeck, W. (2002): Allgemeine Betriebswirtschafts- und Managementlehre – Das Unternehmen im Spannungsfeld zwischen ökonomischen, sozialen und ökologischen Interessen. 14. Auflage. München.

Hossil, P. (2002): Mormonen. Der Herr ist mit ihnen. [Http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZGWI&DOKV_NO=FACTXA2002020701387&DOKV_HS=0&PP=1&WID=09952-4050787-43224_2](http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZGWI&DOKV_NO=FACTXA2002020701387&DOKV_HS=0&PP=1&WID=09952-4050787-43224_2) [Stand: 04.11.2007]

Huber, F./Coulter, R. (2000): Das Methaphor Elicitation – Konzept. In: Herrmann, A./Hertel, G./Virt, W./Huber, F. (2000): Kundenorientierte Produktgestaltung. München. S. 103-120.

Huber, W. (2005): Die jüdisch-christliche Tradition. In: Joas, H./Wiegandt, K. (2005): Die kulturellen Werte Europas. Bonn. S. 69-92.

Hummel, H. (1975): Marktkommunikation und Verbraucherverhalten. Eine Analyse marktrelevanter Kommunikationsvorgänge und ihrer Wirkungen auf das individuelle Nachfrageverhalten. Frankfurt am Main. Zürich.

Huntington, S. (1997): Der Kampf der Kulturen. The Clash of Civilizations. Die Neugestaltung der Weltpolitik im 21. Jahrhundert. 5. Auflage. München. Wien.

Hutter, M. (2001): Wertwechselstrom. Zum Verhältnis zwischen ökonomischem und ästhetischem Wert. In: Anna, S./Dörstel, W./Schulz-Möller, R. (2001, Hrsg.): WertWechsel: Zum Wert des Kunstwerks. Köln. 2001. S. 27-65.

I

Ifo (2007): Anteil Rationalisierungsinvestitionen gemäß Ifo-Investitionstest. Ergebnisse der Herbsthebung zur Fragestellung: „Wieviel Prozent Ihrer Investitionen sind folgenden Investitionszielen zuzuordnen?“ Daten wurden durch das Ifo Institut bereitgestellt. [Stand: 24.10.2007].

Inglehart, R. (1979): Wertwandel in den westlichen Gesellschaften: Politische Konsequenzen von materialistischen und postmaterialistischen Prioritäten. In: Klages, H./ Kmieciak, P. (1979, Hrsg.): Wertwandel und gesellschaftlicher Wandel. Frankfurt am Main. S. 279-316.

Inglehart, R. (1980): Sozioökonomische Werthaltungen. In: Hoyos, C./Kroeber-Riel, W./Rosenstiel, L./Strümpel, B. (1980, Hrsg.): Grundbegriffe der Wirtschaftspsychologie. Gesamtwirtschaft – Markt – Organisation – Arbeit. S. 409-419.

Inglehart, R. (1989): Kultureller Umbruch. Wertwandel in der westlichen Welt. Frankfurt am Main. New York.

J

- Jevons, W. (1924):** Die Theorie der politischen Ökonomie. Jena. 1924.
- Joas, H. (2005):** Die kulturellen Werte Europas. Eine Einleitung. In: Joas, H./Wiegandt, K. (2005): Die kulturellen Werte Europas. Bonn. S. 11-39.
- Jonas, H. (1987):** Das Prinzip Verantwortung – Versuch einer Ethik für die technologische Zivilisation. 7. Auflage. Frankfurt am Main.
- Jordan, M. (2004):** Steuerrecht und Rechnungslegung – Ansätze zur Quantifizierung der Wirkungen in ökonomischen Systemen. Hamburg.
- Jost, H. (2003):** Unternehmenskultur. Wie weiche Faktoren zu harten Fakten werden. Zürich.
- Jungermann, H./Pfister, H.-R./Fischer, K. (1998):** Die Psychologie der Entscheidung. Eine Einführung. Heidelberg. Berlin.
- Jungermann, H. (2007):** Vorstellungen haben einen Nutzen. In: wisu. 36. Jg. 2007. Heft 3. S. 325.
- Junkermann, T. (2006):** Die ökonomische Zeit – anders als die Newton-Zeit – im Rahmen der Alternativen Wirtschaftstheorie. Tönning. Lübeck. Marburg.

K

- Kaas, K./Hay, C. (1984):** Preisschwellen bei Konsumgütern – Eine theoretische und empirische Analyse. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung. Nr. 36. 05/1984. S. 333-345.
- Kade, G. (1962):** Die Grundannahmen der Preistheorie. Eine Kritik an den Ausgangssätzen der mikroökonomischen Modellbildung. Berlin. Frankfurt am Main.
- Karitzki, O. (2003):** Normen und Institutionen globaler Verteilungsgerechtigkeit – Streiten Liberale gemeinsam gegen weltweite Armut. In: Breuer, M./Brink, A./Schumann, O. (Hrsg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft. Bern. Stuttgart. Wien. S. 347-374.
- Karmasin, H. (2004):** Produkte als Botschaften. 3. Auflage. Frankfurt. Wien.
- Kaser, M. (1970a):** Soviet Economics. London.

- Kaser, M. (1970b):** Wirtschaftspolitik der Sowjetunion. Ideologie und Praxis. München.
- Katona, G. (1960):** Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer. Über die Beziehungen zwischen Nationalökonomie, Psychologie und Sozialpsychologie. Tübingen.
- Kaulla, R. (1936):** Staat, Stände und der gerechte Preis – Ein Beitrag zur Geschichte und Kritik des ökonomischen Wertproblems. Wien.
- Kaulla, R. (1977):** Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien. Unveränderter Neudruck der Ausgabe Tübingen 1906. Vaduz/Liechtenstein.
- Kebschull, D. (1972):** Die ökonomische und politische Macht multinationaler Unternehmen. In: Macht und ökonomisches Gesetz (1973): Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. 2. Halbband. Berlin. S. 763-790.
- Kelter, E. (1935):** Geschichte der obrigkeitlichen Preisregelung – Die obrigkeitliche Preisregelung in der Zeit der mittelalterlichen Stadtwirtschaft. Jena.
- Khoury, A. (2001):** Der Islam und die westliche Welt. Darmstadt.
- Kieser, A./Walgenbach, P. (2003):** Organisation. 4. Auflage. Stuttgart.
- Kirchgässner, G. (2000):** Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. 2. Auflage. Tübingen.
- Kirchgässner, G. (2003):** Wirtschaftsethik als kritische Analyse des (moralischen) Handelns – Ein ökonomischer Ansatz. In: Breuer, M./Brink, A./Schumann, O. (Hrsg.): Wirtschaftsethik als kritische Sozialwissenschaft. Bern. Stuttgart. Wien. S. 117-141.
- Kirchler, E. (2003):** Wirtschaftspsychologie. Grundlagen und Anwendungsfelder der Ökonomischen Psychologie. 3. Auflage. Göttingen u. a.
- Kirsch, W. (1970):** Entscheidungsprozesse. Verhaltenswissenschaftliche Ansätze der Entscheidungstheorie. Wiesbaden.

