

Themen & Materialien



# Wirtschaft – plural

Perspektiven Pluraler Ökonomik in der politischen Bildung

10 Module für die schulische und außerschulische politische Bildung





**Themen und Materialien**

# **Wirtschaft – plural**

## **Perspektiven Pluraler Ökonomik in der politischen Bildung**

10 Module

für die schulische und außerschulische politische Bildung

# Impressum

## Herausgeberin

Bundeszentrale für politische Bildung (2024)  
Bundeskanzlerplatz 2, 53113 Bonn

## Autorinnen und Autoren

Prof. Dr. Nils Goldschmidt und Prof. Dr. Till van Treeck (Wissenschaftliche Gesamtleitung), Dr. Julian Bank, Julian Becker, Dr. Ingrid Becker, Florian Benz, Dr. Katharina Bohnenberger, Prof. Dr. Peter Hammerschmidt, Prof. Dr. Justus Haucap, Prof. Dr. Jakob Kapeller, Prof. Dr. Alexander Lenger, Prof. Dr. Fabian Lindner, Prof. Dr. Nico Paech, Dr. Fabienne Rasel, Dr. Marco Rehm, Matthias Sehr und Dr. Steffen Viete

## Redaktion

Peter Zorn, bpb (verantw.)  
Samini Mahendran, bpb (Bildredaktion)  
Kathrin Bognár, bpb (Vertragsmanagement u. Finanzen)  
Iris Mateos, bpb (Bürosachbearbeitung)

## Layout

Naumilkat – Agentur für Kommunikation und Design

## Lektorat

Silke Schuster, <https://wortschusterei.de>

## Kontakt zur Redaktion

edu@bpb.de

## Druck

Bonifatius GmbH

## Redaktionsschluss

Januar 2024

## Bestell-Nr. 2497

ISBN: 978-3-8389-7257-2

## Titelfoto

© Adobe Stock / john; generiert mit KI

## Lizenz

Dieses Werk steht – soweit nicht durch Copyright-Angaben anders gekennzeichnet – unter der Lizenz CC BY NC ND 3.0. Den rechtsverbindlichen Lizenzvertrag finden Sie unter <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/de/legalcode>.

Diese Veröffentlichung stellt keine Meinungsäußerung der Bundeszentrale für politische Bildung dar. Für die inhaltlichen Aussagen tragen die Autorinnen und Autoren die Verantwortung.

Beachten Sie bitte auch unser weiteres Print- sowie unser Online- und Veranstaltungsangebot. Dort finden Sie weiterführende, ergänzende wie kontroverse Standpunkte zum Thema dieser Publikation.

Für die Inhalte der in diesem Werk genannten Internetseiten sind allein deren Herausgeberinnen und Herausgeber verantwortlich. Der Hinweis darauf und die Seiten selbst stellen keine Meinungsäußerung der Bundeszentrale für politische Bildung, der Autorinnen und Autoren oder der Redaktion dar. Es wird keine Gewähr für ihre Aktualität übernommen.

Diese Veröffentlichung ist nach den Regeln der neuen Rechtschreibung gesetzt. Ausnahmen bilden Texte, bei denen künstlerische, philologische oder lizenzrechtliche Gründe einer Änderung entgegenstehen.

Die Bundeszentrale für politische Bildung bemüht sich um eine geschlechtergerechte Sprache. Wenn aus Quellen zitiert wurde, wurden die Originalvorlagen ohne sprachliche Veränderungen wiedergegeben.

Wir bedanken uns bei allen Institutionen und Personen für die Abdruckerlaubnis. Wir haben uns bemüht, alle Inhaber/-innen von Copyright ausfindig zu machen und um Abdruckgenehmigung zu bitten. Sollten wir eine Quelle nicht oder nicht vollständig angegeben haben, so bitten wir um Hinweise an die Redaktion.

# Inhalt

<b>Autorinnen und Autoren</b> .....	<b>4</b>
<b>Einleitung</b> .....	<b>5</b>
<b>Modul 1: Die klassische ökonomische Verhaltenstheorie und ihre Grenzen</b> .....	<b>9</b>
<b>Modul 2: Ethischer Konsum</b> .....	<b>25</b>
<b>Modul 3: Marktmacht Facebook</b> .....	<b>35</b>
<b>Modul 4: Was ist Arbeit?</b> .....	<b>47</b>
<b>Modul 5: Digitalisierung</b> .....	<b>59</b>
<b>Modul 6: Was ist Geld und wo kommt es her?</b> .....	<b>69</b>
<b>Modul 7: Exportweltmeister – ein Grund zum Feiern?</b> .....	<b>81</b>
<b>Modul 8: Vermögensverteilung in Deutschland</b> .....	<b>91</b>
<b>Modul 9: Soziale Sicherung</b> .....	<b>105</b>
<b>Modul 10: Klimawandel</b> .....	<b>117</b>

Die Materialien werden im Shop-Eintrag zum Download zur Verfügung gestellt.  
Dieser ist unter folgendem Link zu erreichen:



[www.bpb.de/549528](http://www.bpb.de/549528)

Ausschließlich für Lehrende vorgesehene Arbeitsmaterialien sind gesondert mit dem Hinweis „nur für Lehrende“ gekennzeichnet sowie in Überschrift und Nummer des Materials **rot** ausgewiesen. Dabei handelt es sich insbesondere um Materialien, die Hinweise zur Durchführung von Methoden geben oder den Erwartungshorizont zu einer Methode skizzieren.

# Autorinnen und Autoren

**Prof. Dr. Nils Goldschmidt** (Wissenschaftliche Gesamtleitung) hat eine Professur für Kontextuale Ökonomik und ökonomische Bildung an der Universität Siegen inne. Er ist zudem Vorsitzender der Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft in Tübingen.

**Prof. Dr. Till van Treeck** (Wissenschaftliche Gesamtleitung) ist Professor für Sozioökonomie am Institut für Sozioökonomie der Uni Duisburg-Essen. Seine Forschungsschwerpunkte liegen u. a. im Bereich der Einkommensverteilung, der Wirtschaftspolitik und der (Sozio-)Ökonomischen Bildung.

**Dr. Julian Bank** ist Geschäftsführer und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Sozioökonomie der Universität Duisburg-Essen. Er studierte Philosophy, Politics and Economics in Oxford sowie Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftsgeschichte in Köln.

**Julian Becker** ist Mitarbeiter am Institut für Sozioökonomie der Uni Duisburg-Essen (UDE). Zuvor war er Mitarbeiter an der CIVES School of Civic Education der UDE. Seine Schwerpunkte liegen u. a. in der Lehrmedienentwicklung und Bildung von Lehrkräften.

**Dr. Ingrid Becker** ist Senior Research Fellow am Institut für Wirtschaftsethik der Universität St. Gallen. Sie ist spezialisiert auf Wirtschaftsphilosophie und -ethik und beschäftigt sich mit sozialontologischen Fragen digitaler Technologien.

**Florian Benz** ist Lehrer für die Fächer Gemeinschaftskunde und Wirtschaft in der Nähe von Stuttgart, Lehrbeauftragter am Staatlichen Seminar für Aus- und Fortbildung Esslingen und Fachberater am Zentrum für Schulqualität und Lehrerbildung Stuttgart.

**Dr. Katharina Bohnenberger** koordiniert das Forschungsfeld Sozialpolitik und ökologische Nachhaltigkeit am Deutschen Institut für interdisziplinäre Sozialpolitikforschung und ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Sozioökonomie der Universität Duisburg-Essen.

**Prof. Dr. Peter Hammerschmidt** ist Professor für Soziale Arbeit an der Hochschule München. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen in der Theorie und Geschichte der Sozialen Arbeit, Sozialpolitik und Gesellschaftstheorie sowie der internationalen Orientierung von Sozialpolitik und Sozialer Arbeit.

**Prof. Dr. Justus Haucap** ist Professor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wettbewerbstheorie und -politik, an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Er ist Gründungsdirektor des Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE) und war von 2006 bis 2014 Mitglied der Monopolkommission der Bundesregierung, davon vier Jahre auch ihr Vorsitzender.

**Prof. Dr. Jakob Kapeller** ist Professor für Sozioökonomie an der Universität Duisburg-Essen und Leiter des Instituts für die Gesamtanalyse der Wirtschaft an der Johannes Kepler Universität Linz. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen sozio-ökonomischer Wandel, politische und ökonomische Ideengeschichte, Philosophie der Sozialwissenschaften sowie Verteilungsforschung und heterodoxe Ökonomie.

**Prof. Dr. Alexander Lenger** ist Professor für Soziologie an der Katholischen Hochschule Freiburg. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Wirtschaftssoziologie, insbesondere Soziologie ökonomischen Denkens und Ökonomisierungsprozesse, sowie in den Bereichen soziale Ungleichheit, soziale Probleme und Wissenschafts- und Hochschulforschung.

**Prof. Dr. Fabian Lindner** ist seit 2019 Professor für internationale Wirtschaft an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin. Vorher war er neun Jahre lang Ökonom beim Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung der Hans-Böckler-Stiftung.

**Prof. Dr. Nico Paech** ist außerplanmäßiger Professor im Masterprogramm Plurale Ökonomik an der Universität Siegen. Er ist einer der prominentesten Vertreter der Postwachstumsökonomie im deutschsprachigen Raum und arbeitet in diversen Bereichen der wirtschaftswissenschaftlichen Nachhaltigkeitsforschung.

**Dr. Fabienne Rasel** ist Mitarbeiterin am Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW). Nach ihrer Promotion im Jahr 2016 arbeitete sie unter anderem als Referentin im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie.

**Dr. Marco Rehm** ist akademischer Rat an der Universität Siegen und Geschäftsführer des Zentrums für ökonomische Bildung in Siegen (ZÖBIS). Seine Arbeitsschwerpunkte liegen in der Unterrichtsforschung und der Erstellung von Unterrichtsmaterialien im Bereich ökonomische Bildung.

**Matthias Sehr** hat Deutsch und Sozialwissenschaften mit dem Schwerpunkt Wirtschaft für das Lehramt an Gymnasien und Gesamtschulen an der Universität Siegen studiert. Anschließend war er Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Kontextuale Ökonomik und ökonomische Bildung. Seit 2023 ist er Lehrer an einem Gymnasium in Gießen.

**Dr. Steffen Viete** ist Senior Economist der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Nach seiner Promotion war er unter anderem beim Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und am Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) tätig.

# Einleitung

Der vorliegende Band möchte die Möglichkeit bieten, den Ansatz einer *Pluralen Ökonomik* für die (schulische) Bildung zu Wirtschaftsthemen anwendbar zu machen. Er soll zur Auseinandersetzung mit grundlegenden Begriffen und Konzepten des Wirtschaftslebens sowie Problemfeldern der Wirtschaftspolitik anregen. Dabei wird besonderer Wert auf die Vielfalt der Denkweisen und Perspektiven innerhalb der Wirtschaftswissenschaften gelegt. Im Vordergrund steht somit keine interdisziplinäre Herangehensweise an ökonomische Phänomene, sondern die exemplarische Auseinandersetzung mit der oft unterschätzten innerdisziplinären Vielfalt (obgleich sich beides keineswegs immer trennscharf voneinander unterscheiden lässt).

Was dabei unter *Pluraler Ökonomik* verstanden wird, ist wahrscheinlich nach wie vor erklärungsbedürftig, obwohl das Schlagwort schon seit einigen Jahren Teil der wissenschaftlichen und bildungspolitischen Debatte ist. *Plurale Ökonomik* beschreibt ein positives Gegenbild, das diejenigen entwerfen, die mit dem Status Quo der Wirtschaftswissenschaften im Hinblick auf ihre Pluralität unzufrieden sind. Vereinfacht lässt sich diese Kritik wie folgt zusammenfassen: Statt in Forschung und Lehre die Vielfalt der Denkströmungen, Theorien und Methoden zu Wort kommen zu lassen, die die Wirtschaftswissenschaften – auch dank ihrer reichhaltigen Ideengeschichte – zu bieten hat, habe sich das Fach vor allem in Deutschland in der Vergangenheit zunehmend perspektivisch verengt und mehr oder weniger einem einzigen Lehr- und Forschungsprogramm zugewendet. Dieses Programm habe insbesondere in der breitenwirksamen Lehre und der sog. Lehrbuchökonomik eine dominierende Position eingenommen und orientiere sich am Vorbild US-amerikanischer Lehrbücher in der Tradition des individualistischen Rational-Choice-Ansatzes. Alternative Sichtweisen seien hingegen innerhalb des Faches an den Rand gedrängt worden, was auch zu einer Einseitigkeit in der Politikberatung und der öffentlichen Wahrnehmung der Wirtschaftswissenschaften beigetragen habe. Ergänzt wird diese Kritik oft um weitere Aspekte, beispielsweise eine Beanstandung der disziplinären Einigelung

der Wirtschaftswissenschaften gegenüber anderen Sozialwissenschaften, der überzogenen mathematischen Formalisierung oder des fehlenden Bezugs zu realweltlichen Problemen (siehe beispielhaft für die Kritik Netzwerk Plurale Ökonomik 2020).

Trägerin der Kritik und somit Vertreterin des Gegenentwurfs einer *Pluralen Ökonomik* ist insbesondere eine internationale Bewegung von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern sowie Studierenden, in Deutschland vor allem durch das *Netzwerk Plurale Ökonomik* repräsentiert. Obwohl sich die Wurzeln dieser Bewegung bis mindestens in die 1990er zurückverfolgen lassen, war es vor allem die Zeit seit der globalen Finanzkrise 2008, während der die Ideen der Pluralismusbewegung in Wissenschaft und Gesellschaft Resonanz erzeugten. Denn während dieser Jahre geriet nicht nur die Weltwirtschaft in Turbulenzen – auch die Art und Weise, wie in der Vergangenheit über Wirtschaft geforscht und gelehrt worden war, wurde in der Öffentlichkeit hinterfragt. Dies trug dazu bei, dass die Forderungen der Pluralismusbewegung innerhalb der Disziplin breiter diskutiert wurden (siehe zur Debatte über Befürwortung oder Kritik des Pluralismus z. B. Becker u. a. 2017).

