Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Michael-Burkhard Piorkowsky

Alltags- und Lebensökonomie

Erweiterte mikroökonomische Grundlagen für finanzwirtschaftliche und sozioökonomisch-ökologische Basiskompetenzen

Mit 14 Abbildungen

V&R unipress

Bonn University Press

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

universitätbonn

MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C003147
www.fsc.org

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

ISBN 978-3-89971-855-3
ISBN 978-3-86234-855-8 (E-Book)

Veröffentlichungen der Bonn University Press erscheinen im Verlag V&R unipress GmbH.

Gedruckt mit freundlicher Unterstützung der Wissenschaftsförderung der Sparkassen-Finanzgruppe e.V.

© 2011, V&R unipress in Göttingen / www.vr-unipress.de
Alle Rechte vorbehalten. Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 52a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne vorherige schriftliche Einwilligung des Verlages öffentlich zugänglich gemacht werden. Dies gilt auch bei einer entsprechenden Nutzung für Lehr- und Unterrichtszwecke.
Printed in Germany.
Druck und Bindung: CPI Buch Bücher.de GmbH, Birkach

Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Copyright
V&Runipress
siehe: www.vr-unipress.de

Für Nadine,
die fast perfekte Alltags- und Lebensökonomin,
und für Nathalie,
die es es noch werden kann

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

It is clear, however, that logically there is nothing fundamental about the traditional boundaries of economic science.

Paul Antony Samuelson: Foundations of Economic Analysis. Cambridge 1947

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Inhalt

Vorwort 13

Abbildungsverzeichnis 17

Abkürzungsverzeichnis 19

1 Gegenstand, Ziel und Darstellung der Analyse 21
1.1 Gegenstand des Forschungsprojekts 21
1.2 Ziel des Forschungsprojekts 23
1.3 Aufbau des Untersuchungsberichts 24

2 Grundlagen der Analyse 27
2.1 Situation und Stand der ökonomischen Grundbildung 27
2.1.1 Auf der Suche nach dem Wirtschaftsfach in den allgemein bildenden Schulen 27
2.1.2 Die Kategorien Wirtschaftsgesellschaft und Wirtschaftsordnung als Grundlagen der ökonomischen Bildung 31
2.1.3 Die Kategorien Arbeit und Konsum als Grundlagen der ökonomischen Bildung 37
2.1.4 Finanzielle Bildung als Ersatz oder Ergänzung der ökonomischen Bildung 39
2.1.5 Empirische Erkenntnisse zum Stand der ökonomischen und finanziellen Bildung 42
2.2 Kompetenzen durch ökonomische Bildung 45
2.2.1 Leitbilder, Kompetenzen und Standards ökonomischer Bildung 45
2.2.2 Schlüsselkompetenzen für eine persönlich erfolgreiche und gesellschaftlich verantwortliche Lebensgestaltung 48

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

2.2.3 Ökonomische Verbraucherkompetenzen für einen persönlich erfolgreichen und gesellschaftlich verantwortlichen Konsum 55
Anhang: Standards der ökonomischen Bildung nach DEGÖB . . . 56
2.3 Wirtschaftstheoretische und empirische Grundlagen der Analyse . 63
2.3.1 Wirtschaft als fundamentaler Aspekt der Lebenswelt 63
2.3.2 Methodologischer Individualismus als Erkenntnisverfahren . 66
2.3.3 Empirische Skizze der Alltags- und Lebensökonomie 69

3 Haushalte und Unternehmen in der traditionellen Mikroökonomik . . 75
3.1 Zum Forschungsprogramm der Mikroökonomik 75
3.1.1 Mikroökonomik und Makroökonomik 75
3.1.2 Klassische und neoklassische Ökonomik 78
3.2 Verhaltens- und Umweltannahmen für die Modellbildung 80
3.2.1 Zum wissenschaftstheoretischen Charakter der Annahmen . 80
3.2.2 Nutzen und Grenznutzen 83
3.2.3 Haushalte und Unternehmen 86
3.3 Elementare Modelle des Haushalts und der Unternehmung 89
3.3.1 Theorie der Nachfrage 89
3.3.2 Haushalte als Anbieter 96
3.3.3 Elementares Modell der Unternehmung 100

4 Ergänzungen für das Verständnis der Alltags- und Lebensökonomie . 107
4.1 Neo-neoklassische Haushalts- und Familienökonomik 108
4.1.1 Theorie der Allokation der Zeit 108
4.1.2 Humankapitaltheorie 115
4.1.3 Ökonomik der Familie und Bevölkerungsökonomik 119
4.2 Weitere Neue Ökonomiken zur Analyse von Institutionen 126
4.2.1 Neue Institutionenökonomik und Transaktionskostenökonomik 126
4.2.2 Verbändeökonomik 133
4.2.3 Evolutorische Ökonomik 137
4.2.4 Verhaltensökonomik 142
4.3 Ökonomik der natürlichen Umwelt 152
4.3.1 Umweltökonomik 152
4.3.2 Ökologische Ökonomik 159

5 Alltags- und Lebensökonomie in der ökonomischen Bildung 165
5.1 Haushalts- und Wohlfahrtsproduktion als Paradigma 166

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

5.1.1 Ein Modell der endlichen Wohlfahrtsproduktion als Alternative zum Modell des Wirtschaftskreislaufs 166
5.1.2 Zur Entwicklung der Bildungskonzepte für die Alltags- und Lebensökonomie 174
5.2 Zertifikatkurs Neue Hauswirtschaft für die hauswirtschaftliche und familienbezogene Erwachsenenbildung 183
5.2.1 Das Basismodul: Neue Hauswirtschaft für die postmoderne Gesellschaft 183
5.2.2 Die Aufbaumodule: Neue Arbeitsbereiche und Medien für Haushalte und Familien 186
5.3 Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie für die Wirtschaftslehre in Schulen 190
5.3.1 Sich selbst als Akteur wahrnehmen, Persönlichkeit entwickeln, Lernen als Humanvermögensbildung begreifen . 190
5.3.2 Bedürfnisse erkennen, als Wünsche konkretisieren und Ziele setzen 193
5.3.3 Zielbildungs- und Entscheidungsprozesse gestalten, Kosten und Nutzen abwägen 197
5.3.4 Ziele verfolgen, Mittel einsetzen, Entscheidungen umsetzen, Institutionen nutzen 199
5.3.5 Langfristig denken, planen und kontrollieren, nachhaltig handeln 208
5.3.6 Berufliche Zukunft entwerfen, unternehmerisch denken und handeln 213
5.3.7 Freundschaft und Freizeit gestalten 217
5.3.8 Lebensmittelpunkt bestimmen, Haushalt und Familie gründen 221
5.3.9 Gesellschaft mitgestalten, Verantwortung übernehmen . . . 225
5.3.10 Umwelt schützen, Nachhaltigkeit praktizieren, Naturkapital erhalten 229
5.3.11 Alltags- und Lebensprobleme meistern, wo gibt es Rat und Hilfe? 232

6 Zusammenfassung und Ausblick 237
6.1 Grundlagen des Konzepts der Alltags- und Lebensökonomie 237
6.2 Modularisierter Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie 240
6.3 Variationen und Ergänzungen des Grundkurses 242

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Literaturverzeichnis 247

Personenverzeichnis 273

Sachverzeichnis 279

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Vorwort

Der Wandel in modernen Wirtschaftsgesellschaften geht mit einer rasanten Zunahme der Eigenverantwortung einher. Nie zuvor waren die Alternativen und Gestaltungsmöglichkeiten für die eigene Lebenslage so groß wie heute. Die Multioptionsgesellschaft – wie Peter Gross (1994) sie genannt hat – bietet den Einzelnen neue Chancen, aber birgt auch bisher nicht gekannte Risiken und führt gegenwärtig zu individuellen und gesellschaftlichen Schieflagen. Zu den wachsenden Problemen der Gegenwart gehören die Zunahme von Familien im unteren Einkommensbereich bis hin zu Überschuldungs- und Verarmungskrisen, der Geburtenrückgang mit der Folge einer demographischen Alterung der Gesellschaft sowie die ökologische Selbstgefährdung durch nicht nachhaltige Produktions- und Konsummuster. Objektiv wachsen damit die Anforderungen an die individuellen Gestaltungsfähigkeiten.

Die ökonomischen Herausforderungen sind kein Unterschichtproblem. Betroffen sind vielmehr breite Schichten der Gesellschaft. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hatte bereits in seinem Stabilitätsreport im Frühjahr 2005 auf die seit Jahren zunehmende Abwälzung von Finanzrisiken auf die Privathaushalte hingewiesen. Dies gelte vor allem für die Hypothekenfinanzierung sowie bei verbundenen Versicherungspolicen und bei Alterssicherungsprodukten. Folgerichtig forderte der Direktor der IWF-Kapitalmarktabteilung, Gerd Häusler, in der Wochenzeitung DIE ZEIT vom 21. 4. 2005 eine grundlegende Verbesserung der Bildung in Finanzfragen. Ähnlich hatte sich Alan Greenspan als Vorsitzender der amerikanischen Notenbank in der Zeitschrift *The Futurist* vom Juli/August 2002 zum Thema »Financial Literacy« geäußert. Greenspan sieht in der Vermittlung von finanzwirtschaftlichen und sozioökonomischen Kompetenzen ein »Instrument für wirtschaftlichen Fortschritt«, so der Untertitel des Aufsatzes, weil dies zu größerem Erfolg für die Privathaushalte bei der Gestaltung der Alltags- und Lebensökonomie – von der Budgetplanung über die Vermögensbildung und Unternehmensgründung bis zur Altersvorsorge – führe. Mit der Finanz- und Wirtschaftskrise hat sich die Situation ab 2008/2009 zwischenzeitlich dramatisch verschärft.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Wie verschiedene empirische Studien zeigen, fehlen tragfähige finanzwirtschaftliche und sozioökonomische Basiskompetenzen bei vielen jüngeren und älteren Menschen in unserer Gesellschaft, um sich in der komplizierten Angebotslandschaft im Finanzdienstleistungssektor zurechtzufinden und insbesondere bei der Auswahl von Produkten unseriöse Angebote auszuscheiden. Die Vermittlung solcher Kompetenzen in den allgemein bildenden Schulen ist noch nicht zufriedenstellend. Teilweise wird versucht, die Lücken mit kleinen Projekten zur Vermittlung von Finanzwissen zu schließen, ohne dass eine systematische ökonomische Grundbildung vorhanden wäre. Die herkömmliche ökonomische Bildung ist allerdings mit ihrer Orientierung an der traditionellen akademischen Lehrbuchliteratur in den Grundlagen und in einzelnen Themenfeldern wirklichkeitsfern. Die herkömmliche hauswirtschaftliche Bildung wird zunehmend zurückgedrängt und neuerdings auf Verbraucherbildung im Sinne einer Konsumentenrolle in der Gesellschaft reduziert.

Vor diesem Hintergrund hat die Wissenschaftsförderung der Sparkassen-Finanzgruppe e.V. das Forschungsprojekt zur Begründung eines neuen Ansatzes der erweiterten Mikroökonomik unterstützt, dessen zentrale Ergebnisse hier dokumentiert werden. Im Kern geht es um die Suche nach einer Antwort auf die Frage, wie angesichts der skizzierten Probleme die nachwachsende Generation durch eine um finanzwirtschaftliche und ökologische Anforderungen erweiterte sozioökonomische Bildung grundlegend auf die Herausforderungen ihrer zukünftigen Alltags- und Lebensökonomie vorbereitet werden kann. Für die Förderung der Ausarbeitung der theoretischen Grundlagen des Bildungskonzepts der Alltags- und Lebensökonomie durch Forschungsmittel sowie durch organisatorische Flankierung auf Tagungen und moralische Unterstützung durch ermutigenden Zuspruch gilt der Wissenschaftsförderung der Sparkassen-Finanzgruppe e.V. mein besonderer Dank, namentlich vor allem Hartmut Forndran, Klaus Krummrich und Marco Zieger.

Dank schulde ich auch meinen Kollegen Prof. Dr. Volker Ladenthin und Prof. Volkmar Liebig, die in der Konzeptions- und Startphase der Entwicklung und Erprobung konkreter Bildungsprojekte wichtige Beiträge aus der Bildungswissenschaft und der Entrepreneurship-Forschung eingespeist haben, sowie den Mitarbeiterinnen und Doktoranden, die für das Projekt ständig oder über längere Zeit tätig waren, insbesondere Marit Buddensiek, Heike Dennig, Dr. Andrea Haus, Dr. Christian Hopf und Elna-Cathérine Volkmann. Die mehrjährige Entwicklungsarbeit in Kooperation mit Modellschulen hat die Heinz Nixdorf Stiftung gefördert. Ohne diese Förderung hätten keine praxistauglichen Bildungskonzepte entwickelt werden können. Hier gilt mein Dank vor allem Dr. Bernd Klein.

Für die Unterstützung bei der redaktionellen Arbeit am Manuskript der hier vorgelegten Grundlagen zur Theorie der Alltags- und Lebensökonomie und

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

deren Umsetzung in schulische Bildungskonzepte danke ich Ursula Flaskamp-Glienke und Birgit Otte sowie Annika Junghanns, die mit großer Sorgfalt die Quellen- und Literaturangaben überprüft hat. Schließlich danke ich besonders Dr. Rainer Hufnagel für seine Hilfe, eine auf das notwendige und hinreichende Maß reduzierte formale Darstellung der Haushalts- und Unternehmenstheorie zu präsentieren. Alle Fehler gehen zu meinen Lasten. Kritische Kommentare sind sehr erwünscht.

Bonn, im Frühling 2011 Michael-Burkhard Piorkowsky

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Überblick über den Aufbau des Untersuchungsberichts	26
Abb. 2:	Die Wirtschaft als Geld- und Güterkreislauf mit Ordnungsrahmen	33
Abb. 3:	Die Wirtschaft als Geldkreislauf	35
Abb. 4:	Wirtschaftliche und nicht wirtschaftliche Aspekte von Handlungen	65
Abb. 5:	Gesamtnutzen und Grenznutzen beim Verbrauch eines Gutes	85
Abb. 6:	Haushaltsoptimum für den Zwei-Güter-Fall	94
Abb. 7:	Verläufe von Ertragskurven	100
Abb. 8:	Traditionelle und Neue Haushaltstheorie	108
Abb. 9:	Verhaltenswissenschaftliches Handlungsmodell	144
Abb. 10:	Hypothetische Formen der Wertfunktion und der Gewichtungsfunktion	149
Abb. 11:	Beziehungen zwischen Wirtschaftssystem und Natur-Umwelt	154
Abb. 12:	Institutionen-Güter-Schema	168
Abb. 13:	Operationales Weltmodell	175
Abb. 14:	Betriebe, zwischenbetriebliche Güterströme und Umwelt	181

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Abkürzungsverzeichnis

ALÖ	Alltags- und Lebensökonomie
BDA	Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände
BDB	Bundesverband deutscher Banken
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie
BMELV	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz
BMFSFJ	Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend
BMGS	Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung
BMVEL	Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft
DEGÖB	Deutsche Gesellschaft für ökonomische Bildung
DESECO	Definition and Selection of Competencies
DGB	Deutscher Gewerkschaftsbund
DGH	Deutsche Gesellschaft für Hauswirtschaft
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
ESVG	Europäisches System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen
GAG	Gemeinsame Arbeitsgruppe WMK, KMK, BDA, BDI, DIHK, ZDH, DGB
HABIFO	Haushalt in Bildung und Forschung
IPOS	Institut für praxisorientierte Sozialforschung
IWF	Internationaler Währungsfond
KAS	Konrad-Adenauer-Stiftung
KG	Kommanditgesellschaft
KMK	Sekretariat der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland
MBFJ	Ministerium für Bildung, Frauen und Jugend Rheinland-Pfalz
MSJK	Ministerium für Schule, Jugend und Kinder des Landes Nordrhein-Westfalen
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OHG	Offene Handelsgesellschaft
PISA	Programme for International Student Assessment
REVIS	Revision der Ernährungs- und Verbraucherbildung
SRU	Der Rat von Sachverständigen für Umweltfragen
STABU	Statistisches Bundesamt
TEL	Test of Economic Literacy
TNS	Taylor/Nelson/Sofres-Group

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization
VZBV	Verbraucherzentrale Bundesverband
WCED	World Commission on Environment and Development
WHU	Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensführung
WMK	Wirtschaftsministerkonferenz
WTB	Wirtschaftskundlicher Bildungs-Tests
ZDH	Zentralverband des deutschen Handwerks
ZEW	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

1 Gegenstand, Ziel und Darstellung der Analyse

In diesem Kapitel werden der Gegenstand und das Ziel des Forschungsprojekts dargestellt und ein Überblick über den Aufbau des Untersuchungsberichts gegeben.

1.1 Gegenstand des Forschungsprojekts

Gegenstand des Forschungsprojekts, das hier dokumentiert wird, sind Analysen und Vorschläge zur ökonomischen Grundbildung. Ausgangspunkt der Analyse sind Aussagen zur Auswahl, Beschreibung und Erklärung wirtschaftlicher Sachverhalte in der wissenschaftlichen Literatur, die sich in Konzepten der schulischen und außerschulischen Wirtschaftssozialisation für Kinder und Jugendliche und auch für Erwachsene mehr oder weniger abgewandelt finden, z. B. in Lehrplanvorgaben und Schulbüchern. Ergänzend werden solche Konzepte präsentiert, die zusätzlich bzw. alternativ herangezogen werden sollten, wenn die Schülerinnen und Schüler »nicht für die Schule, sondern für das Leben lernen« sollen. Dieser Lernbereich wird hier mit Bezug auf neue alltagsweltlich orientierte ökonomische Forschungsprogramme, Lehrkonzepte und Politikempfehlungen als Alltags- und Lebensökonomie bezeichnet[1].

Die fachliche Begründung für die Analyse ist die Diskrepanz zwischen dem Anspruch der konventionellen ökonomischen Bildung, die Grundlagen für wirtschaftliches Wissen und Handeln in der konkreten Lebenswelt zu legen, und der Umsetzung, die in grundlegenden Aussagen theoretisch unzureichend und empirisch unzutreffend ist. Als ein erster Beleg sei das Modell des Geld- und Güterkreislaufs als Modell des Wirtschaftssystems angeführt. Das Kreislaufmodell der Wirtschaft ist aus dem ursprünglichen Zickzack-Schema des Tableau Economique von François Quesnay (1758/59) erst später in Analogie zum

1 Vgl. Ekins/Max-Neef (1992); DGH (2001); Pfeiffer/Braun (2003); Pfeiffer/Braun (2005); Piorkowsky (2008).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Blutkreislauf des Menschen entwickelt worden. Es dient bis heute in Lehrbüchern und Einführungsvorlesungen für Betriebs- und Volkswirte sowie in der herkömmlichen Wirtschaftssozialisation häufig als inhaltliche und didaktische Grundlage für die Betrachtung der ökonomischen Welt.[2]

Diese Grundlegung ist insbesondere deshalb kritisch zu sehen, weil lediglich die durch Geld vermittelten Aktivitäten im Wirtschaftsleben dargestellt werden. Dagegen bleiben vor allem die empirisch evidenten und quantitativ sogar dominierenden unentgeltlichen Eigenleistungen der Privathaushalte unberücksichtigt, obwohl die Einbeziehung des »produktiven Konsums« (G. S. Becker), insbesondere für die Haushaltsproduktion und die Humankapitalbildung, in die mikroökonomische Analyse und Kalkulation bereits vor mehr als 40 Jahren von dem 1992 mit dem Wirtschaftsnobelpreis ausgezeichneten Ökonomen Gary Stanley Becker (1965) theoretisch begründet worden ist.[3]

Mit dem Modell des Geld- und Güterkreislaufs wird folglich eine theoretisch und empirisch »halbierte« Grundlage gelegt, die nicht nur die Erfassung der Wertschöpfung durch Haushaltsproduktion erschwert oder sogar verhindert[4], sondern damit auch zu einer verkürzten Analyse finanzwirtschaftlicher Entscheidungen der Haushalte führt. Denn – um zwei ökonomisch zentrale Beispiele zu nennen – die Entscheidungen für mehr oder weniger Eigenerstellung und/oder Fremdbezug sind ohne die Berücksichtigung der Kosten der Haushaltsarbeit nicht ökonomisch zu fundieren; und der herrschende ökonomisch korrekte Einkommensbegriff stellt nicht allein auf den endgültigen Zugang an Zahlungsmitteln ab, sondern auf den Zugang an Gütern, über die konsumtiv verfügt werden kann, ohne das Vermögen (nach Zu- und Abschreibungen für erworbene und selbst erstellte Haushaltsgüter) zu verringern.

Die Diskussion über »finanzwirtschaftliches und ökonomisches Analphabetentum« und die Forderung nach Vermittlung von »financial literacy« und ökonomischer Kompetenz in den allgemein bildenden Schulen – nicht nur in Deutschland, sondern in etlichen europäischen Ländern und in Nordamerika – geben der hier vorgelegten Analyse eine zusätzliche gesellschaftspolitische Bedeutung. Wirtschaftswissen wird hier und heute als notwendiger Bestandteil der Allgemeinbildung begriffen, der aber angesichts des rasanten Wandels der Anforderungen nicht mehr ausreichend vom wirtschaftsbestimmten Teil der Lebenswelt vermittelt werden kann.[5]

2 Vgl. Hecht (1971), S. 34 – 36; Rieter (1983), S. 65 – 66; Neumann (1988), S. 3 – 4; Mackintosh et al. (1996), S. 49; Kruber (1997), S. 58; Dörge/Steffens (2000), S. 1 – 2; MSJK (2004), S. 25; Edling (2006), S. 8 – 19.

3 Becker (1965), S. 494.

4 Vgl. Dörge/Steffens (2000), S. 8; Eggert et al. (2005), S. 352 – 353; Krol/Karpe/Zoerner (2005), S. 27.

5 Vgl. z. B. KMK (2001); KMK (2008); Heuser (2006); Ladenthin (2006), S. 45.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Raum-zeitlich bezieht sich die Analyse auf eine Auswahl der in Europa und Nordamerika entstandenen sowie in Deutschland verarbeiteten oder erreichbaren Quellen der modernen Wirtschaftstheorie sowie auf die Literatur zur Wirtschaftssozialisation der Gegenwart in Deutschland. Die Situation der wirtschaftlichen Bildung außerhalb Deutschlands wird nur am Rande betrachtet. Die Gewinnung eines Überblicks angesichts der Bildungshoheit der 16 deutschen Bundesländer ist schon nicht einfach. Außerdem würde die Berücksichtigung der ökonomischen Bildung im Ausland den Rahmen der Analyse übermäßig ausdehnen, denn die Ergebnisse sollen zunächst einmal für die ökonomische Bildung in Deutschland fruchtbar gemacht werden.

1.2 Ziel des Forschungsprojekts

Ziel des Forschungsprojekts ist die theoretische und empirische Begründung eines elementaren Konzepts für die Vermittlung finanzwirtschaftlicher und sozioökonomisch-ökologischer Basiskompetenzen mit Bezug auf die reale Alltags- und Lebensökonomie, insbesondere von Kindern und Jugendlichen in der Schule bzw. in Einrichtungen der Jugend- und Erwachsenenbildung. Dies geschieht mit Blick auf die herrschenden Konzepte der ökonomischen Bildung in allgemein bildenden Schulen und die dafür maßgeblichen Theoriegrundlagen, die sich im Kern überwiegend auf die akademische Mikro- und Makroökonomik stützen bzw. dort ihren Ausgangspunkt wählen, um die Wirtschaftslehre zu entfalten.[6]

Mit »Alltags- und Lebensökonomie« ist der Realbereich wirtschaftlichen Handelns bzw. die Beschreibung der Wirtschaft und des Wirtschaftens, wie es sich im Alltag in modernen und postmodernen Gesellschaften darstellt, gemeint. Ausgangspunkt einer schulischen Wirtschaftslehre sollen nach diesem Verständnis nicht Modelle sein, die wesentliche Bereiche des faktischen Wirtschaftens in den primären Kontexten von Haushalt und Familie sowie haushaltsverbundenen institutionellen Vernetzungen ausblenden, sondern gerade hier anknüpfen. Es geht dabei aber nicht um eine Modernisierung der traditionellen hauswirtschaftlichen Bildung, die durch ihre Orientierung am Binnensystem des Haushalts gekennzeichnet ist, und nicht um die Fokussierung auf die Konsumentenrolle der Schülerinnen und Schüler, sondern um ein Verständnis von Haushalt und Familie als sozioökonomische Basisinstitutionen der Gesellschaft, deren Aktivitäten auf der Mikroebene insgesamt maßgeblich zur

6 Vgl. KAS (2000); MSJK (2004), S. 25; Kaminski et al. (2008).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Konstituierung der Meso- und Makrostrukturen von Wirtschaft und Gesellschaft beitragen.[7]

Die Analyse ist dogmengeschichtlich orientiert, sie hat aber nicht den Anspruch, die Wirtschaftstheorie oder die Theoriegeschichte neu zu schreiben, sondern sie greift ganz überwiegend auf Bekanntes, teils auch auf Vergessenes oder Verdrängtes zurück. Auch die Ausdifferenzierungen einzelner Theorien können nicht in Gänze reflektiert und wissenschaftstheoretisch beurteilt werden. Vielmehr soll erstens nachvollzogen werden, wie sich die moderne ökonomische Theorie in ausgewählten Grundlagen und Spezialgebieten im Großen und Ganzen entwickelt hat. Zweitens soll die Eignung der akademischen Mikro- und Makroökonomik als Grundlage der schulischen Wirtschaftssozialisation überprüft werden. Und drittens soll auf der Basis eines Abgleichs von ökonomischer Theorie und alltagsweltlicher Empirie ein neues elementares Grundkonzept für den Wirtschaftsunterricht in der Schule begründet werden.

1.3 Aufbau des Untersuchungsberichts

Die folgende Darstellung des Hauptteils der Analyse ist in fünf weitere Kapitel gegliedert.

In Kapitel 2 werden Grundlagen der Analyse dargestellt. Zunächst wird ein Überblick über die Situation der ökonomischen Bildung in den allgemein bildenden Schulen in Deutschland und über den Stand der ökonomischen Bildung gegeben. Außerdem werden Vorschläge zu Leitbildern, Kompetenzen und Standards für die ökonomische Bildung vorgestellt und kommentiert. Anschließend werden wirtschaftstheoretische und empirische Grundlagen dargelegt. Dazu gehören das Verständnis von Wirtschaft und Wirtschaften als ein Aspekt der Lebenswelt, das Erkenntnisverfahren des methodologischen Individualismus und eine empirische Skizze der Alltags- und Lebensökonomie, die anklingen lässt, was an ökonomischem Basiswissen erforderlich erscheint.

Das Kapitel 3 ist der Darstellung des Kerns der traditionellen Mikroökonomik gewidmet. Nach einer Klärung des Gegenstands, der Zielsetzung und der Methodik der Mikroökonomik werden die den traditionellen mikroökonomischen Modellen zugrunde liegenden Annahmen über das Verhalten der Menschen und die Systemeigenschaften betrachtet sowie elementare Modelle des Haushalts und der Unternehmung in formaler Darstellung skizziert.

In Kapitel 4 werden Ergänzungen für das Verständnis der Alltags- und Lebensökonomie vorgestellt. Ausgangspunkt der Betrachtung ist die Neue Haushaltstheorie der neo-neoklassischen Ökonomik mit der Analyse der Verteilung

7 Vgl. z. B. Hayek (1952), S. 15 – 24; Giddens (1997), S. 270 – 279.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

des zeitlichen Aktivitätspotenzials auf die alternativen Verwendungsbereiche und der Erklärung der Generierung von Humankapital durch Bildungsaktivitäten sowie der Analyse der Entscheidungen für oder gegen Partnerschaft und Kinder. Damit kann die moderne, neo-neoklassische Mikroökonomik bereits ein sehr viel umfassenderes und empirisch gehaltvolleres Bild der Haushalte zeichnen als es in den akademischen Einführungstexten und in den Schulbüchern zu finden ist. Weitere Ergänzungen stammen zum einen aus anderen neuen Ökonomiken, die sich mit den Zusammenhängen von einzel- und gesamtwirtschaftlichen Strukturen und Prozessen befassen und zunehmend die Hauptströmungen der Mikro- und Makroökonomik beeinflussen, ergänzen oder sogar in Teilen ersetzen. Betrachtet werden hier die Neue Institutionenökonomik und die Transaktionskostenökonomik, die Verbändeökonomik, die Evolutorische Ökonomik sowie die Verhaltensökonomik. Zum anderen lassen sich Ergänzungen aus ökonomischen Theorien gewinnen, die sich mit den Zusammenhängen von Wirtschaft und Natur-Umwelt befassen. Dazu gehören die Umweltökonomik und die Ökologische Wirtschaftslehre. Die genannten Theorien sind nicht völlig überschneidungsfrei, aber auch nicht aufeinander reduzierbar. Sie haben ihre speziellen Paradigmen und leisten spezifische Beiträge zum Verständnis von Aspekten, die in der traditionellen Mikro- und Makroökonomik nicht oder nicht angemessen thematisiert werden.

In Kapitel 5 wird zunächst ein erweitertes Modell der Wirtschaft skizziert. Es berücksichtigt die ökologische Einbettung der Ökonomie und geht von den Individuen als ökonomischen Akteuren aus. Es nimmt – anders als in der herkömmlichen Kreislaufbetrachtung mit Haushalten, Unternehmen und Staat – zum einen weitere Institutionen und Prozesse der – naturgegeben endlichen – Wohlfahrtsproduktion in den Blick, insbesondere Haushalts-Unternehmens-Komplexe, Nonprofit Organisationen und sozioökonomische Netzwerke, und begreift zum anderen Haushalte als Basisinstitutionen der Wohlfahrtsproduktion. Damit wird ein neues Verständnis der ökonomischen Allgemeinbildung begründet, das bereits in zwei Konzepten konkretisiert worden ist. Diese beiden Konzepte werden anschließend näher dargestellt. Zum einen handelt es sich um ein Angebot für die Arbeit mit Multiplikatoren und Multiplikatorinnen in der Erwachsenenbildung mit dem Titel »Neue Hauswirtschaft für die postmoderne Gesellschaft«. Zum anderen wird ein Programm der schulischen Wirtschaftssozialisation beschrieben, das den Anspruch erhebt, konsequent auf die Alltags- und Lebensökonomie der Schülerinnen und Schüler abzustellen und eine Grundlage für die Gestaltung der Lebenslage zu bieten. Dieses Programm versteht sich als »Grundkurs der Alltags- und Lebensökonomie« und richtet sich mit der aktivierenden Botschaft: »Ich bin meine Zukunft! – Die Gestaltung der Lebenslage« an die Adressaten. Da die Inhalte der Bildungsprogramme auf den

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

zuvor dargestellten Theorien und den empirischen Belegen beruhen, sind Redundanzen in der Darstellung unvermeidbar.

Das Kapitel 6 bietet eine Zusammenfassung der wichtigsten Analyseschritte und Ergebnisse sowie einen Ausblick auf die Weiterentwicklung des Programms der Bildung für die Alltags- und Lebensökonomie.

Einen schematischen Überblick über den Aufbau des Untersuchungsberichts gibt die folgende Abb. 1:

Kapitel 1: Gegenstand, Ziel und Darstellung der Analyse		
Gegenstand des Forschungsprojekts	Ziel des Forschungsprojekts	Aufbau des Untersuchungsberichts
Kapitel 2: Grundlagen der Analyse		
Situation und Stand der ökonomischen Grundbildung	Kompetenzen durch ökonomische Bildung	Wirtschaftstheoretische und empirische Grundlagen
Kapitel 3: Haushalte und Unternehmen in der traditionellen Mikroökonomik		
Forschungsprogramm der Mikroökonomik	Verhaltens- und Umweltannahmen	Elementare Haushalts- und Unternehmensmodelle
Kapitel 4: Ergänzungen für das Verständnis der Alltags- und Lebensökonomie		
Neo-neoklassische Ökonomik	Neue Ökonomiken zur Analyse von Institutionen	Ökonomik der natürlichen Umwelt
Kapitel 5: Alltags- und Lebensökonomie in der ökonomischen Bildung		
Haushalts- und Wohlfahrtsproduktion als Paradigma	Zertifikatkurs Neue Hauswirtschaft	Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie
Kapitel 6: Zusammenfassung und Ausblick		
Grundlagen des Konzepts der Alltags- und Lebensökonomie	Modularisierter Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie	Einsatz, Variationen und Ergänzungen des Grundkurses

Abb. 1: Überblick über den Aufbau des Untersuchungsberichts

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

2 Grundlagen der Analyse

Als Grundlagen der Analyse werden im Folgenden solche Fragen behandelt, die den Ausgangspunkt und einige methodische Vorklärungen betreffen: Wie ist die Situation der ökonomischen Bildung in der Schule, und wie ist der Stand des ökonomischen Wissens? Welches Basiswissen sollte über die Alltags- und Lebensökonomie in der schulischen Wirtschaftssozialisation vermittelt werden? Auf welche wirtschaftstheoretischen Grundlagen stützt sich die hier vorgelegte Analyse? Diese Fragen werden in den folgenden drei Unterkapiteln erörtert.

2.1 Situation und Stand der ökonomischen Grundbildung

2.1.1 Auf der Suche nach dem Wirtschaftsfach in den allgemein bildenden Schulen

In einer nur wenige Jahre zurückliegenden Analyse hat Klaus-Peter Kruber (2006) festgestellt:

> »Unterricht über Wirtschaft ist seit den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts allmählich in den deutschen allgemein bildenden Schulen angekommen. Ausgehend von der Arbeitslehre in Hauptschulen haben in allen Schularten und allen Bundesländern Wirtschaftsthemen einen Platz im Unterricht erobert – nahezu in allen Fällen als Teil eines Kombinationsfachs mit unterschiedlichen Wirtschaftsanteilen und unter den verschiedensten Bezeichnungen. Die Varianten sind kaum zu überschauen (…). Am längsten haben sich die Gymnasien gegenüber ›Wirtschaft‹ gesträubt.«[8]

Allerdings – so ist aufgrund der Analyse von Birgit Weber (2007) zu ergänzen – gibt es auch gegenwärtig in Deutschland kein Fach und keinen Fächerverbund, in dem eine systematische ökonomische Bildung für alle Schülerinnen und

8 Kruber (2006), S. 187.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Schüler in allgemein bildenden Schulen durchgehend von der Grundschule bis zum jeweiligen Schulabschluss vermittelt werden könnte[9].

In der Grundschule (Primarstufe) können wirtschaftliche Themen bisher nur aspekthaft, vor allem im Sachunterricht, behandelt werden. Wo dies der Fall ist, werden hauptsächlich ein konzeptionell verkürztes Kauftraining und elementare Arbeits- und Berufskunde geboten[10].

In den weiterführenden Schulen ist die Situation je nach Schulform, Schulstufe und Bundesland unterschiedlich. Wirtschaftliche Inhalte finden sich hier in der Regel in sozialwissenschaftlichen oder in wirtschaftlich-technischen Integrationsfächern. Das Fach Arbeitslehre bzw. Arbeit-Wirtschaft-Technik ist auf die Gegenstandsbereiche Beruf, Haushalt, Wirtschaft, Technik bezogen. Es ist aber nur in der Hauptschule (Sekundarstufe I) als vorrangig berufsorientierender Unterricht in allen Bundesländern verpflichtend und wird entweder als Fach oder in einem kooperativen Fächerverbund – mit unterschiedlicher Schwerpunktsetzung, insbesondere auf Technik, Wirtschaft oder Hauswirtschaft – angeboten. In der Realschule, in der Gesamtschule und im Gymnasium (Sekundarstufe I und II) werden wirtschaftliche Inhalte in vielen Bundesländern vor allem im Fach Sozialkunde bzw. Gemeinschaftskunde, Sozialwissenschaften, Politik oder Politik-Wirtschaft angeboten. Selten sind Fächer dominant auf wirtschaftliche Phänomene bezogen, wie in Bayern und Thüringen das Fach Wirtschaft und Recht; und selten sind auch entsprechende Wahlpflichtmöglichkeiten in Realschulen oder Gymnasien am Ende der Sekundarstufe I in den übrigen Bundesländern.[11]

Insgesamt häufig genannte ökonomisch bedeutsame Inhaltsfelder in Lehrplänen, ähnlichen Dokumenten und Schulbüchern sind (1) Haushalt und Konsum, (2) Berufsorientierung, Erwerbsarbeit und Unternehmen, (3) Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik sowie (4) Internationale Wirtschaftsbeziehungen. Die Schwerpunktsetzung und Ausformung hängt stark davon ab, ob die Inhalte in wirtschaftlich-technische oder sozialwissenschaftliche Fächer eingebettet sind. Tendenziell findet sich eine mehr einzelwirtschaftliche Ausrichtung (Konsum, Haushalt, Berufsorientierung, Erwerbsarbeit, Unternehmen) in den wirtschaftlich-technischen Fächern und eine stärker gesamtwirtschaftliche Orientierung (Wirtschaftsordnung, Wirtschaftspolitik, Internationale Wirtschaftsbeziehungen) in den sozialwissenschaftlichen Fächern.

Die defizitäre Situation ist insbesondere von den Unternehmensverbänden jahrelang beklagt worden. Neben Forderungen zur Einführung eines systematischen Wirtschaftsunterrichts wurden von Verbänden und Unternehmen viel-

9 Vgl. Weber (2007); vgl. dazu Kaminski et al. (2008).
10 Vgl. Weber (2007), S. 29 – 30; KMK (2008), S. 8.
11 Vgl. KMK (2001); MSJK (2004); Weber (2007).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

fältige Aktivitäten zur Entwicklung von ökonomischen Bildungskonzepten und Kooperationen mit außerschulischen Partnern, z. B. Betriebspraktika, initiiert und unterstützt.[12] Aber nach wie vor sind zentrale Fragen der inhaltlichen Konzeption, der fachlichen Verankerung und der Lehramtsausbildung in der Diskussion und Reformprojekte in Vorbereitungs- und Erprobungsphasen[13]. Insbesondere die aspekthaft angelegten Kombinationsfächer Arbeitslehre und Hauswirtschaft suchen nach neuen Konzepten, während die umfassendere Wirtschaftslehre nach einer langjährigen Projektphase mit einem neuen, ordnungstheoretischen Ansatz gegenwärtig vor allem über die Lehrerfortbildung in einzelnen Bundesländern zunehmend Verbreitung findet.

Die wirtschaftlichen Inhalte der auf Wirtschaft bezogenen Fächer und Fächerverbünde stammen vor allem aus den Wirtschaftswissenschaften, also aus der Betriebswirtschaftslehre, der Haushaltswirtschaftslehre und der Volkswirtschaftslehre, aber zum Teil auch aus der Politikwissenschaft und der Soziologie. Diese Inhalte werden fachdidaktisch in mehr oder weniger konkurrierenden Konzeptionen aufbereitet, die sich als handlungsorientiert, institutionenorientiert, verhaltensorientiert, kategorial orientiert, lebenssituationsorientiert, problemorientiert, sozialökonomisch orientiert, sozialwissenschaftlich orientiert und wirtschaftsordnungsorientiert verstehen bzw. so oder so ähnlich bezeichnet werden[14]. Einen generellen Rahmen und eine weit verbreitete Grundorientierung bieten die Stoffkategorien der Volkswirtschaftslehre. Diese Kategorien haben mit Blick auf ökonomisch geprägte und beeinflusste Lebenssituationen und den spezifischen Bildungsauftrag der Schulformen und Schulstufen – von der Förderung der ökonomischen Lebenstüchtigkeit bis zur einschlägigen Studierfähigkeit – zur Begründung von drei »Situationsfeldern« (May) und entsprechenden Schwerpunktsetzungen in der ökonomischen Bildung bzw. zu entsprechenden Wirtschaftsfächern geführt, die Herman May (2011) kurz wie folgt aufzählt: Konsum, Arbeit, Wirtschaftsgesellschaft.[15]

Als ökonomische Grundkategorien, aus denen der Schulstoff abgeleitet wird, gelten die auf grundlegende Tatbestände und Strukturen reduzierten Aussagen

12 Vgl. insbesondere Rosen (1999); BDA/DGB (2000); vgl. dazu KMK (2001), S. 9; KMK (2008), S. 8 – 10.

13 Vgl. Kaminski (2006); Methfessel (2006); Prim (2006); Tenfelde (2006); Kaminski et al. (2008); Hedtke (2011).

14 Vgl. Kruber (1997); Weber (2001); DEGÖB (2006b); Hedtke/Weber (2008). In dem Strategiepapier der Deutschen Gesellschaft für ökonomische Bildung (2006), S. 1, wird festgestellt: »Noch sind zu viele Fragen zum Selbstverständnis unserer Domäne offen, noch existieren zahlreiche Ansätze zur ökonomischen Bildung nur unverbunden nebeneinander, und noch bleibt die inhaltliche Konkretisierung dessen, was als Kernbestandteil ökonomischer Bildung unverzichtbar sein sollte und damit die verschiedenen Ansätze verbinden kann, aus.«

15 May (2011), S. 4; vgl. dazu Seeber (2006), S. 177; Kruber (1997), S. 58 – 59; Steinmann (1997), S. 7.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

der Fachwissenschaften. In den Übersichten bei Kruber (1997), May (2006) und Seeber (2006) finden sich weitgehend übereinstimmend die folgenden Wirtschaftskategorien[16]:

- Bedürfnisse und Knappheit der Mittel zur Bedürfnisbefriedigung,
- Kosten-Nutzen-Kalkül, ökonomisches Prinzip, Entscheidungshandeln unter Risiko,
- Arbeitsteilung und Koordination in Marktwirtschaften bei Wettbewerbsbedingungen,
- Wirtschaftskreisläufe zwischen Haushalten, Unternehmen, Staat und Ausland,
- Interdependenzen und Zielkonflikte in und zwischen den Wirtschaftseinheiten,
- Wirtschaftlicher Strukturwandel und Instabilitäten,
- Ungleichheiten (materielle und soziale) sowie ökologische Probleme,
- Eingriffe des Staates durch Wirtschafts- und Sozialpolitik,
- Interessenkonflikte, Wertediskurs und wirtschaftspolitische Auseinandersetzungen,
- Wirtschaftsordnung und Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft,
- Legitimation der Wirtschaftsordnung und Wirtschaftsverfassung.

Während mit den Fokussierungen auf die Situationsfelder Arbeit und Konsum lediglich Aspekte des Wirtschaftens in Haushalten und Unternehmen thematisiert werden, zielt die Bezugnahme auf das Situationsfeld Wirtschaftsgesellschaft prinzipiell auf das ganze Wirtschaftsleben und den Zusammenhang von Wirtschaft und Gesellschaft. Für die Vermittlung umfassender ökonomischer Einsichten und Lebenstüchtigkeit in einer wirtschaftlich geprägten Welt wird eine aspekthafte Betrachtung nicht ausreichen. Ein weites ökonomisches Konzept wäre demnach einem engen vorzuziehen. Ein theoretisch begründetes und konzeptionell geschlossenes gesamtwirtschaftlich orientiertes Konzept der schulischen Wirtschaftslehre ist am Institut für ökonomische Bildung der Universität Oldenburg entwickelt worden. Weiß (1998) hat es nach seinem geistigen Vater als »Modell Kaminski« bezeichnet[17]. Hier wird im Folgenden die Fundierung durch die ordoliberale Theorie der Wirtschaftsordnung der Freiburger Schule der Volkswirtschaftslehre als Kennzeichen dieses Konzepts herausgestellt und von ordnungstheoretischer ökonomischer Bildung gesprochen. Wegen der ordnungstheoretischen Ausrichtung wird das Konzept auch der Neuen Institutionenökonomik zugeordnet[18].

16 Kruber (1997), S. 66 – 67; May (2006), S. 412 – 413; Seeber (2006), S. 178 – 179.
17 Weiß (1998), S. 77 – 80.
18 Vgl. Kaminski et al. (2008), S. 10.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

2.1.2 Die Kategorien Wirtschaftsgesellschaft und Wirtschaftsordnung als Grundlagen der ökonomischen Bildung

Ein wichtiger Impuls für die ordnungstheoretische ökonomische Bildung war die Beauftragung des Instituts für ökonomische Bildung der Universität Oldenburg unter der Leitung von Hans Kaminski im Oktober 1998 mit der Konzipierung und Durchführung eines vierjährigen Pilotprojekts »Wirtschaft in die Schule!« durch die Bertelsmann Stiftung, die Heinz Nixdorf Stiftung und die Ludwig-Erhard-Stiftung in Kooperation mit dem Schulministerium des Landes Nordrhein-Westfalen. Es sollte ein Ziel- und Inhaltskonzept für Wirtschaft im Fach Sozialwissenschaften für die gymnasiale Oberstufe (Jahrgangsstufen 11 bis 13) entwickelt und erprobt werden.

Eine Darstellung des Referenzsystems für die Begründung der Ziele und Inhalte der ökonomischen Bildung sowie Konkretisierungen der Inhalte wurden bereits 1999 von dem oben genannten Stiftungsverbund[19] und vom Deutschen Aktieninstitut[20] publiziert, und 2000 wurde das »Kerncurriculum Ökonomische Bildung« von der Konrad-Adenauer-Stiftung[21] veröffentlicht. Die hier dargelegte Analyse kann keine vollständige Würdigung des Gesamtprojekts der Ökonomischen Bildung leisten, sondern zielt auf Grundaussagen und kritische Punkte des Kerncurriculums Ökonomische Bildung[22].

Ökonomische Bildung soll – so die ausdrückliche bildungstheoretische Grundposition des Kerncurriculums Ökonomische Bildung – keine vorweggenommene Berufsbildung sein, sondern als integraler Bestandteil von Allgemeinbildung junge Menschen zu mündigen Wirtschaftsbürgern erziehen[23]. Weiter heißt es:

> »Schüler und Schülerinnen im allgemein bildenden Schulsystem sind mit solchen Kenntnissen, Fähigkeiten, Fertigkeiten und Verhaltensbereitschaften auszustatten, die sie befähigen, sich mit den ökonomischen Bedingungen ihrer Existenz auseinander zu setzen, und zwar auf privater, betrieblicher, volks- und weltwirtschaftlicher Ebene. Um die wirtschaftliche und gesellschaftliche Basis der menschlichen Existenz verstehbar

19 Kaminski (1999).
20 Rosen (1999).
21 KAS (2000).
22 Es muss angenommen werden, dass auch zentral befasste Personen inhaltlich nicht mit dem Konzept vertraut sind. Von Seiten der Bertelsmann Stiftung betreut Clemens Wieland das Projekt Ökonomische Bildung. Auf einer Tagung des Präventionsnetzwerks Finanzkompetenz am 08. 11. 2004 in Berlin musste Wieland in der öffentlichen Diskussion gegenüber dem Autor (M.-B. P.) einräumen, das Konzept nicht genau genug zu kennen, um auf die kritischen Hinweise, die hier noch dargelegt werden, antworten zu können.
23 KAS (2000), S. 4 – 5.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

zu machen, sind dabei stets die sozialen, politischen, rechtlichen, technischen und ethischen Dimensionen in den Blick zu nehmen.«[24]

Als Referenzsystem für die Begründung der Ziele und Inhalte der ökonomischen Bildung wird im Kerncurriculum Ökonomische Bildung die Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung der Bundesrepublik Deutschland genannt und insbesondere die Wirtschaftsordnung als Problemzusammenhang der ökonomischen Akteure hervorgehoben. Ausdrücklich wird festgestellt, dass bei der Entwicklung des Ziel- und Inhaltskonzepts nicht von einer miniaturisierten Inhaltsstruktur der Volks- oder Betriebswirtschaftslehre ausgegangen werde, aber das Wissen um zentrale Ordnungsformen und Ordnungselemente einer Wirtschaftsordnung zum unabdingbaren Orientierungswissen im Ökonomieunterricht gehöre. Mit Bezug auf die Ordnungstheorie und das Modell des sog. Wirtschaftskreislaufs werden fünf zentrale Inhaltsfelder als thematische Grundeinheiten des Wirtschaftsunterrichts abgeleitet, und zwar Privathaushalte, Unternehmen, Staat, Ausland und Wirtschaftsordnung (vgl. dazu Abb. 2).

Den Grundeinheiten des Kerncurriculums Ökonomische Bildung sind vertiefende Einheiten zugeordnet, in denen die Gegenstände des Lehrstoffs wie folgt konkretisiert werden[25]:

- Für die Grundeinheit »Die Wirtschaftsordnung eines Landes als permanente ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe« sind u.a. die folgenden Inhalte vorgesehen: Denken in Ordnungen, gesellschaftliche Teilordnungen, gesellschaftliche und wirtschaftliche Grundziele, grundlegende Ordnungsformen und -elemente einer Wirtschaft, Wettbewerbs-, Finanz- und Rechtsverfassung, Probleme der Marktwirtschaft, Grundstruktur der Systeme der sozialen Sicherung, Wirtschaftspolitik, Entwicklungsstufen der Sozialen Marktwirtschaft und Vertreter des Ordoliberalismus, gesellschaftliche Entscheidungssysteme in Marktwirtschaften.
- Die Grundeinheit »Die Funktion des Staates in einer marktwirtschaftlichen Ordnung« beinhaltet die folgenden Themenfelder: 1. Verbraucherpolitik, 2. Regulierung und Deregulierung, 3. Sozialpolitik, 4. Ökologie und Marktwirtschaft, 5. Transformation einer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung am Beispiel der deutschen Wiedervereinigung, 6. Geld- und Finanzpolitik.
- Die Grundeinheit »Der private Haushalt im Wirtschaftsgeschehen« wird mit den folgen Inhalten konkretisiert: 1. Das Verhalten von Verbrauchern im Wirtschaftsgeschehen, 2. Markt und Preis, 3. Recht und Konsumalltag, 4. Geldanlage und Vermögensformen des privaten Haushalts.
- Die Grundeinheit »Der Betrieb als soziales und ökonomisches Aktionszentrum« wird wie folgt konkretisiert: 1. Rahmenbedingungen für Unterneh-

24 Ebenda, S. 5.
25 Vgl. Rosen (1999); Kaminski (1999); Kaminski (2000); KAS (2000).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

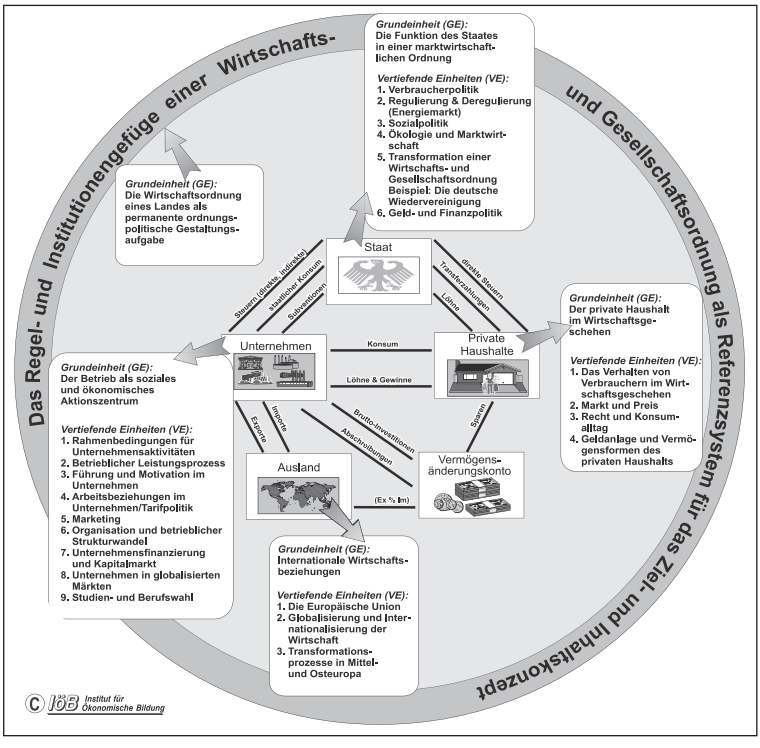

Abb. 2: Die Wirtschaft als Geld- und Güterkreislauf mit Ordnungsrahmen
Quelle: Kaminski (1999), S. 25

mensaktivitäten, 2. Betrieblicher Leistungsprozess, 3. Führung und Motivation im Unternehmen, 4. Arbeitsbeziehungen im Unternehmen/Tarifpolitik, 5. Marketing, 6. Organisation und betrieblicher Strukturwandel, 7. Unternehmensfinanzierung und Kapitalmarkt, 8. Unternehmen in globalisierten Märkten, 9. Studien- und Berufswahl.

– Die Grundeinheit »Internationale Wirtschaftsbeziehungen« beinhaltet die folgenden Themenfelder: 1. Die Europäische Union, 2. Globalisierung und Internationalisierung der Wirtschaft, 3. Transformationsprozesse in Mittel- und Osteuropa.

Dem Verständnis der Wirtschaftsordnung kommt im Kerncurriculum Ökonomische Bildung eine herausragende Bedeutung zu[26], weil das Konzept der Ökonomischen Bildung der spezifischen Ausformung der Wirtschaftstheorie

26 Kaminski (1999), S. 23, spricht von der Wirtschaftsordnung als dem »archimedischen Punkt« für die Beschreibung des Gegenstandsbereichs.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

und der Theorie der Wirtschaftspolitik des Ordoliberalismus der von Walter Eucken begründeten Freiburger Schule folgt und sich dem Werk Euckens besonders verpflichtet fühlt. Alternativ kämen durchaus auch andere wirtschaftstheoretische und wirtschaftspolitische Konzepte der Sozialen Marktwirtschaft in Frage, z. B. im Anschluss an die Keynessche Theorie und eine entsprechende nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik[27]. Aber auch auf dem Boden des Ordoliberalismus der Freiburger Schule ließen sich alternative Orientierungen gut begründen, z. B. mit Bezugnahme auf Friedrich August von Hayek, den Wirtschaftsnobelpreisträger von 1974[28].

Die Fokussierung auf die Konzeption der von Eucken unter dem erschütternden Eindruck der Menschen verachtenden totalitären Staats- und Wirtschaftsführung während der NS-Zeit entwickelten Ordnungstheorie der Volkswirtschaft und Wirtschaftspolitik in Verbindung mit dem Modell des Geld- und Güterkreislaufs ist deshalb kritisch zu sehen, weil zum einen die Wirtschaft ausschließlich als ein Teil der Gesellschaft im Sinne eines Subsystems, aber nicht auch als ein Aspekt in mehr oder weniger allen gesellschaftlichen Teilbereichen gedeutet wird und zum anderen die Markt- und Wettbewerbsorientierung bei der Suche nach der Lösung gesamtwirtschaftlicher Koordinationsprobleme das Verständnis für ökonomische Aktivitäten und Problemlösungen außerhalb des Marktes, z. B. im Haushalts- und Verbandssektor, erschwert, wenn nicht sogar verhindert[29].

Die Wahl des Ordnungsrahmens der Wirtschaft und des Geld- und Güterkreislaufs als Ausgangspunkt der ökonomischen Betrachtung führt zu einer statischen und nur die geldvermittelten Transaktionen berücksichtigenden Darstellung des Wirtschaftslebens. Die Institutionen, darunter Privathaushalte und Unternehmen, sind im Kreislaufmodell immer schon vorhanden. Ihre Entstehung und Entwicklung wird nicht betrachtet. Private Haushalte und Unternehmen werden als gesonderte Wirtschaftseinheiten modelliert. Kleine haushaltsverbundene Unternehmen, insbesondere kleine Familienunternehmen, bleiben unberücksichtigt. Dass die meisten Unternehmen von privaten Haushalten gegründet werden, bleibt verborgen, weil die Privathaushalte nur als

27 Vgl. z. B. das in den Niederlanden verbindliche Schulbuch von Heertje/Sandwijk (2006).

28 Vgl. z. B. das südafrikanische Lehrbuch von Swanepoel (1992). Vgl. dazu Eucken (1968/1952); von Hayek (1952); Gutmann (1972). Für Eucken und von Hayek sind Marktwirtschaft und Wettbewerb fundamentale Voraussetzungen der Entwicklung freiheitlicher Gesellschaften. Während Eucken darin vor allem Instrumente zur Verhinderung von Macht sieht und dem Staat eine herausgehobene Ordnungsfunktion zuweist, betont von Hayek die Funktion des Wettbewerbs als Entdeckungsverfahren für das verstreute Wissen in der Gesellschaft und die Herausbildung spontaner Ordnungen und plädiert auch deshalb für eine reduzierte Rolle des Staates.

29 Vgl. z. B. Kaminski/Koch (2005), S. 21, S. 35; vgl. dazu Enste (2002), S. 58 – 59, S. 101 __ 103, S. 241 – 243.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Arbeitnehmer und Konsumenten im Blick sind. Ökonomische Aktivitäten außerhalb des Geldkreislaufs werden nicht abgebildet. Ehrenamtliche Tätigkeiten und Nonprofit Organisationen kommen im Modell des Geld- und Güterkreislaufs nicht vor. Völlig unberücksichtigt bleibt auch die selbstständige Haushalts- und Familienarbeit, weil dabei kein geldvermittelter Leistungsaustausch stattfindet.

Der Wirtschaftskreislauf wird in der Lehrbuchliteratur häufig auch ausschließlich oder ergänzend als Geldkreislauf dargestellt, weil Güter und Geld wertmäßig äquivalent sind; und auf die Einbettung in einen politisch gestalteten sozioökonomischen Ordnungsrahmen wird fast immer verzichtet (vgl. Abb. 3).

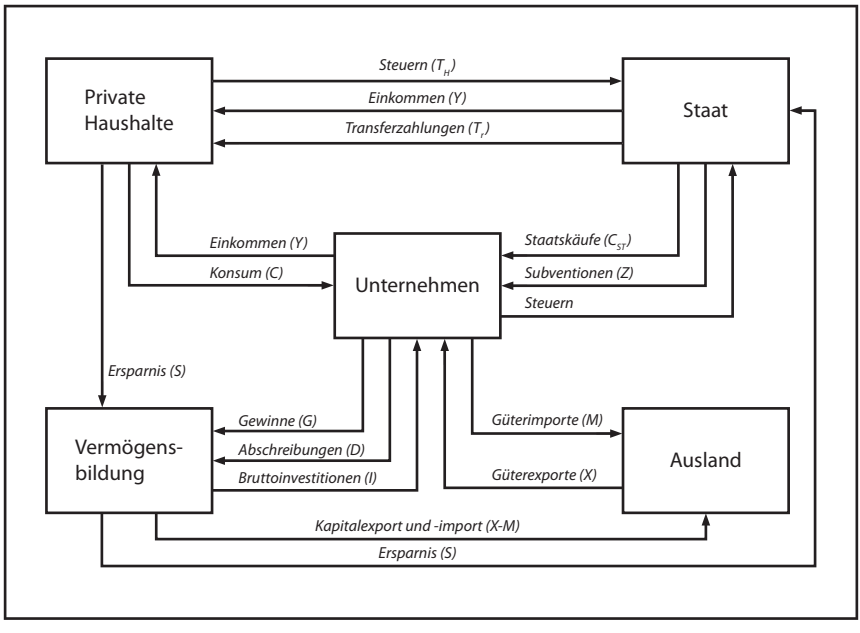

Abb. 3: Die Wirtschaft als Geldkreislauf
Quelle: Edling (2006), S. 9

Die Vernachlässigung der primären ökonomischen Aktivitäten im Haushalts- und Familienkontext in der herkömmlichen ökonomischen Bildung – nicht nur in der ordnungstheoretisch fundierten ökonomischen Bildung[30] – wird hier

30 Auch der ausdrücklich lebensweltlich orientierte Ansatz der ökonomischen Bildung von Steinmann (1997) ist am Modell des Geld- und Güterkreislaufs ausgerichtet und ignoriert damit die grundlegenden Aktivitäten der Haushaltsproduktion. Vgl. dazu Steinmann (1975); Steinmann (1997), S. 7; Piorkowsky (2009b). Zwei frühe produktionstheoretisch ausgerichtete Arbeiten im Rahmen einer Didaktik der Konsum- bzw. Haushaltsökonomik

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

besonders kritisiert, weil damit insgesamt die Verkennung der grundlegenden Rolle der Individuen für die Gestaltung der ökonomischen Prozesse verbunden ist. Für die ordnungstheoretisch fundierte ökonomische Bildung kann diese Unterschätzung auf methodisch zu verstehende Ausführungen Euckens bzw. deren Rezeption zurückgeführt werden.

In den »Grundlagen der Nationalökonomie« beginnt Eucken die Beschreibung der idealtypischen Verkehrswirtschaft mit den auf Marktprozesse reduzierten Aktivitäten in und zwischen den beiden Gruppen von Akteuren, und zwar Betriebe (gemeint sind private Unternehmen) und Haushalte, mit folgenden Ausführungen:

> »›Betriebe‹ werden als wirtschaftliche, nicht etwa als technische Einheiten angesehen. In ihnen vollzieht sich durch Kauf und Kombination von Arbeitsleistungen und sachlichen Produktionsmitteln die Produktion von Waren oder Leistungen, die verkauft werden. – Der ›Haushalt‹ der idealtypischen Verkehrswirtschaft sieht anders aus, als etwa die übliche heutige deutsche oder französische ›Haushaltung‹. Wir sprachen schon davon, daß die geschichtlich gegebenen Haushaltungen der Familie kleine, teilweise zentralgeleitete Wirtschaftsgebilde darstellen, in denen ein wichtiger Teil des heutigen gesamtwirtschaftlichen Produktionsprozesses abläuft. Im ›Haushalt‹ der reinen ›Verkehrswirtschaft‹ aber wird kein Gut hergestellt, es wird weder gekocht, noch gewaschen noch genäht. Alle Güter und Leistungen, welche die Haushalte brauchen, werden konsumreif aus Betrieben gekauft und im Haushalt lediglich verbraucht. (…) Aus diesem Typus ›Verkehrswirtschaft‹ sind alle Spuren zentralgeleiteter Wirtschaft restlos ausgetilgt: In den Betrieben wird produziert, in den Haushalten konsumiert, – wobei aus den Haushalten zugleich ein Angebot von Arbeitsleistungen oder Sparsummen erfolgt, aus denen sich Einkommen ergibt.«[31]

Auf dieser Grundlage wird im Kerncurriculum Ökonomische Bildung, wie auch in ordoliberal fundierten wissenschaftlichen Analysen die private Haushaltsproduktion der Schattenwirtschaft zugeordnet und damit in die Nähe von Schwarzarbeit gerückt. Ökonomische Erklärungsansätze und empirische Erkenntnisse zur Bedeutung der Haushaltsproduktion werden banalisiert, negiert oder uminterpretiert.[32] Damit trifft auf das Kerncurriculum Ökonomische Bildung insofern das zu, was als Kritik an der ökonomischen Bildung in der Schule bereits früher formuliert worden war: Distanz wirtschaftlicher Fragen zur Lebens- und Erfahrungswelt der Schüler und Schülerinnen aufgrund abstrakter Modellwelten und empirischer Gehaltlosigkeit.[33]

---

von Pleiss (1982) bzw. Krol (1994/1988) wurden nicht weiterverfolgt. Vgl. dazu Krol/Karpe/Zoerner (2005), S. 39.

31 Eucken (1947/1939), S. 141.

32 Vgl. Eggert et al. (2005), S. 352 – 353; Krol/Karpe/Zoerner (2005), S. 27, S. 39; vgl. dazu Enste (2002), S. 115.

33 Weiß (1998), S. 203 – 207. Die empirische Fundierung fehlt auch in der Darstellung des

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Das ordnungstheoretische Konzept der ökonomischen Bildung ist bisher in neun Bundesländern ein bevorzugtes Konzept der schulischen Wirtschaftssozialisation in den bestehenden Wirtschaftsfächern bzw. in wirtschaftsnahen Fächerverbünden. Es findet sich als verbindliche Rahmenvorgabe bzw. Rahmenrichtlinie für die ökonomische Bildung, z. B. in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz[34], sowie als Kursprogramm »Ökonomische Bildung Online« für die Aus- und Weiterbildung von Lehrkräften in Baden-Württemberg, Brandenburg, Bremen, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Thüringen.[35] Zur Umsetzung im Unterricht liegen nur wenige Erkenntnisse vor[36].

2.1.3 Die Kategorien Arbeit und Konsum als Grundlagen der ökonomischen Bildung

Von den Diskussionen und Reformbestrebungen zur ökonomischen Bildung sind auch die traditionellen Fächer bzw. Fächerkombinationen mit Arbeitslehre und Hauswirtschaft betroffen; und sie sind auf der Suche nach neuen Konzepten. Die Arbeitslehre gilt als zu eng auf die Kategorie der Erwerbsarbeit ausgerichtet, und die Hauswirtschaftslehre gilt als »Koch- und Strickfach«. Analysen zeigen auch, dass die Arbeitslehre seit ihrer Verankerung in der Hauptschule durch den Bezug auf die industriewirtschaftlich geprägte Arbeitsgesellschaft gekennzeichnet ist und sich die Hauswirtschaftslehre auf das Binnensystem des Haushalts, insbesondere auf die Produktionsabteilung, konzentriert hat.[37] Gegenwärtig wird über Inhalte, Fächerverbindungen und Namensgebung diskutiert, mit Modellprojekten experimentiert und ein Kerncurriculum für den Lernbereich Arbeitslehre erarbeitet. Das kürzlich vorgelegte »Kerncurriculum Lernbereich Beruf-Haushalt-Technik-Wirtschaft / Arbeitslehre (KecuBHTW)« für die Sekundarstufe I ist noch in der Diskussion[38]. Deshalb wird hier nur kurz auf die Situation dieser Fächer eingegangen.

Für die Arbeitslehre ist insbesondere die Frage eines erweiterten Arbeitsbegriffs klärungsbedürftig, der neben der Erwerbsarbeit auch Haushaltsarbeit und ehrenamtliche Arbeit umfasst und neben ökonomischen auch soziale und ökologische Aspekte stärker als bisher einbezieht[39]. In der Haushaltslehre wird

Unternehmenssektors und des Gründungsgeschehens, z. B. bei Eggert et al. (2005), S. 222 – 339, und Weber (2005).

34 Vgl. MBFJ (2003); MSJK (2004).

35 Vgl. http://www.oebo.de (07. 04. 2010).

36 Eine aktuelle, aber nicht repräsentative Analyse bieten Loerwald/Krol (2010).

37 Vgl. Rapin (1990); Albers (2005); Prim (2006).

38 Zöllner et al. (2006).

39 Vgl. Prim (2006), S. 32 – 33.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

aktuell diskutiert, ob das Fach in Verbraucherbildung oder Ernährungs- und Verbraucherbildung umbenannt werden sollte und anstelle eines Fachcurriculums ein sog. Schulcurriculum treten könnte, dass in vielen Fächern und fachübergreifend sowie im Rahmen von Maßnahmen der Schulgestaltung, z. B. Schulküchen und Mittagsverpflegung, Anknüpfungsmöglichkeiten finden würde[40].

Für die Positionierung der Haushaltslehre im Zusammenhang mit der Arbeitslehre werden folgende Inhaltsbereiche als Entscheidungs- und Handlungsfelder zur eigen- und sozialverantwortlichen Lebens- und Haushaltsführung und -gestaltung genannt[41]:

- Lebensstil: Verbrauch / Konsum, ökonomische und soziale Sicherung (Umgang mit Geld),
- Ernährung,
- Gesundheit und Wohlbefinden,
- Wohnen,
- Familiale Gemeinschaften und Kultur des Zusammenlebens,
- Vereinbarkeit von Familie / Sozialbeziehungen und Beruf,
- Kleidung und Textilien.

Gemeinsam ist den traditionellen wie auch den in der Diskussion befindlichen Konzepten der Arbeitslehre und der Haushaltslehre die explizite oder implizite Bezugnahme auf den Geld- und Güterkreislauf zur Abbildung der Außenbeziehungen zwischen Haushalten und Unternehmen[42] (vgl. Abb. 2). In der Arbeitslehre und der um die Haushaltsarbeit erweiterten Arbeits- und Haushaltslehre werden sodann die Binnensysteme der Betriebe, insbesondere Unternehmen und Haushalte, fokussiert und als Ausgangspunkt der weiteren Betrachtungen gewählt. Die Betonung der Konsumentenrolle im Markt im Rahmen der sich um Etablierung bemühenden Verbraucher- bzw. Ernährungs- und Verbraucherbildung fügt sich in das Modell des Geld- und Güterkreislaufs ein. Insofern ist auch hier die Kritik zutreffend, dass damit ein Wirtschaftsverständnis vermittelt wird, in dem die Haushalte lediglich ein Element im Wirtschaftsgeschehen sind und Geld die einzige oder zumindest maßgebliche knappe Ressource darstellt.[43] Das Konzept der Ernährungs- und Verbraucherbildung ist mit Blick auf die hier in Frage stehende ökonomische Bildung auch deshalb kritisch zu sehen, weil sie sich – bezugswissenschaftlich bedingt – auf

40 Vgl. Methfessel (2006), S. 282; vgl. dazu Oepping (2004), S. 182; Schlegel-Matthies (2004).
41 Philipps/Bigga (2006), S. 63.
42 Vgl. Schweitzer (1983), S. 22 – 23; Dörge/Steffens (2000), S. 2; Zöllner et al. (2006), S. 9, S. 11.
43 Diese Sichtweise findet sich bereits in Kinderbüchern, z. B. bei Reisach (2002), S. 21.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

eine Vielzahl von Disziplinen stützt und ganz überwiegend als Ernährungslehre ausgeformt ist[44].

2.1.4 Finanzielle Bildung als Ersatz oder Ergänzung der ökonomischen Bildung

Unternehmen und Verbände des Finanzdienstleistungssektors, insbesondere Banken und Sparkassen und deren Verbände, bieten schon lange, teilweise seit Jahrzehnten, Materialien für die Vermittlung von Finanzwissen im Unterricht an[45]. Ursprünglich war das Angebot ein Ersatz für eine elementare ökonomische Bildung, weil es keine Wirtschaftsfächer in den allgemein bildenden Schulen und kein diesbezügliches Lehrmaterial gab. Später kam hinzu, dass sich die schulische Wirtschaftslehre zunehmend entweder auf die berufliche Arbeitswelt oder auf die konventionelle Volkswirtschaftslehre bezog und damit von den wirtschaftlichen und finanziellen Fragen der Alltags- und Lebensökonomie der Haushalte und Familien entfernte.

So wird z. B. im Rahmen einer Lehrplananalyse für Wirtschaftslehre an Gymnasien zum Themenfeld Konsum und Markt festgestellt:

> »Nicht immer gelingt es, die Zielsetzungen und Methoden der Verbrauchererziehung angemessen in einen gesamtwirtschaftlichen Kontext einzubinden. Gleichwohl versuchen die Lehrpläne aller Bundesländer, Verbrauchererziehung von der ›Ladentischperspektive‹ zu lösen und insbesondere auch in eine volkswirtschaftliche Bildung zu integrieren. Offensichtlich beschränkt sich Verbraucherbildung heute nicht mehr auf die Ausbildung individueller Verhaltenskompetenzen, sondern zielt auch auf das Verständnis gesamtwirtschaftlicher Strukturen ab.«[46]

Die Angebote von Finanzdienstleistern haben in den vergangenen Jahren im Zusammenhang mit der Wahrnehmung der wachsenden Anforderungen an die finanzwirtschaftlichen Kompetenzen und die steigende Zahl von überschuldeten Haushalten stark zugenommen. Die Materialien, vor allem Broschüren, sind oft in thematisch ausdifferenzierte Programme eingebettet und werden ständig aktualisiert[47]. Seit Jahren engagieren sich zunehmend auch Forschungsinstitute,

44 Vgl. Oepping (2006); Projektgruppe REVIS (2006); vgl. dazu Fegebank (2006), S. 179.

45 Insbesondere der Beratungsdienst »Geld und Haushalt« der Sparkassen-Finanzgruppe sowie ab 1975 der Sparkassen-Schulservice haben aufgrund des öffentlich-rechtlichen Auftrags der Sparkassen, zur wirtschaftlichen Bildung beizutragen, Pionierarbeit geleistet und stellen nach wie vor ein sehr umfangreiches Material bereit.

46 Schlösser/Weber (1999), S. 146 – 147.

47 Genannt seien beispielhaft neben dem bereits erwähnten Sparkassen-Schulservice insbesondere das umfangreiche Materialangebot des Bundesverbands deutscher Banken sowie die Initiative der Commerzbank mit dem »Kanon der finanziellen Allgemeinbildung« und der

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Ministerien, Verbraucher- und Wohlfahrtsverbände sowie Schuldnerberatungsstellen für die Entwicklung und bei der Verbreitung von Materialien zur finanziellen Bildung. Die Bildungsangebote aus diesem Bereich erhielten ab 1998/99 wichtige Impulse durch das Armutspräventionsprogramm der Bundesregierung unter der Federführung des Bundesfamilienministeriums. Es entstanden zahlreiche Materialien und Projekte, darunter auch für die schulische Gelderziehung, mit einer thematischen Fokussierung auf Armuts- und Überschuldungsprävention und einer didaktischen Schwerpunktsetzung auf Projektarbeit, bei der z. B. Beratungskräfte aus der Schuldnerberatung in die Schulen gehen oder Lehrkräfte Fortbildungen erhalten[48]. Das Angebot ist sehr umfangreich und nimmt ständig zu; einzelne Projekte haben aber auch nur eine kurze Lebensdauer. Ein vollständiger Überblick ist kaum zu erlangen.

Als grundlegende Gemeinsamkeit der Materialien und Projekte zur finanziellen Bildung kann festgestellt werden, dass sie nicht nur die alltagsökonomische Perspektive des Ladentisches aktuell halten, sondern diese um die Perspektive des Bankschalters ergänzen[49]. Ansonsten ist das Angebot an finanziller Bildung ebenso differenziert wie das der ökonomischen Bildung, an der sie sich mehr oder weniger orientiert und die sie ergänzen oder sogar ersetzen will, wenn keine ökonomische Grundbildung in der Schule angeboten wird. Nicht selten werden Broschüren und Projekte zur finanziellen Bildung von Fachpersönlichkeiten der Allgemeinen Wirtschaftsdidaktik entwickelt, die aber in der finanziellen Bildung lediglich eine Ergänzung und keinen Ersatz der ökonomischen Bildung sehen und deshalb nachdrücklich eine ökonomische Einbettung der finanziellen Bildung fordern[50].

Hinsichtlich der theoretischen Ansätze lassen sich folgende Konzepte der finanziellen Bildung unterscheiden[51]:

- Volkswirtschaftlich-makroökonomischer Ansatz: Märkte, Geld und Kredit, Institutionen der Marktwirtschaft, insbesondere des Finanzsektors,
- Hauswirtschaftlich-mikroökonomischer Ansatz: Wirtschaften im Haushalt mit gegebenen Mitteln, Prävention der Verschuldung,
- Finanzwirtschaftlich-betriebswirtschaftlicher Ansatz: Geldmanagement, Vermögensaufbau, Risikovorsorge,
- Finanzwirtschaftlich-rechtswissenschaftlicher Ansatz: Orientierung auf alltagsjuristische Kompetenz beim produktiven Umgang mit Geld und Finanzdienstleistungen, z. B. durch Übungen zum Vertragsrecht,

---

vorausgegangenen Erhebung zum Stand der finanziellen Allgemeinbildung, auf die im folgenden Abschnitt näher eingegangen wird.

48 Vgl. dazu Bertsch (2003); Reifner (2003); Piorkowsky (2006).

49 Vgl. dazu Reifner (2006), S. 331 – 338; Piorkowsky (2006).

50 Vgl. z. B. Kaminski et al. (o. J.); Weber (2008).

51 Vgl. dazu die ähnliche Differenzierung von Reifner (2006), S. 325 – 331.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

– Behavioral Finance-Ansatz: Orientierung an empirischem Entscheidungsverhalten, Aufklärung über Verhaltensirrtümer, elementare Wahrscheinlichkeitstheorie.

Die Materialien und Projekte unterscheiden sich außerdem nach dem Umfang und der ökonomischen Einbettung des Themas Geld sowie nach der Didaktik und der Zielgruppe[52].

Für Grundschulkinder gibt es Angebote, die auf die Betrachtung von Geld und Sparen beschränkt sind, sowie solche, die von Bedürfnissen und Wünschen, Umgang mit Geld, Geld in der Familie, Geld im Wirtschaftskreislauf sowie Werbung und Konsum handeln, aber auch umfassendere Lehr-Lernmodule, in denen Bedürfnisse, Auskommen mit dem Einkommen, Geld und Sparen sowie Güter und Produktion, Arbeit und Beruf und Verantwortung im Wirtschaften thematisiert werden. Die Lehr-Lernsituation ist meistens stark lehrkraftzentriert und durch Spielelemente angereichert.

Für Jugendliche und junge Erwachsene bieten einige Konzepte umfangreiche Lehr-Lernmodule zum Umgang mit Geld und Finanzdienstleistungen, angefangen vom Einrichten eines Girokontos bis zur Vermögensbildung für die Alterssicherung; andere behandeln vergleichsweise kurz lediglich ausgewählte Beispiele, wie den Kauf eines Mobiltelefons mit und ohne Vertrag, oder sie thematisieren Aspekte, wie Vertrauen als Grundlage für Wirtschaft und Finanzen, und mit Blick auf die Zukunft private Vorsorge für die Zusatzsicherung im Alter. Didaktische Alternativen zum Vortrag durch eine Lehrkraft sind Vorträge durch Mitarbeitende aus Banken oder Schuldner- und Verbraucherberatungsstellen, Übungen zur Befragung von Mitarbeitenden in den genannten Einrichtungen, Besuche in Banken und die Nutzung sehr spezieller Lehr-Lernformen, z. B. die der Zukunftswerkstatt.

Gemeinsam ist fast allen Projekten und Materialien für Jugendliche und junge Erwachsene die mehr oder weniger umfangreiche Thematisierung von Bedürfnissen und Wünschen, von Kosten der Lebenshaltung und »Kostenfallen«, von praktischen Fragen der Kontoführung und Geldverwaltung sowie der Planung und Kontrolle der Finanzen. In umfangreichen Materialien und Projekten werden außerdem Fragen der Vermögensbildung, Versicherung und Alterssicherung behandelt. Die Planung und Kontrolle der Einnahmen und Ausgaben mit einer Haushaltsbuchführung findet sich häufig in den Projekten und Materialien. Erwerbswirtschaftliche Selbstständigkeit wird nicht bzw. nicht angemessen behandelt.

Kritische Punkte in etlichen Konzepten der finanziellen Bildung sind scheinbar fehlende theoretische Grundlagen, insbesondere verhaltenswissen-

52 Vgl. dazu Piorkowsky (2009a); Piorkowsky (2009c), S. 43 – 45.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

schaftliche Erkenntnisse über die Entstehung von Bedürfnissen, deren Ausformung in Wünsche und die Konkretisierung als Ziele des Handelns, sowie die offensichtliche Verkürzung und Fokussierung des Wirtschaftens auf geldvermittelte Aktivitäten und damit die fehlende Einbettung des Umgangs mit Geld in den hauswirtschaftlichen und den realen gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang. Fraglich ist auch, ob kurze und verspielte, aber nicht umfassend ökonomisch eingebettete Projekte und Materialien eine tragfähige Grundlage bei Kindern und Jugendlichen für die weitere Befassung mit dem Thema Wirtschaft und Finanzen legen können.

2.1.5 Empirische Erkenntnisse zum Stand der ökonomischen und finanziellen Bildung

Erhebungen zum Wirtschafts- und Finanzwissen zeigen bei Zielgruppen und im Bevölkerungsquerschnitt einen insgesamt unbefriedigenden Stand der wirtschaftlichen und finanziellen Bildung und auch keine Hinweise auf eine Besserung in den letzten gut zehn Jahren. Zwar lassen sich gegen Befragungen dieser Art Einwände formulieren, insbesondere im Hinblick auf die Auswahl und Darbietung der Indikatorfragen, mit denen die Ergebnisse und Schlussfolgerungen zumindest in Teilen in Zweifel gezogen werden können. Zu betonen ist aber bei aller Skepsis gegenüber einigen oder sogar allen hier herangezogenen Erhebungen, dass keine der Untersuchungen und keine der wenigen Sekundäranalysen[53] zu dem Schluss gekommen ist oder den Schluss nahe legt, es sei gut um die wirtschaftliche und finanzielle Bildung bestellt. Vielmehr bieten alle Untersuchungen Anhaltspunkte dafür, dass es gerechtfertigt erscheint, von einem verbreiteten »Analphabetentum« in Wirtschafts- und Finanzfragen zu sprechen, und es notwendig ist, etwas dagegen zu unternehmen[54].

Eine der ersten medienwirksamen Erhebungen über »Finanzielle Allgemeinbildung der Deutschen« ist im Auftrag der Commerzbank im April 2003 von NFO Infratest Finanzforschung durchgeführt worden[55]. Befragt wurden 1.032 bevölkerungsrepräsentativ ausgewählte Personen. Das Erhebungsinstrument war ein Fragebogen, der vom Commerzbank Ideenlabor in Zusammenarbeit mit Dr. Volker Brettschneider vom Institut für Ökonomische Bildung der Universität Oldenburg entwickelt worden war. Erhoben wurde das Finanzwissen mit 35 Fragen zu fünf Wissensbereichen: Volkswirtschaftliches Orientierungs-

53 Vgl. dazu Prognos AG (2006).
54 Die drastische Formulierung stammt vermutlich von Brost und Rohwetter (2002); vgl. dazu Brost/Rohwetter (2003a), S. 158–163; Brost/Rohwetter (2003b); Piorkowsky (2003a).
55 Commerzbank (2003); vgl. dazu Commerzbank Ideenlabor (2004).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

wissen, Einkommen und Zahlungsverkehr, Kredite, Geldanlage und Private Vorsorge. Gefragt wurde unter anderem nach dem Namen des deutschen Finanzministers, der aktuellen Inflationsrate, dem Sitz der europäischen Zentralbank, den Komponenten des Bruttolohns, der gefühlten Sicherheit bei der Planung und Abwicklung der persönlichen Finanzen, dem Unterschied zwischen Euroscheck und Kreditkarte, dem Recht auf Auskunft über die persönlichen Schufa-Daten, der Bedeutung der Begriffe Rendite und Aktien-Index, dem Unterschied zwischen einer Kapitallebensversicherung und einer privaten Rentenversicherung. In der Kurzfassung der Ergebnisse heißt es:

> »Nur 58 % konnten wenigstens die Hälfte der Testfragen richtig beantworten. Am besten war das Wissen im Bereich Einkommen und Zahlungsverkehr (76 % mehr als die Hälfte richtig) sowie über das Thema Kredite (71 %). Schwächer sind die Ergebnisse vor allem bei der privaten Vorsorge (63 %) und insbesondere auf dem Sektor Geldanlage (40 %). Auch beim volkswirtschaftlichen Orientierungswissen konnten nur 56 % die Hälfte der gestellten Fragen richtig beantworten.«[56]

Zu ähnlichen Ergebnissen kommen auch spezielle Studien mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten, zum Beispiel die als repräsentativ für die 30- bis 50-jährigen Personen in Deutschland einzustufenden Vorsorgeerhebungen 2002 und 2003 der Bertelsmann Stiftung[57]. Die Ergebnisse der Vorsorgeerhebungen sind in einer theoretischen und empirischen Untersuchung zur Förderung freiwilligen Vorsorgesparens an der Technischen Universität Berlin unter der Betreuung von Prof. Dr. Gerd G. Wagner verwendet worden, die in Teilen vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) publiziert worden ist. Das DIW konstatiert in der Veröffentlichung mangelnde *Financial Literacy:*

> »So schätzt nicht einmal die Hälfte der 30- bis 50-Jährigen die Sicherheit verschiedener Anlageformen richtig ein, und ein Drittel weiß nicht, dass die Kündigungskosten von Kapitallebensversicherungen in den ersten Jahren nach Vertragsabschluss die höchsten von allen Anlageprodukten sind.«[58]

Für die »Jugendstudie 2006 – Wirtschaftsverständnis und Finanzkultur« wurden im Auftrag des Bundesverbands deutscher Banken im Mai 2006 vom Mannheimer Institut für praxisorientierte Sozialforschung (Ipos) 755 Jugendliche und junge Erwachsene zwischen 14 und 24 Jahren befragt[59]. Unter anderem wurden Fragen zum Wirtschaftsinteresse und zur Wirtschaftsbildung, zur marktwirtschaftlich-ordnungspolitischen Grundeinstellung und zur Finanzkultur gestellt.

Die Ergebnisdarstellung zeigt, dass knapp 30 % nicht an Wirtschaft interessiert sind, 25 % Informationen über allgemeine wirtschaftliche Zusammen-

56 Ebenda, S. 1.
57 Leinert (2004).
58 Leinert/Wagner (2004), S. 1.
59 BDB (2006).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

hänge als für sie nicht wichtig einstufen, 46 % mit dem Begriff Soziale Marktwirtschaft nichts Bestimmtes verbinden, 65 % das Prinzip von Angebot und Nachfrage nicht oder nicht richtig beschreiben können (Preisbildung), 57 % den Begriff Inflationsrate nicht erklären können, 30 % sich nie um ihre finanziellen Angelegenheiten kümmern, 48 % sich nach eigener Einschätzung nicht in Geld- und Finanzfragen auskennen, 45 % keine und 25 % wenig Ahnung vom Börsengeschehen haben.

Eine der neueren Erhebungen ist unter dem Titel »Ökonomische Bildung und Finanzplanungskompetenz« im Auftrag des Bundesverbands deutscher Banken im April 2008 vom Mannheimer Institut für praxisorientierte Sozialforschung (Ipos) durchgeführt worden[60]. Befragt wurden 1.006 Personen über 18 Jahre, die insgesamt repräsentativ für die deutsche erwachsene Bevölkerung sein sollen, unter anderem zu wirtschaftlichen und finanziellen Begriffen und Indikatoren (Prinzip von Angebot und Nachfrage, Inflation, Inflationsrate), zur Selbsteinschätzung von Aspekten ihrer Finanz- und Wirtschaftskompetenz (Interesse an Wirtschaft, Kenntnis vom Börsengeschehen, Kenntnisse in Geld- und Finanzfragen) und zu finanzwirtschaftlichen Handlungen (Beschäftigung mit den eigenen Finanzangelegenheiten, Sparhäufigkeit, Beschäftigung mit der eigenen Altersvorsorge).

Als Ergebnis wird festgestellt, dass knapp die Hälfte (48 %) der Befragten nicht erklären kann, was unter dem Prinzip von Angebot und Nachfrage zu verstehen ist, 31 % den Begriff der Inflationsrate nicht erklären können und 64 % nicht die ungefähre Höhe der Inflationsrate angeben können. Aus den Antworten zum Fragenkomplex Kompetenzen und Handlungen wurde ein Finanzplanungsindex berechnet, mit dem ausgewiesen wird, dass – so lautet die Kommentierung – 28 % der erwerbsfähigen Deutschen über kaum hinreichende und 19 % über nur mangelhafte Voraussetzungen verfügen, um eigenverantwortliche Finanz- und Vorsorgeentscheidungen zu treffen.

Besonders bedenklich stimmt das Ergebnis der Normierungsstudie des Wirtschaftskundlichen Bildungs-Tests (WBT), einer deutschsprachigen Adaption des international verwendeten Test of Economic Literacy (TEL). Im Rahmen dieser Studie sind vor über zehn Jahren 9.142 Schüler und Schülerinnen an Realschulen, Gymnasien und Berufsschulen sowie Auszubildende in den Branchen Einzelhandel, Industrie, Banken und Versicherungen aus vier Bundesländern (Bayern, Hessen, Nordrhein-Westfalen, Saarland) befragt worden[61]. In diesem Test wird ökonomisches Schulwissen, wie es bereits andeutungsweise beschrieben worden ist, mit 42 Fragen zu vier Bereichen erhoben. Erfragt wurde das Schulwissen über Grundlagen, darunter über Knappheit, Tausch und Geld,

60 BDB (2008).
61 Sczesny/Lüdecke (1998).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

über Mikroökonomie, darunter Markt und Preis, Angebot und Nachfrage, über Makroökonomie, darunter Inflation und Deflation, Geldpolitik und Fiskalpolitik, und über internationale Beziehungen. Als übergreifender Befund wird festgestellt:

> »Bei der Betrachtung des Gesamtergebnisses fällt ins Auge, daß nicht einmal die Hälfte der WTB-Fragen korrekt beantwortet wird (45 %). Dies muß nachdenklich stimmen, mißt dieser Test doch ›Grundkenntnisse und basale Formen von ökonomischen Argumenten bzw. Operationen‹ (…).«[62]

Neuere Untersuchungen zeigen, dass Schülerinnen und Schüler, die keinen Ökonomieunterricht hatten, bei solchen Tests in Teilbereichen bessere Ergebnisse erzielt haben, als solche mit Ökonomieunterricht; und eine ganz aktuelle Studie belegt, dass Befragte mit vorangegangener Wirtschaftsbildung in der Schule im ökonomischen Wissenstest nur geringfügig besser waren als der mittelmäßige Durchschnitt[63].

Vor dem Hintergrund der hier insgesamt präsentierten Ergebnisse drängt sich die Vermutung auf, dass die Adressaten der wirtschaftlichen und finanziellen Bildung nicht zu dumm, sondern die Konzepte nicht zielführend sind. Damit stellt sich auch erneut die Frage, welche Kompetenzen durch ökonomische Bildung herkömmlich erlangt werden sollen. Dieser Frage wird im Folgenden in einem etwas umfassenderen Rahmen nachgegangen, weil sie in der aktuellen Bildungsdiskussion und Bildungspolitik, z. B. für Lehrplanentwicklungen, eine erhebliche Bedeutung hat. Berücksichtigt werden dabei nicht nur die bekannten Positionen der nationalen Fachverbände, sondern auch neuere Ergebnisse internationaler Diskussionen.

2.2 Kompetenzen durch ökonomische Bildung

2.2.1 Leitbilder, Kompetenzen und Standards ökonomischer Bildung

Zunächst werden Vorschläge zu Leitbildern, Kompetenzen und Bildungsstandards ökonomischer Bildung für allgemein bildende Schulen zusammengestellt, die in Fachgesellschaften und fachlichen Arbeitsgemeinschaften erarbeitet und als Memoranden oder Positionspapiere veröffentlicht worden sind[64]. Fragen der

62 Ebenda, S. 411.
63 Seeber (2008); vgl. dazu Preuß (2008), S. 159 – 160; Müller (2010), S. 23.
64 Vgl. GAG (2003); DEGÖB (2004); DEGÖB (2006); DGH (2001); DGH (2004a); Bigga et al. (2006). Entsprechend dem hier skizzierten weiten Verständnis von Wirtschaft sind auch Memoranden aus den Bereichen Hauswirtschaftsbildung und Verbraucherbildung – ohne Ernährungsbildung – berücksichtigt worden.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Didaktik, des Stundendeputats und der Unterrichtsorganisation in den Schulen bleiben hier unberücksichtigt.

Leitbilder für ökonomische Bildung postulieren generelle Zielvorstellungen für das Denken und Handeln der Schülerinnen und Schüler in ihrer aktuellen und künftigen Lebenswelt. Folgende übergeordnete Ziele werden in den Memoranden und Positionspapieren genannt:

- Selbstverwirklichung, Persönlichkeitsentwicklung und Teilhabe in einer wirtschaftlich geprägten Lebenswelt,
- wirklichkeitsbezogene Wahrnehmung von Haushalt, Alltag und Daseinsgestaltung für eine verantwortliche Haushalts- und Lebensführung unter sich immer schneller wandelnden Lebensbedingungen,
- autonome Lebensführung in den wirtschaftlichen Rollen als Konsument und Produzent, als Anbieter und Nachfrager, als Berufswähler, Arbeitnehmer und Selbstständiger, als Sparer und Investor, als Steuerzahler und Transferempfänger sowie als Zivil-, Staats- und Wirtschaftsbürger,
- Entwicklung einer Balance von Arbeit und Leben,
- Entwicklung und Erhalt von Humanvermögen im generationsübergreifenden Kontext,
- mündige Beurteilung, ethische Reflexion und verantwortliche Mitgestaltung der ökonomischen Lebenswelt in bewusster Orientierung auf internationale und globale Zusammenhänge in Wirtschaftsräumen, Sozialwelten und natürlicher Mitwelt.

Kompetenzen für ökonomische Bildung beziehen sich auf Fähigkeiten zur Verwirklichung der mit den Leitbildern angesprochenen Verhaltensweisen. Bereichsspezifisch soll – so die Formulierung der Deutschen Gesellschaft für ökonomische Bildung (DEGÖB) (2004) – das lernende Individuum befähigt werden, »(…) in ökonomisch geprägten Situationen und Strukturen des gesellschaftlichen Zusammenlebens angemessen zu entscheiden und zu handeln sowie an deren Gestaltung mitzuwirken, um eine lebenswerte Gesellschaft zu sichern und weiter zu entwickeln.«[65] Kompetenzbereiche der ökonomischen Bildung konkretisieren diesen generellen Anspruch. Die Deutsche Gesellschaft für ökonomische Bildung (2004) unterscheidet fünf fach- oder domänenspezifische Kompetenzbereiche:

- Entscheidungen ökonomisch begründen (A),
- Handlungen ökonomisch analysieren (B),
- ökonomische Systemzusammenhänge erklären (C),
- Rahmenbedingungen der Wirtschaft verstehen und mitgestalten (D),
- Konflikte perspektivisch und ethisch beurteilen (E).

65 DEGÖB (2004), S. 5.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Standards für ökonomische Bildung benennen das bis zum Ende einzelner Schulstufen verfügbare Wissen und Können. Sie definieren nicht den Input an Bildungsbemühungen, sondern das zu erwartende Ergebnis bei den Schülerinnen und Schülern. Die Deutsche Gesellschaft für ökonomische Bildung hat in den Jahren 2004 bis 2009 Kompetenzen der ökonomischen Bildung für allgemein bildende Schulen und Bildungsstandards – gesondert nach Grundschulabschluss, mittlerem Schulabschluss, Abschluss der gymnasialen Oberstufe – entwickelt und zur Diskussion gestellt[66]. Eine Gesamtübersicht ist hier wegen des Umfangs in einem Anhang zu Kapitel 2.2, im Anschluss an den Abschnitt 2.2.3, zusammengestellt.

Die DEGÖB-Standards der ökonomischen Bildung für den Grundschulabschluss und den mittleren Schulabschluss haben einen deutlichen Schwerpunkt bei marktvermittelten und staatlichen Aktivitäten und Institutionen sowie entsprechenden Problemfeldern. Haushaltsproduktion, Netzwerkaktivitäten, Verbände und Ehrenamt werden nicht oder nachrangig angesprochen und Haushalte vorrangig in ihrer Rolle als Nachfrager am Markt gesehen. Die Gründung und Entwicklung von Institutionen wird nur bei den Standards für die gymnasiale Oberstufe erwähnt. Die Einbettung der Wirtschaft in die natürliche Umwelt wird für den Grundschulabschluss und den mittleren Schulabschluss nicht systematisch dargelegt, sondern im Zusammenhang mit Kaufaktivitäten thematisiert.[67]

Die genannten Lücken werden teilweise in den übrigen hier herangezogenen Positionspapieren geschlossen. In den Empfehlungen des Institutionenverbundes GAG (2003) werden die Inhaltsbereiche Haushaltsarbeit und Ehrenamt sowie unternehmerische Selbstständigkeit mehrfach gelistet. Die Gründung von Unternehmen wird unter den Inhalten der Ebene des Unternehmens aufgeführt, was allerdings, wie noch dargelegt wird, theoretisch und empirisch fragwürdig ist. Aber die Gründung und Entwicklung von Haushalten, Familien und freien Assoziationen werden nicht genannt.[68] In dem Memorandum der Deutschen Gesellschaft für Hauswirtschaft (DGH) und in dem Positionspapier der Fachgruppe Haushalt in Bildung und Forschung (HABIFO) findet sich eine umfangreichere Thematisierung der Bereiche Haushalt und Familie, insbesondere auch der Haushaltsarbeit einschließlich Haushaltsmanagement[69].

66 DEGÖB (2004); DEGÖB (2006a); DEGÖB (2009).

67 Vgl. den Anhang zu Kapitel 2.2. An der Formulierung der Standards der ökonomischen Bildung für den Abschluss der gymnasialen Oberstufe waren Mitarbeiterinnen der Professur für Haushalts- und Konsumökonomik der Universität Bonn beteiligt. Deshalb finden sich hier bereits Elemente der spezifischen Konzeption der Alltags- und Lebensökonomie. Vgl. dazu für einen knappen Überblick Piorkowsky (2008).

68 Vgl. GAG (2003).

69 DGH (2001); Bigga et al. (2006).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Folgende hier als einschlägig einzustufende zusätzlich zu nennende Bildungsstandards der Haushaltslehre als Beitrag für ein künftiges Kerncurriculum Arbeitslehre mit Hauswirtschaft werden in dem Positionspapier der Fachgruppe HABIFO aufgeführt:

- Grundlagen und Grundfertigkeiten der privaten Haushaltsführung kennen und diese an Beispielen anwenden können,
- unterschiedliche Lebensformen kennen und reflektieren,
- verschiedene Formen partnerschaftlichen Verhaltens sowohl zwischen Lebenspartnern als auch zwischen Generationen kennen, deren soziale und ökonomische Bedeutung kennen und deren Vor- und Nachteile bewerten,
- Möglichkeiten zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie kennen, bewerten und Beispiele für die Anwendung entwickeln,
- Konfliktsituationen im Bereich Eltern-Kinder-Haushalt-Beruf-Partnerschaft analysieren, bewerten und Lösungsmöglichkeiten entwickeln und beurteilen und dabei die Bedeutung von Sozialisation, Enkulturation und Erziehung erkennen,
- Formen des Zeit-, Stress- und Konfliktmanagements kennen und situationsgerecht anwenden,
- Möglichkeiten familien- und haushaltsunterstützender Maßnahmen kennen und beurteilen,
- für spezifische Haushaltssituationen alternative Handlungsmöglichkeiten entwickeln, reflektieren und bewerten.

Nicht thematisiert werden in den Positionspapieren aus dem hauswirtschaftswissenschaftlichen Bereich nicht nur die unternehmerische Selbstständigkeit, sondern – ebenso wie in den bereits zitierten Quellen – die Gründung und Entwicklung von Haushalten und Familien sowie von kleinen Netzwerken und Nonprofit Organisationen.

2.2.2 Schlüsselkompetenzen für eine persönlich erfolgreiche und gesellschaftlich verantwortliche Lebensgestaltung

Zur Beantwortung der Frage, welche Kompetenzen für die Alltags- und Lebensgestaltung vorhanden bzw. erforderlich sind, hat die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) weltweit beachtete Beiträge geleistet. Aufmerksamkeit erregt hat insbesondere das unter dem Kürzel PISA bekannte »Programme for International Student Assessment« zur Evaluation der Kompetenzen von Schülerinnen und Schülern in den Bereichen Lesen, Mathematik und Naturwissenschaften. In diesem Zusammenhang hat die OECD einen international und interdisziplinär organisierten Gedankenaus-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

tausch zur Erarbeitung eines Systems von Schlüsselkompetenzen für die Bewältigung der Anforderungen in der globalen Wissenschaftsgesellschaft in demokratisch verfassten Marktwirtschaften initiiert, dessen Ergebnisse für die Beantwortung der Frage nach den Kompetenzen für die Alltags- und Lebensökonomie bedeutsam sind.

Die Anregungen zu diesem Programm unter dem Namen »Definition and Selection of Competencies« – kurz DESECO – kamen vor allem aus dem Unternehmenssektor, der im internationalen Wettbewerb steht, sowie aus den Wirtschaftswissenschaften, die seit Jahrzehnten auf die Möglichkeit und Notwendigkeit der Entwicklung von Humankapital durch Investitionen in Programme der formalen Bildung hinweisen.[70] Als Ergebnis der Diskussion wurden – in Abgrenzung von spezifischen Bereichskompetenzen und generellen Metakompetenzen – solche Schlüsselkompetenzen identifiziert, die nicht nur für ein erfolgreiches Wirtschaften im persönlichen und nationalen Rahmen, sondern auch und gerade für die Erreichung sozialer und ökologischer Anliegen, wie sie das Nachhaltigkeitspostulat thematisiert, als unverzichtbar gelten[71].

Schlüsselkompetenzen sind nach dem Ergebnis des DESECO-Projekts von spezifischen Kontexten unabhängige Kompetenzen, über die alle Menschen verfügen sollten, um in einer durch Wandel, Komplexität und wechselseitige Abhängigkeit gekennzeichneten Welt erfolgreich agieren zu können; sie haben eine Verankerung in gemeinsamen Wertvorstellungen in einem Kulturkreis, wie Demokratie, Eigenverantwortung und Nachhaltigkeit; sie sind in allen oder zumindest vielen Lebensbereichen hilfreich, nicht nur am Arbeitsmarkt, sondern auch im privaten und politischen Leben; und sie tragen zu persönlichem Erfolg und einer gut funktionierenden wünschenswerten Gesellschaft bei.

Unterschieden werden drei sich überschneidende, aber nicht aufeinander reduzierbare Kompetenzbereiche oder Kategorien von Schlüsselkompetenzen: (1) Handeln in sozial heterogenen Gruppen, (2) autonomes Handeln, (3) interaktive Nutzung von Informations- und Kommunikationsmitteln. Den drei Kompetenzbereichen sind jeweils drei, also insgesamt neun Schlüsselkompetenzen zugeordnet. Den Kern der Schlüsselkompetenzen bildet die Fähigkeit zum eigenständigen Denken als Ausdruck moralischer und intellektueller Reife sowie als Voraussetzung zur Übernahme von Verantwortung für das eigene Lernen und Handeln. Bereichskompetenzen beziehen sich dagegen auf bestimmte Handlungsbereiche, wie Ökonomie[72]; solche ökonomischen Bereichskompetenzen wurden im vorangegangenen Abschnitt betrachtet.

70 Rychen/Salganik (2001).
71 Rychen/Salganik (2003).
72 Weinert (2001), S. 57.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Metakompetenzen sind Kompetenzen, mit denen die eigene Kompetenz eingeschätzt und beeinflusst werden kann. Gemeint ist zum einen das Wissen, dass eigenes Wissen mental, im kognitiven System verfügbar ist, wie es z. B. Spinoza in dem berühmten Satz: »Ich denke, also bin ich!« formuliert hat, und zum anderen die Fähigkeit, die Notwendigkeit der Aneignung und Nutzung von neuem Wissen zu erkennen und zu steuern. Metakompetenzen unterscheiden sich folglich von Bereichs- und Schlüsselkompetenzen vor allem durch die Bewusstseinsebene des Akteurs.

Die Differenzierung zwischen Meta-, Schlüssel- und Bereichskompetenzen findet eine Entsprechung in den älteren Unterscheidungen zwischen Methoden-, Sach-, Sozial- und Personalkompetenz sowie Orientierungs-, Urteils-, Argumentations-, Entscheidungs- und Handlungskompetenz. Erstere ist an einer Kompetenzhierarchie, letztere sind an Kompetenzdimensionen oder Kompetenzsegmenten orientiert. Auf der Ebene des Individuums lassen sich aber die Dimensionen oder Segmente nicht trennen; z. B. ist Methodenkompetenz stets an eine Person und Sache gebunden.

Hier wird – wie in der neueren internationalen Diskussion – nicht der segmentären, sondern der hierarchischen Differenzierung gefolgt und nunmehr auf die Schlüsselkompetenzen näher eingegangen, da sie als konkrete Voraussetzungen für die zuvor behandelten ökonomischen Bereichskompetenzen gelten. Sie können aber nicht als vorhanden bzw. bereits curricular verankert vorausgesetzt werden und sollten deshalb in Bildungskonzepten eine angemessene Berücksichtigung finden. Auf die sehr schwierige Betrachtung von Metakompetenzen, z. B. lernen können, wird hier verzichtet, da es nach Expertenansicht gegenwärtig keine überzeugenden Konzepte für deren Vermittlung gibt[73]. Vielmehr kann als ein Ergebnis des DESECO-Projekts gesehen werden, dass sich Metakompetenzen im Zuge der Erlangung von Bereichs- und Schlüsselkompetenzen entwickeln. Dies entspricht der häufigen Forderung, Bildungsmaßnahmen situationsbezogen zu gestalten.

