

Kapitel 1

Ökonomie und Management

1.1 Wie Ökonomen denken

1.1.1 Das Bestmögliche

Die Krankenschwestern Claudia und Barbara haben sich vorgenommen, ihren Feierabend ab exakt 20 Uhr zusammen zu verbringen. Beide möchten unbedingt ins Kino gehen, um den gerade angelaufenen Gruselfilm *Aliens 7 – Das Ende* zu sehen. Mit einem kurzen Blick auf die Homepage des Kinos erfährt Claudia, dass der Film um 21:30 Uhr anfängt und eine Dauer von 120 Minuten hat. Darüber hinaus schlägt Barbara ein gemeinsames Pasta-Essen im italienischen Restaurant *Vesuvio* vor. Claudia würde gerne einmal wieder das schöne Tanzlokal *Break the Waves* besuchen. Während Barbara meint, für den Besuch im Restaurant müsse man sich im Idealfall eine Stunde und vierzig Minuten Zeit nehmen, erwidert Claudia, ideal für das Tanzlokal wäre ein Aufenthalt von zweieinhalb Stunden, dann ginge bei *Break the Waves* echt die Post ab. Allerdings haben sich die beiden gegenseitig versprochen, bis 1:30 Uhr wieder in ihrer Wohngemeinschaft zu sein, da sie am folgenden Tag sehr früh aufstehen müssen. Da das *Vesuvio* um 23:00 Uhr schließt, und *Break the Waves* erst um 22:30 Uhr öffnet, ist die einzig mögliche Reihenfolge für diese Abendgestaltung:

WG → Vesuvio → Kino → Break the Waves → WG

Die Fahrten zwischen den Zielorten schlagen generell mit 15 Minuten oder insgesamt einer Stunde zu Buche. Damit besteht bei der Verwirklichung des Vorhabens von Claudia und Barbara das Hauptproblem darin, dass ihre Feierabendplanung

- eine Stunde und vierzig Minuten im *Vesuvio*,
- zwei Stunden im Kino,
- zweieinhalb Stunden im *Break the Waves*,
- 4 x 15 Minuten oder eine Stunde Fahrzeit

in einem Zeitraum von 20:00 bis 1:30 Uhr auf Grund des knappen Zeitrahmens von 330 Minuten anstelle der erforderlichen 430 Minuten nicht umzusetzen ist. Aus dieser prekären Lage wird das Grundproblem des Wirtschaftens deutlich:



Einem ökonomischen Problem liegt immer das Verhältnis zwischen knappen Mitteln und vielfältigen Zielen zugrunde (Knappheitsprinzip).

Nun stellt sich die Frage, ob diese zunächst unlösbare Aufgabe in eine lösbare umgewandelt werden kann. Ein bestimmtes Ziel könnte beispielsweise als zweitrangig eingestuft und aus der Liste des Abendprogramms gestrichen werden. Dann gäbe es Zeit genug zur Verwirklichung der anderen beiden. Wenn allerdings an allen drei Zielen sowie den Beginn- und Schlusszeiten festgehalten wird, bleibt nichts anderes übrig, als den Abend so zu planen, dass er »unter den gegebenen Einschränkungen« ein Maximum an Spaß bietet. Schätzen sich Claudia und Barbara gegenseitig so, dass beide bereit sind, am Vorhaben des gemeinsamen Abends festzuhalten, wenn der eigene Verzicht nicht größer ist als der Verzicht der jeweils anderen, so wäre eine Lösung wie in Tabelle 1.1 gefunden: Claudia und Barbara verlassen um 20:00 Uhr die WG, treffen um 20:15 Uhr im *Vesuvio* ein und brechen nach einer letzten Grappa und einem *Ciao Amore* an den Wirt pünktlich um 21:15 Uhr in Richtung Kino auf. Sie verlassen das Kino ebenso pünktlich um 23:30 Uhr und erreichen um 23:45 Uhr *Break the Waves*, wo sie bis 1:15 Uhr verweilen. Exakt um 1:30 Uhr sind sie wieder in der WG. Auf diese Weise verzichten sowohl Barbara im *Vesuvio* als auch Claudia im *Break the Waves* auf exakt 40 Prozent ihrer jeweiligen Vorstellung vom idealen Aufenthalt. Diese Entscheidung stellt zwar nicht die denkbar beste Lösung in einer schrankenlosen Welt dar – die »Sättigungsgrenze« wird weder für Claudia im Tanzlokal noch für Barbara im Restaurant erreicht. Sie ist jedoch die beste Lösung unter den von beiden akzeptierten Einschränkungen, welche ihnen externe Rahmenbedingungen (z.B. die Arbeitszeit) aber auch der Wunsch, gemeinsam etwas zu unternehmen, auferlegen.