15 Jahre nach Ausbruch der Finanzkrise kann man feststellen: Zwar ist *Plurale Ökonomik* noch keineswegs der Normalzustand, aber Forschung und Lehre haben sich aus unserer Sicht an vielen Stellen pluralisiert. Einzelne Hochschulen (wie die Universität Siegen oder die Universität Duisburg-Essen, an denen wir forschen und lehren dürfen) bieten sogar explizit der *Pluralen Ökonomik* durch eigene Studiengänge oder Professuren Raum und ermöglichen so ihren Studierenden eine vertiefte Auseinandersetzung mit der Vielfalt innerhalb der Wirtschaftswissenschaften und mit interdisziplinärer Forschung und Lehre. Darüber hinaus ist auch die fachliche wie öffentliche Debatte insgesamt offener geworden gegenüber Argumenten und Denkweisen, die es vor einigen Jahren außerhalb heterodoxer Zirkel schwerer gehabt hätten. Auch das Bildungsmedienangebot hat sich in Teilen pluralisiert.

Mit dem vorliegenden Band soll gezeigt werden, wie diese wieder zutage tretende Vielfalt auch in der schulischen Bildung zu Wirtschaftsthemen aufge-

griffen werden kann. Die schulische Bildung zu Wirtschaftsthemen war glücklicherweise, bedingt durch eine ausgeprägte Tradition der Berücksichtigung wissenschaftlicher wie politischer Kontroversität, nie so homogenisiert, wie es in der universitären Lehre der Fall war. Dennoch glauben wir, dass es auch hier Themenfelder gibt, bei denen die Herangehensweise der *Pluralen Ökonomik* einen Mehrwert bieten kann.

Die zehn Module folgen dabei absichtlich keinem einheitlichen didaktischen Konzept einer Pluralen Ökonomischen Bildung, sondern sie möchten für Anhängerinnen und Anhänger unterschiedlicher didaktischer Konzepte anschlussfähig sein. Wir verstehen die Beiträge nicht als konzeptionellen Gegenentwurf, sondern als offenes, anpassungsfähiges Angebot.

Dementsprechend weisen die Module auch recht heterogene Zugänge auf: Das Team aus Duisburg-Essen rückt in den Modulen zu ökonomischen Verhaltensmodellen (**Modul 1**: Die klassische ökonomische Verhaltenstheorie und ihre Grenzen) sowie zu den Gegenstandsbereichen Arbeit (**Modul 4**: Was ist Arbeit?), Geld (**Modul 6**: Was ist Geld und wo kommt es her?) zentrale ökonomiebezogene Begriffe und Konzepte in den Mittelpunkt und beleuchtet diese mithilfe unterschiedlicher Denkschulen und Theorien: Im **Modul 4** zum Gegenstandsbereich Arbeit wird neben einer standardökonomischen Blickweise auf Erwerbsarbeit auch der Begriff der unbezahlten Care-Arbeit thematisiert, der beispielsweise in der Feministischen Ökonomik einen wichtigen Platz einnimmt. Im **Modul 6** zum Gegenstandsbereich Geld werden Tauschtheorie und staatliche Theorie des Geldes gegenübergestellt und ein Blick auf den heutigen Prozess der Geldschöpfung geworfen. Im **Modul 1** zu den ökonomischen Verhaltensmodellen wird das Modell des *homo oeconomicus* betrachtet und dessen Grenzen u. a. mithilfe der Verhaltensökonomik und der sozio-ökonomischen Statustheorie im Anschluss an Veblen ausgeleuchtet. In den Modulen zur Vermögensungleichheit (**Modul 8**: Vermögensverteilung in Deutschland) und zum deutschen Leistungsbilanzüberschuss (**Modul 7**: Exportweltmeister – ein Grund zum Feiern?) stehen wirtschaftspolitische Problemstellungen im Zentrum, bei denen keynesianische und neoklassische Perspektiven unterschieden werden. In keinem dieser Module ist vorgesehen, dass die Lernenden gewissermaßen Paradigmenkunde betreiben, sondern

die Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Denkströmungen erfolgt eher implizit – obgleich an einigen Stellen auch die Möglichkeit gegeben wird, die Perspektiven im Unterricht beim Namen zu nennen. Die wissenschaftlichen Hintergrundtexte gehen aber ganz klar auf die paradigmatische Vielfalt ein.

Das Team aus Siegen beleuchtet Fragen der Digitalisierung in der Industrie, Marktmacht von sozialen Netzwerken, ethischer Konsum, soziale Sicherung sowie Klimawandel für den Unterricht. Die Lernenden beziehen beispielsweise im **Modul 5** zur Digitalisierung der Industrie die Erkenntnisse der Arbeitsmarktökonomik auf die eigene Lebenswelt. Im **Modul 10** zum Klimawandel wird nicht – wie in Schulbüchern üblich – danach gefragt, ob Ökologie und Ökonomie miteinander vereinbar sind, sondern Lösungswegen vor allem aus der Institutionenökonomik nachgefragt. Anhand des Materials zur Marktmacht (**Modul 3**: Marktmacht Facebook) analysieren die Lernenden soziale Netzwerke anhand ökonomischer Kriterien und entwerfen ergebnisoffen ordnungsökonomische Lösungen für die bestehenden Probleme. Ähnlich ist das **Modul 9** zur sozialen Sicherung konzipiert, in dem die Lernenden eigene Lösungsansätze zur Zukunft der sozialen Sicherung entwickeln. Das **Modul 2** zur Wirtschaftsethik lässt die Lernenden ihren eigenen Konsum hinterfragen. Die *Grundmelodie* im Material des Teams aus Siegen ist, dass die Lernenden kreativ mit dem breiten Instrumentarium der Ökonomik – heruntergebrochen auf Schulniveau – relevante Problemlösungen erarbeiten, statt wie in herkömmlichen Schulbüchern üblich, schriftliche Kritik. Den Lernenden soll so die Botschaft vermittelt werden, dass die Zukunft offen und durch sie mitgestaltbar ist und die Ökonomik in ihrer ganzen Breite dafür ein nützliches Hilfsmittel sein kann.

In einem Audiobeitrag diskutieren wir über diese kurze Einführung in den Begriff der Pluralen Ökonomik hinaus im Gespräch mit der erfahrenen Wirtschafts-Podcasterin Julia Cremer, was wir unter Pluraler Ökonomik verstehen und welchen Mehrwert diese aus unserer Sicht für die schulische ökonomische Bildung mit sich bringen kann.



Den

**Audiobeitrag** finden Sie online unter folgendem Link bzw. QR-Code:



[www.bpb.de/549529](http://www.bpb.de/549529)

## Literatur

Netzwerk Plurale Ökonomik (2020): Impulse für eine zukunftsfähige ökonomische Lehre, Heidelberg. Online verfügbar unter: <https://www.plurale-oekonomik.de/wp-content/uploads/2021/08/Impulspapier2020.pdf> (zuletzt abgerufen am 17.11.2023).

Becker, Johannes/Dullien, Sebastian/Bachmann, Rüdiger/Graupe, Silja/Heise, Arne (2017): Wirtschaftswissenschaften: zu wenig Pluralität der Methoden und Forschungsrichtungen? In: Wirtschaftsdienst, Jg. 97, H. 12, S. 835–853.



# Die klassische ökonomische Verhaltenstheorie und ihre Grenzen

Das Modul bietet die Möglichkeit, das standardökonomische Modell rationalen ökonomischen Verhaltens (*homo oeconomicus*) und dessen Grenzen zu diskutieren. Dieses Modell ist bis heute ein unumgehbarer Bestandteil sozialwissenschaftlicher Forschung und Lehre. Das rechtfertigt seinen Platz innerhalb der ökonomischen Bildung. Zugleich gibt es aber eine etablierte Kritik, die nicht nur auf die Grenzen des Modells hinweist, sondern auch seine Auswirkungen hinterfragt. Drei dieser Grenzen werden hier für den Unterricht zugänglich gemacht. Am Ende steht die Erörterung möglicher Nutzen und Konsequenzen des Modells. Das Modul ermöglicht so ein kritisch reflektiertes Kennenlernen ökonomischer Verhaltenstheorien.



## Didaktische Perspektive

Ausgangspunkt des Moduls ist die Frage nach dem ökonomischen Verhalten und die Antwort der Ökonomik darauf: die klassische ökonomische Verhaltenstheorie, die sich im kontrovers diskutierten Modell des *homo oeconomicus* verkörpert. Schwerpunktmäßig lässt sich das Modul in Inhaltsfeldern einsetzen, die sich mit wirtschaftlichem Handeln und/oder Konsum befassen. Nutzen, Entscheidung, Optimierung sind zentrale Konzepte, die im Modul erörtert werden. Als konkrete Beispiele dienen vor allem Konsumententscheidungen. Die Kontrastierung von verschiedenen Modellen (*homo oeconomicus* vs. Handlungstypologie nach Max Weber) bietet die Möglichkeit eines reflexiven Zugangs.

### Lernziele

Die Lernenden können ...

- wirtschaftliches Verhalten nach dem Modell des *homo oeconomicus* beschreiben.
- Grenzen des Modells *homo oeconomicus* und alternative fachliche Perspektiven erklären.
- reflektieren, inwiefern ihr eigenes Verhalten den Annahmen des Homo-*oeconomicus*-Modells entspricht.
- den Sinn des Einsatzes von ökonomischen Modellen erklären.
- zu Vor- und Nachteilen des Homo-*oeconomicus*-Modells Stellung beziehen.

Jakob Kapeller

## Einführung ins Thema

### Die klassische ökonomische Verhaltenstheorie

Eine ökonomische Verhaltenstheorie ist eine bestimmte Vorstellung davon, wie Menschen wirtschaftliche Entscheidungen treffen. Da menschliches Handeln allerdings komplex und vielschichtig ist und auf ganz unterschiedlichen Motiven beruhen kann, gehen ökonomische Verhaltenstheorien typischerweise reduktionistisch, d. h. vereinfachend vor. Das bedeutet, dass diese Theorien gewisse Aspekte und Entscheidungsfaktoren besonders hervorheben und andere weitgehend ignorieren, um so zu konkreten Prognosen zu kommen. Eine solche vereinfachte Darstellung menschlichen Verhaltens kann man auch als *Akteursmodell* bezeichnen. Grundsätzlich gibt es in der wissenschaftlichen Literatur eine ganze Reihe unterschiedlicher Verhaltenstheorien, die jeweils auch verschiedene Akteursmodelle zur Analyse sozialen und ökonomischen Verhaltens vorschlagen.

Im ökonomischen Denken ist dabei ein solches Akteursmodell – der sogenannte *homo oeconomicus* – besonders dominant. Dieser Ansatz kann daher auch als die klassische ökonomische Verhaltenstheorie bezeichnet werden. Das Akteursmodell des *homo oeconomicus* beschreibt eine Theorie, in der alle Entscheidungen stets auf Basis eines perfekten Kosten-Nutzen-Kalküls getroffen werden, und die Individuen immer jene Entscheidung treffen, die ihren individuellen Nutzen maximiert. Insofern steht die Hypothese einer *nutzenmaximierenden Rationalität* im Zentrum der ökonomischen Standardtheorie menschlichen Verhaltens, wobei es stets der *eigene* Nutzen ist, der maximiert wird. In diesem Sinne spiegelt die klassische ökonomische Verhaltenstheorie ein opportunistisches Menschenbild wider, in dem sich jedes Handeln primär am eigenen Wohlergehen orientiert.

Während sich ein solches Bild menschlichen Handelns in groben Zügen bereits bei früheren Philosophen wie Niccolò Machiavelli oder Baruch de Spinoza

findet, sind es vor allem die klassische Ökonomie (z. B. Bernard Mandeville, Adam Smith) und die philosophische Theorie des Utilitarismus (z. B. Jeremy Bentham), die ein solches Verhaltensmodell im späten 18. Jahrhundert popularisieren (vgl. Manstetten 2004). Dabei verwendet die klassische Ökonomie eine grobe Fassung des heutigen *homo oeconomicus* als grundlegende Schablone zur Analyse des menschlichen Verhaltens in wirtschaftlichen Kontexten, während der Utilitarismus den individuellen oder kollektiven Nutzen als zentrale Zieldimension jeglichen Handelns propagiert. Die utilitaristische Philosophie – kurz zu fassen als *was nützlich ist, ist gut* – fokussiert also stets auf die konkreten oder unterstellten Wirkungen von Handlungen (und den damit verbundenen Nutzen) und bietet so einen Kontrapunkt zu werte- oder normenorientierten Vorstellungen moralischen Handelns (siehe Rothschild 1992). Die zentrale Innovation der neoklassischen Theorie, die Ende des 19. Jahrhunderts die klassische ökonomische Verhaltenstheorie in der heutigen Form entwickelte, war es schließlich, die grundlegende Idee eigennutzorientierten Handelns mit einer mechanisch-instrumentellen Vorstellung von Rationalität zu verbinden. So wird es (theoretisch) möglich, den optimalen Weg zur Bedürfnisbefriedigung und Nutzenmaximierung zu *errechnen*. Dieser ideengeschichtliche Prozess war dabei durchaus inspiriert vom Erfolg der Naturwissenschaften – und die Idee einer *rationalen Optimierung* wohl auch deshalb so erfolgreich, weil sie die Anwendung von damals fortgeschrittenen formalen Verfahren wie der Differentialrechnung erlaubte bzw. nahelegte. Mit der Einführung eines stärker mathematisch bestimmten Begriffs der Optimierung rückten die Pioniere der ökonomischen Verhaltenstheorie den Fokus der Wirtschaftstheorie stärker in Richtung Fragen der Veränderung des Nutzens – also nach dem Nutzen der jeweils nächsten Konsumeinheit (*Grenznutzen*) oder dem Leid der jeweils nächsten Arbeitsstunde (*Grenzleid*) – weswegen man diese Entwicklungen zum Ende des 19. Jahrhunderts gelegentlich auch als *Marginalismus* zu beschreiben suchte. Eine wesentliche Entwicklung der letzten Jahrzehnte ist schließlich, dass die ökonomische Verhaltenstheorie, die zu Beginn nur für wirtschaftliche Fragen gedacht war, spätestens seit den 1980er Jahren auch immer wieder auf nicht wirtschaftliche Kontexte – etwa Fragen des Heiratsverhal-

tens, der Moral oder der Kriminalität – angewendet wird (vgl. Becker 1982). Die heutige Dominanz des *homo oeconomicus* in der Wirtschaftswissenschaft lässt sich weitgehend dadurch erklären, dass die gegenwärtig vorherrschende ökonomische Theorie – die Neoklassik – sich durchwegs am *homo oeconomicus* orientiert, während alternative ökonomische Ansätze wie die keynesianische, evolutionäre oder institutionelle Ökonomie ebenso wie andere Sozialwissenschaften typischerweise alternative Sichtweisen menschlichen Verhaltens postulieren.