Als erste der drei Kategorien von Schlüsselkompetenzen wird im DESECO-Projekt »Handeln in sozial heterogenen Gruppen« genannt. Begründet wird dies damit, dass Menschen sich als autonom handelnde soziale Wesen nur in Wechselwirkung mit ihrer sozial bestimmten Umwelt entwickeln können.

Der Kompetenzkategorie »Handeln in sozial heterogenen Gruppen« sind folgende Schlüsselkompetenzen zugeordnet[74]:

- gute Beziehungen mit anderen aufbauen und pflegen,
- kooperieren,
- Konflikte handhaben und lösen.

73 Ebenda, S. 54 – 56.
74 Rychen/Salganik (2003), S. 85 – 90.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Die Fähigkeit, gute Beziehungen aufzubauen und zu pflegen, ermöglicht es den Einzelnen, sich in Gruppenzusammenhänge zu integrieren, persönliche Beziehungen zu knüpfen, Gruppen mitzugestalten sowie Netzwerke aufzubauen und tragfähig zu erhalten. Dabei ist zunächst an primäre soziale Beziehungen zu Familien- und Haushaltsmitgliedern sowie zu Freunden und Nachbarn zu denken, aber auch weitergehend an sekundäre und tertiäre Sozialbeziehungen zu Arbeitskollegen, Vereinsmitgliedern und Mitarbeitern in den verschiedenen Versorgungseinrichtungen, von der Arztpraxis über das Postamt, den Supermarkt und die Verbraucherzentrale bis zum Zeitungsladen. Eine wichtige Voraussetzung für ein gutes Beziehungsmanagement ist Empathie, also die Fähigkeit, sich in andere Menschen hineinzuversetzen und ihre Gefühle, Wünsche und Handlungsweisen verstehen zu können. Damit wird auch die Selbstreflexion gefördert, weil klar wird, dass der eigene Standpunkt nicht selbstverständlich ist.

Die Fähigkeit, zu kooperieren, ermöglicht es den Einzelnen, sich zur Verfolgung ihrer Interessen in Organisationen zusammenzuschließen, die dies kollektiv besser erreichen können, als es individuell möglich ist. Dies gilt insbesondere für die kollektive Interessenwahrnehmung in mehr oder weniger ausdrücklich verbraucherbezogenen Organisationen, wie Verbraucherverbänden, Umweltinitiativen, Gewerkschaften und Parteien, aber auch häufig für die Kooperation als Beschäftigter in Unternehmen. Es schließt die Fähigkeiten ein, zuzuhören, den eigenen Standpunkt zu formulieren, unterschiedliche Gesichtspunkte und Bezugsrahmen zu würdigen und zu respektieren, sich anzupassen und Verpflichtungen einzugehen.

Die Fähigkeit, Konflikte zu handhaben und zu lösen, ist essentiell, weil freiheitliche und pluralistische Gesellschaften in nahezu allen Lebensbereichen durch Interessenvielfalt und Interessengegensätze gekennzeichnet sind. Dies gilt nicht zuletzt für die privaten Lebensbereiche von Haushalt, Familie und Freundeskreis, aber insbesondere auch für die Erwerbswelt sowie die markt- und politikvermittelten Bereiche. Typische Beispiele sind Pattsituationen bei Familienkonferenzen und im Vereinsvorstand, Streitigkeiten mit Nachbarn und in der Warteschlange sowie Auseinandersetzungen mit Transaktionspartnern bei unklarer Sach- und Rechtslage. Zielführend sind Handlungsstrategien, die für alle oder zumindest für möglichst viele Beteiligte zu Lösungen führen, die als Gewinn empfunden werden. Dazu gehört die Fähigkeit zum Kompromiss, zur Priorisierung der eigenen Bedürfnisse, zur Identifizierung von Kompromisslinien und zur Abwägung von Vor- und Nachteilen beim Aushandeln von Kompromissen.

Autonomes Handeln – die zweite der drei Kategorien von Schlüsselkompetenzen – und Handeln in sozial heterogenen Gruppen sind wie zwei Seiten einer Münze. Autonomie ist nicht gleichbedeutend mit egoistischem oder unabhängigem Verhalten, sondern eine Voraussetzung für produktives Handeln in

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Gruppen und gleichberechtigte Kooperation. Es macht den Unterschied aus zwischen einer Rolle als Objekt oder als Subjekt in sozialen Zusammenhängen. Autonomes Handeln beinhaltet zwei zentrale Ideen: zum einen die Förderung der Selbstdefinition und Entwicklung einer personalen Identität, zum anderen die Befähigung zur Übernahme von Verantwortung. Die hier gemeinte relative Autonomie bedeutet vor allem: reflektieren, wählen, entscheiden und verantwortlich handeln können, z. B. als Familienmitglied, Käufer, Bürger, Erwerbstätiger und Schüler. Autonomie erfordert folglich eine generelle Zukunftsorientierung, eine eigene Lebensplanung und eine Sensibilität für Veränderungen in der näheren und fernen Umwelt sowie die Fähigkeit, die eigenen Bedürfnisse und Wünsche in Ziele und Handlungen zu transformieren.

Der Kompetenzkategorie »Autonomes Handeln« sind folgende Schlüsselkompetenzen zugeordnet[75]:

- Handeln im größeren Kontext,
- Lebenspläne und persönliche Projekte entwickeln und umsetzen,
- eigene Grenzen und Bedürfnisse sowie Rechte und Interessen erkennen und verteidigen.

Die Fähigkeit, im größeren Kontext zu handeln, ist eine Voraussetzung für verantwortliches Handeln im Hinblick auf sich selbst, die Gemeinschaft und die natürliche Mitwelt. Es setzt ein Verständnis der normativen, sozioökonomischen und historischen Entwicklung und des Zusammenwirkens der Menschen, gewollt oder ungewollt, voraus, und ermöglicht, die Konsequenzen der eigenen Entscheidungen und Handlungen in ihrer Wirkung auf die Um- und Mitwelt zu reflektieren und die Konsequenzen abzuwägen. Dies kommt treffend in dem Motto: »Global denken, lokal handeln!« zum Ausdruck. Für die Verfolgung gesellschaftlicher Anliegen hilft diese Fähigkeit, in verantwortlicher und gerechter Weise zu handeln, auch wenn die persönlichen Folgen weniger motivierend sind, weil zusätzliche Belastungen in Kauf genommen werden müssen, wie höhere Preise und kompliziertere Beschaffungs- und Entsorgungsaktivitäten für ein umwelt- und sozialverantwortliches Konsumverhalten, oder wenn der eigene Beitrag zur Verbesserung einer Situation als relativ gering eingeschätzt wird.

Die Fähigkeit, Lebenspläne und persönliche Projekte zu entwickeln und umzusetzen, ermöglicht den Einzelnen, ihrem Leben Richtung, Sinn und Stabilität zu geben. Dies gilt besonders in einer Welt, die durch eine hochgradige Ausdifferenzierung von Lebensbereichen und soziale Fragmentierung von Personen in Rollenbündel sowie durch eine abnehmende Verbindlichkeit von Traditionen und Normen gekennzeichnet ist. Einzelne Pläne und Projekte

75 Ebenda, S. 90 – 97.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

existieren auch nicht wirklich isoliert, sondern sind in den Fluss des Lebens eingebettet. Lebenspläne können die einzelnen Projekte zu einer Lebensgeschichte verknüpfen. Aber auch umgekehrt sind Lebenspläne hilfreich, um einzelne Pläne, Entscheidungen und Handlungen abzugleichen und mit der Gesamtplanung in Übereinstimmung zu bringen und diese weiterzuentwickeln. Langfristige Planung beinhaltet immer auch die Formulierung von Zielen sowie die Abklärung der benötigten Mittel und deren Beschaffung.

Die Fähigkeit, eigene Grenzen und Bedürfnisse zu erkennen sowie Rechte und Interessen zu verteidigen, bildet zum einen die Basis für die Formulierung und Verfolgung realistischer und wichtiger Anliegen und zum anderen für die Abwehr von ungerechtfertigten Beschränkungen der Handlungsmöglichkeiten. Konsistente Lebenspläne gelingen nicht ohne die Priorisierung von Bedürfnissen aufgrund genereller Knappheit von Gütern und Berücksichtigung der eigenen begrenzten Fähigkeiten als eine der knappen Ressourcen. Anspruchsvolle, aber realistische Ziele sind ein wichtiger Antrieb für ein erfolgsorientiertes produktives Leben. Dazu gehört auch, sich selbst um die Durchsetzung seiner Interessen und die Verteidigung seiner Rechte zu kümmern, denn die eigenen Interessen kollidieren oft mit denen anderer; und auch das formale Recht ist lediglich eine Ressource, die im Streitfall praktisch verfügbar gemacht werden muss, um sie nutzen zu können. Reklamationen im Einzelhandel, bei der Telefongesellschaft und der Versicherung sind typische Beispiele für einen Bedarf an der aktiven Verteidigung der eigenen Rechte, ggf. mit professioneller Hilfe durch spezialisierte Freiberufler oder Verbraucherverbände.

Auch in diesem Zusammenhang spielt die Fähigkeit der interaktiven Nutzung von Informations- und Kommunikationsmitteln – die dritte der drei Kategorien von Schlüsselkompetenzen – eine zunehmend größere Rolle. Die hier gemeinten Informations- und Kommunikationsmittel umfassen physische Medien, wie Geräte zur Gewinnung und Übertragung von Information, insbesondere Computer, und sozio-kulturelle »Tools«, wie Sprache, Schrift, Symbole und Zahlen. Die Betonung der interaktiven Nutzung ist bedeutungsvoll, denn es geht nicht nur um die Fähigkeit der technischen Handhabung, sondern um die interaktive und konstruktive Nutzung im Dialog mit den jeweiligen Tools und den Kommunikationspartnern. Zentral ist also das Wissen um den Umgang mit den Medien, also deklaratives und prozedurales Wissen, sowie »Metawissen« über Bedeutung, Qualität und Herkunft von Informationen. Die technische Innovationsdynamik erfordert in hohem Maße Lernfähigkeit und Lernbereitschaft zum ständigen Wissenserwerb. Die oft als Medienkompetenz oder Kommunikationskompetenz bezeichnete Fähigkeit des Umgangs mit modernen Informations- und Kommunikationsmedien setzt aber bereits ein grundlegendes Verständnis von Umgangssprache, Alltagsmathematik und alltäglichen sozialen Sinnzusammenhängen voraus, was nicht selbstverständlich ist, wie Schätzungen

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

zum Analphabetentum und zur »Zahlenblindheit« auch in Deutschland vermuten lassen.

Der Kompetenzkategorie »Interaktive Nutzung von Informations- und Kommunikationsmitteln« sind drei Schlüsselkompetenzen zugeordnet[76]:
– interaktive Nutzung von Sprache, Symbolen und Texten,
– interaktive Nutzung von Wissen und Informationen,
– interaktive Nutzung von technologischer Hard- und Software.

Die Fähigkeit zur interaktiven Nutzung von Sprache, Symbolen und Texten bezieht sich auf die effektive Nutzung der Sprache in Wort und Schrift und die Erschließung von Texten sowie der Zahlen zum Zählen und Rechnen und zum Verstehen von Zahlenbildern und Tabellen für die Fundierung von Entscheidungen und Handlungen in persönlichen Projekten und kooperativen Zusammenhängen. Die hier angesprochenen Fähigkeiten decken sich weitgehend mit den im PISA-Projekt erhobenen Lese- und Rechenfähigkeiten, werden aber auch oft als Kommunikationskompetenz bezeichnet. In den Länderberichten zum DESECO-Projekt ist die Beherrschung der Muttersprache übereinstimmend als fundamental bezeichnet worden, bei der Beherrschung von Fremdsprachen sind die Voten nicht einheitlich. Angesichts der zunehmenden Globalisierung und der Verbreitung von Anglizismen, insbesondere im Zusammenhang mit informationstechnologischen Begriffen, wären hier Grundkenntnisse durchaus als Bestandteil von Schlüsselkompetenzen zu werten.

Die Fähigkeit zur interaktiven Nutzung von Wissen und Informationen ermöglicht die Konstruktion neuen Wissens und unterstützt die Menschen bei der Vorbereitung von Entscheidungen in allen Bereichen, seien es Kaufentscheidungen, Entscheidungen zur Nutzung von Dienstleistungen oder solche bei politischen Wahlen. Dies wird oft als Medienkompetenz bezeichnet. Die zentralen Dimensionen von Medienkompetenz – psychische, physische und soziale Fähigkeiten – können z. B. auf die verschiedenen mit Kaufaktivitäten im Internet verbundenen Phasen bezogen werden, die Vorvertragsphase, die Vertragsabschlussphase und die Nachvertragsphase. Jede dieser Phasen stellt unterschiedliche Anforderungen an die Kompetenz der Nutzer in der digitalen Welt. Informations- und Kommunikationsplattformen im Internet können in den einzelnen Phasen unterschiedlich genutzt werden: als Suchmaschinen in der Vorvertragsphase, als Produktionsanleitungen in der Nachvertrags- und Nutzungsphase sowie als Beschwerde- und Mobilisierungsinstrument in der Vertrags- bzw. Nachvertragsphase. Für die zielführende Informationsbeschaffung und -verwendung ist Metawissen erforderlich, d. h. die Fähigkeit zu kritischer Reflexion über Quelle, Inhalt, ideologischen Hintergrund und Glaubwürdigkeit

76 Ebenda, S. 97 – 103.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

der Information. Dies gilt nicht nur, aber insbesondere im Cyberspace, z. B. bei der Nutzung von Weblogs und anderen Foren und Plattformen im Internet, weil hier auch mit gezielten Desinformationen gerechnet werden muss.

Die interaktive Nutzung von technologischer Hard- und Software bezieht sich in der modernen Informations- und Wissensgesellschaft vor allem auf die technischen Instrumente rund um den Computer. Deshalb wird die Kompetenz auch oft Computer Literacy genannt. Experten gehen davon aus, dass nicht so sehr das Wissen über die internen Funktionen von Computern und die Beherrschung einer Vielzahl von Programmen entscheidend sind, sondern die Übung im Umgang mit Tastatur und Maus, weil zunehmend nutzerfreundliche Komponenten entwickelt werden und heute Selbstlernprogramme zu jeder Software gehören. Mit Interaktiver Nutzung ist auch gemeint, die Potenziale gezielt auszuschöpfen, z. B. hinsichtlich der neuen Möglichkeiten zeitlich und örtlich flexibler Arbeitsformen und weltweiter Kommunikation mit Freunden und Verwandten, aber auch mit virtuellen Gemeinschaften. Zugleich müssen die Risiken gesehen und Vorkehrungen getroffen werden, z. B. gegen das Phishing, also das Ausspionieren von persönlichen Daten, und gegen weitergehende kriminelle Zugriffe auf den Computer und die dort verwalteten Informationen, z. B. von Bankkonten.

2.2.3 Ökonomische Verbraucherkompetenzen für einen persönlich erfolgreichen und gesellschaftlich verantwortlichen Konsum

Der Wissenschaftliche Beirat für Verbraucher- und Ernährungspolitik beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz hat jüngst in einer Stellungnahme zur Verbraucherkompetenz – anknüpfend an die Schlüsselkompetenzen nach DESECO – bereichsspezifische Verbraucherkompetenzen für einen persönlich erfolgreichen und gesellschaftlich verantwortlichen Konsum begründet und insbesondere die Kompetenzen für den Umgang mit Geld und Finanzdienstleistungen in einen unmittelbaren Zusammenhang mit den Kompetenzen für die Gründung und Führung eines Haushalts gestellt[77]. Im Wissenschaftlichen Beirat wird ein weiter Verbraucherbegriff vertreten, der die Aktivitäten in der Haushaltsproduktion, am Markt und in der Gesellschaft einschließt[78].

77 Vgl. BMELV (2008). Der in der Stellungnahme außerdem behandelte Kompetenzbereich »Ernährungsverhalten und Gesundheit« bleibt hier außer Betracht.

78 Vgl. BMVEL (2003).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Im Einzelnen werden in der Stellungnahme folgende Kompetenzen der Haushaltsgründung und Haushaltsführung sowie des Umgangs mit Geld und Finanzdienstleistungen erörtert:
– Lebensmittelpunkt bestimmen,
– Lebensziele ausbalancieren,
– Ressourcen gewinnen und pflegen,
– Entscheidungsprozesse steuern,
– Lebensraum gestalten,
– Haushaltsarbeit organisieren,
– Freizeit nutzen und Vitalfunktionen regenerieren,
– Alltags- und Lebensprobleme meistern,
– Alltags- und Lebensplanung finanzwirtschaftlich fundieren,
– Liquidität gewährleisten,
– Alltags- und Lebensrisiken absichern,
– Vermögensbildung lebenszielbezogen steuern,
– Alternativen der Einkommenserzielung abwägen,
– Alternativen der Nutzung von Geld und Finanzdienstleistungen bedenken,
– Kreditaufnahme und Sicherheitsleistungen sorgfältig planen,
– Schuldentilgung organisieren.

Die Fokussierung der ökonomischen Verbraucherkompetenzen auf den Haushalt im Sinne einer allgemeinen Wirtschaftskompetenz für die Gestaltung der Alltags- und Lebensökonomie entspricht der Bedeutung des Geschehens in dem – missverständlich – oft als »informeller Bereich« bezeichneten Teil der auch ökonomisch grundlegenden Lebenswelt[79]. Dies wird im folgenden Unterkapitel – im Anschluss an den **Anhang** – begründet. Denn wenn geklärt werden soll, welches Basiswissen über die Alltags- und Lebensökonomie in der schulischen Wirtschaftssozialisation zu vermitteln wäre, muss zuvor dargelegt werden, was hier mit Ökonomie oder Wirtschaft und wirtschaftlichem Handeln gemeint ist und wie der Zusammenhang von wirtschaftenden Individuen und Gesamtwirtschaft verstanden werden kann.

Anhang: Standards der ökonomischen Bildung nach DEGÖB

Im Folgenden sind die in der Deutschen Gesellschaft für ökonomische Bildung (DEGÖB) erarbeiteten Standards der ökonomischen Bildung zusammengestellt, und zwar – wie in Abschnitt 2.2.1 kurz dargestellt – gegliedert nach den Kompetenzbereichen (A bis E) und nach den Abschlüssen der Schulformen bzw.

79 Vgl. Enste (2002), S. 58 – 59, S. 241 – 243; BMVEL (2003), S. 4; Fuchs et al. (2005), S. 151 ff.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Schulstufen Grundschulabschluss (GS), mittlerer Schulabschluss (MS) und Abschluss der gymnasialen Oberstufe (GO).

Für den Kompetenzbereich (A) »Entscheidungen ökonomisch begründen« sollen folgende Bildungsstandards gelten:

GS: Wünsche benennen und nach Bedeutung und Dringlichkeit ordnen,
GS: Möglichkeiten der Bedürfnisbefriedigung durch Waren und Dienstleistungen nennen,
GS: Güter nach der Art der befriedigten Bedürfnisse (z. B. Grund-, Luxus-, Kulturbedürfnisse) unterscheiden,
GS: Kaufentscheidungen unter Berücksichtigung der verfügbaren Mittel treffen,
GS: die arbeitsteilige Herstellung eines einfachen Produktes planen und durchführen,
GS: den Verkauf von Gütern planen, durchführen und beurteilen,
MS: Konsum-, Vorsorge-, Spar- und Berufswahlentscheidungen treffen, und zwar mit Blick auf (a) eigene Bedürfnisse, rechtliche Rahmenbedingungen und auf sie einwirkende Einflüsse, (b) unter Abwägung von Gegenwarts- und Zukunftsinteressen, (c) unter Nutzung von Information und Beratung,
MS: Entscheidungen über Arbeitsteilung, Arbeitsorganisation und Ressourcenmanagement eines Haushalts treffen und dabei unterschiedliche Interessen berücksichtigen,
MS: Entscheidungen für die Bildungs-, Erwerbs- und Berufswahl unter Berücksichtigung eigener Interessen sowie der Anforderungen und des Wandels der Arbeitswelt treffen,
GO: die Rangordnung der Bedürfnisse nach eigenen Wünschen und unter Berücksichtigung sozialer und ökologischer Anliegen bilden, mit den verfügbaren Ressourcen in Einklang bringen, geeignete Informationsmedien und Beratungsinstanzen auswählen und beurteilen sowie bei eigenen Wahlentscheidungen zugrunde legen, persönliche Entwicklungsziele (z. B. Arbeit, Selbstverwirklichung, Studienwahl, Ausübung eines Ehrenamtes, Partnerschaft) identifizieren und bei Entscheidungen berücksichtigen,
GO: ökonomisch komplexe Entscheidungssituationen (Konsum, Investition, Vorsorge, Berufswahl) mittels der ökonomischen Verhaltenstheorie nach dem Kosten-Nutzen-Kalkül unter Berücksichtigung sowohl einzel- und gesamtwirtschaftlich differenzierter Kosten als auch individueller und gesellschaftlicher Nutzen unter Berücksichtigung empirischer Daten reflektiert begründen können,
GO: ökonomische Entscheidungssituationen nach Komplexität, Geltungsbereichen, Häufigkeit, Fristen, Tragweite unter Berücksichtigung von Unsicherheiten und Zielkonflikten unterscheiden,
GO: einzel- und gesamtwirtschaftliche Handlungsspielräume und Gestaltungsstrategien ermitteln,
GO: ökonomische, soziale und ökologische Voraussetzungen und Folgen von Entscheidungen abwägen,
GO: individuelle und gesellschaftliche Kosten und Nutzen bzw. Risiken und Chancen unter Berücksichtigung empirischer Daten identifizieren,
GO: unter den gegebenen Entscheidungsmöglichkeiten die Opportunitäts- und Trans-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

aktionskosten identifizieren, die beste Alternative wählen und die Entscheidung zielbezogen begründen.

Für den Kompetenzbereich (B) »Handlungen ökonomisch analysieren« sollen folgende Bildungsstandards gelten:

GS: Preise von (Konsum-)Gütern ermitteln und vergleichen,
GS: Qualitäten von (Konsum-)Gütern untersuchen und vergleichen,
GS: Maßnahmen zur Verkaufsförderung untersuchen und deren Absicht erkennen,
GS: Verwendungszwecke des Einkommens in Haushalten nennen,
GS: Tätigkeiten an ausgewählten Arbeitsplätzen erkunden und Arbeitsabläufe beschreiben,
GS: individuelle Möglichkeiten zum Schutz der Umwelt aufzeigen,
MS: den Einfluss von Anreizen und Restriktionen auf Entscheidungen in Haushalt, Unternehmen und Staat identifizieren,
MS: Entscheidungssituationen in Haushalt, Unternehmen und Staat unter Kosten-Nutzen-Gesichtspunkten analysieren,
MS: Einkommensquellen und Einkommensverwendung von Haushalten quantifizieren, Einflussfaktoren des Konsumentenverhaltens sowie verfügbares Einkommen und Handlungsspielräume bestimmen,
MS: individuelle Interessen und Fähigkeiten mit beruflichen Anforderungen, Handlungsfeldern, Ausbildungswegen und Entwicklungsperspektiven vergleichen,
MS: unternehmerische Risiken und andere Einflüsse auf Investitionsentscheidungen ermitteln,
MS: Wettbewerb und Wettbewerbsbeschränkungen in ihren Auswirkungen auf Kosten, Preise, Qualitäten und Innovationen an Beispielen analysieren,
GO: ökonomische Handlungssituationen unter Zugrundelegung unterschiedlicher Menschenbilder analysieren, die Reichweite der Annahmen und die Erklärungs- und Prognosekraft des Homo oeconomicus-Modells beurteilen,
GO: wirtschaftliche Entscheidungen und Handlungen, soziale Phänomene und Dilemmasituationen mit den Kategorien der ökonomischen, Verhaltens- und Institutionentheorie (v. a. Präferenzen, Restriktionen, Nutzen, Opportunitäts-/Transaktionskosten, Informationsasymmetrien, Reziprozität, Opportunismus) analysieren, experimentell untersuchen sowie die Ergebnisse deuten und erklären,
GO: Chancen und Risiken, Opportunitätskosten von Entscheidungen in privaten, beruflichen und gesellschaftlichen Bereichen einschätzen und dem jeweiligen Nutzen gegenüberstellen,
GO: Handlungsspielräume von Unternehmen im Wettbewerb identifizieren und Entscheidungen von Unternehmern unter Wettbewerbsbedingungen analysieren,
GO: für die Umsetzung einer Geschäftsidee in eine Unternehmensgründung den Markt analysieren, den Kapitalbedarf ermitteln, Finanzierungsmöglichkeiten prüfen und Leistungserstellung planen *oder*
GO: den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens bzw. die wirtschaftliche Situation einer Branche analysieren, bewerten und Handlungsalternativen entwickeln,
GO: die Wirkung ökonomischer Anreize und Restriktionen auf wirtschaftliches Handeln prognostizieren und mit empirischen Daten vergleichen,

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

GO: zwischen Präferenzen (Persönlichkeitsvariablen) und Restriktionen (problem-/situationsbezogene Variablen) als Erklärungsvariablen für menschliches Handeln unterscheiden, geänderte Restriktionen als Ursachen für Verhaltensänderungen untersuchen und mit alternativen Erklärungsmustern vergleichen,
GO: die Beschaffenheiten sozialer Phänomene und die Entstehung sozialer Probleme daraufhin prüfen, ob ein unbeabsichtigtes Ergebnis aggregierter Handlungen anreizgesteuerter Akteure vorliegt,
GO: Lösungsansätze für gesellschaftliche Probleme anreiztheoretisch analysieren und beurteilen und die Gestaltung von Anreizen als zentralen Ansatzpunkt für die Entschärfung sozialer Probleme identifizieren.

Für den Kompetenzbereich (C) »Ökonomische Systemzusammenhänge erklären« sollen folgende Bildungsstandards gelten:

GS: Bedeutung der Erwerbsarbeit erläutern,
GS: Folgen der Arbeitslosigkeit für den Einzelnen und die Familie erläutern,
GS: Hausarbeit, Erwerbsarbeit und ehrenamtliche Arbeit unterscheiden,
GS: die Bedeutung des Geldes erläutern,
GS: den Weg eines einfachen Produktes von der Erzeugung bis zur Entsorgung erläutern,
GS: Beispiele und einfache Ursachen für den Handel mit anderen Ländern nennen,
MS: Einnahmen und Ausgaben von Haushalten, Unternehmen und Staat sowie ihre Wechselwirkungen im Wirtschaftskreislauf erläutern,
MS: den Lebenszyklus ausgewählter Produkte (von der Einführung bis zur Entsorgung) mit ökonomischen Begriffen erläutern,
MS: Arbeitsteilung und Handel in ihren wichtigsten Wirkungen erläutern, z. B. auf Produktivität, Effizienz, Wohlstand und Erwerbstätigkeit,
MS: Funktionsmechanismen von Marktwirtschaften und Wechselwirkungen zwischen Märkten modellhaft erläutern,
MS: Formen, Funktionen und Wirkungen der Preisbildung am Beispiel von Güterpreisen, Löhnen und Zinsen erklären,
GO: den Wirtschaftsprozess als Prozess der Umwandlung von Naturgütern in Investitions- und Konsumgüter erklären, den Produktions- und Konsumprozess als Transformationsprozess über unterschiedliche Verarbeitungsstufen hinweg begreifen und das Zusammenwirken der Mittel (Naturgüter, menschliche Arbeit, Humanvermögen, Geld, private Güter und öffentliche Güter) erläutern,
GO: die Beziehungen zwischen ökonomischen Akteuren in Geld- und Güterkreisläufen quantitativ beschreiben, gesamtwirtschaftliche Ungleichgewichte identifizieren und die Auswirkungen haushaltspolitischer Entscheidung im Kreislaufmodell modellieren,
GO: internationale Geld- und Güterkreisläufe mithilfe volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungssysteme beschreiben, die Bedeutung des Außenhandels und Gründe für den internationalen Handel erläutern,
GO: Unternehmen als zielgerichtete, ökonomische und soziale Systeme in ihrem inneren Aufbau beschreiben und die Wechselbeziehungen zu anderen wirtschaftlichen Akteuren erklären,
GO: das Informations- und Koordinationsproblem arbeitsteiliger Wirtschaften erklären,

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

die grundlegenden Herausforderungen an die Gestaltung von Wirtschaftsordnungen bestimmen und unterschiedliche Koordinationsformen charakterisieren,

GO: Marktmechanismen anhand ökonomischer Modellannahmen erläutern und mithilfe mathematischer Darstellungen diskutieren (z. B. Grenznutzen-, Grenzkostenrechnung, Allokationsmechanismen), Zusammenhänge zwischen Arbeitsmärkten, internationalen Geld- und Güterströmen sowie staatlichen Eingriffen diskutieren (z. B. Globalisierung),

GO: die strukturellen Ursachen von Konsum- und Finanzrisiken in modernen Gesellschaften erkennen und alternative Lösungsansätze beurteilen,

GO: Bedingungen und Einflussfaktoren des Markt- und Staatsversagens mit Hilfe der ökonomischen Theorie erklären,

GO: einfache grafische Darstellungsformen in einem Koordinatensystem für zweidimensionale Beziehungen sowie mathematische Funktionen lesen, darstellen, erklären und ihre Annahmen erläutern, um Schlussfolgerungen bezüglich der Aussagekraft unter kritischer Reflektion ausgelassener Einflussfaktoren oder möglicherweise umgekehrter Kausalität zu ziehen,

GO: Modelle hinsichtlich ihrer Merkmale, Annahmen, Funktionen beschreiben und hinsichtlich ihrer Reichweite und Grenzen beurteilen.

Für den Kompetenzbereich (D) »Rahmenbedingungen der Wirtschaft verstehen und mitgestalten« sollen folgende Bildungsstandards gelten:

GS: Aufgaben des Staates beispielhaft benennen bzw. identifizieren,

GS: die Bedeutung kommunaler Einrichtungen und Betriebe erläutern,

GS: die Kinderfreundlichkeit kommunaler Einrichtungen beurteilen,

GS: einfache gesetzliche und freiwillige Verbraucherinformationen nutzen,

GS: Verbote und Gebote im Umweltschutz befolgen,

GS: Regeln für die Beteiligung des Einzelnen an (schulischen) Gemeinschaftsaufgaben aufstellen,

GS: die Entwicklung der regionalen Wirtschaft beschreiben und einige Einflüsse (z. B. Rohstoffe, Infrastruktur, Technik) erläutern,

MS: das Handeln von Interessengruppen beschreiben und bewerten,

MS: die Gestaltung der Sozialen Marktwirtschaft beschreiben, Produktion und Finanzierung öffentlicher Güter erläutern, Regulierung und Deregulierung an Beispielen abwägen,

MS: Rechte zum Schutz von Verbrauchern, Arbeitnehmern, Eigentümern und Umwelt sowie zur sozialen Sicherung erläutern und mögliche Veränderungen beurteilen,

MS: Unterschiede der Konsum-, Arbeits- und Wirtschaftswelt in Zeit und Raum an Beispielen erläutern und wesentliche Einflüsse bestimmen,

MS: die Gestaltung durch Festlegung von Regeln, ihre Bedeutung und ihre betrieblichen, gesamtwirtschaftlichen und globalen Folgen beschreiben,

MS: kollektive Probleme wie Arbeitslosigkeit, Inflation und Umweltbelastung beschreiben und ihre Folgen, Ursachen und Lösungen beurteilen,

GO: ökonomische und soziale Probleme auf das Vorliegen von Markt- und/oder Staatsversagen hin theoriegeleitet untersuchen, als Folge kurz- und langfristiger, beabsichtigter und unbeabsichtigter Effekte einzelwirtschaftlichen Handelns ana-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

lysieren, Gestaltungsstrategien auf der individuellen, sozialen und politischen Ebene zur Minderung kollektiver Probleme ermitteln und hinsichtlich ihrer Auswirkungen beurteilen,

GO: die Soziale Marktwirtschaft als Ordnungskonzept darstellen, die Realität daran messen, Idealtypen und Realtypen von Wirtschaftsordnungen unterscheiden, die Funktion des Wettbewerbs erläutern und auf Märkten untersuchen, Möglichkeiten und Auswirkungen ordnungspolitischer Gestaltung beschreiben und beurteilen,

GO: wirtschaftspolitische Ziele in ihrer Bedeutung erklären, ihre Realisierung empirisch mittels Kennziffern bestimmen und deren Aussagekraft beurteilen, unterschiedliche Wirtschaftstheorien zur Erklärung von Ungleichgewichten heranziehen, Zielkonflikte ermitteln, Einflussfaktoren für Veränderungen modellorientiert ermitteln, konkurrierende Lösungsansätze beurteilen und Argumente mit empirischen Daten belegen,

GO: staatliche Regeln und kooperative Lösungen in ihrer Bedeutung für eine funktionierende Marktwirtschaft und Konfliktsituationen theoretisch erläutern, in ihrer Notwendigkeit beurteilen, in ihrer Wirkung auf beabsichtigte und unbeabsichtigte Folgen für unterschiedliche Akteure und die Veränderung von Kosten und Nutzen privater Handlungen prognostizieren,

GO: aktuelle wirtschaftspolitische Diskussionen auf ihre wirtschaftspolitischen Leitbilder und Konzeptionen analysieren, aktuelle wirtschaftspolitische Maßnahmen differenziert nach Ordnungs- und Prozesspolitik unterscheiden, Ziele, Vorgehensweisen, Organisationsprobleme und Wirkungen von Interessengruppen beurteilen, unterschiedliche Institutionen zur Überwindung von Dilemmata und zur Durchsetzung politischer und gesellschaftlicher Ziele vergleichen und beurteilen,

GO: Prozesse der Internationalisierung und Globalisierung in ihren Auswirkungen auf Haushalte und Unternehmen, auf Konsumenten und Arbeitnehmer, auf Volkswirtschaften beurteilen, in ihren Chancen und Risiken begreifen, Globalisierungsgewinner und -verlierer identifizieren und Möglichkeiten wirtschaftspolitischer Beeinflussung und internationaler Kooperation analysieren und beurteilen.

Für den Kompetenzbereich (E) »Konflikte perspektivisch und ethisch beurteilen« sollen folgende Bildungsstandards gelten:

GS: Auswirkungen von Armut erläutern,

GS: Interessen von Anbietern und Nachfragern unterscheiden,

GS: gegensätzliche Interessen als Ursache von Konflikten erkennen,

GS: für einfache Konflikte Kompromissmöglichkeiten entwickeln,

GS: Gründe für die gleiche oder ungleiche Verteilung von Gütern oder Einkommen angeben,

GS: den »fairen« Handel an ausgewählten Produktbeispielen erläutern,

MS: Konflikte zwischen Individuen, Gesellschaft und Staat (z. B. über Freiheit, Sicherheit und Gerechtigkeit) beschreiben und kollektive Regeln dafür finden (z. B. für Fairness, Verlässlichkeit und Verbindlichkeit),

MS: konsensfähige Lösungen für moralische Dilemmata in wirtschaftlichen Zusammenhängen argumentativ begründen,

MS: unterschiedliche ökonomische Akteure, ihre Funktionen, typischen Ziele und In-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

teressen kennen sowie die Ergebnisse ihres Handelns für unterschiedliche Gruppen beurteilen,

MS: Probleme und Folgen ökonomischer Entwicklungen und Maßnahmen erkennen, Zielkonflikte bestimmen und nach ökonomischen, sozialen, ökologischen Kriterien bewerten,

MS: Verteilung von Gütern und Einkommen nach Kriterien der Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit sowie der Verwirklichung von Chancengerechtigkeit beurteilen,

MS: Voraussetzungen nachhaltigen Wirtschaftens und dessen Auswirkungen auf Produktion und Konsum prüfen,

GO: ausgewählte Verteilungskonflikte und Verwendungskonkurrenzen auf das stets gegenwärtige Knappheitsphänomen zurückführen,

GO: den marktwirtschaftlichen Interessenausgleich zwischen Anbietern und Nachfragern wohlfahrtsökonomisch analysieren und beurteilen,

GO: Effizienz, Nachhaltigkeit und Gerechtigkeit als normative Beurteilungskriterien für allgemeine Regeln (Institutionen, Spielregeln), individuelle Handlungen (Spielzüge) und Marktergebnisse ethisch reflektieren,

GO: an ausgewählten Beispielen staatliche Regulierungen von Märkten anhand einer ökonomischen Analyse der Anreize und der voraussichtlichen Folgewirkungen in Anspruch und Wirklichkeit evaluieren,

GO: Möglichkeiten und Grenzen staatlichen Handelns zur Gewährleistung von Effizienz, Nachhaltigkeit und Gerechtigkeit an ausgewählten Beispielen erörtern,

GO: angebots- und nachfrageorientierte Positionen der Wirtschaftspolitik identifizieren und aus der Perspektive verschiedener Interessengruppen beurteilen,

GO: die Verteilung von Gütern und Lasten, von Einkommen und Vermögen, von Lebenschancen und Lebensrisiken anhand von Maßstäben der Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit untersuchen,

GO: die Entstehung von Dilemmasituationen (soziale Fallen, Kollektivgutprobleme, Allmendeprobleme) mit ökonomischen Denkansätzen erklären und darauf basierende Lösungsvorschläge anhand von ökonomischen Kriterien analysieren und mit Blick auf gesellschaftliche Ziele bewerten,

GO: die Interdependenz politischer und wirtschaftlicher Freiheit begründen und deren Auswirkungen auf die Lebenssituation der Menschen evaluieren,

GO: unter Verwendung von ökonomischem Datenmaterial (Bilanzen, Statistiken, etc.) die wirtschaftlichen Folgen ethisch begründeter Entscheidungen modellieren und diese Folgen als Auslöser neuer Interessenkonflikte darlegen,

GO: zwischen Sachurteilen als Erklärungen über Funktionsbeziehungen und Werturteilen als normative Zielsetzungen unterscheiden,

GO: gemeinsame, konkurrierende und konfligierende Interessen erkennen,

GO: die Eignung staatlicher Maßnahmen zur Förderung von Effizienz, Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit untersuchen und beurteilen.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

2.3 Wirtschaftstheoretische und empirische Grundlagen der Analyse

2.3.1 Wirtschaft als fundamentaler Aspekt der Lebenswelt

Wirtschaft und wirtschaftliches Handeln werden hier als fundamentaler Aspekt der Lebenswelt begriffen, der mit jeder oder fast jeder menschlichen Aktivität verknüpft sein kann. Diese Auffassung unterscheidet sich von Theorien über ein abgrenzbares Wirtschaftssystem als Teil des Gesellschaftssystems oder eine Wirtschaftsordnung als Teil der Gesellschaftsordnung und spezifische wirtschaftliche Handlungen, insbesondere mit der Fokussierung auf das Preissystem und den Gütertausch auf Märkten. Das Empfinden von Bedürfnissen, Güterknappheit und Unsicherheit über die Zukunft ist nach dem Verständnis der Ökonomik, also der Wissenschaft von der Ökonomie, unbestritten ein Ausgangspunkt für wirtschaftliche Handlungen. Aber die auf Bedürfnisbefriedigung zielenden Maßnahmen der Produktion, Arbeitsteilung, Institutionenbildung und sonstigen Organisation wirtschaftlicher Aktivitäten lassen sich nicht hinreichend durch Tauschprozesse und Geldgebrauch erfassen.[80] Nach dem engen Verständnis von Wirtschaft müssten insbesondere die nicht durch Geld vermittelten Versorgungsprozesse in Familien und Vereinen als nicht wirtschaftliche Aktivitäten gewertet werden, obwohl knappe Mittel sowohl zur Einkommenserzielung als auch zur Befriedigung der Bedürfnisse der Mitglieder eingesetzt werden.

In der neueren Mikroökonomik wird davon ausgegangen, dass sich die Bedürfnisse »(…) nicht auf Güter und Dienstleistungen [beziehen, M.-B. P.] wie Orangen, Autos oder Gesundheitsdienste, sondern auf grundlegende Wahlobjekte, die jeder Haushalt herstellt, indem er Marktgüter und -leistungen, eigene Zeit und andere Faktoren einsetzt. Diese tieferliegenden Präferenzen beziehen sich auf grundlegende Aspekte des Lebens, wie Gesundheit, Prestige, Sinnenfreude, Wohlwollen, oder Neid, die nicht immer in einer festen Relationen zu Marktgütern und -leistungen stehen.«[81] Ökonomen, die diesem Ansatz folgen, der maßgeblich von G. S. Becker, dem Wirtschaftsnobelpreisträger von 1992, begründet worden ist, gehen davon aus, dass Menschen handeln, um ihre Situation zu verbessern bzw. Verschlechterungen zu vermeiden und dabei stets

80 Vgl. dagegen Kaminski/Koch (2005), S. 33 – 35; vgl. dazu Luhmann (1989), S. 14, der klarstellt, dass nach seiner Theorie soziale Systeme ausschließlich aus sinnhafter Kommunikation bestehen, aber nicht aus Ressourcen oder Personen. Damit wird auch verständlich, warum Luhmann die Wirtschaft durch das Medium Geld und die spezifische Kommunikation in der Differenz von Zahlung und Nichtzahlung binär kodiert sieht. Vgl. dazu Luhmann (1985), S. 16, S. 197, S. 324; Luhmann (1986), S. 101 – 104.

81 Becker (1982), S. 4.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

mit Knappheiten, Wahlzwängen und Unsicherheit über die Zukunft konfrontiert sind. Sie streben positive Ergebnisse an und wägen die dadurch zu erwartenden negativen Folgen ab. Ökonomen nennen die positiv gewerteten Handlungsfolgen Güter oder Nutzen und die negativ gewerteten Folgen Ungüter oder Kosten. Auch wenn dies oft in Geldeinheiten gemessen wird, sind die Kosten einer Sache oder Aktivität bei Wahlhandlungen stets der Verzicht auf die beste Alternative. Kosten sind folglich entgangener Nutzen oder, wie Ökonomen sagen, Alternativ- oder Opportunitätskosten.[82]

Dieses Verständnis von Wirtschaft und Wirtschaften findet sich nicht nur in der Neuen Mikroökonomik, sondern auch in der Betriebswirtschaftslehre. Dieter Schneider (1987) versteht Wirtschaften nicht als eine Teilmenge sämtlicher menschlicher Handlungen, sondern als ein Element, das jeder menschlichen Handlung zukommen kann. Er sieht die Notwendigkeit und spezifische Funktion des Wirtschaftens in der Verringerung von Einkommensunsicherheit, insbesondere durch Bildung und Erhaltung von Institutionen mit wirtschaftlicher Zwecksetzung, und wendet den funktionalen Unternehmerbegriff auf einkommenssichernde Aktivitäten an, sei es eine Hausfrau, die ihr spezialisiertes Wissen zu günstigen Einkäufen nutzt, oder ein Facharbeiter, der das Erwerbseinkommen für die Familie verdient.[83]

Auch wenn nach dem dargelegten Verständnis eine Abgrenzung von wirtschaftlichen gegenüber nicht wirtschaftlichen Institutionen und Handlungen nicht im herkömmlichen Sinn sektoral möglich ist, lassen sich nach der Bedeutung des wirtschaftlichen Elements oder Aspekts mehr oder weniger wirtschaftlich geprägte Handlungen und Institutionen erkennen. Schneider (1987) unterscheidet insbesondere Haushalte, Betriebe, Unternehmen, Verbände und Märkte nach der Art der Innenbeziehungen und der Einflussnahme auf Tauschverhältnisse. Danach sind Haushalte selbst tauschende Wirtschaftseinheiten mit nicht auf Tauschverhältnissen beruhenden Innenbeziehungen. Betriebe sind selbst tauschende Wirtschaftseinheiten mit auf Tauschverhältnissen beruhenden Innenbeziehungen. Unternehmen sind Nachfrager und Anbieter auf verschiedenen Märkten. Märkte sowie marktordnende Verbände, wie Kartelle, sind nicht selbst tauschende Institutionen.[84] In Anlehnung an Schneider kann lediglich von mehr oder weniger wirtschaftlichen und nicht wirtschaftlichen Aspekten von Handlungen in spezifisch wirtschaftlichen und nicht wirtschaftlichen Institutionen gesprochen werden (vgl. Abb. 4).

82 Vgl. McKenzie/Tullock (1984), S. 28 – 31.

83 Schneider (1987), S. 1 – 19. Die mikroökonomische Begründung für die strukturelle Identität von rationaler Haushalts- und Unternehmensführung findet sich bereits bei Marshall (1997/1890), S. 117, S. 173.

84 Schneider (1987), S. 22 – 25.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Wirtschaftliche Aspekte von Handlungen in wirtschaftlichen Institutionen, z. B. Investition im Unternehmen	Wirtschaftliche Aspekte von Handlungen in nicht wirtschaftlichen Institutionen, z. B. Heirat aus finanziellem Motiv
Nicht wirtschaftliche Aspekte von Handlungen in wirtschaftlichen Institutionen, z. B. Liebesabenteuer im Büro *	Nicht wirtschaftliche Aspekte von Handlungen in nicht wirtschaftlichen Institutionen, z. B. Spaziergang mit den Kindern *

* Werden von den Handelnden oder von einem Ökonomen die Opportunitätskosten, also der entgangene Nutzen, in Betracht gezogen, dann erhalten auch solche Aktivitäten einen ökonomischen Aspekt.
Abb. 4: Wirtschaftliche und nicht wirtschaftliche Aspekte von Handlungen
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Schneider (1987), S. 13 – 14

Die Kritik an der Gleichsetzung der Wirtschaft mit dem Preissystem und wirtschaftlicher Handlungen mit Tauschbeziehungen hat auch zu einem erweiterten Blick auf Entscheidungssysteme für wirtschaftlich bedeutsame Aktivitäten und Transaktionen neben dem Marktsystem geführt. Dazu gehören Liebe und Drohung (Boulding, 1981), z. B. bei der Aushandlung familiärer Arbeitsteilung; Widerspruch und Abwanderung (Hirschman, 1970), z. B. Käuferprotest und Kaufboykott; Hierarchie und Demokratie (Dahl/Lindblom, 1953), z. B. für die Bereitstellung öffentlicher Güter; Gruppenverhandlungen, z. B. Tarifverhandlungen, Tradition, z. B. der traditionelle Sonntagsbraten, und Zufall, z. B. der Wurf einer Münze als Entscheidungsmechanismus.[85]

Es ist als »ökonomischer Imperialismus« bezeichnet worden, dass die ökonomische Analyse auf fast alle Lebensbereiche ausgedehnt worden ist, einschließlich der Partnerwahl und Familiengründung, der Arbeitsteilung im Haushalt und der Entscheidung über die Gestaltung der Freizeit. Aber Hans Albert (1984), der als einer der Hauptvertreter des Kritischen Rationalismus kein ausdrücklicher Anhänger dieser ökonomischen Denkschule ist, hat dies zurückgewiesen: »Prinzipiell kommt der Ansatz der theoretischen Ökonomie überall in Betracht, wo Knappheit, Bewertungen alternativer Handlungsmöglichkeiten und daraus entspringende Entscheidungen und Handlungen auftreten, wobei keineswegs jeweils bewußte Kalkulationen vorausgesetzt werden.«[86]

Tatsächlich lässt sich nicht immer klären, ob Menschen bewusst die Kosten und Nutzen ihrer Handlungen abwägen und ihren Entscheidungen zugrunde legen. Teils wissen sie es selber nicht, teils wollen sie es sich nicht eingestehen, teils nicht offenbaren. Aber es gehört zu den Grundannahmen der ökonomi-

85 Vgl. dazu Frey (1976).
86 Albert (1984), S. 6.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

schen Theorie, dass Rationalität, also vernunftorientiertes Vorgehen, in irgendeiner Form eine Rolle spielt oder spielen sollte. Es ist die regulative Idee der Ökonomik, Kosten und Nutzen oder Vor- und Nachteile von Handlungen zu betrachten[87], so wie in den Naturwissenschaften Ursache und Wirkung analysiert werden. Ob wohl jemals den Physikern »physikalischer Imperialismus« vorgeworfen worden ist, weil sie den Aufbau der Welt aus Atomen erklären?

2.3.2 Methodologischer Individualismus als Erkenntnisverfahren

Der Ausgangspunkt der ökonomischen Analyse ist das Individuum. »Nur Individuen haben wertende Vorstellungen, treffen Entscheidungen und entschließen sich zum Handeln, wenn sie die Freiheit dazu haben. Alle Gruppenentscheidungen und -handlungen lassen sich als gemeinsame und als individuelle Handlungen auffassen.«[88] Nicht Familienhaushalte, Unternehmen oder der Staat entscheiden und handeln, sondern die Haushaltsmitglieder, die Eigentümer und Beschäftigten im Unternehmen und die Mitglieder der Parlamente und Regierungen. Wenn von Haushalts- oder Unternehmensentscheidungen gesprochen wird, so ist das lediglich eine verkürzte Ausdrucksweise für den eingangs beschriebenen Sachverhalt.

Dieser Erklärungsansatz für die Modellierung von Mikro-Makro-Übergängen hat in der Ökonomik eine lange Tradition. Das theoretische Konzept wird in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften als methodischer oder methodologischer Individualismus bezeichnet. Der Ursprung wird bei Adam Smith und der klassischen Politischen Ökonomie gesehen, die Bezeichnung geht auf Joseph Alois Schumpeter (1998/1908) zurück, Max Weber (1995/1913, 1922b) hat es als Erkenntnisverfahren nachdrücklich gefordert und auch Karl Raimund Popper (1975/1958) hat es für unverzichtbar für die Sozialwissenschaften gehalten. Strittig ist allerdings, ob es nur ein Erkenntnisverfahren ist oder auch einen Ausgangspunkt für die Beurteilung und Gestaltung sozialer Verhältnisse bieten kann.[89]

Für Schumpeter (1998/1908) war der methodologische Individualismus ausschließlich ein Erkenntnisverfahren der theoretischen Nationalökonomie, also der reinen volkswirtschaftlichen Theorie: »Er bedeutet nur, daß man bei der Beschreibung gewisser wirtschaftlicher Vorgänge von dem Handeln der Indi-

87 Vgl. Weber (1922b), S. 33, S. 64; Becker (1982), S. 11; McKenzie/Tullock (1984), S. 30 – 32. Vgl. dazu aus psychologischer und philosophischer Sicht Jungermann/Lütge (2009), insbesondere S. 108.

88 McKenzie/Tullock (1984), S. 28.

89 Vgl. Hayeck (1952), S. 13, Fußnote 3, S. 15; Blaug (1980), S. 46 – 52; Büschges (1985), S. 7 – 10; Giddens (1997), S. 270 – 279; Norkus (2001), S. 22 – 24.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

viduen ausgehe.«[90] Den Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie sah Schumpeter in der Analyse der Märkte, insbesondere der »Preiserscheinung«; für die soziologische Analyse hielt er dieses Erkenntnisverfahren für ungeeignet[91].

Dagegen hat Max Weber (1995/1913) dieses Konzept als eine notwendige Methode sozialwissenschaftlicher Erklärung begründet und sogar zur Analyse zentralistisch vergesellschafteter Systeme für unverzichtbar gehalten[92]. Weber (1922b) hat sich außerdem nachdrücklich gegen die Verwechselung von positiver und normativer Bedeutung eines solchen Vorgehens gewandt:

> »Das ungeheure Mißverständnis jedenfalls, als ob eine ›individualistische‹ Methode eine (in irgendeinem möglichen Sinn) individualistische Wertung bedeute, ist ebenso auszuschalten, wie die Meinung: der unvermeidlich (relativ) rationalistische Charakter der Begriffsbildung bedeute den Glauben an das Vorwalten rationaler Motive oder gar: eine positive Wertung des ›Rationalismus‹. Auch eine sozialistische Wirtschaft müßte soziologisch genau so ›individualistisch‹ d.h.: aus dem Handeln der Einzelnen: – der Typen von ›Funktionären‹, die in ihr auftreten, – heraus deutend verstanden werden, wie etwa die Tauschvorgänge durch die Grenznutzenlehre (oder eine zu findende ›bessere‹ , aber in diesem Punkt ähnliche Methode). Denn stets beginnt auch dort die entscheidende empirisch-soziologische Arbeit erst mit der Frage: welche Motive bestimmten und bestimmen die einzelnen Funktionäre und Glieder dieser ›Gemeinschaft‹, sich so zu verhalten, daß sie entstand und fortbesteht?«[93]

Gegen den methodologischen Individualismus können – so Günter Büschges (1985) – zwei extreme Standpunkte eingenommen werden. Der eine Standpunkt unterstellt, dass die Menschen stets in eine gegebene Gesellschaft hineingeboren und von den bestehenden Institutionen geprägt werden, so dass ihr Denken und Handeln durch die übernommenen Werte, Normen und Rollen gelenkt werden. Dem anderen Standpunkt zufolge besteht die moderne Gesellschaft aus völlig autonomen Individuen, die ihr Leben nach eigenen Vorstellungen gestalten und

90 Schumpeter (1998/1908), S. 90 – 91.

91 Ebenda, S. 94 – 95.

92 Weber (1995/1913), S. 93 – 97. Vgl. dazu Norkus (2002), S. 24: »In der ersten Version der verstehenden Soziologie wird der methodologische Individualismus als die Beschreibung der idealen Form sozialwissenschaftlicher Erklärung verstanden. In der zweiten Version wird dieses Prinzip in weniger produktiver Weise als Forderung verstanden, alle ›kollektiven‹ Begriffe in Begriffen des individuellen Handelns zu definieren.«

93 Weber (1922b), S. 9. Vgl. ähnlich Popper (1975/1958), S. 124: Der methodologische Individualismus ist »(…) die wichtige Lehre, daß alle sozialen Phänomene, insbesondere das Funktionieren der sozialen Institutionen, immer als das Resultat der Entscheidungen, Handlungen, Einstellungen usf. menschlicher Individuen verstanden werden sollten und daß wir nie mit einer Erklärung auf Grund sogenannter ›Kollektive‹ (Staaten, Nationen, Rassen usf.) zufrieden sein dürfen.«

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

mit der Realisierung ihrer individuellen Arbeits- und Lebensweisen die gesellschaftlichen Makrostrukturen als lineares Aggregat erzeugen:

> »Beide Positionen führen zu unrealistischen Grundannahmen und problematischen theoretischen Modellen: Im ersten Fall zur Vorstellung von einer Gesellschaft ohne Personen als den eigentlichen Akteuren. Im zweiten Fall zur Vorstellung von einer Gesellschaft bestehend aus einer Ansammlung autonomer und atomisierter Individuen ohne jede institutionelle oder sonstige soziale Verknüpfung. Beides versuchen dem Prinzip des methodologischen Individualismus verpflichtete Sozialwissenschaftler (…) zu vermeiden.«[94]

Die genannten Einseitigkeiten bei der Erklärung des Verhältnisses von Individuen und Gesellschaft sowie gesellschaftlicher Entwicklung werden im methodologischen Individualismus überwunden. Danach konstituieren Individuen, Haushalte und Familien in Wechselwirkung mit abgeleiteten Institutionen, also insbesondere mit Unternehmen und Verbänden, durch ihr Verhalten auf der Mikroebene im Wesentlichen – wenn auch häufig unbeabsichtigt, unkoordiniert und indirekt – die Meso- und Makrostrukturen der Bevölkerung, Wirtschaft und Gesellschaft[95]. Tatsächlich gründen und führen Individuen als Haushaltsmitglieder nicht nur ihren eigenen Privathaushalt, sondern sie gründen oft auch Familien, Unternehmen und Vereine oder sie beteiligen sich an der Gründung von Unternehmen und Vereinen oder kooperieren nach der Gründung mit solchen Institutionen.

Die Individuen werden zwar stets in eine sozioökonomische und ökologische Umwelt hineingeboren, in der sie materielle und normative Strukturen vorfinden, aber diese werden in einem Prozess der aktiven Anpassung mehr oder weniger erhalten und durch Verbreitung von abweichenden Verhaltensweisen modifiziert[96]. Da die Akteure meist eigene Ziele in vielfach verschlungenen Handlungsketten verfolgen, aber auch Koalitionen in kleineren und größeren Verbänden eingehen, setzt sich nicht etwa ein einzelner Wille durch. Auch darf der Einfluss sehr großer Organisationen, die national, aber auch transnational tätig sein können, nicht übersehen werden. Zu solchen großen Organisationen gehören insbesondere weltweit agierende Unternehmen und Verbände einschließlich Staatenverbände. Für freiheitliche Gesellschaften mit Marktwirtschaft und parlamentarischer Demokratie ist jedoch die Annahme von basalen Akteuren naheliegend und wird nicht zuletzt durch entsprechende Forderungen von Politikern, etwa nach erwerbswirtschaftlicher Selbstständigkeit und staatsbürgerlichem Engagement, z. B. bei politischen Wahlen und Zivilcourage auf der Straße, sowie durch Postulierung von spezifischen Haushalts- und Fa-

94 Büschges (1985), S. 8.
95 Vgl. dazu Gutmann (1972), S. 7 – 8.
96 Enste (2002), S. 66 – 67.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

milienfunktionen seitens der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, z. B. umweltverantwortliches Handeln, zum Ausdruck gebracht.

Der methodologische Individualismus liefert somit eine wissenschaftstheoretische Begründung für die Annahme einer strukturgebenden Funktion der Individuen, Haushalte und Familien, insbesondere in modernen freiheitlichen Wirtschaftsgesellschaften. Für die Wahrnehmung der Rolle als Akteure müssen die Individuen entsprechend vorbereitet sein. Daraus ist der Bildungsauftrag abzuleiten, den eine alltags- und lebensweltlich orientierte ökonomische oder sozioökonomische Bildung zu erfüllen hätte. Der methodologische Individualismus wird auch als Grundlage neuerer Ansätze der ökonomischen Bildung herausgestellt[97], aber hier – wie in Kapitel 2.1 dargelegt – insbesondere mit Bezug auf die starre »top-down« konzeptualisierte gesamtwirtschaftlich-ordnungstheoretische Fundierung und die extrem verkürzte Betrachtung der ökonomischen Aktivitäten der privaten Haushalte als nicht angemessen umgesetzt gewertet[98].

2.3.3 Empirische Skizze der Alltags- und Lebensökonomie

Mitglieder privater Haushalte werden zunächst in einen Haushalt und eine Familie hineingeboren. Bis zum Übergang in einen eigenen Haushalt sind zahlreiche ökonomisch geprägte Entscheidungen der Eltern umzusetzen und zunehmend gemeinsam und allein zu treffen und zu verantworten, die zumindest teilweise den Charakter von Investitionsentscheidungen zur Bildung von Human-, Geld- und Sachvermögen haben. Dazu gehören die Entscheidungen über den Ausbildungsweg und das Engagement in der Schule, die Berufswahl und außerschulische Bildungsaktivitäten, die Mitwirkung an der Haushaltsarbeit und die Verwendung der Freizeit und des Taschengeldes. Das Taschengeld wird erfahrungsgemäß nicht nur für Verbrauchsgüter einschließlich Dienstleistungen ausgegeben, sondern zumindest in Teilen auch gespart und für Anschaffungen verwendet sowie verliehen, verschenkt und gespendet. Weitere Entscheidungen betreffen die Mitwirkung in Organisationen, wie Kultur- und Sportvereinen, und bürgerschaftliches Engagement, also die Nutzung und Beteiligung an der Bereitstellung kollektiver Güter. Bereits Kinder und Jugendliche sind folglich nicht nur Konsumenten, sondern auch Investoren und Produzenten, zumindest Koproduzenten, und etliche sammeln erste Erfahrungen mit entgoltenen Nebentätigkeiten oder in der Lehre.

97 Vgl. z. B. Homann/Meyer (2005), S. 30 – 31; Kaminski (1997), S. 138; Karpe/Krol (1997), S. 80; Eggert et al. (2005), S. 412 – 413.

98 Vgl. dazu auch die Kritik von Hedtke (2008).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

An einem durchschnittlichen Wochentag des Jahres im Erhebungszeitraum 2001/2002 – dem Zeitraum der letzten repräsentativen Zeitbudgeterhebung in Deutschland – waren Kinder und Jugendliche zwischen 10 und 14 Jahren durchschnittlich 5 $\frac{1}{4}$ Stunden mit dem Schulbesuch und den Hausaufgaben beschäftigt, knapp 6 Stunden verwendeten sie für Mediennutzung, Pflege sozialer Beziehungen, Hobbys und Sport, und gut 1 Stunde halfen sie bei den unbezahlten Arbeiten im Haus. Von den Jugendlichen und jungen Erwachsenen zwischen 15 und 20 Jahren waren im Jahr 2001/2002 bereits viele in einer beruflichen Ausbildung. Individuell verschieben sich dadurch die Möglichkeiten der freien Zeitverwendung erheblich. Im statistischen Durchschnitt entfielen an den Wochentagen rund 1 bis 2 Stunden auf Erwerbsarbeit und ebenso viel auf die Beteiligung an der Haushaltsarbeit. In beiden Altersklassen zeigt sich bereits, was sich auch später fortsetzt, nämlich, dass die Mädchen und jungen Frauen weniger Erwerbsarbeit und mehr Haushaltsarbeit leisten und weniger Freizeit haben als die Jungen und jungen Männer.[99]

Der monatlich verfügbare Geldbetrag in der Altersgruppe zwischen 10 und 17 Jahren betrug 2005 im Durchschnitt gut 74 Euro. Die verfügbaren Beträge sind in den Einzelfällen vor allem stark altersabhängig und stammen aus verschiedenen Quellen, insbesondere aus Taschengeld und Geldgeschenken von den Eltern. Einkünfte aus regelmäßigem Gehalt bezogen rund 4 % in der genannten Altersgruppe, und zwar im Durchschnitt rund 324 Euro monatlich. Entgoltene Nebentätigkeiten übten rund 17 % der Kinder und Jugendlichen zwischen 10 und 17 Jahren aus und verdienten damit durchschnittlich gut 62 Euro im Monat.[100] Für die Betrachtung des Kaufverhaltens ist nicht nur von Interesse, welche Ausgabenanteile auf die gekauften Güter entfallen, sondern auch, wie die mengenmäßige Nachfrage verteilt ist, d. h. welches die vergleichsweise häufig bzw. selten gekauften Güter sind. Gemessen am Anteil der Käufer und Käuferinnen, stehen insgesamt Süßigkeiten, Nahrungsmittel und Getränke sowie Mobiltelefonieren mit knapp 50 bis 60 % der tatsächlich Kaufenden an der Spitze und Haustiere, Bastelsachen sowie DVD und Video mit 9 % am Ende der Verteilung. Gemessen an den durchschnittlichen Ausgaben über alle Altersgruppen liegen die Ausgaben für Schuhe bzw. Turnschuhe (24 Euro), Weggehen (19 Euro)

99 BMFSFJ/STABU (2003), S. 41. Neuere Zahlen werden hier, wie auch zu anderen empirischen Teilskizzen, nicht geboten, weil keine neueren Daten verfügbar sind und die Berechnungsweisen teilweise erheblich geändert wurden. Hauptanliegen der empirischen Skizze ist es, ein möglichst zeithomogenes Bild zu zeichnen.

100 Lange/Fries (2006), S. 35 – 48. Nach Schätzungen des Deutschen Kinderschutzbundes arbeitet von den Schülerinnen und Schülern der achten bis zehnten Klasse fast die Hälfte, davon jede/r zweite unter nicht jugendarbeitsschutzgesetzlichen Bedingungen. Vgl. dazu Seifert-Granzin (1999), S. 2.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

und Mobiltelefonieren (18 Euro) an der Spitze und Süßigkeiten (4 Euro) sowie Zeitschriften (4 Euro) am Ende der erfassten Ausgabenverteilung.[101]

Der Auszug aus dem Elternhaus und die damit verbundene Gründung eines eigenen Haushalts als Single, mit Partner oder Partnerin oder in einer Wohngemeinschaft zählt aktuell für junge Erwachsene im Alter von 23 Jahren zu den drei wichtigsten Entwicklungsaufgaben beim Übergang in die Lebensselbstständigkeit, neben dem Aufbau einer stabilen Partnerschaft und dem Einstieg in die Berufstätigkeit. Das durchschnittliche Alter beim Auszug aus dem Elternhaus betrug um das Jahr 2000 bei Frauen 21 Jahre und bei Männern 23 Jahre. In Bezug auf die Zukunftspläne im Bereich Partnerschaft werden zunächst das Zusammenleben, dann die Heirat und schließlich die Familiengründung mit Kindern genannt. Tendenziell nehmen mit steigendem Alter der Anteil der Singles ab und der Anteil der Partnerschaften ohne Kinder und mit Kindern zu.[102]

In den gegenwärtig gut 40 Mio. privaten Haushalten in Deutschland gestaltet der ganz überwiegende Teil der Bevölkerung seinen sozialen und wirtschaftlichen Alltag. Private Haushalte sind als sozioökonomische Einheiten von Alleinlebenden und Kleingruppen, insbesondere von Paaren und Familien, zu verstehen, die humane, materielle und soziale Ressourcen generieren, pflegen und einsetzen, um ihren Versorgungsprozess in Kooperation mit benachbarten Institutionen und im Austausch mit ihrer sozioökonomischen und ökologischen Umwelt zu organisieren. Mit ihren Entscheidungen und Versorgungsprozessen auf der Mikroebene konstituieren sie zugleich die Meso- und Makrostrukturen der Bevölkerung, Wirtschaft und Gesellschaft und wirken auf die Natur-Umwelt ein.[103] Zu den individuell und sozial grundlegenden sowie ökonomisch bedeutsamen Aktivitäten gehören Eigenverrichtungen, wie Schlafen, persönliche Hygiene und Haushaltsproduktion, Erwerbstätigkeiten und Freizeitbeschäftigungen sowie nachbarschaftliche und ehrenamtliche Tätigkeiten.

Das Zeitbudget von Erwachsenen verteilt sich grob auf drei große Aktivitätsbereiche zu je 8 Stunden für Arbeit, Freizeit und Regeneration. Das individuelle Zeitbudget ist je nach Alter, Lebensform und partnerschaftlicher Arbeitsteilung sehr unterschiedlich aufgeteilt[104]. Im statistischen Durchschnitt von Personen ab 10 Jahren sah das durchschnittliche wöchentliche Zeitbudget 2001/2002 wie folgt aus: 35 % für Schlafen, 26 % für Freizeitaktivitäten, 15 % für unbezahlte Arbeit, 13 % für Erwerbstätigkeiten sowie Aus- und Weiterbildung

101 Lange/Fries (2006), S. 46 – 48.
102 Seiffge-Krenke/Gelhaar (2006).
103 Vgl. dazu Biervert (1969), S. 40; Strümpel (1980); Galler/Ott (1993), S. 20; Piorkowsky (1994), S. 10 – 11; Piorkowsky (1996).
104 Insbesondere Eltern empfinden Zeit für ihre Kinder und für sich selber als außerordentlich knapp. Vgl. dazu Borchard et al. (2008).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

und 12 % für Essen und Körperpflege. Von den insgesamt rund 152 Mrd. Stunden für bezahlte und unbezahlte Arbeit einschließlich Wegezeiten von Personen ab 12 Jahren im gesamten Jahr 2001 entfielen knapp 37 % auf bezahlte und gut 63 % auf unbezahlte Arbeit, und zwar fast vollständig auf Haushaltsarbeit (näherungsweise 91 %), die zu gut 60 % von weiblichen Haushaltsmitgliedern geleistet wurde. Bewertet mit einem Nettostundenlohn für kommerzielle hauswirtschaftliche Dienste von 7,15 Euro, errechnet sich eine Nettowertschöpfung durch Haushaltsarbeit von rund 684 Mrd. Euro. Werden entsprechend dem Konzept der Entstehungsrechnung des Sozialprodukts die entgeltlich beschafften Vorleistungen für Verbrauchsgüter und die Abschreibungen auf langlebige Haushaltsgüter sowie sonstige Wertschöpfungskomponenten, wie Entgelte für Hausangestellte, unterstellte Einkommen aus der Eigennutzung von Wohneigentum sowie Produktionssteuern, z. B. Kraftfahrzeugsteuer, hinzugezählt, ergibt sich ein Bruttoproduktionswert der Haushaltsproduktion von 1.121 Mrd. Euro und – nach Abzug der Verbrauchsgüter – eine Bruttowertschöpfung von 820 Mrd. Euro. Dieser Betrag entspricht in der Größenordnung etwa der Bruttowertschöpfung der deutschen Industrie (Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe) und der Bereiche Handel, Gastgewerbe und Verkehr zusammen.[105]

Die Ausgabenbudgets der privaten Haushalte werden nicht nur auf Verbrauchsgüter und Ersparnisse sowie Steuern, Sozialabgaben und sonstige Verpflichtungen aufgeteilt. Fast die Hälfte der Haushalte spendet mehr oder weniger regelmäßig Geld. Im Zeitraum von Oktober 2005 bis Oktober 2006 wurden in Deutschland von rund 29 Mio. Personen Privatspenden im Wert von 3,4 Mrd. Euro an gemeinnützige Organisationen gegeben. Die durchschnittliche Spendenhöhe lag bei 119 Euro. Ein Jahr zuvor waren es im Durchschnitt 108 Euro.[106]

Die Ausgaben für Finanzanlagen, langlebige Gebrauchsgüter und Wohneigentum führen zu einem Aufbau von Finanz-, Sach- und Immobilienvermögen und der Haushaltsprozess als Ganzes zum Aufbau von Humanvermögen. Das Gebrauchsvermögen pro Haushalt ist für 2002 auf 25.000 Euro geschätzt worden. Für das sehr viel ungleicher verteilte Geldvermögen ist für 2003 ein Medianwert von knapp 18.000 Euro errechnet worden. Knapp die Hälfte der privaten Haushalte verfügt über Immobilienvermögen mit einem für 2003 ermittelten Durchschnittswert (Nettoimmobilienvermögen) von knapp 191.000 Euro.[107] Humanvermögen oder Humankapital kann als diskontierter Kapitalwert des Lebensarbeitseinkommens bzw. des monetären Werts der Haushaltsproduktion für die Versorgung von Kindern lediglich modellhaft er-

105 BMFSFJ/STABU (2003), S. 6, S. 9 – 13, S. 16 – 17.
106 TNS-Infratest (2007).
107 ZEW (2005), S. 34, S. 64, S. 99.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

mittelt werden. In einer solchen Modellrechnung der Familienberichtskommission der Bundesregierung ist für 1990 ein Wert des volkswirtschaftlichen Arbeitsvermögens des Geburtsjahrgangs 1984 errechnet worden, der mehr als doppelt so hoch war wie der Wert des reproduzierbaren Sachvermögens der Gesamtwirtschaft.[108]

Erwerbstätig waren 2005 knapp 39 Mio. Personen, selbstständig waren gut 4 Mio. Aktuell beginnen jährlich rund ein halbe Mio. Menschen mit einer selbstständigen Erwerbstätigkeit, davon ein erheblicher Teil, möglicherweise bis zu 50 %, in Teilzeit. Die Gründung und Frühentwicklung von Unternehmen, wie auch der überwiegende Bestand, ist kleinbetrieblich strukturiert. Gründungen starten ganz überwiegend ohne weitere Beschäftigte. Auch im Bestand der Selbstständigen sind über 50 % ohne weitere Beschäftigte, aber häufig mit mithelfenden Familienangehörigen tätig. Über 91 % der rund 3,2 Mio. im deutschen Unternehmensregister nachgewiesenen Unternehmen haben weniger als 10 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Die Gründung und Entwicklung von Unternehmen vollzieht sich folglich häufig in enger Verzahnung mit dem Haushalts- und Familienkontext.[109]

Ehrenamtlich engagieren sich gegenwärtig mehr als 23 Mio. Menschen in Deutschland. Das Bundesfamilienministerium hat dazu festgestellt: »Ohne die Leistungen der Freiwilligen in vielen Bereichen wie Soziales, Sport, Kultur, Gesundheit, Bildung, Umwelt-, Katastrophen- oder Verbraucherschutz wäre gesellschaftliches Leben nicht denkbar.«[110] 1996/97 wurden knapp 420.000 größere Nonprofit Organisationen mit fast 17 Mio. Ehrenamtlichen ermittelt, die jahresdurchschnittlich über 2,3 Mrd. Stunden ehrenamtliche Arbeit geleistet haben[111]. Nicht erfasst werden die vermutlich zahlenmäßig noch deutlich überwiegenden kleinen Netzwerke, Selbsthilfegruppen und Tauschringe und deren Leistungen[112]. Der ökonomische Wert ließe sich prinzipiell analog zur Wertschöpfung durch Haushaltsproduktion errechnen.

Zur Alltags- und Lebensökonomie gehören auch unerwünschte und unbeabsichtigte Begleiterscheinungen und Folgen des Wirtschaftslebens, wie Armut und Umweltbelastungen.

Von Armutsrisiken und damit einhergehender sozialer Ausgrenzung waren 1998 12,1 % und 2003 13,5 % der Bevölkerung in Deutschland betroffen, d. h. sie hatten weniger als 60 % des wohlfahrtsäquivalenten Medianeinkommens zur Verfügung. Die Zahl der überschuldeten Haushalte, deren Einkommen und Vermögen nicht zur Deckung der Verbindlichkeiten reicht, ist auf 2,6 Mio. 1997

108 Deutscher Bundestag (1994), S. 144 – 145.
109 Vgl. STABU (2005); Piorkowsky (2002); Piorkowsky (2005).
110 BMFSFJ (2006a).
111 Priller/Zimmer (2000), S. 6.
112 Vgl. dazu Piorkowsky (1984); Piorkowsky (2000c), S. 11 – 13; Enste (2002), S. 59.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

und 3,1 Mio. 2002 geschätzt worden. Überschuldung ist ein Indikator für finanzielle Armut. Zu den Risikofaktoren für Armut gehören nicht nur Bildungsdefizite, geringe Erwerbsqualifikation und niedrige Erwerbseinkommen sowie Erwerbsarbeitslosigkeit, sondern auch fehlende Netzwerkstrukturen und Mangel an Alltagskompetenzen sowie Trennung und Scheidung mit der Folge der Auflösung von Familien.[113]

Der Anteil der Haushalte an der Umweltbelastung in Deutschland durch Aktivitäten nach der Marktentnahme der Produkte, also durch häusliche Produktions- und Konsumprozesse, ist auf insgesamt bis zu 50 % geschätzt worden; für einzelne Nutzungen auf sehr viel mehr, z. B. für das Auto auf 90 %. Mit ihrer Konsumgüternachfrage lösen die Haushalte aber auch Produktionsprozesse in vorgelagerten Bereichen aus, angefangen von der Rohstoff- und Energiegewinnung bis zum Transport der Konsumgüter in die Handelsbetriebe, und induzieren Ver- und Entsorgungsprozesse in den Bereichen Energie, Wasser und Abfall. Letztlich »fließen« nahezu alle Güter durch den Haushaltssektor, für dessen Mitglieder die ökonomischen Aktivitäten in den vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereichen organisiert werden. Die ökonomische Bewertung und individuelle Zurechnung der Umweltbelastungen ist außerordentlich schwierig. Gleichwohl spielen Forderungen und Bemühungen für mehr umweltverantwortliches Handeln eine zunehmende Rolle für die Gestaltung der Alltags- und Lebensökonomie.[114]

Angesichts der nachgewiesenen Bedeutung der grundlegenden Rolle der privaten Haushalte und der nicht marktvermittelten Aktivitäten im Wirtschaftsleben sowie mit Blick auf die Leitbilder der ökonomischen Bildung stellt sich die Frage, warum die herkömmliche ökonomische Bildung – ausgehend vom Modell des Geld- und Güterkreislaufs – fast ausschließlich die geldvermittelten Aktivitäten der Haushalte betrachtet und damit die private Haushaltsproduktion und die privaten Nonprofit Organisationen weitgehend unberücksichtigt lässt. Damit werden auch die Entstehung und der Wandel sowie die Formenvielfalt ökonomischer Institutionen, wie insbesondere Mischsysteme, z. B. kleine Familienunternehmen, aus der Betrachtung ausgeblendet. Eine Antwort auf diese Frage und Ansatzpunkte zur Schließung der genannten Lücken sollen in den folgenden Kapiteln geboten werden, um eine theoretische Grundlage für die Behandlung der Alltags- und Lebensökonomie in ökonomischen Bildungskonzepten, insbesondere in der Schule, zu legen.

113 BMGS (2005), S. 19 – 85; vgl. dazu Fthenakis et al. (2002); BMFSFJ (2001); BMFSFJ (2004); Lange (2007).

114 Vgl. dazu Hampel et al. (1991), S. 10; Brunner/Daxbeck/Baccini (1994); Piorkowsky (1997); Deutsche UNESCO-Kommission/Nationalkomitee UN-Dekade »Bildung für nachhaltige Entwicklung« (2005); Grießhammer (2010), S. 101.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

3 Haushalte und Unternehmen in der traditionellen Mikroökonomik

Als traditionelle Mikroökonomik wird hier der Zweig der ökonomischen Theorie bezeichnet, in der ausschließlich Haushalte und Unternehmen im Marktgeschehen auf der Grundlage modelltheoretischer Annahmen über das wirtschaftliche Verhalten der Menschen mit den Mitteln der mathematischen Marginalanalyse bzw. in Gleichungssystemen dargestellt werden. Im Folgenden werden zunächst der Gegenstand, die Zielsetzung und die Methodik der Mikroökonomik in Abgrenzung von der Makroökonomik und der klassischen Ökonomik erläutert und die Verhaltens- und Umweltannahmen in den Modellen der Mikroökonomik aufgeführt. Anschließend werden – den gängigen Lehrbuchdarstellungen folgend – die Theorie des Haushalts und der Unternehmung skizziert. Die elementare Theorie modelliert die Haushalte als Nachfrager und Konsumenten und die Unternehmen als Produzenten und Anbieter. In einer erweiterten Haushaltstheorie werden nicht nur Einkaufsaktivitäten, sondern auch Verkaufsaktivitäten der Haushalte berücksichtigt. Im Gegensatz zu den modernen Lehrbüchern wird hier auf eine umfangreiche mathematische Darstellung verzichtet und stattdessen eine historisch orientierte Betrachtung geboten.

3.1 Zum Forschungsprogramm der Mikroökonomik

3.1.1 Mikroökonomik und Makroökonomik

Die Mikroökonomik kann entsprechend dem Konzept des methodologischen Individualismus als der fundamentale Zweig der modernen Wirtschaftstheorie gewertet werden. Ihre Geschichte beginnt oder beschleunigt sich erheblich mit dem fast gleichzeitigen Erscheinen dreier Klassiker der modernen Ökonomik, der »Theory of Political Economy« von William Stanley Jevons 1871, der »Grundsätze der Volkswirtschaftslehre« von Carl Menger 1871 und der »Éléments d'économie politique pur, ou théorie de la richesse sociale« von Marie

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Esprit Léon Walras 1877. Jevons, Menger und Walras machten übereinstimmend – aber ohne voneinander zu wissen – die Befriedigung der Bedürfnisse der Konsumenten zum Ausgangspunkt ihrer Markt- und Preistheorie, die zum Kern der neuen Ökonomik wurde.[115] Ehe näher darauf eingegangen wird, sei kurz der Unterschied zwischen Ökonomik und Ökonomie angesprochen.

Fachwissenschaftlich korrekt wird mit Ökonomie der Realbereich des wirtschaftlichen Handelns und mit Ökonomik die Lehre von der Wirtschaft, also die Wirtschaftstheorie, bezeichnet. Die Bezeichnungen sind aus den altgriechischen Worten οικοζ (Oikos) und οικονομια (Oikonomia) abgeleitet, die in historischen Quellenstudien bereits im 4. Jahrhundert v. Chr. nachgewiesen werden. Es sind Bezeichnungen für die agrargesellschaftliche Hauswirtschaft und die Haushaltung im Sinne der richtigen Verwaltung des später so genannten »ganzen Hauses« (Otto Brunner) der alteuropäischen Großhaushaltsfamilie und – der aristotelischen Systematik der praktischen Wissenschaften: Ethik, Ökonomik und Politik folgend – Parallelbegriffe zu Polis und Politik[116]. Der Oikos war zugleich das frühe naturgegebene Paradigma der Ökonomik, d. h. »die ganze Wirtschaft« wurde in der antiken Wirtschaftslehre aus der unmittelbaren Anschauung als Hauswirtschaft begriffen. Erst sehr viel später setzte sich das Paradigma des Geldkreislaufs durch. Die Unterscheidung zwischen Ökonomie und Ökonomik ist im englischen Sprachraum selbstverständlich (Economy versus Economics), aber in Deutschland nicht durchgängige Praxis[117].

In der Fachliteratur wird der Gegenstand der Mikroökonomik auf zweifache Weise beschrieben[118]. Zum einen wird damit die Wirtschaftstheorie bezeichnet, die sich mit den autonomen Basiseinheiten des Wirtschaftssystems befasst. In idealisierten Marktwirtschaften sind dies Haushalte und Unternehmen. Dabei werden allerdings nicht, wie die Bezeichnung Mikroökonomik anklingen lässt, einzelne Akteure, sondern Akteursgruppen oder Aggregate betrachtet, ausgenommen im Monopolfall. Zum anderen ist die Mikroökonomik tauschwirtschaftliche Preistheorie, also Marktlehre. Ihre Aufgabe ist die Erklärung von Preisbildungs- und Austauschprozessen. Weil Märkte bevorzugte Koordinationsmechanismen von Güter nachfragenden und anbietenden Wirtschaftseinheiten sind, wird das elementare mikroökonomische Modell der Marktwirtschaft als Austauschbeziehung zwischen Haushalten und Unternehmen dargestellt. Für die Erklärung der marktgerichteten Aktivitäten und der Tauschbe-

115 Vgl. Blaug (1975), S. 11 – 12; Neumann (1983), S. 617 – 618; vgl. dazu Luckenbach (1975), S. 15.

116 Vgl. Brunner (1952); Singer (1958); Spahn (1984); Richarz (1991).

117 Vgl. z. B. Schneider (1987), S. 41 – 43, sowie die Übersetzungen der Buchtitel von Lancaster (1981) und Varian (1981/1978).

118 Vgl. dazu Samuelson (1947), S. 5 – 8, S. 21 – 23; vgl. ferner z. B. Stehling (1978); Lancaster (1981); Varian (1984).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

ziehungen werden Annahmen über das Verhalten der Akteure sowie über Gütereigenschaften und institutionelle Rahmenbedingungen formuliert, die insbesondere in Modelle der Marktformen sowie in Haushalts- und Unternehmensmodelle einfließen. Die mikroökonomische Analyse zielt dabei nicht auf die Erklärung des Verhaltens der Akteure, sondern auf die logische Begründung der Bedingungen für gleichgewichtige Marktlösungen, d.h. für solche Ergebnisse, bei denen die Pläne der Akteure realisiert werden. Die Mikroökonomik wird deshalb auch als Marktgleichgewichtstheorie bezeichnet.[119]

In einem der führenden mikroökonomischen Standardlehrbücher wird der Kern der Mikroökonomik wie folgt beschrieben:

> »Microeconomics is concerned with the behavior of individual economic units and their interactions. The two types of economic units typically considered are *firms* and *consumers.* The major type of interaction that is usually analyzed is that of *market interaction.* These concepts will be the primary focus of this book. In pursuing this study of economic units and their interactions we will utilize two major analytic techniques. The first technique involves the analysis of *optimization.* We will model the behavior of economic units as optimizing behavior. In doing this we need to specify the *objectives* of the unit and the *constraints* which it faces. For example, when we model the behavior of firms, we will want to describe the objective as profit maximization and the constraints as technological constraints and market constraints. When we model the behavior of consumers we will describe the objective as utility maximization and the constraints as budget constraints. The second analytic technique that we will use in our study of microeconomic behavior involves the study of *equilibrium.* At its broadest level, equilibrium analysis can be viewed as the analysis of what happens to an economic system when all of the unit's behavior is *compatible.*«[120]

Der Name Mikroökonomik und die Kennzeichnung als Gleichgewichtstheorie ist erst im Zusammenhang mit der Entwicklung der Makroökonomik ab etwa 1940 entstanden und zu verstehen[121]. Grundlage der Makroökonomik ist die »Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes« von John Maynard Keynes (1936). Sie befasst sich mit den gesamtwirtschaftlichen Aggregaten der aus den einzelwirtschaftlichen Entscheidungen resultierenden Prozesse und Strukturen, wie Produktion und Beschäftigung, Einkommen und Ausgaben, Investition und Konsum sowie Im- und Export, und deren Beziehungen im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang (Kreislaufanalyse) und im wirtschaftspolitischen Zielsystem; und sie sucht nach den Bedingungen zur

119 Vgl. dazu Neumann (1983), S. 617: »Ökonomische Theorie der Neoklassik war also zunächst gleichbedeutend mit einer ökonomischen Theorie des Marktes.«; vgl. dagegen die als Mikroökonomie bezeichnete Mikroökonomik bei Eggert et al. (2005), S. 62.

120 Varian (1984), S. 1. Die Originalliteratur wird hier und auch im Folgenden gelegentlich herangezogen, um Übersetzungsfehler ausschließen zu können. Vgl. dazu z. B. den Hinweis bei Krüsselberg (1997), S. 91 – 92, sowie hier Fußnote 157.

121 Vgl. dazu Lancaster (1981), S. 10 – 13; Schneider (1987), S. 471.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Erreichung der gesamtwirtschaftlichen Ziele, wie stetiges Wirtschaftswachstum, Preisniveaustabilität, Vollbeschäftigung und Zahlungsbilanzausgleich (staatliche Wirtschaftspolitik). Die Makroökonomik gilt im Gegensatz zur Mikroökonomik als Ungleichgewichtstheorie, weil nach Wegen zur Beseitigung gesamtwirtschaftlicher Ungleichgewichte, insbesondere in der wirtschaftlichen Entwicklung, im Preissystem, am Arbeitsmarkt und im Außenhandel, gesucht wird. Die makroökonomische Theorie liefert auch die Grundlage der weltweit nach einheitlichen Konventionen durchgeführten Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen.[122]

3.1.2 Klassische und neoklassische Ökonomik

Die mikroökonomische Theorie wird häufig auch als neoklassische Mikroökonomik bezeichnet. Diese Bezeichnung ist – wie Dieter Schneider (1987) kritisiert – irreführend, weil es vor der Neoklassik keine Mikroökonomik gab und sich das Gleichgewichtsdenken der Neoklassik grundlegend von der Methodik der Klassik unterscheidet[123].

Den Unterschied zwischen ökonomischer Klassik und Neoklassik beschreibt Mark Blaug (1975) wie folgt:

> »Vergegenwärtigen wir uns die wesentlichen Züge klassischer Ökonomie: Ob wir nun Smith, Ricardo oder John Stuart Mill betrachten, alle Autoren sehen das ökonomische Problem im wesentlichen im Gegensatz zwischen dem nicht vermehrbaren Boden und der vermehrbaren Arbeit, wobei man das Kapital als gespeicherten Reichtum unter die Arbeit subsumierte. Die Aufgabe dieser Wirtschaftstheorie läßt sich mit der Frage umschreiben, welche Wirkungen von qualitativen und quantitativen Änderungen der Arbeit auf die Wachstumsrate der Produktion ausgehen. Da man die Wachstumsrate des Output als Funktion der Profitrate betrachtete, stellte sich natürlich heraus, daß der säkulare Trend von Faktorpreisen und -quoten der Schlüssel zu allen Fragen des Wirtschaftsprozesses war. Das Schwergewicht lag also auf Kapitalakkumulation und Wachstum in einer auf privatem Unternehmertum basierenden Wirtschaft. In der klassischen Ökonomie hielt man die vollständige Konkurrenz deswegen für wünschenswert, weil man sich von ihr größere Märkte und eine verbesserte Arbeitsteilung versprach: wirtschaftliche Wohlfahrt betrachtete man als physische Größe, die man dem Volumen der Produktion für annähernd proportional hielt.
>
> Nach 1870 ging man dagegen in der Regel von einem gegebenen Vorrat an Produktionsfaktoren aus, der, unabhängig durch Elemente außerhalb des Blickwinkels der Theorie, determiniert war. Der Kern des ökonomischen Problems lag in der Suche nach jenen Bedingungen, unter denen produktive Dienste mit optimalen Ergebnissen auf konkurrierende Verwendungszwecke verteilt wurden, optimal in dem Sinne, daß sie

122 Vgl. dazu Stobbe (1975); Möller (1982), S. 877.
123 Schneider (1987), S. 42.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

die Bedürfnisse der Konsumenten maximal befriedigten. Damit war die Frage nach den Wirkungen einer veränderten Faktormenge und -qualität ebenso ausgeschieden wie die Betrachtung einer dynamischen Vermehrung der Bedürfnisse, von Wirkungen also, welche die Ökonomen der Klassik als die conditio sine qua non für Verbesserungen der wirtschaftlichen Wohlfahrt betrachteten. Zum ersten Mal wurde die Ökonomie tatsächlich zu einer Wissenschaft, die sich mit der Beziehung zwischen gegebenen Zielen und einem gegebenen Vorrat an knappen Mitteln mit alternativen Verwendungsmöglichkeiten befaßt. An die Stelle der klassischen Entwicklungstheorie trat die Vorstellung von einem allgemeinen Gleichgewicht innerhalb eines im wesentlichen statischen Rahmens.«[124]

Weitere Unterschiede kommen hinzu, die für die Durchsetzung der Neoklassik gegenüber der Klassik wichtig waren. Dazu gehören insbesondere erstens die Ablösung der objektiven, am Arbeitswert orientierten Wertlehre der klassischen Ökonomik für die Bestimmung der Tauschverhältnisse der Waren durch die subjektive Wertlehre, die mit dem Nutzenkonzept und der Betrachtung des Grenznutzens zum Ausgangspunkt der neuen Markt- und Preistheorie wurde[125]. Zweitens war es die theoretische Auflösung der ökonomischen Klassen von Arbeits- und Kapitalbesitzern in funktional unterschiedslose Akteure als Konsumenten und Produzenten[126]. Hervorzuheben ist drittens die Verknüpfung von Nutzentheorie und mathematischer Marginalanalyse und damit die Begründung der Ebenbürtigkeit der Wirtschaftstheorie mit den Naturwissenschaften, insbesondere in Orientierung an physikalischen Ablaufprozessen[127] – zur Analyse der Dynamik unter Restriktionen den Lagrange-Hamilton-Formalismus der zeitgenössischen Physik nachbildend und zur Analyse der Statik die Metapher der Waage nutzend[128]. Damit verbunden war viertens der Anspruch auf Formulierung einer »reinen«, auf objektiv messbaren Tatsachen begründeten Theorie und allgemeiner exakter ökonomischer Gesetze, die sämtlichen Volkswirtschaften zu allen Zeiten zugrunde liegen[129]. Insbesondere dieser Punkt

124 Blaug (1975), S. 13 – 14.

125 Vgl. z. B. Marshall (1997/1890), S. xvi; vgl. dazu Kromphardt (1982), S. 924 – 930.

126 Vgl. Kromphardt (1982), S. 929; Stadermann (1987), S. 216. Alle Menschen haben eine Anfangsausstattung mit produktiven Ressourcen und alle gelten als Verbraucher.

127 Vgl. Marshall (1997/1890), S. xv-xvi. Vgl. dazu Blaug (1975), S. 12: »Zwar rührte der größte Teil der Entdeckerfreude in den siebziger und achtziger Jahren von der Nutzentheorie her, doch bezeichnet die Einführung der Marginalanalyse als solcher die wahre Trennungslinie zwischen der klassischen und der modernen Ökonomie.«; vgl. dazu Kade (1962), S. 80 – 82; Schneider (1987), S. 54 – 55.

128 Vgl. z. B. Samuelson (1947), S. 21, Fußnote 2, sowie im Einzelnen Wellhöner (2002).

129 Walras (1881), S. 3, beschreibt den Gegenstand seiner »mathematischen Theorie des Tausches« mit folgenden Worten: »*Gegeben sind die Quanta der produktiven Dienste; gesucht wird das System der Gleichungen, deren Wurzeln 1) die Quanta der Produkte, 2) die Preise dieser Produkte und 3) die Preise der produktiven Dienste sind.* So angesehen erscheint die *Theorie der Preisbestimmung der wirthschaftlichen Güter* oder die *reine Volkswirth-*

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

führte zu einer weitgehenden Ausblendung des institutionellen Rahmens der Wirtschaft in der Wirtschaftstheorie[130] und eskalierte in der Fachdiskussion 1883/1884 im sog. ersten Methodenstreit zwischen Vertretern der induktiv orientierten Historischen Schule der Nationalökonomie und der neuen, deduktiv arbeitenden mathematischen Richtung der Wirtschaftstheorie, allen voran zwischen Gustav Schmoller und Carl Menger.[131]

Die für die Namensfortführung mit dem Zusatz »Neo-« maßgebliche Gemeinsamkeit zwischen der ökonomischen Klassik und der Neoklassik sieht Manfred Neumann (1983) in der gemeinsamen grundlegenden Annahme, dass Individuen vor allem eigennützig handeln und das ökonomische Geschehen letztlich auf das Verhalten der Individuen zurückgeführt werden muss[132]. Allerdings wird erst in der Neoklassik das eigennützige, rationale Verhalten, das in der Klassik den Produktionsentscheidungen der Individuen zugeschrieben wurde, auch auf die Konsumentennachfrage ausgedehnt[133].

Die für Konsumenten und Produzenten gleichermaßen geltenden Verhaltens- und Umweltannahmen zur Konstruktion der mikroökonomischen Modelle werden im folgenden Kapitel zusammengestellt. Anschließend werden die elementare Theorie des Haushalts und der Unternehmung skizziert.

3.2 Verhaltens- und Umweltannahmen für die Modellbildung

3.2.1 Zum wissenschaftstheoretischen Charakter der Annahmen

Mit den Verhaltens- und Umweltannahmen der traditionellen Mikroökonomik sind hier die Annahmen gemeint, die den theoretischen Überlegungen zugrunde gelegt werden und in die Modellbildung einfließen. In der Literatur werden diese Annahmen auch als Prämissen bezeichnet; sie werden teils als Axiome, also als

schaftslehre deutlich mit dem Charakter einer eigentlichen und zwar physisch-mathematischen Wissenschaft.«; so später auch Schumpeter (1998/1908), S. 52, der das »Wesen und den Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie« in folgendem Satz zusammenfasst: »Zu erklären was der Preis ist, und gewisse formale Bewegungsgesetze abzuleiten, ist unser einziges Bestreben.«

130 Vgl. dazu Samuelson (1947), S. 8 – 9: »(…) in the general equilibrium analysis of, let us say, Walras, the content of the historical discipline of theoretical economics is practically exhausted. The things which are taken as data for that system happen to be matters which economists have traditionally chosen not to consider as within their province. Among these data may be mentioned tastes, technology, the governmental and institutional framework, and many others. It is clear, however, that logically there is nothing fundamental about the traditional boundaries of economic science.«

131 Vgl. dazu Schneider (1987), S. 169 – 170.

132 Neumann (1983), S. 617.

133 Kromphardt (1982), S. 928.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

nicht mehr zu beweisende Basisannahmen, teils als Hypothesen, also als noch zu prüfende Vermutungen, eingeführt; sie werden nicht immer vollständig genannt, aber hin und wieder in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung einer kritischen Analyse unterzogen. Strittig ist insbesondere, ob es sich bei einzelnen Aussagen um die Beschreibung der Realität oder um Modellannahmen handelt, die durch ihre Rigorosität für Eindeutigkeit in der Theorie sorgen und die Formulierung prüfbarer Voraussagen ermöglichen sollen. Es ist deshalb nicht ganz unproblematisch, wenn vom Menschenbild, etwa mit Bezug auf den Homo oeconomicus, gesprochen wird, soweit es sich bei den Annahmen um »heuristische Fiktionen« (Manfred Neumann) handelt.[134]

Neben Annahmen über das Verhalten (»Menschenbild«) und die Umwelt (»Systembild«) werden in der Literatur auch Annahmen über die Modellierung, d.h. die Anwendbarkeit mathematischer Methoden, unterschieden. Die drei Gruppen von Annahmen gehören eng zusammen, denn die Verhaltens- und Umweltannahmen sind nach und nach so formuliert worden, dass sie den Anforderungen der jeweils zeitgenössisch zur Modellbildung verfügbaren mathematischen Methoden genügten; dass z.B. »Nutzen«, »ophélimité« und »pleasure« kontinuierlich messbar wären, wird nicht unbedingt durch ihre Natur suggeriert, sondern ist eine Annahme, die getroffen werden muss, wenn der Differenzialkalkül problemlos Anwendung finden soll[135]. Hier stehen im Folgenden die Verhaltens- und Umweltannahmen der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie des Modells der vollkommenen Konkurrenz im Mittelpunkt der Betrachtung.

Unter den Annahmen über das Verhalten der Wirtschaftssubjekte, Haushalte und Unternehmen, und deren Umwelt zählt Wilfried Holleis (1985) die Folgenden auf:[136]

134 Vgl. dazu Samuelson (1947), S. 4–7, S. 21; Kade (1962); Grossekettler (1980), S. 14; Neumann (1983), S. 617; Stadermann (1987), S. 209–210.

135 Vgl. dazu Samuelson (1947), S. 70–74; Kade (1962), S. 84; Schneider (1987), S. 54–55. Die Mathematik wird allerdings nicht nur für die Begründung, sondern auch für die Entdeckung ökonomischer Regelmäßigkeiten verwendet.

136 Holleis (1985), S. 28–29, hier teilweise leicht abweichend charakterisiert und geringfügig ergänzt. Die aufgezählten Annahmen sind allerdings nicht alle unabhängig. Manche lassen sich aus anderen ableiten, manche sind unterschiedliche Umschreibungen oder Verdeutlichungen von sich zum Teil überschneidenden Inhalten. Es sei bereits hier darauf hingewiesen, dass es selbstverständlich Ökonomen nicht entgangen ist, dass diese Annahmen nicht immer der Realität entsprechen. Vielmehr haben die Überlegungen, wie die Theorie zu differenzieren sei, wenn man sie dem realen Wirtschaftsgeschehen annähert, zur Entstehung immer neuer Subdisziplinen, wie der Informationsökonomik, der Institutionen- und Transaktionskostenökonomik und der Umweltökonomik, aber auch zu parallelen Theorien, z.B. Keynesianismus, und sogar zu heterodoxen Ansätzen, z.B. Evolutorische Ökonomik und Verhaltensökonomik, geführt. Oft sind die Subdisziplinen aber wiederum durch das Bestreben gekennzeichnet, aufzuzeigen, dass der methodische Kern sich unter

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

- Nichtsättigung der Bedürfnisse, d. h. generelles Mangelempfinden, also stets Knappheit,
- Rationalverhalten, d. h. Zielorientierung, Präferenzordnung und Kosten-Nutzen-Kalkül,
- Egoismus, d. h. unabhängige, nicht interdependente Nutzenempfindungen der Individuen, also kein Altruismus,
- maximierendes Verhalten, also Nutzen- bzw. Gewinnmaximierung,
- »unendlich viele« Marktteilnehmer, d. h. keine Dominanz einzelner Akteure,
- Preisfestsetzung vor dem Markttausch durch einen »Auktionator«,
- Atemporalität, d. h. »unendlich schnelle« Reaktionsgeschwindigkeit der Akteure und statische, also einperiodische Betrachtung des Wirtschaftsgeschehens,
- Mengenanpassung der Nachfrager bzw. der Anbieter an die gegebenen Preise,
- gegebene Erstausstattung der Wirtschaftssubjekte mit Produktionsfaktoren,
- Abwesenheit externer Effekte, d. h. keine Begünstigungen oder Beeinträchtigungen der Produktion oder des Konsums Dritter, die nicht über den Markt abgerechnet werden, z. B. unkompensierte Umweltverschmutzungen,
- keine Zugangsbeschränkungen zum Markt,
- gegebene Technik, d. h. kein technischer Fortschritt,
- keine Transaktionskosten aufgrund vollständiger Markttransparenz und unendlich schneller Reaktionsgeschwindigkeit,
- Neutralität des Geldes, d. h. Geldmengenänderungen wirken sich nicht auf die realen Größen der Wirtschaft aus,
- Marktgängigkeit der Güter, d. h. individuelle Eigentumsrechte und Übertragbarkeit der Güter sowie Ausschlussmöglichkeit Dritter vom Konsum,
- Homogenität der Güter, d. h. keine Unterschiede in personeller, sachlicher, zeitlicher und örtlicher Hinsicht,
- vollständige Teilbarkeit der Produktionsfaktoren und Produkte, wie beim Einsatz von Geld und Arbeitsmengen sowie bei Verbrauchsgütern, wie Mehl und Zucker.

Die Hauptaufgabe einer reinen, idealisierten Marktwirtschaft ist es, für ein effizientes Gleichgewicht auf allen Güter- und Faktormärkten zu sorgen. Damit werden zum einen die Angebots- und Nachfragemengen aller Güter und Faktoren sowie die Preise aller Güter und Faktoren bestimmt. Mit den Preisen der Faktoren werden zum anderen auch die Einkommen der Eigentümer der Faktoren bestimmt. Mit den genannten Annahmen soll dies sichergestellt werden.[137]

geringen Änderungen auch im vorläufig noch nicht Erfassten bewähren kann. Es ist deshalb berechtigt, die o.g. Aufzählung als paradigmatischen Kern und Ausgangspunkt der Analyse und Didaktik zunächst und vorrangig zu besprechen.

137 Vgl. z. B. Stobbe (1983), S. 357 – 363.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Einige Annahmen sind durchaus plausibel, z. B. die Annahme der Verfolgung von individuellen Interessen[138]. Dass andere Annahmen nicht mit der Realität übereinstimmen, ist offensichtlich, z. B. die Annahme einer unendlich schnellen Reaktionsgeschwindigkeit. Dies hat auch – wie bereits erwähnt – immer wieder zu Diskussionen, Anpassungen und Erweiterungen geführt, auf die im folgenden Kapitel noch eingegangen wird. Dennoch kann die Auseinandersetzung mit den elementaren, übervereinfachten Modellen hier nicht einfach abgebrochen werden, denn diese bilden nach wie vor die Grundlage in den Lehrbüchern an Schulen und Hochschulen[139] und prägen nachhaltig das Verständnis von Wirtschaft.

Zu den Ausgangspunkten der mikroökonomischen Theorie gehören das Nutzenkonzept und die Differenzierung zwischen Haushalten und Unternehmen. Beide Konzeptualisierungen sind mit weitreichenden Folgen für die Entwicklung der Theorie verbunden.

3.2.2 Nutzen und Grenznutzen

Ausgangspunkt der mikroökonomischen Erklärung des Wirtschaftsprozesses sind Annahmen über das Streben nach Bedürfnisbefriedigung und die Verarbeitung von Mangelempfindungen als Regulationsprinzip für wirtschaftliche Aktivitäten der Individuen. Grundlegend ist die 1854 veröffentlichte Nutzenlehre von Hermann Heinrich Gossen, die noch heute zu den Fundamenten der Theorie gehört. Das Konzept wird häufig nur in seiner Bedeutung für die Haushalts- oder Konsumtheorie gewürdigt, weil es in Lehrbüchern den Inhalt von zwei als Gossensche Gesetze bezeichneten Hypothesen zum Entscheidungsverhalten beim Konsum liefert: das Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen und das Gesetz vom Ausgleich der Grenznutzen[140]. Tatsächlich hat das Grenznutzenkonzept die mikroökonomische Theorie sehr viel weitergehend geprägt, denn es wurde später auf die Produktionstheorie übertragen, nachdem die strukturelle Identität von Produktion und Konsum erkannt worden war[141].

138 Vgl. z. B. Frey/Stroebe (1980).

139 Vgl. z. B. Varian (1991), S. 1 – 11; Eggert et al. (2005), S. 22, S. 167 – 173; Krol/Karpe/Zoerner (2005), S. 35 – 39, S. 63 – 74.