Knobloch, U. (1994): Theorie und Ethik des Konsums. Reflexion auf die normativen Grundlagen sozialökonomischer Konsumtheorien. Bern. Stuttgart. Wien.

Knoth, A. (2006): Managing Diversity. Skizzen einer Kulturtheorie zur Erschließung des Potentials menschlicher Vielfalt in Organisationen. Tönning. Lübeck. Marburg.

Koch, C. (1992): Gegenstand und Entwicklung der ökonomischen Werttheorie aus philosophischer Perspektive. Amriswil.

Kotler, P./Bliemel, F. (1999): Marketing-Management. Analyse, Planung, Umsetzung und Steuerung. 9. Auflage. Stuttgart.

Kraus, O. (1937): Die Werttheorien. Geschichte und Kritik. Brünn. Wien. Leipzig.

Krauth, W. (1984): Wirtschaftsstruktur und Semantik – Wissenssoziologische Studien zum wirtschaftlichen Denken in Deutschland zwischen dem 13. und 17. Jahrhundert. Soziologische Schriften Band 42. Berlin.

Krämer, W. (2004): Machen Rohstoffe reich? In: wisu. 33 Jg. 2004. Heft 1. S. 63.

Krämer, G. (2005): Wettstreit der Werte: Anmerkungen zum zeitgenössischen islamischen Diskurs. In: Joas, H./ Wiegandt, K. (2005): Die kulturellen Werte Europas. Bonn. S. 469-493.

Kroeber-Riel, W./Esch, F.-R. (2000): Strategie und Technik der Werbung. Verhaltens-wissenschaftliche Ansätze. 5. Auflage. Stuttgart. Berlin. Köln.

Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (1996): Konsumentenverhalten. 6. Auflage. München

Kroeber-Riel, W./Weinberg, P. (2003): Konsumentenverhalten. 8. Auflage. München.

Kuhn, T. (1997): Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen. 14. Auflage. Frankfurt a. M.

Künzler, J. (1987): Grundlagenprobleme der Theorie symbolisch generalisierter Kommunikations-medien bei Niklas Luhmann. In: Zeitschrift für Soziologie. Jg. 16. Heft 5. Oktober 1987. S. 317-333.

L

Lachmann, W. (1987): Wirtschaft und Ethik. Maßstäbe wirtschaftlichen Handelns. Stuttgart.

Lachmann, W. (1988): Ökonomische Konzepte in kirchlichen Verlautbarungen. In: Ludwig-Erhard-Stiftung e. V. (1988, Hrsg.): Die Ethik der Sozialen Marktwirtschaft. Stuttgart. New York. S. 25-45.

Ladner, G. (1997): Ware Religion. Religion als Konsumartikel? In: Ernst, U./Gubitzer, L./Schmidt, A. (1997, Hrsg.): Ökonomie M(m)acht Angst. Zum Verhältnis von Ökonomie und Religion. Frankfurt am Main u. a. S. 213-228.

Lasswell, H. (1964a): The structure and function of communication in society. In: Bryson, L. (1964, Hrsg.): The communication of ideas. New York. S. 37-51.

Lasswell, H. (1964b): Attention structure and social structure. In: Bryson, L. (1964, Hrsg.): The communication of ideas. New York. S. 243-276.

Lauster, M./Höher, K./Straub, D. (1995): A New Approach to Mathematical Economics: On Its structure as a Homomorphism of GIBBS-Falkian Thermodynamics. In: Journal of Mathematical Analysis and Application. Bd. 193. San Diego. S.772-794.

Lauster, M. (1997): Beitrag zu den statistischen Grundlagen einer quantitativen Systemtheorie. Habilitationsschrift: Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften der Universität der Bundeswehr München. Neubiberg.

Leavitt, H. (1954): A note on some experimental findings about the meanings of price. In: The School of Business. Volume XXVII. Chicago. S. 205-210.

Leggewie, C. (2005): Religion und Globalisierung. Essay. In: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament. 7/2005. Jg. 55. S. 3-6.

Lehr, U. (2006): Contingent Valuation Daten und Bayes'sche Verfahren. Ein Vorschlag zur Verbesserung von Umweltbewertung und Nutzentransfer. Frankfurt am Main.

Lelord, F. (2007): Hectors Reise – oder die Suche nach dem Glück. 8. Auflage. München. Zürich.

- Liefmann, R. (1931):** Von der Wert- zur Grenzertragslehre. In: Mises, L./Spiethoff, A. (1931, Hrsg.): Probleme der Wertlehre. München. Leipzig. S. 109-132.
- Linton, R. (1974):** Gesellschaft, Kultur und Individuum. Interdisziplinäre sozialwissenschaftliche Grundbegriffe. Frankfurt am Main.
- Locke, J. (1967):** Zwei Abhandlungen über die Regierung. Herausgegeben und eingeleitet von Walter Euchner. Frankfurt am Main.
- Loeffelholz, Freiherr B. v. (1996):** Wert oder Tauschwert – kann der Markt alles leisten? In: Müller, F./Müller, M. (1996, Hrsg.): Markt und Sinn. Dominiert der Markt unsere Werte? Frankfurt am Main. New York. S. 75-89.
- Lösch, D. (1978):** Marktwirtschaft – Kapitalismus. In: Bolz, K./Clement, H./Lösch, D. (1978): Wirtschaftssysteme. Marktwirtschaft-Kapitalismus. Planwirtschaft-Sozialismus. München. S. 9-90.
- Löwe, J. (1995):** Der unersättliche Mensch. Analyse menschlichen Besitzverlangens und seiner Bedeutung für das wirtschaftliche Wachstum. Chur.
- Lomborg, B. (2002):** Apocalypse No! – Wie sich die menschlichen Lebensgrundlagen wirklich entwickeln. 1. Auflage. Lüneburg.
- Lowe, A. (1981):** Is economic value still a problem? In: Social Research. Volume 48. 1981. S. 786-815.
- Lütge, F. (1959):** Wirtschaft, Geschichte und Wirtschaftsgeschichte. Rede, gehalten beim Siftungsfest der Ludwig-Maximilians-Universität am 04. Juni 1959. München. In: Münchener Universitätsreden. Heft 25.
- Lütge, F. (1963):** Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen. 4. Auflage. München.
- Lütge, F. (1976):** Deutsche Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Ein Überblick. 3. Auflage. Berlin. Heidelberg. New York.
- Luhmann, N. (1974):** Soziologische Aufklärung. Aufsätze zur Theorie sozialer Systeme. Band 1. Auflage 4. Opladen.
- Luhmann, N. (1975a):** Soziologische Aufklärung 2. Aufsätze zur Theorie der Gesellschaft. Opladen.

Luhmann, N. (1975b): Macht. Stuttgart.