Der Nutzen und die damit zusammenhängenden mathematischen Konzepte der Nutzenfunktion und Nutzenmaximierung stehen also im Kern des *homo oeconomicus*. Die Nutzentheorie fußt dabei auf der Vorstellung, dass sich alle Annehmlichkeiten und Schwierigkeiten des Lebens auf eine gemeinsame Größe – den Nutzen – herunterbrechen lassen. Dazu muss man nur fragen, welchen Nutzen (bzw. welches Leid) die interessierenden Güter oder Lebensumstände stiften. Das klingt auf den ersten Blick sehr plausibel – eine zentrale praktische Schwierigkeit ist allerdings, dass uns keine Mittel zur Verfügung stehen, den in dieser Theorie behaupteten Nutzen direkt zu beobachten oder gar zu messen, sodass eine direkte Übertragung dieser Theorie auf alltägliche Entscheidung oftmals nur schwer zu bewerkstelligen ist bzw. weiterführender Annahmen bedarf.

Eine genauere Analyse der Konzepte der Nutzenfunktion und der Nutzenmaximierung zeigt überdies, dass es teils sehr starke Annahmen braucht, um die klassische ökonomische Verhaltenstheorie auf praktische Fragen und Probleme anwenden zu können. Zu diesen Annahmen zählen etwa die implizite Fähigkeit zur Formulierung und (näherungsweise) Lösung mathematischer Optimierungsprobleme, das Vorhandensein vollständiger Information und perfekter Voraussicht als Grundlage rationaler Entscheidungen, die Stabilität und Autonomie<sup>1</sup> von Geschmäckern und Vorlieben (*Präferenzen*) oder die Annahme eines sinkenden Grenznutzens<sup>2</sup>. Diese teils restriktiven Annahmen sind nötig, damit die öko-

<sup>1</sup> Die Autonomie von Präferenzen bedeutet, dass Präferenzen *privat* in dem Sinne sind, dass sie nicht durch andere beeinflusst werden.

<sup>2</sup> Ein sinkender Grenznutzen bedeutet, dass der Nutzen eines Gutes mit fortlaufendem Konsum abnimmt.

onomische Verhaltenstheorie in sich konsistent bleibt und zugleich theoretische Vorhersagen ableiten kann. Die gewichtige Rolle dieser Annahmen macht dabei auch verständlich, warum die ökonomische Verhaltenstheorie gelegentlich für ihren fehlenden Realismus kritisiert wird.

Aus der Perspektive der ökonomischen Verhaltenstheorie folgt ein typischer Analyserahmen, der auf dem Postulat der *Knappheit* beruht – also der Vorstellung, dass die zur Verfügung stehenden Mittel (z. B. das Budget eines Haushalts) stets beschränkt sind, während die denkbaren Ziele bzw. Einsatzmöglichkeiten dieser Mittel (z. B. die Konsumausgaben eines Haushalts) potenziell unendlich sind. Es gilt demnach stets *knappe Mittel* auf *konkurrierende Ziele* optimal aufzuteilen – und zwar so, dass der entstehende Nutzen maximal ist. Der Theorie der Nutzenmaximierung folgend verfügt jeder Wirtschaftsakteur nicht nur über die Fähigkeit, solcherart optimale Entscheidungen zu treffen, sondern tut dies in der Praxis auch. Dabei stehen praktisch betrachtet zwei verschiedene Optimierungsverfahren zur Verfügung: Entweder man versucht aus gegebenen Ressourcen das Maximum herauszuholen (Maximalprinzip), oder man bemüht sich gegebene Ziele mit einem nur minimalen Mitteleinsatz zu erreichen (Minimalprinzip).

Zwei weitere Denkfiguren, die sich aus dem Prinzip der Nutzenmaximierung ergeben, sind das Prinzip der Opportunitätskosten und das Credo der Anreizorientierung. Das Prinzip der Opportunitätskosten schließt an die obig eingeführte Idee des Grenznutzens an und bezeichnet wörtlich „Kosten entgangener Gelegenheiten“. Dahinter steht die Einsicht, dass jede Entscheidung für etwas immer auch eine Entscheidung gegen etwas anderes ist (technisch gesprochen: Der Grenznutzen einer gewissen Entscheidung muss also dem potenziellen Grenznutzen alternativer Entscheidungsmöglichkeiten gegenübergestellt werden). Eine Entscheidung bedeutet in diesem Sinne auch immer einen Verzicht –, der in Opportunitätskosten gefasst werden kann. Wer sein wöchentliches Taschengeld zur Gänze für Äpfel ausgibt, kann keine Birnen mehr kaufen. Wer ein angesehener Arzt werden möchte, hat es schwer, nebenbei eine Karriere als Popstar zu beschreiten. Und wer mittwochabends ins Kino gehen will, kann nicht zeitgleich die Tanzstunde besuchen usw. Das Nachdenken über Opportunitätskosten kann

dabei helfen, die tatsächlichen Charakteristika einer Entscheidungssituation näher zu bestimmen.

Das Credo der Anreizorientierung besagt schließlich, dass Menschen – aufgrund ihres innewohnenden Drangs zur Nutzenmaximierung – auf materielle Anreize oder Sanktionen reagieren und ihr Verhalten so gesteuert werden kann. Auch für dieses Argument finden wir leicht Alltagsbeispiele: Kaufhäuser versuchen uns mit Sonderpreisen und Rabattaktionen zu ködern, Bars bieten Happy Hours an, um mehr Kundinnen und Kunden zu früher Stunde anzuziehen, und die Polizei verhängt Strafmandate, um Verkehrsteilnehmende dazu anzuregen, die Verkehrsregeln zu befolgen. Oftmals haben solche Anreize die gewünschte Wirkung – dann wird die Schlussverkaufsware schneller abgesetzt, die Bars sind früher gut besucht und die Verkehrsregeln werden mit höherer Wahrscheinlichkeit eingehalten. Manchmal wirken finanzielle Anreize aber auch anders als ursprünglich gedacht. So wurde etwa in einem inzwischen weithin bekannten Fall eines israelischen Kindergartens von jenen Eltern, die ihre Kinder zu spät abholten, ein Bußgeld erhoben, um weitere Verspätungen zu vermeiden. Doch anstatt nun früher zu erscheinen, kamen die Eltern in Folge der Einführung dieses Bußgelds noch später in den Kindergarten, um ihre Kinder abzuholen (vgl. Gneezy/Rustichini 2000). Anscheinend haben die Eltern dieses Bußgeld weniger als Strafe und Sanktion, sondern eher als eine zusätzliche Gebühr interpretiert, die sie für die zeitlich ausgedehntere Betreuung ihres Nachwuchses zu entrichten hätten. Dieses Beispiel zeigt, dass die einfache und klare Mechanik der Nutzentheorie schnell in die Irre führen kann, wenn der entsprechende soziokulturelle Kontext unberücksichtigt bleibt.

Diese fehlende Berücksichtigung sozialer Kontexte führt in Kombination mit den heroischen Modellannahmen im Gesamtbild zu einer gemischten empirischen Performance des Modells des *homo oeconomicus* im Rahmen experimenteller Studien. Diese zeigen etwa, dass (a) Menschen viel eher geneigt sind zu kooperieren als das Standardmodell nahelegt (vgl. Thaler 1988), dass (b) die meisten Menschen den mathematischen Anforderungen an sauberes rationales Entscheiden nicht genügen (vgl. Kahnemann/Tversky 1979) oder dass (c) die soziale und kommunikative Rahmung von Entscheidungsproblemen eine zentrale Rolle spielt. So zeigt sich etwa, dass die

Neigung zur Kooperation massiv ansteigt, wenn ein experimentelles Spiel anstelle von *Wall Street Game* schlicht mit *Community Game* betitelt wird – auch hier macht die kommunikative Rahmung bzw. das soziale Framing also einen wesentlichen Unterschied für das Situationsverständnis und damit das menschliche Verhalten (vgl. Liberman u. a. 2004).

Obgleich im Zuge dieser kursorischen Beschreibung der ökonomischen Verhaltenstheorie bereits zahlreiche wesentliche Annahmen genannt wurden und ungeachtet des Umstands, dass für manche der zentralen Denkfiguren der ökonomischen Verhaltenstheorie plausible Alltagsbeispiele vorliegen, kann die ökonomische Verhaltenstheorie für viele ökonomische Entscheidungsprobleme keine klaren Prognosen vorlegen. Dies liegt vor allem daran, dass die ökonomische Verhaltenstheorie typischerweise keine Annahmen über die Natur der Präferenzen – also über

unsere Bedürfnisse, Wünsche und Vorlieben – macht. Diese inneren Wünsche und Bedürfnisse gelten als privat und lassen sich – im Sinne der Theorie – immer erst durch die Beobachtung tatsächlicher Entscheidungen, in denen diese Präferenzen nach und nach *enthüllt* werden, benennen und erläutern. Und erst wenn die Präferenzen der Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger klar expliziert sind, kann die klassische ökonomische Verhaltenstheorie konkrete Aussagen (*Prognosen*) über die zu erwartenden Entscheidungen machen.

In Summe ist die klassische ökonomische Verhaltenstheorie als eine abstrakte Theorie über menschliches Entscheidungsverhalten zu verstehen, nach der Menschen nicht nur über die Kapazität verfügen, stets optimale Entscheidungen im Sinne des eigenen Interesses zu treffen, sondern sich auch in praktischen Belangen entsprechend verhalten.

Tab. 1: Zentrale Merkmale des Homo-oeconomicus-Modells

Nutzenorientierung	Individueller Nutzen ist die einzige Kategorie, an der sich der <i>homo oeconomicus</i> orientiert. Alle positiven und negativen Erfahrungen des Lebens lassen sich in dieser Größe zusammenfassen.
Vollständige, stabile und autonome Präferenzen	Der <i>homo oeconomicus</i> ist sich perfekt über seine Wünsche und Bedürfnisse im Klaren und kann diese stets in eine wohlgeordnete Rangordnung bringen. Die Präferenzen sind hinreichend stabil und vom Einfluss anderer Menschen unabhängig.
Knappheit	Die zur Verfügung stehenden Mittel reichen niemals aus, um alle Wünsche vollständig zu befriedigen.
Abnehmender Grenznutzen	Der Nutzen eines Gutes nimmt mit fortlaufendem Konsum ab.
Perfekte Informationen	Der <i>homo oeconomicus</i> verfügt über alle notwendigen Informationen, um nutzenmaximierend zu handeln.
Nutzenmaximierung	Der <i>homo oeconomicus</i> handelt in diesen Entscheidungssituationen stets so, dass er seinen individuellen Nutzen maximiert, in dem er die ihm zur Verfügung stehenden Mittel optimal zur Erreichung seiner ihm bekannten Ziele einsetzt (instrumentelle Rationalität).
Fähigkeit zur Lösung von Optimierungsproblemen	Der <i>homo oeconomicus</i> verfügt über die notwendigen kognitiven Ressourcen, um nutzenmaximierende Entscheidungen in der oben beschriebenen Weise zu treffen.
Opportunitätskosten	Bei der Durchführung nutzenmaximierender Entscheidungen berücksichtigt der <i>homo oeconomicus</i> die Kosten korrekt, die aus entgangenen Alternativen entstehen.
Anreizorientierung	Der <i>homo oeconomicus</i> reagiert auf vorhersagbare Weise auf Anreize. Nach diesem Muster kann auch versucht werden, das Verhalten von Menschen zu steuern.

Die wichtigsten Annahmen zum Modell des *homo oeconomicus* (vgl. Mankiw 2012), © bpb

## 1 Drei Grenzen der klassischen ökonomischen Verhaltenstheorie

Die klassische ökonomische Verhaltenstheorie des *homo oeconomicus* beruht auf einer idealtypischen Vorstellung menschlichen Verhaltens als ausgereiftem Optimierungsprozess mit dem Ziel, den eigenen Nutzen zu maximieren, der all unseren Entscheidungen zugrunde liegt. Diese abstrakte und idealisierte Vorstellung menschlichen Verhaltens stößt in empirischer Forschung wie auch im Rahmen praktischer Anwendung wiederholt an enge Grenzen. Drei wesentliche Grenzen der Anwendbarkeit und Brauchbarkeit des ökonomischen Standardmodells sollen an dieser Stelle kurz umschrieben werden. Diese liegen (a) in kognitiven Beschränkungen und/oder beschränkten Informationen, die eine direkte Anwendung eines nutzenmaximierenden Rationalkalküls verunmöglichen, (b) in der Frage, ob unsere Bedürfnisse tatsächlich *autonom* bestimmt werden oder doch von sozialen Faktoren und Zusammenhängen abhängen und (c) in der Frage, ob Maximierung tatsächlich ein erstrebenswertes und praktikables Entscheidungsziel darstellt.

### Grenze 1: kognitive und informationale Beschränkungen

Bereits vor über einem halben Jahrhundert argumentierte der amerikanische Ökonom und Psychologie Herbert A. Simon, dass die klassische ökonomische Verhaltenstheorie eine Reihe von Anpassungen und Modifikationen erfordert, da sie ein allzu heroisches Bild der Leistungsfähigkeit menschlicher Kognition und Informationsverarbeitung präsentiert, das unter realen Entscheidungsbedingungen nicht aufrechterhalten ist (vgl. Simon 1955). Simon führte hier insbesondere kognitive Beschränkungen – also die praktische Unmöglichkeit, Nutzenmaxima *ex ante* zu bestimmen und zu errechnen – als auch informationale Beschränkungen als wesentliche Einwände an.