140 Vgl. z. B. Samuelson (1947), S. 93; Stobbe (1983), S. 72 – 75.

141 Boulding (1942), S. 799 – 800. Vgl. dazu Blaug (1975), S. 12: »Die Bedeutung der Grenznutzentheorie lag darin, daß sie den Archetypus des allgemeinen Problems einer möglichst effizienten Allokation gegebener Mittel darstellte.«; vgl. ergänzend Blaug (1975), S. 46 – 50, wo auf die Begründung der Marginalanalyse und Grenzproduktivitätstheorie durch Johann Heinrich von Thünen hingewiesen wird.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Die einleitenden Kernaussagen in Gossens Schrift, die den Stoff der zwei nach ihm benannten Gesetze liefern, lassen sich wie folgt zusammenfassen:

> »Der Mensch wünscht sein Leben zu genießen und setzt seinen Lebenszweck darin, seinen Lebensgenuß auf die möglichste Höhe zu steigern. (…) Es muß das Genießen so eingerichtet werden, daß die Summe des Genusses des ganzen Lebens ein Größtes werde (…). Für die Handlungsweise des Menschen folgt aus diesem Lebenszweck die eine und darum Hauptregel: Der Mensch richte seine Handlungen so ein, daß die Summe seines Lebensgenusses ein Größtes werde (…). Bei näherer Betrachtung, wie das Genießen vor sich geht, findet man denn bei allem Genießen folgende gemeinschaftlichen Merkmale: 1. Die Größe eines und desselben Genusses nimmt, wenn wir mit Bereitung des Genusses ununterbrochen fortfahren, fortwährend ab, bis zuletzt Sättigung eintritt (…). 2. Der Mensch, dem die Wahl zwischen mehreren Genüssen frei steht, dessen Zeit aber nicht ausreicht, alle vollaus sich zu bereiten, muß, wie verschieden auch die absolute Größe der einzelnen Genüsse sein mag, um die Summe seines Genusses zum Größten zu bringen, bevor er auch nur den größten sich vollaus bereitet, sie alle theilweise bereiten, und zwar in einem solchen Verhältniß, *daß die Größe eines jeden Genusses in dem Augenblick, in welchem seine Bereitung abgebrochen wird, bei allen noch die gleiche bleibt.*«[142]

In der unter 1. formulierten Aussage wird mit Bezug auf ein einzelnes Bedürfnis und ein nutzenstiftendes Gut festgestellt, dass mit zunehmendem Konsum Sättigung eintritt. Abb. 5 zeigt den Verlauf von Gesamtnutzen und Grenznutzen in Abhängigkeit vom Verbrauch eines Gutes (x) bei gegebener und konstanter Verbrauchsmenge eines anderen Gutes (y) für zwei Funktionstypen. In der 2. oben zitierten Aussage werden mehrere Bedürfnisse betrachtet und eine Empfehlung für die Verteilung der Zeit, d.h. des Aktivitätspotenzials, zur Befriedigung der Bedürfnisse derart gegeben, dass ein Maximum an Bedürfnisbefriedigung dann erreicht ist, wenn es keine befriedigendere Aufteilung der Zeitverwendung für die einzelnen Aktivitäten gibt[143].

Max Weber (1922a/1908; 1922b) hat sich bereits 1908 zur Grenznutzenlehre geäußert; er hat das Konzept für selbstverständlich gehalten und später die Entscheidungsfindung nach dem »Prinzip des Grenznutzens« als Merkmal formal rationaler, d.h. zweckrationaler Beschaffungswirtschaft und Bedarfsdeckung bezeichnet:

> »Es genügt für die ökonomische Theorie vollkommen, daß wir uns auf Grund jener erwähnten, sehr trivialen, aber unbestreitbaren, Tatsachen der Alltagserfahrung eine

142 Gossen (1967/1854), S. 1 – 12, Kursivierung im Original in Fettsetzung.

143 Vgl. dazu die ausschließlich mit Bezug auf die Verwendung von Geld formulierte Variante des Zweiten Gossenschen Gesetzes und die teilweise fehlerhaften Ausführungen zu den Gossenschen Gesetzen – in Büchern für die schulische Wirtschaftslehre (!) – bei Eggert et al. (2005), S. 22, und Krol/Karpe/Zoerner (2005), S. 39, sowie die falsche Erklärung des Grenznutzenkonzepts bei Eggert et al. (2005), S. 22.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

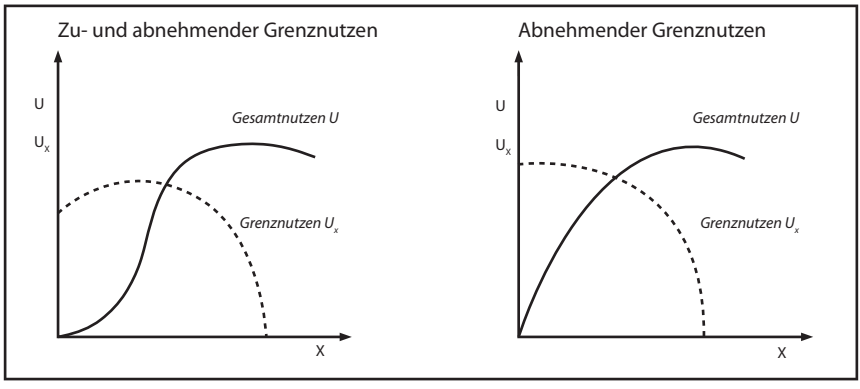

Abb. 5: Gesamtnutzen und Grenznutzen beim Verbrauch eines Gutes
Quelle: Stobbe (1983), S. 77; modifiziert

> Mehrheit von Menschen theoretisch vorstellen können, deren jeder streng ›rational‹ über die ihm, rein faktisch oder durch den Schutz einer ›Rechtsordnung‹, verfügbaren ›Gütervorräte‹ und ›Arbeitskräfte‹ zu dem alleinigen und ausschließlichen Zweck disponiert, auf friedlichem Wege ein ›Optimum‹ von Sättigung seiner verschiedenen miteinander konkurrierenden ›Bedürfnisse‹ zu erreichen.«[144]

Um bereits anzudeuten, welches Potenzial in dem Nutzenkonzept für die hier verfolgte Fragestellung steckt, das gleichwohl von der Theorie zunächst nicht genutzt wurde, sei eine Bemerkung Heinrich von Stackelbergs (1951) zitiert, die wie die Vorwegnahme der später von G. S. Becker (1965) und anderen Autoren begründeten neo-neoklassischen Erweiterung der Konsumtheorie zu einer Produktionstheorie des Konsums klingt:

> »Um die Grundgedanken der Grenznutzenlehre in einfacher Weise darzustellen, bilden wir eine Fiktion. Wir deuten den Konsumtionsvorgang als Produktion eines Universalgutes ›Nutzen‹, das wir als ein Gut nullter Ordnung auffassen können. Die Güter erster Ordnung, die vom Haushalt gekauft werden, erscheinen hier als Produktionsmittel dieses Universalgutes, die Versorgungslagen als produktive Kombinationen.«[145]

Dieser Gedankengang wurde zunächst nicht weiter verfolgt. Er passte nicht in das Konzept der Differenzierung zwischen Haushalten und Unternehmen, die nur über Märkte als Konsumenten und Produzenten verbunden sind.

144 Weber (1922a/1908), S. 366 – 367; vgl. dazu Weber (1922b), S. 45.

145 Stackelberg (1951), S. 114; von Stackelberg unterscheidet im Anschluss an Carl Menger die Güter nach der Nähe zum Konsum in solche erster Ordnung (Konsumgüter) und zweiter Ordnung (Produktionsmittel für Güter erster Ordnung). Mengers Beispiel für ein Konsumgut ist Brot. Haushaltsproduktion wird aus der Betrachtung ausgeschlossen. Wie ein zubereitetes Brot auf einen gedeckten Tisch kommt, ist für Menger keine Frage. Tatsächlich schien von Stackelberg – so G. S. Becker in einer persönlichen Mitteilung an den Autor (M.-B. P.) – durchaus die richtige Idee gehabt zu haben.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

3.2.3 Haushalte und Unternehmen

Zu den Annahmen der traditionellen mikroökonomischen Modellbildung gehört, dass alle Wirtschaftssubjekte sowohl Anbieter von Produktionsfaktoren für die Einkommenserzielung als auch Nachfrager nach Konsumgütern für die Bedürfnisbefriedigung sind. Für die elementare Darstellung der Grundstruktur und Funktion der Marktwirtschaft wird allerdings unterstellt, dass die Wirtschaftssubjekte – wie in einer Momentaufnahme – ausschließlich in einer der beiden Institutionen handeln, also entweder als Haushalte oder als Unternehmen am Marktgeschehen teilnehmen, und dass die Haushalte nichts produzieren, sondern fertige Konsumgüter nachfragen, die von den Unternehmen produziert und angeboten werden. Für haushaltsverbundene Unternehmen, wie kleine landwirtschaftliche Familienunternehmen und kleine Gewerbebetriebe, werden separate Entscheidungs- und Handlungsbereiche unterstellt, d. h. die Eigentümer verkaufen ihre Produktionsfaktoren, insbesondere ihre Arbeit, an das eigene Unternehmen.[146] Angenommen wird auch monolithische Zielbildung und Entscheidungsfindung durch die Haushaltsvorstände bzw. Unternehmensführer, so dass der Eindruck entsteht, Haushalte und Unternehmen seien Einpersonenbetriebe[147].

Die funktionale Differenzierung und institutionelle Separierung von Haushalts- und Unternehmensaktivitäten in der Literatur mit der Fokussierung auf Konsum in Haushalten und Produktion in Unternehmen geht einher mit einer tendenziell zunehmenden – wechselseitig aufeinander bezogenen – Negierung bzw. Banalisierung der Haushaltsaktivitäten einerseits und einer Überhöhung von Unternehmertum andererseits sowie einer Ausrichtung der ökonomischen Grundbegriffe an tauschwirtschaftlichen Zusammenhängen. Dies wird nachfolgend mit Bezug auf ausgewählte maßgebliche Quellen beispielhaft belegt.

In den »Principles of Economics« bestimmt Alfred Marshall (1997/1890), der als »Haupt der Neoklassik« gilt[148], den Gegenstandsbereich der Ökonomik insbesondere durch die Bezugnahme auf beobachtbare, quantitativ messbare und überprüfbare Fakten, die im Zusammenhang mit Markttransaktionen stehen und in Geldeinheiten ausgedrückt werden[149]. Das Kapitel über »Einkommen und Kapital« leitet Marshall mit folgenden Hinweisen ein:

146 Vgl. dazu Lancaster (1981), S. 13 – 14; Kromphardt (1982), S. 929; Stadermann (1987), S. 208 – 218; Sturn (2000), S. 32; Jaquemoth (2003), S. 23.

147 Vgl. Luckenbach (1975), S. 11. Hier knüpfen scheinbar auch die Überlegungen von Coase (1937) über »The Nature of the Firm« an, auf die hier in Abschnitt 4.2.1 eingegangen wird.

148 Schneider (1987), S. 189.

149 Marshall (1997/1890), S. 25, S. 49, S. 57.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

»In a primitive community each family is nearly self-sufficing, and provides most of its own food and clothing and even household furniture. Only a very small part of the income, or comings in, of the family is in the form of money; when one thinks of their income at all, one reckons in the benefits which they get from their cooking utensils, just as much as those which they get from their plough: one draws no distinction between their capital and the rest of their accumulated stock, to which the cooking utensils and the plough alike belong. But with the growth of a money economy there has been a strong tendency to confine the notion of income to those incomings which are in the form of money; including ›payments in kind‹ (such as the free use of a house, free coals, gas, water), which are given as part of an employee's remuneration, and in lieu of money payments. In harmony with this meaning of Income, the language of the market-place commonly regards a man's capital as that part of his wealth which he devotes to acquiring an income in the form of money; or, more generally, to acquisition (*Erwerbung*) by means of trade.«[150]

Auch die nach demselben ökonomischen Prinzip vorgenommene optimale Verteilung von Mitteln auf konkurrierende Zwecke wertet Marshall in Haushalten als weniger bedeutsam als in Unternehmen:

»Let us revert to the primitive housewife, who having ›a limited number of hanks of yarn from the year's shearing, considers all the domestic wants for clothing and tries to distribute the yarn between them in such a way as to contribute as much as possible to the family wellbeing. She will think she has failed if, when it is done, she has reason to regret that she did not apply more to making, say, socks, and less to vests. But if, on the other hand, she hit on the right points to stop at, then she made just so many socks and vests that she got an equal amount of good out of the last bundle of yarn that she applied to socks, and the last she applied to vests.‹ If it happened that two ways of making a vest were open to her, which were equally satisfactory as regards results, but of which one, while using up a little more yarn, involved a little less trouble than the other; then her problems would be typical of those of the larger business world. They would include the first decisions as to the relative urgency of various ends; secondly, decisions as to the relative advantages of various means of attaining each end; thirdly, decisions, based on these two sets of decisions, as to the margin up to which she could most profitably carry the application of each means towards each end. These three classes of decisions have to be taken on a larger scale by the business man, who has more complex balancings and adjustments to make before reaching each decision.«[151]

Noch weitergehend wird in den »Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre« von Heinrich von Stackelberg (1951) ein Bild von Haushalten und Unternehmen vermittelt, das alle strukturellen Gemeinsamkeiten ausblendet:

»Die Haushaltung, mit der wir es bei der Betrachtung der Marktwirtschaft zu tun haben, ist in gewissem Sinne ein ›Idealtyp‹: sie produziert nichts ›im Haus fürs Haus‹ und ist auch mit keinem Betrieb zu einer Einheit verbunden. Vielmehr gibt sie ihre

150 Ebenda, S. 71; vgl. dazu Elster (1911).
151 Marshall (1997/1890), S. 173; vgl. dazu ebenda, S. 117–118.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

> produktiven Leistungen ganz an einen oder mehrere Betriebe ab, bezieht dafür Geldeinkommen und erwirbt mit diesem Geldeinkommen die Güter, die sie zur Deckung ihres Bedarfes benötigt. Wir wissen, daß wir mit dieser Beschränkung einen Teil der Wirklichkeit unberücksichtigt lassen; so stellt z. B. die bäuerliche Wirtschaft einen guten Teil ihrer Bedarfsgüter selber her. Aber da es uns um den Aufbau der Marktwirtschaft geht, ist diese Vereinfachung erlaubt. (…) Den so vereinfachten verkehrswirtschaftlichen Idealtyp der Haushaltung bezeichnen wir im Anschluß an *Eucken* als einen *Haushalt.*«[152]

In der analogen Beschreibung des Unternehmens finden sich vergleichbare idealtypische Stilisierungen des Unternehmertums:

> »Der *Unternehmer* organisiert und lenkt das Zusammenwirken der Produktionsfaktoren, um die Produkte auf dem Markte abzusetzen. Jeder selbständige Produzent ist insoweit Unternehmer, als er für den Absatz produziert. Der Bauer ist nur zum Teil Unternehmer, da er eine erhebliche Quote seines Erzeugnisses dem Verbrauch im eigenen Haushalt zuführt. Der selbständige Handwerker ist Unternehmer ›im kleinen‹. Als Typen des modernen Unternehmertums sehen wir die selbständigen Fabrikanten und Kaufleute, die ›Industriekapitäne‹ und – soweit sie tatsächlich selbständig sind – die Direktoren der großen Gesellschaftsunternehmungen oder die Vorsitzenden ihrer Aufsichtsräte.«[153]

Im Sinne dieser Theorie des Marktes stellt John Richard Hicks (1952) klar:

> »Henceforward we shall mean by *production* any activity directed to the satisfaction of other people's wants through exchange; we shall use the word *producer* to mean a person engaging in production in this sense. A person whose wants are satisfied by such production we shall call a *consumer.*«[154]

Hicks weist zwar darauf hin, dass damit die »fundamentale ökonomische Bedeutung« der unbezahlten Haushalts- und Familienarbeit aus der Definition von Produktion ausgeschlossen ist; aber er hält dies aufgrund der Probleme bei der Abgrenzung, Erfassung und Bewertung der Haushaltsarbeit für zwingend und verweist auf die herrschenden Begriffe und Theorien sowie auf die Konventionen der etablierten Volkseinkommensrechnung[155].

Hicks nimmt, wie vor ihm Marshall, in der Argumentation Bezug auf die Unterscheidung zwischen produktiver und unproduktiver Arbeit bei Adam Smith[156]. Für Blaug ist dies »(…) wahrscheinlich die unglücklichste Kategorisierung in der gesamten Geschichte ökonomischer Doktrinen.«[157] Adam Smith

152 Stackelberg (1951), S. 107 – 108.
153 Ebenda, S. 320.
154 Hicks (1952), S. 21.
155 Ebenda, S. 269 – 270; vgl. dazu Studenski (1958), S. 11.
156 Marshall (1997/1890), S. 65 – 66; Hicks (1952), S. 22 – 24.
157 Blaug (1971), S. 116. Im Original – bei Blaug (2006), S. 53 – liest es sich noch drastischer: »Smith's distinction between productive and unproductive labour is probably the most

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

hat sie auf alle bezahlten Dienstleistungen bezogen, die für einzelne Personen oder für Gruppen erbracht werden, wie solche von Dienstboten und Schauspielern, weil keine marktgängige Ware bei den empfangenden Personen zurückbleibt, die verkauft werden könnte. Dass er auch die Selbstversorgung und Familienarbeit im Rahmen der ganz normalen Hauswirtschaften in diese Betrachtung eingeschlossen hat, bestreitet Hans-Günter Krüsselberg[158]. Die klassische Ökonomik hielt jedenfalls an dieser Unterscheidung fest. Für die Neoklassik schlug Marshall in dieser Frage einen neuen Anfang vor und holte die bezahlten Dienstleistungen einschließlich der bezahlten häuslichen Dienste in die Markttheorie und den marktwirtschaftlichen Einkommenskreislauf hinein, während die unbezahlte Haushaltsarbeit zunächst weiterhin als nicht existent oder nicht wertschaffend oder nicht bewertbar betrachtet wurde[159]. Diese Sichtweise findet sich bis heute in der traditionellen Theorie des Haushalts.

3.3 Elementare Modelle des Haushalts und der Unternehmung

3.3.1 Theorie der Nachfrage

In der Theorie der Nachfrage werden private Haushalte betrachtet, die für den Konsum Güter bzw. Güterbündel, z. B. Pauschalreisen, kaufen, die bei gegebenen Vorlieben und klaren Nutzenvorstellungen sowie gegebenen Einkommen bzw. Budgets für Konsumzwecke einerseits und gegebenen Preisen der Güter andererseits den größtmöglichen Nutzen stiften sollen. Die Nutzenvorstellung wird als Nutzenfunktion bezeichnet; sie stellt den Zusammenhang zwischen den Gütern und der Nutzenstiftung dar. Es wird unterstellt, dass der Haushalt unterschiedlichen Gütern bzw. Güterbündeln unterschiedliche reelle Zahlen zuordnet (kardinale Nutzenfunktion) oder eine Präferenzordnung hat, nach der er auf konsistente Weise je zwei unterschiedliche Güter bzw. Güterbündel nach der Vorzugswürdigkeit ordnen kann (ordinale Nutzenfunktion). In der modernen Nachfragetheorie werden Axiome der Präferenz zugrunde gelegt, die mathematisch zum Postulat einer ordinalen Nutzenfunktion äquivalent sind und den Bedingungen zur Formulierung und Analyse von Nutzenfunktionen in algebraischer und graphischer Form genügen.

Ein System von Axiomen der Präferenz kann mit folgenden sechs Axiomen formuliert werden: (a) Vollständigkeit, (b) Reflexivität, (c) Transitivität, (d) Kontinuität, (e) Monotonie und (f) Konvexität. Um die Axiome formulieren zu

maligned concept in the history of economic doctrines.« – wenn »maligned« mit schädlich, bösartig oder verleumderisch übersetzt wird.

158 Krüsselberg (1997), S. 91 – 92.

159 Marshall (1997/1890), S. 65 – 67; vgl. dazu Fisher (1950/1932), S. 622 – 623.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

können, werden Güterbündel $X=(x_1,\ldots,x_n)$ definiert, die aus n Gütern in den Mengen x_i bestehen, mit $i\in\{1,..,n\}$. Die Axiome haben folgende Bedeutung:[160]

- (a) Vollständigkeit bedeutet, dass alle beliebigen Güterbündel miteinander verglichen werden können. D.h. für zwei beliebige Güterbündel X und Y kann der Konsument stets angeben, ob er das eine dem anderen vorzieht $X>Y$ oder ob er das andere dem einen vorzieht $Y>X$ oder ob er sie beide gleich schätzt $X=Y$.
- (b) Reflexivität bedeutet, dass jedes Gut bzw. Bündel mindestens so gut ist, wie es selbst: $X=X$; das Axiom ist trivial, aber sichert die Konsistenz der Wahlhandlung.
- (c) Transitivität bedeutet Folgendes: Wenn das Güterbündel X dem Bündel Y vorgezogen wird und Bündel Y einem Bündel Z, dann wird Bündel X auch Bündel Z vorgezogen, also wenn $X \geq Y$ und $Y \geq Z$, dann auch $X \geq Z$.
- (d) Kontinuität bedeutet, dass für jedes Güterbündel X die Menge aller Güterbündel X' mit $X' > X$ offen ist. Dies impliziert, dass es in einem Güterbündel X kein Gut gibt, auf das zugunsten eines anderen nicht marginal verzichtet werden könnte. Damit wird die Existenz einer stetigen Indifferenzhyperebene sichergestellt. Indifferenzhyperebenen sind geometrische Orte gleichen Nutzens durch alternative Güterkombinationen. Wenn das Güterbündel nur zwei Güter enthält, dann spricht man von einer Indifferenzkurve.
- (e) Monotonie bedeutet, dass ein Güterbündel X einem Güterbündel Y vorgezogen oder gleichgeschätzt wird, wenn hinsichtlich eines Gutes Güterbündel X mehr enthält als Güterbündel Y, während die Mengen an allen anderen Gütern gleich sind. Fordert man zusätzlich, dass es zu jedem Güterbündel X ein Güterbündel Y mit $Y>X$ gibt, so spricht man vom Axiom der Nichtsättigung. Der Homo oeconomicus ist immer in der Lage, ein Gut zu benennen, das, wenn er mehr davon hätte, seinen Nutzen erhöhen würde.
- (f) Konvexität bedeutet, dass Indifferenzhyperebenen – geometrisch in einem Koordinatensystem betrachtet – konvex zum Ursprung verlaufen. Im Zwei-Güter-Fall handelt es sich um eine nach innen zum Ursprung gekrümmte Kurve. Ökonomisch interpretiert bedeutet die Konvexität eine abnehmende Grenzrate der Substitution zwischen den Gütern bzw. Güterbündeln entlang der Indifferenzkurve. In einer mittleren Position auf der Indifferenzkurve, wenn beide Güterbündel in ausreichendem Umfang verfügbar sind, wird vergleichsweise leicht auf eine Einheit von Gut 1 im Austausch gegen Gut 2

160 Vgl. mit teilweise unterschiedlichen Bezeichnungen Stobbe (1983), S. 92 – 95; Seel (1991), S. 91 – 92; Varian (1991), S. 42 – 75.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

verzichtet. Die vorletzte Einheit von Gut 1 wird dagegen nur gegen eine sehr große Menge von Gut 2 aufgegeben.[161]

Diese sechs Axiome der Präferenz – Stobbe (1983) spricht von Hypothesen[162] – sichern insbesondere die Darstellung des Normalfalls des Konsumwahlverhaltens in Form einer Nutzenfunktion mit einem Maximum bei gegebener Budgetrestriktion. Die Argumentation wird allerdings auf sehr abstraktem Niveau geführt, auch zur Betrachtung sehr einfacher Sachverhalte. Dies wird im Folgenden für die grundlegende Modellierung des Nachfrageverhaltens zunächst algebraisch und anschließend graphisch veranschaulicht[163].

Der Haushalt maximiert seinen Nutzen (u, utility) unter der Beschränkung durch sein Budget (m, money income), d. h. die Ausgabensumme darf das für den Konsum gewidmete Budget nicht übersteigen. Nutzenmaximierung impliziert die volle Ausschöpfung des Konsumbudgets. Außerdem gilt die mathematisch notwendige Nebenbedingung, dass die Gütermengen (X, Vektor der Gütermengen) und die Güterpreise (P, Vektor der Güterpreise) nicht negativ sein dürfen. In algebraischer Schreibweise lässt sich dies für den Zwei-Güter-Fall – in der Notation von Hal R. Varian (1991) – wie folgt darstellen[164]:

(1) $u = u(x_1, x_2) \rightarrow \max!$ (Zielfunktion: Nutzenmaximierung)

(2) $p1x1 + p2x2 \leq m$ (Budgetbeschränkung)

(3) $p1x1 + p2x2 = m$ (Budgetgerade, d. h. maximale Konsumausgabe)

(4) $p1, p2 \geq 0; x1, x2 \geq 0$ (Nichtnegativitätsbedingung)

Ein bevorzugter Funktionstyp für die Darstellung der Nutzenfunktion ist eine Cobb-Douglas-Nutzenfunktion, bei der die Argumente der Funktion (x_1^{α}, x_2^{β})

161 Perfekte Substitute, so Varian (1991), S. 36, sind rote und blaue Bleistifte, normale Substitute sind Äpfel und Birnen; keine Substitute, sondern komplementäre Güter sind Tabak und Pfeife.

162 Stobbe (1983), S. 92.

163 Hier und im Folgenden wird weitgehend die Notation von Varian verwendet.

164 Varian (1991), Kapitel 2 – 7, hier S. 84 – 87. Der Zwei-Güter-Fall wird in Lehrbüchern wegen der leichter handhabbaren graphischen Darstellung gewählt; mehr als drei Dimensionen lassen sich graphisch nicht anschaulich abbilden. Varian (1991), S. 20, interpretiert den Zwei-Güter-Fall auch so, dass Gut 1 ein bestimmtes einzelnes Gut ist, z. B. Milch, und Gut 2 einen Warenkorb repräsentiert, der alle anderen vom Konsumenten gewünschten Güter enthält. Gut 2 wird auch als zusammengesetztes Gut bezeichnet. Da der Haushalt als konsumierende Wirtschaftseinheit betrachtet wird, verwendet Varian überwiegend die Bezeichnung Konsument bzw. Konsumentin.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

multiplikativ verknüpft sind ($x_1^{\alpha}x_2^{\beta}$) und die Exponenten der Argumente sich zu eins addieren ($\alpha + \beta = 1$). Andere Funktionstypen sind durchaus anzunehmen, z. B. solche mit additiver Verknüpfung der Argumente, aber dies ist mit erheblichen Komplikationen verbunden. Cobb-Douglas-Nutzenfunktionen stellen insbesondere sicher, dass für jedes einzelne Gut das Erste Gossensche Gesetz (vom abnehmenden Grenznutzen) gilt (vgl. Abb. 5)[165]:

(5) $u = u(x_1, x_2) = x_1^{\alpha}x_2^{\beta}$ (Cobb-Douglas-Nutzenfunktion)

Für die Lösung des Optimierungsproblems werden die Bedingungen für das Vorliegen von Extremwerten der Nutzenfunktion, insbesondere für ein Maximum, geprüft. Dazu wird eine Hilfsfunktion, die Lagrange-Funktion (L), formuliert. Nach diesem Verfahren des französischen Mathematikers Josep-Louis Lagrange (1736 – 1813) werden die Nebenbedingungen mit einem Faktor, dem Lagrange-Multiplikator (λ), der den Grenznutzen der letzten für den Konsum verwendeten Einkommenseinheit angibt (»Grenznutzen des Geldes«), multipliziert und mit der Zielfunktion zusammengefasst.[166]

(6) $L = u(x_1^{\alpha}x_2^{\beta}) - \lambda(p_1x_1 + p_2x_2 - m) \rightarrow \max!$ (Lagrange-Funktion)

Da in (6) die Nebenbedingung (2) bzw. (3) so formuliert ist, dass sie den Wert null annimmt, ist sichergestellt, dass das Maximum der Lagrange-Funktion nicht vom Maximum der Zielfunktion (1) abweicht. Der links von λ stehende Term zeigt den Umfang der Nutzenstiftung, die prinzipiell möglich ist, und der Term rechts von λ zeigt die Beschränkung durch die Güterpreise und das Budget.

Die Lagrange-Funktion wird partiell nach jedem einzelnen Gut (x_1, x_2) und nach λ differenziert und auf kritische Punkte (Extremwerte, Sattelpunkt) untersucht. Die Bedingungen für ein Maximum sind bei Nutzenfunktionen vom Cobb-Douglas-Typ erfüllt.[167] Im Optimum muss die Nutzenänderung je Einheit

165 Zu einer ausführlichen Diskussion um eine theoretisch und empirisch fundierte Bemessung der Gestalt von Nutzenfunktionen und zur hervorgehobenen Rolle des Cobb-Douglas-Typs vgl. Hufnagel (2001). Für eine erste Analyse der neoklassischen Haushaltstheorie scheint die oben ausgeführte Darstellung in Spezialisierung auf den Cobb-Douglas-Typ ausreichend, weil ohne Überanstrengung des mathematischen Formalismus viel Wesentliches dargestellt werden kann. Wichtige Ausnahmen werden im fortfolgenden Text z. T. in weiteren Anmerkungen angesprochen. Vgl. dazu Hufnagel (2001), S. 59 – 60; Seel (1991), S. 110 – 111. Varian erinnert daran, dass die Cobb-Douglas-Funktion ursprünglich in der Theorie der Unternehmung zur Abbildung von Produktionsfunktionen verwendet wurde. Ihren Namen hat sie von dem amerikanischen Ökonomen Paul Douglas und seinem Landsmann, dem Mathematiker Charles Cobb; vgl. dazu Cobb/Douglas (1928).

166 Vgl. dazu Samuelson (1947), S. 98; Stobbe (1983), S. 95 – 98; Seel (1991), S. 54 – 56; Varian (1991), S. 86 – 87.

167 Vgl. Seel (1991), S. 109 – 110; Varian (1991), S. 87 – 89.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

der Mehrausgabe bei allen Gütern gleich groß sein (Zweites Gossensches Gesetz). Der Haushalt maximiert folglich seinen Gesamtnutzen (u), wenn der Grenznutzen (Δu) der letzten für den Konsum gewidmeten Ausgabeneinheit bei allen Gütern gleich groß ist (7) bzw. – algebraisch durch Umformung gewonnen – wenn sich die Grenznutzen je zweier Güter so zueinander verhalten wie ihre Preise (8). Damit wird die Bedeutung von λ als Grenznutzen des Geldes deutlich: λ ist ein Maß für den Grenznutzen, den der Haushalt aus der Verwendung einer Einkommenseinheit zum Kauf und Verbrauch eines Gutes erzielt.

(7) $\Delta u\ (x_1)/p_1 = \Delta u\ (x_2)/p_2 = \lambda$ (Zweites Gossensches Gesetz)

(8) $\Delta u\ (x_1)/\Delta u\ (x_2) = p_1/p_2 = \lambda$ (Zweites Gossensches Gesetz)

Aus den obigen Darlegungen lässt sich das »Gesetz der Nachfrage« und damit die normale Form der Nachfragekurve – in einem x/p-Koordinatensystem von links oben nach rechts unten fallend – ableiten: Ein Haushalt kauft von einem Gut bei gegebenen Preisen aller anderen Güter um so mehr (weniger), je niedriger (höher) sein Preis ist[168]. Dies folgt zum einen daraus, dass der Haushalt ein Mengenanpasser ist, d. h. auf Preisänderungen bei gegebenem Budget nur durch Variation der nachgefragten Mengen reagieren kann, um ein neues Gleichgewicht zu erreichen. Zum anderen ist vorausgesetzt, dass sich der Haushalt im Bereich abnehmenden, aber noch positiven Grenznutzens befindet. Erhöht sich z. B. der Preis von Gut 1 bei Konstanz aller anderen Größen, ist die Maximierungsbedingung (8) nicht mehr erfüllt. Gemäß den oben genannten Voraussetzungen gelingt dies nur dadurch, dass der durch die Preiserhöhung kleiner gewordene Quotient $\Delta u\ (x_1)/p_1$ soweit erhöht wird, dass er dem Quotienten $\Delta u\ (x_2)/p_2$ gleich wird. Da der Preis ein Datum ist, könnte dies nur durch eine Erhöhung des Zählers in $\Delta u\ (x_1)/p_1$ geschehen. Gemäß (8) erhöht sich der Grenznutzen eines Gutes, wenn sich der Haushalt im abnehmenden Bereich des Grenznutzens befindet nur dadurch, dass weniger von diesem Gut verbraucht wird. Folglich wird die Nachfrage nach Gut 1 eingeschränkt. Das Umgekehrte gilt für den Fall einer Preissenkung.

Preisänderungen bei einem Gut und Konstanz aller anderen Größen führen folglich zu zwei analytisch zu trennenden Effekten, einem Einkommenseffekt und einem Substitutionseffekt. Steigt (fällt) der Preis eines Gutes, so wirkt dies, wenn sich sonst nichts ändert, wie eine Verringerung (Erhöhung) des Ein-

168 Diese Aussage ist richtig, wenn die Nutzenfunktion vom Cobb-Douglas-Typ ist; vgl. Stobbe (1983), S. 75. Es lassen sich jedoch Nutzenfunktionen angeben (Giffen-Fall, d. h. inferiore Güter des Existenz-Bedarfs), für die das Gesetz der Nachfrage nicht erfüllt ist. Es handelt sich hierbei jedoch um empirisch marginale Sonderfälle. Vgl. zur Bedeutung des Nachfragegesetzes z. B. McKenzie/Tullock (1984), S. 34 – 39.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

kommens. Der Haushalt wird sein Budget daher neu aufteilen und eine mehr oder weniger weitgehende Substitution des teurer (billiger) gewordenen Gutes durch das preislich unveränderte vornehmen.[169]

Die graphische Darstellung des Wahlhandlungsproblems erfolgt für den Zwei-Güter-Fall durch Indifferenzkurven, die in einem Achsenkreuz eingezeichnet werden. Sie zeigen alle Gütermengenkombinationen mit gleichem Nutzen (vgl. Abb. 6).

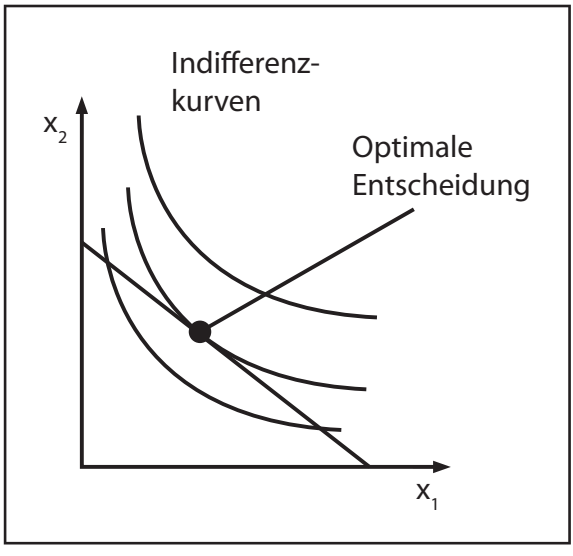

Abb. 6: Haushaltsoptimum für den Zwei-Güter-Fall
Quelle: Varian (1991), S. 69; modifiziert

Im Optimum liegt die Budgetgerade im Normalfall als Tangente an der vom Ursprung des Koordinatensystems am weitesten entfernten Indifferenzkurve. Die Budgetgerade ist die Menge der Güter bzw. Güterbündel, die das Budget voll ausschöpfen, also genau m kosten, und damit unter den gegebenen Bedingungen eine maximale Nutzenstiftung gewährleisten. Entlang der Budgetgeraden können die Güter substituiert, also in bestimmten Proportionen gegeneinander ausgetauscht werden. Das Austauschverhältnis $\Delta x_2/\Delta x_1$ ergibt sich aus der Steigung der Budgetgeraden von $-p_1/p_2$. Sie misst das Verhältnis, in dem am Markt das Gut 1 für das Gut 2 substituiert werden kann (und umgekehrt). Es wird auch als Grenzrate der Substitution bezeichnet und zeigt, in welchem Verhältnis der Konsument bereit ist, das eine Gut für das andere aufzugeben. Durch Umformung der Budgetgeraden und Auflösung nach x_1 kann ermittelt

169 Vgl. dazu Varian (1991), S. 129 – 148; Stobbe (1983), S. 99 – 105.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

werden, über wie viele Einheiten x_2 des Gutes 2 der Konsument verfügen kann, um die Budgetbeschränkung zu erfüllen, wenn er x_1 Einheiten des Gutes 1 konsumiert. Bei gegebenem Budget führt der Mehrkonsum von Gut 1 zu einem Minderkonsum von Gut 2. Diese Einschränkungen des Konsums bei Gut 2 sind die echten ökonomischen Kosten des Mehrkonsums von Gut 1, also die Opportunitätskosten. Die Steigung der Budgetgeraden misst folglich die Opportunitätskosten des Konsums von Gut 1. Der Gesamtwert der Veränderung des Konsums entlang der Budgetgeraden ist aber null. Welche Güter bzw. Güterbündel der Konsument nachfragt, hängt bei gegebenem Budget und gegebenen Preisen der Güter von seinen Präferenzen ab. Graphisch wird die optimale Güterkombination durch die gemeinsame Repräsentation der Indifferenzkurven und der Budgetgeraden ermittelt. Die Budgetgerade repräsentiert die Summe der Konsumausgaben und die Indifferenzkurve das Austauschverhältnis zwischen den Güterbündeln. Jede Indifferenzkurve näher am Ursprung steht für ein geringeres Konsumniveau und schöpft das Budget nicht aus; und jede weiter entfernt liegende Indifferenzkurve kann der Konsument mit seinem Budget nicht erreichen. Der Tangentialpunkt ist die maximale Güterkombination zweier Güterbündel, die der Konsument wünscht und auch bezahlen kann. In diesem Punkt ist die Grenzrate der Substitution zweier Güter gleich ihrem reziproken Preisverhältnis. Dieser Punkt wird auch als Haushaltsoptimum bezeichnet[170] (vgl. Abb. 6).

Wie einführend mit Blick auf die Zielfunktion unter (1) dargestellt worden ist, strebt der Haushalt im neoklassischen Modell danach, seinen Nutzen zu maximieren. Dies wird erreicht, wenn das Budget auf alle gewünschten Güter nach dem Prinzip des Ausgleichs der Grenznutzen verteilt ist (Zweites Gossensches Gesetz). Aus dieser Aufteilung resultiert die Güternachfrage des Haushalts am Markt. Dies zu zeigen, ist auch der Zweck der traditionellen neoklassischen Haushaltstheorie.[171]

In der neueren Literatur wird zu der bisher erörterten primalen Aufgabe der Nutzenmaximierung bei gegebenem Budget eine formal gleichwertige duale Aufgabe formuliert, bei der es auf einem analogen Lösungsweg um die Minimierung der Ausgaben bei gegebenem Mindestniveau der Nutzenstiftung geht[172]. Aus (1) und (2) wird dann:

(9) $m = m(x_1, x_2) \rightarrow \min!$ (Zielfunktion: Kostenminimierung)

(10) $u(x_1, x_2) \geq \bar{u}$ (Mindestnutzenanspruch $\bar{u}$ als Beschränkung)

170 Vgl. Varian (1991), S. 69; Stobbe (1983), S. 80, S. 88.
171 Vgl. Streissler (1974), S. 2; Stobbe (1983), S. 81; Seel (1991), S. 104.
172 Vgl. dazu Varian (1984), S. 139 – 141; Seel (1991), S. 117 – 131.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Der algebraische Lösungsweg entspricht dem der primalen Aufgabe; er wird deshalb hier nicht weiter verfolgt.

Mit den obenstehenden Ausführungen soll anhand der formalen Darstellung grundlegender Modellierungen zum Nachfrageverhalten des Haushalts insbesondere gezeigt werden, dass in der Theorie zwar von Konsum gesprochen wird, aber tatsächlich nicht der Konsum der Gegenstand der Analyse ist, sondern die *Entscheidung* zum Konsum, genauer: die Entscheidung über die Aufteilung des Budgets auf die zu kaufenden Güter. Optimale Budgetentscheidungen nach dem Wirtschaftlichkeitsprinzip – mit gegebenen Mitteln ein Maximum an Zielerfüllung zu erreichen bzw. ein gegebenes Ziel mit einem Minimum an Mitteln zu realisieren – werden, wenn dies in Unternehmen geschieht, als Managementaufgabe verstanden und in Theorie und Praxis auch den Unternehmen zugeordnet. Monika Streissler (1974) stellt deshalb fest: »Dementsprechend sind die Nachfrager der Neoklassik auch viel eher als nachfragende Unternehmer (z. B. Händler, insbesondere Großhändler, wie Kaldor betont) denn als Haushalte zu verstehen.«[173] Folglich werden in der Nachfragetheorie keine konsumtiven, sondern produktive Aktivitäten betrachtet, und zwar Entscheidungsprozesse. Neben dieser impliziten Betrachtung des Haushaltsmanagements im Zuge von Beschaffungsentscheidungen finden sich ab 1930 Ergänzungen in den neoklassischen Modellen des Haushalts zum Angebotsverhalten, insbesondere zum Arbeitsangebot[174].

3.3.2 Haushalte als Anbieter

Die Betrachtung der Haushalte als Anbieter von Gütern knüpft an zwei mikroökonomische Grundannahmen an, die bereits bei den Verhaltens- und Umweltannahmen in Abschnitt 3.2.1 angesprochen worden sind. Zum einen wird die Erstausstattung mit Produktionsmitteln den Haushalten zugeordnet, und zum anderen werden die Haushalte als Anbieter der Produktionsfaktoren gesehen, mit denen sie ein Einkommen erzielen. Mit der Analyse der Haushalte als Anbieter wird zugleich die Annahme eines gegebenen Einkommens aufgegeben.

Varian (1991) fundiert sein erweitertes Modell des Haushalts für den Zwei-Güter-Fall zunächst dadurch, dass der Konsument nunmehr über zwei Güter als Anfangsausstattung verfügt:

173 Streissler (1974), S. 1 – 2. Tatsächlich hat sich die Ökonomik, Klassik wie Neoklassik, nie wirklich mit dem Konsum beschäftigt. Vgl. dazu Streissler/Streissler (1966); Hedtke (1999); Piorkowsky (2000b).

174 In der Lehrbuchliteratur ist dies erst spät aufgegriffen worden. Noch Mitte der 70er Jahre haben sich die ohnehin seltenen mikroökonomischen Lehrbücher mit dem Titel »Theorie des Haushalts« ausschließlich mit der Nachfragetheorie befasst. Vgl. z. B. Streissler (1974); Luckenbach (1975); vgl. dazu Jaquemoth (2003).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

»Darunter verstehen wir, was der Konsument hat, *bevor* er auf den Markt kommt. Man kann sich einen Bauern vorstellen, der mit ω_1 Mengeneinheiten an Karotten und ω_2 Mengeneinheiten Kartoffeln zum Markt geht. Der Bauer sieht sich die am Markt gängigen Preise an und entscheidet, wieviel er von den beiden Gütern kaufen und verkaufen will.«[175]

Das führt zur Unterscheidung zwischen der Bruttonachfrage und der Nettonachfrage.

»Die Bruttonachfrage nach einem Gut ist jene Menge, die der Konsument tatsächlich konsumiert: Wieviel er oder sie vom Markt mitnimmt. Die Nettonachfrage nach einem Gut ist die *Differenz* zwischen dem Endverbrauch des Gutes durch ihn (der Bruttonachfrage) und der ursprünglichen Ausstattung. Die Nettonachfrage nach einem Gut ist einfach die gekaufte oder verkaufte Menge des Gutes.«[176]

Während die Bruttonachfrage stets positiv ist, weil sie sich auf die für den geplanten Konsum gewünschte Menge bezieht, kann die Nettonachfrage positiv (Zukauf) oder negativ (Verkauf) sein. Wenn die Bruttonachfrage (x_1, x_2) ist, dann ist die Nettonachfrage $(x_1 - \omega_1, x_2 - \omega_2)$. Verkaufsaktivitäten können folglich dadurch in die Theorie des Haushalts eingeführt werden, dass angenommen wird, der Konsument plane, weniger von einem Gut zu konsumieren, als er besitzt. Seine Nettonachfrage, d. h. sein Wunsch, zu verkaufen, ist dann negativ, denn sie bezieht sich auf die Mengen x_1, x_2, die um die Anfangsbestände vermindert sind.[177]

Daraus ergibt sich die um die Anfangsausstattung modifizierte Budgetbeschränkung (11) bzw. die Budgetgerade (12):

$$(11) \quad p_1x_1 + p_2x_2 = p_1\omega_1 + p_2\omega_2 \leq m \quad \text{(Budgetbeschränkung bzw. Ausstattung)}$$

$$(12) \quad p_1x_1 + p_2x_2 = p_1\omega_1 + p_2\omega_2 = m \quad \text{(Budgetgerade bzw. Ausstattung)}$$

Sobald die Preise feststehen, ist der Wert der Ausstattung und damit das Geldeinkommen des Konsumenten gegeben. Das optimale Konsumbündel kann, wie oben in Abschnitt 3.3.1 dargestellt, gewählt werden. Im Allgemeinen, so Varian (1991), kann der Konsument bei gegebenen Präferenzen in Abhängigkeit von den relativen Preisen der zwei Güter entscheiden, entweder ein Käufer oder ein Verkäufer zu sein.[178]

175 Varian (1991), S. 149.
176 Ebenda.
177 Vgl. dazu Samuelson (1947). S. 96: »The selling of personal goods and services may be at times regarded as negative purchases.«
178 Vgl. ausführlich Varian (1991), S. 151 – 160.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

In einem zweiten Schritt der Modellerweiterung wendet Varian (1991) das Konzept der Ausstattung auf die Analyse der Entscheidung über das Arbeitsangebot an:

> »Die Konsumentin kann sich entscheiden, viel zu arbeiten und einen relativ hohen Konsum zu haben, oder sie arbeitet wenig und hat einen geringen Konsum. Das Ausmaß an Konsum und Arbeit wird durch die Interaktion der Präferenzen und der Budgetbeschränkung der Konsumentin bestimmt.«[179]

Die Budgetbeschränkung ergibt sich zunächst aus dem Erwerbseinkommen, d.h. der Menge der Arbeitszeit (L, labor supply) und dem Lohnsatz (w, wage rate). Wenn zur Vereinfachung der Notation die Menge der Konsumgüter mit C (consumption goods) und ihr Preisindex mit p bezeichnet wird, ergibt sich die unter (13) dargestellte Budgetbeschränkung:

(13) $pC = wL$ (Budgetbeschränkung durch Arbeitseinkommen)

Damit eine dem obigen Verkaufskonzept analoge Ausstattung mit Anfangsbeständen sowohl an Konsumgütern als auch an Zeit modelliert werden kann, wird angenommen, dass die Konsumentin bzw. der Konsument über ein nicht aus Erwerbstätigkeit stammendes Mindesteinkommen (M, minimum income), z.B. ein Vermögenseinkommen oder ein privates Transfereinkommen, verfügt; dann ändert sich die Budgetbeschränkung wie folgt[180]:

(14) $pC = M + wL$ (Budgetbeschränkung durch Mindest- und Arbeitseinkommen)

Die Gleichung (14) besagt, dass der Wert der Konsumgüter gleich der Summe aus Nicht-Arbeitseinkommen und Arbeitseinkommen ist. Durch Auflösung nach M ergibt sich:

(15) $M = pC - wL$

Im nächsten Schritt wird als Zeitausstattung ein maximal mögliches Arbeitsangebot (L*) auf beiden Seiten der Gleichung (15) addiert, z.B. – so Varian (1991) – 24 Stunden pro Tag, 7 Tage die Woche oder was immer mit den verwendeten Maßeinheiten übereinstimmt[181]. Nach Addition und Umformung ergibt sich:

179 Ebenda, S. 161.
180 Ebenda, S. 162.
181 Ebenda. Alternativ wird oft bei der Bemessung von L* eine Mindesterholungszeit berücksichtigt.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

(16) $pC + w(L^* - L) = M + wL^*$

Nun wird die Konsumausstattung ($C^* = M/p$) definiert. Das ist die Menge an Konsumgütern, die durch das Nicht-Erwerbseinkommen, also ohne Erwerbsarbeit, verfügbar wäre. Dann kann geschrieben werden:

(17) $pC + w(L^* - L) = pC^* + wL^*$

In Gleichung (17) stehen – ähnlich wie in Gleichung (11) – zwei Entscheidungsvariablen auf der linken Seite (C, L) und zwei Ausstattungsvariablen auf der rechten Seite (C^*, L^*). Die Variable $L^* - L$ wird als Freizeit, d. h. Zeit, die nicht Arbeitszeit ist, interpretiert und mit R (rest [für Ruhe]) bezeichnet. Die maximal mögliche Freizeit (R^*) entspricht dem maximalen Arbeitsangebot (L^*). Die Budgetgleichung kann nun abschließend wie folgt geschrieben werden:

(18) $pC + wR = pC^* + wR^*$ (Budgetbeschränkung mit Zeitausstattung)

Die Gleichung (18) besagt, dass der Wert des Konsums eines Verbrauchers zuzüglich des Werts seiner Freizeit gleich sein muss dem Wert seiner Konsumgüterausstattung zuzüglich seiner Zeitausstattung, die mit dem Lohnsatz bewertet wird. Der Lohnsatz ist demnach nicht nur der Preis der Arbeit, sondern auch der Preis der Freizeit. Folglich beziffert der Lohnsatz die Opportunitätskosten der Freizeit. Die rechte Seite der Gleichung wird auch als volles Einkommen bezeichnet. Die optimale Entscheidung zwischen Konsum und Freizeit wird nach dem Grenznutzenprinzip getroffen, d. h. der Wert des zusätzlichen Konsums für den Konsumenten aufgrund von etwas mehr Arbeit muss gerade gleich dem Wert der zur Erzielung dieses Konsums aufgegebenen Freizeit sein.[182]

Diese Schlussfolgerung lässt bereits das umfassende Entscheidungsproblem des Haushalts als Nachfrager und Anbieter und damit als Unternehmer seiner Arbeitskraft und Daseinsvorsorge anklingen. In der traditionellen Mikroökonomik wird allerdings an der Trennung zwischen Haushalten und Unternehmen festgehalten. Die folgende Darstellung des elementaren Modells der Unternehmung soll eine Vorstellung davon vermitteln, ob und wie eine integrative Betrachtung möglich ist.[183]

182 Ebenda, S. 163 – 164.
183 Vgl. dazu grundlegend Samuelson (1947); Boulding (1950), S. 151 – 154; Becker (1967).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

3.3.3 Elementares Modell der Unternehmung

Betrachtet werden private Unternehmen, die durch den Einsatz von Produktionsfaktoren ein physisches Endprodukt oder ein Sortiment solcher Endprodukte herstellen. Die Produktionsfaktoren – häufig wird kurz von Faktoren oder Input gesprochen – werden entgeltlich beschafft und die Produkte – oft entsprechend als Güter oder Output bezeichnet – mit Gewinnerzielungsabsicht verkauft. Dabei sehen sich die Unternehmen verschiedenen Beschränkungen gegenüber, die teils durch den Markt, d. h. die Kunden und die Mitbewerber, teils durch die Natur und den Stand der Technik bedingt sind. Hinsichtlich der Marktverhältnisse wird im allgemeinen Modell vollkommener Wettbewerb unterstellt. Der Gewinn ergibt sich rechnerisch als Differenz zwischen den Verkaufserlösen (Wert der verkauften Absatzmenge) und den Kosten des Faktoreinsatzes (Wert der bezahlten Produktionsfaktoren).

Die technischen oder technologischen Beschränkungen des Unternehmens finden in der Produktionsfunktion ihren Ausdruck, die den Zusammenhang von mengenmäßigem Gütereinsatz und Güterausbringung (Ertrag) darstellt (vgl. dazu Abb. 7).

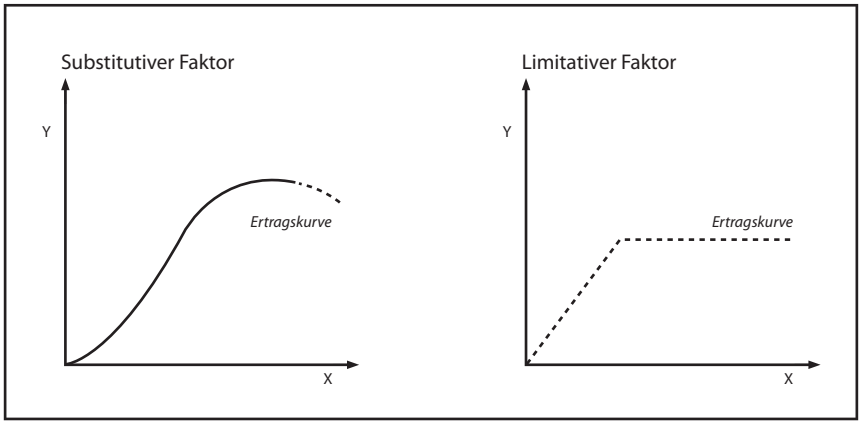

Abb. 7: Verläufe von Ertragskurven
Quelle: Stobbe (1983), S. 176; modifiziert

Die Produktion kann konstante Proportionen beim Faktoreinsatz erfordern, z. B. das Graben von Löchern mit je einem Arbeiter und einer Schaufel; dann ist – vergleichbar mit komplementären Konsumgütern – eine limitationale Faktorkombination gegeben. Oder die Produktion lässt eine mehr oder weniger variable Mischung beim Faktoreinsatz zu, z. B. bei der Feldarbeit mehr Arbeitskräfte oder mehr Maschinen; dann liegt – wie bei substitutiven Konsumgütern –

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

eine substitutionale Faktorkombination vor. Bei langfristiger Betrachtung lassen sich häufig limitationale Produktionsprozesse als substitutionale Prozesse denken bzw. darstellen. In Abb. 7 ist der Verlauf von mengenmäßigen Ertragskurven beim Einsatz substitutionaler bzw. limitationaler Produktionsfaktoren in Abhängigkeit von unterschiedlichen Einsatzmengen eines Faktors bei konstantem Einsatz aller anderen Faktoren dargestellt. Die Ertragskurve bei substitutionaler Faktorkombination zeigt eine Form des sog. Ertragsgesetzes. Einen nach dem Wendepunkt dieser Kurve beginnenden Funktionsverlauf nennt Stobbe (1983) neoklassische Produktionsfunktion[184].

Die oben angeklungene Analogie zwischen der Kombination von Produktionsfaktoren und der Auswahl von Konsumgütern ist kein Zufall. Die mikroökonomische Produktionstheorie ist in den 1930er Jahren in enger Anlehnung an die Theorie der Nachfrage entwickelt worden. Daraus ergeben sich eine Reihe von Übereinstimmungen zwischen Produktions- und Nutzentheorie, von denen hier einige besonders markante genannt werden: Die bereits erwähnte Unterscheidung zwischen limitationaler und substitutionaler Faktorkombination in der Produktionstheorie entspricht der zwischen komplementären und substitutiven Gütern in der Nachfragetheorie. Den Axiomen der Präferenz entsprechen Annahmen über technologische Prozessstrukturen[185]. Für substitutionale Produktionsfaktoren und Prozesse gilt Folgendes[186]: Dem Konzept des Grenznutzens eines Gutes entspricht das des Grenzertrags eines Produktionsfaktors. Der Aussage des Gesetzes vom fallenden Grenznutzen (Erstes Gossensches Gesetz) entspricht die Annahme eines sinkenden Grenzertrags. Der Grenzrate der Substitution zwischen Konsumgütern (Zweites Gossensches Gesetz) entspricht die Grenzrate der Substitution zwischen Produktionsfaktoren. Den Indifferenzkurven der Nutzentheorie entsprechen die Isoquanten der Produktionstheorie, also solche zum Ursprung eines Koordinatensystems hin gekrümmte Kurven, die geometrische Orte aller Kombinationen von zwei Inputs sind, mit denen auf unterschiedlichem Niveau ein jeweils konstanter Output effizient produziert werden kann. Vom Haushalt wird angenommen, dass er eine Nutzenfunktion unter der Nebenbedingung einer Budgetbeschränkung durch die Wahl eines Güterbündels maximiert. Und vom Unternehmen wird ange-

184 Stobbe (1983), S. 180; vgl. dazu auch hier Abb. 5.

185 Vgl. Varian (1991), S. 288 – 297.

186 Vgl. Boulding (1942), S. 798 – 800; Samuelson (1947), S. 3; Neumann (1983), S. 618 – 619. In Lehrbüchern wird die Entwicklungsgeschichte eher nicht ausdrücklich angesprochen, sondern – wenn überhaupt – lediglich auf Analogien hingewiesen, z. B. bei von Stackelberg (1951), S. 117 – 118; Stobbe (1983), S. 182 – 183; Varian (1991), S. 288. Manche Einführungen in die Mikroökonomik beginnen mit der Analyse der Unternehmensaktivitäten, z. B. Varian (1984) ohne Begründung und Lancaster (1981) mit dem Argument, dass die Produktionstheorie der Unternehmung auch für die Produktionstheorie des Haushalts grundlegend sei; vgl. dazu hier Abschnitt 4.1.1.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

nommen, dass es den Gewinn unter der Beschränkung eines gegebenen Budgets zum Erwerb der Produktionsfaktoren maximiert.

Das Unternehmen maximiert demnach – formal betrachtet – den Gewinn (π, profit) unter den Beschränkungen durch die technologisch gegebene Produktionsfunktion $y = f(X)$ sowie die am Markt gegebenen Preise der Einsatzgüter (W, Vektor der Faktorpreise) und der Absatzgüter (P, Vektor der Güterpreise); außerdem gelten die Nebenbedingungen, dass der Output (Y, Vektor der Outputmengen) nicht negativ sein darf und der Input (X, Vektor der Inputmengen) und die Güterpreise (P) positive Werte haben müssen. In algebraischer Schreibweise lässt sich dies für den Fall der Einproduktunternehmung und einer Produktionsfunktion mit zwei Produktionsfaktoren – hier wiederum in der Notation von Varian (1991) – wie folgt darstellen[187]:

(19) $\pi = py - (w_1x_1 + w_2x_2) \rightarrow \max!$ (Zielfunktion: Gewinnmaximierung)

(20) $y = f(x_1, x_2)$ (Produktionsfunktion)

(21) $y \geq 0$ (Nebenbedingung)

(22) $w_1, w_2 > 0; x_1, x_2 > 0$ (Nebenbedingung)

Ein bevorzugter Funktionstyp für die Darstellung von Produktionsfunktionen mit substitutionaler Faktorkombination ist die Cobb-Douglas-Funktion[188]:

(23) $f = f(x_1, x_2) = x_1^{\alpha} x_2^{1-\alpha}$ (Cobb-Douglas-Produktionsfunktion)

Der algebraische Lösungsweg und die Interpretation der Befunde sowie die graphische Analyse entsprechen den in Abschnitt 3.3.1 skizzierten Ergebnissen für die Nachfrageentscheidung des Haushalts. Auch das Unternehmen ist im Modell der vollkommenen Konkurrenz auf dem Absatzmarkt ein Mengenanpasser und handelt beim Einsatz der Produktionsfaktoren nach dem Prinzip des

187 Varian (1991), Kapitel 17 – 20. Der Einproduktunternehmen- und Zwei-Produktionsfaktoren-Fall wird in Lehrbüchern wegen der leichter handhabbaren algebraischen und graphischen Darstellung gewählt. Vgl. dazu Stobbe (1983), S. 171: »Im folgenden werden vorerst nur Einproduktprozesse betrachtet. (…) Die Funktion sei stetig und zweimal differenzierbar. Was als Prozeß gelten soll, ist (…) beliebig, jedoch stelle man sich im folgenden die Produktionstätigkeit in einem (kleinen) Einproduktunternehmen vor.«

188 Varian (1991), S. 288 – 290: »Dies entspricht genau der funktionalen Form für Cobb-Douglas Präferenzen, die wir früher untersuchten. (…) Die Cobb-Douglas Isoquanten haben dieselbe hübsche Form wie die Cobb-Douglas Indifferenzkurven; wie im Fall der Nutzenfunktion, ist die Cobb-Douglas Produktionsfunktion so ungefähr das einfachste Beispiel ›normaler‹ Isoquanten.«; vgl. dazu Stobbe (1983), S. 192 – 193.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Ausgleichs von Grenzwerten, die sich graphisch entlang einer Isoquante abbilden lassen[189]. »In der Unternehmenstheorie ist dann ein Optimum erreicht, wenn das physische Grenzprodukt aus jedem in Form von Faktoreinheiten eingesetzten Dollar ausgeglichen ist; das Gesetz der abnehmenden Grenzproduktivität spielt hier dieselbe Rolle wie der abnehmende Grenznutzen in der Nachfragetheorie.«[190]

Die Analogie zwischen Nutzen- und Gewinnoptimum gilt auch für die duale Formulierung des Optimierungsproblems, die ursprünglich für die Theorie der Unternehmung entwickelt worden ist und später auf die Wahlentscheidung des Haushalts übertragen wurde[191]. In der Unternehmenstheorie geht es dabei um die Minimierung der Kosten bei gegebener Produktionsfunktion und gegebener Ausbringungsmenge; aus (19) bis (21) wird dann:

(24) $(w_1x_1 + w_2x_2) \rightarrow \min!$ (Zielfunktion: Kostenminimierung)

(25) $y = f(x_1, x_2)$ (Produktionsfunktion)

(26) $y = y^*$ (Gegebene Ausbringung)

Die Modellierung von Produktions- und Konsumprozessen für getrennte Theoriebereiche, aber in wechselseitiger Bezugnahme hat verschiedentlich zu Bemerkungen geführt, die mehr als nur eine formale Ähnlichkeit zum Ausdruck bringen. So hat Boulding (1942) in seiner Analyse der Entwicklung der neoklassischen Theorie der Unternehmung kurz und knapp festgestellt: »Indeed, a consumer is merely a ›firm‹ whose product is ›utility‹.«[192] Und Streissler (1974) hat in ihrer neoklassischen Theorie des Haushalts etwas vorsichtiger formuliert: »Man könnte – um eine Analogie zur Unternehmenstheorie (Produktionstheorie) herzustellen – den gewonnenen Nutzen als das in den Allokations-

189 Vgl. Boulding (1942), S. 799: »This type of analysis is exactly analogous to the analysis of the reactions of a consumer by means of indifference curves.«

190 Blaug (1975), S. 16, vgl. dazu ebenda, S. 16–17: »In der Haushaltstheorie ist dann ein Optimum erreicht, wenn der Konsument sein gegebenes Einkommen so aufgeteilt hat, daß der Grenznutzen eines jeden ausgegebenen Dollars gleich ist; das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens gibt uns die Gewähr dafür, daß ein solches Optimum existiert. (…) Beide Beispiele stellen lediglich Spezialfälle des ›Prinzips vom Grenzausgleich‹ dar. Zusammen mit dem Nachweis, daß unter bestimmten Bedingungen die vollständige Konkurrenz tatsächlich zu einem solchen Ausgleich bei der Allokation von Ausgaben und Ressourcen führt, ist die gesamte neoklassische Ökonomie nichts weiter als die immer weitergefaßte Formulierung dieses Prinzips.«

191 Neumann (1983), S. 619.

192 Boulding (1942), S. 799.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

prozessen des Haushalts erzeugte *Produkt* betrachten; nur ist er keine objektiv feststellbare Größe.«[193]

Bereits früher war aus der Anschauung von Produktionsprozessen in Handwerks- und Industriebetrieben die Einsicht erwachsen, dass in der Produktion die Einsatzgüter konsumiert werden, d. h. untergehen müssen, um die gewünschten Endprodukte herstellen zu können. Dies führte zu der theoriekonformen Differenzierung zwischen »eigentlicher und technischer Konsumtion« (Eugen von Philippovich): Eigentlicher Konsum in diesem Sinne ist der vermeintlich letzte Verbrauch von Konsumgütern in Haushalten; technischer Konsum dagegen ist produktiver Konsum in Produktionsbetrieben.[194]

Es war aber auch klar, dass hier Grundfragen des Verständnisses von Ökonomie angesprochen waren, die seit Adam Smith dogmatisch behandelt wurden. Alfred Marshall (1997/1920), der bei einigen Fragen für einen neuen Anfang plädiert hat, wollte die Diskussion um Produktion und Konsum mit folgenden Definitionen und Kommentaren entschärfen:

> »Whenever we use the word *Productive* by itself, it is to be understood to mean *productive of the means of production, and of durable sources of enjoyment.* But it is a slippery term, and should not be used where precision is needed. (…) *Productive consumption*, when employed as a technical term, is commonly defined as the use of wealth in the production of further wealth; and it should properly include not all the consumption of productive workers, but only that which is necessary for their efficiency. The term may perhaps be useful in studies of the accumulation of material wealth. But it is apt to mislead. For consumption is the end of production; and all wholesome consumption is productive of benefits, many of the most worthy of which do not directly contribute to the production of material wealth.«[195]

In der neoklassischen Theorie bleibt es trotz mancher Randbemerkungen und einigen wenigen Analysen und kritischen Kommentaren[196] bei der Differenzierung zwischen produzierenden Unternehmen und konsumierenden Haushalten. Beispielhaft sei die Argumentation von Stobbe (1983) zitiert, in der die Tragweite einer Revision der Theorie mit Blick auf die Konsequenzen für die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung angesprochen wird:

> »Wenn der volkswirtschaftliche Produktionsprozeß nicht mehr an der Grenze des Haushalts endet, dann sind seine Endprodukte nicht mehr unter anderem die an Haushalte gelieferten Konsumgüter, sondern erst die von diesen erstellten Leistungen. Das Sozialprodukt muß dann anders als bisher definiert und neu berechnet werden. Versuche in dieser Richtung werden seit einiger Zeit unternommen. Allerdings zeigt

193 Streissler (1974), S. 17.
194 Philippovich (1921), S. 403.
195 Marshall (1997/1890), S. 66 – 67.
196 Vgl. insbesondere Reid (1934); Cairncross (1958); Clark (1958); Sirageldin (1969); Galbraith (1973); Hawrylyshyn (1976); Chadeau (1985).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

sich dabei auch die Problematik des gesamten Ansatzes: Wenn die neuere Theorie empirisch relevant sein soll, dann müssen die Ergebnisse der Haushaltsproduktion beobachtbar und meßbar sein. Für die meisten Tätigkeiten liegt das auch bei bescheidenen Ansprüchen an die Genauigkeit der Meßergebnisse noch in weiter Ferne.«[197]

Eine neue Sicht setzt sich erst nach und nach unter einem neuen Namen durch, der eine Neue Haushaltstheorie ankündigt, zu deren Programm »(…) the full integration of so-called ›productive‹ consumption into economic analysis (…)«[198] gehört. Ausgewählte Beiträge der später zusammenfassend als neo-neoklassische Theorie bezeichneten Ansätze für eine erweiterte Mikroökonomik werden im folgenden Kapitel dargestellt. Das Neoklassische an ihnen ist die Grenznutzentheorie und der methodologische Individualismus, das Neue ist die Anwendung der Mikroökonomik auf bisher nicht der neoklassischen Analyse unterzogene unkonventionelle Gebiete, wie Haushaltsproduktion, Familiengründung, Humankapitalbildung und Kriminalität[199].

197 Stobbe (1983), S. 150. In ähnlicher Weise könnte auch die Validität der Messung der Produktionsleistungen der öffentlichen Haushalte kritisch kommentiert werden.

198 Becker (1965), S. 494. In der allgemeinen ökonomischen Lehrbuchliteratur findet sich dies nur teilweise und exkursartig; vgl. z.B. Stobbe (1983), S. 150–152; Neumann (1991), S. 151–158; Macintosh et al. (1996), S. 79; Fourçans (1998), S. 143–164; BDB (2005), S. 80.

199 Vgl. dazu Blaug (1980), S. 225, S. 240; Neumann (1983), S. 618.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

4 Ergänzungen für das Verständnis der Alltags- und Lebensökonomie

Die folgenden Ergänzungen für das Verständnis der Alltags- und Lebensökonomie stammen aus unterschiedlichen Gebieten der Wirtschaftswissenschaften. Die hier getroffene Auswahl ist nicht erschöpfend, und die Systematisierung ist nur ein Versuch der Ordnung, weil es gemeinsame Wurzeln und Querverbindungen durch wechselseitige Bezugnahme und damit auch fließende Grenzen gibt. Alle hier skizzierten Theorien tragen in spezifischer Weise dazu bei, die restriktiven Prämissen und Modellierungen der traditionellen Mikroökonomik zu überwinden: In der neo-neoklassischen Haushalts- und Familienökonomik werden die Privathaushalte als Produzenten von Haushaltsendprodukten und Investoren von Geld und Zeit in Humankapital gesehen. In der Neuen Institutionenökonomik wird die Vorstellung aufgegeben, Markttransaktionen seien kostenfrei und die Existenz alternativer Institutionen mit Transaktionskostenvorteilen erklärt. Die Verbändeökonomik begründet die Existenz von Nonprofit Organisationen mit der Existenz öffentlicher bzw. kollektiver Güter und daraus resultierendem Marktversagen. Die Evolutorische Ökonomik sieht individuelle Akteure als treibende Kräfte der Entstehung und des Wandels von Institutionen. In der Verhaltensökonomik wird das Modell des Homo oeconomicus, der vollständig informiert ist und objektiv rational handelt, revidiert. Die Umweltökonomik betrachtet den lange vernachlässigten Zusammenhang von Wirtschaftssystem und Natur-Umwelt und bezieht die Naturgüter unter dem Allokationsaspekt in die Analyse ein. Die Ökologische Ökonomik stützt sich für die Analyse nicht nur auf ökonomische Erkenntnisse, sondern fundiert ihren Ansatz auch durch Rückgriff auf biologische und physikalische Gesetzmäßigkeiten und verweist damit auf die Endlichkeit der wirtschaftlichen Aktivitäten unter den gegebenen Bedingungen.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

4.1 Neo-neoklassische Haushalts- und Familienökonomik

4.1.1 Theorie der Allokation der Zeit

Die Theorie der Allokation der Zeit, die maßgeblich von Gary Stanley Becker (1965) entwickelt wurde, ist eine Anwendung der mikroökonomischen Analyse auf den gesamten Haushaltsprozess. Betrachtet werden die Aktivitäten vor, während und nach der Beschaffung von Gütern bzw. die diesbezüglichen Entscheidungen[200]. Der neue Ausgangspunkt der Theorie ist die Feststellung, dass Haushalte keine perfekten, direkt konsumierbaren Konsumgüter vom Markt beschaffen, sondern lediglich Vorleistungen, die in einem Zeit beanspruchenden Haushaltsproduktionsprozess zu konsumreifen Gütern, genauer: Güterbündeln, transformiert werden müssen (vgl. dazu Abb. 8)[201]. Diese Neue Haushaltstheorie ist somit zunächst Theorie der Haushaltsproduktion bzw. Produktionstheorie des Konsums[202].

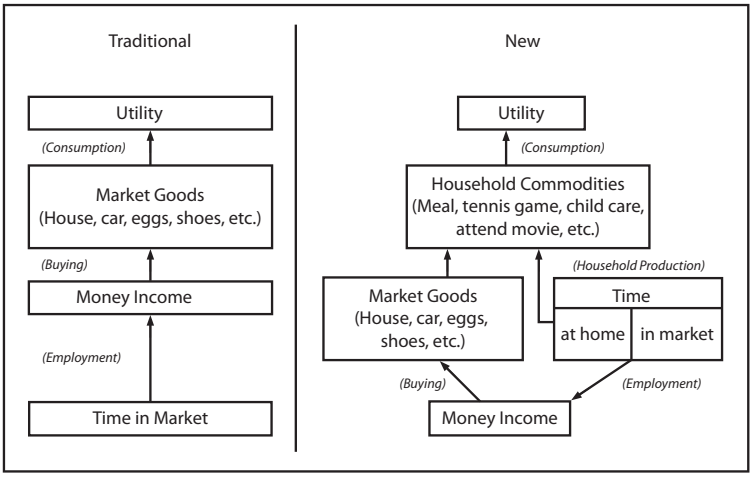

Abb. 8: Traditionelle und Neue Haushaltstheorie
Quelle: Berk (1980), S. 116

Für die Produktion der außerordentlich differenzierten Haushaltsprodukte, wie sehr unterschiedlich eingerichtete Wohnungen, erzogene Kinder und verzehrfertige Mahlzeiten, werden prinzipiell alternative und hochgradig differenzierte

200 Becker (1965), S. 493 – 495; vgl. dazu Blaug (1980), S. 240 – 241.
201 Becker (1965), S. 495: »Households will be assumed to combine time and market goods to produce more basic commodities that directly enter their utility functions.«
202 Michael/Becker (1973), S. 388; Piorkowsky (1985), S. 588.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Produktionsverfahren angewandt, die mehr oder weniger konsumreife und zeitintensive Vorleistungen erfordern. Beispielsweise kann die Nahrungsversorgung durch ein breites Spektrum von Haushaltsproduktionsprozessen organisiert werden[203]. Weit auseinanderliegende Alternativen sind der Restaurantbesuch mit vollständiger Auslagerung der Beschaffung und Umwandlung von Nahrungsrohstoffen in verzehrfertige Mahlzeiten einerseits und die Hausschlachtung mit häuslicher Weiterverarbeitung andererseits. Auch der Restaurantbesuch erfordert Haushaltsproduktion, und zwar Haushaltsmanagement, insbesondere die Entscheidung, zum Essen zu gehen, sowie die Auswahl des Restaurants, der Speisen und Getränke und schließlich die Entscheidung über die Art der Bezahlung: mit Bargeld oder mit Kreditkarte. Und die Hausschlachtung könnte an eine eigene, vertikal integrierte Vorproduktion mit Tierzucht und Tierhaltung anschließen. Zwischen diesen Alternativen liegen die alltäglichen Entscheidungen zwischen Verfahren der Nahrungszubereitung mit Frischware und/oder Tiefkühlkost sowie mit dem herkömmlichen Elektroherd und/oder dem Mikrowellenofen. In allen Fällen handelt es sich um unterschiedliche Kombinationen von Wissen, Geld, Arbeitszeit, Rohstoffen und Betriebsmitteln, die sehr differenzierte Haushaltsprodukte hervorbringen können.[204]

Die Entscheidung für die eine oder die andere Technologie wird – neoklassisch – bei gegebenen Präferenzen und bestimmten Restriktionen mit der Abwägung der Kosten und Nutzen erklärt. Allerdings werden als Kosten nicht nur die Ausgaben, also die Geldkosten, sondern auch – und das ist das Neue – die Zeitkosten, d.h. die Opportunitätskosten der Zeitverwendung für die Haushaltsproduktion, in die Betrachtung einbezogen und mit dem entgangenen Erwerbseinkommen bewertet[205].

Mit dem Haushaltsproduktionsansatz wird die traditionelle Theorie des Haushalts und des Konsums in mehrfacher Hinsicht hinfällig: Zunächst einmal werden Haushalte als produzierende und konsumierende Einheiten verstanden. Was traditionell als Konsum betrachtet wird, gilt in der neuen Theorie zumindest teilweise als Produktion. Nachfrageentscheidungen am Gütermarkt sind folglich nicht nur durch die Präferenzen, das Geldbudget und die Güterpreise bestimmt, sondern insbesondere auch durch die Produktivität der Haushaltsmitglieder im Haushalts- und Erwerbsbereich und die Möglichkeiten zum

203 Vgl. dazu Piorkowsky (1993).

204 Vgl. dazu Lancaster (1966), S. 133: »We assume that consumption is an activity in which goods, singly or in combination, are inputs and in which the output is a collection of characteristics. (…) A meal (treated as a single good) possesses nutritional characteristics but it also possesses aesthetic characteristics, and different meals will possess these characteristics in different relative proportions.«

205 Becker (1965), S. 497 – 498.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Einsatz der Erwerbs- bzw. Haushaltskompetenzen. Es wird auch offensichtlich, dass Erwerbsarbeit und Haushaltsarbeit prinzipiell gleichwertige Aktivitäten sind, deren positive Ergebnisse Einkommen darstellen: Geldeinkommen als entfernte und Naturaleinkommen als nahe Vorstufe des letztendlichen Einkommens in Form von Nutzenstiftungen. Schließlich wird klar, dass die gesamten einzelwirtschaftlichen Kosten des Konsums aus Geld- *und* Zeitkosten bestehen und die gesamte produktive Zeit das potenzielle Gesamteinkommen bestimmt, das Becker (1965) als »full income« bezeichnet.[206]

Der Haushalt maximiert demnach seinen Nutzen (u, utility) durch Produktion von haushaltsspezifischen Gütern, sog. Z-Gütern, unter den Beschränkungen durch die interdependenten Geld- und Zeit-Budgets (m, money income; t, time) und die Haushaltsproduktionsfunktion (z) mit X als Gütervektor und T als Zeitvektor, weil nicht nur unterschiedliche Güter, sondern auch ökonomisch unterschiedlich bewertete Zeiträume in Betracht kommen können, z. B. Werktage, Abendstunden und Wochenenden. In algebraischer Schreibweise lässt sich dies für den Zwei-Güter-Fall – hier in Anlehnung an die bisherige Notation und die Schreibweise bei Becker (1965) bzw. Michael/Becker (1973) – kurz wie folgt darstellen[207]:

(27) $u = u(Z_1, Z_2) \rightarrow \max!$ (Zielfunktion: Nutzenmaximierung)

(28) $Z_i = z_i(x_i, t_i)$ (Produktionsfunktion für Haushaltsgut i)

(29) $p_1x_1 + p_2x_2 = m$ (Geldbudget für Gut 1 und Gut 2)

(30) $T = t_w + t_i$ (Zeitbudget für Erwerb und Haushaltsproduktion)

206 Ebenda, S. 497: »(…) the maximum money income achievable, which will be simply called ›full income‹.« Der Terminus »full income« entstand – so Becker – in der Diskussion mit Milton Friedman. Der Gedanke ist eine Implikation der Haushaltsproduktionstheorie und unter der Bezeichnung »Full-income-Theorem« in die Literatur eingegangen. Vgl. zum »vollen Einkommen« die Behandlung bei Varian (1991), S. 163 – 164, hier in Abschnitt 3.3.2, und zum »letzten Einkommen« Fisher (1950/1932), S. 622: »INCOME consists of services, which can be defined as desirable events or the avoidance of undesirable events. (…) The value of an income is the value of the services of which it consists; it is measured for practical purposes in terms of money.«; vgl. dazu Jevons (1888/1871) zum ökonomischen Kalkül im Vorwort zur 1. Auflage seiner Theorie der politischen Ökonomie: »In this work I have attempted to treat Economy as a Calculus of Pleasure and Pain (…).«

207 Becker (1965), S. 495 – 500; Michael/Becker (1973), S. 381 – 383, hier ohne den bei Michael/Becker eingeführten Vektor (E) mit Umwelt- und Technologievariablen. Die Produktionsfunktion bleibt hier, wie auch in den zitierten Quellen, unspezifiziert.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Die Geld- und Zeitrestriktionen sind, wie oben dargelegt, interdependent und können zu einer einzigen Ressourcenrestriktion (S, full income) zusammengefasst werden, wobei w (wage rate) für den Lohnsatz und V für das nicht am Markt erzielte Einkommen geschrieben wird:

$$(31) \quad S = wT + V = \sum_{i=1}^{2} (wt_i + p_i x_i) \qquad \text{(full income)}$$

Für die Lösung wird die Lagrange-Funktion angesetzt[208]:

$$(32) \quad L = u\,(Z_1, Z_2) - \lambda\,(\sum_{i=1}^{2} (wt_i + p_i x_i) - S) \rightarrow \max! \qquad \text{(Lagrange-Funktion)}$$

Für das Haushaltsoptimum gilt auch im Haushaltsproduktionsmodell das Zweite Gossensche Gesetz, d. h. für alle Haushaltsprodukte sind die Grenznutzen gleich groß und gleich den Grenzkosten. Allerdings verhalten sich die Grenznutzenrelationen nicht wie die Relationen der Marktpreise, sondern wie die der »vollen« Grenzkosten, also der Summe aus Marktkosten für die Vorleistungen (Preise) und der Kosten der Haushaltsarbeit (Opportunitätskosten der Zeit). Diese vollen Kosten bezeichnen Michael/Becker (1973) als Schattenpreise der Haushaltsgüter, weil sie nicht am Markt sichtbar sind[209]. Seel und Hufnagel (1994) erläutern anschaulich das Konzept der Schattenpreise an folgendem Beispiel:

> »Schattenpreise spiegeln – anders als Marktpreise für Güter – den zusätzlichen Verzicht (»Opportunitätsgrenzkosten«), den sich ein Mensch bzw. ein Haushalt auferlegen muß, wenn er angesichts seiner Präferenzen, seiner Handlungsalternativen und eben insbesondere angesichts der ihm auferlegten Restriktionen eine knappheitsrelevante Entscheidung, bspw. für ein Kind, trifft und dabei im Zweifel die Gesamtheit seiner Aktivitäten so umorganisiert, daß der Saldo aller Effekte sich möglichst günstig für ihn darstellt.«[210]

Der Haushaltsproduktionsansatz erklärt folglich das Nachfrageverhalten der Haushalte am Markt bei gegebenen Präferenzen nicht nur als Reaktion auf die Güterpreise und das Haushaltseinkommen, sondern auch mit Bezug auf die Produktivität der Haushaltsmitglieder in der Haushaltsproduktion und die Erwerbschancen; und er muss schon gar nicht auf verborgene Präferenzänderungen zurückgreifen, um sonst nicht begründbare Reaktionen zu erklären. Preisänderungen bei Marktgütern und Lohnsatzänderungen können ebenso wie

208 Vgl. dazu hier Abschnitt 3.3.1.
209 Michael/Becker (1973), S. 383.
210 Seel/Hufnagel (1994a), S. 436.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Kompetenzänderungen in der Haushaltsproduktion zu komplexen Anpassungen führen, die mit der Wahl neuer Produktionstechnologien verbunden sind. Auch ohne Präferenz-, Preis- und Geldeinkommensänderungen führen Optimierungsstrategien bei Zuwachs oder Verlust von Kompetenzen zu einer anderen Marktnachfrage, z. B. zu neuen Kombinationen von »buy and make« bei der Einrichtung der Wohnung. Nach der Produktionstheorie des Konsums zahlen die Konsumenten stets den vollen, aber unterschiedlich hohen Preis der Wohnungseinrichtung: entweder eine vergleichsweise hohe Geldsumme für die Anlieferung der Möbel vom Einrichtungshaus oder eine geringere Summe bei Selbstabholung oder einen noch geringeren Geldbetrag bei Abholung der Möbel als Bausätze und Endmontage in Eigenleistung.

Für die Bedürfnisbefriedigung ist demnach nicht die Aufteilung des Geldbudgets auf die Marktgüter nach Maßgabe der Güterpreise, sondern die Aufteilung des Zeitbudgets auf Haushalts- und Erwerbsarbeit nach Maßgabe der spezifischen Arbeitsproduktivitäten entscheidend: Je höher die Erwerbsproduktivität ist, d. h. die Fähigkeit ein Erwerbseinkommen zu erzielen, um so mehr Zeit wird unter sonst gleichen Umständen für Erwerbsarbeit aufgewandt und Haushaltsarbeit zur Vorbereitung des Konsums durch Vorprodukte vom Markt substituiert. Dies gilt für Einpersonenhaushalte ebenso wie für Mehrpersonenhaushalte hinsichtlich der Arbeitsteilung zwischen den Haushaltsmitgliedern. Aus der Interdependenz von Erwerbs- und Haushaltszeit ergibt sich die Einsicht in die grundlegende Bedeutung der Zeitverwendung bzw. des Aktivitätspotenzials als der letztlich entscheidenden Ressource für ökonomische Aktivitäten. Die Allokation der Zeit wird damit zum zentralen Entscheidungstatbestand, und die ökonomische Erklärung der Neuen Haushaltstheorie läuft auf die Annahme der Nutzenmaximierung unter Abwägung der vollen Kosten mit dem vollen Einkommen hinaus[211].

Die Neue Haushaltstheorie ist aber nicht nur eine Theorie der Haushaltsproduktion im Sinne der traditionell verstandenen Haushaltsarbeit, wie Einkauf, Nahrungszubereitung und Wäschepflege, sondern eine umfassende Produktionstheorie des Konsums in dem Sinn, dass der gesamte Haushaltsprozess als ein Transformationsprozess von Input in nutzenstiftenden Output gedeutet wird. Dazu gehören auch Aktivitäten, die herkömmlich dem Konsum- und Freizeitverhalten überwiegend jenseits der Ökonomie zugeordnet werden, wie Theaterbesuche, Schlaf und Zeugung von Nachwuchs. Becker (1965) führt dazu aus:

> »Households will be assumed to combine time and market goods to produce more basic commodities that directly enter their utility functions. One such commodity is

211 Becker (1965), S. 497.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

> the seeing of a play, which depends on the input of actors, script, theatre and the playgoer's time; another is sleeping, which depends on the input of a bed, house (pills?) and time. (…) The integration of production and consumption is at odds with the tendency for economists to separate them sharply, production occurring in firms and consumption in households. It should be pointed out, however, that in recent years economists increasingly recognise that a household is truly a ›small factory‹: it combines capital goods, raw materials and labour to clean, feed, procreate and otherwise produce useful commodities.«[212]

Die theoretisch nicht immer leicht zu begründende Grenzziehung zwischen Produktion und Konsum – zwischen Unternehmen und Haushalten wie auch zwischen Haushaltsproduktion und Konsum – schlägt sich sowohl in der verbalen als auch in der formalen Darstellung der Haushaltsproduktionstheorie nieder. Teils spricht Becker (1965) von »Produktion« der Haushaltsprodukte, wie Schlaf und Ernährung, teils von »produktivem Konsum« im Hinblick auf die Regeneration der Arbeitskraft, teils von »Konsum« als Synonym für Produktion; und auch die hier wiedergegebene Nutzenfunktion (27) und die Produktionsfunktion (28) lassen keine Differenzierung zwischen Produktion und Konsum erkennen.[213]

Für die praktische Messung und Bewertung von Aktivitäten und Ergebnissen der Haushaltsproduktion und des Konsums sind verschiedene Konzepte entwickelt worden, die fallspezifisch, z. B. in einzelwirtschaftlichen Kalkulationen oder in gesamtwirtschaftlichen Ergänzungen der Volkseinkommensrechnung für die Wohlfahrtsmessung, international vergleichbar genutzt werden[214].

Grundlegend für die Abgrenzung von produktiven und konsumtiven Haushaltsaktivitäten ist das von Margaret Reid (1934) vorgeschlagene »Drittpersonen-Kriterium«[215]. Danach gelten als Konsum zum einen physiologische Notwendigkeiten, die nicht ausgelagert und ersatzweise von Dritten übernommen werden können, wie Schlaf, Ernährung und bestimmte Aktivitäten der persönlichen Hygiene, und zum anderen Freizeittätigkeiten, die einen unmittelbaren Nutzen stiften, wie Theaterbesuche, Golf spielen und Wandern. Dagegen werden prinzipiell auslagerungsfähige Tätigkeiten zur Haushaltsproduktion gezählt, z. B. tägliche Einkäufe und Nahrungszubereitung. Aber Kochen aus

212 Becker (1965), S. 495 – 496, der mit Bezug auf die »small factory« in einer Fußnote auf den satirischen Essay von Alexander Kirkland Cairncross (1958) verweist, in dem die unterschiedliche Behandlung von strukturell gleichartigen Aktivitäten in Haushalten und Unternehmen kritisiert wird.

213 Becker (1965), S. 494 – 498; vgl. dazu Berk (1980), S. 129 – 133; Piorkowsky (1993), S. 143.

214 Die Wertschöpfung durch Haushaltsproduktion wird nach unterschiedlichen Erfassungs- und Bewertungskonzepten mit rund 50 bis 100 % der marktlichen Vorleistungen beziffert. Vgl. z. B. Nordhaus/Tobin (1972); Hawrylyshyn (1976); Chadeau (1985); Piorkowsky (1985); Aldershoff/Kasper (1986); Piorkowsky (1986); Schäfer/Schwarz (1996).

215 Reid (1934), S. 6 – 11.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Leidenschaft wäre wegen der direkten Nutzenstiftung des Kochens dem Freizeitverhalten zuzuordnen. Allerdings müssen nach dem Drittpersonen-Kriterium auch Bildungsaktivitäten als Konsum statt als Produktion gewertet werden[216], was weder dem gängigen Alltagsverständnis noch dem modernen ökonomischen Fachverständnis entspricht.

Bildungsaktivitäten sind ein allgemein akzeptiertes Beispiel für die fragwürdige Differenzierung zwischen Haushaltsproduktion und Konsum. Weniger akzeptable Beispiele dürften Schlaf, Zeugung und physiologische Reproduktion sein, obwohl es für deren Deutung als Produktion frühe Ansätze in der theologisch-philosophischen und ökonomischen Literatur gibt[217]. In den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften beginnt sich dieses Verständnis von Produktion jedoch zunehmend zu verbreiten. Der Soziologe Gerhard Scherhorn (1986) hat hierzu festgestellt: »Konsumenten benutzen Marktgüter bei jeglicher Aktivität, das Schlafen und das Faulenzen eingeschlossen. Was sie an Marktgütern und Konsumzeit auf eine Aktivität verwenden, kann man generell als Inputs in einen Produktionsvorgang betrachten, der bedürfnisbefriedigende ›Konsumgüter‹ hervorbringt«[218]. Und der Soziologe Wolfgang Zapf (1984) betrachtet die Haushaltsproduktion sogar als Ausgangs- und Endpunkt der gesellschaftlichen Wohlfahrtsproduktion[219].

Die Neue Haushaltstheorie – mit ihrem Kern, der Theorie der Allokation der Zeit und dem Haushaltsproduktionsansatz bzw. der Produktionstheorie des Konsums – bietet demnach eine einheitliche und umfassende ökonomische Theorie der Nutzenmaximierung für alle marktgerichteten und nicht marktgerichteten Aktivitäten von Individuen und Haushalten; sie schließt insbesondere eine neue Theorie des Konsumenten als Investor in sein Humanvermögen und Gestalter seiner Lebenslage und eine neue Theorie der Familie ein, von der Familiengründung über die familiäre Arbeitsteilung und Erwerbsbeteiligung bis zur Fortführung der Partnerschaft oder zur Scheidung.[220] Einzelne Anwendungen der Theorie haben sich – auch wegen der spezifischen Abgrenzungs- und Bewertungsprobleme – zu gesonderten Spezialgebieten entwickelt, die

216 Vgl. Schäfer/Schwarz (1996), S. 25.

217 Vgl. dazu Arndt (1989); Kaulbach (1989), Sp. 1418: Das lateinische sowie das griechische Herkunftswort für Produktion bezeichnen alltagssprachlich u. a. »(…) das naturhafte Hervorbringen (Blättertreiben, Kinderzeugen und -gebären).«; vgl. ferner Stehling (1978), Sp. 844; Richarz (1991), S. 269; Piorkowsky (2004a), S. 107 – 111.

218 Scherhorn (1986), S. 226.

219 Zapf (1984), S. 266 – 267; vgl. dazu hier Abschnitt 5.1.1.

220 Blaug (1980), S. 240. Für diese und weitergehende Anwendungen der mikroökonomischen Theorie zur Erklärung des menschlichen Verhaltens und menschlicher Zusammenarbeit ist G. S. Becker 1992 mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet worden. Zu den hier nicht betrachteten Anwendungen gehört z. B. kriminelles Verhalten, das als Ergebnis eines Kosten-Nutzen-Kalküls interpretiert wird.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

teilweise nur noch lose miteinander zusammenhängen[221]; dazu gehören die Ökonomik der Familie und die Humankapitaltheorie, die hier im Folgenden betrachtet werden, weil sie in besonders guter Weise die These der Alltags- und Lebensökonomie stützen, dass Haushalte als die grundlegenden Wirtschaftseinheiten zu begreifen sind.

4.1.2 Humankapitaltheorie

In der modernen Humankapitaltheorie werden die Ausgaben und die Zeitverwendung für Bildungsaktivitäten nicht als Konsum, sondern in Analogie zu Investitionen in Sachkapital als bestandsbildend betrachtet, weil das erworbene Wissen und Können langfristig nutzbar ist. Zwar hat es in der ökonomischen Literatur verschiedentlich entsprechende Hinweise gegeben[222], aber erst das Gefühl vom Aufkommen einer Wissensgesellschaft hat Ökonomen beflügelt, den Prozess des Erwerbs von Wissen ökonomisch genauer zu analysieren. Bahnbrechend waren die Arbeiten von Theodore W. Schultz (1960) und G. S. Becker (1993/1964)[223], mit denen die Grundlagen der Humankapitaltheorie und damit auch der umfassenderen Neuen Haushaltstheorie gelegt wurden, die das neo-neoklassische Forschungsprogramm begründeten und u. a. für die Arbeitsmarkttheorie und die Gesundheitsökonomik fruchtbar wurden. Blaug (1980) bezeichnet die Humankapitaltheorie deshalb als »(…) the human investment revolution in economic thought.«[224]

Die allgemeine Theorie der Allokation der Zeit begründet Becker (1965) einleitend mit der speziellen Humankapitaltheorie:

> »In recent years many economists have stressed that the time of students is one of the inputs into the educational process, that this time could be used to participate more fully in the labour market and therefore that one of the costs of education is the forgone earnings of students. Indeed, various estimates clearly indicate that forgone earnings is the dominant private and an important social cost of both high-school and college education in the United States. The increased awareness of the importance of forgone earnings has resulted in several attempts to economise on students' time, as man-

221 Ebenda, S. 231.

222 Vgl. z. B. Marshall (1947/1890), S. 138: »Capital consists in a great part of knowledge and organization: and of this some part is private property and other part is not. Knowledge is our most powerful engine of production; it enables us to subdue Nature and force her to satisfy our wants.«; und S. 211: »A high education will increase the efficiency of the lower grades of industry indirectly rather than directly.«

223 Schultz (1960); Becker (1993/1964). Theodore W. Schultz erhielt 1979 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften für seine Arbeiten zur Erforschung der wirtschaftlichen Entwicklung.

224 Blaug (1980), S. 231.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

> ifested, say, by the spread of the quarterly and tri-semester systems. Most economists have now fully grasped the importance of forgone earnings in the educational process and, more generally, in all investments in human capital, and criticise educationalists and others for neglecting them. In the light of this it is perhaps surprising that economists have not been equally sophisticated about other non-working uses of time.«[225]

Humankapitalbildung ist, wenn sie gezielt vorgenommen und später genutzt wird, mit einzel- und gesamtwirtschaftlichen Kosten und Nutzen verbunden. Informelles Lernen läuft nebenbei und nicht genutztes Wissen und Können verpuffen. Im Mittelpunkt der Humankapitaltheorie stehen schulische und berufliche Bildungsprozesse, d. h. die Höhe und Verteilung der einzel- und gesamtwirtschaftlichen Kosten und Nutzen sowie die Entscheidungsfindung zur Investition in Bildung.

Wie bei allen sehr langfristigen Investitionen mit externen Effekten lassen sich auch bei Investitionen in Humankapital die Kosten sehr viel leichter ermitteln als der Nutzen. Aber auch die Kostenerfassung ist mit Problemen verbunden, die nur durch rigorose Vereinfachungen überwunden werden können. In einer Schätzung der Entwicklung des Humankapitalbestands in Deutschland für die Jahre 1992 bis 1999 durch das Institut der deutschen Wirtschaft wurden direkte (öffentliche) und indirekte (persönliche) kumulierte Ausgaben bzw. Opportunitätskosten für Ausbildungsgänge ermittelt und mit der Zahl der in der Bevölkerung vorhandenen Personen mit entsprechenden Qualifikationen multipliziert[226]. Bei diesem Verfahren wird der Humankapitalbestand durch die Wiederbeschaffungskosten beziffert. Als direkte Kosten wurden die durchschnittlichen Aufwendungen je Ausbildungsgang für Lehrgebäude, Lehrer, Lernmittel, Lehrwerkstätten und Ausbildungspersonal angesetzt. Als indirekte Kosten wurde – entsprechend dem Opportunitätskosten-Konzept – ein durchschnittlicher unterstellter Einkommensausfall der Auszubildenden je Ausbildungsgang während der Ausbildung geschätzt. Die Berechnungen beziehen sich lediglich auf die Gruppe der Vollzeitbeschäftigten. Außerdem wurde unterstellt, dass der Umfang des Wissens gleich bleibt, solange die Ausgebildeten im Erwerbsprozess sind. Abschreibungen des Humankapitals aufgrund von Veralterung des Wissens und Zuschreibungen aufgrund von Erwerb neuen Wissens wurden nicht vorgenommen.

Folgendes Ergebnis wurde ermittelt: Der Wert des – mit den Wiederbeschaffungskosten kalkulierten – Humankapitalbestands der voll erwerbstätigen Personen in Deutschland wird in Preisen von 1995 für die Jahre von 1992 bis 1999 recht gleichmäßig auf jährlich rund 3,7 Bio. Euro geschätzt. Der Wert des Sachkapitalbestands wird für denselben Zeitraum – ebenfalls zu Wiederbe-

225 Becker (1965), S. 493 – 494.
226 Henke (2005).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

schaffungskosten – kontinuierlich steigend mit Werten von rund 8,3 Bio. bis 9,9 Bio. Euro beziffert.[227] Bei den Kosten der Ausbildung errechnen sich unterschiedliche Anteile der Opportunitätskosten an den Gesamtkosten (direkte, ausgabengleiche Kosten plus indirekte, am verlorenen Einkommen orientierte Kosten). Für die Grund- und Hauptschulausbildung wurden keine Opportunitätskosten unterstellt. In den Ausbildungsgängen mit Lehrabschluss bzw. mit Meisterprüfung betragen die Opportunitätskosten jeweils rund 60 %, bei Abschlüssen an Fachhochschulen 69 % und an Universitäten 77 %. Abiturienten entgeht in den Jahren 1992 bis 1999 rechnerisch im Durchschnitt ein Einkommen von jährlich gut 31.000 Euro, das sie verdient hätten, wenn sie nach dem Haupt- oder Realschulabschluss in die Lehre gegangen und anschließend in ihrem Beruf gearbeitet hätten, statt weiter zur Schule zu gehen. Für Absolventen eines Universitätsstudiums wurde ein entgangenes Einkommen von durchschnittlich mehr als 86.000 Euro pro Jahr unterstellt.[228]

Der einzelwirtschaftliche Nutzen von Humankapital schlägt sich insbesondere in Arbeitsmarktchancen nieder, also in Zugangsmöglichkeiten zu bezahlten Erwerbstätigkeiten. Vorausberechnungen hierzu sind bzw. werden mit Blick auf die Entwicklungen am Arbeitsmarkt zunehmend hoch spekulativ. Neuere Schätzungen beziffern die Bildungsrendite eines Studiums, also den Gegenwartswert der Erwerbseinkünfte, bezogen auf die Summe der persönlichen vollen Ausbildungskosten, mit Werten zwischen 15 und 20 %[229]. Es ist nahe liegend, die Berufs- und Studienwahl auch mit den erwarteten Chancen am Arbeitsmarkt zu erklären. Die Humankapitaltheorie kann auch besser als andere Theorien vorhersagen, welche Aus- und Fortbildungsprogramme eher von Unternehmen für die Beschäftigten angeboten und finanziert werden, nämlich spezifische Programme, die nur in den jeweiligen Unternehmen genutzt werden können, und welche Programme eher von Beschäftigten direkt nachgefragt und selbst bezahlt werden müssen, nämlich generelle Bildungsmaßnahmen, die in unterschiedlichen Institutionen nutzbar sind.[230]

Das Wort Humankapital hat wegen der kommerziellen Konnotation und in dem Glauben, damit werde der ganze Mensch zu einer ökonomischen Ressource herabgewürdigt, auch Kritik erfahren. Es wurde 2004 von einer Jury von Sprachwissenschaftlern zum Unwort des Jahres gewählt[231]. Zwar wird es häufig nur auf Erwerbskompetenzen bezogen, aber in der ökonomischen Theorie ist es

227 Ebenda, S. 12 – 13.
228 Ebenda, S. 9 – 10.
229 Brinck/Grüske (2006).
230 Blaug (1980), S. 229 – 230.
231 O.V. (2005).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

umfassender angelegt und wird entsprechend weit verwendet, gelegentlich auch unter der alternativen Bezeichnung »Humanvermögen«[232].

G. S. Becker (1993/1964) hat dazu bereits 1964 grundlegend und sehr umfassend mit Bezug auf einen weiten Haushaltsproduktionsbegriff einschließlich Haushaltsmanagement und Entscheidungen im Zusammenhang mit der Erwerbsbeteiligung, der Nutzung öffentlicher Güter und der politischen Steuerung ausgeführt:

> »On-the-job and school training are not the only activities that raise real income primarily by increasing the knowledge at a person's command. Information about the prices charged by different sellers would enable a person to buy from the cheapest, thereby raising his command over resources; information about the wages offered by different firms would enable him to work for the firm paying the highest. In both examples, information about the economic system and about consumption and production possibilities is increased, as distinct from knowledge of a particular skill. Information about the political or social system – the effect of different parties or social arrangements – could also significantly raise real incomes.«[233]

Wie bei allen Lernprozessen führt die Akkumulation von Wissen und Können in der Haushaltsproduktion mit steigendem Humankapitalbestand zu einem zunehmend günstigeren Verhältnis von Arbeitseinsatz und Ergebnis bei gleichen Prozessen und zu Produktivitätsgewinnen bei gleichartigen Prozessen sowie zu Erträgen aus analogen Anwendungen. Wer gelernt hat, seine Wohnung zu renovieren, wird sich auch an den Ausbau des Dachbodens wagen. Dies hat Gerd Fleischmann (1983) als Hypothese der positiven Humankapitalspirale bezeichnet[234]. Dass durch Haushalts- und Familienarbeit erworbene Kompetenzen auch die Erwerbsfähigkeit fördern können, ist im Siebenten Familienbericht herausgestellt worden. Die Ergebnisse der Befragung von mehrheitlich im Erwerbsprozess stehenden Eltern, welche Fähigkeiten sie durch Haushalts- und Familienarbeit erworben oder erweitert haben, zeigen, dass Elternarbeit keine »Lücke« in der Erwerbsbiographie sein muss. Genannt wurden vor allem Organisationsfähigkeit, Verantwortungsbewusstsein, Flexibilität und Belastbarkeit.[235] Es handelt sich um Kompetenzen, die nicht nur generell in der Haushaltsarbeit und in der Erwerbsarbeit von Bedeutung sind, sondern im Erwerbsleben zunehmend erwartet werden.

Die damit angesprochene Bedeutung des Humanvermögens und der Haushaltsproduktion für die Bedarfsdeckung wird neuerdings auch stärker in der Armutsforschung berücksichtigt. Grundlegend dafür sind vor allem die Arbei-

232 Vgl. Deutscher Bundestag (1994).
233 Becker (1993/1964), S. 53.
234 Fleischmann (1983), S. 92 – 93; vgl. dazu grundlegend Stigler/Becker (1977), S. 78 – 81.
235 BMFSFJ (2006b), S. 135 – 136.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

ten von Amartya Kumar Sen, der immer wieder betont hat, dass die Verfügbarkeit über Marktgüter und Infrastruktur eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die Versorgung darstellt; vielmehr komme es auch auf die Kompetenzen zur Nutzung der Güter an. Sen (1983) hat dies sogar als Kriterium zur Unterscheidung zwischen aboluter und relativer Armut herausgestellt: »At the risk of oversimplification, I would like to say that poverty is an absolute notion in the space of capabilities but very often it will take a relative form in the space of commodities or characteristics.«[236]

4.1.3 Ökonomik der Familie und Bevölkerungsökonomik

Für die neo-neoklassische Ökonomik der Familie sind – so T.W. Schultz (1973) – vier Entwicklungen in der ökonomischen Analyse bedeutsam: die Humankapitaltheorie, die Theorie der Allokation der Zeit, die Haushaltsproduktionstheorie und die Betrachtung der Familie als Entscheidungseinheit[237]. Der von G. S. Becker ab etwa 1955 entwickelte ökonomische Ansatz zur Erklärung von Prozessen der Bildung, Entwicklung und Auflösung von Familien unterstellt, dass den damit zusammenhängenden Entscheidungen bewusst oder unbewusst ein Kosten-Nutzen-Kalkül zugrunde liegt und die gewünschten Ereignisse von den Beteiligten herbeigeführt werden. Als bevorzugte Institution für die Erfüllung der sehr persönlichen Bedürfnisse nach inniger Liebe, emotionaler Geborgenheit, eigenen Kindern und weiteren personalen Gütern hat sich die Familie in unterschiedlichen Formen etabliert[238].