Luhmann, N. (1981): Soziologische Aufklärung 3. Soziales System, Gesellschaft, Organisation. Opladen.

Luhmann, N. (1985): Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie. 2. Auflage. Frankfurt am Main.

Luhmann, N. (1986): Ökologische Kommunikation. Kann die moderne Gesellschaft sich auf ökologische Gefährdungen einstellen? Opladen.

Luhmann, N. (1987): Tautologie und Paradoxie in den Selbstbeschreibungen der modernen Gesellschaft. In: Zeitschrift für Soziologie. Jg. 16. Heft 3. Juni 1987. S. 161-174.

Luhmann, N. (1990): Die Wissenschaft der Gesellschaft. 1. Auflage. Frankfurt am Main.

Luhmann, N. (1994): Die Wirtschaft der Gesellschaft. 1. Auflage. Frankfurt am Main.

Luhmann, N. (1997a): Die Gesellschaft der Gesellschaft. Erster Teilband. 1. Auflage. Frankfurt am Main.

Luhmann, N. (1997b): Die Gesellschaft der Gesellschaft. Zweiter Teilband. Frankfurt am Main.

Luhmann, N. (2002): Einführung in die Systemtheorie. Hrsg. Dirk Baecker. Heidelberg.

M

Maag, G. (1991): Gesellschaftliche Werte. Strukturen, Stabilität und Funktion. Opladen.

Mankiw, G. (2004): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. 3. Auflage. Stuttgart.

Marc Aurel (1957): Selbstbetrachtungen. Übertragen und mit Einleitung von Capelle, W. 9. Auflage. Stuttgart.

Markus, J. H. (1990): Der „Faktor Mensch“ beim Unternehmenskauf. In: Siegwart, H./Mahari, J./Caytas, I./Rumpf, B.-M. (1990): Mergers & Acquisitions. Basel. Frankfurt am Main. Stuttgart. Band 1. S. 393-407.

Marx, K. (1865): Lohn, Preis und Profit. Vortrag gehalten im Generalrat der „Internationale“ am 26. Juni 1865. Übersetzt von Bernstein, E. R. 1908. In: Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.): Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie. Wert und Preis II. Fünfter Band. Dritte Auflage. Jena. S. 87-131.

Maslow, A. (1978): Motivation und Persönlichkeit. 2. Auflage. Olten. Freiburg im Breisgau.

Mayer, H. (1953): Zur Frage der Rechenbarkeit des subjektiven Wertes. In: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik. 89. Jg. 1953. Nr. 1. S. 369-388.

McEvoy, J. (2005): Freundschaft und Liebe. In: Speer, A. (2005, Hrsg.): Thomas von Aquin: Die Summa theologiae. Werkinterpretationen. S. 298-321.

Mead, M. (1964): Some cultural approaches to communication problems. In: Bryson, L. (1964, Hrsg.): The communication of ideas. New York. S. 9-26.

Menger, C. (1871): Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien.

Menger, K. (1934): Das Unsicherheitsmoment in der Wertlehre. Betrachtungen im Anschluß an das sogenannte Petersburger Spiel. In: Zeitschrift für Nationalökonomie. Band V. S. 459-485.

Metternich, R. (1993): Die Entwicklung der Werttheorie und ihre Beziehung zum Gewinnstreben. Eine dogmengeschichtliche Analyse bis zu den Klassikern und Neoklassikern der Nationalökonomie. Köln.

Meulemann, H. (1987): Bildung, Generationen und die Konjunktoren des Werts Leistung. Über die Vielschichtigkeit eines Wertwandels. In: Zeitschrift für Soziologie. Jg. 16. Heft 4. August 1987. S. 272-287.

Meulemann, H. (1996): Werte und Wertewandel. Zur Identität einer geteilten und wieder vereinten Nation. München.

Mierisch, M. (2007): Die Klima-Hysterie. In: Cicero. Magazin für politische Kultur. Juni 2007. S. 38-42.

Mises, L. (1931): Vom Weg der subjektivistischen Wertlehre. In: Mises, L./Spiethoff, A. (1931, Hrsg.): Probleme der Wertlehre. München. Leipzig. S. 73-93.

Miura, B. (2001): Vom Ursprung des Wertes. In: Schefold, B. (2001 Hrsg.): Miura Baien Kagen. Vom Ursprung des Wertes. Vademecum zu einem japanischen Klassiker des ökonomischen Denkens. Düsseldorf. S.143-212.

Mombert, P. (1927): Geschichte der Nationalökonomie. Jena.

Morgenstern, O. (1931): Die drei Grundtypen der Theorie des subjektiven Wertes. In: Mises, L./Spiethoff, A. (1931, Hrsg.): Probleme der Wertlehre. München. Leipzig. S. 1-42.

Morgenstern, O. (1934): Das Zeitmoment in der Wertlehre. In: Zeitschrift für Nationalökonomie. Band V. S. 433-458.

Morgenstern, O. (1972): Spieltheorie als allgemeine Theorie des Machtkonfliktes. In: Macht und ökonomisches Gesetz (1973): Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. 1. Halbband. Berlin. S.385-402.

Müller-Armack, A. (1968): Religion und Wirtschaft. Geistesgeschichtliche Hintergründe unserer europäischen Lebensform. 2. Auflage. Stuttgart. Berlin. Köln. Mainz.

Müller, S. (1981): Die Rolle des Preises im Kaufentscheidungsprozess. In: Jahrbuch der Absatz und Verbrauchsforschung. 27 Jg. 01/1981. S. 40-63.

Müller, A./Glauner, W. (1999): Die Unternehmer-Elite. Wachstumsstrategien erfolgreicher Entrepreneure. Wiesbaden.

Müller, F./Müller, M. (1996, Hrsg.): Markt und Sinn. Dominiert der Markt unsere Werte? Frankfurt. New York.

Müller, H. (2002): Marktwirtschaft und Islam. Ökonomische Entwicklungskonzepte in der islamischen Welt unter besonderer Berücksichtigung Algeriens und Ägyptens. 1. Auflage. Baden-Baden.

Müstermann, H. (1966): Wert und Bewertung der Unternehmung. Wiesbaden.

N

Nerdinger, F. (2001): Psychologie des persönlichen Verkaufs. München. Wien. Oldenburg.

Neuberger, O./Kompa, A. (1987): Wir, die Firma. Der Kult um die Unternehmenskultur. Weinheim. Basel.

Neumann, M. (1988): Theoretische Volkswirtschaftslehre. 3. Auflage. München.

Neumann, M. (1991): Theoretische Volkswirtschaftslehre II. Produktion, Nachfrage und Allokation. 3. Auflage. München.

Nienhaus, V. (2002): Islam und Staatlichkeit. Zur Vereinbarkeit von Religion, Demokratie und Marktwirtschaft. In: Internationale Politik. 3/2002. S. 11-18.

