

Die Logik der Marktwirtschaft

6. Muße als marktfreier Lebensbereich

6.1 Arbeit und Muße

- | | |
|---|----|
| 1. Arbeitsaufwand und Ertrag | 01 |
| 2. Präferenzen für Muße und Konsum | 04 |
| 3. Leistungsdruck durch Einkommensansprüche | 06 |

6.2 Wettbewerbsdruck

- | | |
|---|----|
| 1. Die Arbeitsweise in der Unternehmung | 10 |
| 2. Wettbewerb um Arbeitsplätze und Märkte | 16 |

6.3 Die Dominanz von Einkommen, Konsum und Vermögen

- | | |
|--|----|
| 1. Asymmetrische Marktanziehe | 19 |
| 2. Konsumstandards | 22 |
| 3. Vermögensbildung mit "capitalist spirits" | 25 |

6.4 Marktkompetenz und soziale Beziehungen

- | | |
|---|----|
| 1. Marktkompetenz und Leistungsfähigkeit | 29 |
| 2. Soziale Beziehungen und soziales Klima | 35 |
| 3. Alternative Arbeitsweisen | 38 |

- | | |
|--------------------------------------|-----------|
| Literaturangaben zu Kapitel 6 | 43 |
|--------------------------------------|-----------|

6. Muße als marktfreier Lebensbereich

6.1 Arbeit und Muße

1. Arbeitsaufwand und Ertrag

1. Die Erkenntnis, dass eine Marktwirtschaft allen anderen Wirtschaftsordnungen überlegen ist, befördert sie nicht zu einer Idealwelt. Mit ihrer Leistungsfähigkeit versteht man auch ihre Effizienzbeschränkungen, ihre Krisenanfälligkeit, die Ungleichheit von Verteilung und Lebenschancen, die Notwendigkeit von geeigneten institutionellen Grundlagen und wirtschaftspolitischen Korrekturen. Gleichwohl gelingt ihr mit solchen Rahmenbedingungen die Koordination von Bedürfnissen und Produktionsmöglichkeiten mit Abstand besser als allen anderen bekannten und vorstellbaren Wirtschaftsordnungen. Dies zeigt sich in einem steigenden Wohlstand, der sich in einem ständigen Wachstum von Einkommen, Konsum und Vermögen niederschlägt.

Eben dieses ungebremste Wachstum ist aber auch ein Grund zur Sorge, weil es offensichtlich einen permanenten und zum Teil auch exzessiven Verbrauch an natürlichen Ressourcen erfordert und dadurch möglicherweise langfristig die allgemeinen Lebensgrundlagen untergräbt. Auch in der Ökonomie wird die Gefährdung der natürlichen Umwelt durch Märkte und Wachstum ausführlich diskutiert, als negative externe Effekte von Produktion und Verbrauch und als Vernachlässigung von Natur und Lebensraum als öffentliche Güter. Wer sich damit intensiver beschäftigen will, findet in der "Umweltökonomie" ausreichend Material. Auffallend ist allerdings, dass der Wachstumsprozess selbst dabei kaum je in Frage gestellt, sondern häufig sogar als notwendige Bedingung für eine Lösung gesehen wird. Dabei verursacht das Wachstum von Einkommen, Konsum und Vermögen außer den negativen externen Effekten für die natürliche Umwelt auch individuelle und soziale Belastungen durch die Arbeitsweise, die dafür erforderlich ist. Statt in ökonomischen Untersuchungen werden solche aus dem Alltag bekannten Belastungen allerdings bisher eher in anderen Sozialwissenschaften, in der Psychologie oder in den Geisteswissenschaften beschrieben und analysiert. Die folgenden Ausführungen sollen zeigen, dass sich dazu auch aus ökonomischer Perspektive wichtige und interessante Einsichten ergeben.

Es geht dabei um die Vermutung, dass der Arbeitsaufwand, der für das Wachstum von Einkommen, Konsum und Vermögen erbracht werden muss, unangemessen hohe individuelle

und soziale Kosten verursacht. Die Wohlfahrt einer Gesellschaft beruht ja gerade in einer fundierten ökonomischen Einschätzung nicht nur auf einer hohen Güterproduktion, sondern auch darauf, dass sich der dafür erforderliche Einsatz und Verbrauch von Produktionsfaktoren durch eine Kosten-Nutzenanalyse rechtfertigen lässt. Es ist deshalb bemerkenswert, dass der übliche Wohlstandsindikator, das Sozialprodukt und sein Wachstum, einer solchen Abwägung nicht Rechnung trägt. Dieses gibt nur den Wert von produzierten Gütern und Dienstleistungen an, stellt dem aber - abgesehen von Abschreibungen auf Kapital - nicht den Verbrauch von Produktionsfaktoren gegenüber. Vor allem bei natürlichen Ressourcen und Umwelt wird diesem Mangel inzwischen in volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen durch ergänzende Angaben und Korrekturen bis zu einem gewissen Grad abgeholfen¹. Dagegen wird der mit dem Einsatz von Arbeit verbundene Aufwand in der Regel nicht explizit gegenüber gestellt, obwohl die Höhe des Sozialprodukts nicht zuletzt davon abhängt, wie lange und wie intensiv gearbeitet worden ist. Wenn in internationalen Vergleichen häufig Länder mit hohen solchen mit niedrigeren Arbeitszeiten als ökonomische Vorbilder hingestellt werden, bleibt unerwähnt, dass auch mehr Freizeit zur Wohlfahrt beiträgt. Ein geringeres Sozialprodukt muss nicht weniger Wohlfahrt bedeuten, wenn es auf kürzeren Arbeitszeiten beruht, die in Kenntnis der Folgen für Produktion und Einkommen freiwillig gewählt worden sind. So lässt sich der säkulare Rückgang von Wochen- und Lebensarbeitszeiten als Folge des Wunsches verstehen, wachsende Produktionsmöglichkeiten nicht nur in höhere Einkommen, sondern auch in mehr Freizeit und Muße umzusetzen, und auch wenn sich dieser Prozess nur teilweise spontan über Märkte, hauptsächlich aber über gewerkschaftlichen und politischen Druck durchsetzen konnte, spiegelt er doch die Präferenzen von Arbeitnehmern wider, die dadurch ihren Nutzen zu steigern vermochten. In einer historischen Betrachtung sollte deshalb bei der Erfolgsgeschichte der Marktwirtschaft neben dem Wachstum des Sozialprodukts auch ein Blick auf die Entwicklung der Arbeit nicht fehlen, die dafür geleistet worden ist und wird.

2. Dabei scheint sich zunächst zu bestätigen, dass der Arbeitsaufwand trotz steigendem Sozialprodukt beständig abgenommen hat. Die Arbeitszeiten haben sich verringert, die Arbeitsbedingungen verbessert und schwere körperliche Arbeit ist weitgehend verschwunden. Bei näherer Betrachtung stellt sich jedoch heraus, dass dieser positive Trend anscheinend

¹ Vorschläge für umfassendere Indikatoren des Wohlstandes finden sich neuerdings in dem von J.E. Stiglitz und A. Sen vorgelegten "Report of the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress", z.B. unter www.stiglitz-sen-fitoussi.fr. Vgl. dazu auch den Übersichtsartikel von Fleurbaey (2009).

nicht gleichzeitig zu einer Abnahme der subjektiven Belastungen geführt hat, die mit Erwerbsarbeit verbundenen sind. Denn mit wachsendem Wohlstand sind offensichtlich auch Stress, Zeitknappheit und Überlastung charakteristische Merkmale von Marktwirtschaften geblieben oder sogar erst geworden². Zum Teil hängt dies damit zusammen, dass auch durchschnittliche Arbeitszeiten im Vergleich mit früheren Wirtschaftsordnungen oder weniger entwickelten Ökonomien immer noch relativ hoch sind³. Dazu kommt, dass sich nach wie vor auch weit überdurchschnittliche Arbeitszeiten finden, vor allem am unteren und oberen Ende der Einkommensskala. So gibt es auch in entwickelten Marktwirtschaften Arbeitnehmer, die sich ihre Existenz ohne fremde Hilfe nur durch Mehrarbeit sichern können, z.B. durch gleichzeitige Übernahme mehrere Jobs, während Karrieristen und Hochverdiener häufig rund um die Uhr arbeiten, um Spitzenpositionen zu erreichen und zu sichern. Ferner wird trotz niedrigerer individueller Arbeitszeiten häufig mehr Erwerbsarbeit pro Familie geleistet, weil die weibliche Erwerbsbeteiligung zugenommen hat. Zusätzliche Schwierigkeiten entstehen auch durch inflexible Arbeitszeiten, die eine optimale Einteilung von Arbeit und Privatleben erschweren. Dazu kommt, dass Arbeitszeiten allein den Leistungsdruck nicht ausreichend wiedergeben, der mit moderner Erwerbsarbeit verbunden ist. Viele Beschäftigte leiden unter arbeitsbedingtem Stress, ausgelöst durch hohen Termindruck, Informationsüberflutung, "Multitasking" etc., Faktoren, die auch Spannungen unter Mitarbeitern und Belegschaft begünstigen. Dazu kommen lebenslange Anforderungen für Aus- und Weiterbildung, für die Vermarktung eigener Fähigkeiten und für berufliche Mobilität, die oft die Vereinbarkeit von Familie und Beruf und ganz allgemein die Möglichkeiten positiver sozialer Beziehungen in Frage stellen. Insgesamt drängt sich der Eindruck auf, dass der gehobene Wohlstand entwickelter Marktwirtschaften auch durch hohe Anforderungen in der Erwerbsarbeit erkauft wird⁴, dem manche nur schlecht, manche auch gar nicht gewachsen sind.

² Über Stress in Arbeit, Beruf und damit auch Leben informiert z.B. www.arbeitundleben.de, mit weiteren Literaturangaben, z.B. Gottschedl und Voß (2004). Empfehlenswert ist auch Schor (1991).

³ Vgl. dazu z.B. Tisdell (2006, Vol. II, Part III, Trends in Available Leisure Time).

⁴ So ergab z.B. eine Umfrage der Krankenkasse DAK in Hamburg im Rahmen des Gesundheitsreports 2009, dass Berufstätige zunehmend stark gestresst seien. Etwa die Hälfte leide unter hohen psychischen Belastungen, und mehr als die Hälfte sei von typischen Symptomen wie Schlafstörungen (53%), depressiven Verstimmungen (37%), Nervosität (36%) und Konzentrationsstörungen (32%) betroffen. Dabei sei der Anteil der Arbeitnehmer, die wegen psychischer Erkrankungen ausfallen, in den letzten 10 Jahren um 60% angestiegen. Das decke sich mit Analysen anderer Krankenkassen. Bericht der Süddeutschen Zeitung vom 7./8. März 2009. Vgl. dazu auch Dagmar Deckstein, Jeder Dritte leidet bei der Arbeit, Süddeutsche Zeitung vom 26. Juni 2009, S.19.

2. Präferenzen für Muße und Konsum⁵

Auf dem Terrain des freiwilligen Tausches, der Märkte charakterisiert, stellen sich die Belastungen des Erwerbslebens zunächst als Aufwand dar, der für den Ertrag in Form von Einkommen und Konsum in Kauf genommen wird. Man ist bereit Überlastungen im Beruf und auch in der Privatsphäre auf sich zu nehmen, wenn man dafür im Wettbewerb um begehrte, aber beschränkte Arbeitsplätze oder um Märkte und Marktanteile erfolgreich ist und gut entlohnt wird. In der üblichen Sprache der Ökonomen würde man sagen, dass die Erwerbstätigen im Interesse von Einkommen und Konsum auf Muße verzichten. In der Regel wird Muße (leisure) dabei einfach mit Freizeit identifiziert, in der man nicht mit Erwerbsarbeit beschäftigt ist. Im folgenden geht es um einen umfassenderen Begriff von Muße. Es wird darunter nicht nur die Freizeit außerhalb der Arbeit verstanden, sondern eine Lebensform, die gleichsam jenseits von Markt und Ökonomie einen gewissen Abstand zu den Ansprüchen des Erwerbslebens wahrt, eben auch mit einer Arbeitsweise mit weniger Stress, Zeit- und Leistungsdruck, mit erholsamen oder sogar schöpferischen Pausen, mit entspannten Beziehungen zu Vorgesetzten und Mitarbeitern und ohne belastende Auswirkungen auf das Leben außerhalb der Arbeit⁶.

Die einfachste Variante der Entscheidung zwischen Muße und Konsum beruht auf der Einkommensgleichung $c=pa$, in der c den Konsum, a den Arbeitsaufwand und p den Preis (=Reallohn in Konsumeinheiten) für diesen Aufwand oder allgemein für Arbeit bezeichnet. Arbeitsaufwand wird dabei hier und im folgenden immer so verstanden, dass damit nicht nur die zeitlichen, sondern alle produktivitäts- und nutzenrelevanten Aspekte der Arbeit erfasst werden. Wenn man den maximalen Arbeitsaufwand auf eins normiert, dann ist Muße definiert als $m=1-a$. Mit diesem Begriff (hier verstanden in dem eben erläuterten weiten Sinne) kann man die Einkommensgleichung in der Form $c=(1-m)p$ bzw. $(1/p)c+m=1$ schreiben. Sie zeigt die Möglichkeiten, die für Konsum und Muße zur Verfügung stehen. Je mehr Konsum man haben will, um so geringer ist die verbleibende Muße. Offensichtlich hängen dabei die Wahlmöglichkeiten vom Preis für Arbeit ab. Bei einem höheren Preis steht mehr Einkommen zur Verfügung, so dass man sich nicht nur mehr Konsum, sondern auch mehr Muße leisten

⁵ Als Ergänzung zum mikroökonomischen Standardmodell empfiehlt sich z.B. Tisdell (2006, Vol. I, Part II, Demand for Leisure Time versus Work: Extensions and Applications of Neoclassical Economics).

⁶ Zu diesem weiten Begriff von Muße finden sich schöne Beiträge in Tewes (1989).

kann. Man bezeichnet dies als einen positiven Einkommenseffekt. Gleichzeitig sinkt mit einem höheren Preis jedoch, wie man an der Gleichung erkennt, der relative Preis $(1/p)$ des Konsums. Dieser wird also im Vergleich zur Muße relativ billiger, so dass es lohnend ist, Muße durch Konsum zu ersetzen. Man spricht hier von einem Substitutionseffekt des höheren Preises. Ausschlaggebend für die Wahl von Muße ist dann, ob der Einkommenseffekt stärker oder schwächer ist als der Substitutionseffekt. Wenn für hohe Einkommen rund um die Uhr gearbeitet wird, kann dies als Ergebnis von Präferenzen gedeutet werden, bei denen der Substitutionseffekt überwiegt. Bei Geringverdienern hingegen kann eine Überbelastung damit erklärt werden, dass bei niedrigen Löhnen der Einkommenseffekt dominiert, weil man ohne ein gewisses Einkommen nicht gut überleben kann. Auf diese Weise lässt sich fehlende Muße in beiden Fällen relativ zwanglos als Folge individueller Präferenzen deuten. Dieser Eindruck bestätigt sich, wenn man neben Erwerbseinkommen auch Einkommen aus Vermögen berücksichtigt, z.B. in Höhe von v . Dann ist $c = p(1-m) + v$, bzw. $(c/p) + m = 1 + (v/p)$. Wenn Vermögenseinkommen, wie es häufig der Fall ist, positiv mit Arbeitseinkommen korreliert sind, kann man (v/p) als annähernd konstant betrachten, so dass man zu analogen Ergebnissen kommt wie eben.

Präferenzen für Konsum und Muße lassen sich mit einer Nutzenfunktion $f(m/c)c$ mit $f' > 0$, $f'' < 0$ und der Elastizität $\eta := (m/c) f'/f$ erfassen. Sie zeigt, dass der Nutzen mit Muße und Konsum zunimmt, und zwar proportional zu beiden, wenn beide mit der gleichen Rate steigen. Bei dieser Funktion wird der Nutzen maximiert, wenn unter Berücksichtigung von $c + pm = p$ die Muße $m = \eta$ und der Konsum $c = (1-\eta)p$ gewählt wird. Mit dem Preis der Arbeit verändert sich die Muße gemäß

$$dm/dp = (m/p)(1-\eta)(1-\sigma).$$

Dabei ist σ die Substitutionselastizität von Muße und Konsum. Sie gibt an, wie sich das Verhältnis der beiden Variablen ändert, wenn der Preis für Arbeit steigt oder fällt⁷. Aufgrund der empirischen Beobachtungen, dass das Arbeitsangebot im Allgemeinen positiv, aber nur relativ schwach auf Lohnänderungen reagiert, kann man schließen, dass die Substitutionselastizität positiv, aber kleiner ist als Eins. Dies würde darauf hindeuten, dass mit steigendem Arbeitseinkommen eigentlich mehr Muße präferiert wird. In den folgenden Abschnitten geht es vor allem darum zu zeigen, warum sich solche Präferenzen nicht oder nicht vollständig durchsetzen.

⁷ Die Optimalitätsbedingung ist $f'/p = f(m/c)f'$, bzw. $pm/c = \eta/(1-\eta)$.

Die Substitutionselastizität ist $\sigma := (1-\eta)/(-\epsilon)$, mit $\epsilon := (m/c)f''/f'$.

Zur Vereinfachung der Darstellung wird häufig eine CD-Nutzenfunktion mit einer Substitutionselastizität $\sigma=1$ unterstellt. Bei dieser Funktion ist die Elastizität η konstant, z.B. $\eta=\alpha$ ($0<\alpha<1$), und damit $m=\alpha$ und $c=(1-\alpha)p$. Unter dieser Voraussetzung schlägt sich ein höheres Einkommen ausschließlich in mehr Konsum nieder.