In modernen Gesellschaften beruhen Partnerschaft, Eheschließung, Kinderwunsch, Aufgabenverteilung, Bestandsfestigung oder Trennung und Scheidung auf individuellen bzw. partnerschaftlichen Entscheidungen. Die Konsequenzen sind nicht nur für die unmittelbar Betroffenen bedeutsam, sondern bei statistischer Häufung auch für die Gesellschaft als Ganzes erheblich. Deshalb hat sich eine ökonomische Forschungsrichtung unter dem Namen Bevölkerungs-

236 Sen (1983), S. 161; umfassend von Sen (1985) dargestellt, der 1998 den Nobelpreis in Wirtschaftswissenschaften für seine Arbeiten über Armut und Ungleichheit erhalten hat. Zur Anwendung in der Armutsforschung und Armutsprävention vgl. Piorkowsky (2004b); BMGS (2005), S. 10.

237 Schultz (1973), S. S4-S7.

238 Becker (1981), S. x, S. 7 – 8: »These commodities cannot be purchased in the marketplace but are produced as well as consumed by households using market purchases, own time, and various environmental inputs. These commodities include children, prestige and esteem, health, altruism, envy, and pleasure of the senses, and are much smaller in number than the goods consumed.«

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

ökonomik entwickelt, in der Familienbildungsprozesse mit dem Ansatz und Instrumentarium der Familienökonomik analysiert werden[239].

Zum Kern der von G. S. Becker (1981) grundlegend dargestellten neo-neoklassischen Familienökonomik gehören Hypothesen zur Wahl der Lebensform, zum Suchverhalten auf dem Heiratsmarkt, zum Kinderwunsch, zur Aufgabenteilung im Haushalt, zum Altruismus in der Familie sowie zur Fortführung oder Auflösung der Ehe; darauf wird im Folgenden unter Rückgriff auf die Ausführungen zur Theorie der Allokation der Zeit und der Humankapitaltheorie näher eingegangen.

Hinsichtlich der Wahl der Lebensform ist über den Verbleib in der Herkunftsfamilie oder die Gründung eines eigenen Haushalts bzw. einer eigenen Familie oder allgemeiner das Eingehen einer Partnerschaft zu entscheiden. Dabei werden nach dem ökonomischen Ansatz die Vor- und Nachteile, also die Kosten und Nutzen, gegeneinander abgewogen und die Alternative mit dem günstigsten Kosten-Nutzen-Verhältnis gewählt[240]. Selbstständige Lebensgestaltung und Haushaltsführung eröffnet Verhaltensspielräume, aber verlangt auch neue Verantwortlichkeiten für die Zielbildung sowie die Gewinnung und Verwendung von Mitteln. Bei gemeinsamer Haushaltsführung können sich Vorteile aus Verbesserungen der Produktions- und Konsumtechnologie ergeben, insbesondere durch Größenvorteile bei der Beschaffung, z. B. Mengenrabatt, durch Produktivitätsgewinne aus Spezialisierung und Arbeitsteilung im Haushalt, durch Synergieeffekte bei Produktion und Konsum, z. B. Zeugung und Pflege von Nachwuchs, durch gemeinsame Nutzung haushaltsöffentlicher Güter, bei denen keine oder nur eine geringe Rivalität im Konsum besteht, z. B. Fernsehgerät und Raumwärme, und durch Verteilung des Risikos des Verlustes von Einkommenschancen auf mehrere Haushaltsmitglieder. Hinzu kommt, dass es für die Befriedigung von Bedürfnissen nach Liebe, Geborgenheit und Kindern kaum Marktalternativen gibt, sondern nur die intime Partnerschaft als Produktions- und Konsumgemeinschaft in Betracht gezogen werden kann. Nachteile können sich aus Einschränkungen des individuellen Handlungsspielraums ergeben, da sich die Paare auf eine gemeinsame Lebensführung einigen, also wechselseitig Mitspracherechte einräumen. Dies schließt die Gefahr des Verlustes der Anonymität und sogar des Entstehens emotionaler und materieller Abhängigkeit ein.

239 Vgl. Zimmermann (1985); Zimmermann/Vogler (2003); vgl. dazu Schultz (1973), S. S10; Seel (1993), S. 66. Die Bevölkerungsökonomik ist ein Paradebeispiel für die Fruchtbarkeit des methodologischen Individualismus, weil die Bevölkerungsstruktur in modernen Gesellschaften, abgesehen von Katastrophen, maßgeblich durch individuelle Entscheidungen bestimmt wird.

240 Becker (1981), S. 66 – 87; vgl. dazu Krüsselberg (1987), S. 179; Ribhegge (1993), S. 66 – 67; Schwab/Zajontz (2009), S. 12.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Mit der generellen Einschätzung der die skizzierte Situation reflektierenden Kosten-Nutzen-Relation bleiben die Individuen entweder in der Herkunftsfamilie oder allein oder sie begeben sich auf den Heirats- bzw. Partnerschaftsmarkt, um den bestmöglichen Partner bzw. die bestmögliche Partnerin zu finden. In den Suchkalkül gehen sowohl die eigenen Zukunftsvorstellungen als auch die Anforderungen an die gesuchte Person ein, insbesondere hinsichtlich Beruf und Erwerbstätigkeit sowie Kinderwunsch und Haushaltsorganisation.

Auch die Wahl der Form der Partnerschaft, z. B. Heirat oder nicht eheliches Zusammenleben oder »getrenntes Zusammenleben« in zwei Wohnungen, wird als Ergebnis von Kosten-Nutzen-Abwägungen erklärt. Gesellschaftliche Werte und Normen sowie Erwartungen aus dem sozialen Umfeld werden in einem solchen Kalkül als psychische Kosten und Nutzen abweichenden bzw. konformen Verhaltens berücksichtigt. Der ökonomische Ansatz geht davon aus, dass sich individuell bevorzugte, effiziente Lösungen langfristig auch gegen etablierte Normen und Werte durchsetzen. Als ein Beleg kann die empirisch zu verzeichnende Pluralisierung der Lebensformen und die heute weitgehende gesellschaftliche Akzeptanz vormals unkonventioneller Formen gewertet werden, z. B. nicht eheliches Zusammenleben, gleichgeschlechtliche Partnerschaft und alleinverantwortete Elternschaft.[241] Ein ökonomisches Argument für die Ehe ist die Aussicht auf vergleichsweise hohe Stabilität und damit wechselseitige Absicherung gegen eine Auflösung, weil die Kosten der Trennung vergleichsweise hoch sind. Umgekehrt bietet unverheiratetes Zusammenleben mehr Flexibilität bei Veränderungen der individuellen Lebensbedingungen bzw. Lebensziele.

Der Kinderwunsch vieler Paare kann in modernen Gesellschaften mit hohen Standards im Kinderschutz und staatlichen Sozialversicherungssystemen nicht – wie in traditionellen Agrargesellschaften – mit der späteren Funktion der Kinder als Arbeitskräfte in der Familienwirtschaft und für die Alterssicherung der Eltern erklärt werden. In der neo-neoklassischen Familienökonomik werden Kinder folglich nicht als Produktionsfaktoren, sondern als dauerhafte Konsumgüter betrachtet, die zur unmittelbaren Nutzenstiftung der Eltern beitragen sollen[242]. Dass Eltern normalerweise glücklich sind, Kinder zu haben, ist ein anderer Ausdruck dafür. Die Entscheidung für die Zahl und Qualität der gewünschten Kinder wird folglich neo-neoklassisch mit den Präferenzen für

241 Ribhegge (1993), S. 69; Piorkowsky (1994), S. 35 – 37. Einige dieser Formen haben sich in Westdeutschland gegen geltendes Recht durchgesetzt, z. B. gegen den sog. Kuppelparagraphen (§180 Strafgesetzbuch), der bis 1969 die Vermittlung von Unterkunft an nicht verheiratete Paare unter Strafe stellte.

242 Vgl. Schultz (1973), S. S3; Becker (1981), S. 95: »Therefore, these theories can be combined and generalized by assuming that each family maximizes a utility function of the quantity of children, n; the expenditure on each child, called the quality of children, q; and the quantities of other commodities: $U = U(n, q, Z_1, \ldots, Z_m)$.«

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Kinder und den erwarteten Nutzen und Kosten erklärt. Als Kosten werden die vollen Kosten, also Geld- und Zeitkosten, in die Analyse einbezogen, und insbesondere die Opportunitätskosten der Haushalts- und Familienarbeit berücksichtigt.[243]

Zumindest vorübergehend muss die Frau vor und nach der Geburt die Erwerbstätigkeit aufgeben oder erheblich einschränken. Empirisch zeigt sich, dass viele Mütter mittel- oder sogar langfristig die Haushalts- und Familienarbeit hauptverantwortlich übernehmen. Dadurch entstehen Opportunitätskosten in Höhe des entgangenen Erwerbseinkommens und anteiliger Rentenansprüche sowie schwer zu beziffernde Einbußen durch mögliche Entwertung des erwerbswirtschaftlichen Humanvermögens und einen Karriereabstieg bei der Rückkehr in den Beruf. Der Nutzen von Kindern wird nicht nur durch deren Zahl, sondern auch durch deren Qualität bestimmt, die durch Investitionen in das Humanvermögen gefördert wird. Kleine Kinder gelten als zeitintensiv, große Kinder als geldkostenintensiv. Unter dem Aspekt der Knappheit der Mittel ergibt sich zwingend, dass mit zunehmender Kinderzahl in der Familie weniger Ressourcen je Kind in die Qualität der Versorgung und Bildung investiert werden können. Da sich Familien möglichst gut mit Humanvermögen ausgestattete Kinder wünschen, liegt es nahe, dass sich viele Paare auf wenige Kinder konzentrieren, zumal die Opportunitätskosten der Zeit mit den produktivitätsbedingten Einkommenssteigerungen im Erwerbssystem ständig gestiegen sind und insbesondere die Frauen zunehmend darauf achten, die Opportunitätskosten in Grenzen zu halten. Hinzu kommt, dass sich kleine Familien organisatorisch besser an veränderte Situationen anpassen können als große Familien.[244]

---

243 Becker (1981), S. 96 – 98; vgl. dazu Krüsselberg (1987), S. 180; Ribhegge (1993), S. 67 – 80. Die frühere Bundesfamilienministerin Renate Schmidt hat in einem gemeinsam mit Bert Rürup verfassten Artikel über »Die nützlichen Kinder« die geringe Geburtenrate in Deutschland mit einem Kosten-Nutzen-Kalkül der potenziellen Eltern und den hohen Opportunitätskosten, vor allem der Frauen durch ihr zumindest zeitweiliges Ausscheiden aus dem Erwerbsleben, erklärt; vgl. Schmidt/Rürup (2003).

244 Schultz (1973), S. S8; vgl. dazu Piorkowsky (1994), S. 36 – 37. Der Geburtenrückgang und der Trend zur Ein-Kind-Familie in westlichen Gesellschaften können damit auf ökonomische Gründe zurückgeführt werden. Auf die Defizite bei der Vermittlung entsprechender Einsichten weisen Pfeiffer/Braun (2003), S. 12 – 13 hin: »Es war auch zu eng, die privaten Haushalte meist nur als Konsumenten und Erwerbstätige wahrzunehmen. Tatsächlich fällt ihnen in der wirtschaftlichen Entwicklung eine weit darüber hinausgehende Rolle zu. So wird jetzt deutlicher gesehen, dass die seit 30 Jahren hingenommenen nicht Bestand erhaltenden Geburtenraten langfristig zu massiven Verwerfungen der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung führen, wenn immer weniger Erwerbstätige eine hohe Wertschöpfung für immer mehr Ältere erbringen müssen. (…) Niedrige Geburtenraten bedeuten weniger Bildung von Humankapital, weniger Beitragszahler und auch weniger Erwerbstätige, um die wachsenden Dienstleistungsansprüche zu erfüllen.«

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Die Aufgabenteilung im Familienhaushalt wird nach der ökonomischen Logik mit den unterschiedlichen Opportunitätskosten und Produktivitäten der Paare im Erwerbs- und Haushaltsbereich erklärt[245]. Danach ist nicht die biologische Anfangszuständigkeit der Mutter für die Wahrnehmung der Haushalts- und Familienaufgaben maßgeblich, sondern deren durchschnittlich geringere Erwerbsproduktivität und höhere Haushaltsproduktivität. Folglich besteht die effiziente Lösung der Haushaltsorganisation darin, dass sich die Frau auf die Haushaltsführung und der Mann auf die Erwerbstätigkeit spezialisieren, um die komparativen Vorteile auszuschöpfen und die gemeinsame Nutzenfunktion zu maximieren. Empirisch zeigt sich zum einen tatsächlich, dass Frauen im Durchschnitt auch für die gleiche Arbeit ein geringeres Entgelt erzielen als Männer und traditionelle Frauenberufe zu den in den unteren Lohn- und Gehaltsgruppen eingruppierten Tätigkeiten gehören. Zum anderen werden Jungen noch weniger als Mädchen auf Haushalts- und Familienaufgaben vorbereitet, was sich in entsprechenden Produktivitätsunterschieden niederschlagen dürfte und als ein Argument in Verhandlungen verwendbar ist. Eine strikte Arbeitsteilung führt sogar bei gleicher Ausgangskompetenz zu einer jeweils spezifischen Humanvermögenszunahme im Haushalts- bzw. Erwerbsbereich (positive Humankapitalspirale) und damit zu einer effizienten Lösung. Dass auch die nach wie vor starre und institutionell abgesicherte Rollendifferenzierung im Haushalts- und Erwerbssystem sowie die sich daraus ergebende Behinderung der Verwirklichungschancen von Frauen ein Grund für sinkende Geburtenraten sein könnte, wird seit einigen Jahren vermutet und kontrovers diskutiert[246]. So könnte sich als Bumerang erweisen, was John Kenneth Galbraith (1973) festgestellt hat, dass nämlich die vorherrschende Rollenteilung ein für Männer praktisches System der familialen und gesellschaftlichen Arbeitsteilung sei, das auch durch die Vernachlässigung der Haushaltsproduktion in der ökonomischen Standardtheorie und in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen gestützt werde[247].

Altruismus in der Familie sorgt – so G. S. Becker (1981) – für effiziente Entscheidungen, auch wenn sich einzelne Mitglieder egoistisch verhalten. Eine einheitliche Nutzenfunktion der Familie kann durch diktatorische Zielbündelung oder durch partizipative Zielfindung erreicht werden. In einer Familie kann

245 Becker (1981), S. 14 – 37.

246 Vgl. dazu Piorkowsky (1994), S. 37; Hufnagel (2007).

247 Galbraith (1973), S. 79: »Partly for this reason, it becomes possible for women to study economics without becoming aware of their precise role in the economy. This, in turn, facilitates their acceptance of their role. Were their economic function more explicitly delineated in the current pedagogy, it might invite inconvenient rejection. The neoclassical model of an economic society – the one that dominates the approved pedagogy – has, however, a much more sophisticated disguise for the role of women. That is the household.«

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

ein Mindestmaß an Übereinstimmung in den Zielen unterstellt werden, aber nicht deren vollständige Deckung. Und selbst wenn einzelne Mitglieder der Familie begrenzt egoistisch handeln, kann durch Altruismus eine gemeinsame Ziel- und Nutzenfunktion realisiert werden. Altruismus bedeutet, dass der Nutzen einzelner Familienmitglieder auch von dem Nutzenzugang bei anderen Familienmitgliedern abhängt, also mathematisch gesprochen der Nutzen von A ein Argument in der Nutzenfunktion von B ist[248]. Altruismus bewirkt folglich einen Austausch von »direktem« Nutzen gegen »indirekten« Nutzen durch teilweisen Verzicht auf eigene Zielverfolgung oder durch Verzicht auf eigenen Mitteleinsatz zugunsten des Transfers der Mittel an den oder die Egoisten. Dass auch dies zu einer effizienten Lösung führen kann, zeigt Becker anhand des »Rotten-kid-Theorems«[249]. Danach kalkuliert der rationale Egoist den teilweisen Verzicht bzw. Transfer des Altruisten in seine Entscheidung ein; er weiß aber auch, dass er bei überzogenem Verhalten mit einer Blockade des Altruisten rechnen muss und dann schlechter gestellt wäre als bei moderatem Egoismus. So kann für alle die Maximierung der gemeinsamen Nutzenfunktion der Familie gelingen. Eine Voraussetzung ist allerdings, dass tatsächlich mindestens ein Familienmitglied dauerhaft altruistisch handelt; eine andere, dass der Altruist die letzte Entscheidung trifft, damit er seine Korrekturfunktion erfolgreich wahrnehmen kann.[250]

Die Ehe oder Partnerschaft wird fortgeführt, wenn die Harmonie größer ist als die Disharmonie und die Fortführung mehr Nutzen als Kosten erwarten lässt. Dagegen kommt es zur Auflösung, wenn die Disharmonie die Harmonie übersteigt und von der Trennung mehr Nutzen als Kosten erwartet wird. Die Trennung oder Scheidung wird folglich als Korrektur der ursprünglichen Entscheidung zur Partnerschaft gesehen, die ebenfalls nach ökonomischen Kriterien getroffen wird. Ein Hauptgrund für den Korrekturwunsch ergibt sich aus unvollständigen Informationen am Beginn der Ehe oder Partnerschaft. Erst nach und nach kann sich zeigen, ob die Versprechungen und Eindrücke am Anfang dem Erleben im Alltag entsprechen. Auch für die Überlegungen zur Auflösung unterstellt die Theorie, dass der durch die mögliche Trennung oder Scheidung schlechter gestellte Partner dem oder der Anderen eine Kompensation irgendeiner Art anbietet, um die Trennung oder Scheidung zu verhindern. Damit kann begründet werden, dass nur effiziente Auflösungen von Ehen oder Partnerschaften zu erwarten sind, also solche, bei denen am Ende beide Partner einen Nutzenüberschuss erzielen. Nicht an der Entscheidung beteiligte Familienmit-

248 Becker (1981), S. 173.
249 Ebenda, S. 183 – 194.
250 Vgl. dazu Ribhegge (1993), S. 67 – 77.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

glieder bzw. solche, die keine Kompensationen anbieten können, bleiben allerdings unberücksichtigt; das sind vor allem die Kinder.[251]

Der neo-neoklassische Ansatz der Familien- und Bevölkerungsökonomik hat die wissenschaftliche Diskussion außerordentlich befruchtet. Geboten wird eine umfassende und einheitliche wirtschaftstheoretische Erklärung für herkömmlich vor allem anthropologisch, soziologisch und verhaltenswissenschaftlich betrachtete Phänomenbereiche. Er besticht durch seine Rigorosität, die dem wissenschaftstheoretischen Postulat des Kritischen Rationalismus entspricht, ausschließlich empirisch überprüfbare Hypothesen zu formulieren, denn die Bildung, Entwicklung und Auflösung von Familien wird kultur- und zeitunabhängig mit Bezug auf stabile Präferenzen sowie Nutzen maximierendes Verhalten erklärt. Allerdings, so Blaug (1980), werden mit dem sehr allgemeinen Erklärungsansatz auch gelegentlich »Nüsse mit dem Vorschlaghammer geknackt«, d.h. Selbstverständlichkeiten als Hypothesen formuliert, z.B. dass natürliche Anlagen, wie Schönheit, die Nichtmarktproduktivität erhöhen und bei unterstellter Konstanz der Marktproduktivität die Attraktivität auf dem Heiratsmarkt steigern[252].

Der neo-neoklassischen Familienökonomik ist »ökonomischer Imperialismus« vorgeworfen worden, weil sie für weite Bereiche des menschlichen Verhaltens jenseits des Marktes ökonomische Erklärungen anbietet. Dieser Vorwurf lässt sich bei nüchterner Betrachtung nicht aufrecht erhalten und ist verschiedentlich als unbegründet zurückgewiesen worden[253]. Aber auch Vertreter und Vertreterinnen des ökonomischen Ansatzes sehen kritische Punkte, von denen die Folgenden kurz angesprochen werden sollen[254]: die widersprüchliche Annahme der parallelen Geltung von Egoismus (Markt-Tausch-Logik) und Altruismus für die Binnensteuerung von Familien; die Annahme vollständiger Information für den Kosten-Nutzen-Kalkül im Allgemeinen und deren Einschränkung für die Erklärung der Scheidung im Besonderen, nämlich unvollständige Information bei der Eheschließung; die unzureichende Erklärung des Zustandekommens der Haushaltsnutzenfunktion ohne Berücksichtigung von Machtpositionen und Verhandlungsprozessen; der gleichgewichtstheoretische Ansatz, der eher nicht den empirischen Verhältnissen einer permanenten Ungleichgewichtssituation im Lebensverlauf entspricht, so dass die betrachteten Entscheidungen nicht als einfaches Maximierungsproblem modelliert werden

251 Becker (1981), S. 219–236; vgl. dazu Krüsselberg (1987), S. 180–181; Ribhegge (1993), S. 82–84.

252 Blaug (1980), S. 241–249, insbesondere S. 245.

253 Vgl. dazu Blaug (1980), S. 248; Albert (1984); Seel/Hufnagel (1994b), S. 437.

254 Vgl. Schultz (1973), S. S12; Krüsselberg (1987), S. 181; Galler/Ott (1993), S. 119; Ribhegge (1993), S. 84–85; Seel (1993), S. 67. Zu neueren nicht immer eindeutigen empirischen Ergebnissen vgl. die Beiträge in Zimmermann/Vogler (2003).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

können; und schließlich das generelle Problem der Datenverfügbarkeit für empirische Tests der Theorie, insbesondere hinsichtlich der nicht beobachtbaren Variablen, wie Altruismus.

Mit den kritischen Hinweisen soll aber die Bedeutung der neo-neoklassischen Ökonomik der Familie nicht in Frage gestellt werden. Für die Erklärung ökonomischer Aspekte oder Dimensionen im Alltag liefert der Ansatz wichtige Einsichten, insbesondere zum Verständnis der Familie als ökonomische Institution. Aber tatsächlich stellen sich weitergehende Fragen nach der Bedeutung alternativer Motivationen und Handlungslogiken sowie nach dem Umgang mit Informationen und Unsicherheit in der Familie, aber auch in anderen ökonomischen Institutionen. Diese und andere Fragen sind in der Wirtschaftstheorie nach und nach bearbeitet worden und haben zu Revisionen, Erweiterungen und neuen Theoriezweigen geführt. Einige dieser Konzepte werden im Folgenden dargestellt. Die Auswahl orientiert sich an der Idee der Alltags- und Lebensökonomie, d. h. der Begründung einer empirisch gehaltvollen Wirtschaftslehre auf mikroökonomischer Grundlage[255].

4.2 Weitere Neue Ökonomiken zur Analyse von Institutionen

4.2.1 Neue Institutionenökonomik und Transaktionskostenökonomik

Die Neue Institutionenökonomik und die Transaktionskostenökonomik hat Ronald H. Coase (1937) in seinem Aufsatz über »The Nature of the Firm« mit der Untersuchung der Frage begründet, »(…) why a firm emerges at all in a specialised exchange economy.«[256] Diese Frage stellt Coase im Hinblick auf große, vertikal integrierte Unternehmen und mit Bezug auf die neoklassische Theorie, in der u. a. homogene Güter, Marktransparenz, zeitlose Anpassungsfähigkeit an Datenänderungen und unbeschränkte Rationalität der Akteure, die scheinbar wie Einpersonenhaushalte und Einpersonenunternehmen handeln, unterstellt werden[257]. Warum, also, gibt es neben Märkten und kleinen Unternehmen auch große Unternehmen, die mehrere Produktionsstufen unter einheitlicher Leitung zusammenfassen, wenn doch alle Vorleistungen über Märkte reibungslos be-

255 Vgl. dazu die Ausführungen in Kapitel 2, insbesondere Abschnitt 2.3.1 und 2.3.3.

256 Coase (1937), S. 390. Ronald Coase wurde 1991 mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften geehrt.

257 Vgl. dazu hier Fußnote 147. Mit der später geprägten Bezeichnung »Neue Institutionenökonomik« werden implizit zwei Bezüge hergestellt, zum einen zur Klassischen Ökonomik mit ihrer Analyse ökonomischer Institutionen, z. B. Marktordnungen, und zum anderen zur Neoklassik mit ihrer »Institutionenlosigkeit«, z. B. in den formalen Analysen von Angebot und Nachfrage.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

zogen werden können? Die Antwort entwickelt Coase in Auseinandersetzung mit den restriktiven Annahmen der orthodoxen Theorie, die implizieren, dass die zwischenbetriebliche Koordination durch Märkte kostenfrei funktioniert, während die innerbetriebliche Koordination Produktionskosten verursacht. Coase argumentiert dagegen, dass auch die Transaktionen über Märkte mit Kosten verbunden sind, die bei der Suche nach Marktpartnern, der Aushandlung von Verträgen und der Überwachung der Erfüllung der Verträge entstehen. Diese Kosten der Markttransaktion resultieren – so Coase – nicht nur aus zeitintensiven Aktivitäten, sondern auch aus der naturgegebenen Unsicherheit über die Zukunft und aus ganz menschlichen Eigenschaften, wie selbstinteressiertes, opportunistisches Verhalten und begrenzte Rationalität[258].

In der neuen Theorie der Unternehmung werden demnach den herkömmlich betrachteten Produktionskosten in mikroökonomisch stilisierten Einpersonenunternehmen auf perfekten Märkten die Transaktionskosten der Nutzung des Marktmechanismus gegenübergestellt und zur Erklärung der Existenz unterschiedlicher Arten und Größen von Unternehmen herangezogen[259]: Die Form der Koordination des Produktionsprozesses – Markt oder Hierarchie, d.h. Steuerung über den Markt, also durch Tausch, oder in einem vertikal integrierten Unternehmen, also durch Anweisung, oder in einer Mischung aus Markt und Hierarchie – wird danach als Ergebnis der Kalkulation der Gesamtkosten, also der Summe aus Produktions- und Transaktionskosten, erklärt bzw. als Entscheidungskriterium nach dem Prinzip des Ausgleichs von Grenzwerten postuliert: »Eine Unternehmung wird so viele Transaktionen vom Markt übernehmen und intern koordinieren, bis die Organisationskosten für die Einbeziehung einer weiteren Markttransaktion mit den Kosten ihrer Koordination durch den Preismechanismus übereinstimmen.«[260]

Je intensiver Vertragspartner bzw. deren Produkte über Produktionsstufen hinweg gesucht und kontrolliert werden müssen, z.B. im Hinblick auf Lieferzeitpunkte und Qualitätsanforderungen, umso aufwendiger und risikoreicher ist die Koordination über den Markt. Besonders risikoreich sind spezifische Investitionen, die zunächst getätigt werden müssten, um Verträge erfüllen zu können. Generelle Probleme bei Transaktionen ergeben sich durch unvollständige Verträge, weil nicht alle Details geregelt werden können, durch opportunistisches Verhalten von Transaktionspartnern, weil jede Seite auf den eigenen Vorteil bedacht ist, und durch die Unsicherheit über die Zukunft.

Oliver E. Willamson (1983/1975) hat den Transaktionskostenansatz vor allem für die Branchenanalyse im Industriesektor ausgearbeitet, aber auch angeregt,

258 Coase (1937), S. 390–391.
259 Vgl. dazu Bössmann (1981).
260 Bössmann (1983), S. 107.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Nicht-Markt-Institutionen in die ökonomische Analyse des Kapitalismus[261] einzubeziehen:

> »I furthermore conjecture that attention to internal organization will prove fruitful in attempting to study the conduct and performance of quasimarket and nonmarket organizations (nonprofits, such as hospitals, universities, foundations, and so forth; and government bureaus). It is generally agreed that the conventional paradigm has been of limited utility in attempting to assess organizations of these kinds.«[262]

Und er begründet dies an anderer Stelle mit dem Hinweis: »(…) our understanding of the economic institutions of capitalism – firms, markets, hybrid modes – is very primitive.«[263] Mit der Aufforderung, die Vielfalt von Institutionen in den Blick zu nehmen und alle expliziten und impliziten Verträge innerhalb und zwischen Institutionen unter dem Aspekt der Minimierung der Transaktionskosten zu analysieren, hat Williamson (1983/1975) den Transaktionskostenansatz als Beitrag zu einer neuen Institutionenökonomik begründet[264], deren anderer Hauptzweig durch die Theorie der Eigentums- und Verfügungsrechte fundiert ist[265].

Die Existenz, Funktionsweise und Entwicklung ökonomischer Institutionen, kann oft – bei weiter Definition in allen Fällen[266] – transaktionskostentheore-

261 Williamson (1987/1985). Oliver Williamson erhielt 2009 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften.

262 Williamson (1983/1975), S. 8.

263 Williamson (1989), S. 136.

264 Williamson (1983/1975), S. xi-xii; S. 1 – 8.

265 Vgl. insbesondere Alchian/Demsetz (1982), S. 175: »Es ist nicht die *Ressource* selbst, die jemandem gehört; das Eigentum besteht vielmehr aus einem Bündel oder Ausschnitt von Rechten zur Nutzung der Ressource.«

266 Bössmann (1983), S. 107 – 108. Der Begriff der Institution wird in der Neuen Institutionenökonomik auf alle Regelsysteme bezogen, die auf ökonomisches Verhalten einwirken. Institutionen in diesem Sinn sind z. B. auch Ehe, Streik, Verhandlung und Wirtschaftsordnung. Deshalb lässt sich nahezu jede ökonomische Theorie jenseits der traditionellen Mikro- und Makroökonomik der Neuen Institutionenökonomik zuordnen. Das gilt auch für das hier entwickelte Konzept, dessen Besonderheit allerdings in der Fokussierung auf Privathaushalte als Basisinstitutionen von Wirtschaft und Gesellschaft liegt, was in den Bezeichnungen als erweiterte Mikroökonomik sowie Alltags- und Lebensökonomie zum Ausdruck kommen soll. Auch in dem Grundlagenwerk zur Neuen Institutionenökonomik von Eirik G. Furubotn und Rudolf Richter (2000) werden Privathaushalte als ökonomische Institutionen vernachlässigt, obwohl gerade deren basale Rolle aus den Grundannahmen der Neuen Institutionenökonomik, insbesondere aus dem methodischen Individualismus und der verallgemeinerten Nutzenmaximierungs-Hypothese abgeleitet werden kann; vgl. Furubotn/ Richter (2000), S. 2 – 13. Rudolf Richter hat dies in einer persönlichen Mitteilung an den Autor (M.-B. P.) mit der historisch gewachsenen Literaturlage begründet – wie es bereits im Vorwort des Buches anklingt –, aber auch bedauert und nachdrücklich dazu ermutigt, diese Lücke zu schließen. Vgl. auch Blum et al. (2005), S. 27 – 29, sowie Erlei/ Leschke/Sauerland (2007), S. 40 – 43, mit einer anderen als der hier gewählten Systematisierung sowie Köhler/Küpper/Pfingsten (2007), Sp. 151, die mit Blick auf die Selbst- bzw.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

tisch mit den organisatorischen Vor- und Nachteilen unterschiedlicher bzw. unterschiedlich großer Betriebseinheiten erklärt werden[267]: Was ein Haushalt oder ein Unternehmen nicht produzieren kann, wird bei Bedarf und nach Möglichkeit vom Markt oder über andere Versorgungssysteme beschafft. Größenvorteile von Haushalten und Unternehmen werden durch Zusammenschluss von kleinen zu großen Haushalten und Unternehmen oder durch externes Größenwachstum, also insbesondere durch vertikale Integration, realisiert. Marktsteuerung wird hierarchischer Steuerung vorgezogen, wenn und solange die Transaktionskosten der Marktsteuerung gering sind. Was weder Haushalte noch Unternehmen produzieren können oder nicht effizient produzieren können, kann möglicherweise von anderen Institutionen bereitgestellt werden.

Für eine ökonomische Theorie, die mit den Differenzierungen der Betriebe in Haushalte und Unternehmen und den Steuerungssystemen in Märkte und Hierarchie auskommt, stellt sich allerdings die Frage, wie die nicht eindeutig klassifizierbaren Institutionen erfasst werden können. Hier hat Williamson (1989) den oben zitierten unklaren Terminus »hybrid modes« eingeführt, aber nicht eindeutig mit Bezug auf Betriebe oder Steuerungssysteme verwendet; er spricht – wie oben zitiert – von hybriden Formen sowie von quasi-marktlichen und nicht-marktlichen Organisationen und – an anderen Stellen – von »relational contracting«[268] und meint damit vor allem Kooperationen zwischen Unternehmen, z. B. in Forschung und Entwicklung oder im Vertrieb, die beständiger sind als einzelne Markttransaktionen, aber weniger straff organisiert als Arbeitsprozesse innerhalb eines Unternehmens.

Damit hat Williamson zwar eine Tür für die Analyse unkonventioneller ökonomischer Formen und die gesamtwirtschaftliche Strukturanalyse aufgestoßen, aber – um im Bild zu bleiben – auch weit offen gelassen, weil oft mehrere Interpretationen möglich sind: Werden zunächst lediglich private Haushalte und private Unternehmen, mit Einschränkung auch der Staat, als reine Formen ökonomischer Institutionen betrachtet, lassen sich – so Herbert Hax (2005) – hybride ökonomische Systeme auf einem kontinuierlichen Spektrum als Zwischenformen einordnen[269]. Je nach den in Betracht gezogenen und als rein gedeuteten stilisierten Formen und den wahrgenommenen Mischungsverhältnissen können dann z. B. sowohl öffentliche Unternehmen als auch private Nonprofit Organisationen als Mischformen von staatlichen Einrichtungen und privaten Unternehmen gedeutet werden[270].

Fremdzuordnungen von Theorien zur Neuen Institutionenökonomik die Beliebigkeit – die Autoren sprechen von Zufälligkeit – kritisieren.

267 Vgl. z. B. Alchian/Demsetz (1982), S. 182; Pollak (1985); Williamson (1989), S. 164 – 167; Räder (1993).

268 Vgl. z. B. Williamson (1987/1985), S. 79; Williamson (1991).

269 Hax (2005), S. 17; vgl. dazu Bössmann (1981), S. 670 – 673; Bössmann (1983), S. 107 – 109.

270 Vgl. Velsen-Zerweck (1998), S. 24, S. 85; Hax (2005), S. 17.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Die Wahrnehmung ökonomischer Mischformen in der ökonomischen Theorie ist für die mikroökonomische Fundierung einer Alltags- und Lebensökonomie von großer Bedeutung, weil die Vielfalt ökonomischer Institutionen ins Bewusstsein gehoben wird. Aber hier, im Konzept der Alltags- und Lebensökonomie, werden öffentliche Unternehmen als Unternehmen und Nonprofit Organisationen nicht als hybride Systeme, sondern als ökonomische Institutionen eigener Art betrachtet und Nonprofit Organisationen im Rahmen der Verbändeökonomik dargestellt[271].

Die Institutionen- und Transaktionskostenökonomik ist hier noch aus einem anderen Grund von Bedeutung. Mit der Ankündigung von Coase (1937) in seinem Aufsatz über »The Nature of the Firm«, die Entstehung von Unternehmen in einer Marktwirtschaft zu erklären, hat er einen wichtigen Anstoß für die Theorie der Unternehmensgründung gegeben. Zwar ist von Autoren, die in der Gründungsforschung von der Unternehmenstheorie ausgehen, lange übersehen worden, dass Coase (1936) – zunächst theoriekonform – die Existenz von Einpersonenunternehmen und Märkten als gegeben annimmt[272] und dann – in kritischer Revision der Theorie – ausschließlich die Entstehung großer, vertikal integrierter Unternehmen betrachtet; aber die spätere Anwendung der Transaktionskostenökonomik durch Robert A. Pollak (1985) auf Haushalte und Familien sowie auf Familienunternehmen hat dazu beigetragen, dass Haushalte als Unternehmer und Unternehmensgründer wiederentdeckt worden sind[273]. Danach können ganz normale Prozesse der Unternehmensgründung mit den Entscheidungen von Haushalten, d. h. von Mitgliedern privater Haushalte, zur Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit und den damit verbundenen Aktivitäten erklärt werden. Unternehmen werden auch von Unternehmen und Verbänden gegründet, aber gemessen an der Zahl der Gründungen überwiegen die Unternehmensgründungen im Haushalts- und Familienkontext bei weitem. Dies wird übersehen, wenn bei Unternehmensgründungen an Pionierunternehmer, industrielle Großbetriebe und den Typ des »Gründers« gedacht wird,

271 Vgl. dazu Alchian/Demsetz (1982), S. 176: »Die Klassifizierung von Eigentümern kann über die wichtige Dichotomie von staatlich und privat hinausgeführt werden. Korporative, kirchliche und gemeinnützige Eigentümer sind ebenfalls von Interesse.«

272 Coase (1937), S. 390; ebenso Williamson (1983/1975), S. 20: »I assume, for expositional convenience, that ›in the beginning there were markets‹.«

273 Pollak (1985); vgl. dazu Weber (1922b), S. 47: »Haushalten und Erwerben können im Handeln des einzelnen derart ineinandergreifen (und dies ist der in der Vergangenheit typische Fall), daß nur der Schlußakt (Absatz hier, Verzehr dort) den Ausschlag für den Sinn des Vorgangs gibt (bei Kleinbauern insbesondere typisch).«; Boulding (1950), S. 151 – 154; Piorkowsky (2002).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

wie dies von Joseph Alois Schumpeter (1928) vielfach beschrieben und in der Literatur aufgegriffen worden ist[274].

Empirische Studien zeigen, dass schon seit Jahren kleinbetriebliche Gründungen von Unternehmen dominieren, überwiegend ohne Beschäftigte und häufig in Teilzeit; und auch im Bestand der Unternehmen überwiegen zahlenmäßig die kleinen Unternehmen mit sehr wenigen Beschäftigten[275]. Dies kann transaktionskostentheoretisch mit Unvollkommenheiten der Faktormärkte und Vorteilen der Familienarbeitsverfassung erklärt werden[276]: Qualifizierte Arbeitskräfte und Wagniskapital stehen nicht beliebig zur Verfügung. Fremdarbeitskräfte müssen eingewiesen und überwacht sowie regelmäßig entlohnt werden. Der Arbeitseinsatz von Haushalts- bzw. Familienmitgliedern wird durch die persönlichen und sachlichen Bindungen an das eigene Unternehmen stark motiviert. Auf Teile des Gegenwartseinkommens kann im Austausch gegen zukünftiges Einkommen bzw. zu erwartenden Vermögenszuwachs vergleichsweise leicht verzichtet werden. Das gemeinsame Wohnen und die ständige Kommunikation in der Familie reduzieren tendenziell die Planungs- und Kontrollkosten. Das eigene haushaltsverbundene Unternehmen bietet zudem die Möglichkeit einer synergetischen Nutzung von Gütern des Haushalts und des Unternehmens sowie einer optimalen Grenzverwertung von Arbeit im Haushalt oder im Unternehmen.

Kleine haushaltsverbundene Unternehmen sind folglich als emergente Mischformen von Haushalten und Unternehmen, also als hybride Systeme, zu verstehen, die sich aus Haushalten entwickeln können und damit zu einer qualitativ neuen ökonomischen Institution führen, die als Haushalts-Unternehmens-Komplex bezeichnet werden kann[277]. Zum einen lassen sich Privathaushalte in großer Zahl nachweisen, die nicht mit einem eigenen Unternehmen verbunden sind; daneben existieren insbesondere körperschaftlich verfasste Unternehmen, die von den Haushalten der Eigentümer oder Träger gesonderte

274 Schumpeter (1928); vgl. dazu Heuss (1965), S. 6 – 13; Fallgatter (2001); Fallgatter (2002), S. 34 – 38; vgl. dagegen Eggert et al. (2005), S. 230 – 232.

275 Das Unternehmensregister des Statistischen Bundesamtes weist zum 31. 12. 2008 nach, dass 91,5 % der Unternehmen weniger als zehn sozialversicherungspflichtige Beschäftigte haben. Nach Ergebnissen des Gendermonitor Existenzgründung des Statistischen Bundesamtes und der Universität Bonn starteten in den letzten Jahren Selbstständige in Vollzeit (Teilzeit) durchschnittlich zu rund 75 % (95 %) ohne Beschäftigte. Vgl. dazu Piorkowsky (2007a).

276 Vgl. dazu Pollak (1985), S. 585 – 593; Schmitt (1990).

277 Piorkowsky (2002). Ergänzend sei auf Heinrich Nicklisch (1932), hier S. 175 – 176, hingewiesen, auf den die Unterscheidung zwischen ursprünglichen Betrieben (Haushalten) und abgeleiteten Betrieben (insbesondere Unternehmen) zurückgeht, mit der die Entstehung von Unternehmen aus privaten Haushalten beschrieben wird. Zugleich hat Nicklisch eingeräumt, dass diese Unterscheidung zu Problemen führt, wenn sie auf kleine, haushaltsverbundene Familienunternehmen übertragen wird.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Erwerbsbetriebe darstellen. Zum anderen kann empirisch und theoretisch nachgewiesen werden, dass es im Zuge der Gründung und Entwicklung von Unternehmen häufig zu einer Mischung von Funktionen und Strukturen des Haushalts der Gründerperson mit dem eigenen Unternehmen kommt. Diese funktionale und strukturelle Mischung resultiert aus der Kleinheit der sich entwickelnden Unternehmung und ist weder an die Sozialform der Familie noch an die Ökonomie des Agrarsektors gebunden, wo solche Formen länger als in anderen Wirtschaftsbereichen wirtschaftstheoretische und -politische Aufmerksamkeit erfahren haben[278]. Eine eindeutige Abgrenzung zwischen Haushalts-Unternehmens-Komplexen und gesonderten Unternehmen ist zwar nicht problemlos möglich, aber wichtiger als eine klare Abgrenzung ist die Erkenntnis der oben skizzierten qualitativen Eigenart von Haushalts-Unternehmens-Komplexen, zu denen in Annäherung an eine Untergrenze die Einpersonenunternehmen bzw. die Selbstständigen ohne Beschäftigte gezählt werden können, also rund gerechnet mehr als die Hälfte der Selbstständigen[279].

Damit kann neben bzw. zwischen privaten Haushalten und privaten Unternehmen eine dritte Art ökonomischer Institutionen unterschieden werden, die durch normale kleinbetriebliche Unternehmensgründung und tätiges Unternehmertum konstituiert wird und einen hybriden ökonomischen oder sozioökonomischen Charakter aufweist, weil und so lange sich Funktionen und Strukturen eines Haushalts im Sinne einer konsumorientierten Ausgabenwirtschaft und eines Unternehmen im Sinne eines gesonderten Erwerbsbetriebs mischen. Haushalts-Unternehmens-Komplexe können theoretisch und empirisch als »missing link« zwischen privaten Haushalten und privaten Großunternehmen verstanden werden und damit zur Erklärung und Gestaltung von ganz normalen Prozessen der Gründung und Entwicklung von Unternehmen beitragen[280].

278 Vgl. z. B. Singh/Squire/Strauss (1986); Henning (1994).

279 Hansch (2005), S. 78 – 82.

280 Im neuen System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen von 1995 (ESVG) werden zum Sektor Private Haushalte auch Einzelunternehmen und Personengesellschaften ohne eigene Rechtspersönlichkeit gezählt, soweit sie nicht als Quasi-Kapitalgesellschaften behandelt werden, das betrifft die KG und die OHG. Die Begründung ist auch hier, dass sich die Unternehmenssphäre von den Eigentümerhaushalten nicht trennen lässt. Vgl. STABU (2002), S. 8 – 10; persönliche Mitteilung von Herrn Thomas Luh, Statistisches Bundesamt.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

4.2.2 Verbändeökonomik

Die ökonomische Analyse der Rolle privater und öffentlicher Institutionen neben privaten Haushalten und Unternehmen sowie der Vergleich von Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen mit unterschiedlichen Grundordnungen führte nach und nach zu neuen Ansätzen für die Erklärung von staatlicher und gemeinnütziger Wirtschaftstätigkeit in Marktwirtschaften mit parlamentarischer Demokratie gegenüber Volkswirtschaften mit zentraler Planung von Wirtschaftsprozessen und Einparteiensystem. Zu diesen neuen Ansätzen gehören die Grants Economics, die Neue Politische Ökonomie und die Verbändeökonomik[281]. Ihr gemeinsamer Kern ist eine erweiterte Theorie der Güter und der zugrunde liegenden Bedürfnisse sowie der einzel- und/oder gesamtwirtschaftlichen Entscheidungs- und Steuerungssysteme für die Güterbereitstellung.

Während in der Markttheorie private Güter, freiwilliges eigennütziges Handeln und Marktsteuerung betrachtet werden, interessieren sich die neuen Konzepte für öffentliche und kollektive Güter sowie nicht marktliche Steuerungssysteme, wie politische Wahlen, Gruppenverhandlungen, Solidarität und Zwang. Damit ist auch die gesamtwirtschaftliche Strukturanalyse angeregt worden, die nach Erklärungen für die Aufteilung der Versorgungsaktivitäten auf unterschiedliche Institutionen sucht und nun auf die Theorie der Güter und der güterbezogenen Steuerungssysteme zurückgreift. In diesem Zusammenhang ist der Begriff des Verbandes als allgemeiner, wirtschaftssystemübergreifender Parallelbegriff zum Begriff des Unternehmens für solche Betriebe vorgeschlagen worden, die öffentliche oder kollektive Güter produzieren[282].

Öffentliche Güter, wie die innere und äußere Sicherheit eines Staatswesens und die Qualität der natürlichen Umwelt, sind idealtypisch vor allem dadurch gekennzeichnet, dass sie nicht teilbar sind, dass an ihnen kein individuelles Eigentumsrecht erworben werden kann, dass innerhalb kapazitätsbestimmter Grenzen keine Rivalität im Konsum auftritt und dass der Ausschluss Einzelner vom Konsum nicht oder nur zu unvertretbar hohen Kosten möglich ist. Folglich

281 Vgl. grundlegend Schumpeter (1947); Dahl/Lindblom (1953); Herder-Dorneich (1959); Herder-Dorneich (1973); Boulding (1981); vgl. dazu Boulding (1970), S. 54 – 55: »Economists have been rather slow to recognize that there is a large class of economically relevant behavior units lying somewhere between the firm and the household and having some characteristics of both. These are nonprofit organizations such as schools, universities, hospitals, municipalities, orphanages, old folk's homes, and so on. Governmental organizations, at local, state, national, and international levels, likewise have to be considered as behavior units from an economic point of view, even though the complete study of their behavior is traditionally regarded as in the field of political science.«

282 Hax/Piorkowsky (1987), S. 164 – 166; vgl. dazu Weber (1922b), S. 26 – 30; Egner (1976/1952), S. 46 – 48.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

können Individuen öffentliche Güter nutzen, wenn sie produziert worden sind, ohne dafür zu zahlen. Die privaten Güter des Marktes können dagegen legal zunächst nur durch Zahlung des Kaufpreises erlangt werden. Wer nicht zahlen kann oder nicht zahlen will, ist somit zunächst einmal vom Konsum ausgeschlossen. Da das Ausschlussprinzip des Marktpreises bei öffentlichen Gütern nicht funktioniert, wird sich kein Markt bilden, auf dem private Unternehmen aus eigenem Antrieb diese Güter anbieten. Weil die Marktlösung der Güterbereitstellung versagt und wenn zunächst kein anderes Versorgungssystem verfügbar ist, kann oder muss der Staat, wenn die Versorgung aus übergeordnetem Interesse gewährleistet sein soll, direkt über seine öffentlichen Verwaltungsbetriebe oder seine öffentlichen Unternehmen oder indirekt über die Beauftragung von privaten Unternehmen oder anderen Betrieben für die Bereitstellung sorgen und die Finanzierung über den öffentlichen Haushalt sichern.

Die Abgrenzung zwischen öffentlichen und privaten Gütern bzw. die Einstufung von Versorgungsaufgaben als öffentliche Aufgaben ist teils technisch bedingt, wie bei der Landesverteidigung, der Straßenbeleuchtung und der Verkehrsregelung, teils politisch oder ethisch begründet, wie bei Bildungs- und Gesundheitsleistungen. Die Grenzen zwischen den Güterarten sind nicht unveränderbar; und es zeigen sich historisch und international verschiedene Lösungen, z. B. für die Versorgung mit Bildung und Gesundheit, aber auch national nebeneinander bestehende Angebote von privaten und öffentlichen Leistungen für gleichartige Güter, wie im Bildungs- und Gesundheitswesen.

In vielen liberalen Volkswirtschaften hat sich eine Arbeitsteilung zwischen Staat, Unternehmen und Wohlfahrtsverbänden entwickelt[283]. Die wenigen, meist sehr abstrakten Güter, die zwingend als öffentliche Güter bereitgestellt werden müssen, wie die Sicherheit eines Staatswesens, werden als »geborene« öffentliche Güter verstanden und als spezifisch öffentliche Güter bezeichnet. Von diesen sind solche Güter zu unterscheiden, die zwar über den Markt bereitgestellt werden könnten, wie Schulbildung, aber aus ethischen, sozialen oder politischen Gründen wie öffentliche Güter angeboten werden. Sie sind demnach »gekorene« öffentliche Güter und werden als meritorische Güter bezeichnet, weil ein öffentliches Interesse unterstellt wird und dessen Berücksichtigung insbesondere als politisch verdienstvolle Aufgabe gewertet werden kann. Nicht selten haben Güter bzw. Versorgungsmaßnahmen eine private und eine öffentliche Komponente, d. h. sie kommen sowohl den Einzelnen als auch der Gesellschaft als Ganzes zugute, z. B. Schutzimpfungen gegen ansteckende Krankheiten und Schulpflicht für die Allgemeinbildung.[284]

283 Vgl. dazu Etzioni (1973); Hüssler (1989).

284 Die Differenzierung ist im Zusammenhang mit der Bestimmung der ökonomischen Auf-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Bei der Versorgung mit öffentlichen Gütern kann es zu Problemen kommen. Da Nutzer nicht vom Konsum öffentlicher Güter ausgeschlossen werden können, ist es einzelwirtschaftlich rational, sich als »Trittbrettfahrer« zu verhalten, d.h. kein Interesse an der Bereitstellung zu bekunden und sich nicht an der Finanzierung beteiligen zu wollen, wenn mit einer ausreichend großen Zahl an Nachfragern und Zahlern gerechnet wird. In anonymen Großgruppen gibt es eine Tendenz, dass dies zur dominanten Strategie wird und damit die Bereitstellung öffentlicher Güter nicht zustande kommt. Handelt es sich um gesellschaftlich wichtige Güter, besteht folglich die Gefahr »kollektiver Selbstschädigung«[285]. Um derartige »Rationalitätsfallen« (Mancur Olson) zu verhindern, sind staatliche Entscheidungs- und Steuerungssysteme, z.B. gesetzliche Konformitätsregelungen und Zwang, geboten. In demokratischen Gesellschaften müssen solche Maßnahmen allerdings entsprechend den Prinzipien der Gewaltenteilung durch spezielle Abstimmungen oder allgemeine politische Wahlen legitimiert werden. Insofern wird die Bereitstellung spezifisch öffentlicher Güter durch einen Wahlmechanismus – im Unterschied zum Marktmechanismus bei privaten Gütern – gesteuert.

Werden spezifisch öffentliche oder meritorische Güter von Politikern in Wahlprogrammen angeboten, kann von meritorischer Steuerung oder Meritorik gesprochen werden. Es ist als Problem gesehen worden, dass die Kosten und Nutzen öffentlicher Güter, insbesondere bei Meritorisierung, über Wahlperioden hinweg sehr unterschiedlich verteilt sein können und die Bereitstellung vordergründig als Geschenk erscheint, weil sie über Steuern bzw. öffentliche Kreditaufnahme finanziert wird[286]. Philipp Herder-Dorneich (1979) hat in diesem Zusammenhang auf die Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Marktsteuerung durch Geldscheine und politischer Steuerung durch Wahlscheine sowie ähnliche Systeme, z.B. Krankenscheine im Gesundheitswesen, hingewiesen und solche Steuerungssysteme als Quasi-Märkte bezeichnet, wenn sie nicht Teil einer Zentralverwaltungswirtschaft sind[287].

Verbände produzieren auch gruppenbezogene Güter, die kein einzelner Privathaushalt herstellen kann oder will und für die sich weder eine profitable marktmäßige Produktion durch Unternehmen lohnt noch eine staatlich-administrative Versorgung gut begründen lässt, also sowohl Marktversagen als auch Staatsversagen gegeben sein könnte[288]. Solche Güter werden als kollektive Güter und die produzierenden Institutionen als private Verbände, freie Assoziationen

gaben des Staates und der öffentlichen Finanzwirtschaft entwickelt worden. Vgl. dazu Musgrave (1974), S. 10–17.

285 Olson (1985).

286 Herder-Dorneich (1979), S. 129–132.

287 Ebenda, S. 44–45.

288 Badelt (2002); vgl. ergänzend zur Berücksichtigung privater Haushalte Schmale (2002), S. 500–501.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

oder (private) Nonprofit Organisationen bezeichnet[289]. Guy Kirsch (1976) unterscheidet zwischen Dienstleistungsverbänden, z. B. Geselligkeitsvereine und Sportvereine, und Interessenverbänden, z. B. Berufsverbände und Politikverbände. Tendenziell sind Dienstleistungsverbände durch Kleinheit und Koproduktion aller Mitglieder gekennzeichnet, während sich Interessenverbände eher durch Größe und Funktionstrennung in einfache Mitglieder und meist von diesen gewählte Funktionäre auszeichnen. Die Größe von Interessenverbänden sowie die Möglichkeiten zur Blockierung von Versorgungsprozessen spielt für die Durchsetzung der Anliegen der Mitglieder gegenüber anderen Interessen in der Gesellschaft, insbesondere im Rahmen von Gruppenverhandlungen, z. B. zwischen Tarifparteien, eine entscheidende Rolle. John Kenneth Galbraith (1952) hat als Funktion von Interessenverbänden die legale Organisation von Gegenmacht außerhalb des parlamentarischen Systems hervorgehoben[290]. Dagegen bieten Dienstleistungsverbände vor allem bei geringer Größe gute Möglichkeiten, expressiv-emotionale Leistungen durch Selbstorganisation, Mitentscheidung und direkte Koproduktion zu erstellen[291].

Die Mitwirkung in freien Assoziationen beruht auf dem Eigeninteresse der Mitglieder, aber diese tauschen nicht Güter und Geld wie am Markt, sondern leisten freiwillige einseitige Übertragungen von Geld in Form von Beiträgen und Spenden sowie von Arbeit in Form von ehrenamtlicher Tätigkeit (»Zeitspenden«) und nutzen die Kollektivgüter des Verbands nach ihren Wünschen und Möglichkeiten. Die Marktsteuerung wird hier durch das integrative System der Solidarität als Steuerungssystem ersetzt. Aber auch hier spielt Reziprozität, d. h. zumindest eine langfristig ausgeglichene Bilanz von Geben und Nehmen, eine Rolle[292]. In kleinen Gruppen kann dies persönlich kontrolliert und eingefordert werden. In großen Gruppen kann dagegen »Trittbrettfahrerverhalten« praktiziert werden, so dass freie Assoziationen häufig selektive Anreize, also quasimarktliche Zusatzleistungen für die finanziellen Beiträge, bieten, um Mitglieder zu gewinnen und zu behalten. Die Schwierigkeit der zwangsfreien Organisation von Sonderinteressen in großen Gruppen hat auch dazu geführt, dass neben freien Assoziationen Zwangsverbände entstanden sind, wie Kammern für Angehörige bestimmter Berufe, aber auch quasi-staatliche, parafiskalische kollektive Sicherungssysteme zur Bildung von Solidargemeinschaften. Dabei wer-

289 Vgl. z. B. Kirsch (1976); Zapf (1984); Priller et al. (1999), S. 13: »Nach der dem [internationalen, M.-B. P.] Johns-Hopkins-Projekt zugrunde gelegten Definition sind zum Non-Profit-Sektor alle diejenigen Organisationen zu rechnen, die formell strukturiert, organisatorisch unabhängig vom Staat und nicht gewinnorientiert sind, eigenständig verwaltet werden sowie keine Zwangsverbände darstellen.«

290 Galbraith (1952); vgl. dazu Biedenkopf/Voss (1977).

291 Hondrich (1980), S. 190.

292 Vgl. dazu Gräbe (1991); Stegbauer (2002).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

den für die Regulation der Versorgung Markt und Solidarität als zentrale Steuerungssysteme durch Zwang und Androhung von Strafen ersetzt, häufig aber auch mit verbandsinternen Wahlen von Funktionären kombiniert[293].

Kleine informelle Gruppen, wie selbstorganisierte Eltern-Kinder-Gruppen, lokale Bürgerinitiativen und therapeutische Selbsthilfegruppen, werden in der Verbändeökonomik wie auch in der amtlichen Statistik weitgehend übersehen. Aber sie sind zahlreich und können Vor- oder Frühformen von Verbänden sein; tatsächlich sind viele große Verbände aus kleinen Zusammenschlüssen entstanden[294]. Auch die politikwissenschaftliche und soziologische Forschung zum sog. Dritten Sektor schließt informelle Kleingruppen definitionsgemäß aus der Analyse aus[295]. Dagegen werden sie in unorthodoxer Betrachtung in der Neuen Institutionenökonomik als »Innovationen in der Schattenwirtschaft im sozialen Bereich«[296] und in der Haushaltsökonomik in Analogie zu Unternehmenskooperationen und zu Haushalts-Unternehmens-Komplexen als hybride Systeme[297] verstanden: Die Gründung solcher Gruppen geht meistens auf die Initiative einiger weniger Privathaushalte zurück und die Entwicklung wird durch das Engagement besonders aktiver Mitglieder gefördert. Aufgrund der Anfangsbedingungen und der Kleinheit der sich entwickelnden Institution kommt es zu einer Vermischung von Gruppen- und Privatbereichen. Konkret mischen sich Ressourcen, Entscheidungskriterien und Handlungsweisen der Mitglieder aus ihrer privaten Lebenswelt und dem gemeinsamen Versorgungssystem. Durch die Vermischung von Strukturen und Funktionen entsteht und entwickelt sich eine spezifische sozioökonomische Institution mit hybridem Charakter.

4.2.3 Evolutorische Ökonomik

Die Entstehung und der Wandel von Institutionen sowie die treibende Kraft von Individuen in diesen Prozessen sind die Hauptthemen der Evolutorischen Ökonomik. Nicht Gleichgewichtstendenzen, sondern ständige Veränderungen werden als kennzeichnend für die reale Wirtschaft und als erklärungsbedürftig für die Ökonomik betrachtet. Im Zentrum der Überlegungen stehen Handlungen von Individuen als Konsumenten und Unternehmer, die sich als Innova-

293 Vgl. dazu Boulding (1981), S. 133; Alemann (1996), S. 5.
294 Vgl. dazu Velsen-Zerweck (1998), S. 26.
295 Vgl. hier Fußnote 289, insbesondere die Definition von Nonprofit Organisationen im Johns-Hopkins-Projekt.
296 Enste (2002), S. 58 – 59.
297 Piorkowsky (2000c), S. 10 – 12; vgl. dazu Evers (1995), S. 159.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

tionen erweisen und in Diffusionsprozessen zu strukturellen Wandlungen in Wirtschaft und Gesellschaft führen.[298]

Dosi und Nelson (1994) charakterisieren evolutorische Theorien in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften wie folgt:

> »First, their purpose is to explain the movement of something over time, or to explain why that something is what it is at a moment in time in terms of how it got there; that is, the analysis is expressly dynamic. Second, the explanation involves both random elements which generate or renew some variation in the variables in question, and mechanisms that systematically winnow on extant variation. Evolutionary models in the social domain involve some processes of imperfect (mistake-ridden) *learning and discovery*, on the one hand, and some *selection mechanism*, on the other. With respect to the latter an evolutionary theory includes a specification of the determinants of some equivalent of a notion of fitness – implying the identification of a unit of selection and certain mechanisms through which selection operates.«[299]

Biologische Termini in der Evolutorischen Ökonomik sollen nicht im Sinne einfacher Analogien verstanden werden. Zwar hat die Biologie, insbesondere die Evolutionslehre, eine Rolle im Entdeckungszusammenhang der Evolutorischen Ökonomik gespielt, aber die Unterschiede zwischen der biologischen Evolution und der sozioökonomischen Evolution sind nicht zu übersehen, insbesondere im Hinblick auf den Menschen als Akteur, auch angesichts der Unsicherheit über die Zukunft und der Irrtumsanfälligkeit menschlicher Entscheidungen, sowie die in Betracht gezogenen Zeiträume der Einführung und Durchsetzung von Neuerungen[300]. Die Grundlegung der Evolutorischen Ökonomik als eigenständige Theorieschule wird auf Thorstein Bunde Veblen und Joseph Alois Schumpeter zurückgeführt; beide gelten deshalb als heterodoxe Ökonomen, und Veblen gilt als Haupt des amerikanischen Institutionalismus[301].

Veblen war – so Mitchell (1971) – sehr angeregt von den Arbeiten Herbert Spencers, der den Begriff der Evolution in die moderne Biologie eingeführt hat, und erlebte den Triumph der Evolutionslehre in der Wissenschaft[302]. Seine erste Kritik der herrschenden Wirtschaftslehre veröffentlichte er 1898 in dem gegen die Methode der Gleichgewichtstheorie gerichteten Aufsatz mit dem programmatischen Titel: »Why is economics not an evolutionary science?«[303] Veblen

298 Vgl. dazu z. B. Witt (1989).
299 Dosi/Nelson (1994), S. 154 – 155.
300 Vgl. ebenda, S. 155, vgl. dazu Schnabl (1990). Die Orientierung an biologischen Entwicklungsprozessen und an der Biologie als Wissenschaft war nicht neu. Vgl. z. B. Marshall (1997/1890), S. xv; vgl. dazu Cantner/Hanusch (1997), S. 777; Witt (1987), S. 102.
301 Cantner/Hanusch (1997), S. 777. Einige Autoren weisen lediglich auf Schumpeter als Begründer der Evolutorischen Ökonomik hin, z. B. Witt (1987); Witt (1995). Zur Bedeutung der Arbeiten von Veblen vgl. Frey (1977); Samuels (1987); Musolino (2007), S. 338.
302 Mitchell (1971), S. 461 – 462; vgl. auch Dorfman (1971), S. 462 – 465.
303 Veblen (1998/1898).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

wollte das tatsächliche Handeln von Personen im gesellschaftlichen Kontext in den Mittelpunkt der Analyse gestellt sehen und die neueren Erkenntnisse der Anthropologie, Psychologie, Soziologie und Naturwissenschaft zur Erklärung wirtschaftlicher Entwicklung heranziehen:

> »The economic life history of the individual is a cumulative process of adaptation of means to ends that cumulatively change as the process goes on, both the agent and his environment being at any point the outcome of the past process. His methods of life today are enforced upon him by his habits of life carried over from yesterday and by the circumstances left as the mechanical residue of the life of yesterday.«[304]

Ein Jahr später, 1899, erschien das Buch, das Veblens Ruhm begründet hat. In »The Theory of the Leisure Class«[305] bietet er eine Analyse des ökonomischen Lebens und eine Erklärung der wirtschaftlichen Entwicklung, die maßgeblich durch die Steigerung der Konsumbedürfnisse angetrieben wird.

Veblen sieht als Triebfeder ökonomischer Aktivität neben dem innengeleiteten Wunsch nach ständiger Verbesserung der Lebenshaltung in den verschiedenen, mehr oder weniger hierarchisch organisierten Bedürfnisgruppen, beginnend mit physiologischen Existenzbedürfnissen[306], das außengeleitete Streben nach Anerkennung durch demonstrativen Müßiggang bzw. in modernen Wirtschaftsgesellschaften durch Erfolg in der Erwerbswelt und die Zurschaustellung des Erfolgs in aufwendigem, prestigeträchtigen Konsum. Mit dem Prestigekonsum werden – unbeabsichtigt – Konsumstandards für die weniger Wohlhabenden gesetzt. Der »neidvolle Vergleich« (Veblen), den die weniger Wohlhabenden anstellen, treibt sie zur Nachahmung und die Wohlhabenden zu erneuter Abgrenzung durch vorauseilenden demonstrativen Konsum.[307] Damit hat Veblen Grundlagen der sozialpsychologischen Konsumtheorie gelegt, in der »Anspruchsspiralen«, der »Snob-Effekt« – in der Literatur auch als »Veblen-Effekt« bezeichnet – sowie der »Wettlauf zwischen Konsumpionieren und Konsumnachzüglern« als Faktoren der Selbststeuerung der Konsumenten gesehen werden.

Schumpeters entwicklungstheoretischer Ansatz, den er zunächst in seiner

304 Ebenda, S. 411.

305 Veblen (2007/1899). Die deutsche Titelübersetzung »Theorie der feinen Leute« ist unscharf; dies gilt auch für den Untertitel »Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen«, den vermutlich nur Eingeweihte mit der ökonomischen Schule der amerikanischen Institutionalisten in Verbindung bringen.

306 Veblen (2007/1899), S. 113, skizziert eine Theorie der Bedürfnisse, wie sie später von Maslow (1943) und (1970/1954) ausgearbeitet worden ist: »Mit anderen Worten sind die ältesten und am tiefsten verwurzelten Gewohnheiten – jene nämlich, die an das organische Dasein selbst rühren – auch die hartnäckigsten und zähesten. Über ihnen liegen die höheren Bedürfnisse – später entstandene Gewohnheiten des Individuums oder der Rasse –, und zwar in unregelmäßiger und keineswegs unveränderlicher Reihenfolge.«

307 Veblen (1998/1898), S. 411; Veblen (2007/1899), S. 108 – 109, S. 112 – 113.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung ausgearbeitet und 1912 publiziert hat, war weniger evolutionsbiologisch, sondern vor allem geschichtsphilosophisch orientiert; er fühlte sich – so Haberler (1971) – von Karl Marx' Geschichtskonstruktion sehr angezogen[308]. Später verwendete Schumpeter (1943) in seinem Buch über »Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie« ausdrücklich biologische Metaphern zur Kennzeichnung der wirtschaftlichen Entwicklung:

> »(…) this evolutionary character of the capitalist process (…) [a] process of industrial mutation – if I may use this biological term – that incessantly revolutionizes the economic structure *from within*, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one. This process of Creative Destruction is the essential fact about capitalism. (…) we are dealing with an organic process (…).«[309]

Seine gegen die Gleichgewichtsanalyse gerichtete Theorie entwickelte Schumpeter nach und nach im Zusammenhang mit dem Studium der modernen Ökonomen. Wie Haberler ausgeführt hat, bewunderte Schumpeter den jüngeren Walras, dessen Arbeiten ihn sehr beeindruckt hätten, aber er kam zu der Überzeugung, dass die Gleichgewichtstheorie unangemessen sei[310]. Schumpeter hat dazu im Vorwort der japanischen Ausgabe seiner »Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung« Folgendes geschrieben:

> »Als ich die Konzeption und Technik von Walras zu untersuchen begann … entdeckte ich nicht nur ihren konsequent statischen Charakter … sondern auch ihre ausschließliche Anwendbarkeit auf einen stationären Prozeß. (…) Ich war fest überzeugt, dies sei falsch. Es gibt innerhalb des Wirtschaftssystems eine Energiequelle, die aus sich selbst heraus … das Gleichgewicht stört. Wenn das zutrifft, dann muß es eine reine Wirtschaftstheorie der ökonomischen Veränderung geben, die nicht einfach von äußeren Faktoren abhängt … eine solche Theorie versuchte ich zu entwickeln, und ich glaube … daß sie etwas zum Verständnis … der kapitalistischen Welt beiträgt und eine Anzahl von Phänomenen … befriedigender erklärt als Walras' oder Marshalls System.«[311]

Schumpeter sah als treibende Kraft der wirtschaftlichen Entwicklung die innovativen Unternehmer, die Neuerungen einführen und Veränderungen durchsetzen, die in Zyklen zu einem Struktur- und Niveauwandel der Wirtschaft führen. Er unterscheidet fünf Fallgruppen: (1) Herstellung neuer Güter, (2) Einführung neuer Produktionsmethoden, (3) Erschließung neuer Absatzmärkte oder (4) neuer Bezugsquellen und (5) Einführung neuer Organisationsformen. In diesem Prozess werden bestehende Unternehmen vom Markt verdrängt, Kapital vernichtet und Produktionsfaktoren zu den neuen, ergiebigeren Quellen

308 Haberler (1971), S. 527; vgl. auch Witt (1995), S. 153.
309 Schumpeter (1947/1943), S. 82 – 83.
310 Haberler (1971), S. 507; vgl. dazu hier Fußnoten 129 und 130 sowie Witt (1995), S. 153 – 154.
311 Zitiert bei Haberler (1971), S. 522 – 523.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

geleitet und somit die wirtschaftliche Entwicklung vorangetrieben. Dies ist folglich – so Schumpeter – ein Prozess der schöpferischen Zerstörung. Den bahnbrechenden Pionierunternehmern folgt eine Schar von Nachahmern.[312] Die Neuerungen verbreiten sich und die Wirtschaft erlebt einen Konjunkturaufschwung. Aber was treibt die Pionierunternehmer an? Schumpeter sieht die Motivation in der spezifischen Ausformung des Erfolgsstrebens, verwoben »(…) in den Umkreis des ›Betätigungstriebs‹, des Herrschen- und Siegenwollens (…).«[313] Damit hat Schumpeter Grundlagen für eine sozialpsychologische Theorie des Unternehmertums und der Unternehmensgründung gelegt, die zwischen »echten« Pionierunternehmern und imitierenden Unternehmern unterscheidet.

Die Parallele zur Konsumtheorie von Veblen mit der entwicklungstheoretisch zentralen Unterscheidung zwischen Konsumpionieren und Nachzüglern ist nicht zu übersehen. Aber die Hervorhebung des innovativen Potenzials der Unternehmer bei Schumpeter entspricht der generellen Fokussierung der Ökonomik auf die Angebotsseite der Wirtschaft. Allerdings ist das teils unscharfe, teils enge Verständnis vom Pionierunternehmer aus konzeptioneller und empirischer Sicht kritisiert und insbesondere für die Gründungsforschung als nicht tragfähig gewertet worden[314].

In der neueren Evolutorischen Ökonomik und Konsumtheorie wird außerdem auf die Rolle der Konsumenten als Innovatoren hingewiesen, die in der ökonomischen Standardtheorie nicht reflektiert wird:

> »Auch auf der Seite der Konsumenten sind Individuen in der Lage, neue Handlungsmöglichkeiten, die sich nicht nur in Geschmacksänderungen ausdrücken, zu entwickeln. Dazu gehören solche Phänomene wie veränderte Einkaufs- und Verbrauchsgewohnheiten, Versuche, sich neue Informationsquellen zu beschaffen oder die eigene Situation durch Aufbau einer Verhandlungsposition und/oder Organisation zu verbessern.«[315]

Aus der Literatur – beginnend bei Marshall – hat Swann (1999) vier Fallgruppen innovativen Konsumentenverhaltens zusammengestellt[316]: (1) Experimentieren, z. B. Andersnutzung von Geräten als in den Gebrauchsanleitungen beschrieben; Zubereitung von Speisen, anders als in Kochbüchern empfohlen; Verwendung von Kleidungsstücken in kreativer Weise, um einen neuen Look zu kreieren, (2) Verbesserungen in der Haushaltsproduktion im engen Sinn, die zu Kostenre-

312 Schumpeter (1912), S. 103 – 198; Schumpeter (1928), S. 483; vgl. dazu Haberler (1971), S. 526.
313 Schumpeter (1928), S. 482. Vgl. dazu den ähnlichen Begriff »instinct of workmanship« bei Veblen (1898).
314 Vgl. Heuss (1965), S. 9 – 11; Witt (1987), S. 44 – 45; hier Fußnote 274.
315 Witt (1987), S. 45.
316 Swann (1999), S. 106 – 108.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

duzierungen oder zu Qualitätsverbesserungen führen, (3) Zusammenstellung von Sammlungen, z. B. Briefmarken, Münzen und Fanartikel, deren Einzelstücke von geringem Wert sein können, aber durch das kreative Arrangement einen Wert erhalten, (4) Umwidmung und/oder Kombination von Elementen unterschiedlicher Alltagsobjekte, z. B. Herstellung von Möbeln aus unkonventionellen Bauteilen; Entwicklung eines neuen Kinderspiels aus Resten von altem Spielzeug. Swann erörtert an Beispielen auch, dass solche Entwicklungen, wie sie in den vier Fallgruppen angesprochen werden, nicht immer geplant sind, sondern auch zufällig zustande kommen können; und er hebt hervor, dass sie nicht selten kommerziellen Herstellern angeboten werden, die sie vermarkten. Zu ergänzen wäre noch, dass häufig Freunde und Bekannte zur Nachahmung angeregt werden.

Außerhalb der Konsumtheorie weist Enste (2002) auf die Innovationen im sozialen Bereich durch Aufbau von informellen und semiformellen Organisationen hin, die traditionelle Lebensmuster und Verbindungen ergänzen und ersetzen können, wenn sie im Zuge der Individualisierung und Mobilität zerfallen. Als Beispiele nennt er nachbarschaftliche Netzwerke, soziale Betreuung, organisierte Selbsthilfe und Tauschringe.[317]

4.2.4 Verhaltensökonomik

Kennzeichen der Verhaltensökonomik ist die Anwendung psychologischer und soziologischer Methoden in der Wirtschaftsanalyse. Die hauptsächlich empirisch-induktiv fundierte Forschung sucht nach Erklärungen des Verhaltens ökonomischer Akteure als Alternative zur axiomatisch-deduktiven Entscheidungstheorie, wie sie in der traditionellen Mikroökonomik mit dem Modell des Homo oeconomicus zugrunde gelegt wird. Die Kritik richtet sich vor allem gegen die neoklassischen Annahmen über die Informationslage und die Handlungsorientierung im Sinne strikter Rationalität gemäß den Axiomen der Präferenz[318]. Geboten werden insbesondere Beiträge zur Aufklärung der sozialen Einflüsse auf wirtschaftlich bedeutsames Verhalten sowie der emotionalen, motivationalen und kognitiven Bestimmungsgründe des Handelns. Aus dem sehr breiten Spektrum der Forschung werden im Folgenden ausgewählte Grundlagen und Ergebnisse der früheren Sozialökonomischen Verhaltensforschung und der heutigen Behavioral Economics dargestellt[319].

317 Enste (2002), S. 58 – 59.
318 Vgl. hier Abschnitt 3.2.1.
319 In den Vereinigten Staaten von Amerika, wo diese Forschungsrichtung ab etwa 1940 stark ausgebaut wurde – z. B. 1946 mit dem Economic Behavior Program am Survey Research

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Die Sozialökonomische Verhaltensforschung hat sich als Gegenentwurf zur Neoklassik und anknüpfend an die deutsche Historische Schule der Ökonomik und den amerikanischen Institutionalismus entwickelt und mit Rückgriff auf Anthropologie, Soziologie und Psychologie die individuellen und gesellschaftlichen Grundlagen ökonomischen Handelns untersucht. Bahnbrechend sind insbesondere die Arbeiten von Georg Katona (1951), Herbert Simon (1957) und Günter Schmölders (1962). Katona (1960) entdeckte und thematisierte insbesondere die gesamtwirtschaftliche Macht der Verbraucher, die sie mit ihrer zunehmend frei verfügbaren Kaufkraft ausüben, Schmölders (1966, 1980) forschte u. a. über die Psychologie des Geldes sowie über Steuermoral und Schattenwirtschaft, und Simon (1982) brachte die naturgegebene begrenzte Fähigkeit der menschlichen Informationsaufnahme und Informationsverarbeitung auf den Begriff »bounded rationality« und verankerte ihn in der Literatur. Die Ergebnisse haben insbesondere die ökonomische Entscheidungsforschung, die Lebensqualitäts- und Sozialindikatorenforschung sowie die Marketingforschung beeinflusst, letztere vor allem mit der Motivforschung und der Forschung zum Wertewandel, aber sie wurden und werden auch für die Konjunkturprognose, z. B. mit dem Konsumklima-Index, genutzt.[320]

Grundlegend für das Verständnis individuellen Verhaltens und kollektiver Phänomene sind die Erkenntnisse zu den emotionalen, motivationalen und gewohnheitsmäßigen Bestimmungsgründen des Handelns. Die empirische Verhaltenstheorie legt dar, dass menschliches Verhalten maßgeblich von Emotionen und Motiven unterschiedlicher Art getrieben wird und dass sich die Beweggründe des Verhaltens von Laien und Professionellen, also z. B. von normalen Käufern bzw. Anlegern und professionellen Einkäufern bzw. Fondmanagern, nicht grundsätzlich, sondern nur graduell unterscheiden[321].

Zum Modell des Homo oeconomicus stellt Burkhard Strümpel (1980) kontrastierend fest:

> »Tatsächlich ist jedoch der Mensch in der Mitte zwischen seiner Umwelt und dem ökonomischen Ergebnis seines Verhaltens voll von Eigensinn. Er ist beherrscht von Vorurteilen, launisch, impulsiv und schlecht informiert. Er ist wechselnden Einflüssen unterworfen, aber vergißt oder verdrängt manches Erfahrene, wirft manchmal auch

Center der Universität Michigan unter der Leitung von Georg Katona – waren Bezeichnungen wie »social science« und »social economics« wegen der terminologischen Nähe zu »Sozialismus« nicht opportun. Für alternative Namensgebungen wurde daher auf die Sammelbezeichnung »behavioral science« zurückgegriffen. Vgl. dazu Kirsch (1977), Sp. 4135; Strümpel (1982).

320 Vgl. dazu Strümpel et al. (1979); Selten (1999); Gröppel-Klein (2007); Nitzsch (2007); Nöth/Weber (2007); Trommsdorf (2007).

321 Vgl. dazu Pras/Tarondeau (1981), S. 3 – 5; Trommsdorf (2007), Sp. 928 – 933; Nöth/Weber (2007). Diese fundamentale Bedeutung der Theorie macht sie analytisch besonders interessant.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Grundsätze und Weltanschauungen über Bord. Er überträgt Erlebnisse und Erfahrungen von einem Lebensbereich auf den anderen und bringt es sogar fertig, wirtschaftliche Erwartungen zu ändern, wenn *außer*wirtschaftliche Ereignisse eintreten.«[322]

Die sehr komplexen Zusammenhänge zwischen den Elementen eines Verhaltenssystems stellt Strümpel grob vereinfacht in einem allgemeinen Reiz-Reaktions-Modell dar, das er als Handlungsmodell bezeichnet (vgl. Abb. 9)[323].

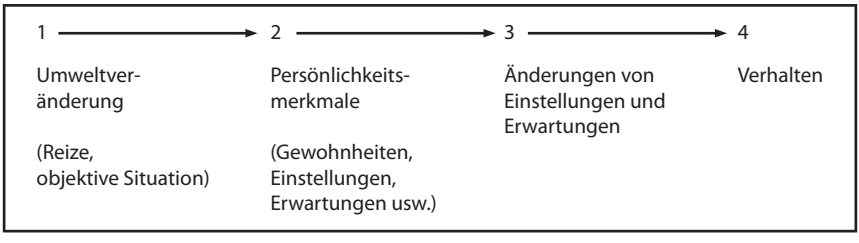

Abb. 9: Verhaltenswissenschaftliches Handlungsmodell
Quelle: Strümpel (1980), S. 17

Zur Erklärung von Handlungen wird in dem Modell angenommen, dass (1) Veränderungen in der objektiven Situation der Person und seiner Umwelt (2) aufgrund subjektiver Persönlichkeitsmerkmale wahrgenommen und (3) interpretiert werden und (4) schließlich zu einer Verhaltensreaktion in Form einer Handlung oder Unterlassung führen. Zu den Merkmalen der objektiven Situation der Person und seiner Umwelt gehören die soziodemographischen und ökonomischen Merkmale, wie Geschlecht, Alter, Familienstand, Bildungsstatus, Beruf, Einkommen und materielles Vermögen, sowie der geographische Lebensraum. Zu den subjektiven Persönlichkeitsmerkmalen gehören die Ausprägungen aktivierender und kognitiver Komponenten des mentalen Systems, wie Emotionen, Motive, Einstellungen, Werthaltungen, Intentionen, Handlungsbereitschaften und Humanvermögen.

Von zentraler Bedeutung für die psychologische Erklärung von Verhalten im Allgemeinen und Handeln im Besonderen sind Konzepte der Antriebsenergie

322 Strümpel (1980), S. 16.

323 Ebenda, S. 17. Druckfehler in der Abbildung im Original unter 2 »Persönlichkeits*verhalten*« von Strümpel beseitigt. Vgl. dazu grundlegend Strümpel (1976), S. 4 – 5. In der verhaltenswissenschaftlichen und der daran anknüpfenden Literatur werden die Begriffe Verhalten und Handeln nicht einheitlich verwendet. Hier wird im Anschluss an Werner Kroeber-Riel (1992) zwischen beobachtbarem und nicht beobachtbarem Verhalten unterschieden und das *beobachtbare* Verhalten als Handeln bezeichnet. Zum nicht beobachtbaren Verhalten gehören insbesondere Vorgänge im (Unter-)Bewußtsein, wie Emotionen, Motive und Intentionen.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

und Zielorientierung, wie Triebstruktur und Triebstärke sowie Motivation. Motive können als psychologische Konkretisierung des ökonomischen Konzepts der Bedürfnisse verstanden werden. Sie sind mehr oder weniger stark durch Gefühle und Wissen bestimmt. Stark gefühlsmäßig aufgeladene Motive werden auch als Affekte oder Emotionen und stark kognitiv aufgeladene Motive werden als Ziele bezeichnet.[324]

Für die nähere Betrachtung der zentralen Kategorie der Motivation im Hinblick auf die Erklärung wirtschaftlich bedeutsamen Verhaltens bietet die Theorie des amerikanischen Psychologen Abraham Maslow eine plausible Grundlage. In der ursprünglichen Konzeption unterscheidet Maslow (1943) fünf Gruppen von Grundbedürfnissen[325]: Grundlegend sind existenzielle physiologische, auf die Lebenserhaltung gerichtete Bedürfnisse, denen kulturell, sozial und individuell orientierte Bedürfnisse folgen, wobei unter normalen Bedingungen die in der Hierarchie höheren Bedürfnisse erst dann aktuell werden, wenn die grundlegenden Bedürfnisse ausreichend befriedigt sind. Im Einzelnen sind es folgende Gruppen: (1) physiologische Bedürfnisse, z. B. nach Nahrung, Schlaf, Sexualität, (2) Sicherheitsbedürfnisse, z. B. Stabilität, Schutz, Ordnung, (3) Bedürfnisse nach Zugehörigkeit und Liebe, z. B. in der Familie und anderen Bezugsgruppen, (4) Wertschätzungsbedürfnisse, z. B. Anerkennung, Stärke, Kompetenz, Ruhm, Einfluss, (5) Bedürfnisse nach Selbstverwirklichung, also selbstbestimmte Realisierung der persönlichen Fähigkeiten.

Maslow hat auf die Möglichkeit der individuellen und situativen Modifikation der genannten Rangfolge hingewiesen und später außerdem zwei Grundvoraussetzungen für die Verfolgung und Erfüllung der Grundbedürfnisse genannt, die ebenfalls als Grundbedürfnisse verstanden werden können. Dabei handelt es sich um das (6) Verlangen, zu wissen und zu verstehen, z. B. etwas erklären können, und um (7) ästhetische Bedürfnisse, z. B. nach Schönheit, Symmetrie, Ordnung und Vollständigkeit.[326]

Die Bedürfnisse sind erfahrungsgemäß außerordentlich plastisch, d. h. sie sind nicht nur individuell, sondern auch sozial und kulturell formbar und auch tatsächlich vielfältig geformt. Schlaf und Nahrung stehen nicht grundsätzlich zur Disposition, aber die physiologischen Notwendigkeiten werden unterschiedlich empfunden. Andere Beispiele für die Formung von Bedürfnissen sind

324 Kroeber-Riel (1992), S. 49 – 54; Scheffer/Heckhausen (2006), S. 58 – 60; Trommsdorf (2007), Sp. 928 – 933.

325 Maslow (1943) spricht von »needs«.

326 Maslow (1970), S. 35 – 58. Die Theorie ist vielfach interpretiert und kritisiert worden. Gegenstand der Kritik sind vor allem die Zahl (5) – die zwei weiteren Bedürfnisgruppen werden oft übersehen – und die als starr interpretierte Rangfolge der Gruppen der Bedürfnisse. Andere Konzepte unterscheiden teils mehr, teils weniger Bedürfnisgruppen, z. B. nur drei: having, loving, being oder zwei Gruppen: haben und sein.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

individuelle Nahrungsgewohnheiten und gesellschaftliche Nahrungstabus sowie die Möglichkeiten, sich sowohl durch demonstrativen Konsum als auch durch Askese Anerkennung zu verschaffen. Und auch Selbstverwirklichung kann auf sehr unterschiedliche Weise angestrebt werden. Die soziale und kulturelle Bedingtheit von Bedürfnissen erschwert eine generelle Abgrenzung von Grundbedürfnissen – jenseits der Erhaltung der physischen Existenz – und Luxusbedürfnissen, anders gesagt: von Wichtigem und Unwichtigem. Die Beispiele für individuelle und soziale Formung von Bedürfnissen zeigen aber, dass die Art und Weise des Wirtschaftens nicht genetisch programmiert, sondern insbesondere bei zunehmender Ausweitung des Handlungsspielraums durch Produktivitätsfortschritte in den naturgegebenen und gesellschaftlichen Grenzen frei gestaltbar ist.

Zielorientiertes Verhalten wird als ein Prozess der aktiven mentalen Transformation von Bedürfnissen in angestrebte Handlungen bzw. Unterlassungen erklärt. Ursächlich sind Innen- oder Außenreize, die stark genug sind, um das Individuum mit Antriebsenergie zu versorgen und zu zentralnervösen Erregungen, d. h. Emotionen, führen, die nach Stärke und Richtung als mehr oder weniger positiv oder negativ empfunden werden. Durch Selbstvergewisserung über die Bedeutung der Emotionen werden diese interpretiert, z. B. »Magenknurren« als Hunger, und mit einer ersten Zielorientierung für das Verhalten kognitiv angereichert und somit als Bedürfnis, z. B. Nahrungsversorgung, erkannt. In einer weitergehenden gedanklichen Auseinandersetzung werden Bedürfnisse zunächst in Wünsche »übersetzt«, z. B. ein ausgiebiges Frühstück einzunehmen, und durch die Auswahl geeigneter Objekte und Strategien der Bedürfnisbefriedigung konkretisiert. Ziele sind noch weitergehende, durch Intentionalität und Planung gekennzeichnete Konkretisierungen in Richtung auf die angestrebten Handlungen, die nach gelernten Rollen und verinnerlichten Werthaltungen, also letztlich aufgrund von Sozialisation durch Reflektion und Wissen kognitiv angereichert und somit in einem inneren Monolog bzw. gegenüber anderen ausdrücklich als solche formuliert werden und in den entschiedenen Handlungen oder Unterlassungen enden. Wenn Handlungen an eigenen Zielen ausgerichtet werden, kann also durchaus gesagt werden, dass sich Individuen selber mit Zielen versorgen, um ihrem Handeln eine Richtung und Rechtfertigung zu geben. Allerdings führen auch feste Handlungsabsichten nicht immer zur Handlung, weil etwas dazwischen kommen kann.[327]

Nicht immer sind Handlungen das Ergebnis geplanten Verhaltens, sondern sie können auch affektiv, gewohnheitsmäßig oder traditionell gesteuert sein[328].

327 Vgl. dazu Kroeber-Riel (1992), S. 49 – 54.

328 Die Handlungstypen: zweckrational, wertrational, affektiv und traditional finden sich bereits bei Max Weber (1922b), S. 12 – 13.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Affektive Handlungen sind unkontrollierte »Kurzschlussreaktionen«. Gewohnheitshandeln kann unreflektiert, aber auch rationales Routinehandeln sein, wenn es gespeicherten erfolgreichen Entscheidungsmustern folgt. Und auch traditionellem Handeln können rationale Entscheidungen zugrunde liegen, die das traditionskonforme Handeln zur Vermeidung von negativen Folgen ratsam erscheinen lässt. Über die relative Bedeutung der Handlungstypen ist wegen der Messungsprobleme wenig Verlässliches bekannt. Generell nimmt mit der individuellen Bedeutung einer Entscheidung, d. h. insbesondere mit der dadurch ausgelösten und nachwirkenden Bindung von Ressourcen, der Grad der Reflexion und Planung zu.[329] Aber auch quantitativ präzisierte Zielsetzungen sind nach der Anspruchs-Anpassungs-Theorie nicht als selbst gestellte Minimierungs- oder Maximierungsaufgaben zu verstehen. Vielmehr werden – durchaus rational – zufriedenstellende Ergebnisse angestrebt, die im Auf und Ab des Alltagsgeschehens ein mentales Fließgleichgewicht in der Umwelt stabilisieren sollen.[330]

Die Sozialökonomische Verhaltensforschung hat sich auch mit Gruppenprozessen und dem Phänomen »kollektiven Verhaltens« befasst. Die empirische Erkenntnis, dass viele Menschen allgemein und in bestimmten Situationen gleichzeitig und konform reagieren, kann sozialpsychologisch erklärt werden: Die Ursachen gleichgerichteter Reaktionen können zum einen in Umweltveränderungen liegen, denen viele Individuen unabhängig voneinander ausgesetzt sind, zum anderen in Interaktionen zwischen Personen, insbesondere in bestimmten Kontexten, wie Gruppen und Organisationen, in denen Individuen wechselseitig aufeinander Einfluss nehmen. Konformitätsfördernd wirken insbesondere kulturspezifische Wertorientierungen und Traditionen, soziale Normen, interpersonale Vergleiche und Imitation, vor allem im engeren Sozialmilieu.[331]

Das Grundkonzept und etliche Erkenntnisse der Sozialökonomischen Verhaltensforschung werden durch Ergebnisse der Behavioral Economics gestützt und weitergehend präzisiert. Daniel Kahneman und Amos Tversky (2003/1979) haben ein Forschungsprogramm zur empirischen Theorie der Entscheidung unter Risiko[332] etabliert, das in einer großen Zahl von experimentellen Unter-

329 Vgl. z. B. Jungermann (2005), S. 72; Jungermann (2009), S. 8, der darauf hinweist, dass der Prozess der Entscheidung, d. h. die mentale Produktion des Entschlusses entsprechend den genannten Komponenten, ebenso unbewußt erfolgen kann, wie der normale alltägliche Prozess der Sprachproduktion.

330 Selten (1999).

331 Strümpel (1980), S. 16 – 19.

332 Zum Risikobegriff vgl. z. B. Neus (2007), Sp. 1771: Unsicherheit (Risiko i. w. S.) ist »Risiko i. e. S.«, wenn die Möglichkeit der Abweichung einer Zielgröße von ihrem Erwartungswert besteht, oder »Ungewissheit«, wenn keine Eintrittswahrscheinlichkeiten für künftig mögliche Ereignisse angegeben werden können.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

suchungen systematische Abweichungen von den auf der Theorie des Erwartungsnutzens basierenden Vorhersagen über den Ausgang von Wahlhandlungen unter Unsicherheit, z. B. den Kauf einer Versicherung, die Teilnahme an einem Glücksspiel und die Wahl zwischen unterschiedlichen Übeln, belegt und unter dem Namen Prospect-Theorie in die Diskussion gebracht. Begründet wird der neue Ansatz wie folgt:

> »Expected utility theory has dominated the analysis of decision making under risk. It has been generally accepted as a normative model of rational choice (…) and widely applied as a descriptive model of economic behavior (…). Thus, it is assumed that all reasonable people would wish to obey to the axioms of the theory (…) and that most people actually do, most of the time. (…) we argue that utility theory, as it is commonly interpreted and applied, is not an adequate descriptive model, and we propose an alternative account of choice under risk. (…) Decision making under risk can be viewed as a choice between prospects or gambles. A prospect (x_1, p_1; …; x_n, p_n) is a contract that yields outcome x_i with probability p_i, were $p_1 + p_2 + \ldots + p_n = 1$.«[333]

Die empirische Entscheidungstheorie legt dar, dass Entscheider nicht nur in der Beschaffung und Verarbeitung von Informationen kapazitätsmäßig beschränkt sind, sondern auch emotionalen und kognitiven Irrtümern bei der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen unterliegen und sich deshalb nicht rational – wie in der mikroökonomischen Theorie angenommen[334] – verhalten. Operationalisiert wird dies in der Prospect-Theorie dadurch, dass statt der herkömmlichen Nutzenfunktion eine Wertfunktion und eine Gewichtungsfunktion angenommen werden, deren typische Formen das Entscheidungsverhalten in allgemeiner Form abbilden (vgl. Abb. 10). Danach bewerten Entscheider die gegebenen Alternativen eines Prospekts (PT (a)), der durch die Zielausprägungen a_i in n möglichen Zuständen ($1 \leq i \leq n$) mit entsprechenden Wahrscheinlichkeiten p_i definiert ist, nach bestimmten subjektiven Regeln durch mentale Transformation sowohl der Wahrscheinlichkeiten mit der Gewichtungsfunktion π als auch der Zielausprägungen mit der Wertfunktion ν, wie dies in formaler Darstellung in Formel 33 zusammengefasst ist[335]:

$$(33) \quad PT\,(a) = \sum_{i=1}^{n} (\pi(pi)\ \nu(ai)) \qquad \text{(Mentale Transformation des Prospekts a)}$$

333 Kahneman/Tversky (2003/2000), S. 17 – 18. Siehe dazu die dortigen Beiträge, darunter auch die Ursprungsversion der Prospect-Theory von Kahneman/Tversky (2003/1979). Die Erklärungskraft der Prospect-Theorie und die Ehrung von Daniel Kahneman und Vernon L. Smith mit dem Wirtschaftsnobelpreis 2002 für ihre experimentellen Arbeiten zur Verbindung von Ökonomik und Psychologie – Amos Tversky starb 1996 – hat den Behavioral Economics starken Auftrieb gegeben und u. a. das neue Forschungsgebiet Behavioral Finance angeregt.

334 Vgl. dazu z. B. Bamberg (2007).

335 Nitzsch (2007), Sp. 379. Der Druckfehler im Original ist hier in der Formel 33 beseitigt. Vgl.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Bei der Bewertung der Alternativen orientieren sich Individuen nicht an dem durch objektive Wahrscheinlichkeiten gegebenen Erwartungsnutzen, sondern – nach der persönlich eingeschätzten Sicherheit – an subjektiven Bewertungen der erwarteten Ergebnisse. Sie bewerten dabei den ökonomischen Nutzen der möglichen Handlungsfolgen in einem mentalen Konto, d.h. einem gedanklich abgegrenzten Entscheidungsbereich, aber nicht in einer umfassenden Kalkulation (»comprehensive account«) mit Blick auf die Beiträge der absoluten Differenzen zwischen den alternativen Ergebnissen zu ihrem Vermögen, sondern aufgrund von gefühlten relativen Gewinnen und Verlusten gegenüber einem Bezugspunkt, der nicht fix, sondern situationsabhängig ist, und zwar in einer mehr oder weniger verkürzten Rechnung (»minimal account« oder »topical account«). Sie empfinden hierbei Verluste schmerzhafter als wertmengengleiche Gewinne erfreulich; und sie überschätzen geringe Eintrittswahrscheinlichkeiten von Ereignissen und unterschätzen mittlere und hohe Eintrittswahrscheinlichkeiten (vgl. Abb. 10)[336].

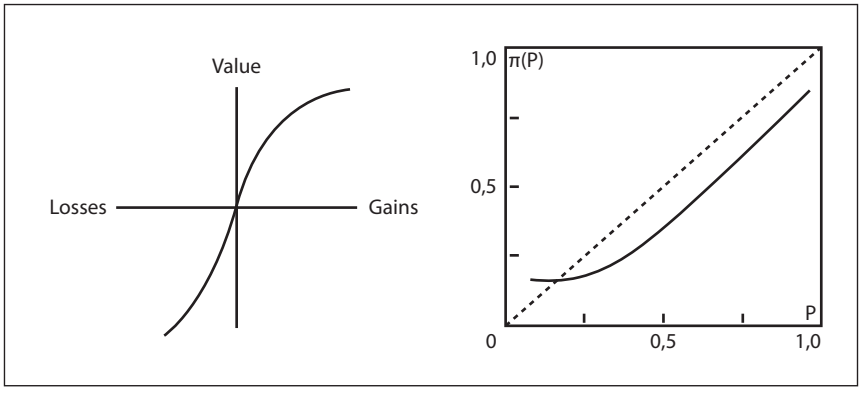

Abb. 10: Hypothetische Formen der Wertfunktion und der Gewichtungsfunktion
Quelle: Kahneman/Tversky (2003/1979), S. 34, S. 37

In den Formen der Wertfunktion und der Gewichtungsfunktion spiegelt sich das Entscheidungsverhalten wie folgt wider: Charakteristisch für die Gewichtungsfunktion π ist die Drehung um die Diagonale, die eine Überschätzung geringer und eine Unterschätzung mittlerer und hoher Wahrscheinlichkeiten

grundlegend Tversky/Kahneman (2003/1979), S. 18, sowie Kahneman/Tversky (2003/1992), S. 48.

336 Vgl. Kahneman/Tversky (2003/2000), S. 2 – 9; Thaler (2003/1999), S. 244 – 245. Gelegentlich werden die hier abgebildeten – in der Originalliteratur überwiegend als hypothetisch bezeichneten – Formen der Wertfunktion und der Gewichtungsfunktion auch als typische Formen der Funktionen bezeichnet; vgl. dazu z. B. Tversky/Kahneman (2003/1986), S. 213; Kahneman/Knetsch/Thaler (2003/1991), S. 165. Vgl. dazu die neoklassische Darstellung, z. B. bei Varian (1991), S. 206 – 211.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

zeigt[337]. Charakteristisch für die Wertfunktion v ist die S-Form mit unterschiedlich starker Krümmung oberhalb und unterhalb des Bezugspunktes. Die Gewinn-Kurve ist konkav und bringt damit die allgemein geltende Risikoabneigung (»risk aversion«), z. B. bei Kontrakten mit zu erwartenden positiven Ergebnissen, wie Gewinnspiele ohne über den Einsatz hinausgehende Verlustmöglichkeit, zum Ausdruck. Die Verlust-Kurve ist dagegen konvex und zeigt damit die Risikozuneigung (»risk seeking«) bei Kontrakten mit zu erwartenden negativen Ergebnissen, z. B. wenn nur Verluste, insbesondere hohe Verluste, drohen. Die Krümmungen bringen in Übereinstimmung mit der Grenznutzentheorie zum Ausdruck, dass zusätzliche Gewinne zunehmend weniger freuen und zusätzliche Verluste zunehmend weniger schmerzen. Der steilere Verlauf der Verlust-Kurve bedeutet eine ausgeprägte Verlustabneigung (»loss aversion«) und entspricht dem bereits oben angesprochenen Effekt, dass Verluste vergleichsweise schmerzlicher empfunden werden als wertmengengleiche Gewinne erfreulich wirken.[338]

Von zentraler Bedeutung in der Prospect-Theorie ist die bereits angesprochene kurzsichtige gedankliche Buchführung (minimal bzw. topical account), die im Anschluss an den Kahneman/Tversky-Schüler Richard H. Thaler (2003/1980) zunächst – allgemein – als »psychological account«, später als »mental account« bezeichnet worden ist: Danach werden – von trivialen Fällen abgesehen – inhaltliche und wertmäßige Grundlagen und Folgen von Entscheidungen, wie Einnahmen- und Ausgabenkategorien, Vermögensposten sowie Gewinne und Verluste, mental eingerahmt, d. h. in gedanklich getrennten Konten, die nicht fix sind, abgelegt und bearbeitet. Eine umfassende ökonomische Analyse (»comprehensive account«), wie sie für rationale Entscheidungen im Sinne der normativen Entscheidungstheorie angenommen wird, ist damit ausgeschlossen.[339]

Mit der Prospect-Theorie lassen sich eine Reihe von empirisch beobachteten Verhaltensweisen erklären, die im Widerspruch zur Standardökonomik stehen und häufig als Irrationalitäten oder Anomalien bezeichnet werden, aber angesichts des systematischen, statistisch bedeutsamen Auftretens eher als Regel statt als Ausnahme zu werten sind. Dazu gehören die Tendenzen der Rahmung (»framing«) von Entscheidungen und die Orientierung an wechselnden Referenzpunkten innerhalb mentaler Konten sowie die Unterbewertung von Opportunitätskosten. Beispielsweise unternehmen Käufer größere Anstrengungen um 5 Euro zu sparen, wenn sie eine Ware für 10 statt für 15 Euro erwerben

337 Thaler (2003/1980), S. 273: »Insurance purchasing and gambling are explained through the π function, which is regressive with respect to objective probabilities and has discontinuities around 0 and 1.«

338 Vgl. dazu Jungermann (2005), S. 76; Nitzsch (2007), Sp. 380.

339 Thaler (2003/1980); Thaler (2003/1999).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

können, als bei einer Anschaffung für 110 oder 115 Euro und sie berücksichtigen denselben Betrag noch weniger bei der Kaufalternative 1010 oder 1015 Euro, d. h. sie achten nicht – wie in der normativen Entscheidungstheorie postuliert – auf den absoluten (Vermögens-)Betrag, sondern auf den Anteilswert; und sie lassen bei ihrer Suche oft sogar die Wegekosten außer Betracht, weil bei eng gerahmter Kalkulation nur die ausgabengleichen Kosten berücksichtigt werden, aber z. B. nicht lange Fahrten von Geschäft zu Geschäft mit dem eigenen Kraftfahrzeug[340].

Auch im Anlegerverhalten lassen sich mit der Prospect-Theorie bekannte Effekte besser erklären – so Nöth und Weber (2007) – als mit anderen Erklärungsansätzen. Dies gilt z. B. für den »Dispositionseffekt«: Anleger neigen dazu, Wertpapiere ihres Portfolios eher zu verkaufen, wenn sie damit einen Gewinn realisieren, und Wertpapiere eher zu halten, wenn im Verkaufsfall ein Verlust anfiele. Erklärt werden kann dies mit der Orientierung am Kaufkurs als Referenzpunkt innerhalb eines mentalen Kontos in Verbindung mit Verlustaversion, denn ein tatsächlich realisierter Verlust ist schmerzlicher als ein noch nicht realisierter Kursverlust[341]. Die Überschätzung der eigenen Fähigkeiten (»overconfidence«) ist ein weiterer Effekt, der sich im Anlegerverhalten niederschlägt, wodurch z. B. das Risiko eines Wertpapiers unterschätzt wird; auch glauben viele Marktteilnehmer, dass sie zur richtigen Zeit die richtigen Wertpapiere erwerben oder verkaufen können, da sie den Markt besser als der Durchschnittsinvestor verstehen, obwohl sie keine zusätzlichen privaten Informationen besitzen und die Märkte im Allgemeinen informationseffizient sind[342].

Das individuelle Verhalten und damit die konkrete Ausgestaltung der Wertfunktion und der Gewichtungsfunktion hängen von den Persönlichkeitsmerkmalen des Entscheiders und den Rahmenbedingungen ab. Thaler (2003/1990) berichtet, dass die Wirtschaftswissenschaftler in der Stichprobe einer Befragung zur Wahrnehmung und Bewertung von Kosten, insbesondere zur Berücksichtigung von Opportunitätskosten, sehr viel häufiger die ökonomisch korrekte Antwort gegeben haben; und Nitzsch (2007) stellt verallgemeinernd fest, dass sich die Gewichtungsfunktion mit zunehmender Kompetenz des Entscheiders der Diagonalen nähert, d. h. tendenziell zu einer unverzerrten rationalen Bewertung der Wahrscheinlichkeiten führt[343].

Ergänzend kann angeführt werden, dass bei regelmäßiger Haushaltsbuch-

340 Thaler (2003/1999), S. 244 – 245, S. 250.

341 Thaler (2003/1999), S. 249, Fußnote *: »A rational investor will choose to sell the loser because capital gains are taxable and capital losses are deductible.«; vgl. dazu Nöth/Weber (2007), Sp. 89.

342 Nöth/Weber (2007), Sp. 89.

343 Vgl. Thaler (2003/1999), S. 252; Nitzsch (2007), Sp. 380; vgl. dazu die rechts stehende Gewichtungsfunktion in Abb. 10.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

führung – eine Situation, die dem von Kahneman, Tversky und Thaler verwendeten Begriff »comprehensive account« zumindest nahe kommt – vergleichsweise selten über Probleme mit der Gestaltung der Einnahmen und Ausgaben geklagt wird, während mangelnde Planung und Kontrolle der Finanzen häufig als mit verantwortlich für ungeplante Ver- und Überschuldung angegeben wird[344]. Auch daraus ergeben sich Begründungen für die Förderung von Kompetenzen der finanzwirtschaftlichen und ökonomischen Beurteilungsfähigkeit und insbesondere der Bereitstellung von Instrumenten für eine explizite Buchführung mit flexibler Budgetierung, Kostenrechnung und Vermögensrechnung.