Nienhaus, V. (2005): Islamische Ökonomik in der Praxis: Zinslose Finanzwirtschaft. In: Ende, W./Steinbach, U. (2005, Hrsg.): Der Islam der Gegenwart. 5. Auflage. München. S. 163-198.

Nieschlag, R./Dichtl, E./Hörschgen, H. (1994): Marketing. 17. Auflage. Berlin.

Nietzsche, F. (1959): Die fröhliche Wissenschaft. München.

Nixdorf, A. (2007): Blick zurück im Zweifel. [Http://www.brandeins-wissen.de/Downloads/McK/mck11_03.pdf](http://www.brandeins-wissen.de/Downloads/McK/mck11_03.pdf). [Stand: 22.06.07]

Nölle, J.-U. (2005): Grundlagen der Unternehmensbewertung. Anlässe, Funktionen, Verfahren und Grundsätze. In: Schacht, U./Fackler, M. (2005, Hrsg.): Praxishandbuch Unternehmensbewertung. Grundlagen, Methoden, Fallbeispiele. 1. Auflage. Wiesbaden. S. 13-31.

Nolmans, E. (1999): USA. Das auserwählte Volk. [Http://www.wisonet.de/webcgi?START=A20&DOKM=29241_ZGWI_0&WID=99762-5270686-83022_5](http://www.wisonet.de/webcgi?START=A20&DOKM=29241_ZGWI_0&WID=99762-5270686-83022_5) [Stand: 23.11.2006]

Nove, A. (1980): Das sowjetische Wirtschaftssystem. Baden-Baden.

Nowotny, E. (1979): Zur „Macht-Losigkeit“ der Wirtschaftswissenschaft. In: Laski, K./Matzner, E./Nowotny, E. (1979, Hrsg.): Beiträge zur Diskussion und Kritik der neoklassischen Ökonomie. Festschrift für K. Rothschild und J. Steindl. Berlin. Heidelberg. New York. S. 29-44.

O

Oetker, A. (2006): Werte als Wettbewerbsvorteil. [Http://www.managermagazin.de/unternehmen/mittelstand/0,2828,393208,00.html](http://www.managermagazin.de/unternehmen/mittelstand/0,2828,393208,00.html) [Stand 21.10.06]

Oettle, K. (1972): Produktionsmitteleigentum und wirtschaftliche Macht. In: Macht und ökonomisches Gesetz (1973): Verhandlungen auf der Tagung des

Vereins für Socialpolitik Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. 2. Halbband. Berlin. S. 1175-1198.

Oldemeyer, E. (1980): Wert. In: Speck, J. (Hrsg.): Handbuch wissenschaftstheoretischer Begriffe. Band 3. S. 701-702. 1980. Göttingen.

Opaschowski, H. (2001): Deutschland 2010. Wie wir morgen arbeiten und leben – Voraussagen der Wissenschaft zur Zukunft unserer Gesellschaft. 2. Auflage. Hamburg.

Oppenheimer, F. (1931): Die ökonomische Theorie des Wertes. In: Mises, L./Spiethoff, A. (1931, Hrsg.): Probleme der Wertlehre. München. Leipzig. S. 147-175.

Oppenheimer, F. (1959): Machtverhältnis. In: Vierkandt, A. (1959): Handwörterbuch der Soziologie. S. 338-348.

Osmetz, D. (2003): Arbeit am Problem der Arbeit. Eine systemtheoretische Beobachtung für Management und Organisation. Herrsching am Ammersee.

o. V. (2005): China und Indien: Auf der Jagd nach dem Öl. In: wisu. 34. Jg. 2005. Heft 2. S. 136-140.

o. V. (2006): Dienstleistern gehört die Zukunft. In: Handelsblatt. Nr. 5. 15.08.2006. S. 5.

o. V. (2007a): China und Indien: Das neue Umweltbewusstsein. In: wisu. 36. Jg. 2007. Heft 3. S. 278-280.

o. V. (2007b): 200 Milliarden Dollar für Staatsfonds. Online Artikel des Manager-Magazin. [Http://www.manager-magazin.de/geld/artikel/0,2828,491399,0.html](http://www.manager-magazin.de/geld/artikel/0,2828,491399,0.html) [Stand: 16.07.07]

o. V. (2007c): Opec droht mit Eskalation. Online-Zeitungsartikel des Manager-Magazins. <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/energie/0,2828,487028,00.html> [Stand: 16.07.07]

P

Pekáry, T. (1976): Die Wirtschaft der griechisch-römischen Antike. Wiesbaden.

Pelzmann, L. (2000): Wirtschaftspsychologie. Behavioral Economics. Behavioral Finance. Arbeitswelt. 3. erweiterte Auflage. Wien. New York.

Perroux, F. (1983): Wirtschaft und Macht. Bern. Stuttgart.

Peter, H. (1948): Wert und Preis. Bad Oeyenhausen.

Petty, W. (1899): The economic Writings. In: Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.): Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie. Wert und Preis I. Vierter Band. 3. Auflage. Jena. S. 43-50.

Petty, W. (1963): The Economic Writings of Sir William Petty. Together with the observations upon the bills of mortality. Vol. 1. New York.

Pfohl, H.-C./Braun, G. (1981): Entscheidungstheorie. Normative und deskriptive Grundlagen des Entscheidens. Landsberg am Lech.

Picard, C. (1973): Theorie der Fragebogen. Berlin.

Platon (1950): Der Staat. Über das Gerechte. Eingeführt von Gerhard Krüger. Übertragen von Rudolf Rufener. Zürich.

Platon (1965): Der Staat. Deutsch von August Horneffer. Eingeleitet von Kurt Hildebrandt. Stuttgart.

Platon (1974a): Frühdialoge. Jubiläumsausgabe sämtlicher Werke. Band 1. Übertragen von Rudolf Rufener. Zürich. München.

Platon (1974b): Die Gesetze. Jubiläumsausgabe sämtlicher Werke Band VII. Übertragen von Rudolf Rufener. Zürich. München.

Popper, K. (1989): Logik der Forschung. 9. Auflage. Tübingen.

Preiser, E. (1948): Besitz und Macht in der Distributionstheorie. In: Preiser, E. (1970): Bildung und Verteilung des Volkseinkommens. Gesammelte Aufsätze zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. 4. Auflage. Göttingen. S. 227-246.

Preiser, E. (1990): Nationalökonomie heute. Eine Einführung in die Volkswirtschaftslehre. 14. Auflage. München.

Preißing, D. (2006): Bewertung von Humankapital. In: Controller Magazin. 31 Jg. Nr. 4. S. 310-312.

Priddat, B. (2004): Theoriegeschichte der Ökonomie. Eine knappe Skizze von Aristoteles bis heute. In: WiSt. 05/2004. Heft 5. S. 278-282.

Prigogine, I./Strengers, I. (1981): Dialog mit der Natur. Neue Wege naturwissenschaftlichen Denkens. München. Zürich.

Q

Quaas, F. (1992): Das Transformationsproblem – Ein theoriehistorischer Beitrag zur Analyse der Quellen und Resultate seiner Diskussion. Marburg.