Tab. 1.1 Optimaler Plan ohne und unter Restriktionen

Stationen des gemeinsamen Abends	Idealer Plan ohne Restriktionen (Minuten)	Optimaler Plan unter Restriktionen (Minuten)
<i>Vesuvio</i>	100	60
Kino	120	120
<i>Break the Waves</i>	150	90
Taxifahrten	60	60
Gesamt	430	330

Es ist natürlich denkbar, dass die beiden ihre heutige Entscheidung bereits morgen wieder bedauern. Womöglich erweist sich der Aufenthalt im *Vesuvio* als zu hektisch, genauso gut hätte man sich im Kino mit Tortilla-Chips und Paprika-Dip begnügen können. Auch der Aufenthalt im Tanzlokal mag sich als suboptimal erweisen, wenn es z.B.

Claudia auch nach eineinhalb Stunden nicht gelingt, einen Tanzpartner zu finden. Haben sie dann keine bestmögliche Entscheidung getroffen? Gewiss doch: Die Entscheidung war und ist angesichts der Erfahrungswerte, die zum Entscheidungszeitpunkt vorlagen, als optimal zu bewerten, auch wenn sie sich im Nachhinein als falsch erwiesen haben könnte. Zukünftige Entscheidungen werden ihrerseits auch optimal sein, wenn sie die heutige Erfahrung gebührend mit berücksichtigen.

Aus dem Knappheitsprinzip und unter Berücksichtigung menschlicher Ziele lässt sich nach der treffenden Formulierung von *Lionel Robbins* (1935) das Wirtschaftsprinzip als Handlungsimperativ ableiten: Es geht darum, die knappen Ressourcen, über die wir verfügen, so einzusetzen, dass eine höchstmögliche Zielbefriedigung erfolgt. Damit rückt das sogenannte Allokationsproblem (lat. *Allocare* bedeutet platzieren, einsetzen) in den Mittelpunkt der Überlegungen:



Die Ökonomie beschäftigt sich mit der bestmöglichen (optimalen) Allokation knapper Ressourcen bei vielfältigen Zielen.

1.1.2 Mikro- und Makroökonomie

Die ökonomische Lehre umfasst die Bereiche der Mikro- und der Makroökonomie mit ihren jeweiligen wirtschaftspolitischen Implikationen.¹ Während die Mikroökonomie sich mit den Entscheidungen einzelner Wirtschaftsakteure befasst, beschäftigt sich die Makroökonomie mit dem kollektiven Verhalten (Aggregaten). Als Beispiel für miteinander verknüpfte mikroökonomische und makroökonomische Fragestellungen sei hier die Konsumfrage dargestellt (Tabelle 1.2).

Tab. 1.2 Die Konsumfrage aus mikro- und makroökonomischer Sicht

Mikroökonomische Fragestellung	Makroökonomische Fragestellung
<ul style="list-style-type: none"> • Nach welchen Kriterien trifft ein individueller Konsument eine optimale Güterwahl? • Welche Mengen von welchen Gütern werden dabei gekauft? 	<ul style="list-style-type: none"> • Wie beeinflusst ein schwankendes Einkommen den Gesamtverbrauch? • Auf wie viel belaufen sich in Deutschland die Ausgaben für einen existenzsichernden Konsum?