Mit einer kleinen Variation dieser einfachen Nutzenfunktion ließe sich sogar eine Erklärung dafür finden, dass für mehr Konsum selbst ein maximaler Arbeitsaufwand in Kauf genommen wird. Das zeigt sich, wenn ein einmal erreichter Konsum ein Anspruchsniveau definiert, das man nicht mehr unterschreiten möchte. Bezeichnet man dieses Niveau mit c^* , dann ist für den Konsumnutzen die Differenz $(c-c^*)$ relevant, für die nun in der Nutzenfunktion das Gewicht $(1-\alpha)$ gilt. Mit $c+pm=p$ bzw. $(c-c^*)+pm=p-c^*$ folgt für die optimale Wahl $(c-c^*)=(1-\alpha)(p-c^*)$, bzw. $c=(1-\alpha)p+\alpha c^*$. Der erwünschte Konsum c ergibt sich damit als Mittelwert aus p und dem bisherigen Anspruchsniveau c^* . Wenn p größer ist als c^* , wird somit ein Konsum $c>c^*$ gewählt. Dieser wird als neues, höheres Anspruchsniveau gewählt, usw. Auf diese Weise nähert sich der Konsum dem Preis p , bei dem schließlich $c=c^*=p$ ist. Diese Wahl ist mit $m=0$, d.h. einem völligen Verzicht auf Muße verbunden. Preis- bzw. Einkommenssteigerungen werden dann nicht nur bei irgendeinem konstanten, sondern bei maximalem Arbeitsaufwand voll in Konsum umgesetzt.

Damit hätte man eine einfache Erklärung dafür, dass steigende Einkommen nur für mehr Konsum, aber nicht auch für reduzierte Arbeitsbelastungen und mehr Muße genutzt werden. Die Dominanz von Einkommen und Konsum ließe sich als Ergebnis von Entscheidungen interpretieren, welche die wahren Präferenzen enthüllen. Die folgenden Ausführungen sollen Zweifel an dieser Interpretation wecken, indem sie zu zeigen versuchen, dass sich das gleiche Phänomen eher durch ineffizienten Wettbewerbsdruck und verzerrte Präferenzen erklären lässt.

3. Leistungsdruck durch Einkommensansprüche

1. Eine Verletzung der Präferenzen für Arbeit bzw. Muße lässt sich schon mit dem eben kurz dargestellten Fall illustrieren, in dem ein bestimmtes Konsumniveau angestrebt wird. Es ist einleuchtend, dass ein solches Ziel einen Verzicht auf Muße erfordert. Aber die folgende leichte Variante zeigt, dass das angestrebte Konsumniveau unter Umständen zu einem Arbeitsaufwand verleitet, der dafür nicht erforderlich wäre, ja dass mit einem geringeren Aufwand sogar ein höheres Konsumniveau erreichbar wäre⁸.

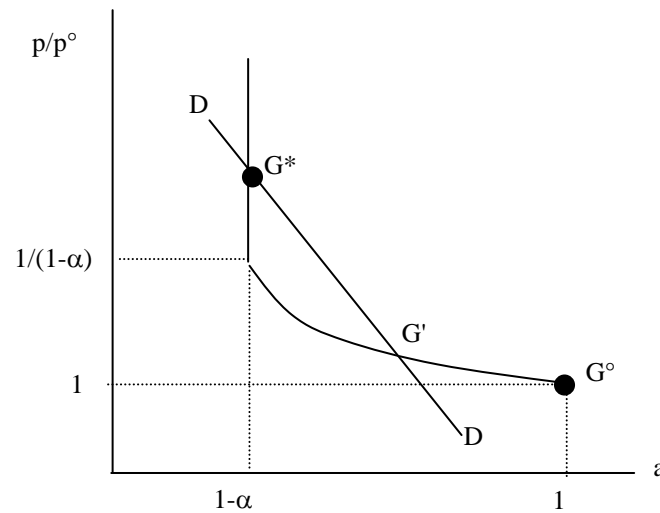
⁸ Siehe dazu auch Tisdell (2006, Vol. I, Part III, Welfare and Leisure).

Es wird wieder unterstellt, dass die Möglichkeiten für Konsum und Muße durch $c=p(1-m)$ beschrieben werden können, bzw. durch $c=pa$, wenn die Variable $a:=1-m$ die Arbeit angibt, die aufgewandt wird, und die wiederum neben der Zeit auch andere Komponenten der Tätigkeit erfasst. Bei Gültigkeit der CD-Nutzenfunktion ergibt sich die optimale Entscheidung wieder als $c=(1-\alpha)p$ und $m=\alpha$ bzw. $a=1-\alpha$. Darüber hinaus wird angenommen, dass es ein Konsum- bzw. Einkommensniveau gibt, das nicht unterschritten werden soll. Daraus folgt unmittelbar, dass die entsprechende Arbeit nur aufgenommen wird, wenn ihr Preis mindestens diesem Konsumniveau entspricht. Bezeichnet man letzteres mit c° , so muss also $p \geq c^\circ$ sein. Im folgenden wird dieser kritische Preis mit $p^\circ (=c^\circ)$ bezeichnet. Bei $p=p^\circ$ kann das angestrebte Konsumniveau gerade noch realisiert werden, wenn man ganz auf Muße verzichtet, also $m=0$ bzw. $a=1$ wählt, während es für $p < p^\circ$ nicht mehr erreichbar wäre. Für $p \geq p^\circ$ ergibt sich folgendes Entscheidungsmuster:

Bei $p^\circ \leq (1-\alpha)p$ bzw. $p/p^\circ \geq 1/(1-\alpha)$ ist das Anspruchsniveau nicht relevant. Es folgt die oben angegebene optimale Wahl $c=(1-\alpha)p$ und $a=1-\alpha$.

Bei $p^\circ > (1-\alpha)p$ bzw. $p/p^\circ < 1/(1-\alpha)$ würde diese Wahl hingegen das Anspruchsniveau verletzen. Die optimale Wahl ist hier $c=p^\circ$ und $a=p^\circ/p$.

Dieses Entscheidungsschema wird in Figur 6.1 mit einer Kurve illustriert, die das individuelle Arbeitsangebot (wieder im weitesten Sinne der Tätigkeiten) in Abhängigkeit von p/p° angibt. Für $p/p^\circ=1$ ist $a=1$. Mit steigenden Werten von p/p° nimmt a ab, weil sich hier bei steigendem Einkommen der positive Einkommenseffekt zugunsten von mehr Muße durchsetzt. Für $p/p^\circ \geq 1/(1-\alpha)$ gilt die optimale Lösung, die sich ohne Beschränkung ergibt, also $a=1-\alpha$, weil dann der Einkommens- durch den Substitutionseffekt kompensiert wird. Das Arbeitsangebot steigt, wenn der Preis für Arbeit unterhalb von $p^\circ/(1-\alpha)$ fällt, um den Einkommensverlust auszugleichen. Bei einer solchen Arbeitsangebotskurve kann es auf dem Arbeitsmarkt zu einem ineffizienten Gleichgewicht kommen. Auch dies wird mit der Figur 6.1 illustriert. Man stelle sich vor, dass bei gleicher Aufteilung der gesamten Arbeitsnachfrage auf jeden einzelnen der hier als identisch unterstellten Anbieter die in der Figur durch die Kurve DD angegebene Nachfrage entfiel.



FIGUR 6.1

Dann gibt es drei Gleichgewichte, die mit G^* , G' und G° bezeichnet sind. G' kann als Gleichgewicht vernachlässigt werden, denn es ist instabil. Jede Abweichung vom zugehörigen Gleichgewichtspreis würde sich vergrößern, weil bei einem höheren Preis eine Übernachfrage, bei einem niedrigeren ein Überangebot vorliegt.

G^* ist ein effizientes Gleichgewicht, in dem die üblichen optimalen Werte von Arbeit bzw. Muße gewählt worden sind, nämlich $a=1-\alpha$ bzw. $m=\alpha$, wie es den Präferenzen entspricht. Das Gleichgewicht ist außerdem lokal stabil, nämlich für alle Preise über dem Gleichgewichtspreis von G' .

Aber auch der Punkt G° kann als Gleichgewicht betrachtet werden. Beim Preis p° muss jeder Anbieter unter Verzicht auf Muße die volle Arbeitsleistung erbringen, also $a=1$ bzw. $m=0$ wählen, weil er sonst seinen Mindestkonsum nicht realisieren könnte⁹. In dem mit der Figur illustrierten Fall ist dies allerdings nicht für alle Anbieter möglich, weil dafür die Nachfrage nicht ausreicht. Ein Teil der Anbieter kommt infolgedessen auf diesem Markt nicht zum Zug. Es handelt sich also um ein Gleichgewicht bei einem Mindestpreis, bei dem ein Überangebot vorliegt. Offensichtlich ist dieses Gleichgewicht nicht effizient¹⁰. Es ist aber lokal stabil, weil der Preis für alle Werte unter dem zu G' gehörigen Preis infolge eines Überangebots fällt, bis der Preis p° erreicht ist, der nicht mehr unterboten werden kann.

⁹ Infolgedessen kann der Schnittpunkt der Nachfragekurve mit der Preislinie $p/p^\circ=1$ kein Gleichgewicht sein.

¹⁰ Man kann überprüfen, dass die Grenzrate der Substitution von Konsum und Muße nicht, wie in G^* , dem Marktpreis entspricht.

2. Es ist vorstellbar, dass Anbieter tatsächlich in einem solchen Gleichgewicht gefangen bleiben, wenn sie bestimmte Einkommensansprüche nicht unterschreiten wollen oder können. Naheliegender ist dies besonders dann, wenn es um ein Existenzminimum geht, das man nicht ohne Gefahr für Leib und Leben unterschreiten kann. In solchen Fällen ist eine rückwärts gebogene Arbeitsangebotskurve, wie in der Figur, besonders plausibel. Aber auch weiter oben in der Einkommenspyramide, nicht zuletzt auch an der Spitze, werden feste Einkommensansprüche geltend gemacht. Wenn die Anbieter damit rechnen, dass sie diese nur mit maximalem Einsatz realisieren können, landen sie in dem beschriebenen Gleichgewicht G° und nicht in dem Gleichgewicht G^* , wie es ihren Präferenzen entspräche. Ursache ist ein Marktversagen in Form eines sogenannten Koordinationsproblems. Um in das effiziente Gleichgewicht G^* zu gelangen, in dem das Anspruchsniveau trotz reduziertem Arbeitsaufwand übertroffen würde, müssten alle (oder doch hinreichend viele) ihr Angebot gleichzeitig so reduzieren, dass der Arbeitsaufwand niedriger wäre als in G° , weil sie dann vom Anziehungsbereich des ineffizienten Gleichgewichts G° in den des effizienten Gleichgewichts G^* gelangen würden. Eine solche Koordinationsleistung würde kollektive Vereinbarungen erfordern¹¹, die der Markt selbst nicht bietet.

Das Beispiel zeigt, dass man für die beklagten Überlastungen der Arbeitswelt sogar in der Idealwelt vollkommener Konkurrenz eine Erklärung finden könnte, wenn solche Konsum- und Einkommensansprüche relevant sind. Man könnte dabei an die denken, die im Niedriglohnsektor beschäftigt sind, aber auch an Angestellte in Spitzenpositionen, ebenso wie an Selbständige im Handwerk, in der Gastronomie, im Einzelhandel und bei anderen Dienstleistungen, die, zum Teil erfolglos, am Rande ihrer Belastbarkeit arbeiten, um ihren einfachen oder gehobenen Ansprüchen nachzukommen.

Gegen diese Deutung kann man einwenden, dass der in Figur 6.1 unterstellte Markt auf falschen Vorstellungen über die Präferenzen der Anbieter beruht. In Wirklichkeit sei ein hoher Arbeitsaufwand letztlich doch zutreffender Ausdruck der Präferenzen, nicht für ein Mindesteinkommen, sondern für ein möglichst hohes Einkommen, für das alle von vornherein $a=1$ wählen, und G° infolgedessen das einzige effiziente Gleichgewicht. Die Frage, welche Deutung richtig ist, lässt sich theoretisch nicht entscheiden, ist aber auch empirisch kaum zu beantworten, weil in Wirklichkeit die unterstellten idealen Voraussetzungen nicht vorliegen.

¹¹ wie z.B. über Verkürzungen der Arbeitszeit oder Verbesserungen der Arbeitsbedingungen durch Gewerkschaften. Bei selbständigen Berufen, wie z.B. vielen privaten Dienstleistern, die über keine entsprechenden Organisationen verfügen, sind solche Koordinationsleistungen kaum zu erwarten.

Abweichungen von präferierten Lösungen lassen sich vielmehr eher mit üblichen Unvollkommenheiten der Märkte erklären.

Dies ist auch die Absicht der folgenden Ausführungen. Ein wesentlicher Grund für Überlastungen des Arbeitslebens ist der Wettbewerbsdruck, der gerade dann spürbar und belastend wird, wenn der Wettbewerb nicht vollkommen, sondern beschränkt ist. Von noch größerer Bedeutung, auch für die Rolle des Wettbewerbsdrucks, ist der Umstand, dass in Marktwirtschaften eine systematische Verzerrung der Präferenzen weg von Muße, hin zu Einkommen, Konsum und Vermögen stattfindet. Das liegt daran, dass grundsätzlich alle Ressourcen dem Prinzip der Gewinnerzielung unterworfen sind. Da sich Gewinne nur mit Gütern und Dienstleistungen machen lassen, aber nicht mit Muße, richten sich alle unternehmerischen Anstrengungen einseitig auf die Entwicklung von Präferenzen für Einkommen und Konsum, zu Lasten der Präferenzen für Muße. Man kann damit hohe Belastungen in der Arbeitswelt erklären, die ohne diese Asymmetrie in der Präferenzbildung vermeidbar wären. Durch sie entstehen Einkommens-, Konsum- und Vermögensansprüche, die beträchtliche Anforderungen an Leistungsfähigkeit und Marktkompetenz stellen. Dadurch wird Muße, wenn man so will als spezifisches Konsumgut, aber auch als Input für die individuelle Entwicklung ebenso wie für soziale Beziehungen, vernachlässigt.

6.2 Wettbewerbsdruck

1. Die Arbeitsweise in der Unternehmung

1. Wenn von Arbeitsbelastungen die Rede ist, so denkt man bei Selbständigen an den unmittelbaren Wettbewerbsdruck des Marktes, bei Unselbständigen zunächst eher an das Kommandosystem, dem sie als Beschäftigte in ihrer Unternehmung unterworfen sind. Während die Arbeitsweise auf dem Markt den Gesetzen von Angebot und Nachfrage unterliegt, wird sie in der Unternehmung durch Anordnung und Kontrolle diktiert. Diese Divergenz hat Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler von Marx bis hin zur modernen Unternehmungstheorie immer wieder herausgefordert und zu unterschiedlichen Erklärungen angeregt¹². Dabei geht es vor allem um die Frage, wie weit sich die Arbeitsorganisation der Unternehmung den Gesetzen des Wettbewerbs entziehen und ein gewisses Eigenleben entwickeln kann, wie weit also die Arbeitsweise unabhängig vom Markt bestimmt werden kann. Zwischen extremen Deutungen, nach denen in der Unternehmung entweder nur

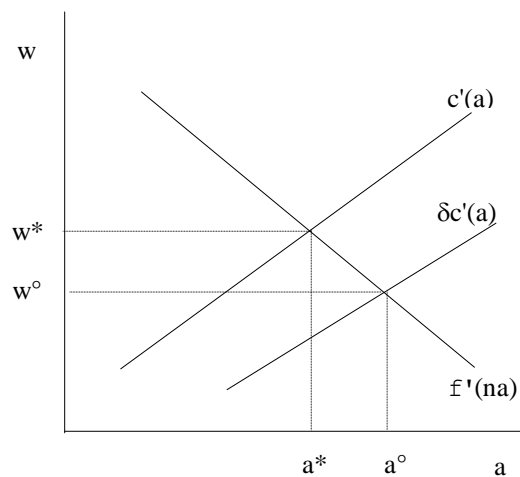
¹² Einen Überblick über diese Entwicklungen findet man z.B. bei Richter und Furubotn (2003, Kapitel VIII).

Despotie oder letztlich doch ebenfalls nur Marktgesetze herrschen, hat sich die Einsicht durchgesetzt, dass Unternehmer bei der Bestimmung der Arbeitsweise zwar durch den Wettbewerb beschränkt sind, aber innerhalb dieser Schranken einen gewissen Spielraum haben, den sie zur Bewältigung von Risiken benötigen. Dieser Spielraum erlaubt die Durchsetzung einer Arbeitsweise, bei der die Beschäftigten stärker belastet werden als es bei vollkommener Konkurrenz der Fall wäre¹³.