R

Raab, G./Unger, F. (2005): Marktpsychologie. Grundlagen und Anwendung. 2. Auflage. Wiesbaden.

Rademacher, C. (2004): Kampf um die Volksherrschaft. In: Geo Epoche. 2004. Nr. 13. Das antike Griechenland. Hamburg. S. 28-43.

Rapoport, A. (1988): Allgemeine Systemtheorie – Wesentliche Begriffe und Anwendungen. Aus dem englischen übersetzt von Krabs, W. und Schwarz, G. Darmstadt.

Rauscher, M. (1989): OPEC and the Price of Petroleum. Theoretical Considerations and Empirical Evidence. Heidelberg. New York. London. Paris. Tokyo. Hong Kong.

Raven, B. (1993): The Bases of Power: Origins and Recent Developments. In: Journal of Social Issues. Vol. 49. Nr. 4. S. 227-251.

Reese-Schäfer, W. (1999): Niklas Luhmann zur Einführung. 3. Auflage. Hamburg.

Reichert, L. (1994): Evolution und Innovation. Prolegomenon einer interdisziplinären Theorie betriebswirtschaftlicher Innovationen. Berlin.

Reimherr, A. (2006): Die philosophisch-psychologischen Grundlagen der Österreichischen Wertlehre: Franz Brentano und Carl Menger. Würzburg.

Reinhardt, S. (2007): Umweltbewusstsein. Die große Kluft zwischen Anspruch und Wirklichkeit. In: Psychologie heute. 07/2007. 34. Jg. S. 32-37.

Reinhold, O. (1983): Mensch und Ökonomie im Sozialismus. Berlin.

Reissner, J. (2005): Die innerislamische Diskussion zur modernen Wirtschafts- und Sozialordnung. In: Ende, W./Steinbach, U. (2005, Hrsg.): Der Islam der Gegenwart. 5. Auflage. München. S. 151-162.

Ricardo, D. (1923): Grundsätze der politischen Ökonomie. In: Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.): Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie. Wert und Preis I. Vierter Band. 3. Auflage. Jena. 1923. S. 51-104.

Ricardo, D. (1992): Notes on Malthus's 'Measure of Value'. Herausgegeben von Pier Luigi Porta. Cambridge u. a.

Ricardo, D. (1994): Über die Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung. Übersetzt von Gerhard Bondi. Marburg.

Rickert, H. (1986): Kulturwissenschaft und Naturwissenschaft. Die Ausgabe folgt der 6. u. 7. Auflage von Tübingen 1926. Stuttgart.

Riese, H. (1973a): Arbeit. In: Eynern, G. (Hrsg.): Wörterbuch zur politischen Ökonomie. Opladen. S. 20-24.

Riese, H. (1973b): Wert. In: Eynern, G. (Hrsg.): Wörterbuch zur politischen Ökonomie. Opladen. S. 462-466.

Robbins, S. (2001): Organisation der Unternehmung. 9. Auflage. München.

Rodbertus (1842): Zur Erkenntniß unsrer staatswirthschaftlichen Zustände. In: Diehl, K./Mombert, P. (1923, Hrsg.): Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie. Wert und Preis II. Fünfter Band. Dritte Auflage. Jena. S. 1-86.

Rodinson, M. (1971): Islam und Kapitalismus. 1. Auflage. Frankfurt am Main.

Rogers, E. (1983): Diffusion of Innovations. 3. Auflage. New York.

Röhrich, M. (1992): Feindliche Übernahmeangebote. Eine wettbewerbspolitische Beurteilung anhand von Fallstudien aus den USA. Baden-Baden.

Röttger, G. (2003): Zeit, Wert, Geld. Eine begriffliche Analyse der Ökonomie. Frankfurt am Main.

Rosenstiel, L. v./Neumann, P. (2002): Marktpsychologie. Ein Handbuch für Studium und Praxis. Darmstadt.

Rosenstiel, L. v. (2007): Werte und Wertverhalten. In: Böhnisch, W./Reber, G./Leichtfried, G./Hechenberger, D. (2007, Hrsg.): Wertorientierte Unternehmensführung in Theorie und Praxis. Frankfurt am Main. S. 113-129.

Rothschild, K. (1981): Einführung in die Ungleichgewichtstheorie. Berlin. Heidelberg. New York.

Rothschild, K. (1986): Die Wiener Schule im Verhältnis zur klassischen Nationalökonomie, unter besonderer Berücksichtigung von Carl Menger. In: Leser, N. (1986, Hrsg.): Die Wiener Schule der Nationalökonomie. Wien. Köln. Graz. Böhlau. S. 11-27.

Rothschild, K. (2001): Arbeitslust und Arbeitsleid. Anmerkungen zur Rolle und Bewertung des Begriffs „Arbeit“. In: Elsner, W./Biesecker, A./Grenzdörffer, K. (2001, Hrsg.): Ökonomische Be-Wertungen in gesellschaftlichen Prozessen: Markt – Macht – Diskurs. Herbolzheim. S. 80-98.

Ruben, P. (1997): Vom Problem der ökonomischen Messung und seiner möglichen Lösung. In: Quaas, F./Quaas, G. (Hrsg.): Elemente zur Kritik der Werttheorie. Berlin u. a. 1997. S. 53-77.

Ruckriegel, K. (2007a): Quo vadis, Homo oeconomicus? In: WISU. 02/07. S. 198-207.

Ruckriegel, K. (2007b): Happiness Research (Glücksforschung) – eine Abkehr vom Materialismus. Sonderdruck Nr. 38 in der Schriftenreihe der Georg-Simon-Ohm-Fachhochschule. 05/2007. [Http://www.fh-nuernberg.de/fileadmin/Pressestelle/Fachartikel/Ruckriegel_Nr_38.pdf](http://www.fh-nuernberg.de/fileadmin/Pressestelle/Fachartikel/Ruckriegel_Nr_38.pdf) [Stand: 07.09.2007]

S

Sackmann, S. (2004): Erfolgsfaktor Unternehmenskultur. Mit kulturbewusstem Management Unternehmensziele erreichen und Identifikationen schaffen – 6 Best Practice-Beispiele. Wiesbaden.

Salcher, E. (1995): Psychologische Marktforschung. 2. Auflage. Berlin. New York.

Sambach, E. (1960): Untersuchungen zum Problem der wirtschaftlichen Macht. Brandenburg.

Samuelson, P. (1970): Maximum Principles in Analytical Economics. In: The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson. Edited by Robert C. Merton. Volume III. Cambridge (Massachusetts). London. 1972. S. 2-17.

Samuelson, P./ Nordhaus, W. (1998): Volkswirtschaftslehre. 15. Auflage. Wien.

Sattler, H. (1998): Markenbewertung als Instrument der Wertorientierten Unternehmensführung. In: Bruhn, M./Lusti, M./Müller, W. R./Schierenbeck, H./Studer, T. (1998, Hrsg.): Wertorientierte Unternehmensführung. Perspektiven und Handlungsfelder für die Wertsteigerung von Unternehmen. Wiesbaden. S. 191-212.