¹ Hinzu käme die Finanzwissenschaft als Lehre der Wirtschaftstätigkeit des Staates und der sonstigen öffentlichen Verbände. Im Gegensatz zu der aus der Rechts- und Verwaltungslehre stammenden deutschen Tradition ist die angelsächsische Finanzwissenschaft stärker mit der Ökonomie verbunden. Die Nachkriegsliteratur tendiert auch in Deutschland zu einer stärkeren Integration der Finanzwissenschaft in die Volkswirtschaftslehre und die Wirtschaftspolitik (*Ehrlicher* 1975: 298f).

Prinzipiell gilt, dass ein bestimmtes wirtschaftliches Problem sowohl mikroökonomisch als auch makroökonomisch analysiert werden kann. Der Unterschied liegt in der Betonung des individuellen (Akteure, Güter) oder des kollektiven Verhaltens (Aggregate). Für den Teilbereich der Mikroökonomie bedeutet das Wirtschaftsprinzip:



Die Mikroökonomie beschäftigt sich mit der optimalen Mittelallokation durch individuelle Wirtschaftsakteure (Haushalte, Unternehmen) und ihren Folgen für die Preisbildung an einzelnen Märkten.

Zwar kann die Entstehung der modernen Makroökonomie nach 1930, zumindest bezogen auf Einzelaspekte, als Versuch gedeutet werden, das Knappheitsproblem zu umgehen. Etwas überspitzt formuliert: Geld wäre nicht knapp, wenn Zentralbanken es beliebig drucken dürften, die Staatseinnahmen wären auch nicht knapp, wenn der Staat sich grenzenlos verschulden dürfte. Auch die Allokationsfrage könnte dabei aus dem Blickfeld geraten: In einer vielzitierten Formulierung rief *John Maynard Keynes* (1936: 129) das Finanzministerium dazu auf, zur Beendigung der großen Depression der 1930er Jahre nötigenfalls alte Flaschen mit Banknoten zu füllen, in tiefen Stollen zu vergraben und mit Stadtmüll zuzuschütten, um anschließend Aufträge an private Firmen zu erteilen, welche sie wieder bergen sollten. Damit würde Beschäftigung geschaffen, welche zur Entstehung eines Einkommens und damit zu einer zusätzlichen Güternachfrage führen würde. Davon abgesehen, dass dieser Satz meistens aus dem Kontext herausgerissen wird – *Keynes* bevorzugte nach eigenen Angaben den Wohnungsbau als Konjunkturmotor – ist diese Unbekümmertheit um den richtigen Mitteleinsatz kein Bestandteil der standardisierten Makroökonomik. Wie man bei der Bewältigung der heutigen Krise erkennen kann, hängt auch die Wirksamkeit der Wirtschaftspolitik stark davon ab, inwieweit die Staatsausgaben in Bereichen getätigt werden, die für maximale Wirtschaftsimpulse sorgen. Im Übrigen stehen den heutigen Ausgaben morgen fällige Verbindlichkeiten gegenüber: Damit wird die Knappheit nicht aufgehoben, sondern nur aufgeschoben.



Lernen, ökonomisch zu denken, heißt lernen, die Knappheit zu erkennen und mit ihr umzugehen. Dies gilt für die Mikro- wie für die Makroökonomie.

1.2 Kernbegriffe der Ökonomie

1.2.1 Bedürfnisse und Güter



Das Empfinden eines Mangels, gekoppelt mit der Bereitschaft, ihn zu beseitigen, wird Bedürfnis genannt. Ein Gut wird als ein geeignetes Mittel definiert, um menschliche Bedürfnisse zu befriedigen.

Nicht selten wird zwischen Bedürfnis und Bedarf unterschieden: Bedarf setzt, neben der Existenz eines Bedürfnisses, auch die Bereitschaft voraus, Zahlungsmittel zu verwenden – anders gesagt, Kaufkraft herzugeben –, um das Bedürfnis zu beseitigen.