4.3 Ökonomik der natürlichen Umwelt

4.3.1 Umweltökonomik

Umweltökonomik ist anfänglich und hauptsächlich die Anwendung der Volkswirtschaftslehre auf die Analyse der Beziehungen zwischen dem Wirtschaftssystem und der natürlichen Umwelt mit dem Instrumentarium der Neoklassik und der Institutionenökonomik. Die Nutzung der Natur für wirtschaftliche Aktivitäten wird als Allokationsproblem betrachtet und nach einer gesellschaftlich optimalen Aufteilung der natürlichen Ressourcen und Wirtschaftsaktivitäten auf die Bereitstellung von Sozialproduktgütern und Umweltqualität gesucht. Eine darauf bezogene Umweltpolitik soll über geeignete Instrumente die Aktivitäten steuern.[345] Ausgelöst wurde diese Ausdehnung der ökonomischen Analyse auf die Nutzung der Naturgüter durch die Wahrnehmung zunehmender Verknappung bei einzelnen Rohstoffen, z. B. Energieträgern, und zunehmender Belastung der Umwelt durch Rest- und Schadstoffe, die insbesondere bei industrieller Produktion anfallen und in Böden, Gewässer und Luft gelangen[346].

344 Vgl. Thaler (2003/1999), S. 244 – 245, S. 255; vgl. dazu Warnecke (1997), S. 130 – 132, S. 157 – 158; Piorkowsky (2000a), S. 523 – 525; Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (2005), S. 51.

345 Frey (1980).

346 Vgl. z. B. Wicke (1989), S. 1 – 5.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Die negativen Rückwirkungen des Wirtschaftens auf die Natur waren bereits in früheren Jahrhunderten an vielen Orten erheblich[347]. Aber es entsprach der Trennung und dem Entwicklungsstand von Kultur- und Naturwissenschaften – die Ökologie entwickelte sich erst nach 1866 aus der Biologie – und insbesondere der Marktorientierung der Neoklassik, das Wirtschaftssystem und das Umweltsystem als nur lose verkoppelte und selbstregulative Systeme zu betrachten. Naturgüter außerhalb des Marktbereichs galten in der Neoklassik anfänglich als freie Güter, die mit einem Preis von Null in den Modellen berücksichtigt wurden. Sie gingen zwar als Input in ökonomische Prozesse ein, aber ihr Gesamtbestand wurde als konstant angenommen.[348] Zu den Neoklassikern, die früh auf negative externe Effekte der industriellen Produktion und defensive Ausgaben der Privathaushalte und damit auf Wohlfahrtseinbußen hingewiesen haben, gehört Arthur Cecil Pigou (1924/1920), der das Problem in seinen »Economics of Welfare« in den generellen Rahmen der nicht über Märkte abgerechneten – positiven und negativen – externen Effekte ökonomischer Aktivitäten und öffentlicher Güter bzw. öffentlicher Übel eingeordnet hat[349].

Das überaus starke Wirtschaftswachstum nach dem Zweiten Weltkrieg ging dann nicht nur mit einem zunehmenden Einsatz an Naturressourcen und einem entsprechenden Ausstoß an Rest- und Schadstoffen einher, sondern auch mit einer gesteigerten Wahrnehmung der unbeabsichtigten Begleiterscheinungen der Wirtschaftsentwicklung. Ab Ende der 50er Jahre mehrten sich die kritischen Analysen der spätindustriellen Konsumgesellschaft, zunächst in den Vereinigten Staaten von Amerika, wo weitere »Klassiker« der Umweltökonomik unter teils provokativen Titeln publiziert wurden. Dazu gehören »The Social Costs of Private Enterprise« von Karl William Kapp (1950), »The Problem of Social Cost« von Ronald H. Coase (1960), »The Economics of the Coming Spaceship Earth« von Kenneth E. Boulding (1966), »The Tragedy of the Commons« von Garrett Hardin (1968) und – mit außerordentlicher Breitenwirkung durch das zeitliche Zusammentreffen der Veröffentlichung als erster Bericht des Club of Rome mit der ersten Ölpreiskrise – »The Limits to Growth« von Donella und Dennis Meadows et al. (1972)[350].

Der Zusammenhang von Wirtschaftssystem und natürlicher Umwelt wird in erster Annäherung als Input-Output-Modell oder als Schalenmodell dargestellt, indem die Wirtschaft um den Sektor »natürliche Umwelt« erweitert bzw. als eingebettet in die natürliche Umwelt betrachtet wird. Es lassen sich dann die Stoff- und Energieströme zwischen Wirtschaft und Natur als Inputs und Out-

347 Vgl. dazu Müller (1979).
348 Vgl. dazu Fritsch (1975), S. 70 – 73.
349 Vgl. Pigou (1924/1920), S. 161 – 163.
350 Für einen umfassenderen Überblick vgl. Fisher/Peterson (1976).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

puts darstellen: Die Natur liefert zum einen elementare Güter, die im Wirtschaftssystem verarbeitet werden, und dient zum anderen als Aufnahmemedium für die bei Produktion und Konsum anfallenden Rest- und Schadstoffe.[351]

In weitergehender Analyse werden die Inputs und Outputs differenziert betrachtet und damit spezifische ökonomische Funktionen der Umwelt für das Wirtschaftssystem unterschieden. Ein solches Modell der Beziehungen zwischen Wirtschaftssystem und natürlicher Umwelt hat Horst Siebert (1978) entwickelt (vgl. Abb. 11)[352].

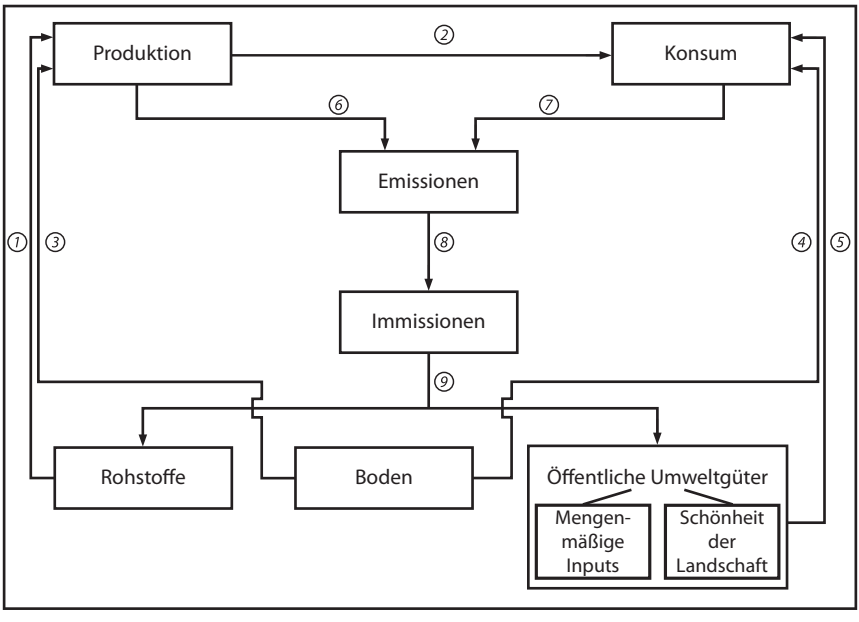

Abb. 11: Beziehungen zwischen Wirtschaftssystem und Natur-Umwelt
Quelle: Siebert (1978), S. 10

In diesem Modell stellt die Natur dem Wirtschaftssystem erstens öffentliche Umweltgüter für den Konsum zur Verfügung, und zwar elementare Lebensmittel, wie Luft und Wasser, sowie wichtige Regenerationsgüter, wie die Schönheit der Landschaft und die Erholungswirkung der Natur (Pfeil 5 in Abb. 11). Öffentliche Güter sind gegenüber privaten Gütern idealtypisch insbesondere dadurch gekennzeichnet, dass sie von mehreren Individuen gleichzeitig genutzt werden können, ohne sich gegenseitig beim Konsum zu behin-

351 Frey (1972), S. 16 – 19.
352 Siebert (1978), S. 8 – 12; vgl. für ähnliche Differenzierungen z. B. das Gutachten des Rats von Sachverständigen für Umweltfragen – SRU (1987), S. 39 – 42.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

dern, bzw. sogar genutzt werden müssen, weil niemand zu vertretbaren Kosten vom Konsum ausgeschlossen werden bzw. sich entziehen kann. Beispiele dafür sind öffentliche Wälder und Seen sowie Deiche und Leuchttürme. Die Umwelt liefert dem ökonomischen System zweitens Rohstoffe für die Produktion, wie Energieträger, Mineralien, Metalle sowie Sauerstoff für Verbrennungsprozesse (Pfeil 1). Die in der Produktion erstellten Güter werden dem Konsum zugeführt (Pfeil 2). Die bei Produktion und Konsum anfallenden unerwünschten und nicht weiter verwertbaren Rest- und Schadstoffe (Emissionen) werden an die Umwelt abgegeben (Pfeile 6 und 7). Die Aufnahme der Emissionen ist eine dritte Funktion der Umwelt für das Wirtschaftssystem. Die Emissionen werden in den Umweltmedien Atmosphäre, Boden und Wasser aufgenommen, teilweise abgebaut, akkumuliert, an andere Orte transportiert und/oder in ihrer Struktur verändert und damit zu Immissionen (Pfeil 8). Die Schadstoffe, die in der Umwelt verbleiben, beinträchtigen die Umweltfunktionen, also die Nutzung der Umwelt als öffentliches Konsumgut, als Rohstofflieferant, als Aufnahmemedium für weitere Schadstoffe sowie als Standortboden (Pfeil 9). Die Bereitstellung von Boden als Standort bzw. als Abbau-, Anbau- und Wohnfläche sowie für Infrastrukturobjekte ist eine vierte ökonomische Funktion der Umwelt (Pfeile 3 und 4).

In der Abb. 11 ist das Wirtschaftssystem durch die Bereiche Produktion, Konsum und Emissionen, die Umwelt durch die Bereiche Rohstoffe, Boden, öffentliche Umweltgüter und Immissionen gekennzeichnet. Die Darstellung des ökonomischen Systems erinnert mit der Gegenüberstellung von Produktion und Konsum an das Modell des Wirtschaftskreislaufs, aber Siebert hat hier wohl keine starre institutionelle und funktionale Differenzierung in produzierende Unternehmen und konsumierende Haushalte im Sinn. Vielmehr weist er darauf hin, dass eine weitergehende Analyse, z. B. des öffentlichen Umweltguts, im Sinne der Theorie der Haushaltsproduktion »(…) ausgehend von der Lancaster'schen Konsumtheorie (.) Konsumakte wie »Schwimmen«, »Atmen« usw. definieren und diese als Resultat der Konsuminputs betrachten (…)« müsste[353]. Diesen Ansatz hat Siebert allerdings nicht weiter verfolgt.

Eine umfangreiche produktionstheoretische Modellierung des Konsums von Umweltgütern mit dem Lancaster-Ansatz haben Barbara Seel und Rainer Hufnagel (1994) entwickelt. Sie verstehen Haushalte in Analogie zu Unternehmen als Mehrfaktor-Mehrprodukt-Betriebe, die über Alternativen der Kombination von Einsatzgütern entscheiden können und mit jedem »Gut« auch ein »Ungut« –

353 Siebert (1978), S. 11. Vgl. dazu hier Abschnitt 4.1.1 zur Theorie der Haushaltsproduktion sowie Fußnote 204 zum Ansatz von Kelvin Lancaster, der Haushaltsaktivitäten als »Konsumtechnologie« der Transformation von Einsatzgütern in Haushaltsendprodukte mittels linearer Gleichungssysteme modelliert hat.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Hufnagel und Seel nennen es ein »Schlecht« – als Kuppelprodukt produzieren, z. B. gewaschene und getrocknete Wäsche sowie mehr oder weniger Kohlendioxyd mit Waschmaschine und Wäsche trocknen im Trockner oder auf der Leine. Wie sich der Haushalt entscheidet, hängt insbesondere von seinen Ansprüchen an die gewünschten Haushaltsendprodukte, die Ausstattung mit Haushaltstechnik, die Präferenz für Umweltqualität und die Einschätzung des eigenen Beitrags zur Umweltnutzung und Umweltbelastung sowie den Alternativen der Zeitverwendung und Arbeitsorganisation ab.[354] Ein anderes Beispiel für entsprechende Entscheidungen und Handlungen ist die Nutzung des eigenen Autos oder öffentlicher Verkehrsmittel für den Transport.

Die Ursachen oder Gründe des Umweltproblems können zunächst auf drei Komplexe zurückgeführt werden, die allerdings nicht völlig unabhängig voneinander sind[355]: ein Mengenproblem, ein Steuerungsproblem und ein Wertorientierungsproblem. Das Mengenproblem besteht zum einen in der Zunahme der Weltbevölkerung mit einem entsprechenden Druck auf die natürlichen Ressourcen, zum anderen in den hohen Niveaus von Produktion und Konsum in den industriell weit entwickelten Wirtschaftsgesellschaften. Die Regenerationsfähigkeit des ökologischen Systems wird damit überfordert. Das Steuerungsproblem hängt mit dem ökonomischen Charakter der natürlichen Umwelt als öffentliches Gut bzw. fehlenden Eigentumsrechten am Naturkapital und den negativen externen Effekten bei Produktion und Konsum zusammen. Daraus ergeben sich Probleme der Berechnung, Zurechnung und Rückverlagerung der Kosten der Umweltnutzung und Umweltbelastung auf die verantwortlichen Akteure (»Internalisierung«). Das Wertorientierungsproblem besteht in dem zu niedrigen Niveau des generellen Bewusstseins, dass die Natur durch Produktion und Konsum belastet wird, sowie in dem zu geringen Ausmaß des konkreten individuellen Handelns zur Vermeidung übermäßiger Umweltbelastungen.

Aus der Sicht der Umweltökonomik ergibt sich das Problem der Umweltnutzung vor allem aus der Verwendungskonkurrenz der Natur als öffentliches Konsumgut, als Rohstofflieferant, als Standortfaktor und als Aufnahmemedium für Schadstoffe bei fehlenden oder verzerrten Preisen für die alternativen Verwendungen der Umweltgüter. Dies hat Fehlallokationen und Übernutzungen zur Folge. Denn die vergleichsweise zu geringen Kosten der Umweltnutzung führen zur Übernutzung und zur Förderung verschmutzungsintensiver Produktions- und Konsumweisen. Für die Erklärung des so gesehenen Umweltproblems wird in der Umweltökonomik hauptsächlich auf drei eng miteinander zusammen-

354 Seel/Hufnagel (1994b); vgl. ferner Seel (1995a); Seel (1995b).
355 Vgl. dazu Wicke (1989), S. 28.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

hängende Theorien zurückgegriffen. Argumentiert wird mit externen Effekten, öffentlichen Gütern sowie fehlenden Eigentums- und Nutzungsrechten.[356]

Externe Effekte sind unbeabsichtigte Nebenwirkungen von Produktions- und Konsumaktivitäten, mit denen die Produktions- und/oder Konsumfunktion Dritter verbessert oder beeinträchtigt wird, ohne dass dies über den Markt abgerechnet werden kann. Nicht kompensierte Umweltbelastungen sind negative externe Effekte, z. B. die Fahrgeräusche auf den Autostraßen; und nicht kompensierte Umweltschutzmaßnahmen sind positive externe Effekte, z. B. die Trennung des Hausmülls nach Wertstoffen und Restmüll. Die Existenz von externen Effekten bedingt ein Auseinanderfallen von einzelwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Kosten und Nutzen. Die zu geringen einzelwirtschaftlichen Kosten verzerren die Preisstrukturen und die darüber hinausgehenden nicht kompensierten Kosten werden auf die Allgemeinheit umgelegt. Die von der Gesellschaft als Ganzes zu tragenden Kosten werden deshalb auch als soziale Kosten bezeichnet. Dazu gehören z. B. Umweltnutzungen bei industrieller Produktion zum Nulltarif bzw. zu unverhältnismäßig geringen einzelwirtschaftlichen Kosten der Emission von Schadstoffen in Boden, Luft und Wasser.[357]

Öffentliche Güter sind durch Natur, Technik oder Politik gegebene Quellen positiver externer Effekte, z. B. öffentliche Wälder, öffentliche Straßenbeleuchtung und öffentliche Bildungsinfrastruktur. Öffentliche Übel sind dementsprechend Quellen negativer externer Effekte, z. B. fehlender Schutz vor Überschwemmungen und wohnortnahe Flughäfen. Öffentliche Güter haben eine Tendenz, eigennütziges Handeln zu Lasten Dritter anzuregen und damit zur kollektiven Selbstschädigung zu führen. Das klassische Beispiel für solche »Rationalitätsfallen« in der Umweltökonomik ist das des öffentlichen Weidelandes. Die »Tragik der Allmende« besteht nach Garrett Hardin (1968) darin, dass der einzelwirtschaftlich rational Handelnde möglichst viel Vieh auf die öffentliche Weide bringt, denn den Nutzen davon hat nur er, aber die Kosten des übermäßigen Abgrasens trägt die Dorfgemeinschaft. Handeln alle oder auch nur ausreichend viele in dieser Weise, dann führt dies zur Überweidung der Allmende. Die Umweltmedien Boden, Luft und Wasser außerhalb des Marktsystems haben Merkmale von Allmendegütern und weisen die skizzierte Problemlage auf.[358]

In fehlenden privaten Eigentums- und Nutzungsrechten an öffentlichen Gütern und komplementären Haftungsregeln für Schädigungen sowie ggf. zu hohen Transaktionskosten hat Ronald Coase (1960) das Problem der sozialen

356 Vgl. Siebert (1981), S. 29; SRU (1978), S. 522, S. 536 – 541.

357 Vgl. dazu Kapp (1950), S. 13 – 25; Kapp (1988); Wicke (1989), S. 43 – 46.

358 Vgl. Hardin (1968), der mit seinem Aufsatz in erster Linie auf eine Politik der Bevölkerungskontrolle zielte, sowie mit umweltökonomischem Anliegen i. e. S. Bonus (1982). Zu den Merkmalen öffentlicher Güter vgl. auch hier Abschnitt 4.2.2.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Kosten gesehen. Die gesamtwirtschaftlich effiziente Nutzung von Naturgütern, z. B. eines Flusses zum Fangen von Fischen oder zur Einleitung von Abwasser aus einer Fabrik, sei nicht a priori bekannt, könne aber zwangsfrei im direkten Ausgleich der Interessen durch Verhandlungen ermittelt werden. Dies ist der Kern des Coase-Theorems. Zwar beeinträchtigt oder verunmöglicht die Einleitung von Abwasser das Fischen, aber umgekehrt verhindert das naturbelassene Fischen die Einleitung von Abwasser. Coase betrachtet das Problem als reziprok und folgert: »The real question that has to be decided is: should A be allowed to harm B or should B be allowed to harm A?«[359]

Durch die Zuweisung individueller Eigentums- und Nutzungsrechte würde – so Coase – das öffentliche Gut »Umwelt« zu einem privaten Gut werden. Damit wäre zum einen die rechtliche Grundlage geschaffen, anderen die Nutzung der Ressource zu verwehren bzw. die Nutzungsrechte gegen kostenorientierte Erlöse zu überlassen. Zum anderen wäre durch komplementäre Haftungsregeln im Prinzip gewährleistet, dass negative externe Effekte kompensiert würden. Dabei sei es nicht entscheidend, welcher der Parteien die Eigentums- und Nutzungsrechte zunächst überlassen werden; auch dies gehört zum Kern des Coase-Theorems. Allerdings sind wegen der Existenz von Transaktionskosten Bemühungen zur Etablierung von Eigentums- und Nutzungsrechten und zur Durchsetzung von Kompensationsansprüchen nur dann zu erwarten, wenn der Nutzen die Kosten der Institutionalisierung übersteigt. Ein gewisses Maß an Umweltbelastung wäre danach gesamtwirtschaftlich optimal.[360]

Umweltökonomen betrachten Umweltnutzung und Umweltbelastung unter Allokationsaspekten nicht nur als Optimierungsproblem, sondern auch als vereinbar mit Wirtschaftswachstum bei Erhaltung der Umweltqualität. Voraussetzung für ein ökologisch verträgliches Gleichgewichtswachstum sei, dass die Gesamtinvestitionen in solche für herkömmliche Sozialproduktgüter und solche für den Umweltschutz (»Reinigungskapital«) aufgeteilt werden.[361] Es gilt dann Folgendes:

> »Im ökologischen Gleichgewicht darf die Gesamtverschmutzung ein ökologisch und politisch zu bestimmendes Toleranzniveau nicht überschreiten und muß auf ihm konstant bleiben. (…) Die Verschmutzung durch Produktion und Konsum darf nur so hoch sein wie die Reinigungsleistung des Reinigungskapitals und die Selbstreinigungskraft der Natur. (…) mit anderen Worten: die durch eine zusätzliche Produktion veranlaßte zusätzliche Verschmutzung muß vollständig durch das zusätzliche Reini-

359 Coase (1960), S. 2.

360 Ebenda, S. 15–16; vgl. dazu SRU (1978), S. 536–540; Weimann (1990), S. 26–31. Zur Neuen Institutionenökonomik und Transaktionskostenökonomik vgl. hier Abschnitt 4.2.1 und zum Konzept der Eigentums- und Verfügungsrechte hier Fußnote 265.

361 Vgl. dazu Krelle (1987) und die dort herangezogene Literatur.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

gungskapital zu beseitigen sein. Das ist die Bedingung des Wachstums bei ökologischem Gleichgewicht.«[362]

Erstaunlich ist, dass diese Feststellung trotz der Anerkennung der Hauptsätze der Thermodynamik getroffen wird[363].

In der Bewertung der Wirkung der Naturgesetze, insbesondere der Rolle der Thermodynamik, im Wirtschaftsprozess und der Aussicht auf ein dauerhaftes umweltverträgliches Wirtschaftswachstum wird hier ein wichtiger Unterschied zwischen Umweltökonomik und Ökologischer Ökonomik gesehen.

4.3.2 Ökologische Ökonomik

Ökologische Ökonomik ist gegenüber der Umweltökonomik neoklassischer und institutionenökonomischer Prägung zum einen dadurch gekennzeichnet, dass die Tatsachen der Natur und die Wirkung von Naturgesetzen als fundamental für die Wirtschaftsanalyse gelten. Da der Wirtschaftsprozess stofflich und energetisch in die ökologischen Prozesse auf der Erde eingebettet ist, kann er nur in den naturgegebenen Grenzen vollzogen werden. Bezugswissenschaften sind hier insbesondere die Biologie, die Ökologie und die Physik[364]. Zum anderen wird umfänglicher als in der Umweltökonomik auch auf der Grundlage verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse und ethischer Positionen argumentiert. In diesem Zusammenhang wird ein maßgeblicher Anteil am Umweltproblem und auch an der Lösung des Problems dem Umweltbewusstsein und der Umweltverantwortung zugeschrieben[365]. Aus ethischer Sicht kann der tieferliegende Grund des Umweltproblems darin gesehen werden, dass Umweltnutzung und Umweltbelastung in erheblichem Umfang die Folgen legitimen, durch rechtliche Normen und gesellschaftliche Werte gedeckten Handelns sind, die auf einer grundsätzlich positiven Bewertung individueller Handlungsfreiheiten sowie innovativer Technik und wachsender Wirtschaft beruhen und durch ein Weltbild gefördert werden, in dem die Natur moralisch zu einer Ressource des Menschen neutralisiert worden ist[366].

Ökologisch orientierte Ökonomen betrachten den Wirtschaftsprozess in Analogie zu biologischen, ökologischen und physikalischen Vorgängen als einen Prozess der Energie- und Stoffumwandlung und beziehen insbesondere die Gesetze der Thermodynamik in die Wirtschaftsanalyse ein, während her-

362 Ebenda, S. 763.
363 Ebenda, S. 758 – 759.
364 Vgl. dazu Boulding (1966); Georgescu-Roegen (1977); Binswanger (1985); Ayres (1994).
365 Vgl. z. B. Meyer-Abich/Schefold (1981); Koslowski (1988); Norgaard (1992).
366 Van den Daele (1992), S. 2 – 3.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

kömmliche Modelle der Mikro- und Makroökonomik auf Vorstellungen der klassischen Mechanik beruhen[367]. Der erste Hauptsatz der Thermodynamik, der Energieerhaltungssatz, stellt klar, dass Energie und Materie weder hergestellt noch vernichtet, sondern lediglich in ihren Strukturen und Eigenschaften verändert werden können. Was aus der Natur für das Wirtschaftssystem entnommen und genutzt worden ist, muss folglich auch wieder hinaus und bleibt mengenmäßig erhalten, aber strukturell verändert in der Umwelt zurück. So entstehen z. B. aus dem Holz eines Baumes unter Einsatz von Arbeit und Werkzeugen ein Stuhl und Holzspäne sowie ggf. weitere Emissionen in der Produktion, die alle früher oder später als Rest- und Schadstoffe in der Umwelt landen. Nicht nur die Holzspäne, sondern auch der Stuhl werden – mit oder ohne Recycling – letztlich in Holzmehl verwandelt oder thermisch verwertet und danach nicht mehr im Wirtschaftsprozess nutzbar. Dieser Prozess der letztendlichen Entwertung der Natur durch Wirtschaftsaktivitäten ist irreversibel und führt insgesamt zu einer zunehmenden Durchmischung aller Energie und Materie, wie der zweite Hauptsatz der Thermodynamik, das Entropiegesetz, lehrt. Ein Beispiel dafür ist der Temperaturausgleich zwischen zwei unterschiedlich warmen Räumen. Wenn die Verbindungstür geöffnet wird, fließt die wärmere Luft in den kälteren Raum bis eine einheitliche Temperatur erreicht ist. Die ursprüngliche Ordnung der unterschiedlich temperierten Räume kann durch Zufuhr von Energie für Heizung und Kühlung von außen wieder hergestellt werden, aber die dafür erforderliche Energie muss zunächst aus der Umwelt gewonnen, d. h. umgeformt werden. Letztlich erhöht sich dadurch die Abwärme, und im Gesamtsystem nimmt die Entropie zu.[368]

Der Wirtschaftsprozess ist folglich ein metabolischer und entropischer Prozess, der durch frei verfügbare Energie angetrieben wird und auf der Zufuhr niedriger Entropie in Form von Rohstoffen und der Abfuhr hoher Entropie in Form von nicht mehr verwertbaren Rest- und Schadstoffen einschließlich Abwärme beruht. Zwar nimmt auch ohne Zutun des Menschen die Entropie im Universum aufgrund natürlicher Prozesse zu, aber durch Wirtschaftsaktivitäten wird der entropische Prozess beschleunigt. Dabei wirken die betrieblichen Einheiten, Unternehmen, Haushalte und andere Betriebe, wie »Entropiepum-

367 Vgl. dazu z. B. Georgescu-Roegen (1971), S. 14; Ayres (1994), S. 6; Husar (1994), S. 22 – 23; Allen (1994), S. 83. Allerdings hat bereits Alfred Marshall (1997/1890), S. 63 – 64, darauf hingewiesen, dass die Produktion wie auch der Konsum materieller Güter lediglich eine Stoffumwandlung sein kann: »MAN cannot create material things. (…) But as his production of material products is really nothing more than a rearrangement of matter which gives it new utilities; so his consumption of them is nothing more than a disarrangement of matter, which diminishes or destroys its utilities.«

368 Vgl. Georgescu-Roegen (1976/1970), insbesondere S. 54 – 55.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

pen« (Kreeb), und zwar umso stärker, je höher das Niveau der Wirtschaftsaktivität ist[369].

Aus dem Entropiegesetz folgt auch, dass es keine perfekte Recycling-Wirtschaft geben kann, denn die Rückgewinnung der Stoffe ist nicht unbegrenzt und ohne Verluste möglich und erfordert stets zusätzliche Energie. Kenneth E. Boulding (1966) hat für die Beschreibung dieser Situation die Metapher vom »Raumschiff Erde« geprägt, das gleichsam mit begrenzten Ressourcen und Verschmutzungsbereichen an Bord seine Bahn um die Sonne zieht, und eine Raumschiff-Ökonomie angemahnt[370]. Peter Koslowski (1988) sieht dem entsprechend einen letzten, physikalischen Grund ökonomischer Knappheit in der thermodynamisch bedingten Verknappung von Energie und Materie[371]. Niklas Luhmann (1986) hat sogar vom Knappheitsparadox der Wirtschaft gesprochen: »Es besteht darin, daß die Beseitigung von Knappheit durch Zugriff auf knappe Güter die Knappheit vermehrt.«[372] Und er lässt Zweifel aufkommen, ob die herkömmliche (Umwelt-)Ökonomik, wie auch die Soziologie, in der Lage sein wird, eine angemessene Problemlösung zu entwickeln[373].

In einer thermodynamisch erweiterten Analyse des Wirtschaftsprozesses wird auch klar, dass die Differenzierung zwischen produzierenden Unternehmen und konsumierenden Haushalten nicht dem tatsächlichen Geschehen entspricht. Vielmehr findet sich eine realgüterwirtschaftliche Erklärung dafür, Produktion und Konsum als einen einheitlichen Transformationsprozess von Naturgütern in Investitions- und Konsumgüter und letztlich in Rest- und Schadstoffe zu verstehen[374]. Die humanen Auslöser dieses Prozesses sind die Menschen mit ihren Bedürfnissen und Aktivitäten zur Bedarfsdeckung.

Neuerdings wird nun sogar zunehmend nicht den Unternehmen, sondern den Privathaushalten eine Schlüsselrolle bei der Umweltnutzung und Umweltbelastung zuerkannt. Zum einen zeigen Modellrechnungen für Deutschland und die Schweiz, dass insgesamt ein Drittel bis die Hälfte aller Güternutzungen und Umweltbelastungen nach der Marktentnahme, also dem Kauf der Güter, durch die Privathaushalte anfallen, in einzelnen Verwendungsbereichen auch sehr viel mehr, z. B. bei der Kraftfahrzeugnutzung bis zu 90 %[375]. Zum anderen wird den Haushalten in Marktwirtschaften mit Demokratie eine Steuerungsfunktion für

369 In Anlehnung an Kreeb (1979), S. 84.
370 Boulding (1966), S. 67 – 68; vgl. dazu Georgescu-Roegen (1976/1970), S. 57.
371 Koslowski (1988), S.8.
372 Luhmann (1986), S. 117 – 118.
373 Vgl. ebenda, S. 18, S. 113 – 117.
374 Vgl. Binswanger (1985), S. 142 – 143. Dies wird von Seeber (2001), S. 75, S. 247, anscheinend nicht gesehen.
375 Vgl. Joerges (1982), S. 43; Hampel et al. (1991), S. 10; Baccini et al. (1993); Brunner/Daxbeck/Baccini (1994), S. 184 – 186; Piorkowsky (1996), S. 199 – 212; Grießhammer (2010), S. 102.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

die Güterbereitstellung durch Unternehmen und Staat zugesprochen. Als Anbieter von Arbeit und Kapital und als Nachfrager nach Erwerbsarbeitsplätzen und Kapitaleinkommen sowie nach privaten und öffentlichen Gütern geben die Haushalte maßgebliche Impulse für die Produktion in den Vorleistungsbereichen der Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen sowie in der Entsorgungswirtschaft[376].

Auch angesichts der intersektoralen Verflechtungen innerhalb und zwischen Unternehmens- und Staatssektor und der oft nur mittelbaren Steuerungswirkung der Privathaushalte kann wegen der letztlichen Ausrichtung der Wirtschaftsaktivitäten an der Bedarfsdeckung der gesamte Güterumsatz weitgehend den Haushalten zugeordnet werden. Dieser Ansatz wird insbesondere in der Lebenszyklusanalyse von Produkten angewandt, z. B. für die Aufschlüsselung des kumulierten Energieeinsatzes für einzelne Leistungen, aber auch für den gesamten Bedarf über alle Bedarfsfelder.[377]

Angesichts der zunehmenden Entwertung der Natur durch Wirtschaftsaktivitäten, konkret der Tatsache, dass Rohstoffe wertvoller sind als Abfälle, hat Boulding (1966) die Frage aufgeworfen, ob Produktion und Konsum überhaupt als gut und nicht eher als schlecht zu beurteilen seien[378]. Tatsächlich, so muss wohl festgestellt werden, brauchen die Menschen zunehmend das Naturkapital auf, das die Menschheit für die Zukunft benötigt. Aber zum einen benötigen die Menschen die Güter der Natur bereits hier und heute, und zum anderen kann die Sinnhaftigkeit des Wirtschaftsprozesses nicht nur aus physikalischer Sicht beurteilt werden. Georgescu-Roegen (1976/1972) hat dazu festgestellt: »(…) the real output of the economic process (or of any life process, for that matter) is not the *material flow* of waste, but the still mysterious *immaterial flux* of the enjoyment of life. Without recognizing this fact we cannot be in the domain of life phenomena.«[379]

Dennoch legt es allein die Vernunft nahe, mit den Vorräten an natürlichen Ressourcen behutsam umzugehen. Weder ist klar, wie lange sie reichen werden, noch ist es vorstellbar, den westlichen Lebensstil weltweit zu verbreiten; und auch moralisch ist die global hochgradig ungleiche Nutzung der Naturgüter und asymmetrische Verteilung von Lebenschancen nicht zu rechtfertigen. Es ist auch der politisch geäußerte Wille fast aller Regierungen, hier zu einer Lösung zu kommen. Dies hat insbesondere im Nachhaltigkeitspostulat seinen Ausdruck gefunden und in vielen Bereichen des Lebens, im Alltag wie auch in der Wissenschaft, unter diesem Begriff eine paradigmatische Bedeutung erlangt. Welt-

376 Vgl. Ayres (1994), S. 3–4; Brunner/Daxbeck/Baccini (1994), S. 169, S. 190; Luhmann (1986), S. 119–120.
377 Vgl. Ebersperger/Mauch (1993); Weber et al. (1995).
378 Boulding (1966), S. 10.
379 Georgescu-Roegen (1976/1972), S. 9.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

weit bekannt wurde das Nachhaltigkeitspostulat durch den Bericht »Our Common Future« der UN World Commission on Environment and Development (WCED). Nachhaltige Entwicklung wird dort definiert als eine Entwicklung, »(…) that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs.«[380] Zwar ist der Begriff unscharf, aber allgemein akzeptiert ist die Auslegung, dass es bei der Gestaltung der Lebensverhältnisse auf lokaler, regionaler und globaler Ebene darum geht, ökonomische, ökologische und soziale Ziele in Einklang zu bringen[381].

Frühe Ansätze und Konzepte für eine konkrete Lebensgestaltung in diesem Sinne finden sich in der Umweltbewegung der 70er und 80er Jahre, zunächst in den Vereinigten Staaten von Amerika, unter Bezeichnungen und Slogans wie »Voluntary Simplicity«, »Self-Reliance« und »Small is Beautiful«[382]. Nach und nach haben sich weitere Konzepte und Lebensstile als mögliche Grundorientierungen und Wege, die zu einer insgesamt umweltverantwortlicheren Lebensgestaltung führen könnten, herausgebildet. In Anlehnung an Fischer-Kowalski, Haberl und Payer (1994) lassen sich vier Subparadigmen des Nachhaltigkeitsparadigmas unterscheiden, die mit spezifischen ethischen, politischen und wissenschaftlichen Einsichten über das Verhältnis von Mensch und Natur zusammenhängen und mit empirisch ermittelten Lebensstilen korrespondieren. Den Subparadigmen »Natural balance«, »Conviviality«, »Entropy« und »Poison« entsprechen die handlungsorientierenden Leitbilder »Freiwillige Einfachheit«, »Liebe zur Natur«, »Intelligente Technik« und »Gesunder Konsum«.[383]

Die Leitbilder lassen sich kurz wie folgt kennzeichnen[384]: »Freiwillige Einfachheit« ist ein umfassendes Konzept umweltvertäglicher Haushalts- und Lebensführung, das auf ein möglichst geringes Niveau von Produktion und Konsum zielt. Dieses Konzept dürfte der Vorstellung vom nachhaltigen Wirtschaften am nächsten kommen; empirisch hat es noch die geringste Bedeutung. »Liebe zur Natur« ist ebenfalls ein vergleichsweise umfassendes Konzept, das aber vor allem auf die Lebensbedingungen von anderen Spezies gerichtet ist. Das Ziel ist zunächst der Natur- und Artenschutz. Diese Handlungsorientierung hat jedoch häufig einen weitergehenden Einfluss auf die Gestaltung einer umweltverantwortlichen Lebensgestaltung. »Gesunder Konsum« ist ein Leitbild, das weniger der Umwelt zuliebe, sondern mehr mit Rücksicht auf die eigene Gesundheit gewählt wird. Diese Orientierung zielt z. B. auf den Schutz vor schadstoffbelasteten Lebensmitteln, Baustoffen, Bekleidungsartikeln und Kosmetika und führt

380 WCED (1987), S. 43.
381 Vgl. dazu Piorkowsky (2001b), S. 51 – 54.
382 Vgl. z. B. Etzioni (1973); Schumacher (1973); Schumacher (1977); Huber (1979); Galtung (1979); Davis (1982).
383 Fischer-Kowalski/Haberl/Payer (1994), S. 339 – 342; Piorkowsky (1996), S. 215 – 218.
384 Piorkowsky (1996), S. 216 – 222; Piorkowsky (1998).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

zu einer Nachfrage nach entsprechend hergestellten Produkten. Auch dies ist häufig ein Ausgangspunkt für eine weitergehende umweltverantwortliche Haushaltsführung. »Intelligente Technik« ist ein Leitbild, das darauf zielt, einer Verringerung des Konsumniveaus und Einbußen an herkömmlicher Lebensqualität durch technische Verbesserungen entgegenzuwirken, die in Bezug auf die Umwelt sauberer und sparsamer sind, z. B. Sonnenkollektoren und Elektroautos. Dass damit ein wirkungsvoller Beitrag zu einer umweltverträglicheren Lebensweise geleistet werden kann, ist allgemein anerkannt. Nicht selten werden aber auch weitergehende Aktivitäten im Sinne eines nachhaltigen Wirtschaftens angeregt, weil ein Gefühl und Verständnis für natürliche Kreisläufe gefördert wird.

Diese Orientierungs- und Handlungsmuster sind empirisch bedeutsame Möglichkeiten für die Erprobung von gangbaren Wegen einer ökologisch orientierten Wirtschaftsweise auf der Ebene der Privathaushalte. Es sind Alternativen für eine umweltverantwortliche Gestaltung der persönlichen Alltags- und Lebensökonomie, von denen Fernwirkungen auf die lokale, regionale und globale Ebene ausgehen können. Sie müssen allerdings zunächst einmal von den Akteuren erkannt, geschätzt und umgesetzt werden und sich dann im Alltag bewähren. Dazu könnte eine neue ökonomische Bildung beitragen, indem überkommene Vorstellungen überwunden und eine aufgeklärte Grundorientierung vermittelt wird.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

5 Alltags- und Lebensökonomie in der ökonomischen Bildung

Wenn ökonomische Bildung vermittelt werden soll, um die Lebenstüchtigkeit zu fördern, muss sie sich auf die empirische Vielfalt des Wirtschaftens beziehen. Dabei kann sie sich auf das Spektrum der theoretischen Ansätze der Ökonomik stützen, die sich mit dieser Vielfalt befassen. Sie sollte zudem von den unmittelbaren Lebensverhältnissen der Menschen ausgehen und kann damit im Sinne eines neuen Paradigmas Identifikation, Erkenntnis und Handlungsorientierung bieten. Ein alternatives Paradigma und Modell der Wirtschaft anstelle des Modells des Geld- und Güterkreislaufs ist ein umfassenderes Modell der Wohlfahrtsproduktion. Inhaltlicher Ausgangspunkt der Wohlfahrtsproduktion sind nicht die Marktbeziehungen, sondern – allgemeiner und grundlegender – die Aktivitäten der Selbstorganisation im Haushalts- und Familienkontext. Es ist aber auch die Einbettung der ökonomischen Aktivitäten in die ökologischen Prozesse zu berücksichtigen. Dafür kann ein Schichten-Modell herangezogen werden, das die Verknüpfung der im Denken separierten Ebenen menschlicher Existenz erfasst. Mit Blick auf die humanen Antriebe und die gesellschaftlichen Institutionen des Wirtschaftens sowie die ökologischen Rahmenbedingungen wird klar, dass die Menschen ihre Wirtschaft nur innerhalb der naturgegebenen Grenzen gestalten können. Folglich muss auch das Konzept der Wohlfahrtsproduktion die Endlichkeit der Welt in Betracht ziehen. Dieses generelle Konzept einer endlichen Wohlfahrtsproduktion wird hier im Folgenden skizziert. Es ist die Grundlegung des Bildungskonzepts der Alltags- und Lebensökonomie und bietet hier eine Zusammenführung der vorangegangenen Darlegungen zu den Erweiterungen der Mikroökonomik. Anschließend werden zwei realisierte Konzepte der Alltags- und Lebensökonomie in der Bildungspraxis vorgestellt, eines für die Qualifizierung von Multiplikatoren in der Erwachsenenbildung und ein anderes für die schulische Wirtschaftssozialisation.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

5.1 Haushalts- und Wohlfahrtsproduktion als Paradigma

5.1.1 Ein Modell der endlichen Wohlfahrtsproduktion als Alternative zum Modell des Wirtschaftskreislaufs

Es gehört zum Selbstverständnis der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Wirtschaft als Maßnahme zur Bedarfsdeckung und Bedürfnisbefriedigung und damit zur Wohlfahrtsstiftung zu verstehen[385]. Dem entspricht im Alltagsdenken, dass wohl fast immer und überall die aktuell verfügbaren Mittel als knapp empfunden werden, d. h. als nicht ausreichend, um alle angestrebten Zwecke zu realisieren. Tatsächlich ist Knappheit ein sehr vielschichtiges Spannungsverhältnis zwischen Bedürfnissen bzw. davon abgeleiteten Zielen einerseits und Mitteln der Bedürfnisbefriedigung bzw. der Zielerreichung andererseits. Ein grundlegendes Knappheitsproblem ergibt sich aus der physiologisch bedingten Notwendigkeit, für die individuelle Lebenserhaltung den permanenten Abfluss an Energie auszugleichen und für das Wachstum einen Überschuss nutzen zu können. Dafür müssen konsumierbare Güter verfügbar sein, die oft erst in einem aufwendigen Umwandlungsprozess aus den Gütern der Natur gewonnen werden können. Aber auch die Zeit, genauer: das Aktivitätspotenzial des Menschen, ist ein knappes Gut, denn die Lebensspanne ist biologisch begrenzt. Und aus dem Wunsch nach gehobenem Konsum und sozialer Differenzierung ergibt sich eine soziokulturell bedingte Knappheit an Gütern und Positionen.

Die Bedürfnisse der Menschen und die Knappheit der Mittel sind es also, die sie veranlassen, zu wirtschaften. Bedürfnisse sind Mangelempfindungen, die in einem vielschichtigen Prozess im Individuum in Wechselwirkung mit seiner Umwelt durch Innenreize oder in einem Zusammenspiel von Innen- und Außenreizen entstehen und zur Beseitigung des Mangels sowohl Antriebsenergie als auch Handlungsorientierung liefern. Im Anschluss an die Theorie des amerikanischen Psychologen Abraham Maslow können – wie in Abschnitt 4.2.4 dargelegt – mehrere Gruppen von Grundbedürfnissen unterschieden werden. Sie sind schichtenmäßig angeordnet, beginnend mit existenziellen physiologischen, auf die Lebenserhaltung gerichteten Bedürfnisse, denen kulturell, sozial und individuell orientierte Bedürfnisse folgen, wobei unter normalen Bedingungen die in der Hierarchie höheren Bedürfnisse erst dann aktuell werden, wenn die grundlegenden Bedürfnisse bis zu einem ausreichenden Grad befriedigt sind.[386]

Die Bedürfnisse sind außerordentlich plastisch, d. h. individuell, sozial und kulturell geformt. Schlaf und Nahrung stehen zwar nicht zur Disposition, aber

385 Vgl. z. B. Blaug (2006); Cuff/Payne (1979), insbesondere S. 37; Zapf (1984).
386 Maslow (1970), S. 35 – 58.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

die physiologischen Notwendigkeiten werden unterschiedlich empfunden. Andere Beispiele für die Formung von Bedürfnissen sind individuelle Nahrungsvorlieben und gesellschaftliche Nahrungstabus sowie die Möglichkeiten, sich durch unterschiedliche Verhaltensweisen Anerkennung zu verschaffen. Die soziale und kulturelle Bedingtheit von Bedürfnissen erschwert eine generelle Abgrenzung von Grundbedürfnissen und Luxusbedürfnissen.

Verhaltenswissenschaftliche Erklärungen gehen davon aus, dass Bedürfnisse in einem mehr oder weniger bewussten gedanklichen Prozess konkretisiert werden und sich zunächst in Wünschen und der Auswahl geeigneter Objekte und Strategien der Bedürfnisbefriedigung niederschlagen. Ziele sind weitergehende Konkretisierungen in Richtung auf die angestrebten Handlungen, die nach gelernten Rollen und verinnerlichten Werthaltungen, also letztlich aufgrund von Sozialisation durch Reflektion und Wissen kognitiv angereichert und somit in einem inneren Monolog bzw. gegenüber anderen ausdrücklich als Ziele formuliert werden und in entsprechenden Handlungen oder Unterlassungen enden. Aber nicht immer sind Handlungen geplant, sondern sie können auch affektiv, gewohnheitsmäßig oder traditionell gesteuert sein.

Die empirische Entscheidungstheorie legt dar, dass Entscheider nicht nur in der Beschaffung und Verarbeitung von Informationen kapazitätsmäßig beschränkt sind, sondern auch bei der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen Irrtümern unterliegen und sich deshalb nicht – wie in der traditionellen ökonomischen Theorie angenommen – rational verhalten. Es finden sich aber in der empirischen Forschung auch Belege dafür, dass durch ökonomische Bildung und sachgerechte Information die Kompetenzen gefördert werden, die zu einem besser fundierten Entscheidungsverhalten führen[387].

Knappheitsempfindungen und Versorgungsüberlegungen sind also zunächst individuelle mentale Aktivitäten, die grundlegend von den Menschen in ihren primären Kontexten von Haushalt und Familie ausgehen. Private Haushalte sind Organisationen für die unmittelbare Bedarfsdeckung und Bedürfnisbefriedigung. In freiheitlichen Gesellschaften organisieren die Menschen von sich aus einen Versorgungsverbund. Sie gründen früher oder später einen eigenen Haushalt, meistens auch eine eigene Familie, sie nutzen Human-, Sach-, Sozial- und Naturkapital und sie knüpfen Beziehungen zu Betrieben in ihrer Umwelt; und nicht selten gründen sie Unternehmen und Vereine oder beteiligen sich an deren Gründung. Für die unmittelbare Bedarfsdeckung und Bedürfnisbefriedigung werden in einem arteigenen Haushaltsproduktionsprozess konsumierbare Güter erstellt. Dafür werden Vorleistungen in Form von Waren, Diensten und ggf. Immobilien von Unternehmen beschafft und weitere Dienstleistungen von privaten und öffentlichen Verbänden in Anspruch genommen.

387 Vgl. z. B. Thaler (2003/1999), S. 244 – 245, S. 252, S. 255.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Nach der Art der Bedarfsdeckung lassen sich vier Gruppen von Gütern unterscheiden – private, öffentliche, kollektive und personale Güter – und zugleich eine Erklärung für die Hauptgruppen der Betriebe in einem Wirtschaftssystem geben (vgl. Abb. 12).

Institutions	Markets	State	Associations	Households
Goods	private	public	collective	personal

Abb. 12: Institutionen-Güter-Schema
Quelle: Zapf (1984), S. 266

Private Güter (Sachen, Dienste und Immobilien) sind solche, die von Unternehmen auf Märkten im Normalfall zu kostendeckenden Entgelten angeboten werden. Für private Güter gilt das Ausschlussprinzip des Marktes, d. h. dass die Verfügungsgewalt und Nutzungsmöglichkeit legal nur durch Zahlung des Preises erlangt werden kann. Voraussetzung dafür ist die exklusive Zugangsmöglichkeit bzw. Übertragbarkeit einschließlich Eigentumsübergang bei Waren und Immobilien. Bei öffentlichen Gütern gilt das Ausschlussprinzip nicht oder es wird bewusst aufgehoben. Bei spezifisch öffentlichen Gütern, z. B. der inneren und äußeren Sicherheit eines Staates, kann niemand zu vertretbaren Kosten vom Konsum ausgeschlossen werden, wenn das Gut produziert worden ist. Meritorische Güter sind »gekorene« öffentliche Güter, z. B. schulische Allgemeinbildung und Schuldnerberatung; hier soll das Ausschlussprinzip nicht gelten, weil die Nutzung auch ohne äquivalente Gegenleistung möglich sein soll, wobei ein besonderer Förderungs- oder Hilfebedarf angenommen wird, weil die Kaufkraft oder die Einsicht in die Nützlichkeit fehlt. Kollektive Güter sind solche, für die sich kein Markt bilden kann, weil die gemeinsame Produktion in kleinen Gruppen ein unverzichtbarer Nutzenbestandteil ist, wie bei Geselligkeitsvereinen und Selbsthilfegruppen. Und personale Güter sind die exklusiven Leistungen der Mitglieder privater Haushalte für sich selber, die in enger Orientierung an den Bedürfnissen und Wünschen der Haushaltsmitglieder erstellt werden.

Die genannten Gruppen von Gütern sind nicht scharf abgegrenzt und nicht überschneidungsfrei, aber auch nicht aufeinander reduzierbar. Es gibt auch parallele Angebote, z. B. private und öffentliche Schulen, und einen technisch und historisch bedingten Wandel in den Möglichkeiten der Güterbereitstellung und den Präferenzen der Nachfrage. Aber bestimmte Institutionen haben sich für bestimmte Güterarten als besonders zweckmäßig erwiesen: Private Güter werden von Unternehmen angeboten. Öffentliche Güter werden vom Staat oder

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

in dessen Auftrag bereitgestellt. In Deutschland hat sich eine spezifische Arbeitsteilung zwischen den Gebietskörperschaften und den Wohlfahrtsverbänden entwickelt. Zunehmend werden aber für bisher sozialstaatlich erbrachte Leistungen, die den Charakter von meritorischen Gütern haben, auch Unternehmen als Anbieter zugelassen. Kollektive Güter werden von privaten Verbänden erstellt. Und die Produktion personaler Güter ist die Domäne der privaten Haushalte.

Die Aufteilung der ökonomischen Aktivitäten auf die genannten Institutionen nach der Art der Güter kann transaktionskostentheoretisch bzw. mit »Marktversagen« und »Staatsversagen« sowie mit den Transaktionsmotiven erklärt werden; ergänzend kann auch die Theorie der Eigentumsrechte herangezogen werden[388]. Nach der Transaktionskostentheorie wählen Betriebe diejenige Form der Güterbereitstellung, mit der die kostenminimale Kombination von interner Produktion und externer Beschaffung realisiert wird. Ein Unternehmen wird so viele Transaktionen vom Markt übernehmen, bis die Organisationskosten den Transaktionskosten, insbesondere für die Suche nach Marktpartnern sowie für Vertragsgestaltung und Leistungskontrolle, entsprechen. Für die Produktion öffentlicher, kollektiver und personaler Güter lassen sich oft nur schwer Marktalternativen finden. »Marktversagen« kann somit auch auf unverhältnismäßig hohe Kosten der Markttransaktionen bzw. der Verschaffung von Eigentumsrechten und der Durchsetzung des Ausschlussprinzips zurückgeführt werden. In der Theorie der Eigentumsrechte wird argumentiert, dass es nicht die Ressource selbst sei, die jemandem gehört; vielmehr bestehe das Eigentum aus einem Bündel oder Ausschnitt von Rechten zur Nutzung der Ressource. Für personale und kollektive Güter kann der Staat nur wenig attraktive Alternativen in Notfällen anbieten.

Bei den Transaktionsmotiven handelt es sich meist um eine Mischung von drei Grundformen: Eigeninteresse am äquivalenten Tausch, freiwillige einseitige Übertragung aus Liebe oder Solidarität sowie unfreiwillige einseitige Güterabgabe aufgrund von Drohung und Angst. Private Güter eignen sich bestens zum Tausch. Aber für die Bereitstellung öffentlicher Güter kommt ein Tausch nicht in Betracht; und Trittbrettfahrerverhalten kann durch staatlichen Zwang bei der Beschaffung von Mitteln, aber auch beim Konsum verhindert oder zumindest begrenzt werden. Personale Güter können optimal nur in sehr kleinen Gruppen bereitgestellt werden, in denen persönliche Vertrautheit herrscht und das Äquivalenzprinzip eine untergeordnete Rolle spielt.

Neben den Hauptgruppen von Institutionen gibt es Misch- und Übergangsformen, die keiner der vier Gruppen eindeutig zugeordnet werden können, wie

388 Vgl. dazu Boulding (1970), S. 9 – 13; Frey (1976); Alchian/Demsetz (1982); Rieger (1982); Bössmann (1983), S. 108, Räder (1993), S. 63 – 69.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

sehr kleine mit den Haushalten der Eigentümer verbundene Unternehmen, nachbarschaftliche soziale Netzwerke, kleine Bürgerinitiativen und Selbsthilfegruppen. Solche kleinen sozioökonomischen Systeme entstehen fast ausschließlich durch die Initiative einzelner Akteure, insbesondere in ihren primären Kontexten von Haushalt und Familie. Es sind hybride Systeme, in denen sich die Strukturen und Funktionen von Haushalten und Unternehmen bzw. Verbänden mischen. Sie entstehen in ganz normalen Gründungsprozessen aus den Haushalten der Aktivisten heraus und können Vor- oder Frühformen von gesonderten Unternehmen und Verbänden sein, wenn sie über nicht klar bestimmbare Grenzen wachsen.[389]

Um eine quantitative Vorstellung von der empirischen Struktur der Wirtschaft mit Blick auf die betrieblichen Einheiten zu gewinnen, können für Deutschland insbesondere die Zahlen für die Hauptgruppen herangezogen werden[390]. Nach verschiedenen Statistiken und Recherchen gibt es sehr rund gerechnet 40 Mio. Privathaushalte, 4 Mio. Unternehmen, 0,4 Mio. Verbände und 14.000 Gebietskörperschaften (»Staat«), d.s. Bund, Länder, Kreise, kreisfreie Städte, Städte und Gemeinden sowie Gemeindeverbände mit ihren nachgeordneten Betriebseinheiten. Es ist davon auszugehen, dass nicht nur bei den Haushalten, sondern in allen Gruppen von betrieblichen Institutionen die kleinen Einheiten zahlenmäßig bei weitem überwiegen. Statistisch kann das nicht problemlos nachgewiesen werden, weil nur die Hauptgruppen und auch diese nur unvollständig erfasst werden und die kleinen Einheiten außer im Haushaltssektor statistisch unterrepräsentiert sind.

Gut nachweisbar und besonders aufschlussreich sind die Struktur des Unternehmenssektors und die Größenordnung der haushaltsverbundenen Unternehmen. Nach Ergebnissen des Unternehmensregisters der Statistischen Ämter haben über 90 % der Unternehmen weniger als 10 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Von den erwerbswirtschaftlich Selbstständigen haben über 50 % keine Beschäftigten. Unternehmen und Selbstständige sind zwar keine vollständig deckungsgleichen Erfassungseinheiten, aber es kann davon ausgegangen werden, dass 50 % der Unternehmen von den Eigentümern ohne Beschäftigte, aber ggf. mit Familienangehörigen betrieben werden. Demnach wären mindestens die Hälfte aller Unternehmen faktisch Haushalts-Unternehmens-Komplexe.

Das Zusammenspiel der Institutionen für die Güterbereitstellung ist ein zentrales Argument in der Theorie der Wohlfahrtsproduktion von Wolfgang Zapf (1984). In seinem Konzept spielen die kleinen Einheiten und hybriden

389 Vgl. dazu Zapf (1984), S. 268 – 269; Pollak (1985); Evers (1995); Velsen-Zerweck (1998), S. 24 – 26; Piorkowsky (2000c); Hansch (2005).

390 Vgl. dazu Abschnitt 2.3.3.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Systeme eine wichtige Rolle; und den Mitgliedern privater Haushalte werden die grundlegenden Funktionen zuerkannt: zum einen als die entscheidenden Akteure in der Transformation der Vorleistungen von anderen Betrieben in konsumreife Haushaltsgüter, zum anderen als die letztlich Wohlfahrt empfindenden Individuen – und den insgesamt davon in der Aggregation ausgehenden Wirkungen auf die Meso- und Makrostrukturen von Wirtschaft und Gesellschaft. Das Wirtschaftsgeschehen ist zwar ein vollständig interdependenter Prozess. Aber wenn nach einem Anfangs- und Endpunkt gesucht wird, dann kommen dafür in Marktwirtschaften mit Demokratie wohl nur die primären Organisationseinheiten der Individuen – Haushalte und Familien – in Betracht. Zapf kommt somit zu folgendem Ergebnis:

> »Welfare production of any period, consequently, is the total of those four categories of goods whereas in the established national accounts only part of them (private and public goods) are counted. (…) Individual welfare is the final output of welfare production and is measurable in terms of personal life situations, capacities, satisfaction, etc. that are constituted in small group life (families, household, family alternatives). The commonwealth or public interest, in this sense, is a positive by-product of individual welfare. – Private, public and collective goods are, from this perspective, inputs which are converted in primary groups, by adding time and other resources, into personal goods.«[391]

Allerdings ist das sozioökonomische Konzept der Wohlfahrtsproduktion zumindest in einem Punkt ergänzungsbedürftig. Das »menschliche und natürliche Element« in der Wirtschaft bedeutet auch, dass nicht nur angestrebte Zwecke mehr oder weniger erreicht werden, sondern sich auch unbeabsichtigte Folgen mehr oder weniger Absicht geleiteten Handelns einstellen, darunter insbesondere Umweltbelastungen aufgrund der unvermeidbaren Umweltnutzungen[392].

Physikalisch betrachtet ist der Wirtschaftsprozess nach dem ersten Hauptsatz der Thermodynamik (Energieerhaltungssatz) ein Prozess der vollständigen Umwandlung von Energie und Materie in andere Formen von Energie und Materie und nach dem zweiten Hauptsatz der Thermodynamik (Entropiegesetz) ein Prozess der zunehmenden Durchmischung von Energie und Materie und somit der Entwertung der Naturgüter, weil niedrige Entropie zugeführt und

391 Zapf (1984), S. 266 – 267.

392 Vgl. dazu Luhmann (1986), S. 18, der auf die Frage, wie sich die Soziologie mit ihrer Fixierung auf die Gesellschaft und eine stets gesellschaftsinterne Umwelt mit der ökologischen Gefährdung auseinandersetzen kann, Folgendes feststellt: »Aus dieser Fixierung auf die Gesellschaft selbst wird man nur durch einen Wechsel des theoriezentralen Paradigmas herauskommen. Ein solches Manöver hat weitreichende Folgen bis in alle Verästelungen des soziologischen Denkens hinein. Es sind radikale Schnitte erforderlich, und nach einer solchen Operation lernt man, wenn man sie nicht überhaupt verweigert, nur langsam wieder zu gehen.«

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

hohe Entropie abgeführt wird. Nur in diesem Sinn kann ökonomisch und physikalisch zutreffend von Verbrauch gesprochen werden[393]. Klar wird dann auch, dass nicht nur Konsumenten Verbraucher sind. Ein letzter, physikalischer Grund ökonomischer Knappheit kann deshalb in der thermodynamisch bedingten Verknappung von Energie und Materie aufgrund des entropischen Prozesses im Universum, also der letztendlichen Gleichverteilung der Energie bzw. Materie, gesehen werden[394].

In den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen wie auch in den Umweltökonomischen Gesamtrechnungen wird die Nutzung der natürlichen Umwelt als Rohstoffquelle und Schadstoffsenke nur unzureichend erfasst. Insbesondere die monetäre Bewertung des Verzehrs von Naturkapital sowie der Wohlfahrtsverluste durch defensive Ausgaben zur Kompensation von Umweltbelastungen sind schwer zu beziffern. Der Kostencharakter der Umweltnutzung resultiert aber nicht nur aus der Verwendungskonkurrenz, also im Sinne von Opportunitätskosten, sondern auch aus den Eingriffen in die Natur und der Zunahme der Entropie. Die Umwandlung von Naturgütern in Investitions- und Konsumgüter und letztlich in Rest- und Schadstoffe ist irreversibel und hat ein Niveau erreicht, das von Experten als nicht nachhaltig, d. h. als nicht dauerhaft lebensförderlich für die Menschen bewertet wird. Allerdings organisieren die Menschen den Wirtschaftsprozess nicht, um die Natur zu zerstören, sondern um ihr Leben zu gestalten. Es ist zu hoffen, dass sich auf mittlere Sicht eine Lebensweise durchsetzt, die weniger umweltbelastend ist und mit Blick auf die sich versorgenden Menschen als eine zwar unvermeidbare, aber zumindest »schöpferische Zerstörung« gewertet werden kann, d. h. auf globaler Ebene mit positiven humanen Folgen einhergeht.

Tatsächlich ist festzustellen, dass in den Industrie- und Dienstleistungsgesellschaften westlichen Typs bereits eine Vielzahl von Ansätzen und Konzepten für die Unterscheidung zwischen umweltnützlichen und umweltschädlichen Handlungen existiert und dass über »Neue Wohlfahrtsmodelle« diskutiert wird. Die Ansätze und Konzepte sind geprägt von moralischen, politischen und wissenschaftlichen Vorstellungen über das Verhältnis von Mensch und Natur. Ein umfassend ökologisch orientierter Lebensstil ist im Sinne der Suffizienzstrategie durch freiwillige Einfachheit gekennzeichnet. Angestrebt wird ein möglichst niedriges Niveau von Güternachfrage, Haushaltsproduktion und Konsum. Empirisch ist dieser Lebensstil nur selten zu finden. Daneben lassen sich weiter verbreitete Konsummuster nachweisen, die spezielle Aspekte des Nachhaltigkeitsparadigmas berühren und von denen vermutet werden kann, dass sie förderlich für eine weniger umweltintensive Lebensweise sind. Es handelt sich um

393 Vgl. dazu Hufnagel (1995), S. 4.
394 Koslowski (1988), S. 8.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Haushaltsführungsstile, bei denen die Liebe zur Natur, gesunder Konsum und/oder intelligente Technik eine maßgebliche Orientierung geben.

Bürgerschaftliches Engagement hat spezialisierte Umweltverbände entstehen lassen und auch Unternehmen veranlasst, die Nachfrage durch entsprechende Angebote von Waren, wie Haushaltsgeräte mit optimiertem Energie- und Wasserverbrauch, und Dienste, wie »sanfter Tourismus« und »ethische Finanzanlageprodukte«, zu bedienen. Darüber hinaus scheint im Unternehmenssektor Corporate Social Responsibility und insbesondere Umweltverantwortung zunehmend eine Rolle zu spielen. Und auch auf der politischen Agenda vieler Regierungen hat das Thema einen festen Platz erobert und z. B. in Deutschland mit dem Rat für Nachhaltige Entwicklung einen überparteilichen Ort gefunden.

Wirtschaften kann nunmehr – zusammenfassend – zum einen als ein doppelter Transformationsprozess verstanden werden: als Transformation von Bedürfnissen in mehr oder weniger zielorientierte Handlungen und Unterlassungen im Hinblick auf die angestrebte Bedürfnisbefriedigung der Individuen und als Transformation von Naturgütern in Investitions- und Konsumgüter sowie in Rest- und Schadstoffe. Zum anderen gehört zum Wirtschaften, dass die Menschen ein System von Institutionen, d. h. Regeln und Organisationsformen, entwickeln, etablieren und weiterentwickeln, um die ökonomischen Prozesse konkret zu gestalten.

Zur Veranschaulichung eines derart erweiterten Verständnisses von Wirtschaft und Wirtschaften kann auf ein multidisziplinär fundiertes Weltmodell von Mihajlo Mesarovic und Eduard Pestel (1972), den Autoren des zweiten Berichtes an den Club of Rome 1974, zurückgegriffen werden[395]. Die Autoren haben es auf einer systemtheoretischen Grundlage entwickelt und verstehen es als operationales Modell zur regionalen Problemanalyse und Zielfindung für die Reaktion auf kritische Bedingungen menschlicher Existenz.

Mit diesem Mehrebenen-Modell oder Schichten-Modell können Wirtschaft und Wirtschaften in der Verknüpfung von Natur-, Sozial- und Individualschichten einerseits und von Kausalzusammenhängen, Organisationsregeln und Normensystem andererseits als komplexes humanes Teilsystem im System Erde verstanden werden (vgl. Abb. 13). Das Wirtschaftssystem – im engen Sinn des Ökonomie-Bereichs als Teil der Organisations-Schicht – ist vertikal mit den anderen Bereichen und Ebenen direkt oder indirekt verkoppelt. Es hat selbstverständlich eine geophysikalische und ökologische Naturbasis und eine darauf beruhende technologische Grundlage, auf der sich eine Organisations-Schicht mit formalen Organisationen und dem soziopolitischen Bereich entfaltet, die

395 Mesarovic/Pestel (1972).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

von den Menschen gestaltet ist, d. h. institutionell durch betriebliche Einheiten organisiert und durch normenbasierte Regeln gesteuert wird[396].

Wirtschaft und Wirtschaften können somit als ein Querschnittsphänomen verstanden werden, das kausale, organisationale und normative Dimensionen menschlicher Existenz aufweist. Von einem solchen Verständnis ist das Konzept der Real-life Economics geprägt[397]. Die Ausarbeitungen zu diesem Ansatz haben mit angeregt und vor allem ermutigt, das Bildungskonzept der Alltags- und Lebensökonomie zu entwickeln.

5.1.2 Zur Entwicklung der Bildungskonzepte für die Alltags- und Lebensökonomie

Konkrete Anstöße zur Entwicklung einer alltags- und lebensweltlich orientierten ökonomischen Grundbildung ergaben sich ab 1999 im Rahmen des Maßnahmenkonzepts zur Armutsprophylaxe der rot-grünen Bundesregierung in der 14. Legislaturperiode des Deutschen Bundestages[398]. Das Armutspräventionsprogramm, wie es kurz genannt wurde, war federführend vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend auf der Grundlage der Koalitionsvereinbarung zwischen der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands und der Partei Bündnis 90/Die Grünen konzipiert worden. Parallel zum Umbau des Sozialstaates sollte die Bekämpfung der Armut ein Schwerpunkt der neuen Bundesregierung werden. Beschlossen wurde u. a., einen nationalen Armutsbericht zur Mitte einer jeden Legislaturperiode zu erstellen und Maßnahmen der Armutsprävention zu ergreifen.

Das Armutspräventionsprogramm wurde in sechs Programmteilen konkretisiert. Je zwei der insgesamt eng verzahnten Programmteile bezogen sich auf Armutsforschung, auf Bildung und Beratung als Mittel der Armutsprävention sowie auf politische Umsetzung der Maßnahmen. Die Bildungsprojekte zielten zum einen auf die Entwicklung und Durchführung von Bildungsmaßnahmen für Mitglieder privater Haushalte zur Stärkung des persönlichen Haushaltsmanagements, zum anderen auf die Qualifizierung von Multiplikatoren in der haushalts- und familienbezogenen Erwachsenenbildung. Als Ergebnis dieser zwei Programmbereiche wurden eine Vielzahl von Kursangeboten zur unmittelbaren Armutsprävention sowie ein Zertifikatkurs für die Multiplikatorenarbeit in der Erwachsenenbildung entwickelt und durchgeführt. Bei der Arbeit an und mit dem Zertifikatkurs für die Erwachsenenbildung wurde die Konzipierung einer

396 Ebenda, S. 83, Abb. 5.
397 Vgl. Ekins/Max-Neef (1992).
398 Vgl. dazu Haus/Piorkowsky (2006).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

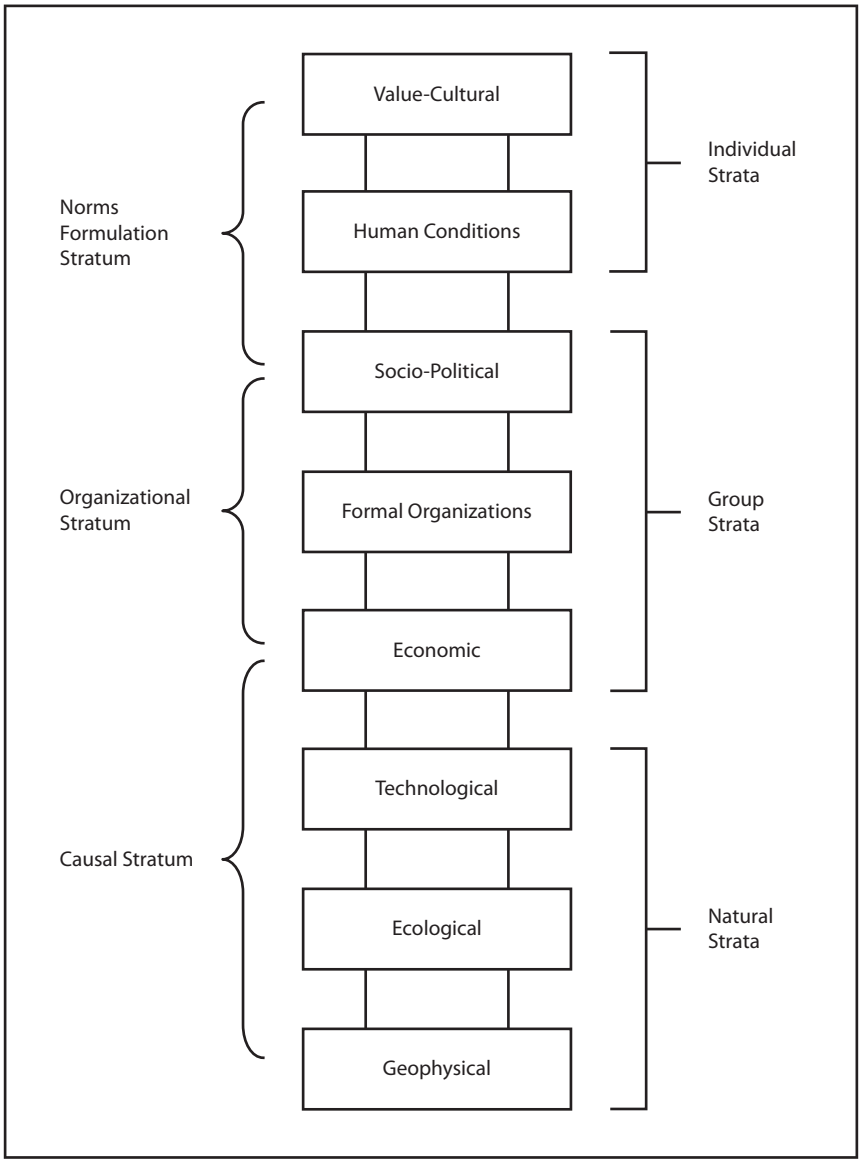

Abb. 13: Operationales Weltmodell
Quelle: Mesarovic/Pestel (1972), S. 84

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

entsprechenden wirtschaftlichen Grundbildung für Kinder und Jugendliche als dringlich erkannt. Mit der Entwicklung eines sozioökonomischen Grundkurses für den Schulunterricht wurde dann ab etwa 2002 begonnen.[399]

Für die Begründung der ökonomischen Bildung als Mittel der Armutsprävention und Wohlstandsförderung kann nicht nur auf alltagspraktische Erfahrungen und historische Vorbilder, sondern insbesondere auch auf neuere Erkenntnisse der Armutsforschung verwiesen werden. Historische Vorbilder finden sich z. B. in der hauswirtschaftlichen Ausbildung armer Mädchen und Frauen in Schulen und Betrieben am Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts[400].

Nach den Ergebnissen der empirischen Armutsforschung lassen sich die Auslöser bzw. Gründe für Armut und Verarmungsprozesse heute im Wesentlichen fünf Ursachenfeldern zuordnen: (1) Arbeitsmarkt und Erwerbseinkommen, (2) Haushalt und Familie, (3) Gesundheit und Alter, (4) Dysfunktionalität sozialer Sicherungssysteme sowie (5) Einwanderung bzw. Nationalität. Damit ist zugleich ein Hinweis auf die Hauptgruppen der Betroffenen und die Risikofaktoren gegeben. Risikofaktoren sind insbesondere fehlender Schulabschluss, fehlende Berufsausbildung, fehlende Alltagskompetenzen, eingeschränkte Gesundheit, für den Arbeitsmarkt zu hohes Alter, fehlende Alterssicherung und ausländische Nationalität. Zu den Risikogruppen gehören insbesondere auch Alleinerziehende und Familien mit mehreren Kindern.

Die Analysen von Armutslagen und Verarmungsprozessen zeigen außerdem, dass häufig mehrere Ursachen und deren Verkettung in einem oft länger andauernden, schleichenden Prozess in Armutslagen führen, aber auch, dass solche Lagen wieder überwunden werden können. Das Ursachenfeld »Haushalt und Familie« ist den empirischen Ergebnissen zufolge als erheblich einzustufen. Vor allem die Probleme bei der Haushalts- und Familiengründung und der Haushaltsführung sowie dem damit verbundenen Markt- und Konsumverhalten einschließlich Kreditaufnahme weisen auf Defizite in den sozioökonomischen Kompetenzen hin. Hier können unmittelbar und auf der individuellen Ebene Bildungsmaßnahmen ansetzen, die zunächst auf eine Stärkung der Kompetenzen in diesen Aktivitätsbereichen gerichtet sind, von denen aber auch weitergehende Wirkungen erwartet werden können.[401]

Theoretische Begründungen für die Vermittlung von Haushaltskompetenzen als Mittel der Armutsprävention finden sich insbesondere in den Arbeiten der Wirtschaftsnobelpreisträger von 1992 und 1998, Gary Stanley Becker und Amartya Kumar Sen. Wie bereits in Kapitel 4.1 dargestellt, gehört G. S. Becker (1993/1964, 1965) zu den Begründern der Neuen Haushaltsökonomik und der

399 Vgl. Piorkowsky (2003b); DGH (2004b).
400 Vgl. Tornieporth (1977), S. 87 – 174.
401 Piorkowsky (2001c).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Humankapitaltheorie. Seine Theorie der Allokation der Zeit ist grundlegend für ein erweitertes Verständnis des Haushaltsprozesses, der Produktion von Haushaltsgütern und der Gestaltung der Lebenslage. Und A. K. Sen (1983, 1985) hat immer wieder auf die Bedeutung der Fähigkeit der produktiven Güternutzung für die Versorgung gegenüber dem bloßen Vorhandensein der Güter hingewiesen[402].

Dieser Ansatz einer alltags- und lebensweltlich orientierten wirtschaftlichen Bildung ist als ein Mittel neben anderen Maßnahmen im Armutspräventionsprogramm der Bundesregierung aufgegriffen, aktualisiert und in hauswirtschaftlichen Praxis- und Bildungsprojekten sowie in Qualifizierungsmaßnahmen für die Bildungsarbeit umgesetzt worden[403]. Die Kursangebote sowie die Hilfen im Rahmen von Familienpflegeeinsätzen waren an einem Grundprogramm mit folgenden Themen orientiert: (1) Finanzmanagement und Budgetverwaltung, (2) Kommunikation und Entscheidungsfindung in der Familie, (3) Zeitmanagement und Arbeitsorganisation, (4) Ernährung, Nahrungszubereitung und Gesundheit, (5) Einkauf und Verbraucherrecht, (6) Sozialkompetenzen und Umgang mit Behörden, (7) Hauswirtschaft als Beruf.

In den Kursen wurde eine Mischung von systematischer Wissensvermittlung und praktischem Tun angestrebt. Einige der Teilnehmenden erlebten erstmals seit vielen Jahren wieder einen Lernerfolg, d.h. sie konnten das Vermittelte verstehen und anwenden. Es zeigte sich vielfach, dass nicht nur die Kompetenzen in der Haushaltsführung, sondern generell die Bildungs-, Sozial- und Erwerbskompetenzen gestärkt werden konnten. Folglich konnte eine »positive Humankapitalspirale« in Gang gesetzt werden, die den Geförderten insgesamt neue Lebensperspektiven eröffnete. Parallel zur Entwicklung und Durchführung der hauswirtschaftlichen Praxis- und Bildungsprojekte wurden Maßnahmen zur Qualifizierung und Qualitätssicherung in der Bildungsarbeit konzipiert. Aufgabe dieser Projekte war die Entwicklung, Erprobung und Umsetzung von Konzepten und Materialien für die haushalts- und familienbezogene Bildung, und zwar zum einen für die frühschulische Wirtschaftssozialisation und zum anderen für die sozioökonomische Erwachsenenbildung.[404]

Unter dem Titel »Neue Hauswirtschaft« wurde unter Federführung des Bundesverbandes der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände (VZBV) ein Kursprogramm zur Neuorientierung und Qualifizierung der Multiplikatorenarbeit in der familien- und haushaltsbezogenen Erwachsenenbildung ent-

402 Vgl. z. B. Sen (1983), S. 160: »So the constituent part of the standard of living is not the good, nor its characteristics, but the ability to do various things by using that good or those characteristics, and it is that ability rather than the mental reaction to that ability in the form of happiness that, in this view, reflects the standard of living.«

403 Vgl. dazu ausführlich DGH (2004b).

404 Vgl. Ebenda, S. 71 – 84.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

wickelt, das als Weiterbildungs- und Zertifikatkurs online mit begleitenden Präsenzseminaren sowie als Weiterbildungsmaterial für das Selbststudium angeboten wird. Das Kursprogramm besteht aus einem Basismodul und vier Aufbaumodulen. Damit soll eine allgemeine sozioökonomische Grundlage gelegt werden[405].

Das Basismodul bietet eine Einführung in die Alltags- und Lebensökonomie. Die vier Aufbaumodule sind speziellen Themenbereichen gewidmet. Das Aufbaumodul 1 »Neue Haushalts- und Familienarbeit« behandelt Themen, wie strategische Haushaltsführung, Beziehungsmanagement, Informations- und Wissensmanagement sowie Produktions- und Konsummanagement. Das Aufbaumodul 2 »Neues Konsum- und Finanzmanagement« befasst sich mit den Bedürfnissen, Konsumwünschen, Konsumzielen und Kaufentscheidungen, dem Anbieterverhalten auf Märkten für Konsumgüter und Finanzdienstleistungen, der Budgetplanung und Haushaltsbuchführung sowie dem Vermögensmanagement einschließlich Versicherungs- und Vorsorgeentscheidungen. Das Aufbaumodul 3 »Neue Erwerbsarbeit und Netzwerkaktivitäten« behandelt insbesondere Formen der Kombination von Haushalts- und Erwerbsarbeit sowie Ehrenamt, neue Formen der Selbstständigkeit sowie der abhängigen Beschäftigung und die Gründung von und/oder Partizipation in Selbsthilfegruppen, Bürgerinitiativen und Vereinen. Das Aufbaumodul 4 »Neue Medien für Haushalt und Beruf« thematisiert PC und Internet, Medien für die Freizeitgestaltung sowie den Stand und die Entwicklung des Electronic Smart Home.[406]

Eine sozioökonomische Grundbildung sollte aber nicht erst bei Erwachsenen ansetzen, sondern bereits im Kindesalter beginnen. Es lag deshalb nahe, ein analoges Konzept für die schulische Wirtschaftssozialisation zu entwickeln. Unter dem Arbeitstitel »Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie: Ich bin meine Zukunft! – Die Gestaltung der Lebenslage« wurde die Entwicklung eines alltags- und lebensweltlich orientierten sozioökonomischen bzw. sozioökonomisch-ökologischen Grundkurses für Schülerinnen und Schüler aller Schulformen und Schulstufen in Angriff genommen. Damit sollte eine Grundlage für das Verständnis von Wirtschaft und Gesellschaft und für die Fähigkeit der Lebensgestaltung in persönlicher und sozialer Verantwortung gelegt werden. Das Projekt wurde von einer interdisziplinären und hochschulübergreifenden Arbeitsgruppe aus Wirtschafts- und Erziehungswissenschaftlern an der Universität Bonn sowie der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung (WHU) Vallendar/Koblenz bzw. der Fachhochschule für Technik Ulm und in

405 Vgl. Piorkowsky (2001a); VZBV (2005).

406 Der Vorschlag des Autors (M.-B. P.), im Zusammenhang mit den vom VZBV koordinierten Aktivitäten der Arbeitsgruppe »Konsum« im Rahmen der UN-Dekade Bildung für nachhaltige Entwicklung für das Material ein weiteres Modul zur ökologischen Haushaltsführung zu entwickeln, wurde vom VZBV nicht aufgegriffen.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Kooperation mit externen Partnern in Wissenschaft, Wirtschaft und Politik begonnen. Die Inhalte wurden mit Modellschulen aller Schulformen und Schulstufen erarbeitet[407].

Ausgangspunkt und Motivation der Beteiligten für das Projekt waren zum einen der vielfach beklagte Mangel an Kompetenzen bei Kindern und Jugendlichen in finanzwirtschaftlichen, ökonomischen und sozialen Angelegenheiten, die sich konkret in Problemen der Lebensgestaltung auch noch im Erwachsenenalter niederschlagen, und zum anderen die ebenfalls seit langem beklagte defizitäre Situation der schulischen Wirtschaftssozialisation. Es schien absehbar, dass die Anforderungen an die Lebensgestaltung weiterhin zunehmen würden; und weil nicht bekannt war und vorhersehbar ist, was an ökonomischen und sozialwissenschaftlichen Inhalten im Laufe der Schulzeit vermittelt werden kann, war klar, dass ein Grundkurs Sinn machen würde, der Grundlagen für die Bewältigung der Anforderungen in der Alltags- und Lebensökonomie legt. Die ersten Ergebnisse wurden auf Veranstaltungen im Rahmen der UN-Dekade Bildung für nachhaltige Entwicklung präsentiert und das Konzept erstmals 2005 als offizielles Dekade-Projekt ausgezeichnet[408].

Mit den Bezeichnungen »Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie«[409] – »Ich bin meine Zukunft!« – und »Die Gestaltung der Lebenslage« soll Folgendes zum Ausdruck gebracht werden: Wirtschaft wird nicht nur als Teilsystem des Gesellschaftssystems betrachtet, sondern vor allem als Aspekt oder Element in allen oder fast allen Lebensbereichen. Wirtschaften wird als lebenslanges Alltagshandeln verstanden. Wirtschaften beginnt in den primären Kontexten von Haushalt und Familie. Wirtschaft ist das Ergebnis individueller Entscheidungen und Handlungen, auch in Großorganisationen. Wirtschaftende Personen sind in gewisser Weise auch Unternehmer ihrer Arbeitskraft und Daseinsvorsorge. Die Inhalte des Grundkurses sind nicht an der orthodoxen ökonomischen Theorie orientiert, sondern es wurden auch ökonomische und soziologische Erkenntnisse zugrunde gelegt, die in Sondergebieten und »grenzüberschreitend« erarbeitet worden sind, z. B. in der Haushaltsökonomik, der Institutionenökonomik,

407 Folgende Schulen haben an der Entwicklung mitgewirkt: Amos-Comenius-Gymnasium, Bonn, Schulleitung: Christoph Weigeldt, Lehrkraft: Jan Diehm; Gemeinschaftshauptschule Neunkirchen-Seelscheid, Schulleitung: Anita Pütz, Lehrkräfte: Christian Renner, Bettina Wallor; Grundschule Wolperath-Schönau, Schulleitung: Elisabeth Schmies, Lehrkräfte: Christian Hebel, Tobias Schuh; Integrierte Gesamtschule Bonn-Beuel, Schulleitung: Jürgen Nimptsch, Lehrkraft: Dieter Lochner; Realschule Hardtberg, Bonn, Schulleitung: Heide Hesse, Lehrkraft: Ingrid Beckmann; Sankt-Adelheid-Gymnasium, Bonn, Schulleitung: Egbert Bachner, Lehrkraft: Dr. Andreas Schalück; Wilhelm-Knapp-Schule (Berufsschulzentrum), Weilburg/Lahn, Schulleitung: Ottmar Seibold, Lehrkräfte: Michelle Höhler, Andreas Max, Cäcilia Jung, Sandra Redling, Holger Schmidt.

408 Zwischenzeitlich erfolgten eine zweite und dritte Auszeichnung.

409 Anfänglich wurde auch die Bezeichnung »Grundkurs Sozioökonomie« verwendet.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

der Verbändeökonomik, der Evolutorischen Ökonomik, der Verhaltensökonomik und der Umweltökonomik.

Für die Auswahl, Ordnung und Darbietung des Stoffes sind drei Prinzipien fundamental: Ausgangspunkt sind die Personen – Schülerinnen und Schüler – in ihrer Lebenswelt. Betrachtet werden prinzipiell alle wirtschaftlich bedeutsamen Institutionen und Aktivitäten. Das Ziel ist die Vermittlung von Orientierungswissen zum Erwerb von Kompetenzen für die individuelle Lebensgestaltung unter den Aspekten der Knappheit der Mittel, der Unsicherheit über die Zukunft, der Vielzahl der Wahlmöglichkeiten und der Wechselwirkung individueller Aktivitäten mit der sozioökonomisch-ökologischen Umwelt. Mit der Vermittlung lebensweltlich orientierter finanzwirtschaftlicher und sozioökonomischer Basiskompetenzen sollen die Kinder und Jugendlichen für wirtschaftliche Fragen interessiert werden, die sich ihnen im Alltag stellen. »Die Wirtschaft« soll damit als Teil der eigenen Lebenswirklichkeit erkannt und produktiv angenommen werden. Zugleich sollen, so die Erwartung, das Interesse und die Aufnahmefähigkeit für etablierte Fächer bzw. Lernfelder, wie Arbeitslehre, Hauswirtschaft, Ökonomie, Sozialwissenschaften, Politik sowie Mathematik, gefördert werden. Außerdem werden positive Wirkungen auf die Leistungsmotivation und Anschlussfähigkeit von weniger leistungsstarken Kindern und Jugendlichen im Klassenverband erhofft.

Das Wirtschaftsverständnis des Grundkurses lässt sich grundlegend durch vier Aspekte beschreiben: die institutionelle Struktur, das Aktivitätsspektrum, die treibenden Kräfte und die Ergebnisse des Wirtschaftsprozesses. Dies wird im Folgenden kurz erläutert (vgl. dazu Abb. 14).

Zur institutionellen Struktur gehören private Haushalte, private und öffentliche Unternehmen, öffentliche Verwaltungsbetriebe (»Staat«), freie Assoziationen (Vereine, Verbände, Nonprofit Organisationen) und sozioökonomische Hybride (d.s. Mischformen, z. B. Verbundsysteme von Haushalten und Unternehmen). Ein Kennzeichen der empirischen Struktur ist die zahlenmäßige Dominanz sehr kleiner Wirtschaftseinheiten. Nicht nur die privaten Haushalte, sondern auch die privaten Unternehmen sind, gemessen an der Zahl der Beschäftigten, ganz überwiegend klein: Über 90 % der Unternehmen haben weniger als 10 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, über 50 % der Selbstständigen arbeiten ohne weitere Beschäftigte[410].

Private Haushalte werden nicht nur – und nicht einmal in erster Linie – als Konsumenten betrachtet, sondern sie werden als Produzenten verstanden. Denn die privaten Haushalte organisieren die ersten und die letzten Produktionsprozesse: Kurz gesagt handelt es sich zum einen um die Endkombination der beschafften Vorleistungen, u. a. von den Märkten, und zum anderen um die (Re-)

410 Vgl. dazu STABU (2005).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

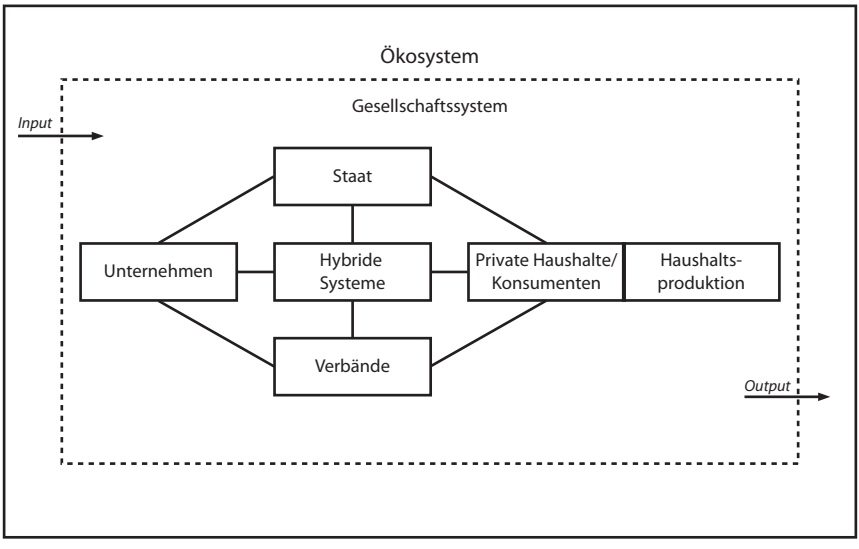

Abb. 14: Betriebe, zwischenbetriebliche Güterströme und Umwelt
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Boulding (1966) und Zapf (1984)

Generation von Humanvermögen und Leistungsfähigkeit. Kennzeichen des empirischen Aktivitätsspektrums der Bevölkerung ab 12 Jahren ist die Dominanz des nicht unmittelbar auf Gelderwerb gerichteten Arbeitseinsatzes: Von den insgesamt rund 152 Mrd. Arbeitsstunden im Jahr 2001/2002 entfielen 63 % auf unbezahlte Arbeit, vor allem auf Haushaltsarbeit, und 37 % auf Erwerbsarbeit[411].

Treibende Kräfte des Wirtschaftsgeschehens sind die Individuen in ihren primären Kontexten: Sie nutzen nicht nur Institutionen im Rahmen ihrer Versorgungsstrategie als Anbieter von Erwerbsarbeit und von Ersparnissen sowie als Nachfrager von Konsumgütern, sondern sie gründen eigene Haushalte und meist auch eigene Familien und unter bestimmten Bedingungen auch eigene Unternehmen und sie beteiligen sich an der Gründung von freien Assoziationen. Der in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung gemessene Anteil des Privaten Konsums an der Verwendungsstruktur des Sozialprodukts beträgt knapp 60 %. Die Bereitstellung öffentlicher Güter wird durch Wählervoten legitimiert. Unternehmensgründungen finden ganz überwiegend im Haushaltskontext statt.

Angestrebte Ergebnisse des Wirtschaftsprozesses sind individuelle Wohlfahrtsgewinne durch Reorganisation von materieller Infrastruktur auf der Mikro- und Makroebene sowie von personaler Bedürfnisbefriedigung und Humanvermögensbildung. Nicht beabsichtigte Folgen sind Umweltbelastungen

411 BMFSFJ/STABU (2003), S. 11.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

verschiedener Art, die insgesamt die Güterknappheit erhöhen. Die Wertschöpfungsrechnung in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ist unvollständig. Das Humanvermögen, aber auch die Entwertung der Umwelt sind praktisch nicht messbar. Gleichwohl ist beides existent. Der Anteil der Haushalte an der Umweltbelastung nach dem Kauf der Marktgüter ist auf insgesamt bis zu 50 % geschätzt worden. Soweit die privaten Haushalte die Produktion durch ihre Nachfrage nach privaten und öffentlichen Gütern steuern, kann ihnen auch die induzierte Umweltbelastung in den vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereichen zugerechnet werden.

Die Einbettung der ökonomischen Aktivitäten innerhalb und zwischen den (Gruppen von) Betrieben in die gesellschaftliche und natürliche Umwelt sowie die Nutzung der Natur als Rohstoffquelle und Schadstoffsenke ist schematisch in der Abb. 14 dargestellt.

Im Mittelpunkt des inhaltlichen und didaktischen Konzepts des Grundkurses steht die Stärkung der Persönlichkeit und des Sozialverhaltens der Schülerinnen und Schüler im Kontext einer lebensweltlich orientierten sozioökonomisch-ökologischen Bildung im Sinne des Drei-Säulen-Modells der Nachhaltigkeit. Für den Einsatz in der Sekundarstufe besteht der Grundkurs in der ursprünglichen Version aus drei Modulen mit insgesamt elf Teilmodulen[412]. Der erste Teil beginnt mit der Thematisierung personaler Aspekte des Wirtschaftens und leitet zu den sozialen Aspekten über, der zweite Teil knüpft daran an, und der dritte Teil behandelt besondere Risiken und Hilfeangebote. Die elf Teilmodule sind wie folgt betitelt: (1) Sich selbst als Akteur wahrnehmen, Persönlichkeit entwickeln, Lernen als Humanvermögensbildung begreifen, (2) Bedürfnisse erkennen, als Wünsche konkretisieren und Ziele setzen, (3) Zielbildungs- und Entscheidungsprozesse gestalten, Kosten und Nutzen abwägen, (4) Ziele verfolgen, Entscheidungen umsetzen, Mittel einsetzen, Institutionen nutzen, (5) Langfristig denken, planen und kontrollieren, nachhaltig handeln, (6) Berufliche Zukunft entwerfen, unternehmerisch denken und handeln, (7) Freundschaft und Freizeit gestalten, (8) Lebensmittelpunkt bestimmen, Haushalt und Familie gründen, (9) Gesellschaft mitgestalten, Verantwortung übernehmen, (10) Umwelt schützen, Nachhaltigkeit praktizieren, Naturkapital erhalten, (11) Alltags- und Lebensprobleme meistern, wo gibt es Rat und Hilfe?

Der Grundkurs kann in der Sekundarstufe in allen Schulformen und Schulstufen innerhalb eines Schuljahres in geeigneten Fächern oder Fächerverbünden angeboten werden. Möglich ist auch die Verteilung der Module auf mehrere Schuljahre und ein Angebot im Projektunterricht. Die Inhalte sind schulformen- und schulstufenspezifisch für die Primarstufe sowie die Sekundarstufen I und II

412 Für die Primarstufe liegen gesonderte Unterrichtseinheiten vor, und für die Sekundarstufe stehen alternative Angebote zur Verfügung; vgl. dazu Kapitel 6.3.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

einschließlich der berufsbildenden Schule ausgeformt. Die Hauptinhalte der Teilmodule werden in Kapitel 5.3 näher dargestellt.

Zunächst wird im folgenden Abschnitt ein Überblick über die Inhalte der Module des Zertifikatkurses für die Erwachsenenbildung gegeben, weil dieser sich auch für die Aus- und Weiterbildung von Lehrkräften eignet, die den schulischen Grundkurs der Alltags- und Lebensökonomie anbieten.

5.2 Zertifikatkurs Neue Hauswirtschaft für die hauswirtschaftliche und familienbezogene Erwachsenenbildung

5.2.1 Das Basismodul: Neue Hauswirtschaft für die postmoderne Gesellschaft

Das Basismodul bietet eine Einführung in die Alltags- und Lebensökonomie für die Qualifizierung in der haushalts- und familienbezogenen Erwachsenenbildung unter dem programmatischen Titel: »Neue Hauswirtschaft für die postmoderne Gesellschaft«[413]. Zwar gibt es gegenwärtig nirgendwo auf der Welt eine vollständige Ablösung der Moderne durch die Postmoderne, aber neue Elemente, Systeme, Strukturen und Funktionen gewinnen zunehmend an Bedeutung; und es ist unübersehbar, dass sich weltweit Wandlungen in zentralen gesellschaftlichen Bereichen vollziehen. Zur Kennzeichnung der Makroebene westlicher Gesellschaften werden »postmoderne« Zuschreibungen, wie Bürgergesellschaft, Multioptionsgesellschaft, Risikogesellschaft und Wissensgesellschaft verwendet.

Aus einer haushaltsökonomischen Perspektive sind insbesondere die folgenden Wandlungstendenzen von Bedeutung:
- die Pluralisierung der Lebens- und Erwerbsformen,
- die Auflösung starrer genderspezifischer Rollenzuweisungen,
- die Fragmentierung individueller Biographien,
- die Veränderungen auf den Waren-, Arbeits- und Kapitalmärkten,
- die Neuordnung von öffentlicher und privater Versorgung,
- die Zunahme neuer Verhaltensanforderungen,
- die neuen Informations- und Kommunikationssysteme,
- die Ausdifferenzierung der Mittelstandsgesellschaft.

413 VZBV (2005), S. 7 – 35.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Wissenschaftstheoretisch stützt sich das Konzept der Neuen Hauswirtschaft auf den methodologischen oder methodischen Individualismus, der für die Hauptströmungen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften seit Joseph Alois Schumpeter und Max Weber grundlegend ist. Danach wird die Entwicklung von modernen Gesellschaften aus dem Zusammenspiel zwischen der Mikro- und der Makroebene erklärt und den Mikroeinheiten eine strukturgebende Funktion zugeschrieben. Ausgangspunkt der Überlegungen ist das Individuum, das immer schon Strukturen vorfindet, aber auch aktiv durch Anpassung erhält und durch Modifikation entwickelt. Für Gesellschaften mit Marktwirtschaft und parlamentarischer Demokratie ist die Annahme von basalen Akteuren offensichtlich und wird nicht zuletzt durch entsprechende Forderungen seitens der Politik, etwa nach umweltverträglichem Konsum, bürgerschaftlichem Engagement und erwerbswirtschaftlicher Selbstständigkeit, zum Ausdruck gebracht.

In der Theorie der Neuen Hauswirtschaft werden die Haushalte und Familien nicht als letzte Glieder in der Kette von der Urproduktion bis zum Konsum, sondern als grundlegende Akteure in Wirtschaft und Gesellschaft verstanden: Haushaltsentscheidungen sind in der Aggregation maßgebliche Bestimmungsgründe für die sozioökonomische Makrostruktur. Dies zeigt sich besonders im Hinblick auf die Effekte von Partnerwahl und Familienbildung, Güternachfrage, Arbeits- und Kapitalangebot sowie Haushaltsproduktion und Netzwerkaktivitäten. Für die gesellschaftliche Kontinuität im Generationenwandel sowie für die Bildung und Erhaltung von Humanvermögen sind die Hauswirtschaften, vor allem von Familien, unverzichtbar. Private Haushalte sind aber nicht nur Güternachfrager und Anbieter am Markt, sondern sie nehmen im politischen Prozess Einfluss auf die Bereitstellung öffentlicher Güter. Und sie bieten nicht nur abhängige Erwerbsarbeit und Ersparnisse an, sondern gründen und führen auch eigene Unternehmen und sind ehrenamtlich im Verbandswesen aktiv.

Die damit angedeutete strukturgebende Funktion der Privathaushalte, die in der Fachliteratur auch als gesellschaftliche Funktionen oder Haushalts- und Familienfunktionen thematisiert werden, lassen sich mit Rückgriff auf empirische Daten aus verschiedenen, teils wissenschaftlichen, teils amtlichen Erhebungen belegen. Die Einzelergebnisse sind in Wissenschaft und Politik unbestritten. In der Theorie der Neuen Hauswirtschaft wird lediglich die Konsequenz aus der »Summe« der Leistungen gezogen.

Konsumgüter, öffentliche Güter und Haushaltsarbeit dienen nach herkömmlicher Vorstellung dem Konsum im Sinne eines letzten Verbrauchs. Aber tatsächlich handelt es sich nicht um Güterverbrauch, sondern um Input in die Bildung von Humanvermögen. Zu den traditionellen Haushalts- und Familienfunktionen werden neben der ökonomischen Funktion (Güterversorgung) insbesondere die Regenerationsfunktion (Entspannung) sowie die generative Funktion (Zeugung) und die Sozialisationsfunktion (Erziehung) gerechnet.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Tatsächlich gehört es zu den bio-sozialen Gegebenheiten, dass die Menschen ihren Nachwuchs selber produzieren, d. h. zeugen und erziehen, und für die Güterversorgung einen Wirtschaftsprozess organisieren. In diesem bio-sozialen und ökonomischen Prozess reproduziert sich Gesellschaft.

Die Aufgabe der Sicherung und Pflege des Nachwuchses besteht aber keineswegs allein darin, schiere Arbeitskraft in der Generationenfolge zu reproduzieren, sondern wesentlich in der Produktion von Humanvermögen, also Wissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten, die das soziale und kulturelle Vermögen menschlicher Gesellschaften ausmachen. Da die Sicherung und Weitergabe sowie der Ausbau des Wissensbestandes das kritische Problem jeder Gesellschaft ist, erfüllen die Haushalte damit die wichtigste Aufgabe im gesellschaftlichen Gefüge überhaupt. Humanvermögensbildung findet aber nicht nur durch die Wahrnehmung der generativen Funktion und der Sozialisationsfunktion, sondern durch Konsum generell statt. Denn Konsum ist nicht Gütervernichtung, sondern dient der Erhaltung und Entwicklung der Vitalfunktionen der Haushaltsmitglieder, d. h. der Kompensation des permanenten Energieabflusses und dem Wachstum sowie der Gewinnung von Lebenszufriedenheit.

Aus einer nicht der mikroökonomischen Modelltradition folgenden Sicht ist sowohl die Differenzierung zwischen produzierenden Unternehmen und konsumierenden Haushalten als auch die Vorstellung, Produktion sei Gütererzeugung und Konsum Gütervernichtung, in Frage zu stellen. Denn jeder Produktionsprozess ist ein Transformationsprozess, in dem die Einsatzgüter untergehen, um neue, andersartige Produkte hervorzubringen. Dass dies nur für Unternehmen und andere abgeleitete Betriebe, aber nicht für Privathaushalte gelten soll, ist wohl als Axiom im Rahmen einer Theorie zur Erklärung des Marktgeschehens, aber nicht als Erklärung gesellschaftlicher Entwicklung akzeptabel und könnte sogar als Ideologie gewertet werden. In der Theorie der Neuen Hauswirtschaft wird der entgegengesetzte Standpunkt vertreten, dass sich die Haushalte von Betrieben lediglich mit Vorleistungen für ihren Haushaltsprozess versorgen sowie die Endkombination in einem arteigenen Haushaltsproduktionsprozess vornehmen und den Konsum organisieren, um Humanvermögen und Lebenszufriedenheit zu produzieren.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

5.2.2 Die Aufbaumodule: Neue Arbeitsbereiche und Medien für Haushalte und Familien

Das Modul »Neue Haushalts- und Familienarbeit«[414] thematisiert zunächst den Wandel der Lebensformen und Lebensstile und behandelt anschließend Aufgaben der strategischen Haushaltsführung, des Beziehungsmanagements, des Informations- und Wissensmanagements sowie des Produktions- und Konsummanagements. Die Individualisierung von Lebensstilen neben den und gegen die traditionellen Formen der Lebensgestaltung geht mit einer Pluralisierung der Lebensformen einher: Wohngemeinschaften, nichteheliches Zusammenleben, gleichgeschlechtliche Partnerschaften und allein verantwortete Elternschaft finden zunehmend Akzeptanz und Verbreitung und beschleunigen den gesellschaftlichen Wertewandel hinsichtlich der als angemessen eingeschätzten Formen der Lebensgestaltung. Dass hier zunächst noch manche Formen für die Lebensgemeinschaften und auch für Dritte strafrechtlich erheblich waren – beispielhaft seien der Paragraph 180 (sog. Kuppelparagraph) und der Paragraph 175 (gleichgeschlechtliche Betätigung zwischen Männern) genannt, zwei Straftatbestände, die inzwischen aufgehoben worden sind – belegt beispielhaft die strukturgebende Funktion der Privathaushalte für die Ausprägung von gesellschaftlichen Makrostrukturen.