Sattler, H. (1997): Monetäre Bewertung von Markenstrategien für neue Produkte. Stuttgart.

Sauerwein, E. (2000): Das Kano-Modell der Kundenzufriedenheit. Realibilität und Validität einer Methode zur Klassifizierung von Produkteigenschaften. Wiesbaden.

Saum-Adelhoff, T. (2006): Vom Wert des Wertens. In: Psychologie Heute. 06/2006. 33. Jg. Heft 7. S. 30-35.

Sax, E. (1887): Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft. Wien.

Schachtschabel, G. (1939): Der gerechte Preis. Geschichte einer wirtschaftsethischen Idee. Berlin.

Schachtschabel, H. (1971): Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen. Stuttgart. Düsseldorf.

Schefold, B. (1997): Wert und Preis im historischen Kontext. In: Quaas, F./Quaas, G. (Hrsg.): Elemente zur Kritik der Werttheorie. Berlin u. a. 1997. S. 77-113.

Schefold, B. (2001): Ein Leitbild für die Tokugawa-Zeit: Miura Baiens >>Kagen<<. In: Schefold, B. (2001, Hrsg.): Miura Baien Kagen. Vom Ursprung des Wertes. Vademecum zu einem japanischen Klassiker des ökonomischen Denkens. Düsseldorf. S. 5-45.

Schepp, T. (2003): Der Kapitalbegriff in der Alternativen Wirtschaftstheorie - Abgrenzung und Messung der vermögensartigen Größe K im Rahmen der Systembeschreibung nach GIBBS & Falk, Hamburg, 2003.

Scherhorn, G. (1994): Die Unersättlichkeit der Bedürfnisse und der kalte Stern der Knappheit. In: Bievert, B./Held, M. (1994, Hrsg.): Das Naturverständnis der Ökonomik. Beiträge zur Ethikdebatte in den Wirtschaftswissenschaften. Frankfurt am Main. New York. S. 224-240.

Scherke, F. (1960): Die geheimen Verführer und der Mensch im Markt. In: Vershofen, W./Meyer, P./Moser, H./Ott, W. (1960, Hrsg.): Der Mensch im Markt. Berlin. S. 313-319.

Scherke, F. (1964): Der Verbrauchercharakter – ein Beitrag zur Konsum-Motiv-Forschung. Nürnberg.

Scheuch, E. (1972): Soziologie der Macht. In: Macht und ökonomisches Gesetz (1973): Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. 2. Halbband. Berlin. S. 989-1042.

Schirmmayer, C. (2004): Frauen unter der Scharia. [Http://www.das-parlament.de/2004/48/Beilage/002.html](http://www.das-parlament.de/2004/48/Beilage/002.html) [Stand: 05.01.2007]

Schlecht, O. (1978): Rationalisierung als Aufgabe der Wirtschaftspolitik. In: Rationalisierung heute. Veränderungen und Folgerungen. Herausgegeben vom Rationalisierungs-Kuratorium der Deutschen Wirtschaft. 1978. München. Wien.

Schlöder, B. (1993): Soziale Werte und Werthaltungen. Eine sozialpsychologische Untersuchung des Konzepts sozialer Werte und des Wertwandels. Opladen.

Schmidt, A./Sliwka, M./Kiefer, C. (o. J.): Werte in der Unternehmensführung. Universität Trier. [Http://www.uni-trier.de/promit/ganzheitliche_unternehmensfuehrung/pdfs/werteunternehmensfuehrung.pdf](http://www.uni-trier.de/promit/ganzheitliche_unternehmensfuehrung/pdfs/werteunternehmensfuehrung.pdf) [Stand: 17.12.2006]

Schneider, D. (1987): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 3. Auflage. München. Wien.

Schneider, G. (1996): Lebensstandard und Versorgungslage. In: Kurt, E./Buck, H./Holzweißig, G. (1996, Hrsg.): Am Ende des realen Sozialismus. Die wirtschaftliche und ökologische Situation der DDR in den 80er Jahren. Opladen. S. 111-130.

Scholich, M. (2000): Die Bewertung der menschlichen Arbeit. In: Arnold, H./Englert, J./Eube, S. (2000): Werte messen – Werte schaffen. Von der

Unternehmensbewertung zum Shareholder-Value-Management. Wiesbaden. S. 39-60.

Schreiter, D. (1989): Die Integration akquirierter Unternehmungen. St. Gallen.

Schirmer, D. (1990): Anmerkungen zum Problem des Zinsnehmens. Budapest. CFK-Studienabteilung.

Schirmer, D. (2001): Exegetische Studien zum Werk des Lukas. Berlin.

Schrödinger, E. (1993): Was ist Leben? Die lebende Zelle mit den Augen des Physikers betrachtet. 4. Auflage. München. Zürich.

Schumann, J. (1992): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie. 6. Auflage. Berlin.

Schumpeter, J. (1980): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. 5. Auflage. München.

Schumpeter, J. (1993): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. 8. Auflage. Berlin.

Schwarz, G. (2002): Ein Recht auf Unvernunft. In: Fehr, E./Schwarz, G. (2002, Hrsg.): Psychologische Grundlagen der Ökonomie. Über Vernunft und Eigennutz hinaus. 2. Auflage. Zürich. S. 107-111.

Schweiger, G./Schwarz, H. (1980): Kommunikation im Markt. In: Hoyos, C./Kroeber-Riel, W./ Rosenstiel, L./Strümpel, B. (1980, Hrsg.): Grundbegriffe der Wirtschaftspsychologie. Gesamt-wirtschaft – Markt – Organisation – Arbeit. S. 365-377.

Seidel, G. (1995): Kritische Erfolgsfaktoren bei Unternehmensübernahmen. Eine Analyse der US-Bankenbranche. Wiesbaden.

Selten, R. (2000): Eingeschränkte Rationalität und ökonomische Motive. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Beiheft 9. Hofmann, L. (2000, Hrsg.): Erweiterung der EU. S. 129-157.

Simon, G. (1995): Warum ging die Sowjetunion unter? Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien. Köln.

Simon, H. (1957): Models of man. Social and Rational. New York. London.

Simon, H. (1992): Preismanagement. Analyse – Strategie – Umsetzung. 2. Auflage. Wiesbaden.

Sinus (2006a): Milieu-Struktur in Deutschland. Eine Studie durchgeführt durch SINUS SOCIOVISION ein Unternehmen der SOCIOVISION GROUP. [Http://www.sinus-sociovision.de/grafik/sinus-grafiken/struk_d.jpg](http://www.sinus-sociovision.de/grafik/sinus-grafiken/struk_d.jpg). [Stand: 05.12.2006]

Sinus (2006b): Informationen zu den Sinus-Milieus 2006. [Http://www.sinus-sociovision.de/3/3-3-3.htm](http://www.sinus-sociovision.de/3/3-3-3.htm). [Stand: 18.01.2007]

Sinus (2007): Die Sinus-Milieus in Deutschland 2007. Grafik, die durch die Sinus-Sociovision GmbH zur Verfügung gestellt wurde.