Bei Ersteren stellt sich einerseits die Frage, ob es immer möglich ist, alle relevanten Aspekte (z. B. alle Eigenschaften eines Konsumguts, alle Facetten einer Urlaubsreise) in einer einzigen analytischen Dimension des Nutzens zu erfassen und zu verrechnen. Wenn wir uns also fragen, ob wir Urlaub in Italien oder Frankreich machen wollen, sind wir nach dem

Prinzip der Nutzenmaximierung dazu verdammt, alle Aspekte dieser beiden Reiseziele – vom erwarteten Wetter, der Qualität des Badewassers bis hin zur unterschiedlichen Weinkultur – in einem Nutzenkalkül zu erfassen und miteinander zu verrechnen. Nach Simon ist eine solche Vorstellung nicht bloß unrealistisch – sie würde uns auch konzeptionell überfordern, weil sie von uns verlangt, stringente und präzise Vergleiche sehr unterschiedlicher Dinge vorzunehmen; auch dann, wenn diese Dinge gar nicht direkt miteinander vergleichbar sind. Darüber hinaus sind Optimierungsverfahren realistisch betrachtet durchaus anstrengende, zeitaufwändige und schwer lösbare Prozesse, insbesondere dann, wenn die Zahl der zu vergleichenden Objekte groß ist (vgl. Scheibehenne u. a. 2010). Simon argumentiert daher, dass die Verwendung einfacher Heuristiken und rationaler Daumenregeln viel wahrscheinlicher ist, da diese oft mit einer hohen Entscheidungsqualität einhergehen, aber kognitiv viel einfacher zu bewältigen sind. Als zentrales Beispiel für eine solche *rationale Heuristik* nennt Simon das Prinzip des *satisficing*. Dieses besagt, dass wir Entscheidungen, mit denen wir im Großen und Ganzen zufrieden waren und in deren Kontext keine nennenswerten Probleme aufgetreten sind, typischerweise wiederholen, ohne großartig darüber nachzudenken, ob die erstmalige Entscheidung tatsächlich rational war. Diese Herangehensweise ist dabei kognitiv sparsamer – sie stellt wesentlich geringere Forderungen an die kognitiven Kompetenzen der Akteurinnen und Akteure – und erlaubt die Rationalisierung einer Reihe von empirischen Beobachtungen, wie etwa die Herausbildung von Konsumroutinen.

Spiegelbildlich zur Frage des Konsums lässt sich auch für die Sparentscheidung ein ähnliches Argument konstruieren. Aus Sicht der klassischen ökonomischen Verhaltenstheorie ist die Entscheidung, welcher Anteil des verfügbaren Einkommens gespart werden soll, eine hochkomplexe Angelegenheit: Schließlich gilt es, zahllose Variablen – angefangen bei der eigenen Lebenserwartung über alle zukünftig erwarteten Einnahmen und Kosten bis hin zu Fragen der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung oder Entscheidungen über mögliche Hinterlassenschaften – korrekt zu antizipieren und zu verrechnen um eine *optimale* Sparentscheidung bestimmen zu können. Nicht zuletzt aufgrund dieser Komplikationen



argumentierte John Maynard Keynes, dass Sparen vor allem dem individuellen Sicherheitsbedürfnis dient und dass Sparscheidungen daher aufgrund einfacher Daumenregeln oder Heuristiken getroffen werden, etwa indem in *normalen Zeiten* ein konstanter, fixer Anteil des monatlichen Einkommens zurückgelegt wird.

Ähnlich problematisch wie kognitive Grenzen sieht Simon auch die Rolle informationaler Beschränkungen: Sobald wir von der Annahme vollständiger Information abrücken, stellt sich schließlich ein qualitativ völlig neues Problem, nämlich die Frage, wie lange und umfassend die Akteurinnen und Akteure optimalerweise nach Informationen suchen sollten, bevor sie eine definitive Entscheidung treffen. Der praktische Umgang einer *perfekten* Rationalität mit solch *imperfekten* Informationen ist nämlich keineswegs klar, sondern hängt wiederum von den möglichen Kosten und Nutzen ab, die mit zusätzlicher Informationsbeschaffung verbunden sind.

### Grenze 2: soziale Formierung von Präferenzstrukturen

Die Vorstellung, individuelle Präferenzen – also unsere Wünsche, Bedürfnisse und Sehnsüchte – wären etwas *rein Privates*, das vom Verhalten und Einfluss anderer Menschen völlig unabhängig ist, ist für den grundsätzlichen Aufbau der Wirtschaftstheorie überaus praktisch. Sie erlaubt es, Individuen als kleine und unabhängige Bausteine zu verstehen, aus denen sich das Wirtschaftsgeschehen im Weiteren zusammensetzt – eine Logik, die sich gut in die grundlegende Überzeugung vieler Ökonominen und Ökonomen einfügt, dass gesamtwirtschaftliche Phänomene stets mit Rückgriff auf einzelwirtschaftliches Verhalten zu erklären sind (*methodologischer Individualismus*). Leider stehen der Vorstellung, dass wir in der Formierung unserer Wünsche und Bedürfnisse völlig autonom seien, eine Reihe empirischer Indizien gegenüber, die darauf hindeuten, dass soziale Einflüsse und ökonomische Entscheidungen letztlich eng verwoben sind. Die hohe Bedeutung von Marken und Marketing, die zentrale Rolle von Prominenten und Influencerinnen wie Influencern in Werbekontexten, die klare Sichtbarkeit kulturspezifischer Präferenzen beim Vergleich von Konsummustern oder die Existenz von Modetrends sowie von Status- bzw. Luxusgütern

weisen darauf hin, dass soziale Faktoren sehr wohl eine zentrale Rolle für die ökonomische Entscheidungsfindung spielen (vgl. Bowles 1998). Für die Nutzentheorie würde dies bedeuten, dass sich der Nutzen, etwa eines Konsumguts, gar nicht mehr aus rein individueller Sicht bestimmen lässt, da dieser letztlich immer von Referenzniveaus abhängt, die wiederum von den Konsummustern und Präferenzen anderer Personen beeinflusst sind. Die Nutzentheorie müsste hier also neu beginnen und versuchen, eine Theorie der Entstehung und Formierung von Präferenzen in ihre bestehende Logik zu integrieren.

Die generelle Einsicht, dass Konsumbedürfnisse, Geschmäcker und individuelle Vorlieben sozialisationsbedingt sind und dass diese damit zum Teil sozial erlernt werden (siehe Witt 2001), bildet eine weitere Herausforderung für die Theorie rationaler Wahlhandlungen: Schließlich sind derartige Lernprozesse stets pfadabhängig und können zu suboptimalen Entscheidungen und Wahlhandlungen führen, die bei theoriekonformer Optimierung niemals auftreten könnten.

Die soziale Formierung und Herausbildung von Präferenzstrukturen fällt damit aus dem Rahmen der Standardtheorie, die zwar den perfekt-rationalen Umgang mit gegebenen Präferenzen anleiten kann, aber keine Aussagen darüber zu treffen vermag, wie unsere Wünsche und Bedürfnisse überhaupt in die Welt kommen und wie sich diese Bedürfnisse über die Zeit verändern.

### Grenze 3: Vielfalt der Handlungsmotive

Eine letzte Grenze der klassischen ökonomischen Verhaltenstheorie ergibt sich aus ihrem grundsätzlichen Ansatz, der ein zweckrationales und erfolgsorientiertes Handeln im Sinne eigener Interessen unterstellt. In einer breiteren Analyse menschlichen Handelns wird eine solche Vorgangsweise typischerweise als ein bestimmter Handlungstypus gefasst, der anderen Handlungstypen gegenübersteht. Diese alternativen Handlungstypen fußen auf alternativen Bestimmungsfaktoren, wie etwa Emotion, Tradition, wechselseitige Abhängigkeit, Rücksichtnahme oder bestimmten Werthaltungen. So unterscheidet etwa die klassische Handlungstypologie Max Webers affektiv-emotionale, traditionale, zweckrationale und wertrationale Handlungen. Eine einfache Konsum-

entscheidung kann in diesem Rahmen also durchaus mit Verweis auf eine zweckrationale Optimierung beantwortet werden – oder aber mit Verweis auf gewisse Affekte (sympathische Marke), auf Gewohnheit („das kaufe ich schon immer“) oder auf bestimmte Werthaltungen (nachhaltige Produktion). Eine letzte Grenze der klassischen ökonomischen Verhaltenstheorie liegt also darin, dass sie von Anfang an nur einen kleinen Teil der den Menschen innewohnenden Handlungslogiken zu erfassen und zu erklären versucht. Diese selbst gesetzte Grenze wird von manchen Vertreterinnen und Vertretern der ökonomischen Wissenschaft als notwendige Beschränkung erachtet, um nicht-wirtschaftliche Entscheidungen und Kontexte aus dem Gegenstandsbereich der ökonomischen Wissenschaft auszunehmen. Für andere wiederum ist diese Grenzziehung Anzeichen dafür, dass alternative Verhaltensmodi und -motivationen keiner näheren Betrachtung wert sind, da die klassische ökonomische Verhaltenstheorie bereits eine allumfassende Theorie menschlichen Handelns darstellt (z. B. Lazear 2000).

Das Modell des *homo oeconomicus* nimmt heute eine dominante Stellung in der modernen Wirtschaftswissenschaft ein und bildet einen wesentlichen Grundbaustein neoklassischer Theorieansätze. Es bezeichnet ein spezifisches Akteursmodell im Sinne eines analytischen Idealtypus, der einen eigennutzorientierten, perfekt rationalen, autonomen und vollständig informierten Akteur repräsentiert. Obgleich sich dieses Modell durch große theoretische Eleganz und leichte Formalisierbarkeit auszeichnet sowie traditionelle Vorstellungen über menschliches Verhalten (Eigennutzorientierung und Vernunftbegabung) integriert, liegen seine wesentlichen Schwächen im empirischen Bereich. Hier erfordert die Anwendung des Modells des *homo oeconomicus* typischerweise die Verwendung von realitätsfernen und damit empirisch zweifelhaften Annahmen. Darüber hinaus ist das Modell des *homo oeconomicus* oftmals ungeeignet, menschliches Verhalten korrekt vorherzusagen oder zielgerichtet zu beeinflussen.

Julian Becker und Florian Benz

# Zum Einsatz der Materialien

Verlaufsplanung				Material
Phase	Thema	Handlungsschritte/Methoden	Kompetenzerwartungen: Die Lernenden können ...	
Einstieg 45 Minuten	<i>Homo oeconomicus</i> – Wer ist das?	<i>Personality-Test</i> : Bin ich ein <i>homo oeconomicus</i> ? (M1) Merkmale des <i>homo oeconomicus</i> (Stationenlernen, M2 bis M5)	... wirtschaftliches Verhalten nach dem Modell des <i>homo oeconomicus</i> (klassische ökonomische Verhaltenstheorie) beschreiben.	M1 M2 M3 M4 M5
Erarbeitung 1 45 Minuten	Sind wir wie ein Supercomputer? Die Grenzen optimaler Entscheidungen	Ein Glas Marmelade, bitte, oder: Was muss ich für eine optimale Entscheidung alles wissen? (M6 u. M7) Gut genug statt optimal? (M8) Auswertung des <i>Personality-Test</i> , Frage 1	... Grenzen des Modells <i>homo oeconomicus</i> und alternative fachliche Perspektiven (Bsp.: <i>Satisficing</i> statt Optimierung) erklären. ... reflektieren, inwiefern ihr eigenes Verhalten den Annahmen des <i>Homo-oeconomicus</i> -Modells entspricht.	M6 M7 M8
Erarbeitung 2 45 Minuten	Warum wollen wir, was wir kaufen? Die Grenze unabhängiger Wünsche	<i>Rich Kids of Instagram</i> (Bildimpuls, M9) Kaufen und zeigen, um andere zu beeindrucken? (Comicanalyse, M10) Auswertung des <i>Personality-Tests</i> , Frage 2 und 3	... Grenzen des Modells <i>homo oeconomicus</i> und alternative fachliche Perspektiven (sozial bestimmte statt autonome Präferenzen) erklären. ... reflektieren, inwiefern ihr eigenes Verhalten den Annahmen des <i>Homo-oeconomicus</i> -Modells entspricht.	M9 M10
Erarbeitung 3 45 Minuten	Warum gehen Menschen zu <i>Fridays for Future</i> ? Die Grenze der Eigen-nutzannahme	Würde der <i>homo oeconomicus</i> zu <i>Fridays for Future</i> gehen? (Rollenspiel als Podiumsdiskussion, M11 bis M13) Die Handlungstypologie Max Webers (M14) Auswertung des <i>Personality-Tests</i> , Frage 4	... Grenzen des Modells <i>homo oeconomicus</i> und alternative fachliche Perspektiven (multi-motivisches statt ausschließlich zweckrationales Handeln) erklären. ... reflektieren, inwiefern ihr eigenes Verhalten den Annahmen des <i>Homo-oeconomicus</i> -Modells entspricht.	M11 M12 M13 EWH M14
Reflexion 45 Minuten	Den <i>homo oeconomicus</i> kennenlernen – nützlich oder gefährlich?	Wozu Modelle? (M15) Der <i>homo oeconomicus</i> – weltfremd, aber trotzdem nützlich? Macht die Beschäftigung mit dem <i>homo oeconomicus</i> uns zu schlechteren Menschen?	... reflektieren, inwiefern ihr eigenes Verhalten den Annahmen des <i>Homo-oeconomicus</i> -Modells entspricht. ... begründet zu Vor- und Nachteilen des <i>Homo-oeconomicus</i> -Modells Stellung beziehen.	M15 M16

## Einstieg

Im Einstieg geht es darum, mit den Lernenden ihr eigenes Verhalten zu betrachten: Sie werden gebeten, einen *Personality-Test (M1)* auszufüllen. Dieser ist so konstruiert, dass er häufig feststellbare Abweichungen vom Modell des *homo oeconomicus* aufgreift (siehe Erläuterungen zu **M1**). Auf den Test kann in den anschließenden Phasen wiederholt zurückgegriffen werden. Er bildet so einen roten Faden durch das Modul. Im Anschluss an die Bearbeitung des Tests durch die Lernenden werden elementare Bestandteile des Homo-oeconomicus-Modells in Form eines Stationenlernens erarbeitet (**M2 bis M5**).