Im einzelnen lassen sich die Gründe für eine solche Monopolstellung am besten mit einem Modell erschließen, in dem die Rolle der Arbeitsweise explizit dargestellt wird, nämlich als Bestimmungsgrund einerseits für die Produktivität der Unternehmung, andererseits für den Nutzen bzw. die Belastung der Beschäftigten. Dabei soll unter Arbeitsweise der gesamte Leistungskomplex verstanden werden, der bei der Arbeit anfällt, also neben der reinen Zeit auch die Arbeitsintensität, das Tempo, die Art der Zusammenarbeit mit anderen, der Umgang mit Werkzeugen und Maschinen, kurz ein Bündel von Anforderungen, das den jeweiligen Produktionsprozess und die damit verbundenen Belastungen charakterisiert. Als Ausdruck für einen solch umfassenden Begriff von Arbeitsweise wird die Variable a benutzt, die so definiert ist, dass mit wachsendem Wert die für die Unternehmung relevante Produktivität der Arbeit, aber gleichzeitig auch die für die Beschäftigten verbundene Belastung zunimmt. Auf diese Weise werden die gegensätzlichen Interessen der beiden Marktseiten erfasst. Auf der einen Marktseite befinden sich Unternehmungen, die Arbeit nachfragen, auf der anderen Seite Arbeitskräfte, die ihre Arbeit anbieten. So kann man als Nachfrager z.B. eine Unternehmung betrachten, deren Ertrag durch eine Produktionsfunktion $f(a, n)$ mit $f'_a > 0$ und $f''_a < 0$ bestimmt wird, wobei n die Zahl der Beschäftigten bezeichnet. Einem Arbeitsanbieter verursache die Arbeitsweise a Kosten in Höhe von $c(a)$, mit $c'_a, c''_a > 0$. Je höher a ist, umso höher ist also einerseits die Produktivität, um so höher aber andererseits auch das Arbeitsleid. Auf diesem Hintergrund kann man in einem ersten Schritt die Arbeitsweise feststellen, die sich ergäbe, wenn sich bei ihrer Bestimmung allein und völlig der Wettbewerb durchsetzen würde. Dazu betrachtet man z.B. den folgenden Arbeitsmarkt, auf dem N identische Arbeitsanbieter Leistungen anbieten, die von z identischen Unternehmungen nachgefragt werden. Im Gleichgewicht wird jede Unternehmung $n = N/z$ Arbeitnehmer beschäftigen. Der Preis für eine Einheit von a sei ein "Leistungslohn" w . Bei diesem Lohn beträgt der Gewinn einer Unternehmung $\pi = f(a, n) - w \cdot n$. Auf übliche Weise ergibt sich die Arbeitsnachfrage bei $\partial \pi / \partial n = 0$, also aus $f'_n(a, n) = w$. Der Nutzen eines Arbeitnehmers sei $u = w \cdot a - c(a)$. Das optimale Leistungsangebot folgt dann aus $w = c'_a(a)$. Bei Gleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt ist also

¹³ Darauf hat schon früh Nutzinger (1976) aufmerksam gemacht.

$w^* = f'(a^*n) = c'(a^*)$, mit $n = N/z$. Diese Gleichgewichtsbedingung bestimmt neben dem Leistungslohn auch die optimale Arbeitsweise a^* der Unternehmung. Das Gleichgewicht weist die üblichen Effizienzeigenschaften auf, die einen Arbeitsmarkt bei Wettbewerb charakterisieren. In Analogie zur Darstellung eines effizienten Wettbewerbsmarktes im Abschnitt 2.1 kann man dies mit Hilfe der Figur 6.2 illustrieren. Das Wettbewerbsgleichgewicht liegt im Schnittpunkt der Kurven $w = f'(na)$ (mit $n = N/z$) und $w = c'(a)$. Beim Leistungslohn w^* fragen die Unternehmer genau so viel Leistung von jedem Beschäftigten nach, wie dieser bei w^* zu erbringen bereit ist. Weniger Leistung würde seinen Nutzen vermindern, weil er dann nicht auf das erwünschte Einkommen käme, wobei "Leistung" hier als Ausdruck für die oben genannten Aspekte der Arbeitsweise steht.



FIGUR 6.2

Die damit erreichte Vereinbarkeit der Wünsche und Ziele von Unternehmern einerseits und Beschäftigten andererseits hat gelegentlich die Auffassung genährt, dass es bei vollkommenem Wettbewerb weder für die Verteilung noch für die Produktions- bzw. Arbeitsweise darauf ankäme, wer die Unternehmung leitet, weil sowohl die Tätigkeiten als auch ihre Entlohnung letztlich allein durch den Markt bestimmt würden. In diesem Fall wäre es der Arbeitsmarkt, der sich auch in der Binnenwelt der Unternehmung durchsetzt. Manchmal hat man daraus sogar geschlossen, dass eine Unternehmung ohne wesentliche Änderungen auch von der Belegschaft selbst betrieben werden könnte. Die Arbeitnehmer könnten Unternehmer anstellen, die über die nötigen Kompetenzen verfügen, oder sich das Kapital, das zur Produktion benötigt wird, auf dem Kapitalmarkt besorgen, durch den die Interessen der Kapitalgeber gewahrt würden. Bei vollkommener Konkurrenz wäre also sowohl die Einkommensverteilung als auch die Produktionsweise und die mit ihr verbundene Arbeitsbelastung unabhängig von der gewählten Organisationsform. Insbesondere könnten

die Beschäftigten auch in kapitalgeleiteten Unternehmungen die für sie optimale Arbeitsweise durchsetzen.

2. Es ist offensichtlich, dass diese Sichtweise nicht den tatsächlichen Verhältnissen entspricht. In üblichen Arbeitsverträgen gibt es keinen lückenlosen Zusammenhang zwischen den jeweils erbrachten Leistungen (hier symbolisiert durch die Variable a) und ihrer Bezahlung (also einem Leistungslohn w), wie es z.B. in einem Werkvertrag der Fall wäre, bei dem eine genau definierte Leistung und der dafür festgelegte Preis vereinbart sind. Ein Arbeitsvertrag entspricht vielmehr einem Dienstvertrag, der den Arbeitnehmer gegen einen festen Lohn dazu verpflichtet, als unselbständig Beschäftigter nach den Weisungen des Unternehmers zu arbeiten. Das bedeutet, dass Leistung und Gegenleistung nicht vorweg im Detail aufeinander abgestimmt und vereinbart werden, sondern dass der Arbeitsvertrag in dieser Hinsicht unvollständig ist. Er wird gewissermaßen erst durch das Weisungsrecht des Unternehmers bzw. seiner Repräsentanten ausgefüllt. Der Lohn ist der Preis für die Bereitschaft der Beschäftigten, nach Weisung zu arbeiten.

Diese Form des Arbeitsvertrags folgt aus der Risikoverteilung zwischen Unternehmern und Beschäftigten, wie sie im Abschnitt 3.2 geschildert worden ist. Das Risiko einer Unternehmung wird regelmäßig von den Unternehmern getragen, die dafür mit ihrem Kapital haften, oder jedenfalls von denen, die Risikokapital zur Verfügung stellen, während die Beschäftigten dagegen im allgemeinen innerhalb gewisser Grenzen durch vertraglich vereinbarte Löhne geschützt sind. Ohne die Entscheidungsmacht über Produktions- und Arbeitsweise wären Kapitalgeber nicht bereit eine solche Haftung zu übernehmen. Sie benötigen dieses Weisungsrecht, um flexibel auf technologische und personelle Veränderungen sowie auf unterschiedliche Marktbedingungen zu reagieren, um Gewinnchancen zu ergreifen und Verluste zu vermeiden. Man kann dies als einen gewissen Risikoausgleich betrachten, bei dem die Beschäftigten gegen Einkommensschwankungen versichert sind, aber dafür das Risiko weisungsabhängiger Tätigkeiten übernehmen. Es ist auch nicht möglich, den jeweiligen Tätigkeiten ex ante oder ex post spezifische Leistungslöhne zuzuordnen. Nicht alle Tätigkeiten lassen sich schon vorab spezifizieren, und für viele der oben genannten Tätigkeitsmerkmale (wie Intensität der Arbeit etc.) gibt es keine objektiven Arbeitsbewertungen, auf die sich alle Parteien so umstandslos einigen könnten, wie z.B. bei Überstunden und entsprechenden Zuschlägen. Viele weisungsgebundene Tätigkeiten lassen sich nicht in einem umfassenden Katalog erfassen oder einvernehmlich bewerten, so dass die Löhne nicht ohne weiteres an die jeweils erbrachten Leistungen

angepasst werden können, zumal die Beschäftigten damit gewissermaßen durch die Hintertür auch wieder mit Einkommensschwankungen zu rechnen hätten.

Stattdessen bildet sich der Lohn auf dem Arbeitsmarkt, z.B. als Gleichgewichtslohn W , der für Anbieter und Nachfrager gegeben ist. Bezeichnet man die Arbeitsweise, die vom Unternehmer je nach den Erfordernissen von Produktion und Markt durchgesetzt wird, weiter mit a , so ist der Gewinn einer Unternehmung nicht mehr $\pi = f(a) - wa$, sondern $\pi = f(a) - Wn$, und der Nutzen eines Beschäftigten $u = W - c(a)$ statt $u = wa - c(a)$. Diese Gegenüberstellung macht den Interessengegensatz zwischen Unternehmer und Beschäftigten besonders deutlich. Mit steigenden Werten von a nimmt auch der Gewinn zu, während der Nutzen aus Arbeit fällt. Aufgrund seines Direktionsrechts hat der Unternehmer in diesem Konflikt die Chance, seine Interessen gegen die seiner Belegschaft durchzusetzen. Das gelingt ihm, wenn er beim Gleichgewichtslohn W eine möglichst produktive Arbeitsweise verlangt, also a so hoch wie möglich festlegt, weil er damit seinen Gewinn maximiert. Wie man an der Bedingung für die Gewinnmaximierung, $W/a = f'(a)$, erkennt, nimmt nämlich der Lohn pro Leistungseinheit, also W/a , mit steigenden Werten von a ab, so dass der Gewinn steigt¹⁴. Dies muss allerdings nicht auf Kosten des Arbeitseinkommens gehen, weil bei einer Zunahme von a auch der Gleichgewichtslohn $W = a f'(a)$ steigen könnte¹⁵. Entscheidend ist hier aber, dass mit steigendem a der Nutzen der Arbeitnehmer fällt. Aus $u = W - c(a) = f'(a)a - c(a)$ folgt nämlich $du/da = a f''(a) + f'(a) - c'(a)$, und wie man der Figur 6.2 entnehmen kann, ist $f''(a) - c'(a) < 0$ für alle Werte von $a > a^*$, so dass du/da für solche Werte negativ ist. Eine Arbeitsweise, bei der alle mehr verdienen, könnte also gleichwohl den Nutzen der Beschäftigten senken, weil sie mit einer maximalen Arbeitsbelastung verbunden wäre. Dies entspräche der Interpretation, dass sich bei der Bestimmung der Arbeitsweise die Unternehmerinteressen gegen den Markt durchsetzen können.

3. Nun kann allerdings in Wirklichkeit kein Unternehmer die Arbeitsweise seiner Belegschaft völlig willkürlich festlegen, weil er bei seinen Entscheidungen immer auch im Wettbewerb um Arbeitskräfte mit anderen Unternehmungen steht. Unter idealen Bedingungen könnte diese Konkurrenz sogar bei einem Pauschalloon Marktkräfte voll zur Geltung bringen. So müsste ein Unternehmer bei vollkommener Konkurrenz seinen Beschäftigten mindestens das Nutzenniveau bieten, das andere Unternehmungen garantieren, könnte sie also nicht schlechter stellen als üblich. Die Wahl der Arbeitsweise müsste unter der Bedingung erfolgen,

¹⁴ $\pi = f(a) - a f'(a)$ nimmt wegen $d\pi/da = -a f''(a) > 0$ mit steigendem a zu.

¹⁵ Bedingung dafür ist, dass der Absolutwert der Elastizität von f' kleiner ist als Eins.

dass der Lohnsatz ein durch die Konkurrenz bestimmtes Nutzenniveau u ermöglicht, dass also $W \geq u + c(a)$ ist. Bei dieser Konkurrenzbedingung würde jede Unternehmung zur Maximierung ihres Gewinns den Lohn, die Arbeitsweise und die Beschäftigung so festlegen, dass $W/a = f'(a) = c'(a)$ ist [mit $W = u + c(a)$ und $n = N/z$]. Das wäre jedoch im Prinzip dieselbe Lösung, die sich auch bei einer direkten Leistungsentlohnung für die jeweilige Leistung ergäbe, mit $a = a^*$ und $W/a = w^*$ wie in Figur 6.2. Einmal mehr bestätigt sich hier die Durchsetzungsfähigkeit des Marktes unter Bedingungen vollkommener Konkurrenz. Aber eben diese Bedingungen sind auf dem Arbeitsmarkt nicht erfüllt. Da es aus den angegebenen Gründen nicht möglich ist, alle möglichen Varianten einer Arbeitsweise vertraglich vorab zu regeln, kann eine Unternehmung auch kein Nutzenniveau garantieren, mit dem sich Arbeitskräfte abwerben ließen. Die Konkurrenz um Arbeitskräfte kann deshalb die von den Beschäftigten bevorzugte Arbeitsweise nicht durchsetzen, sondern nur zu starke Belastungen verhindern. Offensichtlich hat eben diese Beschränkung des Wettbewerbs dazu geführt, dass es Arbeitsschutzgesetze gibt, die den unternehmerischen Spielraum bei der Festlegung der Arbeitsweise begrenzen. Dazu gehören geregelte Arbeitszeiten ebenso wie Vorschriften zum Schutz von Leben und Gesundheit. Sie schaffen ein gewisses Gegengewicht zum Weisungsrecht des Unternehmers, das vielfach ebenfalls gesetzlich als "Direktionsrecht" verankert ist. Im Rahmen des Spielraums, den Konkurrenz und Arbeitsschutzgesetze lassen, kann ein Unternehmer aufgrund seines Direktionsrechts die Arbeitsweise grundsätzlich frei bestimmen. Im obigen Modell kann man diesen Spielraum durch einen Parameter δ ($0 < \delta < 1$) ausdrücken, der angibt, welchen Teil der Arbeitsbelastung ein Unternehmer bei der Gewinnmaximierung berücksichtigen muss, um seine Belegschaft zu halten. Der Gewinn $f(a) - Wn$ wird dann unter der Bedingung $W \geq u + \delta c(a)$ maximiert. Mit dieser Bedingung folgt die optimale Lösung aus $W/a = f'(a) = \delta c'(a)$. Auch dieses Ergebnis wird in Figur 6.2 illustriert. Da die Kurve $\delta c'(a)$ rechts unterhalb von $c'(a)$ liegt, ergibt sich nun ein Gleichgewicht bei $a^o > a^*$ und $w^o = (W/a)^o < (W/a)^* = w^*$. Im Vergleich zur idealtypischen Wettbewerbslösung wird den Beschäftigten in diesem Gleichgewicht bei einem niedrigeren Preis eine höhere Belastung zugemutet. Bemerkenswert ist, dass dabei die Grenzbelastung der Beschäftigten höher ist als der Lohn pro Leistung [es ist $W/a < c'(a)$]. Das bedeutet, dass ihnen beim herrschenden Pauschalloon eine höhere Leistung abverlangt wird, als sie freiwillig zu erbringen bereit wären, bzw. dass sie für eine Arbeitsweise mit einer geringeren Belastung auch zu einem gewissen Lohnverzicht bereit wären. Sie können diese Präferenzen aber nicht durchsetzen, weil individuelle Arbeitsverträge, die den Lohnsatz direkt und genau an die Leistung koppeln, aus den angegebenen Gründen nicht möglich sind. Es ist verständlich, dass

darunter die Arbeitszufriedenheit leidet, und auch, dass dieser Sachverhalt immer wieder die Kritik an der "kapitalistischen" Unternehmung herausgefordert hat, in der die Arbeitsweise maßgeblich gegen die Interessen der Arbeitnehmer von denen der Kapitalgeber bestimmt wird¹⁶.

2. Wettbewerb um Arbeitsplätze und Märkte

1. Üblicherweise werden Stress und Arbeitsbelastung auf den Druck des Wettbewerbs zurückgeführt, der Arbeitskräfte und Unternehmer zu unverhältnismäßigen Anstrengungen zwingt. Ausgerechnet bei unbeschränktem (vollkommenem) Wettbewerb könnte von einem solch übermäßigen Druck allerdings nicht die Rede sein. Hier muss sich der einzelne überhaupt nicht mit Konkurrenten auseinandersetzen. Der Wettbewerb schlägt sich für ihn vielmehr nur im Marktpreis nieder, den er ebenso wenig beeinflussen kann, wie die Lage der anderen Marktteilnehmer. Eine Auseinandersetzung mit Konkurrenten beginnt überhaupt erst dann, wenn der Wettbewerb beschränkt ist, nämlich wenn der Marktpreis über dem Wettbewerbspreis liegt. Dann entstehen Extrarenten, an denen jeder interessiert ist, die aber nicht alle gewinnen können, weil es gleichzeitig mehr Anbieter als Nachfrager gibt. Ein Kampf um solche Extrarenten kann zweifellos einen Wettbewerbsdruck erzeugen, wie er so vielfach beobachtet und beklagt wird.

Wie im Abschnitt 2.2 dargelegt wurde, gibt es Extrarenten auf Gütermärkten, wenn sich Anbieter einen Markt teilen und dabei Gewinne erzielen können, weil potentiellen Konkurrenten wegen fallender Kosten und spezifischer Investitionen der Zugang versperrt ist. Beispiele sind viele große Oligopolmärkte, mittelständische Unternehmungen mit regionalen Märkten, wie z.B. Einzelhändler, Handwerker und freie Berufe. Auf Arbeitsmärkten lassen sich Extrarenten realisieren, wenn die Zahl der Arbeitsplätze geringer ist als die Zahl der Bewerber. Das ist der Fall, wenn der Lohnsatz über dem Gleichgewichtslohn liegt, wie bei gesetzlichen oder tariflichen Mindestlöhnen oder bei Effizienzlöhnen (vgl. dazu Abschnitt 5.3). Arbeitsanbieter konkurrieren dann um rationierte Arbeitsplätze, die im Vergleich mit anderen Beschäftigungsmöglichkeiten eine Rente bieten.