Smith, A. (1974): Der Wohlstand der Nationen – Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen. Neu aus dem Englischen übertragen nach der fünften Auflage 1789. München.

Smith, H. B. (1988): Contingencies of Value. Alternative Perspectives for Critical Theory. Cambridge (Massachusetts). London.

Söllner, F. (1996): Thermodynamik und Umweltökonomik. Heidelberg.

Sombart, W. (1894): Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx. In: Braun, H. (Hrsg.): Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik – Vierteljahresschrift zur Erforschung der gesellschaftlichen Zustände aller Länder. Siebter Band. Nachdruck 1971. New York. London. S. 555-594.

Sombart, W. (1953): Wirtschaft. In: Vierkandt, A. (1959): Handwörterbuch der Soziologie. S. 652-659.

Sombart, W. (1960): Allgemeine Nationalökonomie, Nach Vorlesungen und Seminarübungen bearbeitet und herausgegeben von Chemnitz, W. Berlin. 1960.

Sombart, W. (1967): Die drei Nationalökonomien – Geschichte und System der Lehre von der Wirtschaft. 2. Auflage. Berlin.

Sombart, W. (1969a): Der moderne Kapitalismus – Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart. Erster Halbband: Die vorkapitalistische Wirtschaft. Berlin.

Sombart, W. (1969b): Der moderne Kapitalismus – Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart. Zweiter Halbband: Die vorkapitalistische Wirtschaft. Berlin.

Sprenger, J. (2003): Betrachtung des Patentwesens vor dem Hintergrund der Variable 'Ökonomischer Impuls' der Alternativen Wirtschaftstheorie. Unveröffentlichte Diplomarbeit an der Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften der Universität der Bundeswehr München. Neubiberg.

Städler, S./Bircher, W./Streiff, S. (2000): Der Begriff <<Wert>> im Management – Eine kritische Annäherung an das Value Based Management. In: Management Weiterbildung Universität Zürich. 2000. Heft 21. Bern. Stuttgart. Wien.
[Http://www.iwe.unisg.ch/org/iwe/web.nsf/wwwPubLiteraturTyp/E2EE9E404B713C37C1256CB5007BD595](http://www.iwe.unisg.ch/org/iwe/web.nsf/wwwPubLiteraturTyp/E2EE9E404B713C37C1256CB5007BD595) [Stand: 04.10.07]

Statistisches Amt der DDR (1990): Statistisches Jahrbuch 1990. 35. Jg. Berlin.

Statistisches Bundesamt (1988): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 1987. Fachserie 18. Reihe 1.3. Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (1993): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 1992. Fachserie 18. Reihe 1.3. Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2006a): Energie in Deutschland. Presseexemplar. Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2006b): Statistisches Jahrbuch 2006 für das Ausland. Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2006c): Statistisches Jahrbuch 2006. Für die Bundesrepublik Deutschland. Wiesbaden.

Steel, C. (2005): Thomas' Lehre von den Kardinaltugenden. In: Speer, A. (2005, Hrsg.): Thomas von Aquin: Die Summa theologiae. Werkinterpretationen. S. 323-342.

Storbeck, O. (2007): Karl Marx hatte Recht.
[Http://www.handelsblatt.com/news/Konjunktur-%d6konomie/Wissenswert---Neue-Studien/_pv/_p/301104/_t/ft/_b/1284630/default.aspx/karl-marx-hatte-recht.html](http://www.handelsblatt.com/news/Konjunktur-%d6konomie/Wissenswert---Neue-Studien/_pv/_p/301104/_t/ft/_b/1284630/default.aspx/karl-marx-hatte-recht.html) [Stand: 28.06.07]

Straub, D. (1989): Thermofluidynamics of Optimized Rocket Propulsions. Extended Lewis Code Fundamentals. Basel. Boston. Berlin.

Straub, D. (1990): Eine Geschichte des Glasperlenspiels. Irreversibilität in der Physik – Irritationen und Folgen. Basel. Boston. Berlin.

Straub, D. (1996): Alternative Mathematical Theory of Non-equilibrium Phenomena - Mathematics in Science and Engineering. Volume 196. San Diego et al.

Straub, D./Lauster, M./Balogh, V. (2004): 1865 – Das Jahr, in dem nicht nur *Tristan* uraufgeführt wurde, oder die Folgen von Falks Entdeckung der thermodynamischen Methode für die Wissenschaftsgeschichte. In: Seising, R./Folkerts, M./Hashagen, U. (2004, Hrsg.): Form, Zahl, Ordnung. S. 653-710.

Sturn, R. (1997): Individualismus und Ökonomik. Modelle, Grenzen, ideengeschichtliche Rückblenden. Marburg.

Szallies, R. (1990): Zwischen Luxus und kalkulierter Bescheidenheit – Der Abschied von Otto Normalverbraucher. Ein Rück- und Ausblick über 50 Jahre Konsumentenverhalten. In: Szallies, R./Wiswede, G. (1990, Hrsg.): Wertewandel und Konsum: Fakten, Perspektiven und Szenarien für Markt und Marketing. Landsberg am Lech. S. 41-58.

T

Thierfelder, R. (2001): Wertewandel in der Unternehmensführung. Die Unternehmenspersönlichkeit als Ausdruck ökonomischer Vernunft. Sternenfels.

Thome, H. (2005): Wertewandel in Europa aus der Sicht der empirischen Sozialforschung. In: Joas, H./Wiegandt, K. (2005): Die kulturellen Werte Europas. Bonn. S. 386-443.

Tolstoi, L. (2005): Anna Karenina. Erster Band. Augsburg.

Trenkle, N. (1998): Was ist der Wert? Was soll die Krise? Überarbeitung eines Referates, gehalten am 24.06.1998 an der Universität Wien. [Http://www.krisis.org/n-trenkle_was-ist-der-wert.html](http://www.krisis.org/n-trenkle_was-ist-der-wert.html) [Stand:14.05.2006].

Trommsdorf, V. (2004): Konsumentenverhalten. 6. Auflage. Stuttgart.

V

Veblen, T. (1997): Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen. Frankfurt am Main.

Vershofen, W. (1940a): Handbuch der Verbrauchsforschung. Erster Band. Grundlegung. Berlin.

Vershofen, W. (1940b): Handbuch der Verbrauchsforschung. Zweiter Band. Gesamtauswertung. Berlin.

Vossen, J. (2005): Nicht von dieser Welt. In: Forschung. Das Magazin der Deutschen Forschungsgemeinschaft. Spezialausgabe 2005. S. 18-21.

Vontobel, W. (2001): Geld macht nicht glücklich, aber Glück ist durchaus bezahlbar. Die Ökonomie des Glückes beweist: Soziale Sicherheit und politische Mitbestimmung sind fast jeden Preis wert. In: CASH. Vom 30.11.2001. S. 39.