In den folgenden Erarbeitungsphasen wird jeweils eine Grenze des eingangs betrachteten Modells erkundet: Die Grenze der Annahme optimaler Entscheidungen steht im Zentrum der ersten Erarbeitungsphase; in der zweiten Erarbeitungsphase geht es um die Grenze der Annahme sozial autonomer Präferenzen und in der dritten Erarbeitungsphase um die Grenze der Eigennutzannahme. Da ein recht

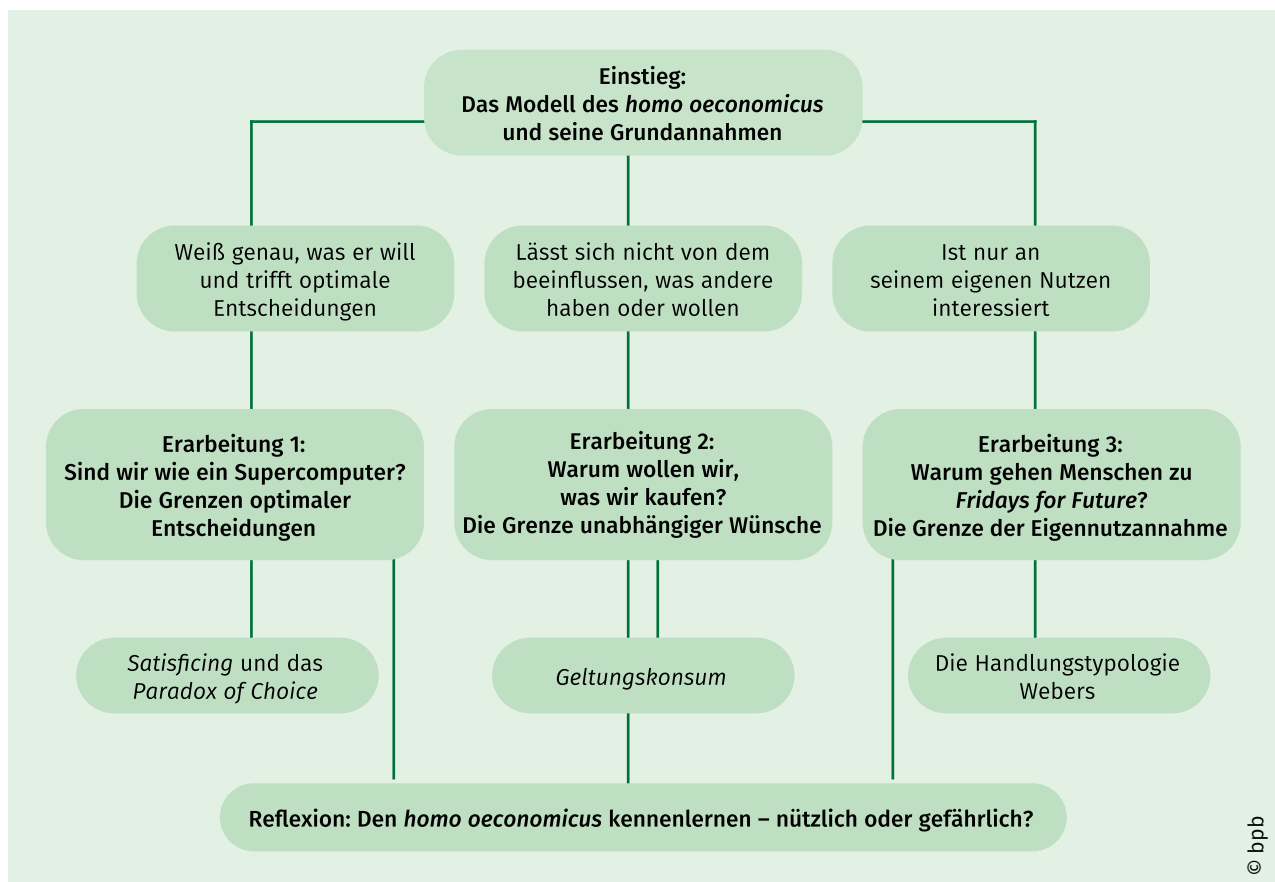
weiter Bogen gespannt wird, gibt die Abbildung 1 einen Überblick.

Als Orientierungshilfe kann auch der Steckbrief zum *homo oeconomicus (M2)* dienen. Deshalb könnte der ausgefüllte Steckbrief für die weiteren Stunden bereitgehalten werden. So können die Lernenden sich die Merkmale des *homo oeconomicus* leichter in Erinnerung rufen.

### Zu M1:

Die Lernenden füllen einzeln den Test aus. Er ist so konstruiert, dass typischerweise beobachtbare Abweichungen vom Modell aufgegriffen werden (siehe Erläuterungen zu **M1**). Die Auswertung des Tests kann schrittweise in den Folgestunden erfolgen: Am Ende jeder Erarbeitungsphase werden dazu eine oder zwei Fragen besprochen. Die Lernenden tragen die entsprechende Punktzahl auf ihrem Test ein (zur Zuordnung der Punktzahl siehe nachfolgende Erläuterungen). Die letztendliche Auswertung erfolgt mithilfe des Auswertungsbogens in der Reflexionsphase.

Abb. 1: Die Grundannahmen im Modell des *homo oeconomicus*



## Erläuterungen zur Auswertung des Tests in M1:

### Zu Frage 1:

Üblicherweise neigen Menschen im Unterschied zum *homo oeconomicus* dazu, eine Reihe von Fehlern bei der Kalkulation der Kosten einer Situation zu machen. Beispielsweise werden implizite Kosten einer Situation (Opportunitätskosten) falsch kalkuliert oder vergessen. Hingegen werden *versunkene Kosten* (also Kosten, die im Moment der Entscheidung bereits vergangen sind und sich nicht rückgängig machen lassen) oftmals einkalkuliert. Auch wird in Durchschnittskosten statt in Grenzkosten gedacht (siehe dazu z. B. Frank 2010: 7–14).

Die richtige Antwort im Sinne des *homo oeconomicus* auf Frage 1 bestünde in Antwort 2 – also im Verweis auf die Opportunitätskosten, die durch den Genuss von zwei Stunden Serien entstehen. Ein Fehler hingegen wäre es, die *versunkenen Kosten* zu veranschlagen.

Wer Antwort 2 gewählt hat, kann sich 10 Punkte bei Frage 1 eintragen, ansonsten 0 Punkte.

### Zu Frage 2:

Die Frage bildet das berühmte Ultimatumspiel ab, ein häufig durchgeführtes verhaltensökonomisches Experiment. Regelmäßig lehnen Teilnehmende des Experiments Angebote ab, die ihnen zu niedrig erscheinen. Dies steht im Widerspruch zum strikten Modell des *homo oeconomicus*, da gemäß der Mehr-ist-besser-Annahme jeder zusätzliche Euro den Wohlstand erhöht (vgl. Frank 2010: 229–231). Die Ergebnisse des Experiments werden häufig in Richtung einer menschlichen Tendenz zu fairem und bestrafendem Verhalten gedeutet, die mit den Annahmen des einfachen Homo-oeconomicus-Modells nicht vereinbar ist.

Eine Antwort im Sinne des *homo oeconomicus* wäre somit, dass selbst eine sehr niedrige Zahlung (5 €) akzeptiert und mit einem Verweis auf den absoluten Wohlstandszuwachs begründet würde.

Wer hier 5 € als Auszahlung eingetragen hat, kann sich 10 Punkte bei Frage 2 eintragen, ansonsten 0 Punkte.

### Zu Frage 3:

Hier ist Antwort 2 die Antwort des *homo oeconomicus*. Er maximiert seinen eigenen Nutzen (d. h. hier: die absolute Höhe des Taschengelds) unabhängig von seiner sozialen Position. Reale Menschen orientieren sich jedoch häufig an ihrer relativen sozialen Position. Im Falle einer Entscheidung für Welt 1 wird dafür sogar ein absolut niedrigeres Taschengeld in Kauf genommen (20 € statt 30 €), um eine relativ bessere Position zu erreichen.

Wer sich hier für Welt 2 entschieden hat, kann sich 10 Punkte bei Frage 3 eintragen, ansonsten 0 Punkte.

### Zu Frage 4:

Hier ist Antwort 5 die des strikten *homo oeconomicus*. Es gibt aus Sicht eines strikt rational handelnden, ausschließlich am unmittelbaren Eigennutz orientierten Akteurs keinen Grund, sich an einer Wahl zu beteiligen: Die Kosten bestehen aus seiner Sicht aus dem entgangenen Nutzen der Aktivität, die sie oder er statt der Wahlteilnahme hätte durchführen können. Hinzu kommen ggf. Kosten der Anreise zum Wahllokal. Der Nutzen einer einzigen Stimme ist jedoch nahe null, da eine einzelne Stimme in der Regel keine Relevanz für den Wahlausgang hat.

Wer sich hier für Antwort 5 entschieden hat, kann sich 10 Punkte bei Frage 4 eintragen, ansonsten 0 Punkte.

### Zu M2 bis M5:

Die Lernenden füllen M2 in Form eines Stationenlernens aus. Basis dafür sind die Materialien M3 bis M5, die im Seminar- oder Klassenraum verteilt bereitgestellt werden. Je nach Leistungsniveau kann auf die Satzanfänge in den Kästen auch verzichtet werden. Die ausgefüllten Steckbriefe (M2) sollten den

Lernenden in den Folgestunden zur Verfügung stehen, um auf die Kernannahmen des Modells zurückgreifen zu können.

### Erarbeitung 1

In dieser Phase werden kognitive Beschränkungen thematisiert, die eine mögliche Grenze für das Erreichen optimaler Entscheidungen bilden. Zu Beginn der Sitzung sollte die Lehrkraft die Verortung dieser Phase im Kontext des Moduls verdeutlichen. Am Beginn werden zunächst die entsprechenden Annahmen des Homo-oeconomicus-Modells (**M4**, **M5**) unter Bezug auf eine konkrete Situation (Marmeladenkauf) wiederholt. Anschließend wird das Prinzip des *Satisficing* vorgestellt und das *Paradox of Choice* besprochen (**M8**). Abschließend wird auf die Antworten der Lernenden zu Frage 1 des *Personality-Tests* (**M1**, Erläuterung zu **M1**) eingegangen. Bei dieser Frage geht es darum, ob die Lernenden aus dem Stand in der Lage sind, implizite Kosten korrekt zu bestimmen, was eine wichtige Voraussetzung für eine optimale Entscheidung darstellen würde (siehe Erläuterungen zu **M1**).

#### Zu M6:

In **M6** geht es darum, zentrale Annahmen zum Modell des *homo oeconomicus* (Einstiegsphase) kurz zu wiederholen und dabei auf eine konkrete Situation zu beziehen: Die Lehrkraft zeigt die Abbildung **M6**. Sie schildert den Lernenden die Situation, dass sie im Supermarkt ein Glas Marmelade kaufen wollen und vor einem Regal mit einer großen Marmeladenauswahl stehen. Hier können die Annahmen optimaler Entscheidungen (**M5**) und vollständiger Präferenzen (**M4**) in Erinnerung gerufen und überlegt werden, wie ein *homo oeconomicus* in diesem Fall wohl vorgehen müsste: Er würde versuchen, eine vollständige Rangliste zu erstellen und müsste dazu sehr viele Informationen verarbeiten und miteinander vergleichen (z. B. Preis, Verpackungsform, Verpackungsgröße, Sorte, Fruchtgehalt, weitere Inhaltsstoffe, Nährwertangaben, Produktionsstandards, Marke usw.), mithin also alle Aspekte des Marmeladenangebots „in einem Nutzenkalkül [...] erfassen und miteinander [...] verrechnen“, wie Jakob Kapeller in der Einführung zum Modul schreibt. Die Lernenden können hier auch

gebeten werden, dieses Vorgehen damit zu vergleichen, wie sie selbst eine solche Entscheidung treffen würden.

#### Zu M7:

Im Anschluss zeigt die Lehrkraft den Lernenden die Abbildung **M7**. Diese Abbildung illustriert die Ergebnisse eines Experiments, bei dem in einem Delikatessengeschäft Probiertische aufgebauten wurden. Dort konnten Kundinnen und Kunden verschiedene Marmeladensorten probieren. In einer Versuchsanordnung wurden den vorbeigehenden Personen sechs verschiedene Sorten zum Probieren präsentiert, in einer anderen 24 Sorten. Erstaunlich war, dass im Falle des Probiertisches mit einer großen Auswahl zwar mehr Kundinnen und Kunden mindestens eine Sorte probierten, aber nur wenige auch ein Glas kauften. Am Tisch mit der kleineren Auswahl wurde zwar weniger probiert, dafür deutlich mehr gekauft (vgl. Sheena/Lepper 2000: 996–998, Study 1).

Die Lehrkraft schildert die Situation des Experiments und bittet die Lernenden darum, die in der Abbildung dargestellten Ergebnisse zu analysieren und Vermutungen über die Gründe für dieses Verhalten anzustellen. Diese Überlegungen können bereits auf das Phänomen des *Paradox of Choice* hindeuten.

#### Zu M8:

**M8** besteht aus zwei kurzen Audiointerviews (Englisch mit deutschem Untertitel; im Materialblatt ist ein Transkript zum Untertitel als alternativer Zugang enthalten) sowie einem begleitenden Arbeitsblatt. Im ersten Audio stellt der Psychologe Barry Schwartz in einem Interview das sogenannte *Paradox of Choice* vor: Die Beobachtung, dass eine größere Auswahl dazu führt, dass man sich a) gar nicht entscheiden kann oder b) mit der getroffenen Entscheidung unzufrieden ist, weil man das Gefühl hat, möglicherweise nicht die beste Entscheidung getroffen zu haben. Im zweiten Video präsentiert Schwartz zwei Entscheidungstypen: *Maximizer* und *Satisficer*. Während der *Maximizer* im Stil eines *homo oeconomicus* versucht, eine optimale Entscheidung zu treffen, gibt sich der *Satisficer* mit einer Entscheidung zufrieden, die *gut genug* erscheint. Die Lernenden erhalten das Arbeitsblatt **M8**. Die Lehrkraft führt die Interviews vor und bittet darum, die Arbeitsblätter auszufüllen. Nach der

Bearbeitung können die Ergebnisse im Plenum diskutiert werden. Frage 4 stellt hier den Rückbezug zum Modell des *homo oeconomicus* dar.

## Erarbeitung 2

Im Zentrum dieser Phase steht eine Erkundung der Grenzen der Annahme autonomer Präferenzen. Zu Beginn der Sitzung sollte die Lehrkraft die Verortung dieser Stunde im Kontext des Moduls verdeutlichen.