¹⁶ In der Süddeutschen Zeitung vom 14. März 2009 wird berichtet, dass nach einer Studie "Global Workforce Index", die im Auftrag des Internationalen Personaldienstleisters Kelly Services erstellt wurde, fast die Hälfte der deutschen Angestellten für mehr Befriedigung am Arbeitsplatz auf Gehalt verzichten würden. Regelmäßige Umfragen des Marktforschungsinstituts Gallup in Potsdam über Jobzufriedenheit in Unternehmungen weisen überdies einen hohen Anteil von Arbeitnehmern aus, die nur Dienst nach Vorschrift machen oder sogar innerlich gekündigt haben, während sich nur relativ wenige stark mit ihrer Unternehmung verbunden fühlen.

Im Kampf um Extrarenten setzen die Konkurrenten Ressourcen ein, die bei unbeschränktem Wettbewerb nicht nötig wären, insbesondere auch Arbeitszeiten und –intensitäten. Das Problem ist, dass dieser Einsatz verschwendet sein kann, in erster Linie natürlich bei den Verlierern, aber möglicherweise auch bei den Gewinnern, weil sich die Anstrengungen der Konkurrenten gegenseitig neutralisieren. Sie befinden sich in einem Gefangenendilemma, in dem letztlich jeder frustriert wird, weil der Druck der Konkurrenz einen Einsatz erzwingt, der im Grunde nicht nötig wäre¹⁷.

2. Um dies zu präzisieren, stelle man sich einen Markt vor, auf dem ein Anbieter im Vergleich mit einem alternativen Wettbewerbsmarkt eine Rente in Höhe von r realisieren kann, wenn es ihm gelingt, sich dort eine Position zu sichern. Von n identischen Konkurrenten, die versuchen, sich auf dem Markt zu etablieren oder dort zu halten, kann sich aber nur ein Anteil q behaupten. Die erwartete Rente jedes einzelnen beträgt damit qr . Jeder Konkurrent kann versuchen, seine individuelle Erfolgswahrscheinlichkeit q_i durch einen Aufwand in Höhe von a_i zu erhöhen, sofern die dann erwartete Nettorente $R_i = q_i r - a_i$ diesen Aufwand rechtfertigt. Diese Strategie ist aber nur erfolgreich, wenn man mehr aufwendet als die anderen. Dies ist z.B. der Fall, wenn die individuelle Erfolgswahrscheinlichkeit $q_i = qa_i/a$ beträgt. Hierbei ist a der durchschnittliche Aufwand und q die durchschnittliche Erfolgswahrscheinlichkeit, definiert durch $na = \sum a_i$, und $nq = \sum q_i$. Da alle Bewerber identisch sind, werden alle den gleichen Aufwand wählen, so dass $a_i = a$, $q_i = q$ und $R_i = qr - a$ ist. Wie zu erwarten, wäre es für jeden optimal, diesen Aufwand zu unterlassen, mit dem sich alle im Wettbewerb um die Rente nur gegenseitig neutralisieren. Die effiziente Lösung ist $a_i = a = 0$ mit der erwarteten Rente $R_i = qr$.

Aber wenn zu erwarten wäre, dass niemand investiert, hätte jeder einzelne einen Anreiz, davon abzuweichen, weil er dann die bevorzugte Stellung mit Sicherheit erringen bzw. behaupten könnte. Infolgedessen ist es für jeden rational, Aufwendungen zu tätigen. Die individuell optimale Höhe ergibt sich aus der Bedingung $dR_i/da_i = 0$ (mit $da/da_i = 1/n$). Wegen der Identität der Konkurrenten werden auch hierbei alle den gleichen Aufwand betreiben, so dass $a_i = a$ und $q_i = q$ ist. Aus der genannten Bedingung folgt dann ein individuell optimaler Aufwand in Höhe von $a = qr(n-1)/n$, und damit eine erwartete Rente in Höhe von $R_i = qr/n$. Sie ist um den Faktor $1/n$ kleiner als R^* , sinkt also mit der Zahl der Bewerber. Bei einer sehr großen Zahl von Konkurrenten verschwindet sie praktisch ganz, weil die Rente durch den höheren Wettbewerbsaufwand aufgezehrt wird. Verlierer dieses Wettbewerbs sind vor allem

¹⁷ Dies ist ein Beispiel für eine allgemeine Problematik, die in der Literatur als Rentensuche bezeichnet wird.

die Anbieter, die sich darauf eingelassen haben, aber nicht zum Zuge kommen und deshalb ihre Aufwendungen umsonst getätigt haben. Die erfolgreichen Bewerber gewinnen oder behaupten zwar die gewünschte Marktposition, aber sie verspielen einen Teil der möglichen Rente.

Die mit einem solchen "Wettrennen" verbundenen Aufwendungen werden häufig damit gerechtfertigt, dass sie doch auch ökonomisch vorteilhaft seien, weil sie die Produktivität der Anbieter oder die Nachfrage nach ihren Produkten steigern. Aber auch wenn dies zutrifft, bleiben die Aufwendungen unter üblichen Bedingungen zu hoch. Wenn z.B. die Rente des Marktes mit den Ausgaben steigt, also im obigen Modell $r=r(a)$ ist, mit $r'(a)>0$, $r''(a)<0$, beträgt die individuelle Rente $R_i=q_i r(a)-a_i$. Bei $a_i=a$ und $q_i=q$ ergibt sich die optimale Höhe der Ausgaben aus $q r'(a^*)=1$, mit $r^*=r(a^*)$ und $R_i^*=R^*=q r^*-a^*>0$. Der Versuch, sich einen Konkurrenzvorteil zu verschaffen, zieht aber zusätzliche Ausgaben nach sich, mit denen die Erfolgswahrscheinlichkeit erhöht (bzw. verteidigt) werden soll. Um dies zu zeigen, setzt man wieder $q_i=q a_i/a$ und bildet dR_i/da_i . Wenn alle die gleichen Ausgaben tätigen, also $a_i=a$ ist, ergibt sich

$$dR_i/da_i=[(n-1)qr(a)/a-(n-qr'(a))]/n.$$

Würde man $a=a^*$ wählen, so wäre also

$$dR_i/da_i=(n-1)R^*/na^*>0.$$

Damit hat jeder einen Anreiz, $a_i>a^*$ zu wählen, also Ausgaben über die optimale Höhe hinaus zu tätigen. Die Belastungen, die durch den Wettbewerbsdruck entstehen, werden also auch in diesem Fall durch die ökonomischen Vorteile nicht aufgewogen.

3. Wie schon erwähnt, sind Verteilungskonflikte dieser Art vielfach zu beobachten. So wenden Oligopole in zahlreichen industriellen Bereichen, wie z.B. im Fahrzeugbau, in der chemischen Industrie, in der Informationstechnologie etc., erhebliche Mittel auf, um Marktanteile zu gewinnen oder zu halten. Entsprechend hoch sind die Arbeitsbelastungen in allen Abteilungen, insbesondere in der Produktentwicklung und Absatzförderung. Unter einem starken Wettbewerbsdruck stehen auch selbständige Unternehmer, wie z.B. viele freie Berufe und Handwerker, die sich auf regional begrenzten Märkten eine ausreichende Kundschaft sichern müssen. Nicht zuletzt werden Arbeiter und Angestellte von einem solchen Wettbewerbsdruck erfasst, einerseits weil er von den Arbeitgebern auf sie weitergegeben wird, andererseits weil sie sich ihm im Wettbewerb um rationierte privilegierte Arbeitsplätze selbst aussetzen. Er ist besonders ausgeprägt, wenn es um Spitzenpositionen geht, aber er spielt sich auch auf unteren Hierarchiestufen ab, wenn dort privilegierte Arbeitsplätze knapp

und gefährdet sind, und für viele setzt er schon ein bei den Selektionsmechanismen des Schul- und Ausbildungssystems ein. Wenn man nach den Ursachen von Überlastung, Stress, Leistungsdruck etc. fragt, wird man diese Form des Wettbewerbs nicht außer Acht lassen können.

6.3 Die Dominanz von Einkommen, Konsum und Vermögen

1. Asymmetrische Marktanreize

1. Die Ausführungen des letzten Abschnitts haben gezeigt, dass die Bedingungen für eine optimale Wahl von Konsum und Muße durch Wettbewerbsbeschränkungen und Wettbewerbsdruck verletzt werden können. Der Arbeitsaufwand ist höher, die Muße geringer als bei einer unbeschränkten Wahl. Diese Divergenz wird dadurch verstärkt, dass es in Marktwirtschaften einen starken Anreiz gibt, Präferenzen für Einkommen und Konsum auf Kosten der Präferenzen von Muße zu entwickeln und zu intensivieren. Grundsätzlich hat jeder Anbieter ein Interesse an einer möglichst hohen Nachfrage nach seinem Produkt, weil er dann mit einem guten Preis und einem entsprechend hohen Einkommen rechnen kann. Er wird deshalb versuchen, die Präferenzen potentieller Nachfrager zu seinen Gunsten zu beeinflussen. Mit solchen Strategien geht es zunächst darum, sich im Verteilungskampf um eine gegebene Nachfrage einen Vorteil gegenüber der Konkurrenz zu verschaffen. Wie die Ausführungen des vorigen Abschnitts gezeigt haben, ist dies erst einmal ein Nullsummenspiel, solange es dabei nur die Verteilung einer gegebenen Nachfrage geht. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass Marketingstrategien dieser Art vor allem deshalb erfolgreich sind, weil sie tatsächlich auch zusätzliche Nachfrage erzeugen. Gesamtwirtschaftlich kann dies gelingen, wenn dafür höhere Einkommen zur Verfügung stehen. Diese wiederum setzen einen höheren Arbeitsaufwand und damit eine entsprechende Reduktion von Muße voraus. Man kann eine solche Verzerrung der Präferenzen mit der Nutzenfunktion $f(m/c)c$ illustrieren, die in 1.2 eingeführt worden ist, um die Wahl zwischen Muße m und Konsum c zu verdeutlichen. Dort wurde gezeigt, dass sich unter der Bedingung $c+pm=p$ als optimale Wahl $m=\eta$ ergibt, d.h. dass Muße in Höhe der Elastizität $\eta=(m/c)f'/f$ der Nutzenfunktion f gewählt wird. Daraus ergab sich, dass mit steigendem Arbeitseinkommen mehr Muße gewünscht wird, wenn die Substitutionselastizität von Muße und Konsum kleiner ist als Eins, wie es empirischen Beobachtungen entspricht.

Dieser Zusammenhang wird durch Marketingstrategien gestört, die eine höhere Wertschätzung des Konsums zum Ziel haben. Man kann ihre Wirkung mit einem Marketingfaktor q ($0 < q < 1$) erfassen, der in die Nutzenfunktion in Form von $f(m/qc)q^c$ eingeht. Bei $q < 1$ braucht man mehr Konsum, um den gleichen Nutzen zu erzielen wie bei $q=1$. Insofern ist $q < 1$ ein Indikator für die Wirksamkeit von Marketingstrategien, die eine höhere Konsumnachfrage zum Ziel haben. Auch hier entspricht die optimale Wahl von Muße der Elastizität der Nutzenfunktion, $m=\eta$, die hier aber nicht nur vom Preis der Arbeit, sondern auch vom Marketingfaktor abhängt. Sie verändert sich mit dem Produkt qp aus Marketingfaktor und Arbeitslohn gemäß

$$dm/d(qp) = (m/qp)(1-\eta)(1-\sigma).$$

Wenn der Marketingfaktor q fällt, weil Konsumwerbung betrieben wird, sinkt bei einer Substitutionselastizität $\sigma < 1$ die optimale Muße¹⁸. Marketing hat damit den gleichen Effekt, wie eine Lohnsenkung. Diese ist allerdings eine zusätzliche Folge der Strategie, weil mit weniger Muße das Arbeitsangebot steigt und damit auf dem Arbeitsmarkt der Lohnsatz sinkt, was den negativen Einfluss auf die Muße noch verstärkt. Gesamtwirtschaftlich bestätigt sich dadurch aber vor allem der Sinn der Marketingstrategien, weil durch die Lohnsenkung die Unternehmungsgewinne steigen.

2. Im ökonomischen Kreislauf ist Muße hier eine Variable, die nicht nur über die Höhe, sondern auch über die Verteilung der Einkommen bestimmt. Wenn es den Unternehmungen durch Marketingstrategien gelingt, die Konsumenten zu einer höheren Güternachfrage zu bewegen, brauchen diese dafür ein höheres Einkommen, das nur aus Mehrarbeit entstehen kann. Je mehr sie in Verfolgung dieses Ziels bereits sind, auf Muße zu verzichten, umso höher ist das Arbeitsangebot, umso niedriger der Lohn, umso höher der Profit, was ja auch der Zweck der Marketingstrategien ist.

In dieser Sichtweise wird die Ausweitung der Konsumbedürfnisse nicht zuletzt vom Profitmotiv getrieben. In der Tat zeigt die Erfahrung, dass dafür unternehmerische Anregungen und Ideen eine größere Rolle spielen als spontane Präferenzänderungen der Konsumenten. Mit ausgefeilten Marketingstrategien schafft sich ein wachsendes Angebot an mehr und vor allem auch neuen Gütern die erforderliche Nachfrage und damit auch die Bereitschaft der Konsumenten, dafür auch eher auf zusätzliche Muße zu verzichten. Bei einer positiven Einschätzung dieses Vorgangs wird man hervorheben, dass damit latente

¹⁸ Die Optimalitätsbedingung ist nun $f'(x) = [f(x) - xf'(x)]qp$, mit $x := m/qp$. Daraus folgt $dx/d(qp) = -\sigma$.

Präferenzen und damit echte Bedürfnisse aufgedeckt und entwickelt werden. Ohne dies zu bestreiten ist aber doch zu bedenken, dass dabei nur Präferenzen für Konsum und Einkommen enthüllt, jene für Muße aber vernachlässigt werden. Während die Vorzüge von Gütern beständig hervorgehoben werden, bleiben die Werte von Muße gänzlich unerwähnt, weil man damit keine Gewinne machen kann. In diesem Sinne kann man von asymmetrischen Marktanzügen sprechen. Dadurch eröffnet sich ein etwas anderer Blick auf die Effizienz von Märkten. Man kann dann fiktiv die tatsächlichen Marktgleichgewichte mit jenen vergleichen, die sich bei symmetrischen Anzügen ergäben. Im obigen Modell wären das z.B. Gleichgewichte mit dem Parameterwert $q < 1$ bei asymmetrischen und $q = 1$ bei symmetrischen Anzügen. Wenn man der Auffassung ist, dass es sich bei $q < 1$ um aufgedeckte wahre Präferenzen für Güter unter Berücksichtigung der erwünschten Muße handelt, dann ist das entsprechende Gleichgewicht effizient. Aber wenn die Präferenzen durch einseitige Manipulation verzerrt sind, dann würde dies für das Gleichgewicht mit $q = 1$ gelten, und jenes bei $q < 1$ würde die bekannten Rentenverluste aufweisen, die sich hier aus zu wenig Muße ergeben. Dabei sind mögliche Verluste noch nicht berücksichtigt, die sich als Folge davon in physischen, psychischen und sozialen Belastungen niederschlagen können. Man könnte einwenden, dass aufgrund der gleichen Interessenlage doch auch Muße gefördert wird, und zwar durch Güter, die der Gestaltung und Aufwertung von Freizeit dienen. Schließlich besteht in der Freizeitindustrie der gleiche Anreiz zur Entwicklung und Beeinflussung von Präferenzen wie in allen anderen Produktionsbereichen. Ob eine von ökonomischen Motiven beherrschte Freizeit noch als die von Kritikern vermisste Muße gelten kann, ist freilich fraglich, wenn letztere gerade eine gewisse Distanz zum Konsum schaffen könnte. Man muss diese Frage hier nicht klären, weil Freizeitkonsum entgegen einer ersten Vermutung Muße nicht unbedingt fördert, sondern eher weiter beschränkt, weil seine Produktion ebenfalls Arbeit erfordert. Wenn z.B. das Einkommen nicht nur für üblichen Konsum, sondern darüber hinaus auch für Freizeitgüter in Höhe von μm ($\mu > 0$) ausgegeben wird, und wenn der Preis für Freizeitgüter dem der üblichen Konsumgüter entspricht, dann lautet die Einkommensgleichung des Haushalts $c + \mu m + mp = p$, und die optimale Muße ist $m = ap / (p + \mu) < \eta$. Wegen der Nachfrage nach Freizeitgütern wird Muße also zusätzlich eingeschränkt. Dies zeigt, dass sich eine asymmetrische Gewichtung von Konsum und Muße nicht einfach dadurch ausgleichen lässt, dass man auch die Gestaltung der Freizeit dem Markt überlässt. Wenn auch mit Freizeit Gewinne zu machen sind, kann sich der Anreiz für Einkommen und Konsum sogar noch verstärken.

Man kann damit insgesamt an der These festhalten, dass durch den Gewinnanreiz Präferenzstrukturen geschaffen werden, die nicht unbedingt effizient sind. Durch einseitige Marketingstrategien werden die Nachfrager ständig davon unterrichtet und darüber belehrt, dass Wohlbefinden, Genuss, Gesundheit, Erscheinung, Ansehen etc. entscheidend von der Verfügbarkeit von Gütern abhängen, während sich vom Nutzen einer eher konsumfreien Muße jeder erst einmal selbst überzeugen müsste. Auf diese Weise wird ein von Einkommen und Konsum bestimmter Lebensstil gefördert, der alternative Lebensweisen verdrängt. In dieser Sichtweise würde eine Aufwertung der Präferenzen für Muße, verbunden mit etwas bescheideneren Konsumbedürfnissen, einer Marktwirtschaft nicht schaden, sondern sie im Gegenteil effizienter machen.