Strategische Haushaltsführung, Beziehungsmanagement, Informations- und Wissensmanagement sowie Produktions- und Konsummanagement sind Instrumente zur Gestaltung der Lebensformen und Lebensverläufe. Es gilt, Leitbilder zu entwickeln und ausgehend von einer Langfristplanung die mittel- und kurzfristigen Haushaltsziele abzuleiten. Die zunehmende Freiheit in der Wahl und Gestaltbarkeit des Lebensstils und der Lebensform und damit auch die Möglichkeit, auf Veränderungen, wie z. B. den Verlust eines Partners, zu reagieren, legen einen bewussten, aktiven Umgang mit den eigenen Wünschen, Möglichkeiten und Grenzen der Lebensgestaltung nahe. Beziehungsmanagement ist die konsequente Ergänzung auf der Ebene des Umgangs in Partnerschaften und zwischen den Generationen. Mehr Offenheit und Flexibilität in Paarbeziehungen erfordert auch einen neuen Stil des Umgangs miteinander. Entscheidungsprozesse bedürfen der Absicherung durch Informationen. Informations- und Wissensmanagement stärkt die Fähigkeit der Auswahl und Verarbeitung von Informationen, insbesondere auch unter Rückgriff auf externe Beratungsangebote. Produktions- und Konsummanagement dient der Aushandlung des gewünschten Umfangs und der Verteilung der Haushaltsarbeiten auf die Haushaltsmitglieder und hilft insbesondere bei der Entscheidung über

414 VZBV (2005), S. 37 – 61.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

die Vergabe von Haushaltsarbeiten, also den Zukauf von haushaltsnahen Dienstleistungen, wie Wäsche- und Wohnungsreinigung.

Das Modul »Neues Konsum- und Finanzmanagement«[415] beleuchtet zunächst die materiellen und ideellen Wandlungen in der modernen Konsumwelt und behandelt anschließend ausgewählte Aufgaben des Konsummanagements und solche des Finanzmanagements. Die zunehmende Bedeutung der Rolle des Konsums in vielen Gesellschaften der Welt als letzter Wirtschaftszweck und Lebensziel kommt in der Selbstbeschreibung als »Konsumgesellschaft« zum Ausdruck. In vielen Gesellschaften des Westens und zunehmend auch in anderen Himmelsrichtungen geht es nicht mehr um die notwendigen Mittel des Lebens, sondern um möglichst viel materielle Annehmlichkeiten bis hin zum demonstrativen Luxus. Für viele andere Gesellschaften und Teilpopulationen geht es aber auch um das nackte Überleben, und für die Weltgesellschaft insgesamt um ökologische Knappheitsbewältigung. Die negativen Folgen von hohen Niveaus bei Produktion und Konsum zeigen sich immer deutlicher in der Verknappung von Energieträgern, anderen Rohstoffen, Wasser und sauberer Luft sowie Deponieraum für Rest- und Schadstoffe. Lösungsmöglichkeiten für die globalen Probleme müssen in den stärker industrialisierten Ländern entwickelt und letztlich von den Konsumenten selbst, also von den Haushalten, praktiziert werden.

Neues Konsum- und Finanzmanagement erfordert folglich ein Entscheidungsverhalten und Handeln im Konsum, das nicht nur zu einer individuell erfolgreichen, sondern auch zu einer gesellschaftlich verantwortlichen Lebensgestaltung beiträgt. Da viele Zusammenhänge und Mechanismen im Gesamtsystem von individuellen Wünschen, sozialen Einflüssen, dem Nachfrageverhalten am Markt, dem Anbieterverhalten und den Wechselwirkungen mit der ökologischen Umwelt nicht aufgeklärt sind und sich zudem die Systembedingungen ständig ändern, lassen sich kaum Rezepte formulieren, wie ein dauerhaft nachhaltiger Konsum zu gestalten wäre. Es spricht vieles dafür, dass die Aussage: »Weniger ist mehr!« in dieser Hinsicht zutreffend ist. Aber wie von einer solchen Einsicht zu einem individuell und kollektiv verbindlichen Handeln zu kommen wäre, ist unklar. Unstreitig dürfte sein, dass mehr Rationalität bei der Abwägung von Bedürfnissen und deren Erfüllung unter Berücksichtigung nicht nur der individuellen finanziellen Folgen, sondern auch der zu erwartenden ökologischen Konsequenzen geboten ist.

Das Finanzmanagement befasst sich mit den finanzwirtschaftlichen Voraussetzungen, Instrumenten und Folgen des Konsumverhaltens. Dazu gehören die Analyse des Angebots von Finanzdienstleistungen, wie Kontoführung und Kredite, die Instrumente zur Selbstinformation über die Einnahmen und Aus-

415 VZBV (2005), S. 63 – 85.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

gaben, wie Haushaltsbuchführung und Budgetplanung, sowie das Vermögensmanagement einschließlich Versicherungs- und Vorsorgeentscheidungen. Zunehmend werden Mängel in der Finanzkompetenz bei Personen in allen Altersgruppen beklagt. Dies betrifft nicht nur bildungsferne Bevölkerungskreise, sondern auch Menschen mit guter Allgemeinbildung und wirtschaftlich sehr aktive Menschen, wie Selbstständige, die vor allem einen hohen Sicherungsbedarf haben. Die zunehmende Angebotsvielfalt und Komplexität der Finanzdienstleistungen ist eine Konsequenz der Veränderungen der Lebensbedingungen, und dies erfordert wiederum zunehmende Bemühungen, die Finanzkompetenz zu stärken.

Das Modul »Neue (Erwerbs-)Arbeit und Netzwerkaktivitäten«[416] behandelt zunächst den Wandel in der Arbeitswelt und betrachtet anschließend einerseits Existenzgründung und Selbstständigkeit als Optionen der Erwerbsbeteiligung und andererseits die Perspektiven für haushalts- und personenbezogene Dienste einschließlich der Selbstorganisation in kleinen haushaltsnahen Netzwerken. Der Wandel in der Erwerbswelt ist geprägt durch eine Zunahme der Dienstleistungen, der wissensbasierten Tätigkeiten, der Frauenerwerbstätigkeit, der Teilzeitarbeit und der selbstständigen Erwerbstätigkeit. Deshalb wird gelegentlich gesagt, es sei ein Wandel von der Industrie- zur Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft oder – noch pointierter – von der arbeitnehmerzentrierten Industriegesellschaft zur unternehmerischen Wissensgesellschaft. Tatsächlich sind die Zuwachsraten bei den Selbstständigen seit Mitte der 80er Jahre besonders hoch. Es ist klar, dass der Wandel in der Erwerbswelt mit einem Strukturwandel im Haushaltssektor einhergeht: Insbesondere die zunehmende Erwerbsbeteiligung von Frauen führt zu veränderten Konsumausgaben, weil häufig Haushaltsproduktion durch vorleistungsintensive Marktgüter bzw. Zukauf von Dienstleistungen zumindest teilweise kompensiert wird.

Neue Selbstständigkeit ist kleinbetriebliche Selbstständigkeit, die eng mit dem Haushalts- und Familienkontext verzahnt ist. Die allermeisten Gründungen starten ohne Beschäftigte und oft in Teilzeit neben einer abhängigen Erwerbstätigkeit (Nebenerwerb) oder neben einer anderen, nicht auf Erwerb gerichteten Hauptaktivität (Zuerwerb), insbesondere neben der Haushaltsführung. In dem Segment der teilzeitlichen Zuerwerbsselbstständigen überwiegen bei weitem Frauen als Gründerinnen und dauerhaft teilzeitlich Selbstständige. Rund die Hälfte der Teilzeitselbstständigen wechselt innerhalb von rund fünf Jahren in die Vollzeitselbstständigkeit. Gründungen in Teilzeit sind also durchaus individuell und gesellschaftlich von Interesse. Sie erhöhen die Anpassungsfähigkeit der Haushalte an wechselnde Einkommenslagen und tragen zur Dynamik im Unternehmenssektor bei. Die Besonderheiten der ganz normalen kleinbetriebli-

416 VZBV (2005), S. 87 – 113.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

chen Gründung und Selbstständigkeit sind wichtige Themen für die Gründerpersonen selbst sowie für die Gründungsberatung und die Gründungsförderung.

Nicht nur für den Unternehmenssektor, sondern auch für den Verbandssektor sind die Gründungs- und Unterstützungsaktivitäten von Haushalten bzw. Haushaltsmitgliedern von herausragender Bedeutung, denn auch kleine Netzwerke und Vereine, eingetragene wie nicht eingetragene, werden von »Menschen wie du und ich« gegründet. Damit lassen sich Anliegen verfolgen, für die keine alternativen Versorgungssysteme gewünscht oder verfügbar sind. Nicht selten entwickeln sich aus einer nachbarschaftlichen Bürgerinitiative oder einer Selbsthilfegruppe regional oder überregional tätige Verbände. Kleine Nonprofit Organisationen sind ebenso wie kleine Unternehmen mit den Haushalten der Aktiven eng verzahnt. Auch dies ist »Neue Hauswirtschaft«.

Das Modul »Neue Medien für Haushalt und Familie«[417] thematisiert den Umgang mit PC und Internet, mit Medien für die Freizeitgestaltung sowie den Stand und die Entwicklung des Electronic Smart Home. Damit werden Themen behandelt, die im DESECO-Projekt der OECD unter der Kompetenzkategorie »Interaktive Nutzung von Informations- und Kommunikationsmitteln« zu den Schlüsselkompetenzen gezählt werden. Für die Erwachsenenbildung dürften sie besonders wichtig sein, da junge Menschen mit der Nutzung solcher Medien groß werden.

Neue Medien sind solche, die durch das Zusammenführen bisher getrennter Medien und Technologien neue Formen der Information und Kommunikation ermöglichen. Dazu gehören die zeitgleiche Nutzung unterschiedlicher Informationsträger (Multimedia, Integration), die wechselseitige Informationsübermittlung (Interaktivität) und der Zugang zu weltweit gespeicherten Informationen (Vernetzung). Zentrales Instrument dafür ist der PC mit Internetzugang. Die Medien können für das Haushaltsmanagement, für die Freizeitgestaltung, für die Erwerbstätigkeit und für ehrenamtliche Aufgaben eingesetzt werden.

Die Multifunktionalität und faktische Mehrfachnutzung der Neuen Medien begünstigen die Tendenzen der Auflösung starrer Grenzen zwischen privatem Haushalt, persönlichen Netzwerken und gesellschaftlichen Aufgaben in bezahlter und unbezahlter Arbeit. Diese Entgrenzung der herkömmlichen Haushalts- und Verbraucherrolle zeigt sich besonders deutlich bei selbstständiger Erwerbstätigkeit und aktiver Verbandsarbeit. Das weitgehend elektronisch gesteuerte Haus, das Smart Home, ist keine Vision mehr und nicht nur in Musterhäusern zu besichtigen, sondern existiert bereits mehr oder weniger vollständig umgesetzt in Häusern und Wohnanlagen mit einer Vielzahl von vernetzten Geräten, die insbesondere der Steuerung der Licht-, Wärme- und

417 VZBV (2005), S. 115 – 141.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Warmwasserversorgung dienen. Neben mehr Bequemlichkeit zu noch hohen Preisen eröffnet das Smart Home neue Perspektiven bei der Suche nach Wegen zu einem weniger energieintensiven und damit mehr nachhaltigen Lebensstil. Durch die Nutzung intelligenter Technik wird der Einsatz von Energieträgern für die Wärmeerzeugung durch Kapital, d.h. durch Investitionen in die energiesparende Technik, substituiert.

5.3 Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie für die Wirtschaftslehre in Schulen

5.3.1 Sich selbst als Akteur wahrnehmen, Persönlichkeit entwickeln, Lernen als Humanvermögensbildung begreifen

Mit den Leitfragen: »Wer bin ich? – Was will ich? – Was kann ich erreichen?« geht es in dem ersten Teilmodul des Grundkurses der Alltags- und Lebensökonomie um die Selbstwahrnehmung als Akteur. Für diese Entwicklungsaufgabe werden folgende Inhalte thematisiert: Individualität, Identität und Subjektivität; Entwicklungsprozesse; Stärken und Potenziale; Alltags- und Lebensrisiken, soziales Lernen und Endlichkeit.[418]

Individualität umfasst die Eigenart des einzelnen Menschen, d.h. die Gesamtheit der Eigenschaften, die seine Eigentümlichkeit, Einmaligkeit und Besonderheit ausmachen. Die Verwirklichung der Individualität zeigt sich in der Fähigkeit, in Auseinandersetzung mit der sozialen, materiellen und ideellen Lebenswelt zu einer Persönlichkeit zu werden. Identität ist die Fähigkeit, sich als Persönlichkeit relativ gleichbleibend zu sich selbst und zu anderen zu verhalten. Diese Fähigkeit besteht aus einem Komplex von Eigenschaften des Wahrnehmens der Interaktion zwischen Personen. Identität besitzen heißt, sich im Wechsel der Situationen als identische Person zu fühlen. Die Grundlegung von Identität vollzieht sich im Wechselspiel von Erwartungen und Gegenerwartungen, beinhaltet also Rollenübernahme durch Imitation von Verhaltensweisen, durch Identifikation mit anderen Personen und durch Übernahme von Eigenschaften anderer Personen. Sie entwickelt sich in Wechselwirkung von Individuum (Selbstbild) und Gesellschaft (Rollen). In der Multioptionsgesellschaft findet die Identitätsbildung unter erschwerten Bedingungen statt, denn die Pluralisierung von Weltauffassungen und damit von Normen- und Wertesystemen sowie das Angebot an Selbstbildern erschweren die Orientierung. Iden-

418 Vgl. Kutsch/Piorkowsky/Schätzke (1997), S. 54–60; VZBV (2005), S. 11–13; Hopf (2007), S. 147–156.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

tität wird damit zu einer persönlichen Entscheidung und Leistung. Dies macht die Subjektivität der Persönlichkeitsbildung aus.

Entwicklungsprozesse sind Prozesse der Reifung und des Lernens. Reifung liegt dann vor, wenn Änderungen des Verhaltens aus dem in Genen programmierten körperlichen Wachstum resultieren, wie die sensorische und motorische Entwicklung im ersten Lebensjahr, das Körperwachstum und der körperliche Alterungsprozess. Reifungsprozesse bilden die Voraussetzung für das Lernen, das als Verhaltensänderung durch Umwelteinflüsse während des Entwicklungsprozesses nach vollzogener Funktionsreife einsetzt. Menschliche Entwicklung ist bei Kindern und Jugendlichen besonders durch die Verschränkung von Reifung und Lernen gekennzeichnet. Lernen ist keine einseitige Wirkung der Umwelt auf das Individuum, sondern ein Prozess der aktiven Erschließung der Welt. Diese Selbststeuerung zeigt sich u. a. bei der Identifikation und Imitation sowie beim Aufbau von Erklärungsbegriffen für die Welt, z. B. Raum, Zeit, Kausalität, Knappheit. Die Eigenaktivität spielt vor allem dann eine Rolle, wenn das Individuum Ziele vor Augen hat und diese verfolgt. Dann gestaltet der oder die Einzelne innerhalb bestimmter Grenzen die eigene Entwicklung.

Da Entwicklung sich immer als Abfolge von Geschehnissen im Lebensverlauf vollzieht, sind alle Faktoren bedeutsam, die diesen Verlauf beeinflussen. Prägend sind insbesondere positive und negative Erfahrungen, die allerdings recht unterschiedlich verarbeitet werden können. Von besonderer Bedeutung sind kritische Lebensereignisse und Lebensumstände, wie Umzug und Ortswechsel der Familie, Schulwechsel, Nachwuchs in der Familie, Armut, Scheidung der Eltern und Tod von Familienmitgliedern, die der Entwicklung einen erheblichen Impuls geben, sei es als Beschleunigung einer bereits angelaufenen Entwicklungsphase oder als Wende in der bisherigen Entwicklung. Das Individuum wertet die Ereignisse während seines Lebenslaufes aus und lässt sie als Erfahrung in Handlungspläne und deren Umsetzung einfließen. Dennoch kann Entwicklung nur begrenzt als Abfolge von Zuständen aufgefasst werden, bei denen das jeweils spätere Stadium durch die vorausgegangenen Stadien eindeutig bestimmt ist. Vielmehr erweist sich Entwicklung als persönlich zielgerichtet und somit durch Zustände, die in der Zukunft erreicht werden sollen, mitbestimmt. Diese angestrebten Zustände reflektieren – mehr oder weniger zustimmend oder ablehnend – gesellschaftlich erwünschte Entwicklungsaufgaben.

Lebenswege sind heute nicht mehr in dem Maße vorgezeichnet, wie noch vor einigen Jahrzehnten. Kinder und Jugendliche müssen sich mit der Tatsache vertraut machen, dass der Weg von der Schule in den Beruf nicht selbstverständlich ist, dass vieles, was sie gelernt haben, schon nach kurzer Zeit ergänzt werden muss, dass sie umlernen müssen, dass den Zeiten der abhängigen Beschäftigung Zeiten der Selbstständigkeit, aber auch der Erwerbslosigkeit folgen

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

können und dass die Notwendigkeit, sich neu zu orientieren, häufig gegeben sein kann. Um diesen Gegebenheiten mit Selbstvertrauen begegnen und das Leben aktiv gestalten zu können, ist es notwendig, eigene Stärken zu erkennen und Potenziale zu entwickeln. Dies wird zum einen durch die Selbsttätigkeit des Individuums realisiert, zum anderen bedarf es der Beratung. Selbsttätigkeit bedeutet hier, durch Selbstbeobachtung eigene Stärken und Begabungen herauszufinden und auszubauen und sie als Teil der Persönlichkeit wahrzunehmen. Zudem verweist Selbsttätigkeit darauf, dass nur vom Einzelnen der Wille ausgehen kann, die eigenen Anlagen und Potenziale zu entfalten. Dafür sind aber auch Anregungen und Beratung, insbesondere auch Bestärkung und gegebenenfalls Korrekturvorschläge, notwendig. Beratung soll helfen, »sich selbst zu finden«. Der gezielte Ausbau von Potenzialen, ihre aktive Entwicklung, ist als Investition in das eigene Humanvermögen – als Erweiterung von Wissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten – zu verstehen. Sie wird in erster Linie durch Bildung, also Einsatz von mentalen Fähigkeiten in bestimmten Zeitblöcken, vollzogen. Eine solche Bildung beginnt in der Familie und setzt sich in formalen Bildungsinstitutionen, wie Kindergarten, Schule und beruflicher Ausbildungsstätte, aber auch in informellen Zusammenhängen, wie in der Spielgruppe, dem Bekanntenkreis und der Peer-Group, fort.

Wir erleben heute einen rasanten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Strukturwandel. Die alten Industriegesellschaften entwickeln sich zu Dienstleistungs- und Wissensgesellschaften. Herkömmliche Qualifikationen werden entwertet. Traditionelle Erwerbsarbeitsplätze gehen verloren. Auch Ausbildungsplätze sind vielfach knapp. Oft fehlen hier den Betroffenen die Alternativen bzw. die Voraussetzungen, sich Alternativen zu erschließen. Damit steigen die Risiken, in wirtschaftliche Armutslagen zu geraten. Bildungsarmut ist häufig mit ursächlich für wirtschaftliche Armut. Auch die sozialen Beziehungen werden vielfältiger, oft weniger verbindlich gestaltet und anfälliger gegen Störeinflüsse. Zugleich steigen die Anforderungen an ein persönlich erfolgreiches und gesellschaftlich verantwortliches Nachfrageverhalten am Markt und an die Gestaltung der häuslichen Produktions- und Konsumprozesse sowie an bürgerschaftliches Engagement.

Gefordert werden vor allem mehr Umweltbewusstsein und globale Verantwortung. Aber die zunehmende Optionalisierung und Virtualisierung von ökonomischen und sozialen Prozessen erschweren die Orientierung und die Entscheidungsfindung. Lebensplanung wird damit insgesamt schwieriger und stellt höhere Anforderungen an die Selbstorganisation. Auch der Sozialstaat wandelt sich: vom versorgenden, paternalistischen Wohlfahrtsstaat zum vorsorgenden, aktivierenden Sozialstaat. Vorausgesetzt werden mehr Eigenverantwortung: bei der Arbeitssuche am Markt, auch durch Gründung einer selbstständigen unternehmerischen Existenz, sowie bei der Gesunderhaltung

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

und Krankenversicherung und bei der Vorsorge für das Alter. Die Überwälzung von Risiken auf die Individuen und Haushalte stellt erhebliche Anforderungen an die Entscheidungsfähigkeit. Gefordert sind Fähigkeiten und Verhaltensbereitschaften, lebenslang zu lernen, langfristig zu planen, zu organisieren und zu improvisieren, Ziele zu entwerfen und Hindernisse auf dem Weg zur Zielerreichung zu überwinden.

Individuelles Lernen ist immer in soziale Strukturen und Prozesse eingebettet und hat als soziale Aufgabe die Bildung der eigenen Persönlichkeit und damit der sozial notwendigen Teilhabe und Beteiligung an der Bildung überindividuellen, gesellschaftlichen Wissens. Damit kann die Endlichkeit der Individualität in der Sozialität aufgehoben und Kontinuität gesellschaftlicher Prozesse tendenziell sichergestellt werden. Die Sicherung und Weitergabe von Wissen ist nach dem demographischen Problem das Hauptproblem jeder Gesellschaft.

Endlichkeit zeigt sich aber nicht nur in der individuellen Existenz, also der Lebenszeit, sondern auch in der Begrenztheit von intensiven sozialen Beziehungen sowie wirtschaftlich nutzbaren Rohstoffen und Umweltmedien und verweist damit auf das generelle Problem der Knappheit. Die Knappheit legt eine vernünftige Auswahl von Zielen und einen kalkulierten Umgang mit den einzusetzenden Mitteln nahe. Damit ist das Grundproblem des Wirtschaftens angesprochen. Um Alltags- und Lebensrisiken, sozialem Lernen und Endlichkeit gerecht zu werden, könnte ein Leitziel der Lebensführung lauten, sich als »Unternehmer seiner Arbeitskraft und Daseinsvorsorge« zu begreifen. Ein solches »soziales Unternehmertum« vereinigt die Dimensionen Selbsttätigkeit und soziale Verantwortung. Selbsttätigkeit bedeutet hier, die »Dinge nicht treiben lassen«, sondern initiativ zu sein, und soziale Verantwortung meint das Engagement für die Interessen anderer, insbesondere auch die Hilfestellung in Problemlagen.

5.3.2 Bedürfnisse erkennen, als Wünsche konkretisieren und Ziele setzen

Unter der Themenstellung »Bedürfnisse, Wünsche und Ziele« geht es im zweiten Teilmodul um die Entstehung und Ordnung von Bedürfnissen, um deren soziale und kulturelle Formung, um die Konkretisierung von Wünschen als Ziele und die Begründung für wirtschaftliche Aktivitäten, um individuelle und kollektive Bedürfnisse und um Orientierungen im Konsumverhalten.[419]

Bedürfnisse sind Mangelempfindungen, die durch Innenreize oder in einem Zusammenspiel von Innen- und Außenreizen ausgelöst werden und zur Besei-

419 Vgl. Kutsch/Piorkowsky/Schätzke (1997), S. 61 – 68; VZBV (2005), S. 64 – 83; Hopf (2007), S. 157 – 165.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

tigung des Mangels sowohl Antriebsenergie als auch Handlungsorientierung liefern. Statt von Bedürfnissen wird häufig psychologisch fundiert von Motiven gesprochen. Im Anschluss an die Theorie des amerikanischen Psychologen Abraham Maslow können sieben mehr oder weniger hierarchisch geordnete Gruppen von Grundbedürfnissen unterschieden werden. Grundlegend sind existenzielle physiologische, auf die Lebenserhaltung gerichtete Bedürfnisse, denen kulturell, sozial und individuell orientierte Bedürfnisse folgen, wobei unter normalen Bedingungen die in der Hierarchie höheren erst dann aktuell werden, wenn die grundlegenden Bedürfnisse befriedigt sind.

Im Einzelnen sind es folgende Gruppen: (1) physiologische Bedürfnisse, z. B. nach Nahrung, Schlaf, Sexualität; (2) Sicherheitsbedürfnisse, z. B. Stabilität, Schutz, Ordnung; (3) Bedürfnisse nach Zugehörigkeit und Liebe, z. B. in der Familie und anderen Bezugsgruppen; (4) Wertschätzungsbedürfnisse, z. B. Anerkennung, Stärke, Kompetenz, Ruhm, Einfluss; (5) Bedürfnisse nach Selbstverwirklichung, also selbstbestimmte Realisierung der persönlichen Fähigkeiten. Maslow hat auf die Möglichkeit der individuellen und situativen Modifikation der genannten generellen Rangfolge hingewiesen und außerdem zwei Grundvoraussetzungen für die Verfolgung und Erfüllung der Grundbedürfnisse genannt, die ebenfalls als Grundbedürfnisse zu verstehen sind; dabei handelt es sich zum einen um das (6) Verlangen nach Wissen und Verstehen, z. B. etwas erklären können, und zum anderen um (7) ästhetische Bedürfnisse, z. B. nach Schönheit, Symmetrie, Ordnung und Vollständigkeit.

Die Bedürfnisse sind außerordentlich plastisch, d. h. sie sind nicht nur individuell, sondern auch sozial und kulturell formbar und auch vielfältig geformt. Schlaf und Nahrung stehen nicht grundsätzlich zur Disposition, aber die physiologischen Notwendigkeiten werden recht unterschiedlich empfunden. Andere Beispiele für die Formung von Bedürfnissen sind individuelle Nahrungsgewohnheiten und gesellschaftliche Nahrungstabus sowie die Möglichkeiten, sich sowohl durch demonstrativen Konsum als auch durch Askese Anerkennung zu verschaffen. Und auch Selbstverwirklichung kann auf sehr unterschiedliche Weise angestrebt werden. Es ist klar, dass hier sowohl personale als auch soziale Gründe eine Rolle spielen. Einflüsse durch Erziehung, Bildung, Gruppenzugehörigkeit und Massenkommunikation werden unterschiedlich verarbeitet und sind deshalb nicht immer offensichtlich. Die soziale und kulturelle Bedingtheit von Bedürfnissen erschwert eine generelle Abgrenzung von Grundbedürfnissen, jenseits der Erhaltung der physischen Existenz, und Luxusbedürfnissen, von Wichtigem und weniger Wichtigem. Dagegen gehört die Fähigkeit, eine persönliche Rangordnung zu finden, die nicht statisch sein wird, zur Lebenstüchtigkeit. Und es gehört zur sozialen Kompetenz, andere Rangordnungen akzeptieren zu können.

Wie sich Ziele im Individuum bilden, ist noch recht unklar. Verhaltenswis-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

senschaftliche Erklärungen gehen davon aus, dass Individualziele Konkretisierungen von Bedürfnissen sind, die sich zunächst in Wünschen und der Auswahl geeigneter Objekte und Strategien der Bedürfnisbefriedigung niederschlagen. Ziele bilden sich in einem vielschichtigen Prozess im Individuum in Wechselwirkung mit seiner Umwelt, vor allem im Zusammenspiel mit den Haushaltsmitgliedern und anderen Primärgruppen. Sie entspringen elementaren Handlungsenergien (Emotionen, Triebe), die nach gelernten Rollen und verinnerlichten Werthaltungen, also letztlich aufgrund von Sozialisation, durch Reflektion und Wissen kognitiv angereichert und somit in einem inneren Monolog bzw. gegenüber anderen ausdrücklich als Ziele, also als angestrebte Zustände, formuliert werden.

Es ist einsichtig, dass sich Bedürfnisse, Wünsche und Ziele auf die Beseitigung von Mangelempfindungen, also auf knappe Dinge, beziehen. Was im Überfluss vorhanden zu sein scheint, wird nicht besonders begehrt bzw. bedarf keiner besonderen Bemühungen der Beschaffung. Alles, was knapp und begehrt ist sowie verfügbar gemacht werden kann, betrachten Ökonomen als wirtschaftliche Güter oder goods, z. B. neue Fahrräder aus der Fabrik oder alte Gemälde im Museum; was zu viel und nicht begehrt ist, nennen sie Ungüter oder bads, z. B. nicht verwertbare Haushaltsabfälle.

Knappheit ist genau betrachtet ein sehr vielschichtiges Spannungsverhältnis zwischen Bedürfnissen bzw. Zielen und Mitteln der Bedürfnisbefriedigung bzw. der Zielerreichung. Ein grundlegendes Knappheitsproblem ergibt sich aus der physiologisch bedingten Notwendigkeit, für die individuelle Lebenserhaltung den permanenten Abfluss an Energie auszugleichen und für das Wachstum einen Überschuss nutzen zu können. Dafür müssen konsumierbare Güter verfügbar sein, die oft erst in einem aufwendigen Umwandlungsprozess aus den Gütern der Natur gewonnen werden können. Wirtschaften ist folglich ein metabolischer Prozess, der auf der Zufuhr, Transformation und Abfuhr von Rohstoffen und Energie einschließlich Informationen beruht und Austauschprozesse zwischen der sozioökonomischen und ökologischen Umwelt erfordert. Auch die Zeit, genauer: das Aktivitätspotenzial des Menschen, ist ein knappes Gut, denn die Lebensspanne ist biologisch begrenzt. Aus dem Wunsch nach gehobenem Konsum und sozialer Differenzierung ergibt sich eine soziokulturell bedingte Knappheit an Konsumgütern und Positionen. Und ein letzter, physikalischer Grund ökonomischer Knappheit kann in der thermodynamisch bedingten Verknappung von Energie und Materie aufgrund des entropischen Prozesses im Universum, also der letztendlichen Gleichverteilung der Energie bzw. Materie, gesehen werden.

Knappheit ist der Grund ökonomischer Aktivitäten. Vernunftgemäßes Handeln legt es nahe, Entscheidungen darüber zu treffen, welche Ziele angestrebt und mit welchen Mitteln diese Ziele erreicht werden sollen. Wirtschaften be-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

deutet demnach, Ziele, und zwar zunächst grundlegende Lebensziele, zu entwickeln und Mittel zur Erreichung der Ziele einzuplanen sowie Prozesse durchzuführen, die der Zielerreichung dienen. Dies setzt Entscheidungen über die Beschaffung und Verwendung von Gütern voraus, z. B. hinsichtlich des Arbeitsangebots, der Konsumgüternachfrage, der Haushaltsproduktion und der Vermögensbildung. Dabei ist die Wirklichkeit in der Regel so strukturiert, dass sowohl die Ziele als auch die Mittel miteinander konkurrieren. Das heißt in der Alltagssprache z. B.: man kann nicht alles haben; man muss wissen, was man will; alles hat seinen Preis; und ein Euro kann nur einmal ausgegeben werden. Häufig wird dies so formuliert, dass Wirtschaften der Befriedigung von prinzipiell unbegrenzten Bedürfnissen durch den Einsatz von knappen Gütern dient. Damit wird aber lediglich das lokale Entscheidungsproblem skizziert, denn im Gesamtsystem der Welt nimmt die Knappheit thermodynamisch bedingt zu statt ab.

Menschen verfolgen Ziele nicht nur individuell, sondern schließen sich zu Gruppen zusammen, um Ziele gemeinsam zu erreichen, z. B. als Haushalt oder Familie, als Musikgruppe, als Sportteam, als Selbsthilfegruppe oder als Unternehmen, weil nicht alles individuell möglich oder gewünscht ist oder ökonomisch zweckmäßig erreicht werden kann. Durch gemeinsame Aktivitäten können individuelle Wohlfahrtserträge erzielt bzw. Kosten reduziert werden. Dies setzt die Existenz übereinstimmender Bedürfnisse voraus, erfordert eine abgestimmte Bildung gemeinsamer Ziele und wird durch ein verbindliches Werte- und Normensystem gefestigt. Gruppenbildung führt zu einem »Wir«-Bewusstsein der Mitglieder, zur Festlegung, wer dazugehört und wer nicht, und damit zur Abgrenzung gegenüber »den Anderen«. Gruppenzugehörigkeit ist für die meisten Menschen ein sehr wichtiges Element der Lebensgestaltung. Auch hier gilt allerdings, dass die Vielfalt der Beziehungen die Persönlichkeit fördert, während Einseitigkeit in der Gruppenorientierung ihre Entfaltung eher behindert.

Werbung, Trends und Moden prägen die Bedürfnisse, Wünsche und Ziele in erheblichem Umfang. Sie wirken als Themengeber und Konsumverstärker bei der Suche nach Inhalten und Objekten der Identitätsfindung und Gruppenzuordnung. Mit Hedonismus, also dem Streben nach Sinneslust, und Konsumorientierung kann eine Tendenz im Verhalten als Faktum und als Problem benannt werden, die durch kurzfristiges Genussstreben, Orientierung an Leitbildern der kommerziellen Konsumwelt, Betonung des Erlebens und der Suche nach Erregungsangeboten gekennzeichnet ist. Dies bedeutet, dass sich die Zielbildung weniger innengeleitet, sondern stärker außengeleitet vollzieht. Konsumgüter dienen dabei weniger der Befriedigung elementarer Bedürfnisse als vielmehr der Selbstdarstellung. Einem solchen außengeleiteten Individuum

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

könnte es zunehmend schwerfallen, einen eigenen Lebensstil, also Persönlichkeit, zu entwickeln.

5.3.3 Zielbildungs- und Entscheidungsprozesse gestalten, Kosten und Nutzen abwägen

Im dritten Teilmodul des Grundkurses der Alltags- und Lebensökonomie geht es um die weitergehende Konkretisierung von Wünschen, die Auswahl von Alternativen, das Treffen von Entscheidungen und das Bedenken von Nebenwirkungen. Im Einzelnen werden Zielbildung, Entscheidungsprozesse, Entscheidungssysteme und Entscheidungskriterien thematisiert.[420]

Ziele sind angestrebte Zustände, auf deren Erreichen das Denken und Handeln gerichtet wird. Dies setzt einen Vergleich der gegenwärtigen, als verbesserungswürdig empfundenen Situation mit der erwünschten Zukunft voraus. Ziele beziehen sich auf gewünschte Dinge. Dafür kommen prinzipiell alle Dimensionen und Elemente der Lebensbereiche in Betracht. Einen Anknüpfungspunkt für die Betrachtung im Unterricht bieten die Grundbedürfnisse im Anschluss an die Theorie von Maslow: (1) physiologische Bedürfnisse, (2) Sicherheitsbedürfnisse, (3) Bedürfnisse nach Zugehörigkeit und Liebe, (4) Wertschätzungsbedürfnisse, (5) Bedürfnisse nach Selbstverwirklichung, (6) Bedürfnis nach Wissen und Verstehen sowie (7) ästhetische Bedürfnisse.

Weitere Anknüpfungspunkte bieten zum einen Systeme sozialer Indikatoren, z. B. die von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) gelisteten »Sozialen Anliegen«: (1) Gesundheit, (2) Schule und Ausbildung, (3) Erwerbstätigkeit und Qualität des Arbeitslebens, (4) freie Zeit und Freizeitaktivitäten, (5) Versorgung mit Einkommen, Waren und Diensten, (6) physische Wohnumgebung, (7) soziale Wohnumgebung, (8) persönliche Sicherheit – und zum anderen Erkenntnisse der empirischen Wohlfahrtsforschung über die Wichtigkeit von Lebensbereichen, die für Anfang der 90er Jahre folgende typische Rangreihung für Frauen bzw. Männer nachweisen: 1. glückliche Ehe oder Partnerschaft, 2. bzw. 4. Kinder haben, 3. bzw. 2. sich etwas leisten, 4. bzw. 6. mit Freunden treffen, 5. sich verwirklichen, 6. bzw. 3. Erfolg im Beruf, 7. viele Reisen machen, 8. politische Beteiligung.

Die genannten Bedürfnisse und Ziel- bzw. Lebensbereiche beziehen sich lediglich qualitativ auf Lebens- und Handlungsausschnitte, z. B. auf den Wunsch nach Freizeit und Urlaub. Ziele müssen aber, um planbar und kontrollierbar zu sein, auch das quantitative Ausmaß sowie den Zeitraum der Zielverfolgung bzw.

420 Vgl. Kutsch/Piorkowsky/Schätzke (1997), S. 69 – 70, S. 90 – 91; VZBV (2005), S. 38 – 60; Hopf (2007), S. 166 – 177.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

den Zeitpunkt der Zielerreichung benennen, also operational formuliert sein. Eine solche Formulierung könnte z. B. lauten: Es soll eine Ferienreise für die Familie im kommenden Jahr im August an die Nordsee geplant werden, die nicht mehr als 1.000 Euro kostet.

Die Zielbildung ist sozial beeinflusst. Familie, Freunde, Nachbarn, gesellschaftliche Werte und Normen wirken auf individuelle Zielbildungen ein. Häufig ist unklar, in welchem Ausmaß diese Einflüsse wirken.

Nicht immer verhalten sich Menschen zielorientiert. Bei starken Reizen und Gefühlen kommt es zu Impulshandlungen. Dagegen geben Ziele eine bewusste, reflektierte Orientierung für das konkrete Verhalten. Entscheidungen geben dann den Ausschlag zum Handeln oder Unterlassen. Gewohnheitshandeln kann als verkürzter Entscheidungsprozess aufgrund von erfolgreichen Handlungsmustern, Erfahrung und Tradition verstanden werden. Dies entlastet von ausgedehnten Entscheidungsprozessen vor jeder Handlung. Wenn ein ausgedehnter Entscheidungsprozess für erforderlich gehalten wird, müssen Informationen beschafft, Alternativen gesucht und nach Maßgabe von Entscheidungskriterien bewertet werden, ehe es zum endgültigen Entschluss und dessen Umsetzung kommt. Ausgedehnte Entscheidungsprozesse sind folglich Zielbildungsprozesse, die folgende Bewusstseins- und Handlungssequenzen durchlaufen: Problemerkenntnis, Alternativensuche, Alternativenbewertung, Entschluss und Kontrolle nach der Ausführung des Entschlusses.

Informationsbeschaffung, Alternativenauswahl, Bewertung und Kontrolle sind die kritischen Aktivitäten, die zum einen selbst unter dem Ökonomiepostulat stehen, d. h. in einem angemessenen Verhältnis von Kosten und Nutzen anzugehen sind, und zum anderen mentalen Restriktionen unterliegen. Ausgedehnte Entscheidungen sind insbesondere bei wichtigen Zielen, erheblicher Mittelbindung und langem Zeithorizont geboten. Generelles Kriterium der Entscheidung ist ein möglichst günstiges Verhältnis von Kosten und Nutzen der Alternativen. Kosten und Nutzen sind aber nicht nur in Geld- und Zeiteinheiten bestimmt, sondern schließen grundsätzlich alle negativ bzw. positiv gewerteten Handlungsfolgen ein, also insbesondere auch psychische, soziale und ökologische Kosten und Nutzen. Mentale Beschränkungen im Rationalverhalten und zumindest teilweise kompensatorische Planungshilfen werden in Abschnitt 5.3.5 behandelt.

Oft finden Zielbildungs- und Entscheidungsprozesse in Gruppen statt. Wenn mehrere Personen gemeinsam Ziele verfolgen, ist ein Mindestmaß an Abstimmung und Harmonisierung der Individualziele notwendig. Dafür können verschiedene Entscheidungssysteme, also Abstimmungs- und Koordinationsmechanismen, eingesetzt werden, wie Tausch von Zielsetzungen, d. h. Verzicht für Zugeständnisse der Gegenseite in anderen Bereichen, demokratische Abstimmung und Mehrheitsbildung im zivilgesellschaftlichen und politischen Raum

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

wie auch in der Familie (»Familienkonferenz«), Verhandlung und Überzeugung, Unterordnung aus Liebe und Solidarität oder aus Angst; ferner Tradition und Zufall, z. B. durch Wurf einer Münze. Überwiegend beruhen Transaktionen auf einer Mischung von drei Grundformen von Entscheidungssystemen: Tausch, Liebe und Drohung. Das System Liebe führt zu einseitigen freiwilligen Übertragungen (Motto: »Wenn ich Dir etwas Gutes tun kann, freue ich mich.«), das Drohsystem führt zu einseitigen unfreiwilligen Übertragungen (Motto: »Wenn Du nicht tust, was ich will, so werde ich Dir Schaden zufügen.«), und das Tauschsystem führt zu zweiseitigen freiwilligen Übertragungen (Motto: »Ich gebe Dir etwas Wertgleiches für das, was Du mir gibst.«).

Da einzelne Ziele immer in umfassende Zielsysteme eingebettet sind oder sein sollten, gehört es zu Zielbildungs- und Entscheidungsprozessen, die internen Zielbeziehungen im Hinblick auf die zwischen ihnen bestehenden Beziehungen zu prüfen und konsistente Ziele zu formulieren. Folgende Zielbeziehungen sind möglich: Antinomie (vollständige Unverträglichkeit), Konkurrenz (teilweise Unverträglichkeit), Komplementarität (gegenseitige Förderung) und Indifferenz (vollständige Unabhängigkeit). Dies gilt entsprechend für die Mittel und damit für die Ziel-Mittel-Beziehungen, denn die Mittel sind als Vor- oder Unterziele in Zielsystemen zu verstehen. Wenn sich Ziele gegenseitig behindern oder sogar ausschließen, dann müssen Kompromisse gesucht werden. Das klassische Beispiel ist die Entscheidung für eine Geldanlage, bei der ein Ausgleich zwischen den konkurrierenden Zielen hohe Verzinsung (Rendite), hohe Sicherheit der Anlage (Rückzahlungsgewissheit) und kurzfristige Verfügbarkeit (Kündigungsfrist) gefunden werden muss.

Außerdem sind bei Zielbildungs- und Entscheidungsprozessen die langfristigen Wirkungen auf die eigene Lebensplanung sowie die sozialen und ökologischen Folgen für die nähere und weitere Umgebung zu berücksichtigen. Eine Voraussetzung für diese Berücksichtigung ist die Sensibilisierung für langfristige Folgen und Nebenwirkungen individueller Handlungen als Bedingung für eine persönlich erfolgreiche Lebensgestaltung und einen sozial verantwortlichen Konsum.

5.3.4 Ziele verfolgen, Mittel einsetzen, Entscheidungen umsetzen, Institutionen nutzen

Im vierten Teilmodul wird die Handlungskette weiter verfolgt und der Blick auf die Institutionen gelenkt, in denen Entscheidungen getroffen und umgesetzt werden. Ausgehend von dem Individuum und der Fragestellung: »Wo lebe ich? Wo verbringe ich meine Zeit?« wird zunächst der Haushalt als Basisinstitution betrachtet, von dem aus Beziehungen zur sozioökonomischen Umwelt aufgebaut

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

und unterhalten werden. In diesem Zusammenhang werden die Mittel für Produktion und Konsum, die Organisation von Aufgaben, die Beschaffung und Nutzung von Geld, die Aktivierung von sozialen Netzwerken und weiteren Institutionen der Güterversorgung sowie die grundsätzliche Bedeutung von Produktion und Konsum – im Idealfall als »schöpferische Zerstörung« – näher beschrieben.[421]

In vereinfachten Darstellungen der Wirtschaft werden Haushalte als Konsumenten und Unternehmen als Produzenten sowie der Staat als Gestalter des Ordnungsrahmens, z. B. der Wettbewerbsordnung, als Anbieter von öffentlichen Gütern und als Organisator der Umverteilung von Geld zur Korrektur der Markteinkommen beschrieben. Diese Aufzählung von wirtschaftlichen Institutionen und Funktionen ist sehr abstrakt, unvollständig und einseitig. Auch die Unterscheidung zwischen produzierenden Unternehmen und konsumierenden Haushalten ist nur eine theoretisch bedingte Sichtweise. Hier wird dagegen argumentiert, dass Produktion und Konsum untrennbar ineinandergreifen, also »zwei Seiten einer Medaille« sind, und der Wirtschaftsprozess nicht nach dem vermeintlich letzten Verbrauch in den Haushalten endet. Vielmehr beruht der gesamte Wirtschaftsprozess auf der Transformation von Rohstoffen und Energie in Investitions- und Konsumgüter sowie letztlich in Rest- und Schadstoffe. Insofern kann der Wirtschaftsprozess auch insgesamt als ein Konsumprozess von Naturgütern verstanden werden, der zu einer Entwertung der Natur führt. Er wird aber nicht durchgeführt, um die natürliche Umwelt zu entwerten, sondern um die Bedürfnisse der Menschen zu befriedigen.

Von jedem Unternehmen und jedem Haushalt, wie auch von anderen Betrieben, z. B. Nonprofit Organisationen, werden Güter eingesetzt und im Produktionsprozess konsumiert, um andere Güter zu produzieren. Und der Konsum der Haushaltsmitglieder dient nicht einem letzten Verbrauch, sondern der Erhaltung der Vitalfunktionen, der Bildung von Humanvermögen und der Gewinnung von Lebenszufriedenheit. Der gesamte Produktionsprozess von der Urproduktion bis zum Konsum der Haushalte ist also ein Transformationsprozess, der auf der Zufuhr von niedriger Entropie (Rohstoffe) und der Abfuhr hoher Entropie (Rest- und Schadstoffe) beruht. In der heutigen Welt ist er mit der viel zu intensiven Nutzung der Naturgüter verbunden und gefährdet die Lebensgrundlagen. Insofern ist er ein zerstörerischer Prozess. Das rechtfertigt es, einen individuell erfolgreichen und gesellschaftlich verantwortlichen Umgang bei der Bestimmung von Zielen und Mitteln des Wirtschaftens zu fordern und zu fördern und damit eine »schöpferische Zerstörung« zu erhoffen.

Zu den Institutionen der Güterversorgung zählen neben privaten Haushalten,

421 Vgl. Kutsch/Piorkowsky/Schätzke (1997), S. 29 – 54; S. 80 – 106; S. 111 – 116; Hopf (2007), S. 178 – 188; S. 210 – 220.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

privaten und öffentlichen Unternehmen, privaten Verbänden und staatlichen Einrichtungen auch Mischsysteme von Betrieben, wie Unternehmen in gemischtwirtschaftlicher, privat- und öffentlich-rechtlicher Trägerschaft, aber auch überbetriebliche, zwischenbetriebliche und zwischenmenschliche Entscheidungs- und Koordinationssysteme, wie Märkte (freiwilliger Tausch), langfristige Verträge (Kooperation), Solidarität, Freundschaft und Liebe (freiwilliger einseitiger Transfer), Drohung (unfreiwilliger einseitiger Transfer) und Demokratie (Mehrheitsentscheidungen). In manchen Systematisierungen von Betrieben werden lediglich zwei Gruppen unterschieden, nämlich Haushalte und Unternehmen, und alle Betriebe, die nicht Unternehmen sind, den Haushalten zugeordnet. Ähnlich verhält es sich mit den Entscheidungs- und Koordinationssystemen, wenn lediglich zwischen Marktkoordination und Zentralplanung unterschieden wird. Hier wird eine differenzierte Darstellung geboten.

Haushalte – oft auch als private Haushalte oder Privathaushalte bezeichnet – sind weltweit die grundlegenden Selbstversorgungssysteme der Menschen und die ältesten Institutionen überhaupt. Mit ihnen bzw. durch sie organisieren die Mitglieder die ersten und letzten Produktions- und Konsumprozesse, die allgemein formuliert folgende Handlungssequenzen umfassen: Arbeitseinsatz, Regeneration, Güterabgabe, Güterbeschaffung, Endkombination, Konsum, Reproduktion, Arbeitseinsatz, Regeneration, Güterabgabe usw. Zugleich erfüllen sie – bewusst oder unbewusst – Aufgaben der Erhaltung und Gestaltung von Wirtschaft, Gesellschaft und natürlicher Umwelt. In speziellen Wissenschaftsdisziplinen werden Haushalte disziplinär fokussiert, z. B. in der Betriebswirtschaftslehre als ursprüngliche Betriebe, in der Soziologie als Personen bzw. Primärgruppen und in der Ökologie als letzte Konsumenten. Hier werden sie integrativ betrachtet: als sozioökonomische bzw. sozioökonomisch-technische Handlungssysteme, die bestrebt sind, durch Austausch von Stoffen und Energie in und mit ihrer Umwelt ein Fließgleichgewicht aufrechtzuerhalten.

Die Herbeiführung und Umsetzung von Entscheidungen erfordert den Einsatz von Mitteln. Zu den Mitteln zählen alle Sachen, fremden Dienste und Eigenleistungen einschließlich Institutionen und Umweltmedien, durch deren Nutzung bzw. Einwirkung das angestrebte Ergebnis erzielt werden kann, z. B. der Besuch von Freunden in der Nachbarschaft. Alle Wirtschaftsprozesse können als Ziel-Mittel-Prozesse betrachtet werden. Mittel ist alles, was als zweckdienlich einwirkt. In der Produktions- und Konsumtheorie werden diese Mittel abstrakt in folgenden Gruppen zusammengefasst: (1) Arbeit, (2) Konsumleistungen, (3) Geld, (4) private Güter, (5) öffentliche Güter und (6) Naturgüter; sie werden im Folgenden näher beschrieben.

(1) Arbeit ist körperliche und geistige Tätigkeit zur Hervorbringung von Gütern höheren Wertes, gemessen an der eingesetzten Arbeit und den anderen in das Produkt eingehenden Gütern. Arbeit wird im eigenen Haushalt für die

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Haushaltsproduktion, in anderen Betrieben für die Beschaffung von Geld (Erwerbsarbeit), zur Erlangung von sozialer Anerkennung (Ehrenamt) und zum Erwerb von Wissen und Können (Bildung und Ausbildung) eingesetzt.

(2) Konsumleistungen sind Eigenverrichtungen für die physische und psychische Regeneration und für Freizeitaktivitäten, wie Nahrungsaufnahme, Schlaf, persönliche Hygiene, Radfahren und Lesen. Arbeits- und Konsumkompetenzen bilden einen Bestand an Humanvermögen oder Humankapital.

(3) Geld ist insbesondere für die Beschaffung von Marktgütern und die Zahlung von Steuern erforderlich. Neben der Vermittlung von Transaktionen dient es als Wertaufbewahrungsmittel und damit der Geldvermögensbildung. Geld i. w. S. schließt neben Bargeld Guthaben auf Konten und andere sichere Forderungen sowie Kreditmöglichkeiten, z. B. Dispositionskredit und Kreditkarte, ein. Eine eingeschränkte Geldfunktion haben z. B. Rabattmarken und Bonuspunkte.

(4) Private Güter (Sachen, Dienste und Immobilien) werden von Unternehmen auf Märkten im Normalfall zu kostendeckenden Entgelten angeboten. Für private Güter gilt grundsätzlich das Ausschlussprinzip des Marktpreises, d. h. dass die Verfügungsgewalt und Nutzungsmöglichkeit legal nur durch Zahlung des Preises erlangt werden kann. Voraussetzung für diese Angebotsform ist die exklusive Zugangsmöglichkeit bzw. Übertragbarkeit einschließlich Eigentumsübergang bei Waren und Immobilien. Wer nicht zahlen kann oder will, wird zunächst einmal vom Konsum ausgeschlossen. Private Güter von erheblichem Wert und langer Lebensdauer, z. B. Eigenheime und Kraftfahrzeuge, bilden einen Bestand an Grund- und Sachvermögen.

(5) Bei öffentlichen Gütern gilt das Ausschlussprinzip des Marktpreises nicht oder es wird bewusst aufgehoben. Bei spezifisch öffentlichen Gütern, z. B. der inneren und äußeren Sicherheit eines Staates, kann niemand zu vertretbaren Kosten vom Konsum ausgeschlossen werden, wenn das Gut produziert worden ist. Bei meritorischen öffentlichen Gütern, z. B. schulische Allgemeinbildung und Schuldnerberatung, soll das Ausschlussprinzip nicht gelten, weil die Nutzung auch ohne äquivalente Gegenleistung möglich sein soll, wobei ein besonderer Förderungs- oder Hilfebedarf angenommen wird, weil die Kaufkraft oder die Einsicht in die Nützlichkeit fehlt.

(6) Naturgüter sind die Umweltmedien Boden, Luft und Wasser sowie die darin enthaltenen elementaren Güter, wie Atemluft und Licht, und die biotischen und abiotischen Bestandteile, wie Steine, Pflanzen und Tiere. Die Naturgüter sind teilweise selbstständig übertragbar, wie Wasser aus dem Fluss, dann weisen sie eine Nähe zu den privaten Gütern auf, teilweise sind sie nicht selbstständig übertragbar, wie das Sonnenlicht, dann haben sie den Charakter von spezifisch öffentlichen Gütern. Die Umweltmedien bzw. deren Bestandteile werden im

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Wirtschaftsprozess vor allem als Rohstoffe und als Schadstoffsenken genutzt. Sie bilden einen Bestand als Naturkapital.

Institutionen, wie Haushalte, Unternehmen, Nonprofit Organisationen und Märkte, sind ebenfalls Mittel des Wirtschaftens. Sie werden gegründet und erhalten, weil sie die Gestaltung von Wirtschaftsprozessen erleichtern. Sie entstehen meistens geplant, dann sind sie zunächst Gegenstand von Zielen, aber gelegentlich auch spontan, z. B. ungeplante Übergänge in selbstständige unternehmerische Tätigkeit und informelle Märkte. Solche Institutionen ermöglichen insbesondere die Bewältigung von Aufgaben, die allein bzw. in kleinen Gruppen nicht zu bewältigen sind, und bieten die Möglichkeit der Spezialisierung und Arbeitsteilung. Grundlegend ist die Organisation von Arbeitsprozessen, d. h. Analyse von Aufgaben, Teilung von Arbeitsgängen, Regelung von Zuständigkeiten und zeitliche Planung der Aufgabenerfüllung. Dazu gehört auch die Aufgliederung von Produktionsprozessen in die funktionalen Teilprozesse der Beschaffung von Mitteln, der Zusammenführung in Fertigungsprozessen und der Planung der Weiterverwendung, sei es Absatz von Erzeugnissen für fremden Bedarf oder Konsum von Eigenleistungen.

Die Geldbeschaffung spielt wegen des Charakters des Geldes als universelles Tauschmittel eine besondere Rolle. Fast alle Markttransaktionen erfordern den Einsatz von Geld. Aber es gibt auch Alternativen zum geldvermittelten Markttausch, und zwar zum einen den unmittelbaren Tausch von Sachen und Diensten gegen andere Sachen und Dienste, z. B. in Tauschringen, und zum anderen die Aktivierung von unterstützenden Netzwerken von Verwandten, Freunden und Hilfsorganisationen, z. B. bei der Beschaffung von Gütern des Grundbedarfs und bei der Lösung von Transportproblemen, etwa beim Wohnungsumzug.

Selbstständige Haushaltsführung ist ein Grundanliegen der Menschen und auch eine Notwendigkeit in modernen, hochgradig in eine Vielzahl von Versorgungssystemen ausdifferenzierten Gesellschaften. Die Alternative ist bzw. wäre die Versorgung in hauswirtschaftlichen Großeinrichtungen, wie Kinderheimen, Gemeinschaftsunterkünften und Altenwohnheimen. Der eigene Haushalt bietet wie keine andere Institution die Möglichkeit, die grundlegende Versorgung nach den eigenen Wünschen und Möglichkeiten sowie kostengünstig zu verwirklichen. Junge Menschen sind bestrebt, einen eigenen Haushalt zu gründen, und alte Menschen wollen so lange wie möglich ihren eigenen Haushalt führen.

Der Prozess der Haushaltsführung ist ein doppelter Produktionsprozess: Zum einen werden Bedürfnisse in Wünsche und Ziele transformiert, zum anderen werden materielle Einsatzgüter in die gewünschten Haushaltsprodukte umgewandelt und konsumiert. Angestrebte (Zwischen-)Ergebnisse sind die Regeneration der Vitalfunktionen, die Bildung von Humanvermögen und die Gewinnung von Lebenszufriedenheit. Dafür organisieren die Haushaltsmit-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

glieder von sich aus einen Versorgungsverbund mit weiteren Versorgungssystemen bzw. gründen von sich aus solche abgeleiteten Betriebe, wie Unternehmen und Vereine, z. B. Einzelhandelsunternehmen und Eltern-Kinder-Gruppen. Die Steuerung der Haushaltsprozesse erfolgt hauptsächlich durch die Bedürfnisse der Haushaltsmitglieder und deren Abstimmung in Gruppenprozessen, wobei Liebe, Tausch, Verhandlung und Mehrheitsbeschlüsse, aber auch Drohung eine Rolle spielen. Der Produktionsaspekt des Haushaltsprozesses wird in der Metapher vom Haushalt als »kleine Fabrik« betont. Der Aspekt der Zeugung und Aufzucht von Nachwuchs im Familienhaushalt kommt in der Metapher vom »Nest« zum Ausdruck.

Die Tätigkeitsbereiche von Haushalten werden in den Zeitbudgeterhebungen des Statistischen Bundesamtes wie folgt gegliedert: (1) hauswirtschaftliche Tätigkeiten, wie Haushaltsmanagement, Beschaffung von Vorleistungen und hauswirtschaftliche Produktion, darunter Lagerung und Verwaltung der beschafften Güter, Zubereitung der Mahlzeiten und Abwasch, Pflege der Wohnung und des physischen Umfelds, (2) handwerkliche Tätigkeiten, (3) Ehrenamt und soziale Dienste, (4) Pflege und Betreuung von Haushaltsmitgliedern, (5) Erwerbstätigkeit, (6) Qualifikation und Bildung, (7) Nahrungsaufnahme, (8) Eigenverrichtungen für die persönliche Hygiene, (9) Regeneration und Schlaf, (10) Gespräche und Geselligkeit, (11) sonstige Freizeitaktivitäten.

Die Produktions- und Reproduktionsaktivitäten der knapp 40 Mio. privaten Haushalte in Deutschland und deren gesamtwirtschaftliche und gesellschaftliche Wirkungen werden in den einschlägigen Wissenschaften und der Politik als Haushalts- und Familienfunktionen bezeichnet. Es werden die folgenden Funktionen unterschieden: die Regenerationsfunktion, d. h. die exklusive Versorgung der Mitglieder mit personalen Gütern; die ökonomische Funktion, d. h. das Angebot an Produktionsfaktoren und die Nachfrage nach Konsumgütern; die generative oder reproduktive Funktion, d. h. die biologische Reproduktion der Zeugung und Versorgung von Nachwuchs; die Sozialisationsfunktion, d. h. die primäre Vermittlung von Werten und Rollen an die nachwachsende Generation; die politische Funktion, d. h. die Mitwirkung an der politischen Willensbildung; die ökologische Funktion, d. h. die Wahrnehmung ökologischer Verantwortung durch Beiträge zum Umweltschutz.

Die genannten Funktionen sind nicht völlig überschneidungsfrei, weil der Lebensprozess aus sich überlagernden Teilprozessen besteht und weil die Formulierungen der Funktionen aus unterschiedlichen Bereichen der Wissenschaft und der Politik stammen. Die Haushalts- und Familienfunktionen sind zwar empirisch offensichtlich, aber auch normativ begründet und verweisen somit auf die grundlegende Bedeutung und Unverzichtbarkeit der Haushalte für die Struktur und Funktion von Bevölkerung, Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur und Politik. Sie sind sowohl Anforderungen an die Haushalte als auch Leistungen der

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Haushalte für sich und die Umwelt; und sie liefern Themen für Haushaltsziele und Antriebsenergie für deren Umsetzung.

Versorgungssysteme in der Umwelt der Haushalte sind Freunde, Nachbarn und Verwandte sowie Unternehmen und Verbände, zu denen über informelle Netzwerke, Märkte und andere institutionelle Regelungen Beziehungen aufgebaut und unterhalten werden. Dies wird im Folgenden näher ausgeführt.

Informelle Netzwerke sind solche von Familien, Freundeskreisen, Nachbarschaften und anderen nicht formal strukturierten Gemeinschaften, die sich in Freundschaft und Solidarität durch gegenseitige Hilfe mit personalen Gütern unterstützen und kollektive Güter erstellen. Auch bei informellen Netzwerken gibt es eine Form von Reziprozität, die allerdings weitgehend ohne Geld auskommt und weniger strikt ist, wie die auf Märkten, auf denen prinzipiell ein freiwilliger zweiseitiger und ausgeglichener Austausch von Leistungen bzw. gegen kostendeckendes Entgelt stattfindet. Es liegt in der Natur dieser Netzwerke, dass sie statistisch nicht gut nachgewiesen werden können.

Unternehmen sind von den Kontexten der Eigentümer oder Träger relativ abgesonderte Erwerbsbetriebe, die private Güter auf Märkten anbieten. Sie können in privater, öffentlicher oder gemischter Trägerschaft (Eigentum bzw. Verfügungsrecht) gegründet, umgegründet und geführt werden. Private Unternehmen sollen den Eigentümern ein Einkommen aus dem Gewinn verschaffen. Dafür müssen die Produkte auf längere Sicht zu mindestens kostendeckenden Preisen abgesetzt werden. Die Einkommen der Eigentümer, wie auch die der Beschäftigten, werden also von den Kunden aufgebracht. Die Rechtsformen privater Unternehmen sind vor allem die der Einzelunternehmung und ferner solche von Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften. Öffentliche und gemischtwirtschaftliche Unternehmen sollen bestimmte Versorgungen im öffentlichen Interesse sicherstellen. Als Rechtsformen kommen nur Kapitalgesellschaften in Frage.

Die Tätigkeitsbereiche der rund 4 Mio. Unternehmen in Deutschland werden vom Statistischen Bundesamt nach dem Schwerpunkt der wirtschaftlichen Tätigkeit einem von acht Wirtschaftsbereichen – oft wird auch von Wirtschaftsabteilung gesprochen – zugeordnet: (0) Land- und Forstwirtschaft, Tierhaltung und Fischerei, (1) Energiewirtschaft und Wasserversorgung, (2) Verarbeitendes Gewerbe ohne Baugewerbe, (3) Baugewerbe, (4) Handel, (5) Verkehr und Nachrichtenübermittlung, (6) Kreditinstitute und Versicherungsgewerbe, (7) Sonstige Dienstleistungen von Unternehmen und freien Berufen.

Verbände sind von den Kontexten der Träger relativ abgesonderte Betriebe, die Leistungen ohne Gewinnerzielungsabsicht der Träger erstellen. Eigentümer im Sinne des Privatrechts gibt es hier nicht. Private Verbände bieten zum einen kollektive Güter an, die nur in Gruppen gemeinsam produziert werden können, z. B. in einer Sportgruppe oder in einem Chor. Zum anderen kann es sich um

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

meritorische öffentliche Güter handeln, die zwar privat bereitgestellt werden könnten, aber aus ethischen, politischen oder sozialen Gründen nicht als private Marktgüter angeboten werden sollen, z. B. Schuldnerberatung. Weil die Güter unentgeltlich oder zu nicht kostendeckenden Preisen abgegeben werden, müssen andere Quellen für die Bereitstellung der Mittel gefunden werden, z. B. Geldspenden und Zeitspenden, d. h. Geldgeschenke bzw. ehrenamtliche Arbeit. Typische Rechtsformen von privaten Verbänden sind der eingetragene Verein, die Gesellschaft bürgerlichen Rechts und die Stiftung des privaten Rechts. Private Verbände werden oft auch ohne Rücksicht auf die Rechtsform als Vereine oder als Nonprofit Organisationen bezeichnet. Das Statistische Bundesamt nennt sie »Organisationen ohne Erwerbscharakter« und erfasst sie als Wirtschaftsabteilung 8.

Nach der »Internationalen Klassifikation der Nonprofit Organisationen« sind die 417.000 privaten Verbände (Stand 1997) in Deutschland in den folgenden Bereichen tätig: (1) Kultur und Erholung, (2) Bildung und Forschung, (3) Gesundheitswesen, (4) Soziale Dienste, (5) Entwicklung, Wohnungswesen, Beschäftigung, (6) Rechtswesen, Bürger- und Verbraucherinteressen, Politik, (7) Stiftungswesen, Spendenwesen, Ehrenamtlichkeit, (8) Internationale Aktivitäten, (9) Religion, (10) Wirtschaftsverbände, Berufsverbände, Gewerkschaften.

Öffentliche Verbände sind die etwa 14.000 Gebietskörperschaften (juristische Personen) Bund, Länder, Kreise, Kreisfreie Städte, Städte und Gemeinden sowie Gemeindeverbände mit ihren nachgeordneten Betriebseinheiten, vor allem öffentliche Verwaltungsbetriebe, die oft auch als Behörden bezeichnet werden, sowie die Parafisci, wie die Sozialversicherung (Funktionskörperschaften). Sie bieten meritorische und spezifisch öffentliche Güter an. Spezifisch öffentliche Güter sind durch Nichtausschließbarkeit vom Konsum und Nichtrivalität im Konsum gekennzeichnet, wie der Schutz gegen Überflutung durch einen Deich. Die Bereitstellung wird durch Steuern und Abgaben finanziert. Das Statistische Bundesamt nennt sie kurz »Gebietskörperschaften und Sozialversicherung« und erfasst sie als Wirtschaftsabteilung 9.

Die Tätigkeitsbereiche des Bundes werden im Bundeshaushaltsplan wie folgt gegliedert: (0) Allgemeine Dienste, darunter Politische Führung, Auswärtige Angelegenheiten, Verteidigung, Öffentliche Sicherheit und Ordnung, (1) Bildungswesen, Wissenschaft und Forschung, (2) Soziale Sicherung, (3) Gesundheit, Sport, (4) Wohnungswesen, Raumordnung, kommunale Gemeinschaftsdienste, (5) Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, (6) Energie und Wasserwirtschaft, Gewerbe, Dienstleistungen, (7) Verkehr und Nachrichtenwesen, (8) Wirtschaftsunternehmen, Allgemeines Grund- und Kapitalvermögen, Sondervermögen, (9) Allgemeine Finanzwirtschaft.

Der Aufgabengliederungsplan für Gemeinden weist folgende Bereiche aus: (1) Allgemeine Verwaltungsaufgaben, (2) Finanzen, (3) Recht, Sicherheit und

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Ordnung, (4) Schule und Kultur, (5) Sozial- und Gesundheitswesen, (6) Bauwesen, (7) Öffentliche Einrichtungen, (8) Wirtschaft und Verkehr.

Die Rechtsformen der öffentlichen Verwaltungsbetriebe sind vielfältig abgestuft nach dem Grad der organisatorischen und wirtschaftlichen Selbstständigkeit, die fast immer eine sehr eingeschränkte Selbstständigkeit ist, ausgenommen die Einheiten mit dem Status als juristische Person. Auch Staaten und Staatenverbünde, wie die Europäische Union, sind Versorgungssysteme; sie weisen eine besonders hohe Komplexität auf.

Die Art der Betriebe der genannten Gruppen von Institutionen ist nicht immer eindeutig zu bestimmen. Zum einen ist die Zuordnung von Versorgungsaufgaben zu den unterschiedlichen Institutionen nicht dauerhaft sachlich begründet, sondern sie beruht häufig auch auf überholten historischen Ständen der Technik und der ökonomischen Regelung, auf gewachsenen Traditionen und verfestigten Interessen sowie auf sog. Pfadabhängigkeiten, einmal eingeschlagene Wege wegen der versunkenen Investitionskosten nicht zu verlassen. Gegenwärtig werden aber herkömmliche Bereiche öffentlicher Angebote, wie Alterssicherung, Bahn, Energieversorgung und Telekommunikation, zunehmend dereguliert, d. h. in marktwirtschaftliche Angebotsstrukturen überführt. Zum anderen gibt es Mischformen von Haushalten, Unternehmen und Verbänden, die sich häufig im Zuge der Gründung und Etablierung, aber auch des Rückzugs von Unternehmen und Verbänden bilden. Typische Beispiele sind ganz normale Gründungen von privaten Unternehmen, die aufgrund der Kleinheit anfänglich oder sogar dauerhaft mit den Haushalten der Gründer und Gründerinnen eine sozioökonomische Einheit eigener Art bilden, weil sich Strukturen und Funktionen von Haushalt und Unternehmung in einem »Haushalts-Unternehmens-Komplex« mischen. Entsprechendes gilt für private Verbände, z. B. Selbsthilfegruppen, Eltern-Kinder-Gruppen und Bürgerinitiativen, die von Menschen »wie du und ich« gegründet und durch ihre privaten Kontexte von Haushalt und Familie gefördert und geprägt werden. Solche Mischsysteme werden zusammenfassend als sozioökonomische Hybride bezeichnet, weil sie aus zwei oder mehr oft gesonderten sozioökonomischen Teilsystemen aufgebaut sind.

Hinzu kommt, dass es neben den genannten Systemen auch inoffizielle Versorgungssysteme gibt, die oft als Schattenwirtschaft oder informeller Sektor bezeichnet und gelegentlich sogar mit der Haushaltsproduktion zusammengefasst werden. Es ist aber scharf zu unterscheiden zwischen marktgerichteten und nicht marktgerichteten sowie legalen und illegalen Aktivitäten. Haushaltsproduktion ist legale und nicht marktgerichtete Produktion. Schattenwirtschaft ist immer marktgerichtet, also Unternehmensproduktion. Es kann sich zum einen um grundsätzlich legale Aktivitäten handeln, deren Umsätze und Einkommen nicht versteuert werden, z. B. Haare schneiden und Wohnungsrenovierung als »Schwarzarbeit«. Zum anderen kann es sich um grundsätzlich illegale Aktivi-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

täten, wie Drogenhandel, Geldwäsche und Schutzgelderpressung, handeln. Grundsätzlich illegale Aktivitäten sind rechtlich und überwiegend auch moralisch nicht akzeptiert. Bei Schwarzarbeit und Steuerhinterziehung machen sich Anbieter und Nachfrager strafbar. Zwar werden die Leistungen vergleichsweise preiswert angeboten, aber der Wettbewerb zwischen den Anbietern wird beeinträchtigt und damit die Funktion der Märkte gestört und dem Staat werden Ressourcen für die Bereitstellung öffentlicher Güter vorenthalten.

Bei Markttransaktionen dominiert im Prinzip der äquivalente Tausch. Damit soll der Grundsatz verwirklicht werden, Nachfrager und Nutzer von Gütern mit den Kosten der Produktion und Bereitstellung zu belasten, also die Akteure die Konsequenzen ihrer Handlung selber tragen zu lassen. Bei Nichtmarkt-Transaktionen, vor allem bei meritorischen Transaktionen privater und öffentlicher Verbände, spielt Solidarität eine große Rolle. Generell sind Haushalte und Familien sowie Nonprofit Organisationen und sozioökonomische Hybride eher durch solidarische Entscheidungssysteme gekennzeichnet, während staatliche Institutionen auch in erheblichem Maß mit Drohung operieren können; letztlich sind sie allerdings auf Legitimation, insbesondere durch demokratische Entscheidungssysteme, wie allgemeine Wahlen angewiesen. Das Drohsystem kommt nicht nur bei illegalen Aktivitäten, wie der Erpressung von Schutzgeld, sondern auch auf Märkten und in der Familie zur Anwendung, z. B. die Androhung von Liefer- und Kaufboykott bzw. von Taschengeldkürzung zur Einforderung von Beiträgen zur Haushaltsarbeit; und auch in Familien wird getauscht, z. B. Rasenmähen gegen zusätzliches Taschengeld. Aber die Drohung: »Geld oder Leben!« ist definitiv kein Angebot zum Tausch der Brieftasche gegen die Schonung des Lebens des Bedrohten, sondern zielt auf eine unfreiwillige einseitige Übertragung.

5.3.5 Langfristig denken, planen und kontrollieren, nachhaltig handeln

Im fünften Teilmodul wird der Blick auf Instrumente der Planung und Kontrolle sowie auf Planungshorizonte gelenkt und die damit zusammenhängenden Aspekte der Bildung, Pflege und Sicherung von Vermögen angesprochen[422].

Die Möglichkeiten der Beschaffung und Verarbeitung von Informationen sind begrenzt, die Wahrnehmung ist selektiv und verzerrt, und das Erinnerungsvermögen ist beschränkt. Diese Einschränkungen führen zu Entscheidungen, die mehr oder weniger von dem Ideal einer rationalen Wahl abweichen. Die mentalen Planungsmängel können teilweise durch Hilfsmittel gemildert werden. Deshalb sind eine Reihe von Planungs- und Kontrollhilfen entwickelt

422 Vgl. Kutsch/Piorkowsky/Schätzke (1997), S. 76 – 79; Hopf (2007), S. 189 – 209.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

worden, deren Anwendung früh vermittelt werden sollte, damit bei Bedarf darauf zurückgegriffen werden kann.

Zu den üblichen Planungs- und Kontrollinstrumenten von Haushalten gehören Einkaufszettel, Haushaltsbücher, Ordner für Versicherungsunterlagen, Rechnungen und Garantiescheine sowie Kalender und Zeitplaner. Solche Instrumente dienen mit ihrer Planungs- und Kontrollfunktion zunächst der Selbstorganisation und Selbstvergewisserung, dann aber auch der Dokumentation sowie der Information und Abstimmung mit anderen Haushaltsmitgliedern. Die Planungshilfen verschaffen einen Überblick über die verfügbaren Ressourcen, wie freie Zeit, Geld und Gebrauchsgüter. Damit entsteht zugleich ein Bewusstsein für die »vorrätigen« Einsatzgüter. Ein solches Bewusstsein bereitet die Grundlage für nachhaltige Entscheidungen und ermöglicht Zukunftsplanung.

Das persönliche Zeitmanagement wird durch Kalender unterstützt. Bereits Schulkinder nutzen den Stundenplan mit Wochenübersicht, um sich auf die schulischen Aufgaben vorzubereiten. Erwachsene nutzen Zeitplanungssysteme. Für die Planung und Kontrolle der Geldverwendung bieten sich Taschengeldplaner und Haushaltsbuchführungssysteme an, mit denen die Einnahmen und Ausgaben sowie die Geldvermögensbildung und Verschuldung abgebildet werden können. Für die vollständige Erfassung des Geld-, Sach- und Immobilienvermögens von Personen und Haushalten kann in Anlehnung an die kaufmännische Buchführung verfahren werden. Für eine ökonomisch korrekte Einkommensbestimmung ist dies sogar die Voraussetzung, denn als Einkommen gilt nicht der Zugang an Geld, sondern an Gütern, über die konsumtiv verfügt werden kann, ohne dass sich das Vermögen verringert. Eine vollständige Vermögensrechnung für Haushalte steht aber vor dem Problem der mengenmäßigen Abgrenzung und der Bewertung der Vermögensgegenstände. Für alle irgendwann angeschafften oder zugegangenen Sachen des Haushaltsvermögens muss deren Wert zum Stichtag angegeben werden können, also z. B. der Tageswert des Kraftfahrzeugs, von dem nur der Anschaffungspreis genau bekannt ist. Rechnungstechnisch werden solche Probleme durch kalkulatorische Abschreibungen, also Schätzungen der Wertminderung, gelöst. Mit Bezug auf jeweils aktuell ermittelte Verkaufswerte oder Wiederbeschaffungswerte kann nicht nur ein zeitnaher Vermögenswert, sondern auch der Ersatzbedarf bzw. der Geldbedarf für Ersatzbeschaffungen näherungsweise ermittelt werden.

Planungshorizonte werden herkömmlich nach kurz-, mittel- und langfristigen Planungszeiträumen unterschieden. Eine allgemein gültige zeitliche Bezugsgröße gibt es dafür nicht. Kurzfristige Planung kann vom Minutentakt bis zu Wochen- oder Monatsplanungen reichen, mittelfristige Planung kann für Monate oder Jahre gelten und langfristige Planung reicht bis zum Lebensabend. Durch Planung soll und kann die Unsicherheit über die Zukunft reduziert

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

werden. Zwar lässt sich die Zukunft nicht vorhersagen, aber bei normalen Abläufen durch Planung besser bewältigen. Auch die Planung von alternativen Vorgehensweisen (»Plan B«) gehört dazu. Kurz-, Mittel- und Langfristpläne bilden idealerweise ein zusammenhängendes »lernendes« System mit Rückkoppelungsschleifen. Von den oben genannten Planungsinstrumenten unterstützen insbesondere Geld- und Zeittagebücher ein solches System in den unterschiedlichen Planungshorizonten. Vollständige Vermögensrechnungen bieten sich nur in größeren Zeitabschnitten an, etwa jährlich oder in noch größeren Abständen, vor allem zu besonderen Anlässen, wie Auszug aus dem Elternhaus und Haushaltsgründung sowie Zusammenlegung oder Trennung von Haushalten.

Das Vermögen einer Person und eines Haushalts besteht aus Humanvermögen, Geldvermögen und Sachvermögen. Sachvermögen kann bewegliches Vermögen und Immobilien umfassen. Wenn Vermögen für selbstständige Tätigkeit oder Beteiligung an Unternehmen eingesetzt wird, entsteht Unternehmensvermögen. Humanvermögen besitzen alle Personen und Haushalte, Sachvermögen die meisten, Geldvermögen ist ebenfalls weit verbreitet, Immobilienvermögen besitzt knapp die Hälfte und Unternehmensvermögen nur ein vergleichsweise kleiner Teil der Haushalte.

Die Vermögensarten sind nicht alle scharf voneinander abgrenzbar, und sie können von einer Form in andere Formen umgewandelt werden. Grundlegend für die Gestaltung der Lebenslage ist das Humanvermögen. Dabei handelt es sich um den Bestand an Wissen, Können und Fertigkeiten, der durch Sozialisation erworben und durch gezielte Investitionen in Erziehung, Bildung und Ausbildung ausgebaut und zum Ausgleich von Veralterung aktuell gehalten werden muss. In einer Haushaltsvermögensrechnung ist das Humanvermögen nur mit großer Mühe zu erfassen. Der für die Erwerbstätigkeit einsetzbare Teil des Humanvermögens kann durch das erwartete abgezinste Lebensarbeitseinkommen einschließlich Rentenbezügen abgeschätzt werden. Dann wird oft von Humankapital gesprochen.

Geldvermögen schließt Guthaben auf Sparkonten, Wertpapiere, Bausparguthaben und Ansprüche aus Lebensversicherungen ein. Es kann zum Nominalwert bzw. mit dem Erwartungswert des diskontierten Auszahlungsbetrages bewertet werden. Geldvermögen ist überwiegend durch einen hohen Grad an Verfügbarkeit (Liquidität) gekennzeichnet und kann deshalb bei Einkommensminderungen besonders gut zur Abpufferung dienen. Geldvermögen ist auch eine Einkommensquelle (Zinsen).

Das bewegliche Sachvermögen, oft auch als Gebrauchsvermögen bezeichnet, umfasst alle Bestände an langlebigen Wirtschaftsgütern von erheblichem Wert, dessen Mindesthöhe für Haushalte nicht festgelegt ist, sondern individuell bestimmt werden muss. Grundsätzlich könnte alles zum Sachvermögen gerechnet

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

werden, was länger als ein Jahr genutzt werden kann und seinen Wert im Haushaltsprozess im Laufe der Zeit nach und nach auf die Haushaltsprodukte überträgt. Dazu gehören vor allem Gegenstände der Wohnungseinrichtung, Haushalts- und Küchengeräte, Fahrzeuge und Kommunikationsmittel. Ihr Wert kann näherungsweise durch planmäßige Abschreibung oder durch Verkaufs- bzw. Wiederbeschaffungspreise geschätzt werden. Zum Immobilienvermögen zählen Grundstücke und Gebäude einschließlich Eigentumswohnungen. Die Wertermittlung kann wie beim Sachvermögen erfolgen. Immobilienvermögen kann selber genutzt oder vermietet bzw. verpachtet und damit als Erwerbsquelle eingesetzt oder veräußert werden.

Gelegentlich wird auch das Rentenvermögen, d. h. die erworbenen Ansprüche auf Rentenzahlungen, zum Haushaltsvermögen gerechnet. Hierzu werden dann die Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung, die Altershilfe für Landwirte, die Beamtenversorgung, die betrieblichen Zusatzversorgungen und die berufsständischen Altersversorgungen für freiberuflich Tätige gezählt. Die Rentenansprüche sind allerdings – im Gegensatz zu anderen Vermögensarten – nicht veräußerlich oder übertragbar und werden zunehmend unsicher. Es muss der persönlichen Einschätzung überlassen bleiben, ob sie wie Lebensversicherungen betrachtet und in die private Vermögensaufstellung einbezogen werden sollen.

Der Aufbau von Vermögen dient generell der aktiven Lebensgestaltung und insbesondere der privaten Absicherung von Lebensrisiken, ergänzend zu speziellen Versicherungen, z. B. gegen Berufsunfähigkeit, sowie der Sicherung des Lebenshaltungsniveaus im Alter. Wenn es um den Aufbau von Geldvermögen, z. B. für die Alterssicherung, geht, sollte so früh wie möglich mit dem Vermögensaufbau begonnen werden, um den Zinseszinseffekt zu nutzen. Dazu gehört auch, eine Vorstellung über das zukünftige Anspruchsniveau zu entwickeln. Damit kann die Höhe der notwendigen Rücklagenbildung für eine Lebensstandard sichernde Vermögensanlage ermittelt werden. Der Vermögensaufbau findet durch Investitionen in die oben genannten Vermögensarten statt. Durch die konkrete Nutzung entsteht ein Einkommen in Geld- oder Naturalform: Aus Investitionen in das Humanvermögen durch Bildung und Ausbildung lassen sich Erträge in Form von Erwerbseinkommen aus selbstständiger oder abhängiger Beschäftigung sowie von naturalwirtschaftlichen Erträgen aus der Haushaltsproduktion erzielen. Aus Investitionen in Geldvermögen, ein Sparkonto oder eine Festgeldanlage ergeben sich Erträge in Form von Zinsen und dem Gefühl von Sicherheit. Aus Investitionen in Immobilienvermögen fließen Erträge in Form von Mieteinnahmen oder Eigennutzungen. Die Investitionen sind bei den verschiedenen Vermögensarten mit unterschiedlichen Renditeaussichten, Risiken und Verfügungsmöglichkeiten verbunden. Es sollte zunächst die generelle Zielsetzung der konkreten Vermögensbildung, insbesondere Eigen-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

nutzung oder erwerbswirtschaftliche Verwertung, geklärt werden. Im zweiten Schritt wäre die Frage der Risikostreuung zu klären. Die Vielfalt der Angebote macht es notwendig, bei Investitionsentscheidungen nicht überstürzt zu handeln, sondern Informationen zu sammeln und auszuwerten sowie unabhängige Beratung in Anspruch zu nehmen.

Die Vermögensbestände unterliegen nicht nur einem normalen Verschleiß, sondern sie sind auch teils durch unvorhergesehene und überraschende Ereignisse, teils durch absehbare bzw. gut prognostizierbare Ereignisse bedroht. Risiken für humane Ressourcen bestehen z. B. durch Krankheit und Tod eines Haushaltsmitglieds oder durch das Fehlen von Geld oder Finanzierungsmöglichkeiten für die Ausbildung der Kinder. Materielle Ressourcen sind z. B. durch Naturgewalten, wie Feuer und Sturm, oder durch wirtschaftliche Turbulenzen, z. B. Insolvenz eines Unternehmens, gefährdet. Der vollständige oder teilweise Verlust von Vermögensbeständen bedeutet für den Haushalt zumindest eine Einschränkung und erfordert Ausgleichsmaßnahmen durch Umorganisation oder Umschichtung von Vermögen, d. h. Abzug von Ressourcen aus bisher vorgesehenen Verwendungsbereichen. Langfristige Planung schließt deshalb auch die Sicherung nachhaltiger Handlungsfähigkeit, d. h. die Identifizierung und Absicherung besonderer Risiken, ein. Dies beinhaltet zunächst die Bewertung der individuellen Risikostruktur: Der Haushalt stellt fest, welche Risiken ihn besonders betreffen und versucht abzuschätzen, in welcher Höhe und mit welcher Wahrscheinlichkeit die Schadensfälle eintreten. Dabei ist klar, dass es keine absolute Sicherheit geben kann, sondern dass es um die Minderung und Abfederung von Risiken geht. Je nach Risikolage und Sicherheitstyp versichert der Haushalt z. B. humane Ressourcen durch Kranken-, Unfall-, Lebens- und Pflegeversicherungen und materielle Ressourcen durch Sach- und Haftpflichtversicherungen.

Soziale Ressourcen, z. B. die nachbarschaftliche Infrastruktur, lassen sich nicht im herkömmlichen Sinne versichern. Der Haushalt kann aber auch in diesem Bereich durch Eigenaktivitäten präventiv tätig werden. Eine Form stellt beispielsweise das Engagement für den Erhalt von öffentlicher Infrastruktur durch eine Bürgerinitiative dar, die sich gegen die Schließung eines Kindergartens wendet. Durch Wahlen stimmen Haushalte u. a. darüber ab, in welcher Form öffentliche Einrichtungen angeboten werden. Schließlich bestimmt u. a. ehrenamtliches Engagement und die Pflege sozialer Netze darüber, inwiefern sich private Infrastruktur entfalten kann. Damit wird die Eigenaktivität des Haushalts auch zu einer Versicherung gegen den Wegfall sozialer Ressourcen. Soziale Ressourcen und Netzwerkaktivitäten werden auch als Sozialkapital bezeichnet.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

5.3.6 Berufliche Zukunft entwerfen, unternehmerisch denken und handeln

Im sechsten Teilmodul geht es um eine weitere wichtige Entwicklungsaufgabe von Jugendlichen und jungen Erwachsenen: um den Entwurf der beruflichen Zukunft. Hier werden im Einzelnen die folgenden Aspekte angesprochen: Neigungen entdecken und Fähigkeiten ausbauen; Bildung und Ausbildung in der Schule, der Hochschule und im Beruf; Arbeitsmarktperspektiven; Existenzgründung und unternehmerische Selbstständigkeit; Weiterbildung und lebenslanges Lernen.[423]

Jeder Mensch verfügt über Begabungen, d.h. über Dispositionen, die zu Leistungen befähigen, die teils durch erbliche Faktoren (Anlagen bzw. allgemeines Potenzial), teils durch Umwelteinflüsse (Anregungen, Förderungen) bedingt sind. Die Leistungsfähigkeit wird nach und nach aufgebaut. Dazu gehören der kognitive Lernstand, also sachbezogenes Wissen und automatisierte Denkroutinen, Persönlichkeitsmerkmale, wie Phantasie, Aufgeschlossenheit und Kreativität, Charaktereigenschaften, wie Arbeitshaltung, Leistungswille und Wertorientierung, sowie Motivation und Interesse. In der Gesamtschau ist Begabung damit nicht nur die auf einen bestimmten Bereich gelenkte menschliche Lernfähigkeit, sondern darüber hinaus das vermutlich unerschöpfliche menschliche Potenzial zur aktiven Gestaltung des Lebens und der Umwelt, das nach der Motivationstheorie aus einer produktiven Unzufriedenheit mit dem jeweils erreichten Leistungsstand resultiert.

Eng mit der Begabung der Einzelnen verknüpft sind deren Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten. Kenntnisse umfassen das in Lernvorgängen erarbeitete Wissen über Sachverhalte. Um sie für Denkvorgänge verfügbar zu halten, müssen sie häufig geübt werden. Fähigkeiten sind psychische und physische Voraussetzungen für die Ausführung von körperlichen und geistigen Leistungen, die durch anlagebedingte Dispositionen beeinflusst und in Sozialisations-, Lern- oder Übungsprozessen erworben werden. Demgegenüber stellen Fertigkeiten ein konkretes und inhaltlich bestimmbares Können dar, z.B. Schreib-, Lese- und Rechenfertigkeiten (»Literacy«). Einzelne Fertigkeiten sind somit eng umgrenzte Verhaltensweisen, die durch Übung und Wiederholung so weit automatisiert werden können, dass sie auch unter weitgehender Ausschaltung des Bewusstseins einsetzbar sind. Sie gehen häufig in komplexere Verhaltensabläufe ein und ermöglichen so die Konzentration auf schwierige oder kreative Elemente des Handlungsvollzugs.

Vor dem Hintergrund der individuellen Lebensplanung spielen der Umfang der Kenntnisse, das Potenzial an Fähigkeiten sowie die Summe der zur Verfü-

423 Vgl. Kutsch/Piorkowsky/Schätzke (1997), S. 290–300; VZBV (2005), S. 88–107; Hopf (2007), S. 231–247.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

gung stehenden Fertigkeiten, also das Humanvermögen, eine herausragende Rolle. Dabei gelangt die Bildung von Humanvermögen im Lebensprozess nie zu einem Endpunkt. Vielmehr handelt es sich um einen Prozess der ständigen Modifikation, der zum einen durch die Umwelt des Menschen geprägt wird, insbesondere durch Sozialisation in der Familie und in der Schule. Zum anderen bestimmt – zu einem gewissen Grad und mit zunehmendem Lebensalter immer stärker – jeder und jede selbst, inwieweit er oder sie Bildungsschwerpunkte für das Humanvermögen setzt. Der Idealfall – also Mündigkeit – scheint dann erreicht zu sein, wenn das Individuum diesen Prozess in einem umfassenden Sinne selbst steuern kann (»Metakompetenz« nach DESECO). Dazu ist es notwendig, dass die eigenen Stärken, Schwächen, Begabungen, Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten bewusst werden, um zielgerichtet Angebote zur Vertiefung und Verbreiterung des Humanvermögens wahrnehmen zu können. Solche Angebote stellen nicht nur formale Bildungsinstitutionen, wie allgemein bildende Schulen, berufsbildende Schulen und Hochschulen bereit. Auch das Engagement in einer Theatergruppe zur Entfaltung einer künstlerischen Begabung oder die Mitarbeit in einer zivilgesellschaftlichen Organisation tragen zur Bildung von Humanvermögen bei.

Insbesondere die Berufswahl erfordert umfangreiche Überlegungen. Dabei sind unterschiedliche Aspekte, wie Gelderwerb, Selbstverwirklichung bzw. Selbstwertgefühl und Status, zu bedenken. Die Entscheidung für einen Beruf ist eine Lebenslaufentscheidung, auch wenn es gelegentlich zu Berufswechseln kommt. Nach wie vor nimmt die außerhäusliche Zeitverwendung im Berufsleben einen erheblichen Teil der Wachzeit in Anspruch. Erwerbsarbeit gilt nach wie vor als zentraler Faktor für die Selbst- und Fremdeinschätzung. Im Verhältnis zu Alltagsentscheidungen, z. B. über einen Kinobesuch, ist eine bereits umgesetzte Berufswahlentscheidung nur schwer oder nur mit erheblichen Kosten zu korrigieren. Deshalb ist eine Orientierungskompetenz notwendig, um die eigene Biographie, insbesondere die den Beruf betreffenden Abschnitte, gestalten zu können. Diese Kompetenz besteht aber nicht nur in der strategisch rationalen Vorgehensweise, einen bestimmten Beruf zu ergreifen. Vielmehr erfordert die Fähigkeit zur biographischen Selbststeuerung, sich mit der Gesamtlage von Angebotsstrukturen (z. B. Lehrstellenmarkt bzw. Studienplatzangeboten), normativen Strukturen (z. B. Frauenberufen und Männerberufen) und kollektiven Strukturen (z. B. Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Betreuungseinrichtungen) sowie biographischen Erfahrungen (z. B. Prägung durch die elterlichen Berufs- und Familienrollen) auseinanderzusetzen. Dennoch sollten Berufswahlentscheidungen zunächst von den individuellen Fähigkeiten, Interessen und Erwartungen ausgehen.

Bildung und Ausbildung sind ein maßgeblicher Teil des formalen Fundaments des Berufsfindungsprozesses. Denn durch Bildungs- und Ausbildungs-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

abschlüsse werden Zugangsmöglichkeiten zu den Berufen erworben. Sie verleihen ein bestimmtes Qualifikationsprofil, das berufsbezogene Tätigkeiten ermöglicht, zur Übernahme bestimmter beruflicher Positionen befähigt und damit bestimmte Laufbahnen eröffnet. Darüber hinaus steigen in Wissensgesellschaften die Ansprüche an die Kenntnisse, die von den Einzelnen für ihr berufliches Fortkommen benötigt werden. Der Abschluss der allgemein bildenden Schule ist zunächst die grundlegende Zugangsvoraussetzung für den Einstieg in einen Beruf. So müssen die Schülerinnen und Schüler beispielsweise mindestens die mittlere Reife oder sogar das Abitur erworben haben, um sich auf eine Lehrstelle als »Bankkaufmann/Bankkauffrau« bewerben zu können. Für den Beruf »Arzt/Ärztin« ist das Abitur die Voraussetzung für das Medizinstudium. Daneben qualifizieren aber auch einschlägige Berufsabschlüsse zum Besuch weiterführender Bildungsgänge, z. B. ein Fachschulabschluss für den Zugang zur Fachhochschule, so dass entsprechende Zugangsvoraussetzungen auch nachgeholt bzw. über »Umwege« erworben werden können. Darüber hinaus ist der Erwerb eines weiterführenden Schulabschlusses grundsätzlich möglich, z. B. ein berufsbegleitendes Abitur. »Verspätete« Berufsweg- und Laufbahnentscheidungen sind allerdings mit großen Belastungen verbunden. Andererseits ist unübersehbar, dass Menschen mit geringer Erwerbsqualifikation, vor allem bei fehlendem Schul- und Lehrabschluss, erhebliche Probleme am Arbeitsmarkt haben. Sie haben nicht nur Schwierigkeiten, einen Arbeitsplatz zu finden, sondern auch, diesen zu behalten; denn Arbeitsplätze mit geringen Qualifikationsanforderungen sind überdurchschnittlich von Stellenabbau durch Verlagerung oder Rationalisierung betroffen. Außerdem gibt es auf dem Arbeitsmarkt einen Verdrängungswettbewerb »von oben nach unten«, d. h. der schlechter durch die besser Qualifizierten. Das Risiko der Erwerbsarbeitslosigkeit ist in etwa umgekehrt proportional zur Höhe des Bildungsabschlusses.

Angesichts des Strukturwandels in vielen Wirtschaftssektoren und auf den Weltmärkten ist die Wahl des Berufs mit erheblichen Unsicherheiten verbunden. Angebot und Nachfrage müssten langfristig in Betracht gezogen werden können, was zunehmend weniger gelingen kann. Auch aus diesem Grund ist die Fähigkeit zur Selbststeuerung, die Wahrnehmung von Optionen und die Planung von Alternativen von außerordentlicher Wichtigkeit. Die Kompetenz zur Berufsfindung kann insbesondere durch folgende Aktivitäten und Schwerpunktsetzungen gefördert werden: Vermittlung von Informationen (z. B. über Berufsbilder, Betriebsorganisation, Arbeitsrecht usw.); Offenlegung von Entscheidungskriterien (z. B. Selbstverwirklichung, Konkurrenz mit anderen Lebenszielen, Gelderwerb); Erprobung von Entscheidungsprozessen (Alternativensuche, Abwägung und Folgenabschätzung, Entscheidung, Kontrolle); Ermöglichung von Eignungs- und Neigungserfahrungen in Realitätsbegegnungen (z. B. durch Praktika) und/oder Realitätssimulationen (z. B. durch Rol-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

lenspiele); Entwicklung eines erwerbsarbeits- und berufsbezogenen Selbstbildes (»sich selbst im Beruf wiederfinden«, z. B. durch die Fortführung eigener Interessen und Vorlieben im Beruf); Aufbau und Nutzung kommunikativer Strukturen (z. B. Vorstellung in einem Betrieb, Besuch einer Universität, Gespräche mit Berufstätigen); Entwurf und Erprobung strategischer Konzepte des Ausbildungsplatzerwerbs (Vorgehensweisen diskutieren); Ausbau der Handlungs- und Interaktionsfähigkeit unter beruflichen Bedingungen (z. B. Teamarbeit, Hierarchieerfahrung, betriebliche Arbeitsweisen); Einübung übergangsspezifischer Fertigkeiten (z. B. Schreiben einer Bewerbung, eines Eignungstests); Erprobung von kritischen Situationen (z. B. Vorstellungsgespräch, Auswahltest).

Eine Alternative zur abhängigen Beschäftigung ist die unternehmerische Selbstständigkeit, allerdings im Normalfall nicht ohne berufliche Bildung und praktische Erfahrung in dem Bereich der Selbstständigkeit. Nach oder parallel zu einer persönlich zufriedenstellenden Tätigkeit im Herkunftsberuf oder mit besonderen Fähigkeiten in einem vermarktungsfähigen Hobby kann der Aufbau einer selbstständigen unternehmerischen Tätigkeit mit einiger Erfolgsaussicht in Betracht gezogen werden. Die allermeisten Existenzgründungen starten sehr klein, viele nebenbei in Teilzeit, und können somit langsam in den Markt hineinwachsen. Unternehmerische Selbstständigkeit führt zu einer erhöhten Komplexität der Haushalts- und Erwerbssituation, weil sich neue Konkurrenzen in der Zeit- und Geldverwendung ergeben, insbesondere zwischen Erwerbsarbeit, Haushaltsarbeit und Freizeittätigkeiten sowie zwischen Konsum und Investition. Dem Zuwachs an Freiheit stehen der größere Verantwortungs- und Entscheidungsdruck gegenüber. Eine gute Idee reicht meistens nicht. Sie muss oft gegen Widerstände durchgesetzt und mit eigenen Mitteln realisiert werden. Für die Selbstvergewisserung und die eigene Planung, aber auch für mögliche Geschäftspartner und für die Kredit gebende Bank ist ein schriftliches Unternehmenskonzept erforderlich. Dieser Businessplan informiert insbesondere über Folgendes: Geschäftsidee, Qualifikation der Gründerperson(en), Investitions- und Finanzierungsbedarf, Eigenkapital, Rechtsform, Standort, Markt- und Wettbewerbssituation, Absatz- und Umsatzplanung sowie Ertragserwartungen. Der Planungshorizont sollte auf fünf Jahre ausgelegt sein.

Mehr unternehmerisches Denken und Handeln wird auch in abhängiger Beschäftigung zunehmend erwartet. In Großorganisationen werden Hierarchien flacher. Damit werden die Arbeitsplätze weniger, auf denen die Beschäftigten lediglich Leistungen zuverlässig zu erbringen haben. In den Vordergrund rücken Tätigkeiten, die sich nicht standardisieren lassen, die folglich auch nicht von Maschinen übernommen werden können. Für deren Erledigung wird von den Beschäftigten Eigeninitiative, Flexibilität und Umsicht verlangt. Zudem wird aufgrund der sich ausbreitenden Projektarbeit Wert auf Teamfähigkeit gelegt.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Damit werden soziale Kompetenzen, wie Einfühlungsvermögen, Kooperationsfähigkeit und Umgangsformen, im Berufsleben immer wichtiger. Die Beschäftigten werden zu angestellten »Arbeitskraftunternehmern«, die ihre Arbeitsumgebung selbstständig gestalten, initiativ werden und sich auch selbst kontrollieren, anstatt kontrolliert zu werden. An die Stelle von Hierarchien treten innerbetriebliche und überbetriebliche Netzwerke, in denen soziale Kompetenzen zum Knüpfen und Pflegen der Netze sowie Fähigkeiten, das eigene Produkt zu präsentieren, d. h. sich zu vermarkten, überragende Bedeutung haben.

Mit dem Trend zur Wissensgesellschaft kommen neue Anforderungen auf die Menschen zu, die nicht nur zur Gestaltung der Berufswelt, sondern generell zum erfolgreichen Handeln in der Lebenswelt erforderlich sind. Wissen wird zum zentralen Rohstoff der Wertschöpfung. Schon bisher kam es darauf an, Informationen aufzunehmen, auszuwählen und zu Wissen zu verknüpfen sowie das neue Wissen zu bewerten und zu nutzen. Neu ist allerdings der Umfang der Menge und die Geschwindigkeit der verfügbar zu machenden Informationen sowie ihre globale Vernetzung, der stark wachsende Kommunikationsbedarf, die weiter verbesserten Methoden der Informationsverarbeitung sowie die sich ständig erneuernden Informations-, Wissens- und Kommunikationstechniken. Entsprechend muss, wer Schritt halten will, mit Wissenstechnologien umgehen können. Der Wissenszuwachs in vielen Bereichen sowie die fortschreitende Flexibilisierung, z. B. der Lebensläufe und der beruflichen Arbeitsprozesse, verlangen von den Menschen eine höhere Grundbildung und den Willen zu lebenslangem Lernen. Für den Beruf bedeutet das, dass eine einmalige Ausbildungsphase nicht mehr ausreicht. Vielmehr wird diese immer wieder durch Weiterbildungsphasen ergänzt werden müssen. Ständige Lernfähigkeit und Wille zum lebenslangen Lernen werden somit zur neuen Basisqualifikation.

5.3.7 Freundschaft und Freizeit gestalten

Im siebten Teilmodul wird der weitgehend selbstbestimmte Teil der Lebenswelt näher betrachtet. Es geht um die freie Gestaltung der Sozialbeziehungen und der Regeneration, um die Bedeutung von Freundschaft und Freizeit.[424]

Die Freundschaften und die Hauptbezugsgruppe, die Peer-Group, sind bei Jugendlichen häufig vor der Familie die wichtigsten sozialen Bezugspunkte. Als Peer-Group wird die Gruppe der Gleichaltrigen von Kindern und Jugendlichen bezeichnet, die den persönlich bevorzugten sozialen Ort für Erfahrungen von Solidarität und Zugehörigkeit sowie von Raum für die soziale Selbstfindung und

424 Vgl. Kutsch/Piorkowsky/Schätzke (1997), S. 97 – 100; Hopf (2007), S. 221 – 230.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Identitätsbildung bietet. Die Gruppe bildet den von den Jugendlichen selbst gewählten Rahmen für die Entwicklung des Verhaltens und kann zur Individuation und Sozialisation, also zur gesellschaftlichen Integration, ebenso führen wie zur Verselbstständigung oder Vereinzelung ihrer Mitglieder in der Gesellschaft bis hin zur gemeinsamen Abwahl geltender Normen. Kinder und Jugendliche müssen ständig in den von Erwachsenen bestimmten Strukturen handeln (z. B. Schule, Berufswelt). Sie suchen daher nach Beziehungen, die ihnen Verhaltenssicherheit bieten. Diese finden sie in der Gruppe der Gleichaltrigen, die zur Hauptquelle für die Vermittlung von Sicherheit und Status wird. Dort finden sie Rückhalt gegenüber dem Anpassungsdruck der Erwachsenenwelt, Spannungsentlastung vom Stress der übrigen Lebenswelt sowie Verständnis für ihre Probleme. Daneben bietet die Peer-Group als soziales Übungsfeld die Gelegenheit, fernab von der Kontrolle der Erwachsenen eigene Verhaltensweisen zu erproben und autonomes Verhalten im Rahmen der Gruppenregeln auszuprobieren, ohne schwerwiegende negative Sanktionen befürchten zu müssen. Die Gleichaltrigengruppe gibt damit auch die Chance zum Aufbau der eigenen Persönlichkeit. Denn aus dem sich entwickelnden Selbstbewusstsein ergibt sich der Wunsch nach Anerkennung und Selbstbestätigung, der durch die Auseinandersetzung mit anderen Vorstellungen, die in der Gruppe mit geringeren Risiken verbunden ist, erreicht werden kann. Somit wird in diesem von der übrigen Gesellschaft abgeschirmten sozialen Raum die Fähigkeit zur Solidarisierung und Identifizierung im Spannungsfeld zwischen Freiheit und freiwilliger Bindung gefördert und der Weg zur späteren Erwachsenenposition geebnet. Zugleich werden Standards im sozialen Umgang sowie vor allem im Konsum- und Freizeitverhalten ausgeprägt.

Die Binnenstrukturen der Peer-Gruppen sind vielfältig. Sie reichen von der spontanen Situationsgruppe ohne erkennbare Organisationsstruktur bis zu formal strukturierten und dauerhaft angelegten Gruppen mit festgelegtem Beziehungsgefüge, Rollendifferenzierung in Führerpersonen und Gefolgsleute sowie Konformitätsforderungen und Sanktionssystemen. Überwiegend sind Kinder- und Jugendgruppen informell strukturiert und die Beziehungen unter den Mitgliedern eher gefühlsbetont statt rational bestimmt. Als zentrale Funktionsprinzipien der Gruppe wirken die Abgrenzung nach außen und die Solidarität nach innen. Der Wert des einzelnen Mitglieds wird häufig durch die praktizierte Solidarität bestimmt; entsprechend hoch ist der Konformitätsdruck. Geschmack und Mode, Interessen und Ansichten, Vorlieben und Ablehnungen werden durch das Gruppenbewusstsein bestimmt.