Ökonomische Güter sind immer sowohl knapp als nützlich. Es lässt sich darüber streiten, inwieweit es noch nicht-ökonomische – sogenannte freie – Güter gibt. In der Vergangenheit wurden Wasser, Sonnenlicht, Luft als freie Güter angesehen, da sie jedem Individuum kostenlos zur Verfügung standen. Heute ergibt diese Unterscheidung wenig Sinn, man denke an die Wassergebühren, an die TÜV-Gebühren und andere Emissionsabgaben. Eventuell kann man das Sonnenlicht immer noch als freies Gut ansehen. Es stellt sich jedoch die Frage, ob es überhaupt Güter gibt, die zwar knapp, aber nicht nützlich sind, weil sie kein menschliches Bedürfnis befriedigen können. Ein solches Gut ist wahrlich schwer zu finden. Der Mensch scheint fähig, aus jedem scheinbar noch so wertlosen Gut Nutzen zu ziehen.

Im Mittelpunkt der Ökonomie steht also eine bestimmte Dimension menschlichen Verhaltens, und zwar die Befriedigung der vielfältigen menschlichen Bedürfnisse mit Hilfe von knappen Mitteln. Im Schlaraffenland wäre der Mensch diesbezüglich frei, keine Limitation schränkte ihn bei der Befriedigung seiner Bedürfnisse ein: Lediglich die Sättigungslinie in Abbildung 1.1 kann als eine Art Befriedigungsgrenze angesehen werden.

Die Sättigungslinie stellt jedoch keine durch knappe Mittel gestellte Nebenbedingung dar, sondern symbolisiert biologische Grenzen (der Tag hat 24 Stunden, die Lebenserwartung des Menschen beträgt knapp 80 Jahre, wer tags aktiv ist, muss nachts auch ruhen können – und umgekehrt, etc.). Wir leben aber nicht im Schlaraffenland. Die Güter, die uns zur Befriedigung unserer Bedürfnisse zur Verfügung stehen, ermöglichen uns selten das Erreichen der Sättigungslinie. Meistens müssen wir uns mit weniger zufrieden geben. Die Frage lautet: mit welcher Menge von welchem Gut? Und: nach welchen Kriterien wird die Wahl getroffen? Genau an diesem Punkt setzt die Ökonomie an (siehe Kapitel 2).

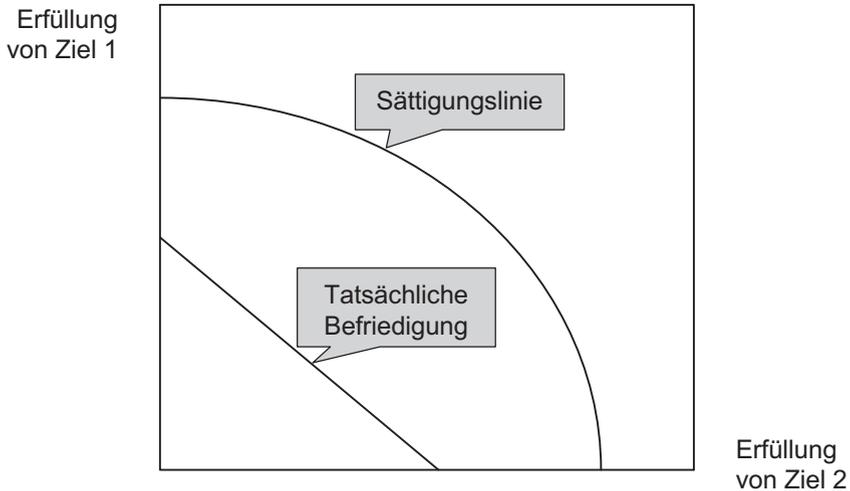


Abb. 1.1 Hypothetische Sättigungslinie und tatsächliche Befriedigung

1.2.2 Nutzen

Die Fähigkeit von Gütern, Bedürfnisse zu befriedigen, verleiht ihnen einen Nutzwert, d.h., der Verbrauch von Gütern stiftet dem Menschen einen Nutzen. Allerdings ist der Nutzen, den ein Gut stiftet, von der Knappheit des Gutes abhängig.