2. Konsumstandards

1. Die geschilderte Präferenzverschiebung für Einkommen und Konsum wird verstärkt, wenn über Marketingstrategien Konsumstandards etabliert werden, an denen sich die Konsumenten bei ihren Entscheidungen orientieren. Um einen solchen Standard zu erreichen und zu halten, muss ebenfalls Arbeit aufgewendet bzw. auf Muße verzichtet werden. Man kann die Quintessenz dieses Einflusses erfassen, wenn man unterstellt, wie schon kurz im Abschnitt 6.1.2, dass der Nutzen des Konsums nicht von diesem selbst abhängt, sondern von der Abweichung von einem Standardkonsum. Bezeichnet man letzteren mit c^* , so steht in der Nutzenfunktion neben der Muße m die Differenz $(c-c^*)$. Bei einem Lohnsatz p sei das maximal erzielbare Einkommen $w(1-m)$. Dann ist die Einkommensgleichung $c+pm=p$, oder, unter Benutzung der Konsumdifferenz $(c-c^*)+pm=p-c^*$. Daran man erkennt, dass ein Konsumstandard bei einer solchen Nutzenfunktion wie eine Einkommensreduktion wirkt. Je höher der Standard, um so niedriger der Ausdruck $p-c^*$, der für Konsumdifferenz und Muße zur Verfügung steht. Bei einer CD-Nutzenfunktion mit den Gewichten $(1-\alpha)$ für die Konsumdifferenz und α für Muße ergibt sich der erwünschte Konsum aus $(c-c^*)=(1-\alpha)(p-c^*)$, bzw. $c=(1-\alpha)p+\alpha c^*>(1-\alpha)p$, während die optimale Muße $m=\alpha-\alpha c^*/p<\alpha$ beträgt. Während der Konsumstandard den gewünschten Konsum über den Betrag erhöht, der sich bei $c^*=0$ ergäbe, drückt er das Ausmaß der Muße unter den Wert des entsprechenden Parameters. Es ist so, als ob letzterer niedriger wäre, Muße also weniger geschätzt würde. Der Einfluss zeigt sich besonders eklatant, wenn der Konsumstandard tatsächlich erreicht wird, also $c=c^*$ ist. Dann ist $c=p$ und $m=0$, so dass zu Gunsten des Konsums völlig auf Muße verzichtet wird. Dabei ist dieses Ergebnis offensichtlich unabhängig von dem Parameter α , der in der

Nutzenfunktion die Wertschätzung für Muße ausdrückt. Auch ein sehr hoher Wert dieses Parameters ändert daran nichts.

In Abschnitt 6.1.2 ist als Beispiel für einen Konsumstandard der bisher erreichte Konsum erwähnt worden. Mit dem Zeitindex t lässt sich ein solcher Konsumstandard durch $c_t^* = c_{t-1}$ ausdrücken. Die oben angegebene Wahl lautet dann: $c_t = (1-\alpha)p + \alpha c_{t-1}$ und $m_t = \alpha - \alpha c_{t-1}/p$. Eine langfristige Lösung dieser dynamischen Gleichung ist $c_t = c_{t-1} = c$. Auch sie ist durch $c = p$ und $m = 0$ und damit durch Verzicht auf Muße charakterisiert.

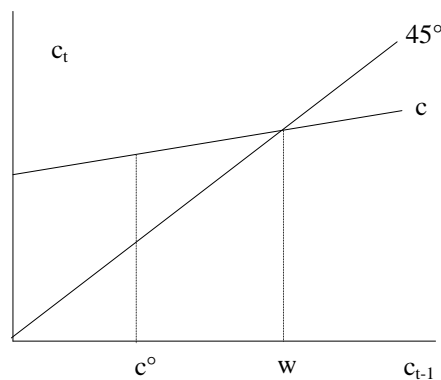
2. In einer anderen Interpretation geht es bei einem Standardkonsum um den Konsum von Referenzgruppen, an dem man den eigenen Konsum orientiert. Im Zentrum steht hierbei die Konkurrenz um den sozialen Status, der eher durch Einkommen und Konsum geschaffen wird, als durch Freizeit und Muße. Bei einem solchen Standard wird der Nutzen nicht nur vom eigenen Einkommen bzw. Konsum, sondern auch von der Position in der Einkommens- bzw. Konsumhierarchie in einer Referenzgruppe bestimmt. In dem Bestreben sich vom Durchschnitt abzusetzen ist man bereit Muße aufzugeben, die in der Konkurrenz um soziales Prestige weniger zählt. Da nicht alle über dem Durchschnitt liegen können, ist dieser Verzicht aber häufig erfolglos und deshalb letztlich frustrierend¹⁹.

Dies zeigt sich genauer, wenn man z.B. viele identische Konsumenten betrachtet, die durch ihren Arbeitsaufwand versuchen, Einkommen und Konsum der anderen möglichst zu übertreffen. Bei einem individuellen Konsum in Höhe von c_i kann dann als Konsumstandard c^* etwa der Durchschnittskonsum c gelten. Wenn dann, wie schon im obigen Beispiel, der Nutzen statt allein vom individuellen Konsum c_i von der Differenz zwischen diesem und dem Durchschnittskonsum c aller Konsumenten abhängt, ergibt sich die optimale Wahl von Konsum und Muße aus $c_i - c = (1-\alpha)(p-c)$ und $m_i = \alpha - \alpha c/p$. Da alle Konsumenten identisch sind, ist $c_i = c$, und somit $c = w$, auch hier mit der Konsequenz, dass $m_i = m = 0$ ist, also alle auf Muße verzichten, um im sozialen Vergleich zumindest mithalten zu können.

Auch hier ist das Ergebnis unabhängig von dem Parameter α , der in der Nutzenfunktion die Wertschätzung für Muße ausdrückt. Auch ein sehr hoher Wert dieses Parameters ändert daran nichts. Das bestätigt sich, wenn man unterschiedliche Parameterwerte α_i für die einzelnen Konsumenten unterstellt. Dann ist $c_i^* - c = (1-\alpha_i)(p-c)$. Da auch hier $c = p$ ist, so folgt ebenfalls für jeden Konsumenten $c_i^* = c = p$ und $m_i^* = m = 0$. Selbst bei unterschiedlichen Wertschätzungen wird Muße also in diesem Beispiel dem Streben nach Status und Sozialprestige geopfert.

¹⁹ Einen Überblick über die Thematik bieten Clark, Frijters und Shields (2008).

3. Man kann die Anpassung an einem Konsumstandard mit der geschilderten Folge für die Wahl von Muße noch verdeutlichen, wenn man (bei einheitlichen Werten von $\alpha_t = \alpha$) in einer dynamischen Betrachtung unterstellt, dass der Konsumstandard dem bisher schon erreichten Konsum entspricht. Unter Verwendung eines Zeitindex ist dann z.B. $c^*_t = c_{t-1}$. Dann ergibt sich die optimale Wahl des Konsums aus der dynamischen Gleichung $c_t = (1-\alpha)p + \alpha c_{t-1}$, und zwar sowohl bei dem im Abschnitt 6.1.2 erwähnten Konsumstandard, wie auch bei dem eben beschriebenen Sozialstandard. Die damit verbundene zeitliche Entwicklung des Konsums wird mit der Figur 6.3 illustriert. Wenn z.B. der Konsumstandard c° beträgt, führt die Konsumwahl zu einem höheren Wert auf der Kurve c . Bei diesem Wert wird erneut ein höherer Wert gewählt, bis ein Gleichgewicht bei $c=p$ und damit $m=0$ erreicht ist.



FIGUR 6.3

Der Prozess beruht darauf, dass jeder den bisherigen Konsumstandard übertreffen will und um dies zu erreichen auf mögliche Muße verzichtet. Dadurch steigt der Standard, so dass zusätzliche Anstrengungen erforderlich werden, um Abstand zu gewinnen. Da hier keiner den Durchschnitt übertreffen kann, bleiben alle diese Anstrengungen und somit auch der Verzicht auf Muße erfolglos.

Es ist klar, dass die völlige Verdrängung von Muße, die sich hier ergibt, der Wahl eines besonders einfachen Beispiels geschuldet ist. Wenn man eine Mindestmuße voraussetzt, die nicht unterschritten werden kann oder soll, kommt es aber ebenfalls zu Frustrationen. Bei einer Mindestmuße in Höhe von m° kann der Konsum den Wert $c^\circ = (1-m^\circ)p < p$ nicht überschreiten. Angenommen, dies sei der Konsum c° , der in der Figur angegeben ist. Dann übersteigt der an sich erwünschte den möglichen Konsum. Der Wunsch, weiterhin über dem

Standard, also etwa über dem sozialen Durchschnitt zu liegen, wird laufend frustriert, weil man sich schon am Rande der Belastbarkeit befindet²⁰.

Allgemein kann man feststellen, dass durch Einkommens- und Konsumstandards, die vor allem auch über Marketingstrategien geschaffen werden, Präferenzen zu Lasten von Muße verschoben werden. Bei sozialen Standards spielen dabei Gefangenendilemmata eine entscheidende Rolle. Der soziale Druck zwingt zum Verzicht auf Muße, weil man ansonsten unter den Durchschnitt fällt, aber der Verzicht bleibt erfolglos²¹.

3. Vermögensbildung mit "capitalist spirits"

1. In einer längerfristigen Betrachtung wird die Frage nach der Wahl zwischen Muße und Konsum vielschichtiger, weil man dann berücksichtigen muss, dass Muße nicht nur für laufenden Konsum, sondern auch für die Bildung von Vermögen aufgegeben wird. Soweit dieses der Finanzierung zukünftigen Konsums dienen soll, geht es zwar ebenfalls nur um die Abwägung von Muße und Konsum. Man verzichtet auf Muße heute, um Ersparnisse bilden zu können, mit denen man sich morgen einen höheren Konsum leisten kann. Unter Berücksichtigung von Zeitpräferenzen spielen weiterhin die Präferenzen für Muße und Konsum eine entscheidende Rolle.

Eine neue Perspektive entsteht, wenn sich die Vermögensbildung teilweise vom Konsumziel löst und verselbständigt (vgl. dazu auch Abschnitt 5.4.2). Dann wird die Nachfrage nach Konsumgütern durch den Wunsch nach Vermögen ergänzt, das auch schon per se Befriedigung verschafft. Dies ist insbesondere der Fall bei hohem Einkommen mit einer gewissen Konsumsättigung, aber auch schon bei mittlerem Einkommen kann man entsprechende Präferenzen feststellen. Vermögensanlagen werden dann nicht mehr allein als Finanzierungsmittel für zukünftigen Konsum gehalten, sondern wie langlebige Konsumgüter, die Nutzen nicht mehr im sofortigen Verbrauch schaffen. Es ist offensichtlich, dass sich dadurch neue Geschäftsfelder und Märkte eröffnen lassen. Vermögensanlagen werden im Stile von Verbrauchsgütern auf Finanzmärkten angeboten und verkauft. Da sich damit ebenso Gewinne machen lassen wie auf Gütermärkten, gelten auch hier die üblichen Gesetze der Vermarktung mit Anreizen zur Entwicklung und Verstärkung entsprechender Präferenzen.

²⁰ Neumark und Postlewaite (1998) argumentieren, dass das Arbeitsangebot im 20. Jahrhundert wegen dieses gesellschaftlichen Wettbewerbs trotz einer beträchtlichen Zunahme des Konsums nicht stärker gesunken sei.

²¹ Gefangenendilemmata durch soziale Konkurrenz sind vor allem von R. Frank (1985 und 2007) beschrieben und analysiert worden.

Als Folge davon konkurriert Muße nicht mehr nur mit Konsum, sondern auch mit Vermögensanlagen.

Dies kann zu unerwarteten realwirtschaftlichen Konsequenzen führen. Wenn Teile des Einkommens statt für laufenden Verbrauch für langlebige Konsumgüter oder für Kunst- und Luxusgegenstände vorgesehen werden, dann werden die entsprechenden Produkte auch auf den Markt gebracht werden. Wenn Ersparnisse für späteren Konsum gebildet werden, schaffen sie dafür als Realkapital die erforderlichen Produktionsmöglichkeiten. Wenn sie aber ohne jede konsumtive Absicht nur Vermögensbildung bezwecken, dann gibt es für das Realkapital, das damit finanziert wird, gar keine Konsumnachfrage. Wenn es nicht brachliegen soll, muss es neue Kapitalgüter produzieren, die wiederum als Vermögensanlagen angeboten werden können. Im Unterschied zur Nachfrage nach Luxusgütern wird die Nachfrage nach Vermögensiteln nicht durch ein Endprodukt, sondern durch das Produktionsmittel Kapital befriedigt, das sich in Ermangelung von Konsumnachfrage selbst vermehrt. Hinter dem Schleier des Vermögensmarktes werden gewissermaßen Maschinen zur Produktion weiterer Maschinen hergestellt, die über entsprechende Vermögensitel auf den Markt gebracht werden. Anleger erwerben mit diesen Titeln einen Anspruch auf das Volksvermögen, der sie ebenso befriedigt wie der Kauf eines Luxusgegenstandes. Neben der üblichen Kapitalbildung für künftigen Konsum wird ein zusätzlicher Kapitalstock aufgebaut, der nur um seiner selbst willen gewünscht wird, seinen Sinn also auch nur aus sich selbst bezieht.

Man kann eine solche zunächst vielleicht eher überraschende Beschreibung mit einem einfachen Modell verständlich machen. Man stelle sich eine zeitliche Abfolge von Generationen vor. Generation t habe einen Anfangsbestand an Vermögen in Höhe von k_t , der eins zu eins in Konsum umgesetzt werden könnte. Konsum kann außerdem durch Arbeit hergestellt werden, und zwar in Höhe von $1-m_t$, wobei m Muße bezeichnet. Statt zu konsumieren, kann die Generation auch Vermögen in Höhe von k_{t+1} bilden, das sie am Ende ihrer Zeit der nächsten Generation überlässt. Ihre Möglichkeiten lassen sich dann durch die Gleichung

$$c_t + k_{t+1} + m_t = 1 + k_t$$

beschreiben. Die Entscheidung für Konsum, Muße und Vermögen erfolge aufgrund einer CD-Nutzenfunktion mit den Gewichten α_c , α_k und α_m , mit $\alpha_c + \alpha_k + \alpha_m = 1$. Die optimale Wahl von Konsum, Muße und Vermögen ergibt dann folgende Werte:

$$c_t = \alpha_c(1 + k_t), \quad k_{t+1} = \alpha_k(1 + k_t), \quad m_t = \alpha_m(1 + k_t).$$

Ohne Kapital und Präferenzen für Vermögen, also bei $k=\alpha_k=0$, wäre $\alpha_c=\alpha_c^\circ$ und $\alpha_m=\alpha_m^\circ$ mit $\alpha_c^\circ+\alpha_m^\circ=1$. Konsum und Muße wären über die Generationen hinweg konstant bei $c=\alpha_c^\circ$ und $m=\alpha_m^\circ$. Bei einer positiven Präferenz für Vermögen ergibt sich bei einem Anfangsvermögen $k_0=0$ aus der Gleichung $k_{t+1}=\alpha_k(1+k_t)$ als zeitliche Abfolge des Vermögens

$$k_t=(1-\alpha_k^t)\alpha_k/(1-\alpha_k).$$

Der Term α_k^t fällt im Laufe der Zeit und geht schließlich gegen null. Langfristig ist also

$$k_t=k=\alpha_k/(1-\alpha_k), \quad \text{und damit} \quad c_t=c=\alpha_c/(1-\alpha_k) \quad \text{und} \quad m_t=m=\alpha_m/(1-\alpha_k).$$

Je höher der Präferenzparameter α_k ist, umso höher ist das Vermögen, das langfristig aufgebaut wird.

Für diesen Aufbau ist aber eine Einschränkung von Muße und/oder Konsum erforderlich, weil jede Erhöhung von α_k die Parameter α_m und/oder α_c verringert. Man kann die entsprechenden Kosten gut zeigen, wenn man die Entwicklung mit der Höhe des Konsums $c=\alpha_c^\circ$ und der Muße $m=\alpha_m^\circ$ vergleicht, die sich bei dem beschriebenen Anfangszustand mit $k_0=0$, $\alpha_c=\alpha_c^\circ$, $\alpha_m=\alpha_m^\circ$ und $\alpha_k=0$ ergibt. Eine positive Vermögenspräferenz reduziert die Parameter α_c und α_m , z.B. auf $\alpha_c=(1-\alpha_k)\alpha_c^\circ$, $\alpha_m=(1-\alpha_k)\alpha_m^\circ$. Entsprechend fallen Konsum und Muße, um den gewünschten Vermögensaufbau zu finanzieren. Erst im langfristigen Gleichgewicht werden wieder die Anfangswerte $c=\alpha_c^\circ=c^\circ$ und $m=\alpha_m^\circ=m^\circ$ erreicht, die auch schon ohne den Vermögensaufbau vorgelegen haben, so dass dieser weder für Muße noch für Konsum etwas bringt. Dies zeigt deutlich den Selbstzweck eines Vermögens, das mit Opfern an Konsum und Muße aufgebaut wird, ohne je dafür genutzt zu werden. Im Sinne der bisherigen Ausführungen wird man allerdings davon ausgehen können, dass ein solcher Vermögensaufbau eher zu Lasten von Muße als zu Lasten von Konsum geht, weil letzterer ja gleichermaßen durch Marktstrategien gestützt und verstärkt wird. Setzt man $\alpha_c=\alpha_c^\circ$ und $\alpha_m=\alpha_m^\circ-\alpha_k$, so ergibt sich langfristig durch die Vermögensbildung mit $c=\alpha_c^\circ/(1-\alpha_k)$ auch ein höherer Konsum, während die Muße auf $(\alpha_m^\circ-\alpha_k)/(1-\alpha_k)<\alpha_m^\circ$ fällt.