Der Einstieg kann anhand aktueller Formen demonstrativen Konsums (M9) erfolgen. Anschließend wird ein Blick auf Thorstein Veblens *Theorie der feinen Leute* in Comicform geworfen (M10). Am Ende der Sitzung können die Fragen 2 und 3 des *Personality-Test* im Plenum besprochen werden: Frage 2 kann zeigen, dass Fairness-Überlegungen von Bedeutung sind und somit die reine *Mehr-ist-besser-Annahme* nicht immer gilt. Frage 3 kann zeigen, dass Menschen sogar bereit sind, eine absolut schlechtere Ausstattung (hier: mit Taschengeld) in Kauf zu nehmen, wenn sie dabei eine relativ bessere soziale Position erreichen.

### Zu M9:

Das Material kann als Impuls zum Stundeneinstieg dienen. Es zeigt Bilder, die ähnlich (keine Originale) auf der Plattform Instagram unter dem Stichwort *Rich Kids* veröffentlicht werden. Dort stellen junge Menschen ihren Luxuskonsum zur Schau. Dies kann als eine aktuelle Variante von demonstrativem Konsum verstanden werden. Die Lehrkraft erläutert die Herkunft der Bilder und bittet darum, 1) die Bilder zu beschreiben und 2) zu erläutern, welche Wirkungen diese Bilder auf die Betrachtenden haben. Außerdem sollten die Lernenden 3) Vermutungen dazu formulieren, was die Intentionen derjenigen sein könnten, die solche Bilder hochladen. Ausgehend von diesem Unterrichtsgespräch weist die Lehrkraft darauf hin, dass dieses Phänomen des *Konsumierens, um zu beeindrucken* schon früher verbreitet gewesen ist. Bekannt geworden ist es vor allem durch den Wissenschaftler Thorstein Veblen, der es in seiner *Theorie der feinen Leute* beschrieben hat. Dies leitet über zu M10, in dem Veblens Theorie vorgestellt wird.

### Zu M10:

Das Material dient der Erarbeitung des *Geltungskonsums* nach Thorstein Veblen. Neben einer Beschreibung des Phänomens kann dies auf die Annahme autonomer Präferenzen im Modell des *homo oeconomicus* bezogen werden.

### Erwartungshorizont zu den Aufgaben in M10:

1. Bei *Geltungskonsum* nach Thorstein Veblen geht es darum, durch die Zurschaustellung von Gütern seine soziale Stellung auszudrücken. Dies kann in Form von Schätzen, Kunstwerken, Häusern usw. geschehen. Eine große Rolle spielen bei Veblen, der seine *Theorie der feinen Leute* am Ende des 19. Jahrhunderts formulierte, auch die Ehefrauen der reichen Männer: Sie müssen nicht arbeiten, was man ihnen ansehen soll. Sie sollen möglichst unpraktische Kleidung tragen, und auch ihre Körper sollen demonstrieren, dass sie nicht arbeiten. Sieht man sich heute Bilder der *Rich Kids of Instagram* an, entdeckt man manches davon wieder: Die verschwenderische Zurschaustellung von Schätzen (z. B. teure Uhren), schnellen Sportautos, großen Villen. Aber man sieht auch oft junge Frauen in Kleidung, die nicht gerade für die Arbeit geeignet ist.
2. Veblen zeichnet hier ein einseitiges Bild der *Reichen*. Ein gegenteiliges Bild könnte auch so aussehen: Um reich zu werden, muss man hart arbeiten oder z. B. besonders sparsam sein. Außerdem kann Reichtum auch für wohltätige Zwecke statt verschwenderischen Konsum eingesetzt werden. Anhand konkreter Biografien lässt sich dies verdeutlichen.
3. Diese Aufgabe stellt einen Rückbezug zum Modell des *homo oeconomicus* her: Der *homo oeconomicus* interessiert sich nicht für die Besitztümer und Vorlieben anderer. Seine Wünsche sind seine Privatangelegenheit. Phänomene wie Geltungskonsum zeigen, dass diese Annahme nicht sehr realistisch ist:

Wir lassen uns vielfältig von anderen und ihrem demonstrativen Konsum beeinflussen.

4. Das Frauenbild ist vor allem davon geprägt, dass die Frauen sozusagen zu Gegenständen gemacht werden. Sie sollen den Reichtum der Männer zum Ausdruck bringen. Ihre eigene (berufliche) Verwirklichung spielt hier keine Rolle. Ganz im Gegenteil: Es ist Zeichen des Reichtums und der Stellung ihrer Ehemänner, dass sie nicht arbeiten. Damit bleiben sie aber auch wirtschaftlich abhängig.

### Erarbeitung 3

In dieser letzten Erarbeitungsphase wird die Grenze der Eigennutzannahme diskutiert. Unterstellt man ein zweckrationales Handeln im Sinne eng gefasster Eigeninteressen gibt es eine Reihe von sozialen Phänomenen, die sich schlecht erklären lassen (z. B. Beteiligung an politischen Wahlen). Breiter gefasste Perspektiven auf soziales Handeln können hier weiterhelfen. Um einen lebensweltnahen Zugang zu ermöglichen, wird hier das Beispiel der Friday-for-Future-Demos gewählt. Im Zentrum steht die Frage: Würde der *homo oeconomicus* sich an einer FFF-Demo beteiligen? Welche Motive kann es außer Eigennutz noch geben? Dazu kann ein Rollenspiel im Stil einer Podiumsdiskussion durchgeführt werden (**M11** und **M12** mit **M13/Erwartungshorizont**). Am Ende der Sitzung kann Frage 4 des *Personality-Tests* besprochen werden. Diese ähnelt sehr den Inhalten der Podiumsdiskussion, auch hier bilden die Weber'schen Idealtypen die Grundlage der Antwortmöglichkeiten.

#### Zu M11 bis M12:

Unter dem Titel *Fridays for Future – Warum machst du (nicht) mit?* sollen unterschiedliche Positionen vorgestellt werden, warum Schülerinnen und Schüler (nicht) an den Protestveranstaltungen teilnehmen. Dabei soll ein Rollenspiel im Stil einer Podiumsdiskussion durchgeführt werden. Es werden keine eigenen Pro- und Contra-Argumente wie in einer tatsächlichen Podiumsdiskussion entwickelt, sondern die Lernenden sollen die auf den Rollenkarten festgehal-

tenen Argumente präsentieren. Die Situation ähnelt einer Vorstellungsrunde in einer Talkshow mit einer anschließenden Fragerunde durch das Publikum.

Das Rollenspiel braucht vier Spielerinnen bzw. Spieler. Die vier Rollenkarten (**M11**) entsprechen jeweils einem der idealtypischen Handlungsmotive der Weber'schen Handlungstypologie (**M14**). Die Moderation übernimmt die Lehrkraft. Alle anderen bilden das Publikum, sie erhalten Beobachtungsaufträge (**M12, Erwartungshorizont** in **M13**). Ziel ist, dass die Lernenden einen Eindruck von der möglichen Vielfalt der Motive sozialen Handelns bekommen, die über die bloße eigennutzorientierte Zweckrationalität des *homo oeconomicus* hinausgeht.

#### Zu M14:

Im Anschluss an die Besprechung der Arbeitsaufträge leitet die Lehrkraft zur Typologie des sozialen Handelns nach Max Weber über. Sie kann darauf verweisen, dass das Modell des eigennutzorientierten Handelns im Stile des *homo oeconomicus* hier nur eine von vier möglichen Varianten ist. Die Zuordnungsaufgabe ermöglicht es, die Personen der Podiumsdiskussion und den *homo oeconomicus* den Handlungstypen zuzuordnen.

### Reflexion

In den Erarbeitungsphasen haben die Lernenden zunächst den *homo oeconomicus* kennengelernt, bevor eine Reihe von Grenzen des Modells thematisiert wurde. Möglicherweise werden sie im Laufe des Moduls fragen, warum es dieses Modell überhaupt gibt und was eine Auseinandersetzung mit dem Modell rechtfertigt. Diese Frage kann in der Reflexionsphase Raum bekommen. **M15** erläutert, wozu überhaupt Modelle von der Wirtschaftsforschung eingesetzt werden. In **M16** werden dann mögliche Stärken und Probleme einer Beschäftigung mit dem *homo oeconomicus* vorgestellt. Vor und nach der Textbearbeitung kann mit roten/grünen Karten eine Abstimmung im Plenum durchgeführt werden, ob eine weitergehende Beschäftigung mit dem Modell erfolgen sollte.

Am Ende kann außerdem gemeinsam die endgültige Auswertung des *Personality-Tests* erfolgen. Die eingangs mit dem Test aufgeworfene Frage *Bin*




*ich ein homo oeconomicus?* wird so beantwortet. Die Lernenden erhalten dazu den Auswertungsteil des Bogens. Sie können nun anhand der addierten Punkte bestimmen, ob sie ein *Homo-gar-nicht-oeconomicus*, *Homo-etwas-oeconomicus* oder *Homo-ganz-oeco-*

*nomicus* sind. Beinhaltet ist auch eine Anregung zu reflektieren, ob sie auf der Grundlage des erworbenen Wissens manche der Fragen nun anders beantworten würden als zu Beginn des Moduls.

# Literatur

- Becker, Gary S. (1982): Ökonomische Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen.
- Bowles, Samuel (1998): Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions. In: *Journal of Economic Literature*, Jg. 36, H. 1, S. 75–111.
- Frank, Robert H./Gilovich, Thomas/Regan, Dennis T. (1993): Does Studying Economics Inhibit Cooperation? In: *Journal of Economic Perspectives*, Jg. 7, H. 2, S. 159–171.
- Robert Frank (2010): *Microeconomics and Behaviour*, 8. Aufl., New York.
- Frey, Bruno S./Meier, Stephan (2005): Selfish and Indoctrinated Economists? In: *European Journal of Law and Economics*, Jg. 19, H. 2, S. 165–71.
- Gneezy, Uri/Rustichini, Aldo (2000): A Fine is a Price. In: *The Journal of Legal Studies*, Jg. 29, H. 1, S. 1–17.
- Kahnemann, Daniel/Tversky, Amos (1979): Prospect Theory: an Analysis of Decision Under Risk. In: *Econometrica*, Jg. 47, H. 2, S. 263–292.
- Lazear, E. P. (2000): Economic Imperialism. In: *The Quarterly Journal of Economics*, Jg. 115, H. 1, S. 99–146.
- Liberman, Varda/Samuels, Steven M./Ross, Lee (2004): The Name of the Game: Predictive Power of Reputations Versus Situational Labels in Determining Prisoner's Dilemma Game Moves. *Personality and Social Psychology Bulletin* Jg. 30, H. 9, S. 1175–1185.
- Mankiw, Gregory (2012): *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*, Stuttgart.
- Manstetten Reiner (2004): *Das Menschenbild der Ökonomie*, Freiburg/München.
- Tillmann Neuscheler (2012): Die Qual der Marmeladenwahl. Denkfehler, die uns Geld Kosten (Nr. 10). Artikel auf faz.de, aktualisiert am 14.04.2012. Verfügbar unter: <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/2.2465/denkfehler-die-uns-geld-kosten-10-die-qual-der-marmeladenwahl-11717665.html> (zuletzt abgerufen am 22.01.2024).
- Rothschild, Kurt W. (1992): *Ethik und Wirtschaftstheorie*, Tübingen.
- Scheibehenne, Benjamin/Greifeneder, Rainer/Todd, Peter M. (2010): Can There Ever Be Too Many Options? A Meta-Analytic Review of Choice Overload. In: *Journal of Consumer Research*, Jg. 37, H. 3, S. 409–425.
- Iyengar, Sheena S./Lepper, Mark R. (2000): When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing? In: *Journal of Personality and Social Psychology*, Jg. 79, H. 6, S. 995–1006. Verfügbar unter: [https://faculty.washington.edu/jdb/345/345%20Articles/Iyengar%20%26%20Lepper%20\(2000\).pdf](https://faculty.washington.edu/jdb/345/345%20Articles/Iyengar%20%26%20Lepper%20(2000).pdf) (zuletzt abgerufen am 31.07.2023).
- Simon, Herbert A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice. In: *The Quarterly Journal of Economics*, Jg. 69, H. 1, S. 99–118.
- Thaler, Richard H. (1988): Anomalies: the Ultimatum Game. In: *Journal of Economic Perspectives*, Jg. 2, H. 4, S. 195–206.
- Weber, Max (1922): *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen.
- Witt, Ulrich (2001): Learning to Consume – a Theory of Wants and the Growth of Demand. In: *Journal of Evolutionary Economics*, Jg. 11, H. 1, S. 23–36.

# Ethischer Konsum



Kleidung zu kaufen war nie so bequem wie heute. Während die großen Shoppingmalls in den Innenstädten seltener werden, boomt der Onlinehandel umso mehr. Gleichzeitig erhalten der Klimawandel und die Bemühungen ihn aufzuhalten immer mehr Beachtung. Wir nutzen vielleicht seltener das Flugzeug oder das Kreuzfahrtschiff, um die Welt zu sehen, aber eine Weltreise hat der Inhalt unseres Kleiderschranks meist schon hinter sich. Noch immer ist Asien die Hauptproduktionsregion für Textilien und zugleich weit von den Umwelt- und Arbeitsstandards westlicher Industrienationen entfernt. Warum es uns so schwer fällt, hier anders zu handeln, zeigt das Modul auf.

## Didaktische Perspektive

Die Lernenden reflektieren in der Einstiegsphase ihren eigenen Kleidungskonsum und ihre Kaufmotive. Anhand der Wertschöpfungskette von Kleidung setzen sie sich mit den für Mensch und Umwelt auftretenden Problemen auseinander. Anhand selbst gewählter Beispiele prüfen sie, inwiefern bestimmte Marken nachhaltig produzieren, und analysieren, welche Rolle Gütesiegel dabei spielen. Zum Abschluss des Moduls setzen sich die Lernenden mit der Frage auseinander, ob sie Kleidung mit gutem Gewissen kaufen und als Konsumentinnen und Konsumenten Einfluss ausüben können.

### Lernziele des Moduls

Die Lernenden können ...

- ihren eigenen Kleidungskonsum empirisch erfassen und ihre Kaufmotive verbalisieren.
- die Bestandteile der textilen Wertschöpfungskette benennen und analysieren.
- ihre Konsumententscheidungen im Spannungsfeld ökonomischer, sozialer und ökologischer Nachhaltigkeit beurteilen.
- den Einfluss auf die Textilindustrie in ihrer Rolle als Konsumentinnen und Konsumenten diskutieren.