Zwischen Knappheit und Nutzen besteht in aller Regel ein umgekehrter Zusammenhang.

Nehmen wir an, ein Tourist findet bei einer Wanderung durch die Wüste den Weg zurück zu seinem Zeltlager nicht mehr. Lange Zeit irrt er umher, bis ihm schließlich sein Wasservorrat ausgeht. Nach vielen Stunden trifft er, extrem durstig, endlich auf Menschen, die ihm freundlicherweise Wasser anbieten. Man reicht es ihm in einem Glas von 0,1 l. Zwischen dankbar, verzweifelt und erleichtert schwankend, trinkt er das 1. Glas. Ein zweites wird ihm angeboten, gern nimmt er auch dieses Angebot an. Auch ein drittes, ein viertes und eventuell ein fünftes Glas wird er möglicherweise nicht ablehnen. Allerdings wird die Erleichterung, die seinem Gesicht beim Trinken abzulesen ist, mit jedem weiteren Glas abklingen. Dies liegt darin begründet, dass der Nutzen, den jedes Glas Wasser dem Durstigen stiftet, mit jedem weiteren Glas abnimmt. Wie aus Abbildung 1.2 ersichtlich, trägt insbesondere das erste Glas Wasser von 0,1 l bei einem stark durstigen Menschen zur Befriedigung des Bedürfnisses, den Durst zu löschen, am meisten bei. Dass ein 7. Glas zur weiteren Verbesserung seines Wohlbefindens beitragen würde, ist unwahrscheinlich: Fortgesetztes Trinken würde es eher beeinträchtigen. Der Gesamtnutzen nimmt dann ab, der zusätzliche Nutzen ist negativ.

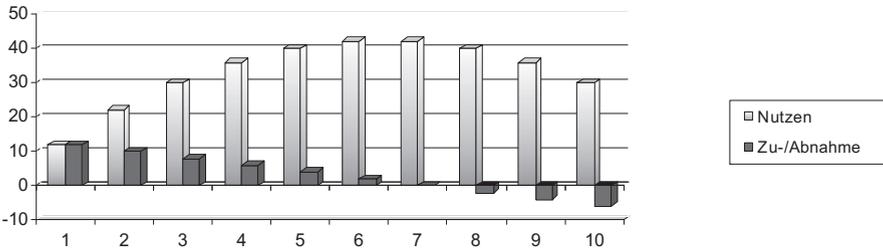


Abb. 1.2 Knappheit und Nutzen

Es ist also festzuhalten: Je mehr wir von einem Gut besitzen oder verbrauchen, desto niedriger schätzen wir es. Wie im normalen Alltag, vernachlässigen wir das, was uns selbstverständlich erscheint, und richten unsere Aufmerksamkeit auf das, was wir (noch) nicht besitzen. Diese Haltung ist wahrscheinlich auch notwendig, denn eine Welt ohne die Ambition, neues und besseres auszukundschaften, zu probieren und zu besitzen, würde vermutlich auch keine Fortschritte erzielen.

1.2.3 Die Marginalanalyse

Zu den führenden Ökonomen gehörten insbesondere seit dem 19. Jahrhundert immer wieder bedeutende Mathematiker (*Pareto, Nash*) oder mathematisch begabte Ökonomen (*Cournot, Jevons, Marshall*). Sie haben in der Darstellungsweise der Ökonomie deutliche Spuren hinterlassen, die die modernen Lehrbücher nachhaltig geprägt haben. Eine dieser Spuren ist die Tendenz der Ökonomen, die Anwendung des Grenzbegriffs auf alle Optimierungsfragen auszudehnen.