Dass bei einer Vermögenspräferenz ein Kapitalstock aufgebaut werden kann, der teilweise nicht späteren Konsum, sondern nur sich selbst zum Zweck hat, kann man auch mit einem klassischen Wachstumsmodell verdeutlichen. Mit K als Kapitalstock, C als Konsum und Y als Sozialprodukt ist die Änderung des Kapitalstocks $\Delta K = Y - C$. Beim jeweils gegebenen Kapitalstock und dem konstanten Arbeitseinsatz N und der Kapitalintensität K/TN ist das Sozialprodukt

$$Y=F(K,TN)=f(k)TN, \quad \text{mit} \quad f'>0, \quad f''<0.$$

T ist der technologische Stand, der mit der konstanten exogenen Rate g_0 des technischen Fortschritts steigt. In einem langfristigen Gleichgewicht (steady state) wachsen auch K, Y und C mit dieser Rate auf Pfaden mit den Werten $k:=K/TN$, $f(k)=Y/TN$ und $c:=C/TN$. Außerhalb des steady state sind die Wachstumsraten $g:=\Delta K/K$ des Kapitalstocks und der Kapitalintensität $\Delta k/k$

$$g = [f(k)-c]/k \quad \text{und} \quad \Delta k/k = g - g_0.$$

Im steady state ist $g=g_0$, d.h. die die Wachstumsrate des Kapitalstocks entspricht der Rate des technischen Fortschritts. Dann ist die Kapitalintensität k konstant bei einem Wert $k=k^*$, der sich aus

$$f(k^*)-c = g_0 k^*, \quad \text{bzw.} \quad c = f(k^*)-g_0 k^*$$

ergibt.

Im Folgenden wird angenommen, dass der Konsumpfad durch einen konstanten Wert $c=c_0$ bestimmt ist, bei dem der Konsum über die Zeit hinweg "geglättet" wird. Er bleibt auf diesem Pfad, auch wenn g von g_0 abweicht, so dass sich solche Abweichungen in entsprechenden Änderungen der Vermögensbildung ΔK niederschlagen. Bei einem gegebenen Konsumpfad $c=c_0$ gibt es zwei Gleichgewichte²², einen mit einem niedrigen Wert k_N und einen mit einem hohen Wert k_H . In ersterem ist der Kapitalstock $K_N=k_N TN$ niedriger als im zweiten mit $K_H=k_H TN$. Das bedeutet, dass der gleiche Konsum c_0 , der mit der höheren Kapitalausstattung $K_H=k_H TN$ realisiert wird, auch schon mit der niedrigeren Ausstattung $K_N=k_N TN$ erreicht werden könnte. Es ist sicher nicht verfehlt, wenn man die Differenz K_H-K_N als Indikator für eine Kapitalbildung interpretiert, die statt höherem Konsum nur der Befriedigung einer Vermögenspräferenz dient.

Interessant ist dabei, dass unter Umständen schon eine schwache Präferenz ausreicht, um das Gleichgewicht mit dem hohen Kapitalstock zu erreichen. Das liegt daran, dass bei allen Werten von k , die zwischen den Gleichgewichtswerten k_N und $k \leq k_H$ liegen, mit der Ungleichung $f(k)-g_0 k > c$ auch $g=f(k)-c > g_0$ gilt, so dass in diesem Bereich die Kapitalintensität k steigt²³. Den Übergang von k_N zu k_H kann man sich z.B. so vorstellen,

²² Die Kurve $f(k)-g_0 k$ ist hügelartig mit einem Maximum (das mit der sogenannten golden rule of accumulation erreicht würde). Bei einem gegebenen c , das kleiner ist als der maximale Wert, liegen die genannten Gleichgewichtswerte rechts bzw. links vom Maximum.

²³ Aus $g = [f(k)-c]/k$ folgt $dg/dk = [f'(k)-g]/k$.

In k_N ist $g=g_0$ und $dg/dk = [f'(k_N)-g_0]/k > 0$.

In k_H ist $g=g_0$ und $dg/dk = [f'(k_H)-g_0]/k < 0$.

Mit steigendem k nimmt also g von g_0 aus zu und fällt dann wieder auf g_0 .

dass im Interesse einer verstärkten Vermögensbildung (vorübergehend) auf etwas Konsum verzichtet oder mit mehr Anstrengung ein höheres Sozialprodukt erwirtschaftet wird. Dann steigt die Wachstumsrate $g=[f(k)-c]/k$, weil c fällt oder $f(k)$ steigt, die Kapitalintensität nimmt zu auf $k>k_N$ und kommt damit in den Bereich, in dem sie (zu den ursprünglichen Werten von f und c) weiter wächst bis zum höheren steady-state-Gleichgewicht mit dem Wert $k=k_H$.

Man kann einen solchen Vermögenstrieb wie Francis (2009) als "capitalist spirit" oder als kapitalistische Vermögensbildung charakterisieren und wie Marx als typisches Merkmal hervorheben, dass es dafür keine Sättigungsgrenzen gibt, weil es dabei statt um konkrete Güter nur um abstrakten Reichtum geht. Grundlage dieses Reichtums ist allerdings doch der reale Kapitalstock, der dafür aufgebaut werden muss – mit einem entsprechenden Verbrauch an Ressourcen und eben auch mit Verzicht auf Muße.

Gerade mehr Muße könnte aber eine rein kapitalistische Vermögensbildung auch ohne Konsumverzicht bremsen. Im "kapitalistischen" steady state ist der Konsumpfad $C_H = [f(k_H)-g_0k_H]TN_0$. Wenn man unter N nicht die Zahl der Beschäftigten, sondern den Arbeitsaufwand versteht, dann würde mehr Muße, also ein $N_1<N_0$, auch den Konsum senken. Dies kann aber kompensiert werden durch einen höheren Wert von c , so dass $C=cTN$ bzw. eben cN konstant bleibt. Wie die Gleichgewichtsbedingung $c=f(k)-g_0k$ zeigt, gehört zu einem höheren Wert von c eine niedrigere Kapitalintensität $k_1<k_H$, so dass im entsprechenden steady state der Kapitalpfad bei gleichem Konsum, aber mit mehr Muße, von $K_H=k_HN_0$ auf $K_1=k_1N_1$ gefallen und damit die kapitalistische Vermögensbildung ohne Kosten für Konsum und Muße gebremst wäre.

6.4 Marktkompetenz und soziale Beziehungen

1. Marktkompetenz und Leistungsfähigkeit

1. Wer auf dem Markt erfolgreich sein will, muss zu entsprechenden Anstrengungen bereit sein. Dies betrifft in erster Linie die erforderliche Ausbildung, zunächst im allgemeinen Bildungssystem, dann in Weiter- und Fortbildungen sowie im Erwerbsleben selbst. Zu diesen Anstrengungen gehört auch die Anpassung an unterschiedliche Anforderungen innerhalb der Unternehmung und auf dem Markt, die Fähigkeit zu Leitung und strategischen Entscheidungen ebenso wie die Bereitschaft zu Unterordnung und Teamarbeit, Flexibilität bei neuen Konstellationen, Mobilität bei Strukturänderungen etc. Man kann Aufwendungen

dieser Art als Investitionen betrachten, mit denen Marktkompetenz erworben und gesteigert wird, und zwar im Interesse von Erträgen, die nicht nur augenblicklich, sondern dauerhaft zu erwarten sind.

Ohne solche Investitionen und die damit erworbene Kompetenz kann man normalerweise auf dem Markt nicht erfolgreich sein. Das würde auch dann gelten, wenn auf den Märkten nicht der in den vorigen Abschnitten geschilderte Leistungs-, Wettbewerbs- und Konsumdruck lasten würde. Aber mit diesem Druck besteht die Gefahr, dass entweder, um ihm gewachsen zu sein, Kompetenzinvestitionen übertrieben oder in einer Art Verweigerungshaltung vernachlässigt oder unterlassen werden. In beiden Fällen werden die langfristigen Folgen übersehen, die sich daraus ergeben. Im ersten Fall stellt sich heraus, dass Aufwendungen für Marktkompetenz nicht den erwarteten Ertrag bringen und insofern eine Verschwendung von Zeit und Kraft bedeuten. Im zweiten Fall schwinden die Erfolgchancen auf dem Markt und damit auch die erzielbaren Einkommen.

Solche Fehleinschätzungen entstehen durch Entscheidungen, die kurzfristig durchaus rational erscheinen können, obwohl sie langfristig in die Irre führen. Oft lässt sich kurzsichtiges Verhalten dieser Art mit der Schwierigkeit erklären, langfristige Folgen abzusehen, also rational vom Ende her zu planen und nach dem Prinzip "quidquid agis prudenter agas et respice finem" zu entscheiden. Man kann in diesen Fällen das prekäre Verhältnis von kurz- und langfristiger Optimalität gut mit Modellen der dynamischen Optimierung veranschaulichen. Sie zeigen, dass es möglich ist, einem Pfad zu folgen, der in jedem Augenblick optimal erscheint, obwohl er langfristig in die Irre führt. Das liegt daran, dass rationale Entscheidungen nicht nur in jeder einzelnen Periode optimal, sondern gleichzeitig im Hinblick auf die langfristige Entwicklung zielgerichtet sein müssen. Mit einem solchen dynamischen Entscheidungsmodell lässt sich auch die angesprochene Problematik zu hoher oder zu niedriger Investitionen in Marktkompetenz verdeutlichen.

In diesem Modell wird angenommen, dass sich Marktkompetenz im Zeitpunkt t durch eine Variable A_t ausdrücken lässt, die den marktrelevanten Bestand an Wissen, Kenntnissen und Fähigkeiten angibt. Durch eine Art "Vergessenheitsrate" δ ($0 < \delta < 1$) reduziere sich diese Kompetenz in jeder Periode um δA_t . Der Abbau lasse sich durch Kompetenzinvestitionen in Höhe von a_t in Aus- und Fortbildung, Teamfähigkeit, Flexibilität, Mobilität etc. bremsen bzw. umkehren. Die Marktkompetenz ändert sich also im Zeitablauf gemäß

$$A_{t+1} - A_t = a_t - \delta A_t.$$

Von der jeweiligen Marktkompetenz hänge die Höhe des erzielbaren Einkommens ab. Der Einfachheit halber sei angenommen, dass das Einkommen proportional mit der

Marktkompetenz steigt, so dass damit gleichzeitig auch der individuelle Nutzen von A ausgedrückt werden kann. Der Gesamtnutzen einer Periode ist aber geringer, weil der Erwerb Kosten verursacht. Diese seien durch eine Kostenfunktion $c(a)$ mit $c(0)=0, c', c'' > 0$, gegeben. Der Periodennutzen beträgt dann

$$U_t = A_t - c(a_t).$$

Mit wachsender Kompetenzinvestition fällt der augenblickliche Periodennutzen, aber es steigt die Marktkompetenz und damit der Nutzen späterer Perioden. In einer Planungsperiode $t=0$ umfasse der Planungshorizont des Marktteilnehmers T Perioden. Bis zur Endperiode $t=T$ falle in jeder Periode t der beschriebene Nutzen an. Dieser werde im Planungszeitpunkt $t=0$ mit einer Zeitpräferenzrate ρ abdiskontiert. Dann ergibt sich der Gegenwartsnutzen über den Planungszeitraum als Summe von $(1+\rho)^{-t}U_t$ von $t=0$ bis $t=T$. Bei einer rationalen Entscheidung werden die Kompetenzinvestitionen so gewählt, dass dieser Gesamtnutzen möglichst groß wird. Es geht also um eine optimale Wahl eines Zeitpfades a_t von $t=0$ bis $t=T$. Schon in diesem einfachen Fall handelt es sich um ein relativ komplexes Problem, dessen Lösung nicht leicht durchschaubar ist, weil sich jede Investition auf alle zukünftigen Erträge auswirkt.

Es gibt aber eine relativ einfache Bedingung für die optimale Abfolge von Investitionen von einer Periode zur nächsten. In der Periode t erfordert eine zusätzliche Investition einen Aufwand in Höhe von $c'(a_t)$. Dadurch steigt $A_{t+1} = (1-\delta)A_t + a_t$ in der Folgeperiode, $A_{t+2} = (1-\delta)^2A_t + (1-\delta)a_t + a_{t+1}$ in der übernächsten Periode usw. Auf diese Weise ergeben sich zukünftige Erträge in Höhe von $1/(1+\rho)$ in der folgenden Periode, von $(1-\delta)/(1+\rho)^2$ in der übernächsten Periode, von $(1-\delta)^2/(1+\rho)^3$ in der darauf folgenden Periode usw. Eine optimale Wahl der Investition erfordert die Gleichheit von $c'(a_t)$ mit der Summe der zukünftigen Erträge. Das gilt für jede Periode und somit auch für die jeweilige Folgeperiode. Dort sind die Erträge einer zusätzlichen Investition geringer, weil sie eine Periode weniger anfallen. Vergleicht man die Optimalitätsbedingung für Investitionen in der Periode $t-1$ und in der Folgeperiode t , so ergibt sich als kurzfristige Optimalitätsbedingung²⁴

$$x_{t-1} = [1/(1+\rho)] + [(1-\delta)/(1+\rho)]x_t \quad \text{bzw.} \quad (1-\delta)x_t = (1+\rho)x_{t-1} - 1.$$

²⁴ Das ausführliche Optimierungskalkül lautet:

Maximiere $\sum (1+\rho)^{-t}U_t$ unter den Nebenbedingungen $U_t = A_t - c(a_t)$ und $A_{t+1} = (1-\delta)A_t + a_t$.

Setzt man letztere in die Zielfunktion ein, so ergibt sich

$\max \sum (1+\rho)^{-t} [A_t - c\{A_{t+1} - (1-\delta)A_t\}]$.

Ableitung nach A_t und Nullsetzen führt zur obigen Optimalitätsbedingung.

Dabei bezeichnet $x_t := c'(a_t)$ die Grenzkosten in der Periode t . Wenn Zeitpräferenzrate und Abschreibungsrate bekannt sind, lässt sich die optimale Investition a_t der Periode t auf einfache Weise in Abhängigkeit von der Investition a_{t-1} der Vorperiode bestimmen. Da eine frühere Investition lohnender ist als eine spätere, weil sie schon eher Erträge bringt, muss a_{t-1} größer sein als a_t , so dass $x_{t-1} > x_t$ ist. Das ist der Fall für alle $x_t < x$ mit $x := 1/(\delta + \rho)$ als Lösung von $x_t = x_{t-1}$.

Alle optimalen Investitionen liegen auf dem Zeitpfad

$$x_t = x + (x_0 - x)q^{-t}, \quad \text{mit } q := (1 - \delta)/(1 + \rho),$$

der sich aus der kurzfristigen Optimalitätsbedingung ergibt. Er beschreibt die optimale Entwicklung von $x_t = c'(a_t)$ und damit auch von a_t im Zeitablauf in Abhängigkeit vom Anfangswert x_0 , der die Lage des Pfades bestimmt. Erst die Wahl dieses Wertes entscheidet darüber, ob man sich nicht nur kurzfristig richtig entscheidet, sondern auch langfristig auf dem optimalen Pfad befindet. Um diesen Wert zu ermitteln, muss man vom Ende des Planungszeitraums her denken. Da in der letzten Planungsperiode eine Kompetenzinvestition nicht mehr lohnend ist, weil man danach den Markt verlässt, ist es optimal, $a_T = a_T^* = 0$ oder in der obigen Schreibweise $x_T = x_T^* = c'(a_T^*)$ zu wählen. Mit $x_T^* = x + (x_0 - x)q^{-T}$ ergibt sich der optimale Anfangswert

$$x_0 = x_0^* = x - (x - x_T^*)q^T.$$

Nur wenn man diesen Wert richtig wählt, also mit der entsprechenden Investition a_0 beginnt, und dann von Periode zu Periode die kurzfristige Optimalitätsregel befolgt, landet man am Ende bei dem vorgegebenen Ziel. Der optimale Zeitpfad ist dann

$$x_t = x - (x - x_T^*)q^{T-t}.$$

Ein einfaches Beispiel kann diesen Entscheidungsablauf verdeutlichen. Wenn die Grenzkosten der Investition direkt proportional sind, also $c'(a) = a$ und damit auch $x_t = a_t$ ist, so erhält man zunächst als Lösung der kurzfristigen Optimalitätsbedingung $a_t = a + (a_0 - a)q^{-t}$, mit $a = 1/(\rho + \delta)$. Sie zeigt, dass und wie die Entwicklung von a_t vom Anfangswert a_0 abhängt. Im Endpunkt T ist $a_T^* = a + (a_0 - a)q^{-T}$. Es ist optimal, für diesen Endpunkt $a_T = a_T^* = 0$ zu wählen. Dieser Wert wird erreicht bei einem Ausgangswert $a_0 = a_0^* = a(1 - q^T)$.