W

Wagner, B. (1990): Bedürfnisorientierte Unternehmenspolitik. Grundlagen und Konzept. Bern. Stuttgart.

Wagner, R. (1864): Die Meistersinger von Nürnberg. In: Golther, W. (Hrsg.): Richard Wagner gesammelte Schriften und Dichtungen. 6. Band. Berlin. Leipzig. Wien. Stuttgart. S. 150-271.

Wagner, R. (1885): Die Meistersinger von Nürnberg. Mainz. London. Paris. Brüssel. (ca. 1885)

Walter, R. (1989): Märkte, Börsen, Messen, Ausstellungen und Konferenzen im 19. und 20. Jahrhundert. In: Pohl, H. (1989, Hrsg.): Die Bedeutung der Kommunikation für Wirtschaft und Gesellschaft. Referate der 12. Arbeitstagung der Gesellschaft für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte vom 22.-25.4.1987 in Siegen. Stuttgart. S. 379-440.

Walras, L. (1972): Mathematische Theorie der Preisbestimmung der wirtschaftlichen Güter. Glashütten.

Watzlawick, P./Beavin, J./Jackson, D. (1996): Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien. 9. Auflage. Bern u. a.

Weber, M. (1976): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. 5. Auflage. 2. Halbband. Tübingen.

Weber, M. (1993): Die protestantische Ethik und der >>Geist<< des Kapitalismus. Textausgabe auf der Grundlage der ersten Fassung von 1904/05 mit einem Verzeichnis der wichtigsten Zusätze und Veränderungen aus der zweiten Fassung von 1920 herausgegeben und eingeleitet von Klaus Lichtblau und Johannes Weiß. Athenäum. Hain. Hanstein.

Webster, F./Wind, Y. (1972): Organizational Buying Behavior. New Jersey.

Weise, P. (1994): Natur, Normen, Effizienz: Prozesse der Normbildung als Gegenstand der ökonomischen Theorie. In: Bievert, B./Held, M. (1994, Hrsg.): Das Naturverständnis der Ökonomik. Beiträge zur Ethikdebatte in den Wirtschaftswissenschaften. Frankfurt am Main. New York. S. 106-124.

Werner, R. (1996): Dem ökonomischen Wert auf der Spur? Von den Grenzen zu den Möglichkeiten der ressourcenökonomischen Bewertung. Frankfurt am Main u. a.

Wieland, J. (1988): Markt, Tausch, Preis und Ethik. Probleme einer ökonomischen Theorie des institutionellen Wandels. Gastvortrag an der Hochschule St. Gallen.

Wieland, J. (2001): Moralische Aspekte des HumanCapitalManagements. In: Wieland, J. (2001, Hrsg.): Human Capital und Werte. Die Renaissance des menschlichen Faktors. Marburg. S. 7-13.

Wieser, W. (1959): Organismen, Strukturen, Maschinen. Zu einer Lehre vom Organismus. Frankfurt am Main.

Wicksell, K. (1913): Vorlesungen über Nationalökonomie – Auf Grundlage des Marginalprinzipes. Band 1. Jena.

Wicksell, K. (1969): Über Wert, Kapital und Rente. Nach den neueren Nationalökonomischen Theorien. Neudruck der Ausgabe Jena 1893. Darmstadt.

Willke, H. (1993): Systemtheorie - Eine Einführung in die Grundprobleme der Theorie sozialer Systeme. 4.überarb. Auflage. Stuttgart. Jena.

Winkel, H. (1985): Die Volkswirtschaftslehre der neueren Zeit. 3. Auflage. Darmstadt.

Winterstein, H. (1982): Der gerechte Preis – heute noch Gegenstand der volkswirtschaftlichen Forschung? In: Der „Gerechte Preis“. Beiträge zur Diskussion um das „pretium iustum“. Vier Vorträge von Johannes Herrmann, Werner Goetz, Helmut Winterstein und Wolfgang Blomeyer. Erlangen. S. 33-38.

Wiswede, G. (1972): Soziologie des Verbraucherverhaltens. Stuttgart.

Wiswede, G. (1990): Der >>neue Konsument<< im Lichte des Wertewandels. In: Szallies, R./Wiswede, G. (1990, Hrsg.): Wertewandel und Konsum: Fakten, Perspektiven und Szenarien für Markt und Marketing. Landsberg am Lech. S. 11-40.

Wiswede, G. (1995): Einführung in die Wirtschaftspsychologie. 2. Auflage. München. Basel.

Witte, E. (2001): Theorien zur sozialen Macht. Hamburger Forschungsberichte aus dem Arbeitsbereich Sozialpsychologie. HAFOS Nr. 30. Hamburg.

Wöhe, G. (2000): Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 20. Auflage. München.

Wolf, J.-C. (2002): Wertkonflikte. In: Giordano, C./Patry, J.-L. (2005, Hrsg.): Wertkonflikte und Wertewandel. Eine pluridisziplinäre Begegnung. Münster. S. 7-33.

Wolf, D. (2005): Ökonomische Sicht(en) auf das Handeln. Ein Vergleich der Akteursmodelle in ausgewählten Rational-Choice-Konzeptionen. Marburg.

Woll, A. (2000, Hrsg.): Wirtschaftslexikon. 9. Auflage. München. Wien.

Worchel, S./Lee, J./Adewole, A. (1975): Effects of Supply and Demand on Ratings of Object Value. In: Journal of Personality and Social Psychology. Volume 32. Nr. 1. 07/1975. S. 906-914.

Wronka, T. (1998): Was ist der Preis für Umwelt? Möglichkeiten und Grenzen des kontingenten Bewertungsansatzes. Leipzig.

Z

Zedwitz, Graf J. v. (2001): Ökonomie und Psychologie. Frankfurt am Main.

Mündliche Mitteilungen

Mdl. Mitteilung Ebersoll, M. (24.07.07): Berechnungsmethode A und ξ_A .
Universität der Bundeswehr München. Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften.

Mdl. Mitteilung Höher, K. (16.06.07). Universität der Bundeswehr München.
Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften.

Mdl. Mitteilung Höher, K. (17.06.07). Universität der Bundeswehr München.
Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften.

Mdl. Mitteilung Höher, K. (17.09.07). Universität der Bundeswehr München.
Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften.

Mdl. Mitteilung Höher, K. (23.07.07). Universität der Bundeswehr München.
Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften.

Mdl. Mitteilung Junkermann, T. (28.07.07): Berechnungsmethode ξ_H .
Universität der Bundeswehr München. Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften.

Mdl. Mitteilung Junkermann, T. (15.09.07): Daten von $H_{ök}$ und ξ_H .
Universität der Bundeswehr München. Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften.

Mdl. Mitteilung Kappes, E. (07.09.07). Universität der Bundeswehr München.
Fakultät für Wirtschafts- und Organisationswissenschaften.