Als Beispiel sei zu Abbildung 1.2 zurückgekehrt. Ihr ist nicht nur die Entwicklung des Gesamtnutzens, sondern auch die von Einheit zu Einheit variierende Zu- oder Abnahme desselben abzulesen. Diese Änderung stellt den »Grenznutzen« des jeweiligen Gutes dar. Während aus Laiensicht die Frage berechtigt erscheint, warum diese Veränderung gesondert berücksichtigt werden muss, ist sie gerade für Ökonomen besonders wertvoll. Der Nutzengewinn, welcher mit dem ersten Glas Wasser verbunden ist, würde in der Wüste bei extremem Durst und fehlendem Vorrat über den Preis entscheiden, den wir für das Wasser entrichten müssten. In der Tat wären wir in einer solchen Situation und je nachdem, wie lange wir schon Durst empfinden, bereit, dem freundlichen Wasserträger unter Umständen im Tausch für einen Schluck Wasser sogar unsere Armbanduhr in Aussicht zu stellen. Im Alltag kann der durstige Mensch dieses Bedürfnis weniger dramatisch – und vor allem weniger kostspielig – befriedigen. Die Kosten belaufen sich in aller Regel auf etwa 1 Euro für eine Flasche Mineralwasser und sogar wenige Cents, wenn der Wasserhahn entsprechend lange aufgedreht wird. Dies liegt daran, dass Wasser in unserem Alltag reichlich vorhanden ist. Das Leitprinzip der Ökonomie lautet also:

Knappes Gut	→ hoher Grenznutzen	→ teures Gut
Reichlich vorhandenes Gut	→ niedriger Grenznutzen	→ billiges Gut

Demnach ist die Tatsache, dass Wasser für das Leben immer und überall ein unabdingbares Gut darstellt, für die Bestimmung seines Preises im Alltag weitgehend irrelevant. Nicht der Nutzen des ersten Schlucks (man könnte auch sagen, des ersten Tropfens) ist hierfür ausschlaggebend, sondern der des letzten. Wenn Diamanten teuer sind, liegt dies nicht an einer magischen Eigenschaft, die sie besitzen, sondern hauptsächlich daran, dass sie knapp sind: Der Grenznutzen von Diamanten wird zwar auch nicht vom ersten Stein bestimmt, bleibt jedoch immer hoch, weil man ihre Verfügbarkeit nicht nach Belieben so erhöhen kann, dass jeder Mensch in ihren Besitz gelangt. Dieser Sachverhalt – benannt nach *Adam Smith* (1961; im Original 1776 erschienen) als Wasser-Diamanten-Paradoxon – wird in Abbildung 1.3 dargestellt.