Offensichtlich ist bei dieser langfristigen Optimalitätsbedingung $a_0^* > a$ für alle endlichen Werte von T . Nur für T gegen unendlich ergäbe sich $a_0^* = a$, also eine nachhaltige Investition, die für alle Zeiten konstant bliebe. Setzt man den Wert von $a_0 = a_0^*$ in die Gleichung für a_t ein, so ergibt sich schließlich als optimaler Pfad $a_t^* = a(1 - q^{T-t})$. Die optimalen Investitionen nehmen vom Anfangswert $a_0^* = a(1 - q^T)$ aus laufend ab und erreichen am Ende des Planungszeitraums bei $t = T$ den angestrebten Zielwert $a_T^* = 0$. Für das Ergebnis

ist die richtige Wahl des Anfangswertes ausschlaggebend, weil dieser die Lage des optimalen Pfades bestimmt. Wird die langfristige Optimalitätsbedingung verletzt, also ein zu hoher oder zu niedriger Wert gewählt, dann wird laufend zu viel oder zu wenig Marktkompetenz aufgebaut, auch wenn die kurzfristige Optimalitätsbedingung in jeder Periode erfüllt ist. Wegen der Schwierigkeit, Endbedingungen richtig zu berücksichtigen, wird es bei solchen Entscheidungen immer zu mehr oder weniger zufälligen Abweichungen von einem optimalen Pfad kommen. Bei Leistungs-, Wettbewerbs- und Konsumdruck sind hingegen systematische Abweichungen zu erwarten. Auf der einen Seite werden alle, die sich dem Druck stellen, schon von Beginn an geneigt sein, $a_0 > a_0^*$ zu wählen, also mit überhöhten Investitionen eine zu hohe Marktkompetenz aufzubauen, und dies gerade bei Befolgung der kurzfristigen Optimalitätsregel konsequent fortzusetzen. Der gewählte Investitionspfad liegt dann ständig über dem optimalen Pfad. Gegen Ende stellt sich heraus, dass sich die Investitionen in dieser Höhe nicht gelohnt haben. Reale und physische Kosten für Ausbildung, Anpassung, Flexibilität und Mobilität, sowie für weitere strategische Änderungen zur Verbesserung der Marktkompetenz waren höher als die damit erzielten Erträge. Auf der anderen Seite befinden sich jene, die sich dem Leistungs-, Wettbewerbs- und Konsumdruck von Anfang an nicht gewachsen fühlen, und deshalb von vornherein mit $a_0 < a_0^*$ zu wenig in Marktkompetenz investieren, also z.B. auf eine ausreichende Ausbildung verzichten. Dann liegt der gewählte Investitionspfad stets unterhalb vom optimalen Pfad, und zwar gerade auch dann, wenn die jeweilige Entscheidung mit der kurzfristigen Optimalitätsbedingung gerechtfertigt werden kann. Die negativen Folgen dieses kurzsichtigen Verhaltens stellen sich heraus, wenn wegen fehlender Marktkompetenz keine ausreichenden Erträge mehr erzielt werden können. Nicht nur Alltagsbeobachtungen, sondern auch wissenschaftliche Studien belegen die Bedeutung, die beiden geschilderten Erwerbskarrieren in der Marktwirtschaft zukommt. Es gibt auf der einen Seite diejenigen, die beständig in die Steigerung ihrer Marktkompetenz investieren, ohne die vollen Erträge ernten zu können. Auf der anderen Seite findet man jene, die schon frühzeitig aufgeben und im Extremfall ganz dem Müßiggang verfallen. Dabei ist bemerkenswert, dass nicht nur eine Über-, sondern auch eine Unterforderung Erschöpfungsreaktionen und -depressionen auslösen kann. In beiden Fällen kann man beobachten, dass die Betroffenen ihre eigentlich kurzsichtigen Entscheidungen immer als rational empfinden und dabei die Divergenz von langfristiger und kurzfristiger Optimalität übersehen.

2. Die eben erwähnten Folgekosten zu hoher Investitionen in Marktkompetenz richten den Blick erneut auf die Bedeutung von Muße (wieder im weitesten Sinne). Der Markterfolg hängt nämlich nicht nur von der entsprechenden Kompetenz ab, sondern auch von der jeweiligen physischen und psychischen Leistungsfähigkeit, die ebenfalls benötigt wird, um dem Leistungsdruck in Unternehmungen und dem Wettbewerbsdruck um Arbeitsplätze, Märkte und soziale Positionen zu bewältigen. Viele Beispiele belegen, dass ein übertriebener Aufbau von Marktkompetenz langfristig mit einer Abnahme der Leistungsfähigkeit erkaufte werden kann, wie z.B. bei physischer und psychischer Erschöpfung oder einem Burnout-Syndrom. Zur Stabilisierung der Leistungsfähigkeit ist nämlich auch Muße erforderlich, die oft dem Erwerb von mehr Marktkompetenz geopfert wird.

Diese Bedeutung von Muße kann mit einer kleinen Modifikation des eben präsentierten dynamischen Optimierungsmodells illustriert werden. Anstelle von Marktkompetenz sei nun die individuelle Leistungsfähigkeit L_t betrachtet. Im Zeitablauf entwickle sich diese gemäß

$$L_{t+1} - L_t = m_t - \delta L_t.$$

Der Parameter δ beschreibt hier die natürliche periodische Abnahme der Leistungsfähigkeit. Diese Abnahme lasse sich durch eine Regeneration bremsen, für die Muße in Höhe von m_t erforderlich sei. Aus der Perspektive des Erwerbslebens spielt dabei eine Rolle, dass Muße zwar langfristig mit der Leistungsfähigkeit auch das Einkommen erhöht oder zumindest stabilisiert, aber kurzfristig durch Verringerung des Arbeitsaufwands Einkommenseinbußen verursacht, die den Periodennutzen verringern. Der einfachste Ausdruck für diesen Nutzen ist hier $U_t = L_t - c(m_t)$. Der Nutzen nimmt mit der Leistungsfähigkeit zu und mit wachsender Muße ab, die aber ihrerseits zur zukünftigen Leistungsfähigkeit beiträgt. Maximiert man den Gegenwartswert der Summe über U_t , jeweils abdiskontiert mit dem Faktor ρ , von $t=0$ bis $t=T$, so erhält man als Lösungspfad für die Wahl von Muße (analog zur obigen Wahl von Kompetenzinvestitionen):

$$m_t = m^* - (m^* - m_0)q^{-t},$$

mit $m^* = 1/(\rho + \delta)$ und $q = (1 - \delta)/(1 + \rho)$. Auf diesem Pfad gilt wieder die kurzfristige Optimalitätsbedingung, mit der jeweils besten Wahl der Muße von einer Periode zur nächsten. Langfristig ist der Pfad nur optimal, wenn man den Anfangswert m_0 richtig wählt. Hier wird diese Wahl davon abhängen, welche Leistungsfähigkeit man sich auch nach dem Ende des Erwerbslebens noch wünscht, wie hoch also L_T sein soll. Mit Hilfe der beiden obigen dynamischen Relationen erkennt man den plausiblen Zusammenhang, dass man m_0 umso höher wählen muss, je höher der gewünschte Wert L_T ist. Leistungs-, Wettbewerbs- und Konsumdruck können dazu führen, dass der Anfangswert zu niedrig gewählt wird, so dass die

Leistungsfähigkeit gerade auch bei Beachtung der kurzfristigen Optimalitätsbedingung in jeder Periode und insbesondere auch beim Ende des Erwerbslebens unter den optimalen Werten liegt. Wenn man z.B. im Laufe der Entwicklung eine Leistungsfähigkeit erreichen will, die dauerhaft aufrecht erhalten werden kann, dann muss man einen konstanten Wert $m = m^o$ wählen. Dann fällt oder steigt die Leistungsfähigkeit, solange L größer oder kleiner als m^o/δ ist, bis dieser Wert erreicht ist und bestehen bleibt. Der Lösungspfad von m_t zeigt, dass der einzige konstante Wert, bei dem die kurzfristige Optimalitätsbedingung gilt, $m^o = m^*$ ist. Die Leistungsfähigkeit ändert sich dann gemäß $\Delta L = m^* - \delta L$. Sie fällt für $L > m^*/\delta$ und steigt für $L < m^*/\delta$. Infolgedessen wird sie von einem Anfangswert L_0 aus den gewünschten Wert m^*/δ erreichen²⁵, der dann bis zum Ende des Planungszeitraums beibehalten wird. Wenn in diesem Fall durch Leistungs-, Wettbewerbs- und Konsumdruck ein Anfangswert $m_0 < m^*$ gewählt wird, hat dies zur Folge, dass sich bei Beachtung der kurzfristigen Optimalitätsbedingung ein Pfad ergibt, auf dem m_t nicht nur von vornherein unterhalb vom optimalen Wert liegt, sondern auch noch beständig sinkt. Man kommt auf diese Weise zu einem Endwert L_T , der unter m_0/δ und damit deutlich niedriger ist als der optimale Wert m^*/δ . Um dem Leistungs-, Wettbewerbs- und Konsumdruck gewachsen zu sein, setzt man sich gewissermaßen selbst einem Dauerstress aus, der die eigene Leistungsfähigkeit laufend vermindert und davon am Ende deutlich weniger übrig lässt als erwünscht.

2. Soziale Beziehungen und soziales Klima

1. In der üblichen Betrachtungsweise ist Muße dadurch definiert, dass sie Arbeitsleid erspart und dadurch, wie jedes andere Konsumgut, Nutzen schafft. Man kann sie aber auch als eine Art Investition verstehen. Wenn sie, wie eben dargelegt wurde, die Leistungsfähigkeit stabilisiert, rentiert sie sich direkt durch ökonomische Erträge. Sie ist darüber hinaus auch eine Voraussetzung für soziale Beziehungen, die jenseits des Marktes einen eigenen Nutzen mit sich bringen. Nutzen entsteht ja nicht nur durch marktfähige Güter oder durch Vermeiden von Arbeitsleid, sondern auch durch enge persönliche Beziehungen in Familie und Freundschaften, die nicht durch Stress und Leistungsdruck gestört oder verhindert werden, durch Geborgenheit und Schutz im sozialen Zusammenhalt, also durch Güter, die sich gerade dadurch auszeichnen, dass sie nicht auf Märkten gehandelt und gekauft werden können. Soziale Beziehungen, die so auf gleiche Weise Nutzen schaffen können wie marktfähige

²⁵ Vorausgesetzt ist dabei, dass der Anfangswert hinreichend nahe bei L^* liegt oder dass der Planungszeitraum T hinreichend lange ist.

Güter, setzen aber die Bereitschaft voraus, Zeit und Aufmerksamkeit dafür zu reservieren. Auch diese Bereitschaft ist durch den geschilderten Leistungs-, Wettbewerbs- und Konsumdruck gefährdet, weil dadurch Muße auch als Input für soziale Beziehungen verdrängt wird²⁶.

Zur Illustration kann man auch diesen Zusammenhang mit dem dynamischen Entscheidungsmodell illustrieren, das bei der Diskussion von Marktkompetenz und Leistungsfähigkeit verwendet wurde. Die relevanten Variablen sind dann ein Index S , der die Güte der sozialen Beziehungen angibt, und die Höhe der Muße m , von der diese Beziehungen abhängen. Die relevante dynamische Relation ist $S_{t+1}=(1-\delta)S_t+m_t$. Der Grad der sozialen Beziehungen nimmt bei Vernachlässigung mit dem Faktor δ ($0<\delta<1$) ab, kann aber durch Einsatz von Muße wieder aufgebaut werden. In der einfachsten Form ist der Periodennutzen $U_t=S_t-c(m_t)$, wobei $c(m)$ die Kosten entgangenen Einkommens angibt. Da sich der Einsatz von Muße erst in den folgenden Perioden positiv niederschlägt, wird man wieder den mit dem Faktor ρ abdiskontierten Gegenwartswert von U_t für die Perioden von $t=0$ bis $t=T$ betrachten. Ganz analog zu den obigen Betrachtungen zu Marktkompetenz und Leistungsfähigkeit erhält man hier den optimalen Lösungspfad

$$m_t=m^*-(m^*-m_0)q^{-t},$$

mit $q=(1-\delta)/(1+\rho)$ und $m^*=1/(\rho+\delta)$.

Auf diesem Pfad gilt in jeder Periode die kurzfristige Optimalitätsbedingung, die zeigt, wie die optimale Wahl von Muße von einer Periode zur nächsten bestimmt wird. Die langfristige Optimalitätsbedingung erfordert auch hier die richtige Wahl des Ausgangsniveaus m_0 . Dauerhafte soziale Beziehungen können nur durch die Wahl von $m_0=m^*$ gewährleistet werden, die auch in allen Perioden gilt. Der Grad der sozialen Beziehungen nimmt dann gemäß $\Delta S=m^*-\delta S$ zu, wenn $S_0<m^*/\delta$ ist, und zwar solange, bis der konstante Wert $S^*=m^*/\delta$ erreicht und aufrechterhalten wird²⁷.

Wenn stattdessen aufgrund von Leistungs-, Wettbewerbs- und Konsumdruck ein Anfangswert $m_0<m^*$ gewählt wird, hat dies zur Folge, dass sich ein Pfad ergibt, auf dem die gewählte Muße nicht nur von vornherein unterhalb vom optimalen Wert liegt, sondern auch noch beständig sinkt. Die damit verbundene Kurzsichtigkeit lässt sich subjektiv damit rechtfertigen, dass ja auf dem gewählten Pfad die in jeder Periode gültige kurzfristige Optimalitätsbedingung erfüllt ist. Dabei wird übersehen, dass es infolge dieser Kurzsichtigkeit

²⁶ Eindrucksvoll beschrieben wird dieses Phänomen in Sennet (1998).

²⁷ Vorausgesetzt ist hierbei, dass der Anfangswert hinreichend nahe bei S^* liegt oder dass der Planungszeitraum T hinreichend lange ist.

zu einer Erosion sozialer Beziehungen kommt. Schon vorhandene Beziehungen werden vernachlässigt, neue nicht aufgebaut. Der Nutzen, der aus solchen Beziehungen entstehen könnte, wird kurzfristig zugunsten von Erwerb und Konsum verschenkt. Ebenso wie der Vorrang von Erwerb und Konsum im individuell rationalen Nutzenkalkül zu einer Belastung der Natur und zu einer unerwünschten Klimaerwärmung führt, entsteht aus dem gleichen Grund bei der Vernachlässigung der sozialen Umwelt ein gesellschaftliches Klima, das von kritischen Beobachtern als "soziale Kälte" beschrieben und von vielen auch als solche empfunden wird.

2. Wenn man "Dauerhaftigkeit" durch einen sehr langen, im Extremfall unendlichen Zeithorizont ausdrückt, liegt es nahe, statt an individuelle Biographien an eine Abfolge von Generationen zu denken. Jede Generation übernimmt von der vorherigen über Vorbild und Erziehung ein soziales Klima, das ihren Nutzen mit bestimmt, und das sie für nachfolgende Generationen pflegen oder auch vernachlässigen kann. Das obige Modell lässt sich umstandslos auch in diesem Sinne interpretieren, wenn man unter S_t das soziale Klima versteht, das die in der Periode t lebende Generation vorfindet, und das sich mit der Rate δ entwertet, wenn es nicht durch Einsatz von Mühe entsprechend gepflegt und eventuell auch vermehrt wird. Entsprechend ist wieder $S_{t+1}=(1-\delta)S_t+m_t$, und $U_t=S_t-c(m_t)$ ist nun der Nutzen einer Generation. Wenn diese nur ihren eigenen Nutzen im Auge hat, ohne zu berücksichtigen, dass sie dadurch den Nutzen zukünftiger Generationen beeinträchtigt, wird sie $m=0$ wählen. Wenn sich alle Generationen so verhalten, folgt aus $S_t=(1-\delta)S_{t-1}$, dass das soziale Klima ständig schlechter wird und in sozialer Kälte mündet. Ein langfristig stabiles soziales Klima erfordert auch hier die Wahl von $m_0=m^*=1/(\delta+\rho)$, weil dadurch eine dauerhafte Lösung bei $S^*=m^*/\delta$ erreicht wird. Dieser Wert ist um so höher ist, je niedriger die Zeitdiskontrate ρ gewählt wird, weil dann der Nutzen zukünftiger Generationen stärker gewichtet wird. Im Extremfall $\rho=0$, in dem der Nutzen jeder Generation gleich viel gilt, ergibt sich die für die Pflege des sozialen Klimas aufgewandte optimale Mühe als $m^{**}=1/\delta > m^*$. Bei dieser Wahl wird in einem langfristigen Gleichgewicht für jede Generation auf Dauer der maximale Wert $S^{**}=m^{**}/\delta$ erreicht²⁸.

²⁸ Diese Lösung entspricht der aus der Wachstumstheorie bekannten goldenen Regel der Akkumulation. Da in einem langfristigen Gleichgewicht bei einem konstanten Wert von m immer $S=m/\delta$ gilt, beträgt der Periodennutzen $S-c(m)=(m/\delta)-c(m)$. Er wird maximiert für $c'(m)=1/\delta$, also im obigen Fall für $m^{**}=1/\delta$.

Im Gegensatz dazu werden in entwickelten Marktwirtschaften seit langem empirische Entwicklungen beobachtet und beschrieben, die eher für erodierende soziale Beziehungen mit einer Tendenz zu sozialer Kälte sprechen²⁹. Während man auf der einen Seite mit Recht die ökonomische Leistungsfähigkeit einer Marktwirtschaften rühmt, muss man auf der anderen Seite konstatieren, dass sie gleichzeitig das soziale Klima nicht unbedingt fördert. Wer die damit verbundenen individuellen und sozialen Kosten nicht einfach mit einem Achselzucken abtun will, kann sie als Preis interpretieren, den die Bürger bereit sind, für materiellen Wohlstand zu bezahlen. Daran ist richtig, dass sich die geschilderten Entscheidungen für mehr oder weniger Mühe und die damit verbundenen individuellen und sozialen Konsequenzen ohne äußeren Zwang vollziehen. Aber dies schließt nicht aus, dass dabei soziale Beziehungen mehr vernachlässigt werden, als es einer optimalen Wahl entspräche. Das ist jedenfalls dann der Fall, wenn das Verhalten von kurzfristigen Entscheidungen geprägt ist, bei denen über augenblicklichen Vorteilen langfristige Konsequenzen übersehen werden. Auch hier schimmert als eigentliche Ursache die Dominanz eines Erwerbs- und Konsumverhaltens durch, das sich aus dem Anreizsystem der Märkte speist und nicht unbedingt im Allgemeininteresse liegt.