Ingrid Becker

# Einführung ins Thema

## Kultur und Ethik des Konsums

Was bedeutet Konsumieren und sollen wir es weiter so praktizieren, wenn wir zukünftig überhaupt die Möglichkeit dazu haben, kann eine Ethik<sup>1</sup> wie die *Wirtschaftsethik als Reflexionsdisziplin* fragen. Ebenso durchziehen wirtschafts- und konsumethische Fragen unsere gewöhnliche *Praxis*. In Anlehnung an Max Weber (1988 [1904]: 148) formuliert Thomas Beschorner (2004: 153), „dass konkrete Probleme von Handlungen und Orientierung ethische Reflexionen hervorbringen“. Gerade, wenn sich Zustände ändern, nicht mehr richtig verstehbar oder praktisch zumutbar erscheinen, stellen sich ethische Fragen (Beschorner 2004). Nicht allein von extern, von Theoretiker/-innen oder Lehrenden, muss eine ethische Reflexion (zu Konsum) ausgehen. Gleichermaßen schöpft sie aus

aufkommenden Fragen im Alltag und einem etwaigen Unbehagen gegenüber gegenwärtigen Konsumpraktiken. Konsumieren erzeugt weitreichende gesellschaftliche Konsequenzen, beruht und vermittelt gesellschaftliche Ideen und Werte, was sich in Theorien und Ethiken des Konsums (implizit) widerspiegelt und widerspiegeln sollte.<sup>2</sup> Es ist schwer vorstellbar, dass Konsum an sich und dessen Konsequenzen nicht an irgendeiner Stelle als praktisch problematisch erfahren werden; dass der Verbrauch und die (oft irreversible) Veränderung der nicht menschlichen Natur – auch in ihrer Bedeutung als menschliche Lebensgrundlage – gar nichts mit uns macht.<sup>3</sup> Das zumindest wird in diesem Beitrag grundlegend als zentraler Ausgangspunkt für Ethik(en) des Konsums angenommen.

Wie Koslowski und Priddat (2006: 7 f.) deutlich machen, ergeben sich gerade aus der Tatsache, dass

<sup>1</sup> Ethik hat ihren Gegenstand in der Moral und kann auf einander ergänzende Vorgehensweisen zurückgreifen (wie es auch in diesem Beitrag verfolgt wird): einen deskriptiv-verstehenden und einen normativ-reflexiven Zugang zu Moral.

<sup>2</sup> Die Sprache, Repräsentationen und Problemwahrnehmungen, die Theorien aufgreifen bzw. hervorbringen, sind nicht unwesentlich für soziale Praktiken (vgl. Callon 2006).

<sup>3</sup> Bspw. wurde traditionell das Schlachten und Verzehren von Tieren rituell begleitet und damit entschuldigt (vgl. Macho 2022).

Konsumieren neben Produzieren für unsere Lebensweise so zentral geworden ist, Fragen des richtigen und falschen Tuns.<sup>4</sup> Für Koslowski und Priddat (2006: 7) sind „Konsumkritik und Konsumethik [...] die Begleiterinnen des Siegeszuges der Konsumgesellschaft“. Konsum wird für sie zum kulturellen Phänomen, wenn er über einen Gebrauchswert von Gütern hinausgeht (Priddat 2006). In der (nicht rein) ökonomischen Welt werden mit Gütern eben auch „Kultur und ›moral codes‹ produziert“ (Priddat 2006: 20): in Unternehmen längst bekannt.

Was es weiterhin bedeuten kann, *Konsum als Kultur* zu verstehen, wird nachfolgend vertieft (Kapitel 2), um darauf aufbauend *Fragen der Ethik des Konsums* anzustoßen (Kapitel 3). Eine ethische Betrachtung ermöglicht es, Widersprüche zu reflektieren, die im Vollzug von Konsumpraktiken aufkommen, wenn bestimmte (konsumimmanente) Normen nicht hinreichend realisiert werden – Normen, die z. B. auf der Wertschätzung autonomer/souveräner Konsumententscheidungen<sup>5</sup> beruhen.

Abschließend wird in Kapitel vier mit Bezug auf die Klimakrise ein besonderer Kontext herausgestellt. Der *Kontext der Klimakrise* wird hier derart entworfen, dass er räumlich und zeitlich entferntere Menschen ebenso wie die nicht menschliche Natur unmittelbarer in den Fokus rückt. Konsum schöpft aus der nicht menschlichen Natur und aus kulturellen Prozessen, zerstört diese aber ebenso. Mit diesen Quellen können wir uns im Konsum auf die eine oder andere Art auseinandersetzen – so wie mit uns selbst, ohne dass wir uns im Konsum, der eben viel bestimmt, verlieren wollen (vgl. Koslowski 2006).

## Konsum als Kultur verstehen

Eine strikte Trennung von Existenzweisen des Habens und des Seins, wie Erich Fromm (1976) sie zunächst

formulierte<sup>6</sup>, übersieht, was das Haben für das Sein bedeuten, ebenso wie es dem Sein entgegenstehen kann. Nicht erst seit der Moderne dienen Dinge den Menschen über den materiellen Ver- und Gebrauch hinaus zur *Definition und Ausdehnung bzw. Erweiterung ihres Selbst* (vgl. Miller 2010). Nicht nur wir Menschen konsumieren, bringt Koslowski (2006: 23) auf den Punkt: „Jeder Organismus konsumiert aus seiner Umwelt, seinem äußeren Milieu, um sein inneres Milieu aufrechtzuerhalten.“

Mit der Moderne steht (Massen)Konsum (in Verbindung mit Massenproduktion) unabhängig von Tradition, Herkunft oder Stand prinzipiell allen zur Verfügung – soweit diejenigen in der Moderne über die nötigen Geldmittel verfügen. Mit einem Bezug zu *Dingen*, hier im Sinne von *das, was konsumiert wird* und womit wir uns alltäglich umgeben, können Identitäten hervorgebracht werden. Dinge sind Mittel, sich vielfältig zu verwirklichen und ermöglichen Ausdruck (vgl. Taylor 1988). Wenn Gegenstände, die sich eine Person aus der äußeren Welt zu eigen macht bzw. zu eigen hat (vgl. Weinrich 2012)<sup>7</sup>, plötzlich fehlen, kann es die Person so erleben, als sei mit diesen Gegenständen ein Teil ihrer Identität verloren gegangen. Konsumhandlungen und -stile sind Bestandteile umfassenderer Lebensstile (vgl. Koslowski/Priddat 2006).

Mache ich mir gewisse Dinge in Akten des Konsumierens zu eigen, passiert das jedoch nicht in isolierter, atomistischer Weise. Konsumieren geht mit Bedeutungen einher, die wir teilen und die in gewisser Hinsicht auf vergangenen Interaktionen beruhen. So wissen wir, wie wir uns, wenn wir konsumieren, körperlich, emotional etc. verhalten (sollten); was wir gegenseitig erwarten können. Konsum ist daher nicht ausschließlich auf individueller Ebene zu verstehen (etwa der Präferenzen, die es zu beachten gilt, Samuelson 1975: 223), sondern muss auch Teil gesellschaftlicher Auseinandersetzung werden können (vgl. Lerch 2006). Hervorgebracht durch *interaktive*

4 Vorliegende Werte und Normen einer sozialen Gruppe oder Gesellschaft werden als *Moral* bezeichnet, beinhalten und werden hervorgebracht durch *gutes und richtiges Handeln*.

5 Was nicht ausschließt, dass autonome/souveräne Konsumententscheidungen zum einen auf Voraussetzungen beruhen und zum anderen – dann, wenn es um die negative Betroffenheit anderer Individuen (auch in der Zukunft) geht – begründet einzuschränken sind (vgl. Lerch 2006).

6 Später geht Erich Fromm (1996 [1977]) dem Versuch nach, das Haben und das Sein zusammenzuführen.

7 Etymologisch bezieht sich *haben* nicht allein auf *besitzen*, sondern auch auf *zu eigen haben*, im Sinne von: eine Idee oder eine Inspiration haben.

kulturelle Prozesse, (de)stabilisieren sich bestimmte materielle und symbolische Eigenschaften von Konsumweisen (vgl. Araujo/Kjellberg 2009). Das Nehmen aus der äußeren Welt, die Aneignung gewisser Gegenstände, die Art ihres Einsatzes und ihrer Auslegung folgt Konventionen und geteiltem (implizitem) Verstehen – selbst dann, wenn nach dem einzigartigen Urlaubsort und dem besonders stilvollen Auftritt gesucht wird (vgl. Reckwitz 2018).<sup>8</sup>

Die Überlegungen sind simultan auf *neuere* Konsumgegenstände anwendbar. Mit der Nutzung einer Plattform wie Instagram oder Twitter verhandelt auch *digitales Konsumieren* bzw. Prosumieren Bedeutungen. Vielleicht stärker als andere Konsumgegenstände erweitern digitale Plattformen den Zugriff auf Anregungen, Herstellung und Möglichkeiten der Identifikation. Über das konkrete Angebot oder die Beschaffenheit einer Plattform und Anwendung hinaus, entstehen virtuelle Geschichten und Darstellungen, die etwas für uns und unser Gegenüber bedeuten. Für die Nutzung digitaler Liebesplattformen konstatiert Eva Illouz (2006) etwa, dass vormals private, intime Angelegenheiten stärker auf eine breitere Öffentlichkeit ausgerichtet werden. In dieser öffentlicheren Welt unterliegen Liebesbeziehungen Bedeutungsveränderungen, wenn sich das (soziale) Selbst in diesen Zusammenhängen auf spezielle (stärker standardisierte) Weise inszeniert.

Die grundlegende Ambivalenz von Konsumpraktiken – das Ineinandergreifen des *Aufbrauchens von Dingen bei gleichzeitiger Vervollkommnung über die Dinge* – zeigt Rosalind H. Williams (1982: 5 ff.) auch anhand der Begriffsherkunft. Im modernen Sprachgebrauch geht *Konsum* nach Williams (ebd.) auf zwei lateinische Bedeutungen zurück.

- Auf dem lateinischen Begriff *consumere* (cum and sumere) im Sinne von ganz verbrauchen, zerstören und verschwinden beruht der englische und deutsche Begriff *consumption*/Konsum.<sup>9</sup>

- Die zweite lateinische Bedeutung von *consummare* (cum summa, to sum up) würdigt hingegen die menschlichen Beziehungen zu den Dingen. Mit *consummare* wird der Akt des Vollbrachthabens, Vollendens oder Vervollkommens ausgedrückt.<sup>10</sup>

## Fragen der Ethik des Konsums

Angesehen als *kulturelle Praxis* und zentrale Dynamik des gesellschaftlichen Lebens (vgl. Koslowski/Priddat 2006) beruht Konsumieren auf Verbindungen zu anderen: Gewisse Einigungen und Verständigungen liegen Konsumpraktiken zugrunde. Auch normativ-ethische Bedeutungen haften Konsumweisen an. Konsum mischt sich mit Vorstellungen und Realisierungen eines guten Lebens, wenn er *wünschenswerte* (ökologische, ...) Bedürfnisinterpretationen, Fähigkeiten oder Autonomieerfahrungen ermöglicht – und sie im Sinne der zweiten lateinischen Bedeutung vervollständigt, was nicht bedeutet, dass unser modernes übermäßiges Konsumieren als ihre Voraussetzung anzusehen ist. Das gute Leben ergibt sich nicht aus Konsum allein. Ethische Konsumententscheidungen unterwerfen sich Angeboten nicht (ebd.). Vielmehr bedürfen ethische Konsumententscheidungen der Basis eines „nach anderen Kriterien geführten Lebens, dass [sic!] seine Bedürfnisse aus seinem Lebensentwurf entnimmt“ (ebd.: 7). Auch aufgrund dieser Wichtigkeit, wie um ihrer selbst willen, sind Lebensentwürfe vor unmoralischem Konsum zu schützen, der die Realisierung von Freiheits- und Demokratiewerten unterminiert oder körperliche und mentale Gesundheit schädigt.

Moralische Grundlagen der Gesellschaften bringen Zwecke des Konsumierens (Autonomie etc.) mit hervor.<sup>11</sup> Die Lebenswelt verschränkt sich mit Konsum. Von einem derartigen Verständnis ausgehend, wird Ethik nicht *nachgeschoben*. Es bedarf nicht erst

8 In einem solchen Individualitäts- oder Originalitätsstreben sind sich Menschen wiederum ähnlich; nach Bosch (2015) erweisen sich außerdem die Mittel auf der geteilten Suche nach dem Besonderen (über Massenproduktionen und -standardisierungen) eher als banal.

9 In seinem Ursprung bezieht sich *consumere* nicht allein auf den Verbrauch von Waren, sondern auch auf das Verschwinden oder Verkümmern des Körpers etwa bei Tuberkulose. In beiden Fällen ist der Prozess durch Zerstörung von Materie gekennzeichnet (vgl. Williams 1982: 5).

10 Diese zweite lateinische Bedeutung bildet den Ursprung für das französische Wort *consommer* oder *la consommation*; während der französische Begriff *consumer* auf die erste zerstörerische Bedeutung von Konsum rekurriert.

11 Auch zum Selbstzweck tendiert Konsum (selbsterhaltend), wie es Konsumgegner/-innen kritisieren (vgl. Voigt 2006).

des Kaufens von Fairtrade-Produkten oder des Boykotts bestimmter Marken, um über ethischen Konsum sprechen zu können. Ebenso sind (*Konsum*)Theorien von *ethischen Fundamenten* und (*un*)*moralischen Kontexten* durchzogen, die zu bestimmten Problembestimmungen sowie Begriffs- und Theorienentwicklungen führen.

Das Verständnis von Konsum wird durch die Anerkennung des Bestehens normativ-ethischer Grundlagen erweitert, die Teil einer Lösung sein können. In den Fokus geraten dabei „die in der Ökonomik stillschweigend vorausgesetzten, aber meist unbeachteten und mittlerweile gefährdeten Grundlagen des wirtschaftlichen Handelns“ (Knobloch 1994: 14), um gerade Werteorientierungen, z. B. der (Tausch) Freiheit oder der Konsumentensouveränität, als Voraussetzungen und Zwecke nicht zu verlieren.