Freizeit ist Zeitverwendung jenseits der Erfüllung zentraler sozialer Rollen oder kürzer gesagt: freie Zeit plus selbstgewähltes Tun. Die Gegenüberstellung von Arbeit und Freizeit greift zu kurz, weil mindestens eine zweidimensionale Betrachtung geboten ist: freie Zeit versus verpflichtete Zeit und Arbeit versus

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Muße. Der Sinn und Nutzen der Freizeit ist vor allem im Zusammenhang mit der Regeneration zu sehen. Freizeitaktivitäten haben allgemein die Funktion der Kompensation für fremdbestimmtes Handeln im weiten Sinn und fördern damit einen emotionalen Spannungsausgleich. Sie dienen insbesondere der Erfüllung von Bedürfnissen nach Begegnungen mit sich selbst (Besinnung, Meditation), mit anderen Menschen und mit der Natur und damit idealerweise der Selbstverwirklichung, wie dies überwiegend im Rahmen von Bildungs- und Erwerbsarbeit sowie Haushalts- und Familienarbeit und sonstigen Pflichten nicht möglich ist. Das Statistische Bundesamt hat 2000/2001 ermittelt, dass Jugendliche zwischen 10 und 14 Jahren an einem durchschnittlichen Wochentag knapp 6 Stunden Zeit für ihr soziales Leben, Mediennutzung, Hobbys und Sport haben; die Schule und Hausaufgaben beanspruchen durchschnittlich gut 5 Stunden. Über sinnvolle Freizeitbeschäftigung lässt sich mit Blick auf die oben genannten Funktionen diskutieren; sie zu gestalten, erfordert Kompetenzen sowie weitere ökonomische Mittel und Gelegenheiten. Dies zu erkennen und umzusetzen, ist ein Ergebnis von Lernprozessen. Für die Vermittlung von Einsichten können die jeweils aktuell ausgeprägten Vorlieben der Freizeitgestaltung nicht ignoriert werden. Neben Aktivitäten außer Haus, aber auch dort, haben Computerspiele, Fernsehen und Musik einen sehr hohen Stellenwert für Jugendliche.

Computerspiele werden mit sehr unterschiedlichen Inhalten angeboten. Es gibt Action-, Abenteuer-, Rollen- und Sportspiele, Simulationen sowie Denk- und Geschicklichkeitsspiele. Zunächst ermöglichen Computerspiele generell eine Befriedigung von Bedürfnissen nach Spiel, Spaß, Spannung, intellektueller Herausforderung und dergleichen mehr in Form einer vordergründig »zweckfreien« Tätigkeit. Daneben bieten sie, wie alle Freizeittätigkeiten, die stark von der Peer-Group geprägt sind, die Möglichkeit zur Identifikation mit der und zur Integration in die Gleichaltrigengruppe. Ein Jugendlicher, der in einer Gruppe agiert, in der Computerspiele »angesagt« sind, »muss« zu diesem Thema etwas sagen können. Computerspiele können auch zur Bildung des Humanvermögens beitragen. Denn zum einen werden der Umgang mit der Hardware, z. B. Tastatur und Maus, geübt. Zum anderen wird während der Anwendung des Programms die Möglichkeit geboten, verschiedene Rollen zu übernehmen, Stress abzubauen bzw. einen konstruktiven Umgang mit Stressfaktoren zu lernen, Konzentrationsfähigkeit zu trainieren, Lösungsstrategien bei Konflikten zu entwickeln, Normen und Werte zu reflektieren, gedankliche Freiräume zu erschließen, planvolles und durchdachtes Handeln sowie vernetztes Denken zu erproben, das Auffassungsvermögen zu schulen, den Umgang mit Macht oder Kontrolle spielerisch zu erforschen sowie Strategien für den Umgang mit »Gefahren« zu durchdenken. Die Faszination von Computerspielen resultiert vor allem aus der Möglichkeit, als Akteur auftreten zu können und zeitnah ein Ergebnis zu erzielen.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Bei der Auseinandersetzung mit Computerspielen dürfen Hinweise auf mögliche Einseitigkeiten im Nutzungsverhalten und negative Folgen für die Spielenden und ihre Umwelt nicht fehlen. Folgende Punkte, die sich zum Teil gegenseitig bedingen, sind diskussionswürdig: Gewaltverherrlichung in Computerkriegsspielen; »Schwarz-Weiß-Malerei«, d.h. stereotype und unrealistische Darstellung von Menschen, insbesondere von Frauen, in den Spielen und mögliche Verengung des Blicks auf die Realität; Freizeitmonotonie und Suchtpotential, d.h. ausschließliche Gestaltung der Freizeit durch Computerspiele; Kontaktarmut: Die Schwierigkeiten im Umgang mit den Computerspielen beginnen oft dort, wo das Spiel mit Einsamkeit und fehlendem Realitätsbezug zusammenfällt; Zeitfalle und ihre Folgen: Alternative Freizeitmöglichkeiten, insbesondere die Pflege von Freundschaften, werden nicht wahrgenommen und bestimmte Pflichten, wie Hausaufgaben, die Mithilfe im Haushalt oder gar der Schulbesuch, können aufgrund der Zeitpräferenz für Computerspiele nicht mehr realisiert werden. Daraus ergeben sich u.a. Konsequenzen für das Zusammenleben im Haushalt, für das soziale Netz oder für die Schulleistungen. Somit kann sich eine unverhältnismäßig zeitintensive Nutzung von Computerspielen negativ auf die anderen Bereiche der Lebensgestaltung auswirken.

Der Konsum von Musik geht über das bloße Hören weit hinaus und entfaltet gerade in Jugendgruppen wichtige Funktionen. Jugendliche verwirklichen in einer vielfältigen Medienwelt, in der die Musik eine prägende Kraft darstellt, gezielt ihre Bedürfnisse und Interessen. Medieninhalte können Gruppenidentitäten beeinflussen oder gar bestimmen, indem z.B. Reflexionen zu bestimmten Musiktiteln und Liedinhalten stattfinden, gemeinsam getanzt wird oder Musiker und Musikerinnen mit ihren Lebensstilen zu Leitbildern werden und Möglichkeiten zur Identifikation bieten. So wirkt sich ein gemeinsamer Musikgeschmack positiv auf den Gruppenzusammenhalt aus. Musik als Freizeitkultur zeigt sich dann in ihrer sozialen Funktion. Ein gemeinsamer Musikgeschmack ermöglicht Anknüpfungspunkte für Gespräche und das Reden über Liedtexte und dient als Camouflage für eigene Sorgen, Phantasien und Wünsche. So werden die Musik, aber auch andere Medieninhalte zum Stellvertreter für die Auseinandersetzung mit der eigenen Lebenssituation. Darüber hinaus bieten sie Orientierungspunkte und Optionen für die individuelle Entwicklung. Jugendliche binden somit recht früh speziell die Musik und die Mediennutzung allgemein in ihre Lebensführung ein. Musik wird nicht nur in Gemeinschaft, sondern auch alleine und nicht nur zur Gewinnung von Freude, sondern auch zur Auseinandersetzung mit Sorgen und Trauer gehört.

Die Art und Weise der Beschäftigung mit Computerspielen und Musik, aber auch die Motivation für viele andere Aktivitäten in der Freizeit sind von ökonomischen Erwägungen beeinflusst. So werden tendenziell die Freizeitbeschäftigungen am wenigsten ausgeübt, die mit einem relativ hohen Aufwand an

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Eigeninitiative, Zeit, Geld und Nerven – kurz: an persönlichen Ressourcen – verbunden sind. Um ein Konzert zu besuchen, müssen erhebliche Mittel an Zeit und Geld eingesetzt werden: Zeit in der Schlange beim Kauf der Karten und vor dem Einlass sowie während des Konzerts und Geld für die Karten, für die Fahrt zum Veranstaltungsort. Dagegen kann Musikgenuss aus dem Aufnahme- und Wiedergabegerät durch Knopfdruck – »just in time« – in einem sehr günstigen Kosten-Nutzen-Verhältnis produziert werden.

5.3.8 Lebensmittelpunkt bestimmen, Haushalt und Familie gründen

Im achten Teilmodul wird die Gestaltung der sehr persönlichen Lebenswelt in den Blick gerückt. Nach wie vor wünschen sich die meisten Jugendlichen und jungen Erwachsenen eine eigene Familie. Dafür sollen grundlegende Einsichten vermittelt werden: über die Selbstorganisation und Haushaltsgründung, die eigene Wohnung, die Partnerschaft und das erste Kind; aber auch Hilfe und Pflege für ältere Familienmitglieder sind oft ein Teil der eigenen Haushaltsführung.[425]

Zum selbstständig werden gehört die Gründung eines eigenen Haushalts. Ablösungsprozesse aus der Herkunftsfamilie beginnen zwar bereits im Haushalt der Eltern, aber die erste eigene Wohnung, allein oder mit anderen, ist ein Meilenstein in der Realisierung eines eigenen Lebenskonzepts. Es ist der Übergang vom Jugendlichen zum Erwachsenen. Damit dies gelingt, muss der Lebensmittelpunkt neu bestimmt werden. Es ist wichtig, »zu wissen, was man will«. Dazu gehört zunächst die Wahl der sozialen Lebensform. Die Suche einer entsprechenden Wohnung ist ein weiteres Problem am Anfang der Selbstständigkeit. Den Chancen der stärker selbst bestimmten Lebensgestaltung stehen die Risiken der neuen Verantwortung für die damit verbundenen Entscheidungen gegenüber. Die Vor- und Nachteile der Alternativen, z. B. die Wahl des Wohnorts, sind unter Berücksichtigung ökonomischer, sozialer und ökologischer Kriterien abzuwägen. Oft bleibt es nicht bei der ersten Wahl. Die Lebensziele und die Lebensumstände ändern sich und mit ihnen verschiebt sich oft auch der Lebensmittelpunkt. Diesen Wandel produktiv anzunehmen und aktiv zu gestalten, ist eine grundlegende Kompetenz.

Die Bedeutung des eigenen Haushalts liegt in seiner Funktion als ganz persönlicher produktiver und konsumtiver Lebensraum, d.h. als Bereich für die selbst bestimmte Lebensgestaltung, als Rückzugsbereich und als Ort, an dem eine Integration der parzellierten Lebensbereiche in den verschiedenen insti-

425 Vgl. Kutsch/Piorkowsky/Schätzke (1997), S. 36 – 60, S. 230 – 250; VZBV (2005), S. 38 – 60; Hopf (2007), S. 248 – 258.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

tutionellen Kontexten und stärker fremd bestimmten Rollen möglich sein soll. Ein Leben in Massenunterkünften, ausschließlich Gemeinschaftsverpflegung und standardisierter Urlaub in Großhaushalten ist keine attraktive Alternative zum privaten Haushalt. Der eigene Haushalt ist gleichsam das Basislager für die Beteiligung an den sozialen Aktivitäten in der näheren und ferneren Umwelt. Nur hier bietet sich die Möglichkeit, weitgehend nach der eigenen Façon glücklich zu werden. Durch die dafür erforderlichen sozialen und ökonomischen Aktivitäten können die beschafften privaten Marktgüter und die verfügbar gemachten öffentlichen Güter zu einem einzigartigen Ensemble letztlich Nutzen stiftender personaler Güter zusammengefügt werden, die z. B. aus einer Wohnung ein Heim und aus einer Pauschalreise ein Ferienerlebnis machen.

Die Gründung eines eigenen Haushalts fördert die Ausbildung einer weitgehenden Selbstbestimmungs- und Verantwortungsfähigkeit des Individuums, fernab vom Einfluss der Eltern. Mit der nicht nur räumlich zu verstehenden Ablösung vom Elternhaus besteht somit die Möglichkeit, aber auch die Notwendigkeit zur Entfaltung einer umfassenden Selbstorganisation, die sich in folgenden Dimensionen konkretisiert: Die rechtliche Ablösung bezeichnet den Umstand, dass mit dem Eintritt der Volljährigkeit rechtlich verbindliche Rechtsgeschäfte abgeschlossen werden können und zugleich die Folgen solcher Vereinbarungen zu tragen sind. Die Dimension der haushaltsmäßigen Ablösung bedeutet, dass nach der Versorgung im elterlichen Haushalt und der Bereitstellung von Wohnraum die selbstständige Haushaltsführung »in den eigenen vier Wänden« zu organisieren ist. Die finanzielle Ablösung meint den Wechsel von der finanziellen Versorgungsbedürftigkeit zur finanziellen Unabhängigkeit. Die soziale Ablösung drückt aus, dass die vormals elterliche Kontrolle der Sozialbeziehungen durch Selbstbestimmung und Selbstkontrolle sowie durch Partnerschaftsbeziehungen und andere soziale Kontakte abgelöst wird. Schließlich begründet die emotionale Ablösung den Übergang vom Gefühl, unter der Obhut der Eltern zu stehen, zu der Selbsteinschätzung, erwachsen zu sein. Es ist aber in vielen Fällen nicht so, dass mit der Gründung eines eigenen Haushalts die Beziehungen zum Elternhaus und deren Unterstützung beendet werden. Oft bleibt es über viele Jahre bei einer Konstellation, die als elterlicher Kernhaushalt und Sattelitenhaushalt der ausgezogenen Kinder gekennzeichnet werden kann.

Die eigene Wohnung erfüllt mehrere Funktionen, die sich in Anlehnung an die Theorie der Bedürfnisse von Maslow unterscheiden lassen: Physiologische Grundbedürfnisse, vor allem die Bedürfnisse nach Unterkunft, Nahrung, Schlaf und Sexualität, werden bevorzugt in der eigenen Wohnung befriedigt. Die Wohnung gilt deshalb als primärer Ort der physischen Regeneration. Viele Menschen empfinden die eigene Wohnung als Ort der Sicherheit. In Artikel 13 GG ist die Unverletzlichkeit der Wohnung gegenüber Eingriffen des Staates

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

garantiert. Zugleich gilt die Wohnung als exklusiver Ort des Privaten und schützt vor Einblicken der Mitmenschen und sozialer Kontrolle. Wohnbedingungen, insbesondere die Wohnlage und das Wohnumfeld, tragen entscheidend zur Erfüllung des Bedürfnisses nach Zugehörigkeit und Liebe bei, denn sie können Kontakte erschweren oder erleichtern sowie Konflikte verursachen oder vermeiden. Somit entstehen in Wohnungen Orte der Begegnung und Kommunikation, in denen sich Liebe, Zuneigung und Anerkennung entfalten, aber auch Konflikte entladen können. Die Wohnung und deren Einrichtung gelten als Statusobjekte und tragen somit zum Selbstverständnis, zu sozialer Anerkennung und zum Prestige bei. Die eigene Wohnung kann als sichtbarer Ausdruck der Selbstverwirklichung wahrgenommen werden. Denn Wohnungseinrichtung, Lage der Wohnung sowie die Gestaltung von Kontakten zu den Nachbarn lassen zumeist einen individuellen Stil der Bewohner erkennen. Das Streben nach Wissen und Verstehen wird in der Wohnung beispielsweise durch die Einrichtung eines Arbeitszimmers mit entsprechender Informationstechnik, z. B. Internetanschluss, die Anlage einer Büchersammlung oder auch dadurch sichtbar, dass ein Rückzugsraum für Muße oder innere Einkehr vorgesehen ist. Ästhetische Bedürfnisse können sich in der eigenen Wohnung z. B. durch die Farbgestaltung, die Möblierung und die Dekoration entfalten.

Partnerschaft und Kinder gehören zu den wichtigsten Lebenszielen der Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Es ist zwar bereits von der »Familie als Auslaufmodell« gesprochen worden, und Lebensformen, die nicht der herkömmlichen Vorstellung von der Kernfamilie, d. h. einem Ehepaar mit gemeinsamen Kindern, entsprechen, wie dauerhaftes Alleinwohnen, Wohngemeinschaft, nichteheliche Lebensgemeinschaft und alleinverantwortete Elternschaft, haben zahlenmäßig zugenommen. Aber in der Vielfalt der heutigen Haushalts- und Lebensformen überwiegt nach wie vor eine Einheitlichkeit vieler Lebensverläufe: Aus Einpersonenhaushalten und Wohngemeinschaften junger Menschen entwickeln sich zunächst nichteheliche Lebensgemeinschaften, die häufig voreheliche Lebensgemeinschaften sind und zur Elternschaft führen. Allerdings spielen für die Familienbildung mit Elternschaft heute die Ehe bzw. der Zeitpunkt der Eheschließung eine weniger wichtige Rolle als früher, und das dauerhafte Zusammenleben ist unwahrscheinlicher geworden. Einzelne Familienhaushalte mit Kindern werden heute auch häufiger nach einer Trennung oder Scheidung zu gesonderten Haushalten von Alleinerziehenden und Alleinwohnenden einerseits und zu reorganisierten Familien mit neuen Partnerschaften und Kindern aus vorangegangenen Beziehungen andererseits (»Patchwork-Familie«). Die traditionelle Versorgungsehe wird zunehmend durch die partnerschaftliche Ehe und die »Familie auf Zeit« abgelöst. Gegenwärtig wird etwa jede dritte Ehe geschieden. Dies ist meistens für alle Betrof-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

fenen mit erheblichen ökonomischen, sozialen und emotionalen Belastungen verbunden. Trennung und Scheidung sind Armutsrisikofaktoren.

Die Geburt des ersten Kindes verändert die Lebenssituation sehr einschneidend und langfristig. Die meisten werdenden Mütter und Väter sind auf die Veränderungen und neuen Aufgaben nur unzureichend vorbereitet. Die Vorbereitungen zur Reorganisation der Haushalts- und Lebensführung betreffen den Kern der Alltags- und Lebensökonomie des Familienhaushalts. Dazu sollten insbesondere die folgenden Überlegungen und Handlungen gehören: grundlegende Informationen bezüglich der Ernährung, Pflege, Erziehung und Förderung des Nachwuchses sammeln, sichten und auswerten; Informationsquellen für Problemstellungen erschließen und Ansprechpartner suchen (z. B. Eltern, Freunde, Ratgeberliteratur, Familienberatungen, Kinderarzt); Betreuungsmöglichkeiten ausloten (z. B. Eltern, Großeltern, Freunde, Kindertagesstätte, Tagesmutter); Zeitstrukturen anpassen: Das neue Familienmitglied muss in den Tagesablauf integriert und auf seine Zeitansprüche muss Rücksicht genommen werden. Es müssen mehr Haushaltsarbeitszeit (z. B. Wäschepflege, Nahrungszubereitung) und Familienzeit (z. B. gemeinsame Freizeit) eingeplant werden. Die sozialen Rollen sind zu überdenken: Neben die Rolle als Mann und Frau, Partnerin und Partner tritt nun die Rolle als Vater und Mutter mit neuen Anforderungen und möglichen Rollenkonflikten. Die finanzielle Situation muss bedacht werden (Mehrausgaben durch das Kind; geringeres Erwerbseinkommen; Auswirkungen auf Rentenansprüche; staatliche Transfers, wie Kindergeld, Elterngeld); Auswirkungen auf die Berufstätigkeit prüfen (befristeter Berufsausstieg, Elternzeit, Vereinbarkeit von Familie und Beruf); Haushaltsgröße und -ausstattung anpassen (durch Umzug; Kinderzimmereinrichtung; neue Geräte, wie z. B. größerer Kühlschrank).

Die ganz überwiegende Zahl der Pflegebedürftigen lebt in einem Familienhaushalt und wird dort von Angehörigen betreut. Oft ist keine institutionelle Alternative möglich oder gewünscht. Daran wird sich auch in Zukunft nicht viel ändern. Die Aufnahme hilfesuchender und pflegebedürftiger Familienmitglieder erfordert vergleichbare Überlegungen wie bei der Vergrößerung des Haushalts durch Nachwuchs. Allerdings sind in dieser Situation Vorkehrungen zu treffen, die sich auf die Funktionsschwächen im Alter beziehen. Hier ist vor allem an Umbaumaßnahmen zu denken, die Barrieren aus dem Weg räumen und Hilfestellungen gewähren.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

5.3.9 Gesellschaft mitgestalten, Verantwortung übernehmen

Im neunten Teilmodul wird die zivilgesellschaftliche Rolle der Haushaltsmitglieder durch Mitwirkung in freien Assoziationen bzw. deren Gründung und Unterstützung betrachtet. Behandelt werden im Einzelnen ausgewählte Formen und Funktionen von Initiativen, Vereinen und Verbänden freier Träger, von Engagement und Ehrenamt, von politischen Parteien und Parlamenten sowie von kulturellen und spirituellen Vereinigungen.[426]

In modernen demokratisch verfassten Gesellschaften werden die sozialen und politischen Makrostrukturen durch die direkte und indirekte Beteiligung der Bürgerinnen und Bürger sowie durch die Einflussnahme freier Vereinigungen und durch Organisationen des Unternehmens- und Staatssektors gestaltet. Die bürgerschaftlichen und frei gemeinnützigen Formen werden unter dem nicht eindeutig bestimmten Begriff der Zivilgesellschaft zusammengefasst. Er soll zum Ausdruck bringen, dass es eine gestaltende soziale und politische Kraft zwischen den Bürgerinnen und Bürgern, den Unternehmen des Marktsektors und dem Staat gibt. Die mehr oder weniger formal strukturierten freien Vereinigungen der Individuen werden auch als zivilgesellschaftliche Organisationen oder Nonprofit Organisationen bezeichnet, weil sie auf freiwilliger Basis und ohne Gewinnerzielungsabsicht der Träger tätig werden.

Da klar ist, dass Einzelne wenig Einfluss nehmen können und manches nur gemeinsam möglich ist, werden – ganz überwiegend von »Menschen wie du und ich« – freie Assoziationen gegründet und von Mitgliedern durch Mitwirkung getragen. Die soziale oder politische Einflussnahme ist in einem weiten Sinn zu verstehen; sie schließt kollektive Selbstversorgung in einem Geselligkeitsverein ebenso wie das Engagement einer Bürgerinitiative für das vermeintliche Allgemeinwohl ein. Zivilgesellschaftliche oder Nonprofit Organisationen, die oft auch ohne Rücksicht auf die Rechtsform als Vereine oder Verbände bezeichnet werden, produzieren kollektive Güter durch Gemeinschaftsaktionen, Hilfestellung und Interessenvertretung. Sie schließen damit eine Lücke in den Versorgungsangeboten der Haushalte, Unternehmen und staatlichen Verwaltungsbetriebe. Zur Erklärung der Existenz freier Assoziationen wird mit Blick auf die Unternehmen und den Staat von Marktversagen und Staatsversagen gesprochen; dies wäre um Haushaltsversagen zu ergänzen. Gemeint ist damit, dass die spezifischen kollektiven Güter weder von Unternehmen, noch von staatlichen Verwaltungsbetrieben, noch von privaten Haushalten bedürfnisgerecht und kostengünstig produziert werden können, z. B. das gemeinsame Singen in einem Chor oder die Unterstützung des favorisierten Fußballvereins im Fanclub.

426 Vgl. Kutsch/Piorkowsky/Schätzke (1997), S. 13 – 39; VZBV (2005), S. 107 – 110; Hopf (2007), S. 259 – 269.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Das Tätigkeitsfeld der Nonprofit Organisationen ist – wie bereits im Teilmodul 4 dargestellt – sehr vielfältig; es reicht von sozialen und gesundheitlichen Aufgaben über Kultur-, Freizeit- und Sportangebote bis zu parteipolitischen und religiösen Anliegen und der Vertretung von Umwelt- und Verbraucherinteressen. Finanziert werden die Tätigkeiten teils durch Geldspenden und Sponsoring, teils durch selbst erwirtschaftete Mittel, z. B. Mitgliedsbeiträge und nicht kostendeckende Entgelte, und teils aus öffentlichen Mitteln. Trotz des nicht erwerbswirtschaftlichen Charakters sind neben den ehrenamtlich Tätigen häufig auch Personen hauptamtlich beschäftigt, also zur Erzielung eines persönlichen Erwerbseinkommens tätig. Rund 5 % der Erwerbstätigen sind im Nonprofit-Sektor beschäftigt. Einige Nonprofit Organisationen gehören zu den größten Arbeitgebern in Deutschland, z. B. das Diakonische Werk und der Caritasverband. Demgegenüber ist in der Öffentlichkeit das Bewusstsein für die Bedeutung des Nonprofit-Sektors gering ausgeprägt. Die gelegentlich zu findende Bezeichnung dieses Bereichs als »Dritter Sektor« bezieht sich auf die Abgrenzung gegenüber privaten Unternehmen und öffentlichen Verwaltungsbetrieben, aber lässt die Privathaushalte als grundlegendes Versorgungssystem außer Betracht. Tatsächlich sind bei Nonprofit Organisationen die private Aneignung von finanzwirtschaftlichen Überschüssen rechtlich ausgeschlossen und die Aktivitäten organisatorisch unabhängig vom Staat. Dennoch nehmen staatliche Einrichtungen gelegentlich Einfluss; auch menschliches Fehlverhalten kommt gelegentlich vor, und persönliche Interessen werden manchmal als öffentliche Anliegen ausgegeben.

Nonprofit Organisationen sehen sich zunehmend einem Wettbewerb mit Unternehmen ausgesetzt und empfinden einen Professionalisierungsdruck. Zunehmend kooperieren sie mit Unternehmen und staatlichen Einrichtungen, z. B. im Anstaltsbereich. Dann mischen sich die jeweils typischen Funktionsprinzipien von Solidarität einerseits und Tausch andererseits, so dass hybride Systeme mit spezifischen Chancen und Risiken der Funktionserfüllung entstehen. Oft führt auch bereits das Nebeneinander von Ehrenamtlichen und Professionellen in Nonprofit Organisationen zu Spannungen. Die Motive für ehrenamtliches Engagement reichen von Altruismus, also Nächstenliebe und Solidarität, bis Vorteilssuche, also Tausch von Arbeit gegen Ansehen, Einfluss oder Hoffnung auf materielle Gegenleistungen, z. B. Sachspenden. Häufig wird eine Mischung von Motiven vorliegen, die aber auch nicht als konstant anzunehmen ist.

Für die im engeren Sinn politische Einflussnahme bieten die politischen Parteien im parlamentarischen Raum und Bürgerinitiativen eine außerparlamentarische Plattform. Die herausgehobene Stellung der Parteien ist in Artikel 21 GG festgeschrieben. Danach wirken die Parteien bei der politischen Willensbildung des Volkes mit. Dies beinhaltet insbesondere, dass sie auf die

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

öffentliche Meinung Einfluss nehmen, die politische Bildung anregen und vertiefen, Wahlbewerber für politische Ämter aufstellen und sich mit ihren Kandidaten an der Arbeit in Parlamenten und Regierungen beteiligen. Von anderen politischen Organisationen heben sich Parteien durch das bereits angesprochene Ziel ab, politische Einflussnahme durch Entsendung von Vertreterinnen und Vertretern in Parlamente bzw. Volksvertretungen, z. B. Stadtrat, Kreistag, Landtag, Bundestag, auszuüben.

Eine Wählervereinigung, die sich nur auf kommunaler Ebene betätigt und lediglich in Kommunalparlamenten Verantwortung trägt, ist nicht als politische Partei im engen Sinne zu werten. Zum Parteienstatus gehört vielmehr eine »Orientierung am Staatsganzen«. Die vermittelnde Stellung der Parteien an der Schnittstelle zwischen Individuen und Staat oder Gesellschaft ermöglicht es den Bürgerinnen und Bürgern, politische Meinungen zu diskutieren, zu bündeln sowie in Wahlkämpfen und Parlamenten zur Geltung zu bringen. Durch diesen Artikulations- und den damit verbundenen Mehrheitsbildungsprozess bestimmen die Menschen insbesondere über das Angebot an öffentlichen Gütern mit, so z. B. über die Gestaltung des Schulwesens, über Form und Umfang von Sozialleistungen und über die Mittel zur Aufrechterhaltung von Sicherheit und Ordnung.

Auch das kulturelle Leben wird stark von Nonprofit Organisationen und ehrenamtlichem Engagement getragen. In Deutschland lassen sich durch die herrschende Ausprägung staatlich finanzierter Kulturangebote drei Formen von ehrenamtlicher Kulturarbeit unterscheiden. Diese machen zugleich deutlich, wie staatliche Finanzierung und privates Sponsoring durch Unternehmen und freiwillige Mitarbeit der Bürgerinnen und Bürger Hand in Hand gehen können.

Eine erste Gruppe bilden jene kulturellen Organisationen, die ihr Angebot ausschließlich durch ehrenamtlich Engagierte bestreiten, die aber zum Teil durch öffentliche Mittel unterstützt werden. Dazu zählen vor allem kulturelle Vereine und Heimatvereine, nichtprofessionelle Chor- und Laienmusiker, eine Vielzahl der kleinen Heimat- und Geschichtsmuseen sowie Theaterringe. Die Engagierten leisten in solchen Institutionen sämtliche anfallenden Arbeiten, wie Vorstandsarbeit, Betreuung der Geschäftsstelle, künstlerische Anleitung und Vermittlung, museumsdidaktische Aufbereitung von Ausstellungsstücken und Ausstellungsführungen.

Zu einer zweiten Gruppe lassen sich die kulturellen Aktivitäten, Projekte und Einrichtungen zusammenfassen, die zwar aus gesellschaftlichen Initiativen entstanden sind, sich aber in der Folge hinsichtlich der Mitwirkenden professionalisiert oder teilweise professionalisiert haben. In diesen Institutionen arbeiten Hauptamtliche und Ehrenamtliche. Daneben kommen auch Zivildienstleistende zum Einsatz. Dieser Mitarbeiter-Mix ist vor allem in soziokulturellen

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Zentren, Bürgerhäusern, freien Theatergruppen, Jugendkunstschulen, Stadtteilkulturprojekten und in der kulturellen Zielgruppenarbeit zu finden. Die administrativen Leitungspositionen werden meistens von hauptamtlich Beschäftigten besetzt, während die übrigen Stellen entweder von Ehrenamtlichen oder von Hauptamtlichen besetzt werden. Ehrenamtliches Engagement ist also auch hier auf vielen Gebieten möglich.

Nach wie vor dürfte eine dritte Gruppe von kulturellen Organisationen dominieren, und zwar die kommunalen bzw. landeseigenen Kulturinstitutionen, wie Theater, Museen, Bibliotheken, und Volkshochschulen. Deren Funktionen werden fast vollständig von hauptamtlich Beschäftigten erfüllt. Aber auch hier eröffnen sich Möglichkeiten des ehrenamtlichen Engagements, z. B. durch die Unterstützung der Einrichtungen durch die Gründung von Fördervereinen, die mit dem Sammeln von Spenden und der Pflege von Beziehungsnetzwerken gerade in Zeiten knapper öffentlicher Kassen viel zur Aufrechterhaltung eines breiten Kulturangebotes beitragen können. Dabei kann die ehrenamtliche Arbeit auch in diesem Fall weit über das Geldsammeln hinausgehen, denn Fördervereine realisieren z. B. im Museumsbereich auch eigene Projekte, wirken an der Öffentlichkeitsarbeit mit, leisten wissenschaftliche Unterstützung bei der Katalogerstellung oder initiieren einen Museumsshop, der weitere Einnahmen verschafft.

Schließlich seien solche Organisationen erwähnt, die sich, wie die beiden großen Kirchen in Deutschland, in erster Linie den spirituellen Sinnfragen des Lebens widmen und ebenfalls dem Nonprofit-Sektor zugerechnet werden können. Nach Einfluss und Mitgliederzahl spielen die religiösen Institutionen eine gewichtige Rolle. Allein die beiden großen christlichen Kirchen in Deutschland, die Evangelische Kirche und die Römisch-Katholische Kirche, haben rund 27,5 Millionen Mitglieder. Sie sind damit die größten organisierten Gruppen in Deutschland. Neben ihrer primären Funktion, Menschen die Möglichkeit zu bieten, gemeinsam religiöse Anliegen zu verfolgen sowie insbesondere Fragen des Glaubens, der irdischen Existenz und der Transzendenz zu beantworten, erfüllen spirituelle Organisationen auch gesellschaftliche, karitative und wirtschaftliche Funktionen, z. B. Angebote der Betreuung von Menschen, die Organisation von Hilfsprogrammen sowie marktorientierte Angebote und Nachfrage für die Gestaltung der betrieblichen Umsatzprozesse in den eigenen Einrichtungen.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

5.3.10 Umwelt schützen, Nachhaltigkeit praktizieren, Naturkapital erhalten

Im zehnten Teilmodul werden die natürlichen Voraussetzungen des Wirtschaftsprozesses und die Wirkungen der Wirtschaftsaktivitäten auf die natürliche Umwelt angesprochen und Möglichkeiten eines umweltverantwortlichen, nachhaltigen Wirtschaftens erörtert. Behandelt werden der Zusammenhang von Wirtschaftssystem und Ökosystem, die Gründe für den häufig beklagten Mangel an Umweltbewusstsein sowie Ansätze von umweltverantwortlichen Lebensstilen und alltagspraktische Maßnahmen des Umweltschutzes.[427]

Der Wirtschaftsprozess beruht auf der Zufuhr, Transformation und Abfuhr von Energie und Materie. Die Einsatzgüter werden aus der Natur entnommen, wie Holz, Pflanzen, Rohöl und Steine, oder sie gehen ohne Eigenaktivität zu, wie die Sonnenstrahlung; sie werden in Investitions- und Konsumgüter umgewandelt und genutzt und gelangen teils während des Transformationsprozesses, teils nach der Nutzung als Rest- und Schadstoffe in die Umwelt zurück. Physikalisch betrachtet ist der Wirtschaftsprozess nach dem ersten Hauptsatz der Thermodynamik (Energieerhaltungssatz) ein metabolischer Prozess der vollständigen Umwandlung von Energie und Materie in andere Formen von Energie und Materie und nach dem zweiten Hauptsatz der Thermodynamik (Entropiegesetz) ein entropischer Prozess der Entwertung der Naturgüter, weil niedrige Entropie zugeführt und hohe Entropie, also höhere Durchmischung von Energie und Materie, abgeführt wird.

Die natürliche Umwelt wird in vier Hauptfunktionen für das Wirtschaften genutzt: Entnommen bzw. ohne Zutun genutzt werden erstens elementare Rohstoffe, wie Luft, Wasser, Mineralien, Nahrungsgüter und Brennstoffenergie, zweitens öffentliche Konsumgüter, wie Luft, Wasser, Schönheit und Funktionalität der Landschaft, z. B. für Freizeitaktivitäten, drittens Boden bzw. die Erdoberfläche als Standortboden und Anbaufläche sowie viertens die Umweltmedien Boden, Wasser und Luft als Aufnahmemedien für Rest- und Schadstoffe.

Parallel zum bezweckten Wirtschaftsprozess fallen als unbeabsichtigte Neben- oder Kuppelprodukte Missgüter an, und zwar Emissionen in Form von festem Abfall, Abwasser, Abwärme, sonstige Strahlung, Abgas und Lärm. Die Emissionen werden in den Umweltmedien teils absorbiert, teils akkumuliert und beeinträchtigen als Immissionen die weitere Nutzung der natürlichen Umwelt als Rohstoffquelle, als öffentliches Konsumgut und als Schadstoffsenke. Dieser Prozess ist irreversibel und hat ein Niveau erreicht, das von Experten als nicht nachhaltig, d. h. nicht dauerhaft lebensförderlich für die Menschen bewertet wird.

427 Vgl. Kutsch/Piorkowsky/Schätzke (1997), S. 100 – 106; VZBV (2005), S. 76 – 79; Hopf (2007), S. 270 – 279.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

In freiheitlichen Gesellschaften mit Marktwirtschaft und Demokratie kommt den privaten Haushalten eine Schlüsselrolle für die Umweltnutzung und Umweltbelastung sowie den Umweltschutz zu. Letztlich sind es die Bedürfnisse der Menschen, die auf die Natur durchschlagen. Der Anteil der Haushalte an der Umweltbelastung in Deutschland, der nach dem Kauf der Konsumgüter anfällt, ist vom Umweltbundesamt auf insgesamt rund 50 % geschätzt worden. Wenn die Steuerungsfunktion der Nachfrage berücksichtigt wird, dann können den Haushalten auch die Umweltbelastungen in den vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereichen, wie Landwirtschaft, Bergbau, Industrie, Verkehr und Entsorgungswirtschaft zumindest teilweise zugerechnet werden. Entsprechende Modellrechnungen zeigen, dass der größte Teil der Güter »durch die Haushalte fließt«.

Diese Erkenntnisse sind verhältnismäßig neu und entsprechende Handlungskonsequenzen, insbesondere künftig nicht mehr, sondern weniger haben zu wollen, sind unbequem. Zwar verhalten sich die meisten Haushalte in irgendeiner Form ökologisch korrekt, aber es sind oft nur einzelne Handlungsbereiche, in denen es mit wenig Mühe und Verzicht verbunden ist. Deshalb werden mangelndes Umweltbewusstsein und umweltbewusstes Handeln beklagt. Aus ökonomischer Sicht hat dies vor allem vier Gründe: erstens die »Nulltarif«-Mentalität aufgrund zu geringer einzelwirtschaftlicher Kosten der Umweltnutzung und Umweltbelastung, zweitens die Mikroorientierung der Haushaltsaktivitäten an individuell scheinbar unbedeutenden Mengen, drittens die Schwierigkeit der Abwägung zwischen konkreten Konsumgütern und abstrakter Umweltqualität und viertens der Kollektivgutcharakter der ökologischen Umwelt, d. h. die fehlende oder eingeschränkte Möglichkeit der Internalisierung der externen Effekte, d. h. der Rückverlagerung der Nutzung und Schädigung auf die Verursacher, und damit eine indirekte Förderung von sozial schädlichem Handeln, denn einzelwirtschaftlich ist es rational, die persönlichen Kosten von Umweltschutzmaßnahmen zu vermeiden und die Kosten der eigenen Umweltbelastung auf die Gemeinschaft abzuwälzen. Ein weiterer, tiefer liegender Grund für fehlendes Umweltbewusstsein kann darin gesehen werden, dass Umweltnutzung und Umweltbelastung in erheblichem Umfang die Folgen legitimen, durch rechtliche Normen und gesellschaftliche Werte gedeckten Handelns sind, die auf einer grundsätzlich positiven Bewertung individueller Handlungsfreiheit sowie innovativer Technik und wachsender Wirtschaft beruhen und durch ein Weltbild gefördert werden, in dem die Natur moralisch zu einer Ressource des Menschen neutralisiert worden ist.

Ein wichtiger Beitrag zur Lösung der Umweltprobleme besteht in einer Veränderung der Lebensstile in den westlichen Industrie- und Dienstleistungsgesellschaften, der zur Nachahmung in den sich entwickelnden Ländern anregt. Eine nachhaltige, dauerhaft umweltverträgliche Wirtschaftsweise erfordert ein

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

entsprechendes Haushaltsverhalten. Es umfasst idealerweise fünf Handlungsstrategien: (1) Konsumeinschränkung bzw. Verzicht bei umweltschädlichen Produkten und Handlungen einschließlich naturschädlicher Freizeitaktivitäten, wie Skifahren, (2) Ersatz naturintensiver durch weniger naturintensive Produkte und Handlungen, z. B. bei der Verkehrsmittelwahl, (3) Hausmüllvermeidung bzw. Sortierung und getrennte Entsorgung, (4) Mitarbeit in bzw. Förderung von Umweltprojekten, z. B. Renaturierung von Flussufern, (5) Umweltbeschwerden und Umweltprotest gegen Umweltsünder.

Die allgemein gehaltenen Handlungsgrundsätze bedürfen allerdings der sozioökonomischen Differenzierung und Konkretisierung, denn in freiheitlichen Gesellschaften kann es keine DIN-Norm für umweltgerechtes Verhalten geben. Vielmehr müssen – gerade auch angesichts des nach wie vor geringen Kenntnisstandes über die Wechselwirkungen von ökologischen und sozioökonomischen Systemen – möglichst viele Wege zu umweltverträglicheren Lebensweisen erprobt, verglichen und letztlich freiwillig von den Haushalten angenommen und praktiziert werden. Da die Erhaltung der natürlichen Umwelt nur ein Ziel im Zielsystem der Haushalte ist, sind Handlungsmuster von Interesse, die auch über die vorrangige Verfolgung anderer Konsumziele zu einer umweltverträglicheren Lebensweise beitragen können.

Empirisch zeichnen sich insbesondere vier Haushaltsführungsstile ab, die dem Nachhaltigkeitsprinzip entsprechen bzw. eine weitergehende umweltverantwortliche Lebensgestaltung fördern könnten:

(1) »Freiwillige Einfachheit« kommt dem Konzept einer dauerhaft umweltgerechten Entwicklung am nächsten. Hauptkennzeichen sind die Beschränkung von Haushaltsproduktion und Konsum auf ein Mindestmaß sowie der Verzicht auf umweltintensive Handlungen soweit wie möglich. Ökologisch rigorose Haushaltsführung findet sich allerdings selten.

(2) »Gesunder Konsum« ist ein Lebensstil, der weniger der Umwelt zuliebe, sondern mehr mit Rücksicht auf die eigene Gesundheit bzw. die der Haushaltsmitglieder gewählt wird, z. B. bei der Auswahl von Nahrung, Kleidung, Kosmetik und Reinigungsmitteln. Aber diese Orientierung regt zu einem weitergehenden Umwelthandeln an, weil klar ist oder wird, dass die Umweltbelastung über die Nahrungskette und andere Stoffströme in die Haushalte und den eigenen Körper gelangt.

(3) »Intelligente Technik« zielt darauf, einer Verringerung des Lebenshaltungsniveaus und Einbußen an Lebensqualität durch technische Verbesserungen entgegenzuwirken. Dabei handelt es sich um solche Techniken, die in Bezug auf die Umwelt als vergleichsweise sauber und sparsam gelten, wie energie- und wassersparende Haushaltsgeräte, Energiesparhäuser und Niedrigemissionsautos. Damit wird ein Verständnis für natürliche Kreisläufe gefördert, das zu weitergehenden Umweltschutzmaßnahmen anregen kann.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

(4) »Liebe zur Natur« ist ein Lebensstil, der auf einen – bei wirtschaftlichen Überlegungen oft vergessenen – Bereich des Umweltschutzes zielt, und zwar auf die Lebensbedingungen anderer Lebewesen. Auch wer mit dem Solarauto durch die Landschaft fährt, beansprucht Straßen, die den naturgegebenen Lebensraum von Tieren und Pflanzen zerstören. Dem kann und soll durch Natur- und Artenschutz begegnet werden. Das diesem Lebensstil zugrunde liegende Prinzip der Bewahrung der Schöpfung geht häufig mit einem weitergehenden umweltverantwortlichen Handeln einher bzw. regt dazu an, dies noch zu verstärken.

Weitere ähnliche Konsummuster und Elemente von Haushaltsführungs- und Lebensstilen sind erkennbar z. B., »Ethisches Investment«, »Fairer Handel« und »Sanfter Tourismus«. Sie zu erkunden, zu vermitteln und in der eigenen Haushalts- und Lebensführung zu etablieren, gehört zur Förderung einer »schöpferischen Zerstörung« durch Produktion und Konsum.

5.3.11 Alltags- und Lebensprobleme meistern, wo gibt es Rat und Hilfe?

Im elften und letzten Teilmodul geht es um Alltags- und Lebensprobleme sowie um Selbsthilfepotenziale und Einrichtungen, die Information und Unterstützung anbieten. Im Einzelnen werden folgende Problembereiche angesprochen: negativer Stress, Krankheit, Erwerbsarbeitslosigkeit, Überschuldung, Armut, Trennung und Scheidung sowie Übergang in den Ruhestand[428].

Entstehung und Bewältigung von negativem Stress sind in einem Handlungszusammenhang von Anforderungen, Belastungen und Ressourcen zu sehen, die unterschiedliche Qualitäten von Arbeits- und Lebensbedingungen mit spezifischen Wirkungen darstellen. Anforderungen aktivieren Fähigkeiten, die zur Aufgabenerfüllung notwendig sind. Belastungen beeinträchtigen die Handlungsregulation, z. B. Normen- und Wertekonflikte, die der Aufgabenerfüllung entgegenstehen, oder mentale und physische Barrieren, die deren Ausführung erschweren oder unmöglich erscheinen lassen, z. B. fehlende Kompetenzen oder eine bereits zu hohe Arbeitsbelastung.

Ressourcen sind Mittel, um mit Anforderungen und Belastungen umzugehen, z. B. persönliche Kompetenzen und soziale Netzwerke. Sie sind eine wesentliche Voraussetzung für die effektive Bewältigung von Aufgaben. Je nach Situation können nicht nur aus Anforderungen Belastungen und/oder Ressourcen, sondern auch aus Belastungen Anforderungen und/oder Ressourcen werden. Dies bedeutet, dass vergleichbare Bedingungen je nach Situation und Wahrnehmung eine Quelle von Anforderungen, von Belastungen oder von Ressourcen sein

428 Vgl. Kutsch/Piorkowsky/Schätzke (1997), S. 76 – 79; VZBV (2005), S. 55 – 56; Hopf (2007), S. 200 – 209, S. 280 – 282.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

können. Was der oder die Eine als Zumutung betrachtet, nimmt der oder die Andere als Herausforderung an. Auch ein Handlungsspielraum kann als Belastung wahrgenommen werden oder auch als Ressource, da dies Möglichkeiten bietet, Belastungen zu verhindern. Die ganz persönliche Sichtweise hat Auswirkungen auf die Stressbewältigung.

Negativer Stress entsteht durch die sich wechselseitig beeinflussenden Bedingungen von Person (emotionale, motivationale und kognitive Handlungsvoraussetzungen) und Situation (Anforderungen und Möglichkeiten, diese Anforderungen umzusetzen). Belastungen bzw. Stressoren entstehen daher im personalen Bereich (z. B. fehlende Kompetenzen, eine Aufgabe zu lösen; fehlende Motivation, mit der Arbeit zu beginnen) und/oder situativ (z. B. Lärm, unklare Anforderungen, mangelhafte Arbeitsorganisation, fehlende Arbeitsmittel). Daneben verstärken psychosoziale Belastungen (z. B. Mobbing) das Stressempfinden.

Um Stress bzw. Krisen zu bewältigen, sind Ressourcen notwendig, welche die Belastungen mildern und somit den Umgang mit Stress unterstützen oder erleichtern. Analog zu den Belastungen werden personale und situative Ressourcen unterschieden. Kontrollüberzeugung, Selbstwirksamkeit, Bewältigungsfähigkeit und Problemlösekompetenz sind wichtige personale Ressourcen. Sie können teils durch Kompetenzen, Fähigkeiten und Fertigkeiten gegeben sein, teils werden sie durch Bildung und Beratung erweitert. Verhaltens- oder Handlungsstile und Bewältigungsfähigkeiten sind wichtige personale Ressourcen. Diese Art personaler Ressourcen wird durch Erfahrung aufgebaut. Personale Ressourcen, die in Einstellungen oder Bewertungen bestehen, kommt in Stresssituationen eine besondere Bedeutung zu. Solche personalen Ressourcen sind stark von der individuellen Einstellung abhängig. Wichtige situative Ressourcen sind z. B. eine gesunde Umwelt, materielle Sicherheit, funktionierende familiäre und soziale Beziehungen, eine geeignete Ausstattung mit Arbeitsmitteln sowie gute Wohnverhältnisse.

In arbeitspsychologischen Untersuchungen hat sich die förderliche Bedeutung von Handlungsspielraum und gegenseitiger Unterstützung erwiesen. So entsteht beispielsweise dann weniger Stress, wenn mit Unterstützung anderer Personen zu rechnen ist. Zwischen personalen und situativen Ressourcen besteht ein enger Zusammenhang. Deshalb wird die personale Bewertung der Handhabbarkeit bestimmter Situationen, z. B. die nächste Prüfung zu bestehen, durch die situative Kontrollierbarkeit, z. B. ausreichend Vorbereitungszeit zu haben, beeinflusst; und situative Ressourcen, wie z. B. die Verfügbarkeit sozialer Unterstützung, werden umgekehrt auch von personalen Ressourcen, z. B. der sozialen Kompetenz, bestimmt. Letztlich gelingen Krisenmanagement und Stressbewältigung nur dann, wenn personale und situative Belastungen durch personale und situative Ressourcen gemildert oder beseitigt werden können.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Demnach wird der Stressprozess wesentlich durch das persönliche Ressourcenmanagement beeinflusst, d. h. durch die Mobilisierung und Steuerung der personalen und situativen Ressourcen zur Problemlösung.

Treten Problemsituationen ein, die der oder die Einzelne nicht mehr selbst oder mit Hilfe seiner Familie und Freunde bewältigen kann, dann können Beratungen in spezialisierten Institutionen helfen. Je nach Art und Umfang des Problems sowie Zielsetzung der Einrichtung werden solche Beratungen auch kostenlos gewährt. Entscheidend für die Inanspruchnahme ist zunächst die Bereitschaft, sich beraten zu lassen. Beratungseinrichtungen geben Hilfestellungen in konkreten Problemlagen durch Information und Kommunikation. Die Beratung soll die Ratsuchenden in die Lage versetzen, auf ihre Fragen Antworten zu finden und für ihre Konflikte oder Probleme Lösungen zu entwickeln bzw. die Fähigkeit, mit ihnen in erträglicher Weise zu leben. Dies erfordert in der Regel eine Klärung der Lebenssituation der Ratsuchenden und die Erhellung der inneren und äußeren Bedingungszusammenhänge.

Je nach Problemlage können die Ratgebenden den Ratsuchenden weiterführende und vertiefende Informationen und Auskünfte geben; die Ratsuchenden in schwierigen Situationen und Entscheidungen unterstützen und begleiten, indem sie ihnen helfen, auftretende Probleme und Krisen zu bewältigen; durch gezielte Interventionen den Ratsuchenden die Möglichkeit geben, neue Erfahrungen zu sammeln und damit neue Wege der Lebensgestaltung zu erproben; durch längerfristige Beratungsprozesse im Sinne einer Nachsorge die Ratsuchenden begleiten.

Beratung orientiert sich meistens an der individuellen und gesellschaftlichen Situation der Ratsuchenden mit dem Ziel, die Selbsthilfemöglichkeiten zu entfalten und zu einer persönlich verantworteten Entscheidung zu befähigen. Darüber hinaus versuchen Beratungseinrichtungen insbesondere durch Bildungsmaßnahmen und Öffentlichkeitsarbeit präventiv wirksam zu werden. Präventive Bildungs- und Öffentlichkeitsarbeit richtet sich auf Vorgänge, deren Folge eine Zunahme an individuellen Konflikten und gesellschaftlichen Problemen erwarten lässt, z. B. die Beratung überschuldeter Haushalte. Im Rahmen der Bildungsarbeit soll die Fähigkeit der Menschen gefördert werden, die Vielfalt ihrer Möglichkeiten zu erkennen, tiefere Einsichten zu gewinnen und so ihr Leben befriedigender gestalten zu können.

In Deutschland gibt es eine Vielzahl von Beratungs- und Hilfeeinrichtungen in unterschiedlicher Trägerschaft (privatwirtschaftlich, staatlich und frei gemeinnützig) und für unterschiedliche Problemlagen. Zu den bekanntesten Einrichtungen in freier Trägerschaft gehören die Verbraucherzentralen, die Schuldnerberatungsstellen und die Familienbildungs- und -beratungsstätten.

An den Problemlagen: Krankheit, Arbeitslosigkeit, Überschuldung, Armut,

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Trennung und Scheidung sowie Übergang in den Ruhestand soll beispielhaft und ohne Anspruch auf Vollständigkeit gezeigt werden, wo es Rat und Hilfe gibt:

Für Beratungen im Krankheitsfall stehen zunächst die Einrichtungen des Gesundheitssystems zur Verfügung, also z. B. Arztpraxen, Krankenhäuser, Kurkliniken und Apotheken. Daneben gibt es aber auch Beratungs- und Hilfeangebote von Institutionen, die sich in freier Trägerschaft der Sorgen und Nöte von chronisch Kranken annehmen. Dazu zählen z. B. Selbsthilfegruppen für Krebs- und Leberpatienten und für Suchtkranke sowie Interessenverbände von Patientengruppen, z. B. das Deutsche Hepatitis C Forum.

Rat und Hilfe bei Arbeitslosigkeit wird nicht nur durch die Bundesagentur für Arbeit und durch private Arbeitsvermittler geleistet. Parallel dazu arbeiten zahlreiche Arbeitsloseninitiativen dafür, auf die Problemlagen von Erwerbsarbeitslosen hinzuweisen, deren Suche nach Erwerbsarbeit zu unterstützen und in arbeitsrechtlichen Fragen zu beraten.

Im Fall der Überschuldung von Haushalten sind spezielle Beratungen notwendig, die vor allem von den Schuldnerberatungsstellen angeboten werden. Dort gibt es Rat und Hilfe bei der Erstellung von Entschuldungsplänen, bei Anträgen auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens und bei psychosozialen Problemen in diesem Zusammenhang sowie Schulungen zum Umgang mit Geld, also zur Schuldenprävention.

So mehrdimensional wie der Armutsbegriff, so vielfältig sind auch die Hilfsangebote einschlägiger Institutionen. Dazu zählen neben den Sozialämtern vor allem Einrichtungen von Wohlfahrtsverbänden, die z. B. Hilfesuchende mit Unterkunft, Kleidung und Lebensmitteln versorgen (z. B. »Tafelprojekte«), Bildungsmöglichkeiten in Kursen anbieten, z. B. zur Haushaltsführung, um Armut besser überwinden zu können.

Für rechtliche Fragestellungen zu Trennung und Scheidung stehen in erster Linie Anwälte und zum Teil auch die zuständigen Gerichte zur Verfügung. Zudem bieten freie Träger Rat und Hilfestellung an, vor allem zur Überwindung der psychosozialen Folgeprobleme der Kinder. Überdies setzen sich Verbände für die Stärkung der Rechte von Vätern oder Müttern ein, denen das Umgangsrecht mit ihren Kindern verweigert wird. Nicht zuletzt bieten in einer solch kritischen Situation auch Familienbildungsstätten Hilfestellung in Form von Seminarangeboten und Beratungsgesprächen an.

Der Übergang in den Ruhestand gibt vielen Menschen Anlass, sich Hilfe zu holen. Verschiedene Institutionen, z. B. Träger der gesetzlichen Rentenversicherung, Verbände der Pensionärinnen und Pensionäre bzw. der Rentnerinnen und Rentner, geben Antworten auf Fragen des Alterseinkommens oder der Freizeitgestaltung und vertreten die Interessen der Ruheständler in der Öffentlichkeit und gegenüber anderen Interessengruppen.

Im Bedarfsfall kommt es darauf an, das passende Beratungs- bzw. Hilfean-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

gebot zu finden. Dazu bietet sich folgendes Vorgehen nach dem Konzept des Entscheidungsprozesses an: Das Problem identifizieren und benennen; Institutionen mit problemadäquaten Beratungs- und Hilfeangeboten suchen (z. B. Internetrecherche, Verzeichnisse der Verbraucherzentralen); Institutionen und Angebote sammeln, sichten, ordnen und vergleichen; Beratungs- bzw. Hilfsangebot auswählen und nutzen; Prüfung des in Anspruch genommenen Hilfsangebotes hinsichtlich der Zielerreichung, d. h. im Hinblick auf die Problemlösung oder -milderung; gegebenenfalls erneute Suche und Inanspruchnahme eines anderen Angebotes.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

6 Zusammenfassung und Ausblick

6.1 Grundlagen des Konzepts der Alltags- und Lebensökonomie

Das Bildungskonzept der Alltags- und Lebensökonomie zielt auf die Förderung von allgemeinen und grundlegenden Kompetenzen zur Bewältigung der ökonomischen Anforderungen in der Alltags- und Lebenswelt, also dem selbst organisierten Umgang mit Knappheit und Unsicherheit bzw. Ungewissheit über die Zukunft sowie dem abwägenden Denken in Alternativen. Dabei wird der private Haushalt als Ausgangspunkt gesehen. Die Lernbedeutung ergibt sich insbesondere daraus, dass die ersten ökonomischen Erfahrungen im Familienhaushalt gewonnen werden und die Gründung eines eigenen Haushalts zu den wichtigsten Entwicklungsaufgaben beim Übergang ins Erwachsenenleben gehört. Individuen gründen aber nicht nur private Haushalte, sondern sehr häufig auch Familien und nicht selten Unternehmen und Vereine; oder sie beteiligen sich an deren Gründung und Entwicklung. Durch die individuellen Aktivitäten auf der Mikroebene der vielen einzelnen Haushalte werden schließlich auch die Meso- und Makrostrukturen von Wirtschaft und Gesellschaft mitbestimmt. Dies alles bleibt in der herkömmlichen ökonomischen Bildung weitgehend unberücksichtigt.

Anlass für die Entwicklung des fachdidaktischen Konzepts der alltags- und lebensökonomischen Bildung waren zum einen die vielfach beklagte kritische Situation der schulischen Wirtschaftssozialisation und zum anderen die oben bereits angesprochenen Erkenntnisse. Auch dort, wo Wirtschaft in den Lehrplänen der Schulen als Fach oder als Lernbereich in einem Fächerverbund verankert ist, hat der Wirtschaftsunterricht in den meisten Bundesländern eine randständige Bedeutung. Dies dürfte zumindest auch an den theoretischen Grundlagen liegen, die von den traditionellen Konzepten der Mikro- und Makroökonomik ausgehen und damit andere Teilbereiche der ökonomischen Theorie sowie konkrete Handlungsbereiche des ökonomischen Alltags nur unzureichend einbeziehen. Das traditionelle Grundmodell der schulischen Wirtschaftsbildung ist der Geld- und Güterkreislauf. Damit werden aber nur die

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

geldvermittelten Beziehungen im Wirtschaftsleben abgebildet und die Aktivitäten von Haushalten und Unternehmen auf dichotomisch stilisierte Rollen als Marktteilnehmer fixiert, und zwar als Konsumenten, d.h. als Anbieter von Arbeitskraft und Geld sowie Nachfrager nach Konsumgütern am Markt, sowie als Produzenten, d.h. als Nachfrager nach Arbeit und Geld sowie Anbieter von Marktgütern.

Neuerdings wird versucht, die abstrakte Modellwelt durch eine spezielle Finanzbildung zu ergänzen oder sogar zu ersetzen. Aber damit wird die angedeutete Lücke lediglich zum Teil und fast immer nur im Rahmen der traditionellen Theorie gefüllt. Das Konzept der Alltags- und Lebensökonomie bietet dagegen einen neuen Zugang zur ökonomischen Bildung.

Ausgehend von einer Kritik am Modell des Geld- und Güterkreislaufs als Modell des Wirtschaftssystems und gestützt auf den methodischen Individualismus, demzufolge nicht Kollektive, sondern individuelle Akteure entscheiden und handeln, lässt sich durch Integration wirtschaftswissenschaftlicher Spezialgebiete und heterodoxer sozioökonomischer Konzepte sowie mit Bezug auf Ergebnisse der empirischen Wirtschafts- und Sozialforschung eine erweiterte mikroökonomische Theorie begründen. In diesem Konzept haben die privaten Haushalte eine grundlegende, strukturgebende Funktion für die Meso- und Makroebene von Wirtschaft und Gesellschaft. Das Wirtschaftsgeschehen ist zwar ein vollständig interdependenter Prozess. Aber wenn nach einem Anfangs- und Endpunkt gesucht wird, dann kommen dafür in Marktwirtschaften mit Demokratie nur die primären Organisationseinheiten der Individuen – Haushalte und Familien – in Betracht.

Die Theorie der Alltags- und Lebensökonomie stützt sich vor allem auf Arbeiten aus den Bereichen der neo-neoklassischen Haushalts- und Familienökonomik, der Neuen Institutionen- und Transaktionskostenökonomik, der Verbändeökonomik, der Evolutorischen Ökonomik, der Verhaltensökonomik, der Umweltökonomik und der Ökologischen Ökonomik. In der Neuen Haushalts- und Familienökonomik werden die Privathaushalte als letzte Produzenten von Nutzen stiftenden Haushaltsprodukten und Investoren von Geld und Zeit in Humankapital gesehen. In der Neuen Institutionenökonomik wird die Vorstellung aufgegeben, Markttransaktionen seien kostenfrei und die Existenz und Nutzung alternativer Institutionen, wie Haushalte, Unternehmen, Netzwerke und Vereine, mit Transaktionskostenvorteilen erklärt. Die Verbändeökonomik begründet die Entwicklung von Nonprofit Organisationen mit der Existenz öffentlicher bzw. kollektiver Güter und daraus resultierendem Marktversagen. Die Evolutorische Ökonomik sieht individuelle Akteure in Haushalten, Unternehmen und Verbänden als treibende Kräfte der Entstehung und des Wandels von Institutionen. In der Verhaltensökonomik wird das Modell des Homo oeconomicus, der vollständig informiert ist und objektiv rational handelt, revidiert. Die

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Umweltökonomik betrachtet den Zusammenhang von Wirtschaftssystem und Natur-Umwelt und bezieht die Natur als Ressource und Schadstoffsenke in die Analyse ein. Die Ökologische Ökonomik stützt sich für die Analyse nicht nur auf ökonomische Erkenntnisse, sondern fundiert ihren Ansatz auch durch Rückgriff auf die Gesetze der Thermodynamik und gelangt damit zu einer realwirtschaftlichen Erklärung der Güterknappheit und der strukturellen Identität von Produktion und Konsum, weil der ganze Wirtschaftsprozess als ein Transformationsprozess von Naturgütern in Rest- und Schadstoffe gesehen wird.

Für die Zusammenführung der ökonomischen Spezialgebiete wird auf ein Modell zurückgegriffen, mit dem Wirtschaft und Wirtschaften als komplexes humanes Teilsystem im ökologischen System Erde verstanden werden kann. In diesem Modell hat die Wirtschaft selbstverständlich eine Naturbasis, auf der sich eine Organisationsschicht entfaltet, die natürlich von den Menschen gestaltet ist, d.h. institutionell durch normenbasierte Regeln und betriebliche Einheiten organisiert wird. Das »Menschliche« bedeutet auch, dass nicht nur angestrebte Zwecke mehr oder weniger erreicht werden, sondern dass sich außerdem unbeabsichtigte Folgen mehr oder weniger absichtgeleiteten Handelns einstellen, darunter insbesondere Umweltbelastungen. Mit Blick auf dieses Modell können Wirtschaft und Wirtschaften als ein doppelter Transformationsprozess betrachtet werden: zum einen als Transformation von Bedürfnissen in Wünsche und mehr oder weniger zielorientierte Handlungen und Unterlassungen im Hinblick auf die angestrebte Bedürfnisbefriedigung der Individuen und die Bildung von Humanvermögen und zum anderen als Transformation von Naturgütern in Investitions- und Konsumgüter sowie in Rest- und Schadstoffe, die letztlich in der Umwelt landen.

Für die nähere Betrachtung der Organisationsschicht wird ein Modell der Wohlfahrtsproduktion zugrunde gelegt. In diesem Modell werden vier Hauptgruppen produktiver Akteure und produzierter Güter unterschieden: Privathaushalte (personale Güter), Unternehmen (private Güter), Verbände (kollektive Güter) und Staat (öffentliche Güter). Außerdem werden sozioökonomische Hybride, also Mischsysteme, wie kleine haushaltsverbundene Unternehmen, Selbsthilfegruppen, soziale Netzwerke und Bürgerinitiativen, als ökonomische Institutionen eigener Art berücksichtigt.

Das oben skizzierte Verständnis von Wirtschaft und Wirtschaften läuft also darauf hinaus, die Sichtweise der traditionellen Wirtschafts-, Verbraucher- und Hauswirtschaftsbildung sowie der herkömmlichen Wirtschaftsdidaktik zu erweitern, indem insbesondere das Verständnis des Wirtschaftssystems als Geld- und Güterkreislauf überwunden und die Dichotomie von Haushalt und Unternehmung sowie von Produktion und Konsum und die Beschränkung der Haushalte auf ihre Rollen als Käufer, Selbstversorger und Lieferanten von Arbeitskräften und Ersparnissen aufgehoben wird. Damit wird ein neuer theore-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

tisch und empirisch begründeter Zugang zur Behandlung wirtschaftlicher Fragen in der Schule gewählt, der die verbreitete Skepsis gegenüber einem Fach Wirtschaft milderen könnte und zugleich eine ansprechende Grundlage für die nachhaltige Stärkung von Kompetenzen für die Bewältigung der Herausforderungen der realen Alltags- und Lebensökonomie bieten würde.

6.2 Modularisierter Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie

Auf der Grundlage des oben skizzierten Konzepts der Alltags- und Lebensökonomie wurde mit Modellschulen der Schulformen Hauptschule, Realschule, Gymnasium und Berufsschule in Nordrhein-Westfalen und Hessen der Prototyp eines Grundkurses der Alltags- und Lebensökonomie entwickelt, der den Stoff in drei Modulen und elf Teilmodulen behandelt. Der Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie trägt den programmatischen Untertitel »Ich bin meine Zukunft! – Die Gestaltung der Lebenslage«. Damit soll Folgendes zum Ausdruck gebracht werden:

- Wirtschaften wird als lebenslanges Alltagshandeln verstanden.
- Wirtschaften beginnt in den primären Kontexten von Haushalt und Familie.
- Wirtschaft ist das Ergebnis individueller Entscheidungen und Handlungen – auch in Großorganisationen.
- Wirtschaftende Personen sind in gewisser Weise auch Unternehmer ihrer Arbeitskraft und Daseinsvorsorge.
- Wirtschaft wird als eingebettet in gesellschaftliche und ökologische Prozesse betrachtet.
- Die Nutzung und Entwertung der Natur-Umwelt ist praktisch unvermeidbar.
- Nachhaltigkeitsstrategien sind deshalb geboten und sollten von den primären Akteuren ausgehen und bei kollektiv bindenden Entscheidungen mitverantwortet bzw. mitgetragen werden.

Der Grundkurs beginnt in Modul 1 mit der Betrachtung personaler Aspekte des Wirtschaftens (»Ich bin ich!«) und leitet zu sozialen Aspekten über (»Ich gehöre zu anderen!«). In Modul 2 werden die sozialen Aspekte vertieft. Das Modul 3 thematisiert besondere Risiken des Wirtschaftens und Hilfeangebote (»Was mache ich in konkreten Problemsituationen?«).

In Teilmodul 1 geht es mit den Leitfragen: »Wer bin ich? – Was will ich? – Was kann ich erreichen?« um die Selbstwahrnehmung als Akteur. Für diese Entwicklungsaufgabe werden folgende Inhalte thematisiert: Individualität, Identität und Subjektivität; Entwicklungsprozess; Stärken und Potenziale; Alltags- und Lebensrisiken, soziales Lernen und Endlichkeit. Es soll auch bereits deutlich werden, dass Lernen der Humanvermögensbildung dient.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

In Teilmodul 2 geht es unter der Themenstellung »Bedürfnisse, Wünsche und Ziele« um die Entstehung und Ordnung von Bedürfnissen, um deren soziale und kulturelle Formung, um die Konkretisierung von Wünschen als Ziele und die Begründung für wirtschaftliche Aktivitäten, um individuelle und kollektive Bedürfnisse und um Orientierungen im Konsumverhalten.

In Teilmodul 3 geht es um die weitergehende Konkretisierung von Wünschen, die Auswahl von Alternativen, das Treffen von Entscheidungen und das Bedenken von Nebenwirkungen. Im Einzelnen werden Zielbildung, Entscheidungsprozesse, Entscheidungssysteme und Entscheidungskriterien thematisiert.

In Teilmodul 4 wird die Handlungskette weiter verfolgt und der Blick auf die Institutionen gelenkt, in denen Entscheidungen getroffen und umgesetzt werden. Ausgehend von dem Individuum und der Fragestellung: »Wo lebe ich? Wo verbringe ich meine Zeit?« wird zunächst der Haushalt als Basisinstitution betrachtet, von dem aus Beziehungen zur sozioökonomischen Umwelt aufgebaut und unterhalten werden. In diesem Zusammenhang werden die Mittel für Produktion und Konsum, die Organisation von Aufgaben, die Beschaffung und Nutzung von Geld, die Aktivierung von sozialen Netzwerken und weiteren Institutionen der Güterversorgung sowie die grundsätzliche Bedeutung von Produktion und Konsum – im Erfolgsfall als »schöpferische Zerstörung« – näher beschrieben.

In Teilmodul 5 wird der Blick auf Instrumente der Planung und Kontrolle sowie auf Planungshorizonte gelenkt und die damit zusammenhängenden Aspekte der Bildung, Pflege und Sicherung von Vermögen angesprochen.

In Teilmodul 6 geht es um eine weitere wichtige Entwicklungsaufgabe von Jugendlichen und jungen Erwachsenen: um den Entwurf der beruflichen Zukunft. Hier werden im Einzelnen die folgenden Aspekte angesprochen: Neigungen entdecken und Fähigkeiten ausbauen; Bildung und Ausbildung in der Schule, der Hochschule und im Beruf; Arbeitsmarktperspektiven; Existenzgründung und unternehmerische Selbstständigkeit; Weiterbildung und lebenslanges Lernen.

In Teilmodul 7 wird der weitgehend selbstbestimmte Teil der Lebenswelt näher betrachtet. Es geht um die freie Gestaltung der Sozialbeziehungen und der Regeneration, um die Bedeutung von Freundschaft und Freizeit.

In Teilmodul 8 wird die Gestaltung der sehr persönlichen Lebenswelt in den Blick gerückt. Nach wie vor wünschen sich die meisten Jugendlichen und jungen Erwachsenen eine eigene Familie. Dafür sollen grundlegende Einsichten vermittelt werden: über die Selbstorganisation und Haushaltsgründung, die eigene Wohnung, die Partnerschaft und das erste Kind; aber auch Hilfe und Pflege für ältere Familienmitglieder sind oft ein Teil der eigenen Haushaltsführung.

In Teilmodul 9 wird die zivilgesellschaftliche Rolle der Einzelnen durch

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Mitwirkung in freien Assoziationen bzw. deren Gründung und Unterstützung betrachtet. Behandelt werden im Einzelnen ausgewählte Formen und Funktionen von Initiativen, Vereinen und Verbänden freier Träger, von Engagement und Ehrenamt, von politischen Parteien und Parlamenten sowie von kulturellen und spirituellen Vereinigungen.

In Teilmodul 10 werden die natürlichen Voraussetzungen des Wirtschaftsprozesses und die Wirkungen der Wirtschaftsaktivitäten auf die natürliche Umwelt angesprochen und Möglichkeiten eines umweltverantwortlichen, nachhaltigen Wirtschaftens erörtert. Behandelt werden der Zusammenhang von Wirtschaftssystem und Ökosystem, die Gründe für den häufig beklagten Mangel an Umweltbewusstsein sowie Ansätze von umweltverantwortlichen Lebensstilen und alltagspraktische Maßnahmen des Umweltschutzes.

In Teilmodul 11 geht es um Alltags- und Lebensprobleme sowie um Selbsthilfepotenziale und Einrichtungen, die Information und Unterstützung anbieten. Im Einzelnen werden folgende Problembereiche angesprochen: negativer Stress, Krankheit, Erwerbsarbeitslosigkeit, Überschuldung, Armut, Trennung und Scheidung sowie Übergang in den Ruhestand.

6.3 Variationen und Ergänzungen des Grundkurses

Die vorangegangenen Darstellungen des Grundkurses der Alltags- und Lebensökonomie in den Kapiteln 5.3. und 6.2 beschreiben prototypisch die Inhalte des Grundkurses, der zunächst für die Sekundarstufen konzipiert war. Für die Primarstufe (Grundschule) wurde parallel ein spezielles Angebot in Form eines Planspiels entwickelt. Zum Prototyp des Grundkurses und zum Planspiel liegen ausgearbeitete Materialien für Lehrkräfte und Schüler vor, die im Unterricht eingesetzt werden können und auch bereits im Einsatz sind.[429] Weitere Materialien für die Primar- und Sekundarstufen sind teils in der Vorbereitung, teils in der Planung. Das Planspiel für die Grundschule wie auch der Grundkurs für die Sekundarstufen können bei entsprechendem Stundenkontingent innerhalb eines Schuljahres durchgeführt werden. Möglich ist auch die Verteilung der Inhalte auf mehrere Schuljahre und – insbesondere für das Planspiel – ein Angebot im Projektunterricht. Dies soll vor Ort in den Schulen entschieden werden. Es gehört zur Philosophie des Grundkurses, den Schulen so viel Gestaltungsspielraum wie möglich zu bieten.

429 Siehe dazu die Materialien zum Download auf der Homepage des Projekts unter www.ich-bin-meine-zukunft.de sowie Piorkowsky (2007b) und die Veröffentlichungen für die Schulverwaltungen in Hessen, Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz: Professur für Haushalts- und Konsumökonomik (2009a); Professur für Haushalts- und Konsumökonomik (2009b).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Mit dem Grundkurs der Alltags- und Lebensökonomie wird ein neuer, »Dritter Weg« zwischen mehrjährigem Wirtschaftsfach und Projekten der wirtschaftlichen und finanziellen Bildung beschritten. Der Grundkurs kann – erstens – als ökonomische Basisbildung angeboten werden, wenn es kein Wirtschaftsfach gibt, z. B. eingebettet in Sachkunde, Gemeinschaftskunde, Sozialkunde, Politik oder Ethik. Er bietet aber auch – zweitens – einen neuen Zugang zur ökonomischen Bildung, wenn bereits ein Wirtschaftsfach angeboten wird. Dann kann er entweder in der oben dargestellten Form des Prototyps umgesetzt oder – drittens – als Baukasten genutzt und mit schulspezifischen Inhalten der jeweiligen Curricula kombiniert werden. Der Grundkurs kann – viertens – im Rahmen eines umfangreichen Wirtschaftsfachs als Einführung in die ökonomische Bildung genutzt und in den folgenden Schuljahren mit den übrigen Inhalten des Lehrplans kombiniert und weitergehend mit Inhalten angereichert werden.

Eine Verzahnung mit bestehenden Angeboten der ökonomischen Bildung im Anschluss an den Grundkurs der Alltags- und Lebensökonomie kann z. B. folgende Inhaltsstruktur haben, in der herkömmliche Themen um neue, bisher »sperrige« Inhalte problemlos ergänzt sind:

Modul 1 bis 3: Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie (Prototyp)

Modul 4: Handlungsfelder und Akteure im ökonomischen System
- Der Wirtschaftskreislauf: Ein Grundmodell der ökonomischen Theorie
- Verbände als intermediäre Institutionen
- Sozialer und ökologischer Ordnungsrahmen
- Die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR)
- Satellitensysteme der VGR: Haushaltsproduktion und Umweltökonomische Gesamtrechnung

Modul 5: Makroökonomie und Wirtschaftspolitik
- Wirtschaftspolitische Ziele, Instrumente und Institutionen
- Binnenwirtschaftliche Struktur und Strukturwandel, Wirtschaftssektoren: Urproduktion, Verarbeitung, Dienstleistungen
- Wachstum, Konjunktur und Beschäftigung
- Allokation und Verteilung
- Geldwert, Inflation und Deflation
- Außenwirtschaft
- Umwelt und globale Entwicklungen

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Modul 6: Unternehmen, Nonprofit Organisationen und Privathaushalte
– Betriebliche Ziele und Zielsysteme
– Konstitutionaler Rahmen
– Betriebliche Funktionsbereiche

Modul 7: Mikro- und makroökonomische Planungsinstrumente
– Einnahmen-Ausgaben-Rechnungen
– Zeitbudgetanalysen
– Einkommens- und Vermögensrechnungen
– Einzelwirtschaftliche Kostenrechnungen
– Kosten-Nutzen-Analysen
– Gesellschaftliche Wohlfahrtsrechnungen

Modul 8: Ökonomische Dogmengeschichte
– Antike Ökonomik
– Ökonomische Klassik
– Neoklassik
– Keynesianismus und Monetarismus
– Orthodoxe und heterodoxe Ökonomen
– Neue Mikroökonomik, Informations-, Institutionen- und Transaktionskostenökonomik

Für die Primarstufe wurde das »Planspiel Dorf – Kinder entdecken die lokale Ökonomie« entwickelt. Es ist als zweistufiges Angebot im Projektunterricht für die Klassenstufen 3 und 4 konzipiert. Für die Durchführung ist jeweils eine Projektwoche zu veranschlagen.

Im ersten Teil des Planspiels gehen die Kinder auf eine »Entdeckungsreise« zu den ökonomischen Grundbegriffen. Das dörfliche Umfeld führt alltäglich vor Augen, dass Wirtschaften zum Leben gehört. Ausgehend von den Bedürfnissen der Kinder mit Blick auf sich selbst, ihre Freunde, Familie und weitere Bewohner des Dorfes müssen sie Entscheidungen über die Organisation der Güterbereitstellung treffen. Konkret: Was wünschen sich die Kinder an Güterangeboten, wie können die Bedürfnisse der verschiedenen Altersgruppen unter den Aspekten der Knappheit der Mittel und der Unsicherheit über die Zukunft gedeckt werden? Bäckerei, Spielplatz, Schwimmbad, Sportarena und Feuerwehr – nicht alles kann gleichzeitig in jedem Ort oder Stadtteil realisiert werden. Und: Wer trägt was zur Versorgung bei, und wie wird die Teilhabe geregelt? Die Schülerinnen und Schüler sollen ihre eigenen Bedürfnisse und Wünsche artikulieren und erkennen, dass Mitmenschen teils die gleichen, teils andere Bedürfnisse und Wünsche haben, die Ressourcen begrenzt sind, nicht alles zugleich ermöglicht werden kann, die Zukunft unsicher ist, Arbeitsteilung und Kooperation Orga-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

nisationsprobleme mildern können und die Bildung und Nutzung von Institutionen auf Entscheidungen beruhen.

Die Kinder sollen dadurch auch verstehen, warum es eine Vielzahl von Institutionen für die Güterversorgung gibt, wie insbesondere Familienhaushalte, Netzwerke, Unternehmen und Vereine, und dass hier durchaus Entscheidungsspielräume und Gestaltungsmöglichkeiten bestehen; z. B. kann die Feuerwehr eine Berufsfeuerwehr oder eine freiwillige Feuerwehr sein. Sie sollen im Ansatz erkennen, dass bestimmte Arten von Betrieben in besonders guter Weise für die Versorgung in bestimmten Bereichen geeignet sind: Privathaushalte für personale Güter, Unternehmen für Marktgüter, Vereine bzw. Verbände für kollektive Güter und staatliche Einrichtungen für öffentliche Güter. Diese Gütergruppen sind aber nicht scharf abgegrenzt, und es gibt in Teilen Parallelangebote. Das verweist auf die Möglichkeiten der Gestaltung der Ökonomie.

Die zu lösenden Versorgungsaufgaben, d. h. die Entscheidungen über die zu etablierenden Institutionen für die Güterversorgung in einem Dorf, in dem sich alle wohlfühlen können, werden im Klassenverband diskutiert, die Lösungen in Verhandlungsprozessen ausgelotet und demokratisch entschieden. Die Verteilung der Institutionen, d. h. der Versorgungsstrukturen, Ressourcen und Prozesse, wird am Ende eines jeden Tages in der Gruppe diskutiert. Zusätzlich stellen die kleinen Akteure das Projekt nach dem Abschluss den anderen Kindern in der Schule vor.

Im zweiten Teil des Planspiels werden zunächst die Einsichten aus dem ersten Teil vertieft. Dazu werden in Gruppen Betriebe verschiedener Art besucht, also nicht nur Unternehmen verschiedener Wirtschaftsbereiche, sondern auch private und öffentliche Verbände, wie Geselligkeitsvereine und kommunale Behörden. Die Kinder sammeln dabei Daten und informieren sich anschließend wechselseitig. Damit werden Gemeinsamkeiten und Unterschiede betrieblicher Abläufe und Versorgungsprozesse in größeren Zusammenhängen verständlich.

Den Abschluss des zweiten Teils des Planspiels bildet ein Entscheidungsspiel. Die Kinder sollen in Gruppen, die sich hinsichtlich einer vorgegebenen Haushaltsstruktur unterscheiden, ihre Versorgung organisieren. Dazu werden sie mit Geldvorrat und verfügbarer Zeit ausgestattet und erhalten im Spielverlauf Aufgaben. Für die erfolgreiche Bewältigung der Aufgaben gilt es, über Versorgungsalternativen mit Blick auf die erforderlichen Ressourcen zu entscheiden, z. B. für das Abendessen im Restaurant oder zu Hause. Damit werden die Möglichkeiten und Grenzen der Kombination und Substitution von Einsatzgütern und Versorgungsstrukturen erfahrbar.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Literaturverzeichnis

Albers, H. J. (2005): Die privaten Haushalte als Wirtschaftssektor. In: May, H. (Hrsg.): Handbuch zur ökonomischen Bildung. 8., unwesentlich veränderte Aufl., München, Wien 2005, S. 49 – 62.

Albert, H. (1984): Geleitwort. In: McKenzie, R. B./Tullock, G.: Homo oeconomicus. Ökonomische Dimensionen des Alltags. Geleitwort von Hans Albert. Frankfurt/Main, New York 1984. (Originalausgabe: The New World of Economics – Exploration into the Human Experience. Homewood, Ill. 1978).

Alchian, A. A./Demsetz, H. (1982): Das Paradigma der Eigentumsrechte. In: Möller, H./Osterkamp, R./Schneider, W. (Hrsg.): Umweltökonomik. Beiträge zur Theorie und Politik. Königstein/Ts. 1982, S. 174 – 183.

Aldershoff, D./Kasper, H. (1986): Consumption levels of households based on expenditure and household production. In: Journal of Consumer Studies and Home Economics, Vol. 10, 1986, S. 303 – 315.

Alemann, U. von (1996): Was sind Verbände? In: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.): Interessenverbände. Informationen zur politischen Bildung, Nr. 253, 4. Quartal, 1996, S. 3 – 9.

Allen, P. M. (1994): Evolution, sustainability, and industrial metabolism. In: Ayres, R. U./Simonis, U. E. (Hrsg.): Industrial metabolism: Restructuring for sustainable development. Tokyo 1994, S. 78 – 100.

Arndt, A. (1989): Produktion. II: Ökonomie. In: Ritter, J./Gründer, K. (Hrsg.): Historisches Wörterbuch der Philosophie. Bd. 7. Basel 1989, Sp. 1427 – 1432.

Ayres, R. U. (1994): Industrial metabolism: Theory and policy. In: Ayres, R. U./Simonis, U. E. (Hrsg.): Industrial metabolism: Restructuring for sustainable development. Tokyo 1994, S. 3 – 20.

Baccini, P. et al. (1993): Metapolis. Güterumsatz und Stoffwechselprozesse in den Privathaushalten einer Stadt. Bericht 34 A des NFP ›Stadt und Verkehr‹. Zürich 1993.

Badelt, C. (2002): Zwischen Marktversagen und Staatsversagen? Nonprofit Organisationen aus sozioökonomischer Sicht. In: Badelt, C. (Hrsg): Handbuch der Nonprofit Organisation. Strukturen und Management. Unter Mitarbeit von Florian Pomper. 3., überarbeitete und erweiterte Aufl., Stuttgart 2002, S. 107 – 128.

Bamberg, G. (2007): Entscheidungstheorie, normative. In: Köhler, R./Küpper, H.-U./Pfingsten, A. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 6., vollständig neu gestaltete Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 383 – 394.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Becker, G. S. (1965): A Theory of the Allocation of Time. In: The Economic Journal, Vol. 75, September 1965, S. 493 – 517.

Becker, G. S. (1981): A Treatise on the Family. Cambridge, Mass., London 1981.

Becker, G. S. (1982): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens. Übersetzt von Monika und Viktor Vanberg. 2. Aufl., Tübingen 1982. (Originalausgabe: The Economic Approach to Human Behavior. Chicago 1976).

Becker, G. S. (1993/1964): Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. 3. Aufl., Chicago, London 1993. (1. Aufl. 1964).

Becker, K. O. (1967): Die wirtschaftlichen Entscheidungen des Haushalts. Berlin 1967.

Berk, R. A. (1980): The New Home Economics: An Agenda for Sociological Research. In: Berk, S. F. (Hrsg.): Women and Household Labor. Beverly Hills, London 1980, S. 113 – 148.

Bertsch, F. (2003). Das neue Feld der wirtschaftlichen Bildung und Beratung. In: Hauswirtschaft und Wissenschaft, 51. Jg., 2003, H. 1, S. 25 – 31.

Biedenkopf, K. H./Voss, R. von (Hrsg.) (1977): Staatsführung, Verbandsmacht und innere Souveränität. Von der Rolle der Verbände, Gewerkschaften und Bürgerinitiativen in der Politik. Stuttgart 1977.

Biervert, B. (1969): Der Beitrag der privaten Haushalte zum wirtschaftlichen Wachstum. Ansatzpunkte einer empirischen Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Berlin 1969.

Bigga, R. et al. (Hrsg.) (2006): Positionierung der Haushaltslehre im Kerncurriculum Arbeitslehre. Stand Februar 2006. Mimeo.

Binswanger, H. C. (1985): Ökologisch orientierte Wirtschaftswissenschaft. In: Jarre, J. (Hrsg.): Die Zukunft der Ökonomie. Wirtschaftswissenschaftliche Forschungsansätze im Vergleich. Loccumer Protokolle 15/1984. Evangelische Akademie Loccum. Rehburg-Loccum 1985, S. 141 – 160.

Blaug, M. (1971): Systematische Theoriegeschichte der Ökonomie. Bd. 1. Vom Merkantilismus zu Ricardo. München 1971. (Originalausgabe: Economic theory in retrospect. Revised edition. Homewood, Ill., 1968).

Blaug, M. (1975): Systematische Theoriegeschichte der Ökonomie. Bd. 3. Marshalls Ökonomie – Die Revolution des Marginalismus: Grenznutzen und Grenzproduktivitätstheorie – Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung. München 1975. (Originalausgabe: Economic theory in retrospect. Revised edition. Homewood, Ill., 1968).

Blaug, M. (1980): The methodology of economics – or how economists explain. Cambridge 1980.

Blaug, M. (2006): Economic theory in retrospect. 5. Aufl., Cambridge 1997. Reprint 2006.

Blum, U. et al. (2005): Angewandte Institutionenökonomik. Theorien – Modelle – Evidenz. Wiesbaden 2005.

Bössmann, E. (1981): Weshalb gibt es Unternehmungen? Der Erklärungsansatz von Ronald H. Coase. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (ZgS), 137. Jg., 1981, H. 4, S. 667 – 674.

Bössmann, E. (1983): Unternehmungen, Märkte, Transaktionskosten: Die Koordination ökonomischer Aktivitäten. In: WiSt, Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 12. Jg., 1983, H. 3, S. 105 – 111.

Bonus, H. (1982): Wirtschaftswachstum und Umweltschutz. In: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Juni 1982, H. 12, S. 11 – 19.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Borchard, M. et al. (2008): Eltern unter Druck. Selbstverständnisse, Befindlichkeiten und Bedürfnisse von Eltern in verschiedenen Lebenswelten. Hrsg.: Konrad-Adenauer-Stiftung e.V., Berlin 2008.

Boulding, K. E. (1942): The Theory of the Firm in the Last Ten Years. In: American Economic Review, Vol. 32, 1942, S. 791 – 802.

Boulding, K. E. (1950): A Reconstruction of Economics. New York, London 1950.

Boulding, K. E. (1966): The Economics of the Coming Spaceship Earth. In: Jarrett, H. (Hrsg.): Environmental Quality in a Growing Economy. Baltimore 1966, S. 3 – 14.

Boulding, K. E. (1970): Economics as a Science. New York 1970.

Boulding, K. E. (1981): A Preface to Grants Economics: The Economy of Love and Fear. New York 1981.

Brinck, C./Grüske, K.-D. (2006): Studieren heißt investieren. In: DIE ZEIT, Nr. 38, vom 14. September 2006, S. 72.

Brost, M./Rohwetter, M. (2002): Wir alle – finanzielle Analphabeten. In: DIE ZEIT, Nr. 45, vom 31. Oktober 2002, S. 19 – 20.

Brost, M./Rohwetter, M. (2003a): Das große Unvermögen. Warum wir beim Reichwerden immer wieder scheitern. Mit einem Vorwort von Helmut Schmidt. Weinheim 2003.

Brost, M./Rohwetter, M. (2003b): Nichts Wissen. Alles Verlieren. In: DIE ZEIT, Nr. 6, vom 30. Januar 2003, S. 24.

Brunner, P. H./Daxbeck, H./Baccini, P. (1994): Industrial metabolism at the regional and local level: A case-study on a Swiss region. In: Ayres, R. U./Simonis U. E. (Hrsg.): Industrial metabolism: Restructuring for sustainable development. Tokyo 1994, S. 163 – 193.

Brunner, O. (1952): Die alteuropäische »Ökonomik«. In: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 13, 1952, S. 114 – 139.

Büschges, G. (1985): Methodologischer Individualismus und empirische Soziologie. In: Büschges, G./Raub, W. (Hrsg.): Soziale Bedingungen – Individuelles Handeln – Soziale Konsequenzen. Frankfurt/Main 1985, S. 3 – 20.

Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (Hrsg.) (2008): Verbraucherkompetenz für einen persönlich erfolgreichen und gesellschaftlich verantwortlichen Konsum. Stellungnahme des Wissenschaftlichen Beirats für Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV. Bonn, Berlin 2008.

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hrsg.) (2001): Materialien zur Familienpolitik, Nr. 11. Lebenslagen von Familien und Kindern. Dokumentation von Expertisen und Berichten, die im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend im Rahmen der Erstellung des Ersten Armuts- und Reichtumsberichtes der Bundesregierung erarbeitet wurden. Berlin 2001.

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hrsg.) (2004): Materialien zur Familienpolitik, Nr. 19. Lebenslagen von Familien und Kindern – Überschuldung privater Haushalte. Expertisen zur Erarbeitung des Zweiten Armuts- und Reichtumsberichtes der Bundesregierung. Berlin 2004.

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2006a): Ursula von der Leyen: »Freiwilliges Engagement ist ein Gewinn für den Einzelnen wie für die Gesellschaft.« Pressemitteilung Nr. 132/2006, vom 04. 12. 2006. Im Internet: http://www.bmfsfj.de/BMFSFJ/Presse/pressemitteilungen,did=88322.html (13. 05. 2010).

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hrsg.) (2006b): Siebenter

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Familienbericht. Familie zwischen Flexibilität und Verlässlichkeit. Perspektiven für eine lebenslaufbezogene Familienpolitik. Berlin 2006.

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend/Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2003): Wo bleibt die Zeit? Die Zeitverwendung der Bevölkerung in Deutschland 2001/02. Berlin, Bonn, Wiesbaden 2003.

Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (Hrsg.) (2005): Lebenslagen in Deutschland. Der 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Berlin 2005.

Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft (Hrsg.) (2003): Strategische Grundsätze und Leitbilder einer neuen Verbraucherpolitik. Diskussionspapier des Wissenschaftlichen Beirats für Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMVEL. Berlin 2003.

Bundesverband deutscher Banken (Hrsg.) (2005): Im Kreislauf der Wirtschaft. Einführung in die Volkswirtschaftslehre. 15. Aufl., Köln, Juni 2005.

Bundesverband deutscher Banken (Hrsg.) (2006): Jugendstudie 2006: Wirtschaftsverständnis und Finanzkultur. Ergebnisse repräsentativer Bevölkerungsumfragen im Auftrag des Bundesverbandes deutscher Banken. Berlin, August 2006.

Bundesverband deutscher Banken (Hrsg.) (2008): Ökonomische Bildung und Finanzplanungskompetenz. Berlin 2008.

Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände/Deutscher Gewerkschaftsbund (2000) (Hrsg.): Wirtschaft – notwendig für schulische Allgemeinbildung. Gemeinsame Initiative von Eltern, Lehrern, Wissenschaft, Arbeitgebern und Gewerkschaften. Berlin, August 2000.

Cairncross, A. K. (1958): Economic Schizophrenia. In: Scottish Journal of Political Economy, Vol. 5, Issue 1, February 1958, S. 15 – 21.

Chadeau, A. (1985): Measuring Household Activities: Some International Comparisons. In: The Review of Income and Wealth, 1985, No. 3, S. 237 – 253.

Cantner, U./Hanusch, H. (1997): Evolutorische Ökonomik. Konzeption und Analytik. In: Das Wirtschaftsstudium (WISU), 16. Jg., 1997, S. 776 – 785.

Clark, C. (1958): The Economics of House-Work. In: Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, Vol. 20, 1958, S. 205 – 211.

Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm. In: Economica, Vol. 4, November 1937, S. 386 – 405.

Coase, R. H. (1960): The Problem of Social Cost. In: The Journal of Law and Economics, Vol. III, October 1960, S. 1 – 44.

Cobb, C./Douglas, P. (1928): A Theory of Production. In: American Economic Review, Vol. 18, No. 1, 1928, S. 139 – 165.

Commerzbank (2003): Finanzielle Allgemeinbildung der Deutschen. Im Internet: https://portal102.commerzbanking.de/P-Portal/XML/IFIL/pfg.html?Tab=102&Doc (30.10.03).

Commerzbank Ideenlabor (2004): Kanon der finanziellen Allgemeinbildung. Frankfurt/Main 2004. Im Internet: https://www.commerzbank.de/media/konzern/engagement/gesellschaft/ideenlabor/Kanon_der_Finanziellen_Allgemeinbildung_2004.pdf (26. 11. 2010).

Cuff, E. C./Payne, G. C. F. (Hrsg.) (1979): Perspectives in Sociology. London 1979.

Dahl, R. A./Lindblom, C. E. (1953): Politics, Economics and Welfare. New York 1953.

Davis, J. (1982): Der neue Konsument. In: Mitteilungsdienst der Verbraucher-Zentrale

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Nordrhein-Westfalen – Landesarbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände e.V., 24. Jg., 1982, H. 1, S. 46–49.

Der Rat von Sachverständigen für Umweltfragen (1987): Umweltgutachten 1987. Stuttgart, Mainz, Dezember 1987.

Der Rat von Sachverständigen für Umweltfragen (1978): Umweltgutachten 1978. Stuttgart, Mainz, Februar 1978.

Deutsche Gesellschaft für Hauswirtschaft (Hrsg.) (2001): Kompetent im Alltag! Memorandum für eine haushaltsbezogene Bildung: frühzeitig, aufbauend, lebenslang. Wege zu einer zeitgemäßen und zukunftsorientierten Bildung. Aachen, Bonn 2001.

Deutsche Gesellschaft für Hauswirtschaft (Hrsg.) (2004a): Finanzkompetent im Alltag! Leitsätze der Deutschen Gesellschaft für Hauswirtschaft für eine familien- und haushaltsbezogene finanzwirtschaftliche Bildung. Entschließung anlässlich der Fachtagung »Finanzielle Alphabetisierung – Strategien der dgh für neue Bildungskonzepte und gesellschaftliche Bündnisse« am 23./24. 09. 2004 in Potsdam.

Deutsche Gesellschaft für Hauswirtschaft (Hrsg.) (2004b): Konzertierte Aktion zur Armutsprävention. Das erste Armutspräventionsprogramm der Bundesregierung. Evaluation von hauswirtschaftlichen Praxis- und Bildungsprojekten. Konzepte und Modelle zur Armutsprävention. Materialien, Bd. 5. Aachen, Bonn 2004.

Deutsche Gesellschaft für ökonomische Bildung (Hrsg.) (2004): Kompetenzen der ökonomischen Bildung für allgemein bildende Schulen und Bildungsstandards für den mittleren Schulabschluss. April 2004. Im Internet: http://www.degoeb.de/stellung/04_DEGOEB_Sekundarstufe-I.pdf (13. 05. 2010).

Deutsche Gesellschaft für ökonomische Bildung (Hrsg.) (2006a): Kompetenzen der ökonomischen Bildung für allgemein bildende Schulen und Bildungsstandards für den Grundschulabschluss. Mai 2006. Im Internet: http://www.degoeb.de/stellung/06_DEGOEB_Grundschule.pdf (13. 05. 2010).

Deutsche Gesellschaft für ökonomische Bildung (Hrsg.) (2006b): Strategiepapier zur ökonomischen Bildung. Im Internet: http://www.degoeb.de/stellung/06_Strategiepapier.pdf (13. 05. 2010).

Deutsche Gesellschaft für ökonomische Bildung (Hrsg.) (2009): Kompetenzen der ökonomischen Bildung für allgemein bildende Schulen und Bildungsstandards für den Abschluss der gymnasialen Oberstufe. Januar 2009. Im Internet: http://www.degoeb.de/stellung/09_DEGOEB_Abitur.pdf (13. 05. 2010).

Deutsche UNESCO-Kommission/Nationalkomitee UN-Dekade »Bildung für nachhaltige Entwicklung« (2005): Nationaler Aktionsplan für Deutschland. UN-Dekade »Bildung für nachhaltige Entwicklung« 2005–2014. Bonn, Januar 2005. Im Internet: http://www.bne-portal.de/coremedia/generator/unesco/de/Downloads/Dekade__Publikationen__national/Der_20Nationale_20Aktionsplan_20 f_C3_BCr_20Deutschland_202009.pdf (13. 05. 2010).

Deutscher Bundestag (1994): Familien und Familienpolitik im geeinten Deutschland – Zukunft des Humanvermögens. Fünfter Familienbericht. Drucksache 12/7560. Bonn 1994.

Dörge, F.-W./Steffens, H. (2000): Verbraucher und Markt. In: Keim, H./Steffens, H. (Hrsg.): Wirtschaft Deutschland. Daten, Analysen, Fakten. Köln 2000, S. 1–92.

Dorfman, J. (1971): Thorstein Bunde Veblen (1857–1929). In: Recktenwald, H. C. (Hrsg.):

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Geschichte der Politischen Ökonomie. Eine Einführung in Lebensbildern. Stuttgart 1971, S. 462 – 472.

Dosi, G./Nelson R. R. (1994): An introduction to evolutionary theories in economics. In: Evolutionary Economics, Vol. 4, 1994, S. 153 – 172.

Ebersperger, R./Mauch, W. (1993): Der Kumulierte Energieaufwand von Waschmaschinen. In: Hauswirtschaft und Wissenschaft, 41. Jg., 1993, H. 3, S. 132 – 139.

Edling, H. (2006): Volkswirtschaftslehre. Schnell erfasst. Berlin, Heidelberg 2006.

Eggert, K. et al. (2005): Oec. Ökonomie. Grundlagen wirtschaftlichen Handelns. Hrsg.: Prof. Dr. Dr. h.c. Hans Kaminski. Braunschweig 2005.

Egner, E. (1976/1952): Der Haushalt. Eine Darstellung seiner volkswirtschaftlichen Gestalt. 2., umgearbeitete Aufl., Berlin 1976. (1. Aufl. 1952).

Ekins, P./Max-Neef, M. (Hrsg.) (1992): Real-life economics. Understanding wealth creation. London, New York 1992.

Elster, A. (1911): Haushaltung. In: Elster L. (Hrsg.): Wörterbuch der Volkswirtschaft. 3., völlig umgearbeitete Aufl., Bd. 1. Jena 1911, S. 1302 – 1304.

Enste, D. H. (2002): Schattenwirtschaft und institutioneller Wandel. Eine soziologische, sozialpsychologische und ökonomische Analyse. Tübingen 2002.

Erlei, M./Leschke, M./Sauerland, D. (2007): Neue Institutionenökonomik. 2., überarbeitete und erweiterte Aufl., Stuttgart 2007.

Etzioni, A. (1973): The third sector and domestic missions. In: Public Administration Review, Vol. 33, No. 4, 1973, S. 314 – 323.

Eucken, W. (1947/1939): Die Grundlagen der Nationalökonomie. 5. veränderte Aufl., Godesberg 1947. (1. Aufl. 1939).

Eucken, W. (1968/1952): Grundsätze der Wirtschaftspolitik. 4., unveränderte Aufl., Tübingen, Zürich 1968. (1. Aufl., Tübingen 1952).

Evers, A. (1995): Part of the welfare mix: the third sector as an intermediate area. In: Voluntas, 6. Jg., 1995, H. 2, S. 159 – 182.

Fallgatter, M. J. (2001): Unternehmer und ihre Besonderheiten in der wissenschaftlichen Diskussion – Erklärungsbeiträge funktionaler und positiver Unternehmertheorien. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 71. Jg., 2001, H. 10, S. 1217 – 1235.

Fallgatter, M. J. (2002): Theorie des Entrepreneurship. Perspektiven zur Erforschung der Entstehung und Entwicklung junger Unternehmungen. Wiesbaden 2002.

Fegebank, B. (2006): Wurzeln und Entwicklungslinien haushaltswissenschaftlicher Forschung. In: Hauswirtschaft und Wissenschaft, 54. Jg., 2006, H. 4, S. 174 – 181.

Fischer-Kowalski, M./Haberl, H./Payer, H. (1994): A plethora of paradigms: Outlining an information system on physical exchanges between the economy and nature. In: Ayres, R. U./Simonis, U. E. (Hrsg.): Industrial metabolism: Restructuring for sustainable development. Tokyo 1994, S. 337 – 360.

Fisher, A. C./Peterson, F. M. (1976): The Environment in Economics: A Survey. In: Journal of Economic Literature, Vol. 14, No. 1, March 1976, S. 1 – 33.

Fisher, I. (1950/1932): Income. In: Encyclopaedia of the Social Sciences. Vol. 7, S. 622 – 625. New York 1932. Reprint 1950.

Fleischmann, G. (1983): Zur Produktionstheorie des Haushalts: Neuer Handlungsspielraum durch Eigenarbeit. In: Nutzinger, H. G. (Hrsg.): Konsum und Produktion. Neuere Entwicklungen im Verbraucherverhalten. Heidelberg 1983, S. 85 – 114.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Fourçans, A. (1998): Die Welt der Wirtschaft enträtselt von André Fourçans. Frankfurt/Main 1998. (Originalausgabe: L'Économie expliquée a ma fille, 1997).

Frey, B. S. (1972): Umweltökonomie. Göttingen 1972.

Frey, B. S. (1976): Gesellschaftliche Entscheidungssysteme. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 5. Jg., 1976, H. 4, S. 153 – 158.

Frey, B. S. (1977): Unorthodoxe Ökonomen. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 6. Jg., 1977, H. 2, S. 49 – 54.

Frey, B. S. (1980): Umweltökonomik. In: Albers, W. et al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW). Bd. 8. Stuttgart, New York 1980, S. 47 – 58.

Frey, B. S./Stroebe, W. (1980): Ist das Modell des Homo Oeconomicus »unpsychologisch«? In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft (ZgS), 136. Jg., 1980, S. 82 – 97.

Fritsch, B. (1975): Stabilität als systemares Problem. In: Schneider, H. K. et al. (Hrsg.): Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft. Erster Halbband. Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neuen Folge, Bd. 85/1. Berlin 1975, S. 61 – 78.

Fthenakis, W. E./Kalicki, B./Peitz, G. (2002): Paare werden Eltern. Die Ergebnisse der LBS-Familien-Studie. Opladen 2002.

Fuchs, T./Dathe, D./Kistler, E. (2005): Informelle Arbeit und Lebensweisen. In: Baethge, M. et al. (Red.): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Arbeit und Lebensweisen. Erster Bericht. Hrsg.: Soziologisches Forschungsinstitut (SOFI), Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Institut für sozialwissenschaftliche Forschung (ISF), Internationales Institut für empirische Sozialökonomie (INIFES). Wiesbaden 2005. S. 151 – 176.

Furubotn, E. G./Richter, R. (2000): Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. Michigan, Ann Arbor 2000.

Galbraith, J. K. (1952): American Capitalism. The Concept of Countervailing Power. Boston 1952.

Galbraith, J. K. (1973): The Economics of the American Housewife. In: Atlantic Monthly, 1973, No. 8, S. 78 – 83.

Galler, H. P./Ott, N. (1993): Empirische Haushaltsforschung. Erhebungskonzepte und Analyseansätze angesichts neuer Lebensformen. Frankfurt/Main, New York 1993.

Galtung, J. (1979): Self-Reliance. Strukturveränderungen auf internationaler, nationaler, lokaler und persönlicher Ebene. In: Huber, J. (Hrsg.): Anders arbeiten – anders wirtschaften. Dual-Wirtschaft. Nicht jede Arbeit muß ein Job sein. Frankfurt/Main 1979, S. 161 – 184.

Gemeinsame Arbeitsgruppe der WMK, KMK, der BDA, des BDI, DIHK, ZdH und DGB (Hrsg.) (2003): Eckpunkte. Empfehlungen für ein Kerncurriculum Wirtschaft einschließlich Qualitätskriterien für die Lehreraus- und Fortbildung sowie Betriebspraktika von Lehrern und Schülern. Bremen, 14. Februar 2003.

Georgescu-Roegen, N. (1976/1970): The Entropy Law and the Economic Problem. In: Georgescu-Roegen, N.: Energy and Economic Myths. Institutional and Analytical Economic Essays. New York et al. 1976, S. 53 – 60.