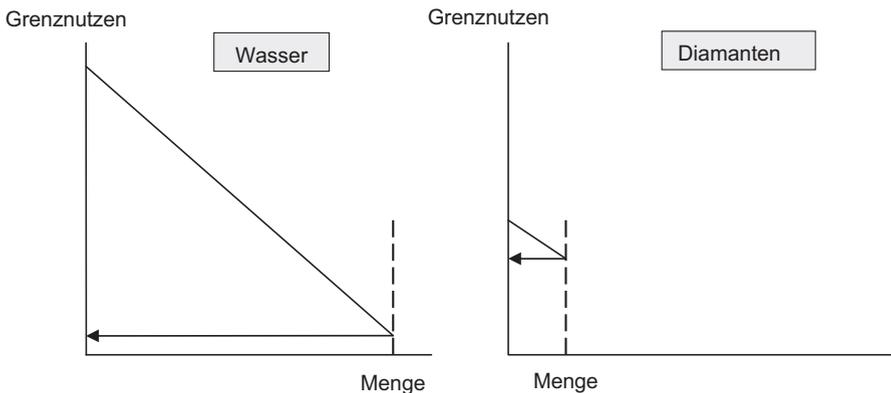


Abb. 1.3 Nutzen und Verfügbarkeit von Wasser und Diamanten

1.2.4 Opportunitätskosten

Wenn von Kosten die Rede ist, denken wir für gewöhnlich an tatsächliche Ausgaben, die getätigt wurden oder getätigt werden sollen. Diese Interpretation entspricht weitgehend dem Kostenprinzip der Buchführung. Ökonomen fügen diesem Konzept einen weiteren, vielen Menschen weniger vertrauten Begriff hinzu: die Opportunitäts- oder Verzichtskosten. Es handelt sich hierbei im Wesentlichen um »entgangene Gewinne« und nicht um tatsächliche Ausgaben. Ein Beispiel: Frau Müller begründet den Kauf eines Kleinwagens mit der Möglichkeit, so auf dem Rückweg einen billigen, aber etwas abgelegenen Supermarkt zu erreichen, wo sie täglich ihren Bedarf an Lebens- und Haushaltsmitteln decken könne. Ihren Angaben zufolge spart sie auf diese Weise gegenüber dem teureren, aber direkt vor ihrer Haustür gelegenen Supermarkt 140 Euro im Monat. Da die monatlichen Fahrtkosten mit dem Pkw einschließlich des Wertverlustes lediglich 110 Euro

teurer sind als eine Busfahrkarte, beziffert sie ihren »Gewinn« mit 30 Euro im Monat oder 360 Euro jährlich.

Frau Müller hat ihren Kleinwagen gegen Zahlung von 12.000 Euro, die auf ihrem Girokonto gutgeschrieben waren, erworben. Hätte sie diese Summe als Termingeld bei ihrer Bank fest angelegt, so hätte sie Jahr für Jahr 3 Prozent oder 360 Euro an Zinserträgen erzielt. Darauf hat sie jedoch in dem Moment verzichtet, als sie sich für den Kauf ihres Autos entschieden hat. Die Pkw-Fahrt kommt Frau Müller also $[360 - 360 = 0]$ weder billiger noch teurer zu stehen als die Busfahrt. Ihre erste Rechnung war unvollständig, weil sie lediglich tatsächlich getätigte Ausgaben berücksichtigte, ohne die Opportunitäts- oder Verzichtskosten des Pkw-Kaufs zu beachten.

1.2.5 *Ceteris Paribus*

Die *ceteris paribus* Klausel bedeutet: Alle anderen Parameter seien als konstant angenommen. Sie ist in einer Disziplin, die vorwiegend mit Modellen arbeitet, von hoher Bedeutung. Will man beispielsweise analysieren, welche Folgen eine Lohnerhöhung für die Beschäftigungszahl in einem Unternehmen hätte, so ist es nicht ratsam, gleichzeitig andere Parameter, wie z.B. die verwendete Technologie, den Ausbildungsgrad der Beschäftigten oder die Arbeitsorganisation, als variabel anzusehen, da dadurch die Auswirkungen der Lohnerhöhung verwischen. Man formuliert den Sachverhalt z.B. so: »Eine Lohnerhöhung hätte zur Folge, dass die Beschäftigung *ceteris paribus* zurückgehen muss«. Anders gesagt: Würde sich die Technologie oder eine andere Variable ebenfalls ändern, so könnten die negative Folgen für die Beschäftigung eventuell aufgehoben werden, aber davon sehen wir momentan ab. Dies bedeutet selbstverständlich nicht, dass die zunächst konstant angenommenen Parameter für immer unbeweglich bleiben. Man kann sie schrittweise variieren, womit die Komplexität des Modells zunimmt.

Warum wird diese Klausel überhaupt verwendet? Einfach, um einen geordneten Forschungs- und/oder Lernprozess zu gewährleisten. Die Isolierung individueller Zusammenhänge ist keine spezielle Eigenart der Wirtschaftswissenschaften, sondern auch in anderen Wissenschaften anzutreffen: Will man z.B. die Auswirkungen einer bestimmten Chemikalie auf das Wachstum von Bäumen prüfen, so ist es nicht ratsam, mit verschiedenen Baumarten, verschiedenen Substanzen oder Bodentypen gleichzeitig zu experimentieren. Vielmehr legt man eine Baumart, eine Bodenqualität, etc., fest und lässt lediglich die Menge der zu untersuchenden Chemikalie variieren. Natürlich weiß der Forscher, dass diese experimentellen Voraussetzungen in der Realität selten vorkommen.