3. Alternative Arbeitsweisen

1. Marktwirtschaften zeichnen sich dadurch aus, dass sie einen hohen materiellen Wohlstand ermöglichen, der sich in Konsumgütern und Vermögen niederschlägt. Voraussetzung dafür ist allerdings eine Arbeits- und Lebensweise, die besondere Anforderungen an die Erwerbstätigen stellt und die ausschließt, die diesen Anforderungen nicht gewachsen sind. Charakteristische Merkmale sind Belastungen und Stress im Erwerbsleben, sowie wenig Mühe für Regeneration und soziale Beziehungen. Mit einer naheliegenden Erklärung kann man dies als Preis des Wohlstandes betrachten, der bei den herrschenden Präferenzen für Mühe und Konsum akzeptiert wird. Das Problem ist, dass eine Marktwirtschaft Anreize für eine systematische Verzerrung der Präferenzen weg von Mühe und hin zu Konsum bietet, weil es bei diesem im Gegensatz zur Mühe um marktfähige Güter geht, mit denen sich Gewinne machen lassen. Infolgedessen sind Marktstrategien einseitig auf die Förderung und

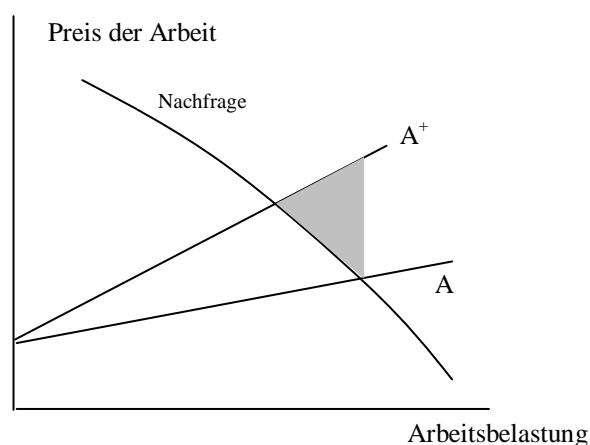
²⁹ So kritisiert Lane (2000) z.B. die abnehmende Bedeutung von sozialen Beziehungen, weil jenseits von Armut und Subsistenz das Wohlbefinden mehr von solchen Beziehungen als vom Einkommen abhängt. Folbry (2001) spricht von "family failure", weil bei starkem Wettbewerbsdruck die Kosten für das Gut Familie zu hoch werden.

Entwicklung von Konsumpräferenzen ausgerichtet, zu Lasten der Präferenzen von Muße. Soweit Muße eine Rolle spielt, bezieht sie ihren Wert weniger aus sich selbst, als wiederum durch den Konsum, für den sie verwendet wird. Auf diese Weise bestimmt in der Marktwirtschaft eher der Konsum den Sinn des Lebens, den Aristoteles noch in der Muße sehen konnte³⁰.

Die strikte Verfolgung dieses Ziels befördert eine Erwerbs- und Arbeitsweise, die einen höheren Leistungs- und Wettbewerbsdruck auslöst als bei unverzerrten Präferenzen. So erklärt sich der hohe Leistungsdruck in der Unternehmung einerseits daraus, dass das Prinzip der Gewinnmaximierung besonders rigoros durchgesetzt wird, z.B. durch den Vorrang des shareholder value vor den Bedürfnissen der Beschäftigten, andererseits auch deswegen, weil diese Alternativen mit angenehmeren Arbeitsmöglichkeiten wegen niedrigerer Einkommen nicht in Betracht ziehen. Auch der Leistungsdruck für den Erwerb von Marktkompetenz, sowie im Wettbewerb um Arbeitsplätze, Märkte und gesellschaftlichen Status lässt sich zumindest teilweise mit der Dominanz von Einkommen und Konsum erklären. Wären diese Faktoren weniger wichtig, so könnte man sich dem Druck leichter entziehen. Darüber hinaus können Belastungen weniger abgebaut werden, wenn man Muße vernachlässigt, die der Regeneration dient, oder auch der Festigung von sozialen Beziehungen, in denen man Entspannung und Erholung findet. In dieser Sichtweise führt der Konsum- und Einkommensdruck zur Verschwendung von Ressourcen durch überhöhte Arbeitsbelastungen in Unternehmungen, ineffiziente Investitionen in Marktkompetenz, im Wettbewerb um Märkte, Arbeitsplätze und sozialen Status. Was hier an Ressourcen verschwendet wird, fehlt auf der anderen Seite, wenn Muße nicht nur als übliches Konsumgut, sondern auch als Input für ein gelingendes persönliches und soziales Leben verstanden wird. Eine einseitig an Konsum und Einkommen orientierte Arbeitsweise ist dann mit Kosten belastet, die auf dem Markt nicht zur Geltung gebracht werden.

2. Für eine genauere Einschätzung werden solche Kosten im folgenden als Extrakosten der Arbeitsweise bezeichnet. In einer rein ökonomischen Perspektive wird man zunächst die Effizienzverluste ins Auge fassen, die durch sie entstehen. Entsprechende Verluste sind im Abschnitt 2.4 erörtert und in der Figur 2.8 illustriert worden. Die folgende Figur 6.4 überträgt die Darstellung auf die Problematik der geschilderten Extrakosten auf dem Arbeitsmarkt.

³⁰ Mehrfach zitiert in Tewes (1989).



FIGUR 6.4

Die Kurve A beschreibt das relevante Arbeitsangebot. Das Gleichgewicht des Arbeitsmarktes liegt im Schnittpunkt dieser Kurve mit der Nachfragekurve. Bei dieser Lösung bleiben die angegebenen Extrakosten der Arbeit unberücksichtigt, die sich in der Kurve A^+ niederschlagen würden. Könnte man sie auf dem Markt internalisieren, so ergäbe sich ein Gleichgewicht im Schnittpunkt dieser Kurve mit der Nachfragekurve. Wenn dies unterbleibt, entstehen Effizienzverluste, die durch das schattierte Dreieck illustriert werden. Solche Verluste können sich zudem längerfristig in einer geringeren Leistungsfähigkeit und Lebensqualität niederschlagen, zum Teil auch in expliziten Ausgaben für Gesundheit und Erholung. Anstatt für übliche Konsumgüter muss dann ein entsprechender Teil der gesellschaftlichen Arbeit für Reparaturaufgaben eingesetzt werden. In einem Gleichgewicht mit der Kurve A^+ könnte man sich diese Effizienzverluste sparen.

Theoretisch wäre eine Internalisierung der Extrakosten durch eine Besteuerung erreichbar, die die Arbeit so verteuert, dass sich die Angebotskurve von A nach A^+ bewegt. Praktisch würde das aber auf erhebliche Probleme stoßen, nicht nur weil es schwierig wäre, die Höhe der Effizienzverluste und einer ausgleichenden Besteuerung zu ermitteln, sondern auch weil es Interessenkonflikte gäbe. So käme es beim Übergang vom Gleichgewicht mit A zu dem mit A^+ zu einer Umverteilung von Gewinnen zu Löhnen, weil mit diesen auch die Extrakosten der Arbeitsweise entgolten würden.

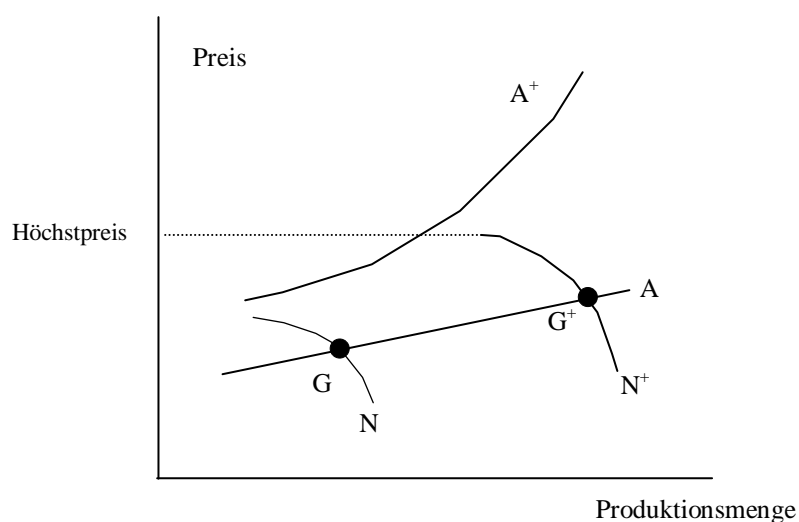
Davon abgesehen ist es nicht einmal sicher, ob die Extrakosten überhaupt internalisiert werden können, ob also überhaupt ein Gleichgewicht bei der Angebotskurve A^+ existiert. Das ist nicht der Fall, wenn die Extrakosten so hoch sind, dass sie nicht ohne Verluste gedeckt werden könnten. In der Figur 6.5 wird diese Möglichkeit mit der Nachfragekurve N^+ und der Angebotskurve A^+ illustriert. Die beiden Kurven haben keinen Gleichgewichtspunkt, weil die Nachfrager bei jeder Preis-Mengenkombination auf der Angebotskurve Verluste machen

würden. Das würde bedeuten, dass die Arbeitsweise eigentlich unrentabel ist. Wenn sie sich trotzdem auf dem Markt behaupten kann, so liegt das eben daran, dass die Extrakosten bei der Gewinnermittlung unberücksichtigt bleiben und stattdessen den Beschäftigten oder der Allgemeinheit aufgelastet werden. Dies ist der Fall in dem Gleichgewicht G^+ , das im Schnittpunkt der Nachfragekurve N^+ mit der Angebotskurve A liegt.

Die Bereitschaft, diese Extrakosten zu tragen, wird mit dem Wohlstand gerechtfertigt, den die Arbeitsweise ermöglicht. Vermeiden ließen sich die Extrakosten nur mit der Bereitschaft, auf eine andere Arbeitsweise überzugehen, die dann allerdings weniger ertragreich wäre. Das würde bedeuten, dass sowohl ihre Durchschnittsproduktivität als auch ihre Grenzproduktivität niedriger wäre. Dies hätte zur Folge, dass auch die Nachfrage nach Arbeit geringer wäre. In der Figur 6.5 ist dies durch die Nachfragekurve N illustriert, die links von N^+ liegt. Um den Produktivitätsunterschied zu verdeutlichen, ist in der Figur auf der horizontalen Achse die Produktionsmenge abgetragen, so dass sich der Preis für die Arbeitsleistung hier auf die jeweils produzierte Mengeneinheit bezieht.

3. In dieser Perspektive kann man zwei Arbeitsweisen unterscheiden³¹. Die vorherrschende Arbeitsweise verbindet eine hohe Produktivität, die sich in der Nachfragekurve N^+ niederschlägt, mit hohen Extrakosten, die mit der Kurve A^+ illustriert werden. Sie ermöglicht ein Marktgleichgewicht in G^+ , in dem aber ein Teil der durch A^+ beschriebenen Kosten nicht gedeckt ist. Ein Gleichgewicht, das die Extrakosten berücksichtigt, existiert nicht. Bei der alternativen Arbeitsweise entstehen nur die durch A angegebenen Kosten, ohne die Extrakosten. Dafür ist ihre Produktivität niedriger, weil auch der Arbeitsaufwand geringer ist. Das Gleichgewicht dieser Arbeitsweise liegt im Punkt G , in dem sich die Nachfragekurve N mit der Angebotskurve A schneidet.

³¹ Die Idee solch alternativer Arbeitsweise ist schon in Vogt (1986 und 1996) präsentiert und entwickelt worden.



FIGUR 6.5

Eine Vergleich zeigt, dass mit der produktiveren Arbeitsweise im Gleichgewicht G^+ höhere Einkommen erzielt werden. Für die Renten bzw. Gewinne der Arbeitsnachfrager folgt dies aus der höheren Produktivität. Bei den Arbeitseinkommen ist es unmittelbar ersichtlich, weil der Preis für Arbeit höher liegt. Trotz niedrigerer Arbeitseinkommen wäre aber bei der alternativen Arbeitsweise im Gleichgewicht G ein höherer Nutzen aus Arbeit zu erwarten, weil die Extrakosten entfielen. Es gäbe weniger Leistungsdruck im Erwerbsleben, im Wettbewerb um Arbeitsplätze, Märkte und soziale Positionen, mehr Zeit für persönliche Beziehungen und soziale Interessen.

Grundlegende Voraussetzung dafür wäre eine Aufwertung von Muße im Verhältnis zu Einkommen und Konsum. Eine gewisse Chance liegt in der wachsenden Einsicht, dass sich die gegenwärtige Form schrankenlosen Wachstums wegen der Erschöpfung begrenzter Ressourcen auf die Dauer nicht fortsetzen lässt, und dass schon deshalb ein Übergang zu einer anderen Arbeits- und Lebensweise notwendig wird. In ihrer Kritik des "Wachstumswahns" plädieren R. und E. Skidelsky (2013) für mehr Teilzeitarbeit, Luxussteuern, Einschränkung der Werbung, Erziehung zur Muße und ein bedingungsloses Grundeinkommen. In der Tat könnte insbesondere ein solches "Bürgereinkommen", wie es oben im Abschnitt 5.3 vorgestellt worden ist, Muße aufwerten, weil es einen einfachen Rückzug aus den Belastungen des Erwerbslebens ermöglicht³². Einerseits würden durch eine solche "exit

³² Einen guten Eindruck von den damit verbundenen Möglichkeiten vermitteln G. Werner und A. Goehler (2010). In diesem Zusammenhang sollte auch die wachsende Literatur über "happiness economics" beachtet werden, in der immer wieder festgestellt wird, dass Glück und Zufriedenheit nicht unbedingt oder jedenfalls keineswegs nur mit Einkommen und Konsum zusammenhängen. Vgl. z.B. Di Tella und MacCulloch (2006) und Frey (2008).

option" die Arbeitsbelastungen sinken, die ansonsten auf dem Markt durchsetzbar sind, eben weil man sich ihnen auch entziehen könnte, verbunden mit dem Vorteil, dass man die Option dann gar nicht wahrnehmen müsste. Andererseits könnte ein gelegentlicher Rückzug aus dem Erwerbsleben die Attraktivität von Muße erfahrbar machen und die Bedeutung von Einkommen und Konsum relativieren. Eine alternative Arbeits- und Lebensweise könnte so realistischer und auch erstrebenswerter erscheinen.

Literaturangaben zu Kapitel 6

- Clark, A.C., Frijters, P., Shields, M.S., Relative Income, Happiness, and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles, *Journal of Economic Literature*, March 2008, 95-144.
- Di Tella, R., MacCulloch, R., Some Uses of Happiness Data in Economics. *Journal of Economic Perspectives*, Winter 2006, 25-46.
- Fleurbaey, M., Beyond the GNP: The Quest for a Measure of Social Welfare, *Journal of Economic Literature*, Dec. 2009, 1029-1075.
- Folbry, Nancy, *The Invisible Heart: Economics and Family Values*. The New York Press, 2001.
- Francis, J.L., Wealth and the Capitalist Spirit, *Journal of Macroeconomics*, Sept. 2009, 394-408.
- Frank, R.H., *How Rising Inequality Harms the Middle Class*, Univ. of California Press, 2007.
- Frank, R.H., *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*, Oxford University Press, 1985.
- Frey, B.S., *Happiness: A Revolution in Economics*, MIT Press 2008.
- Gottschedl, K., Voß, G.G. (Hrsg.), *Entgrenzung von Arbeit und Leben. Zum Wandel der Beziehung von Erwerbstätigkeit und Privatsphäre im Alltag*. München, Mering R. Hamp, 2. Aufl. 2004.
- Lane, R.E., *The Loss of Happiness in Market Democracies*, Yale University Press 2000.
- Neumark, D., Postlewaite, A., Relative Income Concerns and the Rise in Married Women's Employment, *Journal of Public Economics*, 70(1), 1998, 157-83.
- Nutzinger, H. G., *The Firm as a Social Institution: The Failure of the Contractarian Viewpoint*, *Economic Analysis and Workers' Management*, 1976, 217-237.
-

- Schor, J.B., *The Overworked American: The Unexpected Decline of Leisure*, New York: Harper Collins, Basic Books, 1991.
- Sennet, R., *Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus*, Berlin Verlag 1998 (Original: *The Corrosion of Character*, Norton, New York 1998).
- Skidelsky, R. und E., *Wie viel ist genug? Vom Wachstumswahn zu einer Ökonomie guten Lebens*. Kunstmann, München 2013.
- Sobel, J., *Interdependent Preferences and Reciprocity*, *Journal of Economic Literature*, June 2005, 392-436.
- Tewes, J., *Nichts Besseres zu tun. Über Musse und Müsiggang*. Verlagsbuchhandlung Tewes, Oelde 1989.
- Tisdell, C. (ed.), *The Economics of Leisure*, Edward Elgar, 2 Bände, 2006.
- Vogt, W., *Capitalist versus Liberal Firm and Economy: Outline of a Theory*, in: Pagano, U., Rowthorn, R., *Democracy and Efficiency in the Economic Enterprise*, London, New York, Routledge 1996, 39-63.
- Vogt, W., *Theorie der kapitalistischen und einer laboristischen Ökonomie*, Campus, Frankfurt 1986.
- Werner, G. Goehler, A., *1000 € für jeden. Freiheit, Gleichheit, Grundeinkommen*. Berlin 2010.
- www.arbeitundleben.de.
- www.stiglitz-sen-fitoussi.fr.