Georgescu-Roegen, N. (1976/1972): Energy and Economic Myths. In: Georgescu-Roegen, N.: Energy and Economic Myths. Institutional and Analytical Economic Essays. New York et al. 1976, S. 3 – 36.

Georgescu-Roegen, N. (1977): What Thermodynamics and Biology Can Teach Economists. In: Atlantic Economic Journal, Vol. 5, 1977, S. 13 – 21.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Giddens, A. (1997): Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung. Mit einer Einführung von Hans Joas. 3. Aufl., Frankfurt/Main, New York 1997. (Originalausgabe: The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration. Cambridge 1984).

Gossen, H. H. (1967/1854): Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln. Braunschweig 1854. Nachdruck: Amsterdam 1967.

Gräbe, S. (1991): Reziprozität und Stress in ›Support‹-Netzwerken. Neue Perspektiven in der familiensoziologischen Netzwerkforschung. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 43. Jg., 1991, H. 2, S. 344 – 356.

Greenspan, A. (2002): Financial Literacy: A Tool for Economic Progress. In: The Futurist, July-August 2002, S. 37 – 41.

Grießhammer, R. (2010): »Mythen, die nie stimmten«. Interview mit Rainer Grießhammer. In: Focus, Nr. 43/10, vom 25. 10. 2010, S. 100 – 103.

Gröppel-Klein, A. (2007): Verhaltenswissenschaftliche Ansätze im Marketing. In: Köhler, R./Küpper, H.-U./Pfingsten, A. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 6., vollständig neu gestaltete Aufl., Stuttgart 2007, Sp.1880 – 1888.

Gross, P. (1994): Die Multioptionsgesellschaft. Frankfurt/Main 1994.

Grossekettler, H. (1980): Zur wirtschaftspolitischen Relevanz neoklassischer und verhaltenstheoretischer Ansätze der Volkswirtschaftslehre. In: Rippe, W./Haarland, H.-P. (Hrsg.): Wirtschaftstheorie als Verhaltenstheorie. Beiträge zu einem Symposion der Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik (Prof. Dr. G. Schmölders) e.V. am 28. und 29. September 1978. Berlin 1980, S. 11 – 57.

Gutmann, G. (1972): Individuelle Freiheit, Macht und Wirtschaftslenkung. Zur neoliberalen Konzeption einer marktwirtschaftlichen Ordnung. In: Cassel, D. et al. (Hrsg.): 25 Jahre Marktwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland. Konzeption und Wirklichkeit. Stuttgart 1972, S. 3 – 17.

Haberler, G. (1971): Joseph Alois Schumpeter (1883 – 1950). In: Recktenwald, H. C. (Hrsg.): Geschichte der Politischen Ökonomie. Eine Einführung in Lebensbildern. Stuttgart 1971, S. 500 – 534.

Häusler, G. (2005): Die Menschen müssen sich wappnen. In: DIE ZEIT, Nr. 17, vom 21. 04. 2005. Im Internet: http://www.zeit.de/2005/17/G-Interv__H_8ausler (11. 4. 2001).

Hampel, J. et al. (1991): Alltagsmaschinen. Die Folgen der Technik in Haushalt und Familie. Berlin 1991.

Hansch, E. (2005): Haushalts-Unternehmens-Komplexe: Kleinbetriebliche Verbundsysteme von Haushalten und Unternehmen. Eine Analyse auf der Basis der Ergebnisse des Mikrozensus. Diss., Universität Bonn 2005.

Hardin, G. (1968): The Tragedy of the Commons. In: Science, Vol. 162, December 1968, S. 1243 – 1248.

Haus, A./Piorkowsky, M.-B. (2006): Stärkung der Eigeninitiative im Rahmen der sozialen Sicherung. Erfahrungen aus dem Armutspräventionsprogramm der Bundesregierung als Impuls für die Konzipierung einer sozioökonomischen Grundbildung. In: Seeber, G. (Hrsg.): Die Zukunft der sozialen Sicherung. Herausforderungen für die ökonomische Bildung. Bergisch Gladbach 2006, S. 147 – 168.

Hawrylyshyn, O. (1976): The Value of Household Services: A Survey of Empirical Estimates. In: The Review of Income and Wealth, Vol. 22, No. 2, June 1976, S. 101 – 131.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Hax, H. (2005): Unternehmen und Unternehmer in der Marktwirtschaft. Göttingen 2005.

Hax, H./Piorkowsky, M.-B. (1987): Die einzelwirtschaftlichen Handlungsbereiche in der Bundesrepublik Deutschland und der DDR. In: Deutscher Bundestag (Hrsg.): Materialien zum Bericht zur Lage der Nation im geteilten Deutschland 1987. Bundestags-Drucksache 11/11, 18.2.1987. Bonn 1987, S. 164–181.

Hayek, F. A. (1952): Individualismus und wirtschaftliche Ordnung. Erlenbach-Zürich 1952.

Hecht, J. (1971): François Quesnay (1694–1774). In: Recktenwald, H. C. (Hrsg.): Geschichte der Politischen Ökonomie. Eine Einführung in Lebensbildern. Stuttgart 1971, S. 28–39.

Hedtke, R. (1999): Konsum in der Standardökonomik: eine Kritik der theoretischen Grundlagen. Weingarten 1999.

Hedtke, R. (2008):Wirtschaft in die Schule?! – Ökonomische Bildung als politisches Projekt. In: Gesellschaft, Wirtschaft, Politik, 4/2008, S. 455–461.

Hedtke, R. (2011): Konzepte ökonomischer Bildung. Schwalbach/Ts. 2011.

Hedtke, R./Weber, B. (Hrsg.) (2008): Wörterbuch Ökonomische Bildung. Schwalbach/Ts. 2008.

Heertje, A./Sandwijk, M. van (2006): De Kern van de Economie. Kernboek 1. VWO. Naarden, The Netherlands 2006.

Henke, C. (2005): Zur Berechnung des Humankapitalbestands in Deutschland. In: IW-Trends, Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 32. Jg., 2005, H. 1, S. 3–15.

Henning, C. H. C. A. (1994): Unternehmens-Haushalts-Modelle. Eine theoretische und empirische Analyse. Berlin 1994.

Herder-Dorneich, P. (1959): Politisches Modell zur Wirtschaftstheorie. Theorie der Bestimmungsfaktoren finanzwirtschaftlicher Staatstätigkeit. Freiburg 1959. (Veröffentlichung unter dem Pseudonym Fred O. Harding, zuerst erschienen unter dem Titel: Bestimmungsfaktoren finanzwirtschaftlicher Staatstätigkeit. Diss., Universität Freiburg 1957).

Herder-Dorneich, P. (1973): Zur Verbandsökonomik. Ansätze zu einer ökonomischen Theorie der Verbände. Berlin 1973.

Herder-Dorneich, P. (1979): Soziale Ordnungspolitik. Mit neuen Strategien gegen Steuerungsdefizite. Stuttgart 1979.

Heuser, U. J. (2006): Lust auf Bildung – Ökonomie. In: DIE ZEIT, Nr. 4, vom 19.01.2006, S. 18.

Heuss, E. (1965): Allgemeine Markttheorie. Tübingen, Zürich 1965.

Hicks, J. R. (1952): The social framework. An introduction to economics. Oxford 1952.

Hirschman, A. O. (1970): Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge, Mass. 1970.

Holleis, W. (1985): Das Ungleichgewicht der Gleichgewichtstheorie: Zur Diskussion um die neoklassische Wirtschaftstheorie. Frankfurt/Main, New York 1985.

Homann, K./Meyer, M. (2005): Wirtschaftswissenschaftliche Theoriebildung. Ökonomische Bildung kompakt. Bd. 7. Braunschweig 2005.

Hondrich, K. O. (1980): Größenordnung – eine vergessene Dimension der Ordnungspolitik. In: Bonus, H./Dettling, W. (Hrsg.): Die Zähmung des Leviathan. Neue Wege der Ordnungspolitik. Baden-Baden, S. 185–205.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Hopf, C. (2007): Zukunftsorientierte haushaltsbezogene Bildung. Begründung und Entwicklung unter besonderer Berücksichtigung der Hauptschule. Diss., Universität Bonn, 2007. Im Internet: http://hss.ulb.uni-bonn.de/2008/1326/1326.pdf (26.11.2010).

Huber, J. (Hrsg.) (1979): Anders arbeiten – anders wirtschaften. Dual-Wirtschaft. Nicht jede Arbeit muß ein Job sein. Frankfurt/Main 1979.

Hüssler, G. (1989): Freie Wohlfahrtspflege. In: Blüm, N./Zacher, H. F. (Hrsg.): 40 Jahre Sozialstaat Bundesrepublik Deutschland. Baden-Baden 1989, S. 287–301.

Hufnagel, R. (1995): Erfahrung und Information. Zum Sinngehalt des Entropiebegriffs in der mikroökonomischen Produktionstheorie. Berlin 1995.

Hufnagel, R. (2001): Neue Mikroökonomik und Nachfrageanalyse: das Stone-Geary-Gossen-Lancaster-Modell. Frankfurt/Main et al. 2001.

Hufnagel, R. (2007): Fertilitätsentscheidungen in Mikro- und Makroperspektive. Das Individuum zwischen Genen und Institutionen. In: Höflacher, S. et al. (Hrsg.): Oikos 2010. Haushalte und Familien im Modernisierungsprozess. Festschrift für Prof. Dr. Barbara Seel zum 65. Geburtstag. Göttingen 2007, S. 159–222.

International Monetary Fund (2005): Global Financial Stability Report. Market Developments and Issues. Nr. 1/2005. Washington, D.C. Im Internet: http://www.imf.org/external/pubs/ft/GFSR/2005/01/index.htm (09.11.2010).

Husar, R. B. (1994): Ecosystem and the biosphere: Metaphors for human-induced material flows. In: Ayres, R. U./Simonis, U. E. (Hrsg.): Industrial metabolism: Restructuring for sustainable development. Tokyo 1994, S. 21–30.

Jaquemoth, M. (2003): Theorienvergleichende Rekonstruktion mikroökonomischer Modelle zum Arbeitsangebot privater Haushalte. Frankfurt/Main 2003.

Jevons, W. S. (1888/1871): The Theory of Political Economy. 3. Aufl., London 1888. (1. Aufl., London 1871). Im Internet: http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Jevons/jvnPE0.html#Preface%20to%20the%20First%20Edition (13.05.2010).

Joerges, B. (1982): Berufsarbeit, Konsumarbeit, Freizeit – Zur Sozial- und Umweltverträglichkeit einiger struktureller Veränderungen in Produktion und Konsum. In: Mitteilungsdienst der Verbraucher-Zentrale Nordrhein-Westfalen – Landesarbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände e.V., 24. Jg., 1982, H. 1, S. 29–45.

Jungermann, H. (2005): Entscheiden. In: Frey, D./Rosenstiel, L. von/ Graf Hoyos, C. (Hrsg.): Handbuch der Angewandten Psychologie. Bd. 2: Wirtschaftspsychologie. Weinheim 2005, S. 72–78.

Jungermann, H. (2009): Entscheiden aus psychologischer Sicht. In: Jungermann, H./Lütge, C. (Hrsg.): Entscheidung und Urteil. Göttingen 2009, S. 7–50.

Jungermann, H./Lütge, C. (2009): Entscheidung und Urteil. Göttingen 2009.

Kade, G. (1962): Die Grundannahmen der Preistheorie. Eine Kritik an den Ausgangssätzen der mikroökonomischen Modellbildung. Berlin, Frankfurt/Main 1962.

Kahneman, D./Tversky, A. (2003/1979): Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk. In: Kahneman, D./Tversky, A. (Hrsg.): Choices, Values, and Frames. Cambridge 2000, Reprint 2003, S. 17–43.

Kahneman, D./Tversky, A. (2003/2000): Choices, Values, and Frames. In: Kahneman, D./Tversky, A. (Hrsg.): Choices, Values, and Frames. Cambridge 2000, Reprint 2003, S. 1–16.

Kahneman, D./Knetsch, J. L./Thaler, R. H. (2003/1991): Anomalies: The Endowment Ef-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

fect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. In: Kahneman, D./Tversky, A. (Hrsg.): Choices, Values, and Frames. Cambridge 2000, Reprint 2003, S. 159 – 170.

Kaminski, H. (1997): Neue Institutionenökonomik und ökonomische Bildung. In: Kruber, K.-P. (Hrsg.): Konzeptionelle Ansätze ökonomischer Bildung. Bergisch Gladbach 1997, S. 129 – 159.

Kaminski, H. (1999): Lehrplan-Analysen – ein Beitrag zur Situations-Analyse des Status der ökonomischen Bildung in Lehrplänen des Gymnasiums. In: Schlösser, H. J./Weber, B. (1999): Wirtschaft in der Schule. Eine umfassende Analyse der Lehrpläne für Gymnasien. Entstanden im Rahmen des Pilotprojektes »Wirtschaft in die Schule!«. Mit einem Beitrag von Hans Kaminski. Hrsg.: Bertelsmann Stiftung/Heinz Nixdorf Stiftung/Ludwig-Erhard-Stiftung. Gütersloh 1999, S. 11 – 30.

Kaminski, H. (2000): Die Bedeutung der ökonomischen Bildung in allgemein bildenden Schulen. In: Sparkasse. Zeitschrift des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, 117. Jg., 2000, S. 389 – 393.

Kaminski, H. (2006): Wirtschaftslehre. In: May, H./May, U. (Hrsg.): Lexikon der ökonomischen Bildung. 6., völlig überarbeitete, aktualisierte und erweiterte Aufl., München 2006, S. 665 – 670.

Kaminski, H./Eggert, K./Burkard, K.-J. (2008): Konzeption für die ökonomische Bildung als Allgemeinbildung von der Primarstufe bis zur Sekundarstufe II. Hrsg.: Bundesverband deutscher Banken. Berlin 2008.

Kaminski, H./Koch, M. (2005): Die Wirtschaftsordnung als Institutionen- und Regelsystem. Ökonomische Bildung kompakt. Bd. 1. Braunschweig 2005.

Kaminski, H. et al. (o. J.): Unterrichtseinheit »Finanzielle Allgemeinbildung«. Eine Initiative von Handelsblatt und Deutsche Bank. O.O., o. J.

Kapp, K. W. (1950): The Social Costs of Private Enterprise. Cambridge, Mass. 1950.

Kapp, K.W. (1988): Soziale Kosten der Marktwirtschaft. Das klassische Werk der Umwelt-Ökonomie. Frankfurt/Main 1988.

Karpe, J./Krol, G.-J. (1997): Ökonomische Verhaltenstheorie, Theorie der Institutionen und ökonomische Bildung. In: Kruber, K.-P. (Hrsg.): Konzeptionelle Ansätze ökonomischer Bildung. Bergisch Gladbach 1997, S. 75 – 102.

Katona, G. (1951): Psychological Analysis of Economic Behavior. New York 1951.

Katona, G. (1960): The Powerful Consumer. New York 1960.

Kaulbach, F. (1989): Produktion, Produktivität. I. Philosophie. In: Ritter, J./Gründer, K. (Hrsg.): Historisches Wörterbuch der Philosophie. Bd. 7. Basel 1989, Sp. 1418 – 1426.

Keynes, J. M. (1936): The General Theory of Employment, Interest and Money. Cambridge 1936.

Keynes, J. M. (1971): Alfred Marshall (1842 – 1924). In: Recktenwald, H. C. (Hrsg.): Geschichte der Politischen Ökonomie. Eine Einführung in Lebensbildern. Stuttgart 1971, S. 382 – 399.

Kirsch, G. (1976): Verbände als Produzenten von Kollektivgütern. In: Blümle, E.-B./Wittmann, W. (Hrsg.): Verbände. Stuttgart, New York 1976, S. 22 – 36.

Kirsch, W. (1977): Verhaltenswissenschaften und Betriebswirtschaftslehre. In: Wittmann, W. et al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 5., vollständig neu gestaltete Aufl., Teilband 3, Stuttgart 1993, Sp. 4135 – 4149.

Köhler, R./Küpper, H.-U./Pfingsten, A. (2007): Betriebswirtschaftslehre. In: Köhler, R./

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Küpper, H.-U./Pfingsten, A. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 6., vollständig neu gestaltete Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 134 – 160.

Konrad-Adenauer-Stiftung e.V. (Hrsg.) (2000): Soziale Marktwirtschaft stärken. Kerncurriculum Ökonomische Bildung. Arbeitspapier. Sankt Augustin, Oktober 2000.

Koslowski, P. (1988): Prinzipien der Ethischen Ökonomie. Grundlegung der Wirtschaftsethik und der auf die Ökonomie bezogenen Ethik. Tübingen 1988.

Kreeb, K. H. (1979): Ökologie und menschliche Umwelt. Geschichte – Bedeutung – Zukunftsaspekte. Mit einem Beitrag von Josef Müller. Stuttgart, New York 1979.

Krelle, W. (1987): Wirtschaftswachstum bei Erhaltung der Umweltqualität. In: Henn, R. (Hrsg.): Technologie, Wachstum und Beschäftigung. Festschrift für Lothar Späth. Berlin et al. 1987, S. 757 – 778.

Kroeber-Riel, W. (1992): Konsumentenverhalten. 5., überarb. und ergänzte Aufl., München 1992.

Krol, G.-J. (1994/1988): Ökonomische Verhaltenstheorie, Verbraucher und Umwelt. In: Kruber K.-P. (Hrsg.): Didaktik der ökonomischen Bildung. Schriftenreihe Wirtschaftsdidaktik. Berufsbildung und Konsumentenerziehung. Bd. 29. Hohengehren 1994, S. 70 – 80. (Gekürzter Wiederabdruck von: Das Konzept rationalen Verhaltens als Bezugsrahmen für eine integrative Theorie des Konsumentenverhaltens. In: Bundesfachgruppe für Ökonomische Bildung (Hrsg.): Ökonomische Bildung – Aufgabe für die Zukunft. Bergisch Gladbach 1988. S. 151 – 173.)

Krol, G.-J./Karpe, J./Zoerner, A. (2005): Die Stellung der Privaten Haushalte im Wirtschaftsgeschehen. Ökonomische Bildung kompakt. Bd. 2. Braunschweig 2005.

Kromphardt, J. (1982): Wirtschaftswissenschaft II: Methoden und Theoriebildung in der Volkswirtschaftslehre. In: Albers, W. et al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW). Bd. 9. Stuttgart, New York 1982, S. 904 – 936.

Kruber, K.-P. (1997): Stoffstrukturen und didaktische Kategorien zur Gegenstandsbestimmung ökonomischer Bildung. In: Kruber, K.-P. (Hrsg.): Konzeptionelle Ansätze ökonomischer Bildung. Bergisch Gladbach 1997, S. 55 – 74.

Kruber, K.-P. (2006): Ökonomische Bildung – ein Beitrag zur Allgemeinbildung? Eine immer wieder neue Frage an den Wirtschaftsunterricht. In: Weißeno, G. (Hrsg.): Politik und Wirtschaft unterrichten. Bundeszentrale für politische Bildung. Bonn 2006, S. 187 – 202.

Krüsselberg, H.-G. (1997): Die Fabel von der Unproduktivität der Arbeit im Familienhaushalt. Ein dogmenhistorischer Irrläufer. In: Meier, U. (Hrsg.): Vom Oikos zum modernen Dienstleistungshaushalt: Der Strukturwandel privater Haushaltsführung. Festschrift für Rosemarie von Schweitzer. Frankfurt/Main, New York 1997, S. 85 – 100.

Krüsselberg, H.-G. (1987): Ökonomik der Familie. In: Heinemann, K.: Soziologie wirtschaftlichen Handelns. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Sonderheft 28/1987. Opladen 1987. S. 169 – 192

Kutsch, T./Piorkowsky, M.-B./Schätzke, M. (1997): Einführung in die Haushaltswissenschaft. Haushaltsökonomie, Haushaltssoziologie, Haushaltstechnik. Stuttgart 1997.

Ladenthin, V. (2006): Die Ökonomie muss als Teil des schulischen Bildungsauftrags neu interpretiert werden. In: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Bd. 107, 2006, H. 1, S. 41 – 46.

Lancaster, K. J. (1966): A New Approach to Consumer Theory. In: The Journal of Political Economy, Vol. 74, 1966, S. 132 – 157.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Lancaster, K. J. (1981): Moderne Mikroökonomie. Frankfurt/Main 1981. (Originalausgabe: Introduction to Modern Microeconomics. Chicago 1974).

Lange, E. (2007): Zur Verschuldung von Kindern und Jugendlichen zwischen 10 und 24 Jahren – Ambivalenzen in der Sozialisation zum marktkonformen Verbraucher. In: Jäckel, M. (Hrsg.): Ambivalenzen des Konsums und der werblichen Kommunikation. Wiesbaden 2007, S. 141 – 160.

Lange, E./Fries, K. R. (2006): Jugend und Geld 2005. Eine empirische Untersuchung über den Umgang von 10-17-jährigen Kindern und Jugendlichen mit Geld. Im Auftrag der SCHUFA HOLDING AG. Unter Schirmherrschaft des BMFSFJ. In Kooperation mit BITKOM und VATM. Durchführendes Institut: IJF Institut für Jugendforschung. Münster, München, Februar 2006. Im Internet: http://www.schufamachtschule.de/media/datenundfakten/downloads/Studie_Jugend_und_Geld_2005.pdf (13. 05. 2010).

Leinert, J. (2004): Finanzieller Analphabetismus in Deutschland: Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge. Vorläufige Version. Bertelsmann Stiftung Vorsorgestudien, Nr. 25. Gütersloh 2004. Im Internet: http://www.bertelsmann-stiftung.de/bst/de/media/xcms_bst_dms_15791__2.pdf (13. 05. 2010).

Leinert, J./Wagner, G. G. (2004): Konsumentensouveränität auf Vorsorgemärkten eingeschränkt. Mangelnde »Financial Literacy« in Deutschland. Wochenbericht des DIW Berlin 30/04. Im Internet: http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.92686.de/04-30-1.pdf (13. 05. 2010).

Loerwald, D./Krol, G.-J. (2010): Ökonomische Bildung in Nordrhein-Westfalen. Ergebnisse einer Erhebung unter Gymnasiallehrerinnen und -lehrern. In: Unterricht Wirtschaft, 42. Jg., 2010, H. 2, S. 53 – 57.

Luckenbach, H. (1975): Theorie des Haushalts. Göttingen 1975.

Luhmann, N. (1985): Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie. 2. Aufl., Frankfurt/Main 1985.

Luhmann, N. (1986): Ökologische Kommunikation. Kann die moderne Gesellschaft sich auf ökologische Gefährdungen einstellen? Opladen 1986.

Luhmann, N. (1989): Die Wirtschaft der Gesellschaft. 2. Aufl., Frankfurt/Main 1989.

Mackintosh, M. et al. (1996): Economics and changing economies. London 1996.

Marshall, A. (1947/1890): Principles of Economics. An introductory volume. 8. Aufl., London 1947. (1. Aufl. 1890).

Marshall, A. (1997/1890): Principles of Economics. Reprint. 8. Aufl., London 1920. New York 1997. (1. Aufl. 1890).

Maslow, A. H. (1943): A Theory of Human Motivation. In: Psychological Review, 1943, S. 370 – 396.

Maslow, A. H. (1970): Motivation and Personality. 2. Aufl., New York 1970.

May, H. (2006): Ökonomische Grundkategorien. In: May, H./May, U. (Hrsg.): Lexikon der ökonomischen Bildung. 6., völlig überarbeitete, aktualisierte und erweiterte Aufl., München 2006, S. 412 – 413.

May, H. (2011): Ökonomische Bildung als Allgemeinbildung. In: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, Nr. 12, März 2011, S. 3 – 9.

McKenzie, R. B./Tullock, G. (1984): Homo oeconomicus. Ökonomische Dimensionen des Alltags. Geleitwort von Hans Albert. Frankfurt/Main, New York 1984. (Originalausgabe: The New World of Economics – Explorations into the Human Experience. Homewood, Ill. 1978).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Meadows, D. H./Meadows D. L. et al. (1972): The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. New York 1972.

Mesarovic, M. D./Pestel, E. C. (1972): A goal-seeking and regionalized model for analysis of critical world relationships – The conceptual foundation. In: Kybernetes, 1972, Vol. 1, S. 79 – 85.

Methfessel, B. (2006): Haushaltslehre. In: May, H./May, U. (Hrsg.): Lexikon der ökonomischen Bildung. 6., völlig überarbeitete, aktualisierte und erweiterte Aufl., München 2006, S. 282 – 285.

Meyer-Abich, K. M./Schefold, B. (1981): Wie möchten wir in Zukunft leben. Der ›harte‹ und der ›sanfte‹ Weg. Mit Kommentaren von Günter Altner, Iring Fetscher, Ulrich Steger und Burkhard Strümpel. München 1981.

Michael, R. T./Becker, G. S. (1973): On the new theory of consumer behavior. In: The Swedish Journal of Economics, Vol. 75, No. 4, 1973, S. 378 – 396.

Ministerium für Bildung, Frauen und Jugend Rheinland-Pfalz (Hrsg.) (2003): Richtlinien zur ökonomischen Bildung an allgemein bildenden Schulen in Rheinland-Pfalz. Mainz 2003.

Ministerium für Schule, Jugend und Kinder des Landes Nordrhein-Westfalen (Hrsg.) (2004): Rahmenvorgabe für die ökonomische Bildung in der Sekundarstufe I. Frechen 2004.

Mitchell, W. C. (1971): Thorstein Bunde Veblen (1857 – 1929). In: Recktenwald, H. C. (Hrsg.): Geschichte der Politischen Ökonomie. Eine Einführung in Lebensbildern. Stuttgart 1971, S. 460 – 462.

Möller, H. (1982): Volkswirtschaftslehre. In: Albers, W. et al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW). Bd. 9. Stuttgart, New York 1982, S. 872 – 888.

Müller, A. (2010): Wie wenig wir über Wirtschaft wissen. In: Handelsblatt, vom 13. 12. 2010, S. 22 – 23.

Müller, J. (1979): Umweltveränderungen durch den Menschen. In: Kreeb, K. H.: Ökologie und menschliche Umwelt. Geschichte – Bedeutung – Zukunftsaspekte. Mit einem Beitrag von Josef Müller. Stuttgart, New York 1979, S. 8 – 67.

Musgrave, R. A. (1974): Finanztheorie. Ins Deutsche übertragen von Lore Kullmer unter Mitarbeit von Hans Fechner. Tübingen 1974.

Musolino, M. (2007): L' Économie pour le Nuls. Paris 2007.

Neumann, M. (1983): Neoklassik. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 1983, H. 12, S. 617 – 623.

Neumann, M. (1988): Theoretische Volkswirtschaftslehre I. Makroökonomische Theorie: Beschäftigung, Inflation und Zahlungsbilanz. 3., überarb. Aufl., München 1988.

Neumann, M. (1991): Theoretische Volkswirtschaftslehre II. Produktion, Nachfrage und Allokation. 3., überarb. Aufl., München 1991.

Neus, W. (2007): Unsicherheitstheorie. In: Köhler, R./Küpper, H.-U./Pfingsten, A. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 6., vollständig neu gestaltete Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 1770 – 1781.

Nicklisch, H. (1932): Die Betriebswirtschaft. 7. Aufl., Stuttgart 1932.

Nitzsch, R. von (2007): Entscheidungstheorie, deskriptive. In: Köhler, R./Küpper, H.-U./Pfingsten, A. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 6., vollständig neu gestaltete Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 375 – 383.

Nöth, M./Weber, M. (2007): Behavioral Finance. In: Köhler, R./Küpper, H.-U./Pfingsten, A.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

(Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 6., vollständig neu gestaltete Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 86 – 94.

Nordhaus, W./Tobin, J. (1972): Is Growth Obsolete? Economic Growth. Fiftieth Anniversary Colloquium V. National Bureau of Economic Research. General Series, No. 96. New York 1972.

Norgaard, R. (1992): Coevolution of economy, society and environment. In: Ekins, P./Max-Neef, M. (Hrsg.): Real-life economics. Understanding wealth creation. London, New York 1992, S. 76 – 86.

Norkus, Z. (2001): Max Weber und Rational Choice. Marburg 2001.

Oepping. A. (2006): REVIS – Moderne Ernährungs- und Verbraucherbildung in Schulen. In: Ernährung im Fokus, 6. Jg., 2006, H. 6, S. 180 – 183.

Olson, M. (1985): Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen. 2., durchgesehene Aufl., Tübingen 1985.

O.V. (2005): Unwort? Wieso Unwort? Ökonomen reagieren entrüstet auf die Wahl »Humankapital«. Die Zukunftsfähigkeit eines Landes entscheidet sich im Wettbewerb um Wissen. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 16, vom 20. Januar 2005, S. 12.

Pfeiffer, U./Braun, R. (2003): Private Lebensökonomie und staatlicher Einfluss. Neue Strategien zur Vermögensbildung. Hrsg.: Deutsches Institut für Altersvorsorge. Köln 2003.

Pfeiffer, U./Braun, R. (2005): Lebensökonomie als (mögliches) Leitbild einer nachhaltigen Familienpolitik. Expertise im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Berlin, April 2005.

Philippovich, E. von (1921): Grundriß der Politischen Oekonomie. 1. Band. Allgemeine Volkswirtschaftslehre. 16., unveränderte Aufl., Tübingen 1921.

Philipps, U./Bigga, R. (2006): Zur Entwicklung eines Kerncurriculums für den Lernbereich »Arbeitslehre«. In: Haushalt und Bildung, 83. Jg., 2006, H. 1, S. 59 – 64.

Pigou, A. C. (1924/1920): The Economics of Welfare. 2. Aufl., London 1924. (1. Aufl., 1920).

Piorkowsky, M.-B. (1984): Die Bedeutung der inoffiziellen Wirtschaft für die Versorgung der privaten Haushalte mit Gütern und Diensten. In: Hauswirtschaft und Wissenschaft, 32. Jg., 1984, H. 3, S. 144 – 149.

Piorkowsky, M.-B. (1985): Haushaltsproduktion in einzelwirtschaftlicher Sicht. In: Das Wirtschaftsstudium (WISU), 14. Jg., 1985, Nr. 12, S. 587 – 593.

Piorkowsky, M.-B. (1986): Haushaltsproduktion in gesamtwirtschaftlicher Sicht. In: Das Wirtschaftsstudium (WISU), 15. Jg., 1986, Nr. 8/9, S. 440 – 445.

Piorkowsky, M.-B. (1993): Haushaltsökonomie und Ernährung. In: Kutsch, T. (Hrsg.): Ernährungsforschung – interdisziplinär. Darmstadt 1993, S. 136 – 156.

Piorkowsky, M.-B. (1994): Bevölkerung und Private Haushalte. In: Hesse, K. (Hrsg.): Strukturen privater Haushalte und Familien. Mit Beiträgen von Lore Blosser-Reisen et al., Frankfurt/Main 1994, S. 9 – 43.

Piorkowsky, M.-B. (1996): Umweltbelastung durch Haushaltsproduktion und Konsum. In: Oltersdorf, U./Preuß, T. (Hrsg.): Haushalte an der Schwelle zum nächsten Jahrtausend. Aspekte haushaltswissenschaftlicher Forschung – gestern, heute, morgen. Frankfurt/Main, New York 1996, S. 192 – 226.

Piorkowsky, M.-B. (1997): Paradigms of Sustainable Consumption Styles: Approaches and Experiences in Germany. In: Thompson, P. J. (Hrsg.): Environmental Education for the

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

21st Century. International and Interdisciplinary Perspectives. New York 1997, S. 33 – 43.

Piorkowsky, M.-B. (1998): Lifestyle Options for a More Sustainable Household Production and Consumption. In: Journal of Home Economics of Japan, Vol. 49, 1998, No. 3, S. 85 – 88.

Piorkowsky, M.-B. (2000a): Household accounting in Germany. Some statistical evidence and the development of new systems. In: Accounting, Auditing & Accountability Journal, Vol. 13, 2000, No. 4, S. 518 – 534.

Piorkowsky, M.-B. (2000b): Konsum aus Sicht der Haushaltsökonomik. In: Rosenkranz, D./Schneider, N. F. (Hrsg.): Konsum. Soziologische, ökonomische und psychologische Perspektiven. Opladen 2000, S. 187 – 206.

Piorkowsky, M.-B. (2000c): Sozioökonomische Hybridsysteme mit Haushaltskomponente. Misch- und Übergangsformen von Privathaushalten, Unternehmen und Verbänden. In: Hauswirtschaft und Wissenschaft, 48. Jg., 2000, H. 1, S. 7 – 15.

Piorkowsky, M.-B. (2000d): Wohlfahrts- und Gesundheitsförderung von jungen Familien durch Stärkung von Haushalts- und Familienkompetenzen. In: Geburtshilfe und Frauenheilkunde, 60. Jg., 2000, H. 11, S. M174- M177.

Piorkowsky, M.-B. (2001a): Neue Hauswirtschaft. Ein Ansatz zur Neuorientierung der familien- und haushaltsbezogenen Bildung am Anfang des 21. Jahrhunderts. Konzeption für einen bundesweiten Zertifikatkurs für die berufliche Weiterbildung von Multiplikatorinnen und Multiplikatoren im Auftrag des Bundesverbands der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände – Verbraucherzentrale Bundesverband e.V., Bonn, Berlin 2001. Im Internet: http://www.neuehauswirtschaft.de (05. 04. 2011).

Piorkowsky, M.-B. (2001b): Sub-Paradigmen des Nachhaltigkeitsparadigmas. In: Schrader, U./Hansen, U. (Hrsg.): Nachhaltiger Konsum. Forschung und Praxis im Dialog. Frankfurt/Main, New York 2001, S. 49 – 61.

Piorkowsky, M.-B. (2001c): Verarmungsgründe und Ansätze der Armutsprävention bei Privathaushalten. In: Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hrsg.): Materialien zur Familienpolitik, Nr. 11. Lebenslagen von Familien und Kindern. Dokumentation von Expertisen und Berichten, die im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend im Rahmen der Erstellung des Ersten Armuts- und Reichtumsberichts der Bundesregierung erarbeitet wurden. Berlin 2001.

Piorkowsky, M.-B. (2002): Die Evolution von Unternehmen im Haushalts- und Familienkontext – Grundgedanken zu einer Theorie sozioökonomischer Hybridsysteme. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft 5/2002, S. 1 – 19.

Piorkowsky, M.-B. (2003a): Ignorieren hilft nicht. Ökonomische Bildung fängt zu Hause an. In: DIE ZEIT, vom 30. 01. 2003, S. 25.

Piorkowsky, M.-B. (2003b): Neue Hauswirtschaft für die postmoderne Gesellschaft. Zum Wandel der Ökonomie des Alltags. In: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B 9/2003, S. 7 – 13.

Piorkowsky, M.-B. (2004a): Gesellschaftliche Produktionsfunktion der Privathaushalte. In: Hartard, S./Stahmer, C. u. a.: Analyse von Lebenszyklen. Ergebnisse des 4. und 5. Weimarer Kolloquiums. Schriftenreihe Sozio-ökonomisches Berichtssystem für eine nachhaltige Gesellschaft, Bd. 5. Wiesbaden 2004, S. 101 – 118.

Piorkowsky, M.-B. (2004b): Private Haushaltsproduktion, Haushaltsführungskompeten-

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

zen und Armutsprävention. Impulsreferat 1. In: Dokumentation. Reichtum und Eliten – Haushaltsproduktion und Armutsprävention. 2. Wissenschaftliches Kolloquium am 8. und 9. Oktober 2003. Hrsg.: Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung. Bonn 2004, S. 120 – 130.

Piorkowsky, M.-B. (2005): Teilzeitselbständigkeit. In: Welter, F. (Hrsg.): Dynamik im Unternehmenssektor: Theorie, Empirie und Politik. Berlin 2005, S. 155 – 173.

Piorkowsky, M.-B. (2006): Prävention der Verschuldung – Wer dumm bleibt, zahlt drauf. In: Korczak, D. (Hrsg.): Geld und andere Leidenschaften. Macht, Eitelkeit und Glück. Kröning 2006, S. 133 – 151.

Piorkowsky, M.-B. (2007a): Gründung und Entwicklung von Unternehmen im Haushalts- und Familienkontext. In: Höflacher, S. et al. (Hrsg.): Oikos 2010 – Haushalte und Familien im Modernisierungsprozess. Festschrift für Prof. Dr. Barbara Seel zum 65. Geburtstag. Göttingen 2007, S. 223 – 242.

Piorkowsky, M.-B. (2007b): Neue Ökonomische Bildung in der Schule. In: Ernährung im Fokus, 7. Jg., 2007, H. 9, S. 270 – 275.

Piorkowsky, M.-B. (2008): Alltags- und lebensökonomische Bildung. In: Hedtke, R./Weber, B. (Hrsg.): Wörterbuch Ökonomische Bildung. Schwalbach/Ts. 2008, S. 34 – 37.

Piorkowsky, M.-B. (2009a): Finanzielle Bildung für die Alltags- und Lebensgestaltung. In: Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (Hrsg.): Schuldenreport 2009. Berlin 2009, S. 122 – 165.

Piorkowsky, M.-B. (2009b): Lebensweltorientierte Wirtschaftsdidaktik im Vergleich: Lebenssituationen-Qualifikationen-Konzept (LSQ) und Alltags- und Lebensökonomie-Konzept (ALÖ). In: Seeber, G. (Hrsg.): Forschungsfelder der Wirtschaftsdidaktik. Herausforderungen – Gegenstandsbereiche – Methoden. Schwalbach/Ts. 2009, S. 49 – 63.

Piorkowsky, M.-B. (2009c): Lernen, mit Geld umzugehen. In: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, Nr. 26, Juni 2009, S. 40 – 46.

Pleiss, U. (1982): Haushaltsproduktion und Konsumbegriff als Problem lernzielmäßiger Aufschlüsselung von Konsumentenerziehung. In: Hauswirtschaftliche Bildung, 58. Jg., 1982, H. 1, S. 28 – 36.

Pollak, R. A. (1985): A Transaction Cost Approach to Families and Households. In: Journal of Economic Literature, Vol. 23, June 1985, S. 581 – 608.

Popper, K. R. (1975): Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, II. Falsche Propheten. Hegel, Marx und die Folgen. 4. Aufl., München 1975. (Originalausgabe: The Open Society and Its Enemies, II. The High Tide of Prophety. London 1958).

Pras, B./Tarondeau, J.-C. (1981): Comportement de l'acheteur. Paris 1981.

Preuß, T. (2008): Finanzielle Kompetenz ist Entscheidungskompetenz. In: Hauswirtschaft und Wissenschaft, 56. Jg., 2008, H. 4, S. 158 – 163.

Priller, E./Zimmer, A./Anheier, H. K. (1999): Der Dritte Sektor in Deutschland. Entwicklungen, Potenziale, Erwartungen. In: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B. 9/1999, S. 12 – 21.

Priller, E./Zimmer, A. (2000): Der Dritte Sektor in Deutschland – seine Perspektiven im neuen Millenium. Münsteraner Diskussionspapiere zum Nonprofit-Sektor, Nr. 10. Arbeitsstelle Aktive Bürgerschaft/Institut für Politikwissenschaft. Westfälische Wilhelms-Universität. Münster 2000.

Prim, R. (2006): Arbeitslehre. In: May, H./May, U. (Hrsg.): Lexikon der ökonomischen

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Bildung. 6., völlig überarbeitete, aktualisierte und erweiterte Aufl., München 2006, S. 30 – 33.

Professur für Haushalts- und Konsumökonomik, Universität Bonn (2009a): Alltags- und Lebensökonomie: Neue ökonomische Bildung auch ohne Wirtschaftsfach. Ein thematischer Wechsel vom Wirtschaftskreislauf zur Wohlfahrtsproduktion. In: Schul-Verwaltung Hessen/Rheinland-Pfalz. Zeitschrift für Schulleitung und Schulaufsicht, 14. Jg., 2009, H. 10, S. 278 – 280.

Professur für Haushalts- und Konsumökonomik, Universität Bonn (2009b): »Ich bin meine Zukunft!«. Konzept zur ökonomischen Bildung. In: Schule NRW. Amtsblatt des Ministeriums für Schule und Weiterbildung, 61. Jg., 2009, Nr. 8, S. 409.

Prognos AG (2006): Endbericht im Projekt »Frauen und Finanzdienstleistungen«. Projektnummer 05HS008. Im Auftrag der Bundesanstalt für Ernährung und Landwirtschaft. Berlin, 28. Februar 2006. Im Internet: http://www.bmelv.de/cae/servlet/contentblob/379926/publicationFile/21940/ (13.05.2010).

Projektgruppe REVIS (2006): Curriculum der Ernährungs- und Verbraucherbildung. Bildungsziele, Kompetenzen, Inhalte, Themen. In: Haushalt und Bildung, 83. Jg., 2006, H. 1, S. 46 – 54.

Räder, C. (1993): Private Haushalte. Definitionen, Theorien, Entwicklung eines Analysekonzeptes. Aachen 1993.

Rapin, H. (Hrsg.) (1990): Der private Haushalt im Unterricht. Eine Schulbuchanalyse aus haushaltswissenschaftlicher und didaktischer Sicht. Frankfurt/Main, New York 1990.

Reid, M. G. (1934): Economics of Household Production. New York, London 1934.

Reifner, U. (2003): Finanzielle Allgemeinbildung. Bildung als Mittel der Armutsprävention in der Kreditgesellschaft. Baden-Baden 2003.

Reifner, U. (2005): Finanzdienstleistungen in der Schule – Eine Analyse von 20 Schulbüchern. In: Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. – vzbv (Hrsg.): »PISA« in der Verbraucherbildung. Sind wir alle Konsum-Analphabeten? Berlin 2005, S. 75 – 184.

Reifner, U. (2006): Finanzielle Allgemeinbildung als Ergänzung zur Schuldnerberatung. In: Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (Hrsg.): Schuldenreport 2006. Berlin 2006, S. 315 – 339.

Reisach, U. (2002): Wirtschaft. Was ist was? Spezial. Nürnberg 2002.

Ribhegge, H. (1993): Ökonomische Theorie der Familie. In: Ramb, B.-T./Tietzel, M. (Hrsg.): Ökonomische Verhaltenstheorie. München 1993. S. 63 – 87.

Richarz, I. (1991): Oikos, Haus und Haushalt. Ursprung und Geschichte der Haushaltsökonomik. Göttingen 1991.

Richter, R./Furubotn, E. G. (2003): Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung. 3., überarbeitete und erweiterte Aufl., Tübingen 2003.

Rieger, F. H. (1982): Unternehmen und öffentliche Verwaltungsbetriebe. Ein betriebswirtschaftlicher Vergleich zum Aufbau einer Betriebswirtschaftslehre der öffentlichen Verwaltung. Berlin 1982.

Rieter, H. (1983): Zur Rezeption der physiokratischen Kreislaufanalogie in der Wirtschaftswissenschaft. In: Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie III. Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Bd. 115/III. Berlin 1983, S. 55 – 99.

Rosen, R. von (Hrsg.) (1999): Memorandum zur ökonomischen Bildung. Ein Ansatz zur Einführung des Schulfaches Ökonomie an allgemeinbildenden Schulen. 2. Aufl., Frankfurt/Main, Oktober 1999. (1. Aufl., Juli 1999).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Rychen, D. S./Salganik, L. H. (Hrsg.) (2001): Defining and Selecting Key Competencies. Seattle u. a. 2001.

Rychen, D. S./Salganik, L. H. (Hrsg.) (2003): Key Competencies for a Successful Life and a Well-Functioning Society. Seattle u. a. 2003.

Samuels, W. J. (1987): Institutional economics. In: The New Palgrave. A Dictionary of Economics. Vol. 4. Toronto, London, New York 1987, S. 864 – 866.

Samuelson, P. A. (1947): Foundations of Economic Analysis. Cambride 1947.

Schäfer, D./Schwarz, N. (1966): Der Wert der unbezahlten Arbeit der privaten Haushalte. Das Satellitensystem Haushaltsproduktion. In: Blanke, K. et al. (Hrsg.): Zeit im Blickfeld. Ergebnisse einer repräsentativen Zeitbudgeterhebung. Stuttgart et al. 1996, S. 15 – 69.

Scheffer, D./Heckhausen, H.: Eigenschaftstheorien der Motivation. In: Heckhausen, J./ Heckhausen, H. (Hrsg.): Motivation und Handeln. 3., überarbeitete und aktualisierte Aufl., Heidelberg 2006, S. 45 – 72.

Scherhorn, G. (1986): Der Wandel der Präferenzen und die »New Home Economics«. In: Hauswirtschaft und Wissenschaft, 1986, 34. Jg., H. 5, S. 226 – 231.

Schlegel-Matthies, K. (2004): Verbraucherbildung im Forschungsprojekt REVIS – Grundlagen. Paderborner Schriften zur Ernährungs- und Verbraucherbildung, Nr. 2, 2004, Hrsg.: Helmut Heseker und Kirsten Schlegel-Matthies, Fachgruppe Ernährung und Verbraucherbildung, Department Sport und Gesundheit, Fakultät für Naturwissenschaften, Universität Paderborn.

Schlösser, H. J./Weber, B. (1999): Wirtschaft in der Schule. Eine umfassende Analyse der Lehrpläne für Gymnasien. Entstanden im Rahmen des Pilotprojektes »Wirtschaft in die Schule!«. Mit einem Beitrag von Hans Kaminski. Hrsg.: Bertelsmann Stiftung/Heinz Nixdorf Stiftung/Ludwig-Erhard-Stiftung. Gütersloh 1999.

Schmale, I. (2002): Aufbruch in die BürgerInnengesellschaft? – Das ehrenamtliche Engagement unter frauen- und sozialpolitischen Aspekten. In: Schauer, R./Purtschert, R./ Witt, D. (Hrsg.): Nonprofit-Organisationen und gesellschaftliche Entwicklung: Spannungsfeld zwischen Mission und Ökonomie. 5. Colloquium der NPO-Forscher im deutschsprachigen Raum. Johannes Kepler Universität Linz. 17.–19. April 2002. Eine Dokumentation, Linz 2002, S. 495 – 516.

Schmidt, R./Rürup, B. (2003): Die nützlichen Kinder. Familienpolitik lohnt sich. In: DIE ZEIT, Nr. 50, vom 04. 12. 2003. Im Internet: http://www.zeit.de/2003/50/ R_9frup_2 fSchmidt (25. 06. 2010).

Schmitt, G. (1990): Die ökonomische Logik der Einheit von Haushalt und Betrieb in der Landwirtschaft. Konstituierende Elemente, Wettbewerbsfähigkeit und Implikationen der Familienarbeitsverfassung. In: Agrarwirtschaft, 39. Jg., 1990, H. 7, S. 209 – 220.

Schmölders, G. (1962): Volkswirtschaftslehre und Psychologie. Mit einer Aussprache führender Wissenschaftler. Berlin 1962.

Schmölders, G. (1966): Psychologie des Geldes. Reinbek bei Hamburg 1966.

Schmölders, G. (1980): Der Beitrag der »Schattenwirtschaft«. In: Küng, E. (Hrsg.): Wandlungen in Wirtschaft und Gesellschaft. Die Wirtschafts- und die Sozialwissenschaften vor neuen Aufgaben. Festschrift für Walter Adolf Jöhr zum 70. Geburtstag. Tübingen 1980, S. 371 – 379.

Schnabl, H. (1990): Biologische Evolution vs. Evolution von Firmen und Märkten. Ein

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Vergleich. In: Witt, U. (Hrsg.): Studien zur Evolutorischen Ökonomik I. Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Bd. 195/1. Berlin 1990, S. 221 – 241.

Schneider, D. (1987): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 3., neu bearbeitete und erweiterte Aufl., München 1987.

Schultz, T. W. (1960): Capital Formation by Education. In: The Journal of Political Ecomomy, Vol. 68, No. 6, December 1960, S. 571 – 583.

Schultz, T. W. (1973): The Value of Children: An Economic Perspective. In: The Journal of Political Economy, Vol. 81, 1973, No. 2, Part 2: New Economic Approaches to Fertility, S. S2-S13.

Schumacher, E. F. (1973): Small is Beautiful. A Study of Economics as if People Mattered. London 1973.

Schumacher, E. F. (1977): Die Rückkehr zum menschlichen Maß. Alternativen für Wirtschaft und Technik. «Small is Beautiful». Mit einem Beitrag *Small is Possible – Mittlere Technologie in der Praxis* von George McRobie. Reinbek bei Hamburg 1977.

Schumpeter, J. A. (1912): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Leipzig 1912.

Schumpeter, J. A. (1928): Unternehmer. In: Elster, L./Weber, A./Wieser, F. (Hrsg.): Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 4., gänzlich umgearbeitete Aufl., 8. Band. Jena 1928, S. 476 – 487.

Schumpeter, J. A. (1947): Capitalism, Socialism, and Democracy. Revised second edition. London 1947. (1. Aufl. 1943).

Schumpeter, J. A. (1998/1908): Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. 3. Aufl., Berlin 1998. Unveränderter Nachdruck der 2. Aufl. 1970. (1. Aufl. 1908).

Schwab, M./Zajontz, T. (2009): Merkmale familiärer Generationenbeziehungen. In: BiB-Mitteilungen. Informationen aus dem Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung, 2009, H. 2, S. 8 – 12.

Schweitzer, R. von (1983): Haushaltsführung. Stuttgart 1983.

Sczesny, C./Lüdecke, S. (1998): Ökonomische Bildung Jugendlicher auf dem Prüfstand: Diagnose und Defizite. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, 94. Jg., 1998, H. 3, S. 403 – 420, zitiert nach sowi-onlinejournal.de. Im Internet: http://www.sowi-online.de/reader/oekonomie/sczelued.htm (13. 05. 2010).

Seeber, G. (2001): Ökologische Ökonomie. Eine kategorialanalytische Einführung. Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Erich Dauenhauer. Wiesbaden 2001.

Seeber, G. (2006): Wirtschaftskategorien erschließen die ökonomische Perspektive: Grundlagen und unterrichtspraktische Relevanz. In: Weißeno, G. (Hrsg.): Politik und Wirtschaft unterrichten. Bundeszentrale für politische Bildung. Bonn 2006, S. 174 – 186.

Seeber, S. (2008): Was ist unter wirtschaftlicher Kompetenz zu verstehen? Vortrag auf der Tagung des Präventionsnetzwerks Finanzkompetenz »Theoretische Ansätze zur Vermittlung von wirtschaftlicher und finanzieller Kompetenz an Kinder und Jugendliche« am 17. 11. 2008 an der Universität Bonn. Im Internet: http://www.praeventionsnetzwerk-finanzkompetenz.de/downloads/seeber.pdf (13. 05. 2010).

Seel, B. (1991): Ökonomik des privaten Haushalts. Stuttgart 1991.

Seel, B. (1993): Konzepte der Haushaltswissenschaft. Die Lehre vom privaten Haushalt im Spannungsfeld zwischen multidisziplinären und holistischen Ansätzen. In: Gräbe, S.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

(Hrsg.): Der private Haushalt im wissenschaftlichen Diskurs. Frankfurt/Main, New York 1993, S. 59 – 78.

Seel, B. (1995a): Der Umweltkonsum privater Haushalte – Ein produktionstheoretischer Erklärungsansatz. In: Diekmann, A./Franzen, A. (Hrsg.): Kooperatives Umwelthandeln: Modelle, Erfahrungen, Maßnahmen. Zürich 1995, S. 21 – 38.

Seel, B. (1995b): Ökobilanzierungsansätze aus der Sicht der ökonomischen Theorie des privaten Haushalts. In: Seel, B./Stahmer, C. (Hrsg.): Haushaltsproduktion und Umweltbelastung. Ansätze einer Ökobilanzierung für den privaten Haushalt. Frankfurt/Main, New York 1995, S. 16 – 36.

Seel, B./Hufnagel, R. (1994a): Mikroökonomische Perspektive auf Familie. In: Soziologische Revue, 17. Jg., 1994, Sonderheft 3, S. 435 – 440.

Seel, B./Hufnagel, R. (1994b): Umwelthandeln und Konsumtechnologie. Household Production and Environment. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 213, H. 6, S. 680 – 698.

Seifert-Grazin, J. (1999): Kinderarbeit in Deutschland. Studie im Auftrag des Fair Trade e.V., o.O., April 1999. Mimeo.

Seiffge-Krenke, I./Gelhaar, T. (2006): Entwicklungsregulation im jungen Erwachsenenalter. Zwischen Partnerschaft, Berufseinstieg und der Gründung eines eigenen Haushalts. In: Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie, 38. Jg., 2006, H. 1, S. 18 – 31.

Sekretariat der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland (Hrsg.) (2001): Wirtschaftliche Bildung an allgemein bildenden Schulen. Bericht der Kultusministerkonferenz vom 19. 10. 2001. Berlin, Bonn o. J. [2001].

Sekretariat der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland (Hrsg.) (2008): Wirtschaftliche Bildung an allgemein bildenden Schulen. Bericht der Kultusministerkonferenz vom 19. 10. 2001 i. d. F. vom 27. 06. 2008. Berlin, Bonn, August 2008.

Selten, R. (1999): What is Bounded Rationality? Paper prepared for the Dahlem Conference 1999. Sonderforschungsbereich 303 »Information und die Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten«, Projektbereich B, Discussion Paper B-454, Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn. Bonn 1999. Mimeo.

Sen, A. K. (1983): Poor, relatively speaking. In: Oxford Economic Papers. New Series, Vol. 35, 1983, No. 2, S. 153 – 169.

Sen, A. K. (1985): Commodities and capabilities. Amsterdam, New York, Oxford 1985.

Siebert, H. (1978): Ökonomische Theorie der Umwelt. Tübingen 1978.

Siebert, H. (1981): Praktische Schwierigkeiten bei der Steuerung der Umweltnutzung über Preise. In: Wegehenkel, L. (Hrsg.): Marktwirtschaft und Umwelt. Symposion vom 26. bis 28. März 1980, veranstaltet vom Walter Eucken Institut in Freiburg i. Br., Mit Beiträgen von Hans Christoph Binswanger u. a., Tübingen 1981, S. 28 – 53.

Simon, H. A. (1957): Models of Man. Social and Rational. Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting. New York 1957.

Simon, H. A. (1982): Models of Bounded Rationality. Vol. 1: Economic Analysis and Public Policy. Vol. 2: Behavioral Economics and Business Organization. Cambridge, Mass. 1982.

Singer, K. (1958): Oikonomia: An Inquiry into Beginnings of Economic Thought and

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Language. In: Kyklos. Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Vol. 11, 1958, S. 29 – 57.

Singh, I./Squire, L./Strauss, J. (Hrsg.) (1986): Agricultural Household Models. Extensions, Applications, and Policy. Baltimore, London 1986.

Sirageldin, I. A.-H. (1969): Non-market components of national income. Institute for Social Research. The University of Michigan, Ann Arbor, Michigan 1969.

Spahn, P. (1984): Die Anfänge der antiken Ökonomik. In: Chiron – Mitteilungen der Kommission für Alte Geschichte und Epigraphik des Deutschen Archäologischen Instituts, Bd. 14, 1984, S. 301 – 323.

Stackelberg, H. von (1951): Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre. Berlin, Tübingen 1951.

Stadermann, H.-J. (1987): Ökonomische Vernunft. Wirtschaftswissenschaftliche Erfahrung und Wirtschaftspolitik in der Geschichte. Tübingen 1987.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2002): Methoden und Verfahren. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. Inlandsprodukt und Nationaleinkommen. Überblick über die Berechnungsgrundlagen in der Bundesrepublik Deutschland. Wiesbaden 2002. Im Internet: http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Wissenschaftsforum/MethodenVerfahren/Infos/VGR__Inlandsprodukt,property=file.pdf (17. 07. 2010).

Statistisches Bundesamt (2005): Kleine und mittlere Unternehmen prägen die deutsche Wirtschaft. Pressemitteilung vom 07. 06. 2005. Im Internet: http://www.destatis.de/jetspeed/portal/_ns:YWl3bXMtY29udGVudDo6Q29udGVudFBvcnRsZXQ6OjF8ZDF8ZWNoYW5nZVdpbmRvd1N0YXRlPTE9dHJ1ZQ__/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2005/06/PD05__252__p001,templateId=renderPrint.psml (13. 05. 2010).

Stegbauer, C. (2002): Reziprozität. Einführung in soziale Formen der Gegenseitigkeit. Wiesbaden 2002.

Stehling, F. (1978): Mikroökonomische Theorie. In: Glastetter, W. et al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Volkswirtschaft. Wiesbaden 1978, Sp. 844 – 862.

Steinmann, B. (1975): Der Wirtschaftskreislauf im Unterricht. Ein Modell zur Erkenntnis ökonomischer Zusammenhänge und zur Beurteilung aktueller Wirtschaftspolitik. Köln 1975.

Steinmann, B. (1997): Das Konzept Qualifizierung für Lebenssituationen im Rahmen der ökonomischen Bildung heute. In: Kruber, K.-P. (Hrsg.): Konzeptionelle Ansätze ökonomischer Bildung. Bergisch Gladbach 1997, S. 1 – 22.

Stigler, G. J./Becker, G. S. (1977): De gustibus non est disputandum. In: The American Economic Review, Vol. 67, 1977, No. 2, S. 76 – 90.

Stobbe, A. (1975): Gesamtwirtschaftliche Theorie. Berlin, Heidelberg 1975.

Stobbe, A. (1983): Volkswirtschaftslehre II. Mikroökonomik. Berlin, Heidelberg 1983.

Streissler, E./Streissler, M. (1966): Einleitung. In: Streissler, E./Streissler, M. (Hrsg.): Konsum und Nachfrage. Köln, Berlin 1966, S. 13 – 147.

Streissler, M. (1974): Theorie des Haushalts. Stuttgart 1974.

Strümpel, B. (1976): Introduction and Model. In: Strümpel, B. (Hrsg.): Economic Means for Human Needs. Social Indicators of Well-Being and Discontent. Ann Arbor, Michigan 1976, S. 1 – 12.

Strümpel, B. (1980): Psychologie gesamtwirtschaftlicher Prozesse. In: Graf Hoyos, C. et al. (Hrsg.): Grundbegriffe der Wirtschaftspsychologie. München 1980, S. 15 – 29.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Strümpel, B. (1982): Ehrenpromotion von Prof. Dr. George Katona, Ann Arbor, Michigan, am 15. Juni 1981. Gedenkschrift. Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin. Informationen aus Lehre und Forschung, 1/1982. Berlin 1982.

Strümpel, B. et al. (1979): The Use and Potential of Consumer Anticipations Data in the Member Countries of the European Community. Institut für Markt- und Verbrauchsforschung, Freie Universität Berlin, Arbeitspapier Nr. 12/79. Berlin 1979.

Studenski, P. (1958): The Income of Nations. Theory, Measurement, and Analysis: Past and Present. A Study in Applied Economics and Statistics. New York 1958.

Sturn, R. (2000): »Of the Division of Labour« – Mikroteilung, Makrodynamik und der ganze Mensch. In: Nutzinger, H. G./Held, M. (Hrsg.): Geteilte Arbeit und ganzer Mensch. Perspektiven der Arbeitsgesellschaft. Frankfurt/Main, New York 2000, S. 29 – 60.

Swanepoel, M. (1992): The common sense of wealth creation. Saxonwold, South Africa 1992.

Swann, G. M. P. (1999): Marshall's Consumer as an Innovator. In: Dow, S. C./Earl, P. E. (Hrsg.): Economic Organization and Economic Knowledge. Essays in Honour of Brian J. Loasby. Vol. 1. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 1999, S. 98 – 118.

Thaler, R. H. (2003/1980): Toward a Positive Theory of Consumer Choice. In: Kahneman, D./Tversky, A. (Hrsg.): Choices, Values, and Frames. Cambridge 2000, Reprint 2003, S. 269 – 287.

Thaler, R. H. (2003/1999): Mental Accounting Matters. In: Kahneman, D./Tversky, A. (Hrsg.): Choices, Values, and Frames. Cambridge 2000, Reprint 2003, S. 241 – 268.

Tenfelde, W. (2006): Ökonomische Bildung. In: May, H./May, U. (Hrsg.): Lexikon der ökonomischen Bildung. 6., völlig überarbeitete, aktualisierte und erweiterte Aufl., München 2006, S. 407 – 410.

TNS-Infratest (2007): 45 Prozent der Bundesbürger spendeten in 2006. Presseinformation zum Ergebnis des Deutschen Spendenmonitors 2006, vom 09. 01. 2007.

Tornieporth, G. (1977): Studien zur Frauenbildung. Ein Beitrag zur historischen Analyse lebensweltorientierter Bildungskonzeptionen. Weinheim, Basel 1977.

Trommsdorf, V. (2007): Konsumentenverhalten. In: Köhler, R./Küpper, H.-U./Pfingsten, A. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 6., vollständig neu gestaltete Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 927 – 937.

Tversky, A./Kahneman, D. (2003/1986): Rational Choice and the Framing of Decisions. In: Kahneman, D./Tversky, A. (Hrsg.): Choices, Values, and Frames. Cambridge 2000, Reprint 2003, S. 209 – 223.

Tversky, A./Kahneman, D. (2003/1992): Advances in Prospect Theory. Cumulative Representation of Uncertainty. In: Kahneman, D./Tversky, A. (Hrsg.): Choices, Values, and Frames. Cambridge 2000, Reprint 2003, S. 44 – 65.

Van den Daele, W. (1992): The research program of the section »Norm-building and Environment«. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. Discussion Papers FS II 92 – 301. Berlin, April 1992.

Varian, H. R. (1981/1978): Mikroökonomie. Übersetzung von Martin Weigert. München 1981. (Originalausgabe: Microeconomic Analysis. New York 1978).

Varian, H. R. (1984): Microeconomic Analysis. 2. Aufl., New York, London 1984.

Varian, H. R. (1990): Intermediate Microeconomics. A Modern Approach. 2. Aufl., New York 1990.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Varian, H. R. (1991): Grundzüge der Mikroökonomik. 2., überarbeitete und erw. Aufl., Übersetzung von Reiner Buchegger. München 1991.

Veblen, T. B. (1998/1898): Why is economics not an evolutionary science? In: Cambridge Journal of Economics, 22. Jg., 1998, S. 403 – 414. Nachdruck aus The Quarterly Journal of Economics, July 1898, No. 4, S. 373 – 397.

Veblen, T. B. (1898): The Instinct of Workmanship and the Irksomeness of Labor. In: The American Journal of Sociology, Vol. 4, No. 2, September 1898, S. 187 – 201.

Veblen, T. B. (2007/1899): Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen. Aus dem Amerikanischen von Suzanne Heintz und Peter von Haselberg. Frankfurt/Main, Juli 2007. (Originalausgabe: The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of the Evolution of Institutions, 1899).

Velsen-Zerweck, B. von (1998): Dynamisches Verbandsmanagement. Phasen- und krisengerechte Führung von Verbänden. Mit Geleitworten von Prof. Dr. Dieter Witt und Prof. Dr. Dr. h.c. Ernst-Bernd Blümle. Wiesbaden 1998.

Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (Hrsg.) (2005): Neue Hauswirtschaft. Ein Material für Multiplikator/innen der familien- und haushaltsbezogenen Bildung. Berlin 2005.

Walras, L. (1881): Mathematische Theorie der Preisbestimmung der wirthschaftlichen Güter. Vier Denkschriften. Gelesen vor der Akademie der Moralischen und Politischen Wissenschaften zu Paris und vor der Naturwissenschaftlichen Gesellschaft des Waadt-Landes Lausanne. Stuttgart 1881. (Gesonderte Erstveröffentlichungen: 1873 – 1877).

Warnecke, P. (1997): Ökonomische Rationalität und Haushaltsbuchführung. Kritik von Haushaltsbuchführungssystemen und Entwicklung eines Haushaltsführungsbuchs auf empirischer Grundlage. Frankfurt/Main 1997.

Weber, B. (2001): Stand der ökonomischen Bildung und Zukunftsaufgaben. In: Sowi-Online-Journal, 2001, Nr. 2. Im Internet: http://www.jsse.org/2001/2001 – 2/zukunftsaufgaben-weber.htm (13. 05. 2010).

Weber, B. (2007): Selbstverständlich oder Randständig? Die curriculare Position der ökonomischen Bildung im allgemeinen Schulwesen. Unveröffentlichte Schrift. O.O. (Bad Honnef) 2007.

Weber, B. (2008): Kompetenzen ökonomischer Grundbildung für Kinder und Jugendliche. In: Bolscho, D./Hauenschild, K. (Hrsg.): Ökonomische Bildung mit Kindern und Jugendlichen. Frankfurt/Main 2008, S. 17 – 35.

Weber, C. et al. (1995): Freizeit, Lebensstil und Energieverbrauch. In: VDI-Gesellschaft Energietechnik: Lebensstandard, Lebensstil und Energieverbrauch. VDI Berichte, Nr. 1204, 1995, S. 15 – 38.

Weber, M. (1922a/1908): Die Grenznutzenlehre und das »psychophysische Grundgesetz«. In: Weber, M.: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre. Tübingen 1922, S. 360 – 375.

Weber, M. (1922b): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der Sozialökonomik. III. Abteilung. Tübingen 1922.

Weber, M. (1995/1913): Über einige Kategorien der verstehenden Soziologie. In: Weber, M.: Schriften zur Soziologie. Hrsg. und eingeleitet von Michael Sukale. Stuttgart 1995, S. 79 – 135. (Erstveröffentlichung 1913).

Weber, W. (2005): Unternehmen als ökonomische und soziale Aktionszentren. Ökonomische Bildung kompakt. Bd. 3. Braunschweig 2005.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Weimann, J. (1990): Umweltökonomik. Eine theorieorientierte Einführung. Berlin et al. 1990.

Weinert, F. E. (2001): Concept of Competence: A Conceptual Clarification. In: Rychen, D. S./Salganik, L. H. (2001) (Hrsg.): Defining and Selecting Key Competencies. Seattle u. a. 2001, S. 45 – 65.

Weiß, R. (1998): Ökonomische Bildung an allgemeinbildenden Schulen – Ergebnisse einer schriftlichen Befragung in vier Bundesländern. In: Weiß, R. (Hrsg.): Wirtschaft im Unterricht – Anspruch und Realität ökonomischer Bildung. Köln 1998, S. 45 – 214.

Wellhöner, V. (2002): Ökonomik – Physik – Mathematik. Die Allgemeine Gleichgewichtstheorie im interdisziplinären Kontext. Frankfurt/Main et al. 2002.

Wicke, L. (1989): Umweltökonomie. Eine praxisorientierte Einführung. Unter Mitarbeit von Dipl.-Volkswirt Wilfried Franke. 2., vollständig überarbeitete, erweiterte und aktualisierte Aufl., München 1989. (1. Aufl., 1982).

Williamson, O. E. (1983/1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization. New York, London 1983. (Originalausgabe, 1975).

Williamson, O. E. (1987/1985): The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. New York, London 1987. (Originalausgabe, 1985).

Williamson, O. E. (1989): Transaction Cost Economics. In: Schmalensee, R./Willig, R. D. (Hrsg.): Handbook of Industrial Organization. Vol. 1. Amsterdam 1989, S. 135 – 182.

Williamson, O. E. (1991): Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. In: Administrative Science Quarterly, Vol. 36, 1991, S. 269 – 296.

Witt, U. (1987): Individualistische Grundlagen der evolutorischen Ökonomik. Tübingen 1987.

Witt, U. (1989): The evolution of economic institutions as a propagation process. In: Public Choice, 62. Jg., 1989, No. 2, S. 155 – 172.

Witt, U. (1995): Evolutorische Ökonomik – Umrisse eines neuen Forschungsprogramms. In: Seifert, E. K./Priddat, B. P. (Hrsg.): Neuorientierungen in der ökonomischen Theorie: Zur moralischen, institutionellen und evolutorischen Dimension des Wirtschaftens. Marburg 1995, S. 153 – 179.

World Commission on Environment and Development (1987): Our Common Future. Oxford, New York 1987.

Zapf, W. (1984): Welfare production: Public versus private. In: Social Indicators Research, Vol. 14, 1984, No. 3, S. 263 – 274.

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (2005): Die Entwicklung und Verteilung des Vermögens privater Haushalte unter besonderer Berücksichtigung des Produktivvermögens. Abschlussbericht zum Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Gesundheit und Soziale Sicherung. Fassung vom 21. 06. 2005. Mannheim 2005. Im Internet: ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/EndberichtZEWVermoegensverteilung.pdf (13. 05. 2010).

Zimmermann, K. F. (1985): Familienökonomie. Theoretische und empirische Untersuchungen zur Frauenerwerbstätigkeit und Geburtenentwicklung. Berlin et al. 1985.

Zimmerman, K. F./Vogler, M. (Hrsg.) (2003): Family, Household and Work. Berlin, Heidelberg, New York 2003.

Zöllner, H. et al. (2006): Kerncurriculum Lernbereich Beruf-Haushalt-Technik-Wirtschaft/Arbeitslehre (KecuBHTW). August 2006. Im Internet: http://www.s-hb.de/oeb-de/pdf-files/2006-08-KecuBHTW.pdf (13. 05. 2010).

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Personenverzeichnis

Albers, H. J. 37
Albert, H. 65, 125
Alchian, A. A. 128 – 130, 169
Aldershoff, D. 113
Alemann, U. von 137
Allen, P. M. 27 f., 34, 41 – 43, 49, 51, 54, 78 – 80, 82, 84, 90, 93, 109, 116, 118, 128, 160, 170, 179, 182, 188
Anheier, H. K. 263
Arndt, A. 114
Ayres, R. U. 159 f., 162

Baccini, P. 74, 161 f.
Badelt, C. 135
Bamberg, G. 148
Becker, G. S. 22, 63, 85, 105, 108 – 116, 118 – 125, 176
Becker, K. O. 99
Berk, R. A. 108, 113
Biedenkopf, K. H. 136
Biervert, B. 71
Bigga, R. 38, 45, 47
Binswanger, H. C. 159, 161
Blaug, M. 66, 76, 78 f., 83, 88, 103, 105, 108, 114 f., 117, 125, 166
Blum, U. 128
Bonus, H. 157
Borchard, M. 71
Bössmann, E. 127 – 129, 169
Boulding, K. E. 65, 83, 99, 101, 103, 130, 133, 137, 153, 159, 161 f., 169, 181
Braun, R. 21, 122
Brinck, C. 117
Brost, M. 42
Brunner, O. 74, 76, 161 f.
Brunner, P. H. 74, 161 f.
Burkard, K.-J. 257
Büschges, G. 66 – 68

Cairncross, A. K. 104, 113
Cantner, U. 138
Chadeau, A. 104, 113
Clark, C. 104
Coase, R. H. 86, 126 f., 130, 153, 157 f.
Cobb, C. 91 – 93, 102
Cuff, E. C. 166

Dahl, R. A. 65, 133
Dathe, D. 253
Davis, J. 163
Daxbeck, H. 74, 161 f.
Demsetz, H. 128 – 130, 169
Dorfman, J. 138
Dörge, F.-W. 22, 38
Dosi, G. 138
Douglas, P. 91 – 93, 102

Ebersperger, R. 162
Edling, H. 22, 35
Eggert, K. 22, 36 f., 69, 77, 83 f., 131
Egner, E. 133
Ekins, P. 21, 174
Elster, A. 87
Enste, D. H. 34, 36, 56, 68, 73, 137, 142
Erlei, M. 128
Etzioni, A. 134, 163

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Eucken, W. 34, 36, 88
Evers, A. 137, 170

Fallgatter, M. J. 131
Fegebank, B. 39
Fischer-Kowalski, M. 163
Fisher, A. C. 153
Fisher, I. 89, 110
Fleischmann, G. 118
Fourçans, A. 105
Frey, B. S. 65, 83, 138, 152, 154, 169
Fries, K. R. 70 f.
Fritsch, B. 153
Fthenakis, W. E. 74
Fuchs, T. 56
Furubotn, E. G. 128

Galbraith, J. K. 104, 123, 136
Galler, H. P. 71, 125
Galtung, J. 163
Gelhaar, T. 71
Georgescu-Roegen, N. 159 – 162
Giddens, A. 24, 66
Gossen, H. H. 83 f.
Gräbe, S. 136
Greenspan, A. 13
Grießhammer, R. 74, 161
Gröppel-Klein, A. 143
Gross, P. 13
Grossekettler, H. 81
Grüske, K.-D. 117
Gutmann, G. 34, 68

Haberl, H. 140 f., 163
Haberler, G. 140 f.
Hampel, J. 74, 161
Hansch, E. 132, 170
Hanusch, H. 138
Hardin, G. 153, 157
Haus, A. 14, 70, 76, 87, 157, 174, 185, 188 f., 211 f., 219, 231, 245
Häusler, G. 13
Hawrylyshyn, O. 113
Hax, H. 129, 133
Hayek, F. A. von 24, 34
Hecht, J. 22
Heckhausen, H. 145
Hedtke, R. 29, 69, 96
Heertje, A. 34
Henke, C. 116
Henning, C. H. C. A. 132
Herder-Dorneich, P. 133, 135
Heuser, U. J. 22
Heuss, E. 131, 141
Hicks, J. R. 88
Hirschman, A. O. 65
Holleis, W. 81
Homann, K. 69
Hondrich, K. O. 136
Hopf, C. 14, 190, 193, 197, 200, 208, 213, 217, 221, 225, 229, 232
Huber, J. 163
Hufnagel, R. 15, 92, 111, 123, 125, 155 f., 172
Husar, R. B. 160
Hüssler, G. 134

Jaquemoth, M. 86, 96
Jevons, W. S. 75 f., 110
Joerges, B. 161
Jungermann, H. 66, 147, 150

Kade, G. 79, 81
Kahneman, D. 147 – 150, 152
Kalicki, B. 253
Kaminski, H. 23, 28 – 34, 40, 63, 69
Kapp, K. W. 153, 157
Karpe, J. 22, 36, 69, 83 f.
Kasper, H. 113
Katona, G. 143
Kaulbach, F. 114
Keynes, J. M. 77
Kirsch, G. 136, 143
Kistler, E. 253
Knetsch, J. L. 149
Koch, M. 37, 113
Köhler, R. 128
Koslowski, P. 159, 161, 172
Kreeb, K. H. 161
Krelle, W. 158
Kroeber-Riel, W. 144 – 146
Krol, G.-J. 36 f.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Kromphardt, J. 79 f., 86
Kruber, K.-P. 22, 27, 29 f.
Krüsselberg, H.-G. 77, 89, 120, 122, 125
Küpper, H.-U. 128
Kutsch, T. 190, 193, 197, 200, 208, 213, 217, 221, 225, 229, 232

Ladenthin, V. 14, 22
Lancaster, K. J. 76 f., 86, 101, 109, 155
Lange, E. 39, 66, 74, 107, 130, 132, 151, 162, 179, 198, 202 f.
Leinert, J. 43
Leschke, M. 128
Lindblom, C. E. 65, 133
Loerwald, D. 37
Luckenbach, H. 76, 86, 96
Lüdecke, S. 44
Luhmann, N. 63, 161 f., 171
Lütge, C. 66

Mackintosh, M. 22
Marshall, A. 64, 79, 86 – 89, 104, 115, 138, 140 f., 160
Maslow, A. H. 139, 145, 166, 194, 197, 222
Mauch, W. 162
Max-Neef, M. 21, 174
May, H. 29 f., 80, 97, 104, 140
McKenzie R. B. 64, 66, 93
Meadows, D. H. 153
Meadows, D. L. 153
Mesarovic, M. D. 173
Meyer, M. 69
Meyer-Abich, K. M. 159
Michael, R. T. 15
Mitchell, W. C. 138
Möller, H. 78
Müller, A. 45
Müller, J. 153
Musgrave, R. A. 135
Musolino, M. 138

Nelson, R. R. 19, 138
Neumann, M. 22, 76 f., 80 f., 101, 103, 105
Neus, W. 147
Nicklisch, H. 131
Nitzsch, R. von 143, 148, 150 f.
Nordhaus, W. 113
Norgaard, R. 159
Norkus, Z. 66 f.
Nöth, M. 143, 151

Oepping, A. 38 f.
Olson, M. 135
Ott, N. 15

Payer, H. 163
Payne, G. C. F. 166
Peitz, G. 253
Pestel, E. C. 173
Peterson, F. M. 153
Pfeiffer, U. 21, 122
Pfingsten, A. 128
Philippovich, E. von 104
Philipps, U. 38
Pigou, A. C. 153
Piorkowsky, M.-B. 15, 21, 35, 40 – 42, 47, 71, 73 f., 96, 108 f., 113 f., 119, 121 – 123, 130 f., 137, 152, 161, 163, 170, 176, 178, 242
Pleiss, U. 36
Pollak, R. A. 129 – 131, 170
Popper, K. R. 66 f.
Pras, B. 143
Preuß, T. 45
Priller, E. 73, 136
Prim, R. 23, 29, 35, 37, 51, 167, 170 f., 179, 181, 195, 201, 204, 222, 228, 238, 240

Quesnay, F. 21

Räder, C. 129, 169
Rapin, H. 37
Reid, M. G. 104, 113
Reifner, U. 40
Reisach, U. 38
Ribhegge, H. 120 – 122, 124 f.
Richarz, I. 76, 114
Richter, R. 128
Rieger, F. H. 169
Rieter, H. 22
Rohwetter, M. 42
Rosen, R. von 29, 31 f.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Rürup, B. 122
Rychen, D. S. 49 f.

Salganik, L. H. 49 f.
Samuels, W. J. 138
Samuelson, P. A. 7, 76, 79 – 81, 83, 92, 97, 99, 101
Sandwijk, M. van 34
Sauerland, D. 128
Schäfer, D. 113 f.
Schätzke, M. 190, 193, 197, 200, 208, 213, 217, 221, 225, 229, 232
Scheffer, D. 145
Schefold, B. 159
Scherhorn, G. 114
Schlösser, H. J. 39
Schmale, I. 135
Schmidt, R. 122, 179
Schmitt, G. 131
Schmölders, G. 143
Schnabl, H. 138
Schneider, D. 64 f., 76 – 81, 86
Schultz, T. W. 115, 119 – 122, 125
Schumacher, E. F. 163
Schumpeter, J. A. 66 f., 80, 131, 133, 138 – 141, 184
Schwab, M. 120
Schwarz, N. 220
Schweitzer, R. von 38
Sczesny, C. 44
Seeber, G. 29 f., 161
Seeber, S. 45
Seel, B. 90, 92, 95, 111, 120, 125, 155 f.
Seifert-Granzin, J. 70
Seiffge-Krenke, I. 71
Selten, R. 28, 40, 70, 96, 134, 142 f., 147, 152, 164, 167, 172, 189, 231, 237
Sen, A. K. 39, 50 f., 74, 100, 119, 146, 176 f., 207, 226, 228, 233
Siebert, H. 154 f., 157
Simon, H. A. 143
Singer, K. 76
Singh, I. 132
Sirageldin, I. A.-H. 104
Spahn, P. 76
Squire, L. 132
Stackelberg, H. von 85, 87 f., 101
Stadermann, H.-J. 79, 81, 86
Steffens, H. 22, 38
Stegbauer, C. 136
Stehling, F. 76, 114
Steinmann, B. 29, 35
Stigler, G. J. 118
Stobbe, A. 78, 82 f., 85, 90 – 95, 100 – 102, 104 f.
Strauss, J. 132
Streissler, E. 268
Streissler, M. 95 f., 103 f.
Stroebe, W. 83
Strümpel, B. 71, 143 f., 147
Studenski, P. 88
Sturn, R. 86
Swanepoel, M. 34
Swann, G. M. P. 141 f.

Tarondeau, J.-C. 143
Tenfelde, W. 29
Thaler, R. H. 149 – 152, 167
Thünen, J. H. von 83
Tobin, J. 113
Tornieporth, G. 176
Trommsdorf, V. 143, 145
Tullock, G. 64, 66, 93
Tversky, A. 147 f., 152

Van den Daele, W. 159
Varian, H. R. 76 f., 83, 90 – 92, 94 – 98, 101 f., 110, 149
Veblen, T. B. 138 f., 141
Velsen-Zerweck, B. von 129, 137, 170
Vogler, M. 120, 125
Voss, R. von 136

Wagner, G. G. 43
Walras, L. 76, 79 f., 140
Warnecke, P. 152
Weber, B. 27 – 29, 39 f.
Weber, C. 162
Weber, M. 66 f., 84 f., 130, 133, 146, 184
Weber, W. 37
Weimann, J. 158
Weinert, F. E. 49

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Weiß, R. 30, 36, 43, 124, 220
Wellhöner, V. 79
Wicke, L. 152, 156 f.
Williamson, O. E. 128 – 130
Witt, U. 138, 140 f.
Zajontz, T. 120
Zapf, W. 114, 136, 166, 168, 170 f., 181
Zimmer, A. 73
Zimmerman, K. F. 120
Zoerner, A. 22, 36, 83 f.
Zöllner, H. 37 f.

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Sachverzeichnis

Allokation der Zeit 108, 112, 114 f., 119 f., 177
Alltags- und Lebensökonomie 13 f., 19, 21, 23 – 27, 39, 47, 49, 56, 69, 73 f., 107, 115, 126, 128, 130, 164 f., 174, 178 f., 183, 224, 237 f., 240
Altruismus 82, 120, 123 – 126, 226
Anspruchs-Anpassungs-Theorie 147
Arbeit 14, 25, 28 – 30, 33, 35, 37 f., 41, 46, 57, 59 f., 67 f., 70 – 72, 78 f., 86, 88, 98 – 100, 115, 119, 123, 131, 136, 138, 140, 143, 148, 160, 162, 174, 176, 178, 180 f., 183 f., 188 f., 193, 201 f., 218, 226 f., 232 f., 235, 238
Arbeitsangebot 96, 98 f., 196
Arbeitslehre 27 – 29, 37 f., 48, 180
Armut 61, 73 f., 119, 174, 176, 191 f., 232, 234 f., 242
Armutsforschung 118 f., 174, 176
Armutsprävention 40, 119, 174, 176
Armutspräventionsprogramm 40, 174, 177
Ausschlussprinzip 134, 168 f., 202
Axiome der Präferenz 89, 91, 101, 142

Bedürfnis 84, 146, 197
Behavioral Economics 142, 147
Bereichskompetenzen 49 f.
Betrieb 17, 22, 32 f., 36, 38, 60, 64, 87 f., 129 – 131, 133 f., 155, 160, 167 – 171, 176, 181 f., 185, 200 – 202, 204 f., 207, 216, 245
Betriebswirtschaftslehre 29, 32, 64, 201
Bevölkerung 44, 68, 71, 73, 116, 181, 188, 204
Bevölkerungsökonomik 119 f., 125
Bildungsstandards 45, 47 f., 57 – 61
Bounded rationality 143
Budget 77, 89, 91 – 96, 102, 110
Budgetgerade 91, 94 f., 97
Budgetrestriktion 91
Bürgerinitiative 137, 170, 178, 189, 207, 212, 225 f., 239

Coase-Theorem 158
Cobb-Douglas-Nutzenfunktion 91 f.
Cobb-Douglas-Produktionsfunktion 102

Dritter Sektor 226
Drittpersonen-Kriterium 113 f.

Egoismus 82, 124 f.
Ehrenamtliche Arbeit 37, 59, 73, 206, 228
Eigenerstellung 22
Eigentumsrechte 82, 128, 156 – 158, 169
Einpersonenbetrieb 86
Einpersonenhaushalt 112, 126, 223
Einpersonenunternehmen 126 f., 130, 132
Einproduktunternehmung 102
Eltern-Kinder-Gruppe 137, 204, 207
Emissionen 155, 160, 229
Entropie 160, 171 f., 200, 229
Entscheidung 22, 25, 38, 46, 50, 52 – 54, 57 – 59, 62, 65 – 67, 69, 71, 77, 86, 96, 98 f., 108 f., 111, 118 – 121, 123 – 125,

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

130, 138, 147, 150, 156, 179, 182, 186, 191, 195 – 199, 201, 208 f., 214 f., 221, 234, 240 f., 244 f.
Entscheidungsprozess 56, 96, 182, 186, 197 – 199, 215, 236, 241
Entscheidungssysteme 32, 65, 133, 135, 197 – 199, 201, 208, 241
Entscheidungstheorie 142, 148, 150 f., 167
Erwerbsarbeit 28, 37, 59, 70, 99, 110, 112, 118, 178, 181, 184, 192, 202, 214, 216, 219, 232, 235
Erwerbseinkommen 64, 74, 98 f., 109, 112, 122, 176, 211, 226
Evolution 138
Evolutorische Ökonomik 25, 81, 107, 137 f., 141, 180, 238
Externe Effekte 82, 116, 153, 156 – 158, 230

Faktorkombination 100 – 102
Familie 13, 19, 23, 36, 38 f., 41, 47 f., 51, 59, 63 f., 68 f., 71, 74, 114 f., 119 – 126, 130 – 132, 145, 167, 170 f., 174, 176 – 179, 181 f., 184, 186, 189, 191 f., 194, 196, 198 f., 205, 207 f., 214, 217, 221, 223 f., 234, 237 f., 240 f., 244
Familienarbeitsverfassung 131
Familienbildungsprozess 120
Familiengründung 65, 71, 105, 114
Familienkonferenz 51, 199
Familienunternehmen 34, 74, 86, 130 f.
Finanzdienstleistungen 40 f., 55 f., 178, 187 f.
Finanzielle Bildung 39 – 42, 45, 243
Finanzwissen 13 f., 22, 39, 42 f.
Forschungsprogramm 21, 26, 75, 115, 147
Freiburger Schule 34
Freie Assoziationen 47, 135 f., 180 f., 225, 242
Freizeit 56, 65, 69 – 71, 99, 182, 197, 217 – 220, 224, 226, 241
Fremdbezug 22
Freundschaft 182, 201, 205, 217, 220, 241
Full income 110 f.

Geldbudget 109 f., 112
Geldkosten 109
Geld- und Zeitrestriktion 111
Geldvermögen 72, 209 – 211
Gesamtnutzen 17, 84 f., 93
Gesamtschule 28, 179
Gesamtwirtschaftliche Strukturanalyse 129, 133
Gesetz der Nachfrage 93
Gewinnmaximierung 82, 102
Gleichgewichtstheorie 77, 81, 138, 140
Gossensche Gesetze 83 f.
Grants Economics 133
Grenznutzen 17, 60, 79, 83 – 85, 92 f., 95, 101, 103, 111
Grenznutzentheorie 83 f., 105, 150
Grenzrate der Substitution 90, 94 f., 101
Grundbedürfnisse 145 f., 166 f., 194, 197, 222
Grundkurs Alltags- und Lebensökonomie 25 f., 178 f., 183, 190, 197, 240, 242 f.
Gruppenverhandlungen 65, 133, 136
Gut 17, 22, 34 – 36, 41 f., 49 – 51, 53, 57 – 65, 70 – 74, 76, 79, 82, 84 f., 88 – 97, 100 f., 108, 110 f., 115, 117 – 120, 122, 126, 131, 134 – 136, 140, 153 – 158, 160 – 162, 166 – 170, 177, 181 f., 184, 188, 195 f., 199 – 206, 208 – 210, 212, 216, 219, 222, 225, 227, 230, 233, 239, 245

Handlungsmodell 17, 144
Handlungstypen 146 f.
Haushalt 13, 15, 19, 22 – 26, 28, 30, 32, 34 – 40, 46 – 48, 51, 55 – 59, 61, 63 – 66, 68 f., 71 – 77, 80 f., 83, 85 – 89, 91, 93 – 97, 99, 101 – 105, 107 – 115, 118, 120, 122 f., 128 – 135, 137, 153, 155 f., 160 – 165, 167 – 171, 174, 176 – 189, 193, 196, 199 – 201, 203 – 205, 207 – 212, 216, 219 – 226, 230 – 232, 234 f., 237 – 242, 244 f.
Haushaltsarbeit 22, 37 f., 47, 56, 69 f., 72, 88 f., 110 – 112, 118, 184, 186 f., 208, 216
Haushaltsbuchführung 41, 152
Haushaltsführung 38, 48, 56, 120, 123,

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

164, 176 – 178, 186, 188, 203, 221 f., 231 f., 235, 241
Haushaltsgründung 56, 210, 221, 241
Haushaltsmanagement 47, 96, 109, 118, 189
Haushaltsoptimum 17, 94 f., 111
Haushaltsproduktion 22, 35 f., 47, 55, 71 – 74, 85, 105, 108 f., 111 – 114, 118, 123, 141, 155, 172, 184 f., 196, 202, 207, 231, 243
Haushaltsproduktionsmodell 111
Haushaltsprozess 72, 108, 112, 177, 204, 211
Haushaltssektor 74, 170, 188
Haushaltstheorie 75, 92, 95, 103
Haushalts- und Familienfunktionen 69, 184, 204
Haushalts- und Familienökonomik 107 f., 238
Haushalts- und Wohlfahrtsproduktion 166
Haushalts-Unternehmens-Komplex 131 f., 137, 170, 207
Haushaltsversagen 225
Haushaltung 36, 76, 87 f.
Hauswirtschaft 19, 28 f., 37, 47, 76, 89, 177, 180, 184
Hauswirtschaftliche Bildung 14, 23
Hauswirtschaftslehre 37
Heiratsmarkt 120, 125
Herkunftsfamilie 120 f., 221
Hierarchie 65, 127, 129, 145, 166, 194, 216 f.
Historische Schule 80, 143
Homo oeconomicus 58, 81, 90, 107, 142 f., 238
Humankapital 22, 25, 49, 72, 105, 107, 116 – 118, 122 f., 177, 202, 210, 238
Humankapitaltheorie 115 – 117, 119 f., 177
Humanvermögen 46, 59, 72, 114, 118, 122, 144, 181 f., 184 f., 192, 203, 210 f., 214, 219, 239
Hybride Systeme 128 – 131, 137, 170 f., 180, 207 f., 226, 239
Identität 52, 64, 190 f., 240
Imitation 147, 190 f.
Immissionen 155, 229
Immobilienvermögen 72, 209 – 211
Indifferenzhyperebene 90
Indifferenzkurve 90, 94 f., 101 f.
Individualität 190, 193, 240
Individuum 46, 50, 66, 139, 146, 166, 184, 190 – 192, 194 – 196, 199, 214, 222, 241
Informeller Sektor 56, 207
Institution 25 f., 34, 40, 47, 61 f., 64 f., 67 f., 71, 74, 81, 86, 107, 117, 119, 126, 128 – 133, 135, 137, 139, 159, 165, 168 – 170, 173, 179 – 182, 199 – 201, 203, 207 f., 227 f., 234 – 236, 238 f., 241, 243 – 245
Institutionalismus 138, 143
Institutionenbildung 63
Institutionen-Güter-Schema 17, 168
Institutionenökonomik 152
Internalisierung 156, 230

Kapital 78, 86, 140, 162, 183, 190
Kerncurriculum ökonomische Bildung 31 – 33, 36
Klassische Ökonomik 75, 79, 89, 126, 244
Knappheitsparadox der Wirtschaft 161
Kollektivgüter 69, 107, 133, 135 f., 168 f., 205, 225, 238 f., 245
Kompetenz 13 f., 22, 24, 26, 39 f., 44 – 50, 54 – 56, 112, 118 f., 145, 151 f., 167, 176 f., 179 f., 194, 214 f., 217, 219, 221, 232 f., 237, 240
Konsum 22, 28 – 30, 35, 37 – 39, 41, 47, 55, 57 f., 60, 62, 77, 82 – 86, 89, 91 – 93, 95 – 99, 104, 109 f., 112 – 115, 120, 133 – 135, 139, 146, 154 – 156, 158, 160 – 163, 166, 168 f., 172 f., 176, 178, 181, 184 f., 187, 193 – 195, 199 – 203, 206, 216, 218, 220, 231 f., 239, 241 f.
Konsumentenrolle 14, 23, 38
Konsumgüter 59, 74, 85 f., 98 – 101, 104, 108, 114, 121, 161, 172 f., 178, 181, 184, 195 f., 200, 204, 229 f., 238 f.
Konsumleistungen 201 f.
Konsumnachzügler 139
Konsumpionier 139, 141

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Konsumtheorie 83, 85, 139, 141 f., 155, 201
Konsumtion 104
Koordinationsmechanismen 76, 198
Koproduktion 136
Koproduzent 69
Kosten 22, 25, 41, 57 f., 64, 94 f., 100, 103, 109 – 112, 116 f., 120 – 122, 124, 127, 133, 151, 155 – 158, 168 f., 196, 202, 205, 208, 214, 221, 230, 244
Kostenminimierung 95, 103
Kosten und Nutzen 30, 57, 61, 65 f., 82, 109, 114, 116, 119 – 122, 125, 135, 157, 182, 197 f.
Kreislaufanalyse 77
Kritischer Rationalismus 65

Lagrange-Funktion 92, 111
Lagrange-Hamilton-Formalismus 79
Lagrange-Multiplikator 92
Lancaster-Ansatz 120, 155
Lebensform 48, 71, 120 f., 186, 221, 223
Lebensselbstständigkeit 71
Leitbild 45 f., 61, 74, 163 f., 186

Makroökonomik 75, 77 f.
Makrostruktur 68, 184, 186, 225
Markt 32, 34, 38 f., 45, 47, 51, 55, 58, 60, 77, 82, 88 f., 94 f., 97, 100, 102, 108, 111 f., 125, 127 – 129, 134 – 137, 140, 151, 157, 168 f., 176, 184, 187, 192, 216, 238
Marktgüter 63, 111 f., 114, 119, 182, 188, 202, 206, 222, 238, 245
Marktlehre 76
Marktmechanismus 127, 135
Markttransaktionen 86, 107, 129, 169, 203, 208, 238
Markt- und Preistheorie 76, 79
Marktversagen 107, 135, 169, 225, 238
Marktwirtschaft 30, 32, 34, 40, 49, 59, 61, 68, 76, 82, 86 – 88, 130, 133, 161, 171, 184, 230, 238
Mengenanpasser 93, 102
Mentale Konten 150
Mentale Transformation 146, 148
Meritorik 134 f., 168 f.
Meso- und Makrostruktur 24, 68, 71, 171, 237
Metakompetenzen 49 f.
Methodenstreit 80
Methodologischer Individualismus 66
Mikroebene 23, 68, 71, 237
Mikro-Makro-Übergänge 66
Mikroökonomik 14, 24 – 26, 63 f., 75 – 78, 80, 99, 101, 105, 107, 128, 142, 165, 244
Mikro- und Makroökonomik 23 – 25, 128, 160, 237
Mischsysteme 74, 169, 201, 207, 239
Motiv 33, 65, 67, 126, 141, 143 – 145, 179, 194, 213, 220, 226, 233
Multioptionsgesellschaft 13, 190

Nachfrageverhalten 91, 96, 111, 187, 192
Nachhaltigkeit 49, 62, 162 f., 172, 182, 229
Nationalökonomie 36, 66 f., 80
Naturaleinkommen 110
Naturgüter 59, 107, 152 f., 158, 161 f., 171 – 173, 200 – 202, 229, 239
Naturkapital 156, 162, 167, 172, 182, 203, 229
Natur-Umwelt 17, 25, 71, 107, 154, 239 f.
Neoklassische Ökonomik 77 – 80, 86, 89, 96, 126, 143, 152 f., 244
Neo-neoklassische Ökonomik 119, 126
Netzwerk 25, 48, 51, 73, 142, 170, 184, 188 f., 200, 203, 205, 217, 232, 238 f., 241, 245
Neue Haushaltstheorie 17, 24, 105, 108, 112, 114 f.
Neue Hauswirtschaft 25 f., 177, 183 f., 189
Neue Institutionenökonomik 25, 30, 107, 126, 128 f., 137, 158, 238
Neue Politische Ökonomie 133
Nonprofit Organisationen 25, 35, 48, 73 f., 107, 129 f., 136 f., 180, 189, 200, 203, 206, 208, 225 – 227, 238, 244
Nonprofit-Sektor 226, 228
Nutzen 53, 56 – 58, 60, 64 f., 81 – 83, 85, 89 – 92, 94 f., 101, 103, 110, 113, 116 f., 120 – 122, 124 f., 134, 136, 149, 157 f.,

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

166 f., 181 f., 195, 199, 209, 211, 217, 219, 221 f., 236, 238, 244
Nutzenfunktion 89, 91 – 93, 102, 113, 123 f., 148
Nutzenmaximierung 91, 110, 112, 114, 128

Öffentliche Güter 133, 154, 157, 168
Öffentlicher Haushalt 134
Ökologische Ökonomik 25, 107, 159, 238 f.
Ökonomie 25, 49, 56, 63, 65, 76, 78 f., 103 f., 112, 132, 173, 180, 244 f.
Ökonomiepostulat 198
Ökonomik 24 – 26, 63, 66, 75 f., 86, 96, 115, 119, 126, 137, 141, 143, 148, 152, 161, 165, 244
Ökonomische Grundbildung 31 – 33, 36 f., 42, 44
Ökonomische Grundkategorien 29
Ökonomischer Imperialismus 65
Ökonomische Verbraucherkompetenz 55
Opportunitätskosten 58, 64 f., 95, 99, 109, 111, 116 f., 122 f., 150 f., 172
Ordnungstheorie 32, 34

Paradigma 26, 76, 165 f., 171
Partnerwahl 65, 184
Personale Güter 119, 168 f., 204 f., 222, 239, 245
Persönlichkeit 144, 182, 190, 192 f., 196 f., 218
Pionierunternehmer 130, 141
Politikwissenschaft 29
Politische Ökonomie 66, 110
Präferenzen 58 f., 63, 95, 97 f., 102, 109, 111, 121, 125, 168
Preissystem 63, 65, 78
Preistheorie 76
Private Güter 59, 133 – 135, 154, 168 f., 201 f., 205, 239
Produktionsfaktoren 78, 82, 86, 88, 100 – 102, 121, 140, 204
Produktionsfunktion 100 – 103, 110, 113
Produktionstheorie des Konsums 85, 108, 112, 114
Produktiver Konsum 104
Prospect-Theorie 148, 150 f.

Quasi-Märkte 135

Rationalität 66, 126 f., 142
Rationalitätsfalle 135, 157
Rationalverhalten 82, 198
Raumschiff-Ökonomie 161
Real-life Economics 174
Ressourcenrestriktion 111
Reziprozität 58, 136, 205
Rotten-kid-Theorem 124

Sachvermögen 69, 73, 202, 210 f.
Schattenpreis 111
Schattenwirtschaft 36, 137, 143, 207
Schlecht 124, 143, 156, 162, 215
Schlüsselkompetenzen 48 – 55, 189
Schöpferische Zerstörung 141, 172, 200, 232, 241
Selbsthilfegruppe 73, 137, 168, 170, 178, 196, 207, 235, 239
Selbstständigkeit 41, 47 f., 68, 184, 213, 216, 241
Selbsttätigkeit 192 f.
Selbstwirksamkeit 233
Solidarität 133, 136 f., 169, 199, 201, 205, 208, 217 f., 226
Soziale Marktwirtschaft 30, 32, 34, 44, 60 f.
Sozialkapital 212
Sozialökonomische Verhaltensforschung 142 f., 147
Sozialproduktgüter 152, 158
Sozialwissenschaft 31, 66, 69, 114, 138, 166, 180
Soziologie 29, 139, 143, 161, 171, 201
Sozioökonomische Bildung 14, 69
Staat 25, 30, 32, 34, 46, 58 – 61, 66 f., 129, 134 – 136, 142, 153, 162 f., 168 – 170, 180, 200, 202, 207 f., 222, 225 – 227, 239
Staatsversagen 60, 135, 169, 225
Standards 24, 45, 47, 56, 121, 218

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Strukturelle Identität von Produktion und Konsum 83, 239
Subjektivität 190 f., 240

Tableau Economique 21
Tauschbeziehungen 65, 77
Tauschring 73, 142, 203
Tauschverhältnis 64; 79; 94 f.
Test of Economic Literacy 44
Theorie der Eigentumsrechte 169
Theorie der Güter 133
Theorie der Nachfrage 89, 101
Theorie der Neuen Hauswirtschaft 184 f.
Theorie des Erwartungsnutzens 148
Thermodynamik 159 f., 171, 229, 239
Transaktionskosten 58, 82, 127 – 129, 157 f., 169
Transaktionskostenökonomik 81, 126, 130, 158, 238, 244
Transaktionsmotive 169

Übel 148, 153, 157
Überschuldung 13, 74, 152, 232, 234 f., 242
Umweltbelastung 60, 73 f., 156 – 159, 161, 171 f., 181 f., 230 f., 239
Umweltfunktionen 155
Umweltgüter 154 – 156
Umweltökonomik 25, 81, 107, 152 f., 156 f., 159, 180, 238 f.
Umweltschutz 60, 158, 204, 229 f., 232, 242
Ungewissheit 147, 237
Ungleichgewichtstheorie 78
Ungut 155, 229
Unsicherheit 57, 63 f., 126 f., 138, 147 f., 180, 209, 215, 237, 244
Unternehmen 24 – 26, 28, 30, 32 – 34, 36, 38 f., 42, 47, 51, 58 f., 61, 64 – 66, 68, 73, 75 f., 80 f., 83, 85 – 89, 92, 96, 99 – 104, 113, 117, 126 f., 129 – 135, 140, 150, 155, 160 – 162, 167 – 170, 173, 180 f., 184 f., 189, 196, 200 – 205, 207, 210, 212, 225 – 227, 237 – 239, 244 f.
Unternehmensgründung 13, 58, 130 – 132, 141, 181, 188, 213, 216, 241
Unternehmenssektor 37, 49, 170, 173, 188 f.
Unternehmerbegriff 64

Veblen-Effekt 139
Verband 28, 34, 39, 47, 64, 68, 130, 133, 135 – 137, 167, 169 f., 180, 189, 201, 205 – 208, 225, 235, 238 f., 242 f., 245
Verbändeökonomik 25, 107, 130, 133, 137, 180, 238
Verbrauch 17, 38, 40, 55, 79, 84 f., 88, 93, 104, 143, 172, 184, 200, 239
Verbraucher 32, 60, 99
Verbraucherbegriff 55
Verbraucherbildung 14, 19, 38 f., 45
Verbraucherkompetenzen 55 f.
Verein 63, 68, 167, 178, 180, 189, 204, 206, 225, 227, 237 f., 242, 245
Verhaltensökonomik 25, 81, 107, 142, 180, 238
Verhaltenstheorie 57, 143
Verhaltens- und Umweltannahmen 75, 80 f., 96
Vermögen 22, 62, 73, 144, 149, 151, 185, 200, 208 – 212, 241
Versorgungssysteme 129, 189, 203 – 205, 207
Verwaltungsbetrieb 134, 180, 206 f., 225 f.
Volkswirtschaftslehre 29 f., 39, 75, 87, 152
Vollkommene Konkurrenz 81, 102

Wahlmechanismus 135
Wertschöpfung 22, 72 f., 113, 122, 217
Wirtschaftliche Rollen 46
Wirtschaftsfach 27, 243
Wirtschaftsgesellschaft 13, 29 – 31, 69, 139, 156
Wirtschaftskompetenz 44, 56
Wirtschaftskreislauf 17, 21 f., 32 – 35, 38, 41, 59, 74, 76, 155, 165 f., 237 – 239, 243
Wirtschaftskundlicher Bildungs-Test 20
Wirtschaftslehre 23, 29 f., 39, 76, 84, 126, 138, 190

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Wirtschaftsordnung 28, 30 – 33, 60 f., 63, 128
Wirtschaftssozialisation 21 – 25, 27, 37, 56, 165, 178 f., 237
Wirtschaftssystem 17, 21, 63, 76, 107, 133, 140, 152 – 155, 160, 168, 173, 229, 238 f., 242
Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung 32
Wissensgesellschaft 55, 115, 183, 188, 215, 217
Wohlfahrtsproduktion 25, 114, 165 f., 170 f., 239
Wohlfahrtsverband 40, 134, 169, 235
Wunsch 97, 139, 166, 195, 197, 218
Zeitbudget 71, 110, 112
Zeitkosten 109 f., 122
Zeitspenden 136
Z-Güter 110
Zickzack-Schema 21
Ziel 21, 23, 26, 31 f., 42, 46, 52 f., 61 f., 68, 78 f., 96, 124, 145 f., 163, 166 f., 180, 182, 191, 193 – 201, 203, 227, 231, 234, 241, 243 f.
Zielbildungsprozess 198
Zielorientiertes Verhalten 146
Zielsystem 77, 199, 231, 244
Zivilgesellschaft 225

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de

Copyright
V&R unipress
siehe: www.vr-unipress.de