1.2.6 Versuch und Irrtum

Die Wirtschaftswissenschaften sind auf Erfahrung angewiesen, um Theorien aufstellen oder modifizieren zu können. Man kann das Verfahren zur Theoriebildung wie in Abbildung 1.4 darstellen. Danach wird zuerst ein Gegenstand gewählt, den man erklären will (z.B. die Höhe des Gewinns/Verlustes eines Unternehmens). Es folgt eine Auswahl von Variablen, die sich auf den ersten Blick zur Erklärung eignen (z.B. Preise, Absatz, Kosten). Da die Beziehungen vielfältig sein können, ist es meistens notwendig, die Rahmenbedingungen zu verdeutlichen: Es werden Annahmen gemacht (z.B. werden Kosten und Preise als konstant angenommen). Nun wird eine Erklärungshypothese aufgestellt – z.B., dass die Gewinn- bzw. die Verlusthöhe durch Schwankungen in der abgesetzten Menge zu erklären ist. Anschließend erfolgt der Vergleich der Hypothese mit Daten aus real existierenden Unternehmen. Theoriebestätigend wäre das Ergebnis, dass in Jahren starken Absatzrückgangs hohe Verluste, in Jahren starker Absatzsteigerung hingegen hohe Gewinne eintreten. Stellt sich jedoch heraus, dass Absatzrückgänge mit Gewinn und Absatzsteigerungen mit Verlust einhergehen, so muss die Hypothese verneint werden.

Theorien, deren Vorhersagen sich nicht bestätigen lassen, sind in der vorliegenden Form unbrauchbar. Sie müssen modifiziert werden, um der Realität Rechnung zu tragen oder, wenn dies nicht möglich scheint, vollständig ersetzt werden. So hat es sich als zunehmend illusorisch erwiesen, die modernen Märkte für Industriegüter mit ihren raffinierten Produktvarianten und ihrer allgegenwärtigen Markenwerbung durch Modelle des vollständigen Wettbewerbs (siehe Kapitel 4) darstellen zu wollen. Wie der Leser in den kommenden Kapiteln erfahren wird, haben Modifizierungen wie auch neue Modelle zu einer realitätsnäheren Betrachtung solcher Märkte geführt.

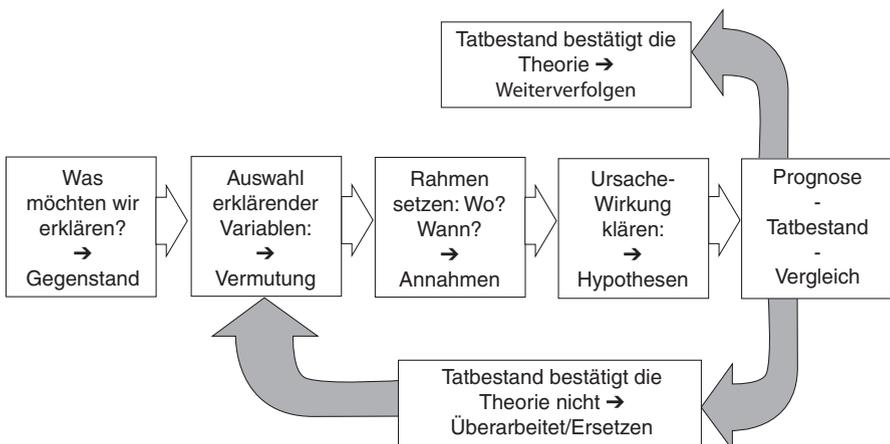


Abb. 1.4 Schritte wirtschaftswissenschaftlicher Theoriebildung (Quelle: In Anlehnung an Arnold (2001: 15))