Lassen wir die Sicht auf normativ-ethische Voraussetzungen des Konsums und seiner Theorien zu, bietet das Sichtbarmachen von Wertvorstellungen Potenzial, Konsumpraktiken zu erneuern. In diesem Sinne erfolgt die Begründung von Kriterien für eine Beurteilung (der Bedingungen) zukunftsfähiger Konsumhandlungen auf Basis einer „normativen Rekonstruktion faktisch vorfindlicher Moral(en)“ (Düwell/Hübenthal/Werner 2011: 2). Normative Grundlagen des Sollens können dabei nicht nur außerhalb, sondern auch innerhalb der Sphäre des Konsums sowie der ökonomischen Theorien<sup>12</sup> erkannt, kritisch hinterfragt und so erneuert werden.<sup>13</sup> Die ausschließliche ökonomische Betrachtung von Ökonomie und Konsum durch nutzenkalkulierende, präferenzorientierte Bewertungen übersieht jedoch die vielschichtigen, auch impliziten, normativen Bedeutungen, Voraussetzungen und Konsequenzen, die komplexe Konsumpraktiken ausmachen und problematisch werden lassen.

Geradezu dialektisch ermöglicht der allgegenwärtige Kontext sozialer und ökologischer Krisen, unsere Verhältnisse innerhalb und zwischen Generationen sowie zur nicht menschlichen Natur zu revidieren. In ihrer kulturellen Bedeutsamkeit sind diese Ver-

hältnisse prinzipiell und in bestimmter Weise offen gestaltbar. Diese Offenheit macht es erforderlich, zu hinterfragen, *welche normativen Voraussetzungen vorliegen, mittlerweile erodieren und erneut begründet werden müssen*, um das Verständnis von Konsumpraktiken aus bisher eindimensionalen Zusammenhängen (etwa Instrumentalität allein) herauszulösen und Konsumpraktiken anders zu praktizieren. Im Folgenden wird kurz auf die Klimakrise und deren Interpretationen als Kontext für Theorien und Ethiken des Konsums eingegangen.

## Kontext für Konsumbetrachtungen

„Way out the Pacific Ocean, just east of Japan and west of Hawaii, a gigantic accidental monument to the waste of modern consumerism has formed“ (Botsman/Rogers 2011: 3 ff.).

Gigantische Müllberge, die sich ganz zufällig selbst ein Denkmal setzen (vgl. ebd.), sind nur eine der *symptomatischen Ausprägungen* des modernen Konsums.<sup>14</sup> Während Denkmäler für gewöhnlich gezielt entstehen, sind Müllberge, Ressourcenerstörung oder Treibhausgas-Emissionen nicht unmittelbar beabsichtigt; dennoch nicht unvorhersehbar und damit bekannter Teil der Realität moderner Konsumgesellschaften.

Die Vertracktheit des modernen Konsums zeigt sich insbesondere anhand der Klimakrise, auf die häufigere Extremwetterlagen, Versteppung und Rodung von Waldflächen und millionenfaches Artensterben zurückgeführt werden, in Verbindung mit Ungerechtigkeiten, die sie zwischen Gesellschaften und ihren Mitgliedern (weiterhin) hervorbringt. Allerdings ist die nicht menschliche Natur immer auch eine Kategorie des Menschen. Was wir zu Natur zählen und was sie uns bedeutet, ist wandelbar. Es lässt sich vermuten und ist zu hoffen, dass wir in dem Moment, in dem wir die Klimakrise tatsächlich ernst nehmen (müssen), die Natur nicht länger als eine komplett kontrollierbare und unbegrenzt verfügbare Umwelt verstehen

<sup>12</sup> Das geht darüber hinaus, der Ökonomie/dem Konsum lediglich noch lebensweltliche Restbestände zu bescheinigen (vgl. Beschorner 2013).

<sup>13</sup> Was nicht ausschließt, die Untergrabung von gesellschaftlichen, normativen Fundamenten durch Konsum und Ökonomie zu problematisieren.

<sup>14</sup> Siehe auch: <https://www.telegraph.co.uk/news/earth/environment/5208645/Drowning-in-plastic-The-Great-Pacific-Garbage-Patch-is-twice-the-size-of-France.html>.

werden. Im Begriff oder Narrativ des *Anthropozäns*<sup>15</sup> drückt sich bereits aus, dass die Klimakrise natürliche und menschliche Geschichte wieder unmittelbarer zusammenführt (vgl. Crutzen 2002). Dabei berücksichtigt die Bezeichnung der Klimakrise als „Hyperobjekt“ (Morton 2013) ihre Komplexität und in diesem Sinne die Unmöglichkeit, die Klimakrise zu lokalisieren und zu sagen, wo sie beginnt und wie sie aufhört (vgl. Campbell/McHugh/Ennis 2019). Wie Campbell, McHugh und Ennis (2019) schlussfolgern, steckt Klimakrise gleichzeitig in den weltweit durchgeführten Prozessen der Vereinfachung, Extraktion, Reinigung, Replikation und Beschleunigung, die mit der Verkörperung von Fortschritt einhergehen, wie er in Konsumgesellschaften gegenwärtig (begrenzt) verstanden wird.

---

<sup>15</sup> Geprägt von Paul Crutzen und Eugene Stoermer markiert der Begriff des Anthropozäns den Eintritt in ein Erdzeitalter, in dem die Menschen, insbesondere ein Teil von ihnen, begannen, die Geologie und Ökologie des Planeten massiv zu *gestalten* (vgl. Crutzen 2002). Der Begriff Anthropozän will deutlich machen: die bis zur Gegenwart kultivierte Lebensweise, das in Produktions- und Konsumweise verankerte Verständnis von Natur schreibt sich fest in die Entwicklung der Erdgeschichte ein – der Mensch wird zur planetarischen Kraft.



Marco Rehm und Matthias Sehr

# Zum Einsatz der Materialien

Verlaufsplanung			
Phase	Thema	Handlungsschritte/Methoden	Kompetenzerwartungen: Die Lernenden können ...
Einstieg 45 Minuten	Was hat meine Kleidung von der Welt gesehen?	Die Lernenden erheben ihr Konsumverhalten beim Kleidungskauf. Die Lernenden tauschen sich in einem rotierenden Partnergespräch über ihren Kleidungskonsum sowie ihre Kaufmotive aus.	... ihr Konsumverhalten empirisch erfassen. ... ihre Konsumentscheidung begründet darstellen.
Erarbeitung 90 Minuten	Wie entsteht meine Kleidung?	Die Lernenden benennen und analysieren die Bestandteile der textilen Wertschöpfungskette. Die Lernenden recherchieren anhand selbst gewählter Beispiele, inwiefern Kleidung bereits nachhaltig produziert wird.	... die Bestandteile der Wertschöpfungskette von Textilien und ihre Probleme darstellen.
Reflexion 90 Minuten	Inwiefern können wir mit gutem Gewissen unsere Kaufentscheidung begründen?	Die Lernenden gestalten Plakate über ihren Kleidungskonsum.	... ihren Einfluss als Konsument/-innen in Bezug auf nachhaltige Textilien diskutieren.

**Material**

**M1**

**M2**

### Einstieg

Teil des Einstiegs sind die Aufgaben 1 und 2 in **M1** sowie die Umfrage (Aufgaben 3 bis 5 mit **M1.1.** in **M1**) zum Kleidungskonsum, die Hausaufgabe sein kann. Zunächst sollen die Lernenden die Herkunft ihrer eigenen Kleidung ermitteln und im Unterricht die Regionen erarbeiten (Aufgaben 1 und 2), aus denen ihre Kleidung hauptsächlich stammt. Die Umweltbelastung durch den Transport wird durch das Umrechnen in Erdumrundungen sichtbar. Die Berechnung auf Basis der Luftlinie dient hier der Vereinfachung und entspricht nicht der tatsächlich zurückgelegten Strecke bspw. mit einem Containerschiff. Alternativ können die Entfernung für ein Containerschiff recherchiert und die Berechnungen auf dieser Basis vorgenommen werden.

Ihr Konsumverhalten bilden die Lernenden in der Umfrage genauer ab (Aufgaben 3 bis 5). Die Sammlung und Auswertung der Antworten kann im Idealfall mittels einer App wie Kahoot! oder der Abstimmungsfunktion eines Lernmanagementsystems wie Moodle am besten auch als Hausaufgabe erfolgen. Durch die anonyme Nutzung sind die Ergebnisse authentisch und eine möglichst hohe Teilnahmequote wird ermöglicht. Die Lernenden setzen sich dabei mit ihrem eigenen Konsumverhalten und ihren Motiven auseinander.

Der Fokus bei den Fragen 4 und 5 der Umfrage liegt auf nachhaltig produzierter Kleidung und fragt nach bisherigen Erfahrungen. Gründe für einen geringen Konsum nachhaltig produzierter Textilien sind häufig neben dem Preis auch das fehlende Angebot, das Aussehen oder auch fehlendes Wissen über Nachhaltigkeit und damit verbunden ein mangelndes Problembewusstsein. Die fünfte Frage zielt auf die Zahlungsbereitschaft für ethisch produzierte Kleidung ab. Diese Frage kann mehrmals mit variierten Preisen für die ethisch produzierte Kleidung gestellt werden, um ein genaueres Bild davon zu erhalten, wie sich die Nachfrage bei steigenden Preisen entwickelt (die Lerngruppe kann evtl. die Preiselastizität der Nachfrage berechnen). Bei dieser Variante ist auch eine grafische Darstellung durch die Lernenden vorteilhaft. Der Einstieg wirft die Frage nach Gründen für die Produktion hauptsächlich in asiatischen Ländern auf und soll der Problematisierung dienen.

### Erarbeitung

Zunächst erschließen sich die Lernenden die textile Wertschöpfungskette sowie deren Probleme (**M2** Grafik). Der Fokus kann hier auf Umweltproblematiken bei der Herstellung und die Arbeitsbedingungen gelegt werden. Anhand selbst gewählter Markenbeispiele arbeiten sie heraus, ob und zu welchem Grad die Hersteller/-innen sozial und ökologisch nachhaltig produzieren und wie sie ihre Bemühungen darstellen. Zudem werden die Lohnzahlungen in den vorgeschlagenen Quellen thematisiert. Hierzu können auch die Nachhaltigkeitsberichte genutzt werden, die viele Unternehmen veröffentlichen. Ebenso ist ein Abgleich mit Recherchen von NGOs möglich, da die Unternehmen geneigt sind, ihre Arbeit positiver darzustellen, als sie eigentlich ist.

### Reflexion

In der Reflexion sollen sich die Lernenden noch einmal mit den Ergebnissen der Umfrage aus dem ersten Teil des Moduls (**M1**) auseinandersetzen. Hierbei ist wahrscheinlich eine Diskrepanz aufgetreten zwischen dem, was sie tatsächlich konsumieren, und dem, was sie als wünschenswert erachten.

In den abschließend gestalteten Plakaten zum individuellen Kleidungskonsum werden die Ergebnisse aus den Unterrichtsphasen zuvor verarbeitet und auf die individuelle Situation der Lernenden angewendet. Alternativ kann zusätzlich das Problem *Greenwashing* aufgegriffen werden.

#### Definition Greenwashing

Als Greenwashing bezeichnet man „den Versuch von Unternehmen, durch Marketing- und PR-Maßnahmen ein *grünes Image* zu erlangen, ohne allerdings entsprechende Maßnahmen im Rahmen der Wertschöpfung zu implementieren. Bezog sich der Begriff ursprünglich auf eine suggerierte Umweltfreundlichkeit, findet dieser mittlerweile auch für suggerierte Unternehmensverantwortung Verwendung.“

Quelle: Lin-Hi, Nick (2018): Artikel Greenwashing. In: Gablers Wirtschaftslexikon – online. Verfügbar unter: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/greenwashing-51592/version-274753> (zuletzt abgerufen am 30.08.2023).

# Literatur

- Araujo, Luis M./Kjellberg, Hans (2009): Shaping Exchanges, Performing Markets: The Study of Marketing Practices. In: Maclaran, Pauline/Saren, Michael/Stern, Barbara/Tadajewski, Mark/Araujo, L. M./Kjellberg, Hans (Hrsg.): *The Sage Handbook of Marketing Theory*, London, S. 195–218.
- Beschorner, Thomas (2004): Unternehmensethiken. Eine theoretische Einführung. In: Ders./Schmidt, Matthias. (Hrsg.): *Integritäts- und Umweltmanagement in der Beratungspraxis*, München, S. 151–178.
- Beschorner, Thomas (2013): Kulturalistische Wirtschaftsethik – Grundzüge einer Theorie der Anwendung. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Jg. 14, H. 3, S. 346–372.
- Bosch, Aida (2015): *Konsum und Exklusion*, Bielefeld.
- Botsman, Rachel/Rogers, Roo (2011): *What's mine is yours: the rise of collaborative consumption*, London.
- Callon, Michel (2006): *What Does it Mean to Say that Economics is Performative? (Working Paper Series, Centre de Sociologie de L'Innovation, Ecole des Mines de Paris)*, Paris.
- Campbell, Norah/McHugh, Gerard/Ennis, Paul J. (2019): *Climate Change Is Not a Problem: Speculative Realism at the End of Organization*. In: *Organization Studies*, Jg. 40, H. 5, S. 725–744.
- Crutzen, Paul J. (2002): *Geology of Mankind*. In: *Nature*, Vol. 415, S. 23.
- Düwell, Marcus/Hübenthal, Christoph/Werner, Micha H. (2011). *Einleitung*. In: Dies. (Hrsg.): *Handbuch Ethik*, Stuttgart, S. 1–23.
- Fromm, Erich (1976): *Haben oder Sein. Die seelischen Grundlagen einer neuen Gesellschaft*, Stuttgart.
- Fromm, Erich (1996 [1977]): *Vom Haben zum Sein. Wege und Irrwege der Selbsterfahrung*, München.
- Illouz, Eva (2006): *Gefühle in Zeiten des Kapitalismus. Adorno-Vorlesungen 2004*, Frankfurt a. M.
- Knobloch, Ulrike (1994): *Theorie und Ethik des Konsums. Reflexion auf die normativen Grundlagen sozialökonomischer Konsumtheorien*, Bern.
- Lerch, Achim (2006): *Zwischen Fiktion und Dogma. Das Prinzip Konsumentensouveränität aus ethischer Sicht*. In: Koslowski, Peter/Priddat, Birger P. (Hrsg.): *Ethik des Konsums*, Paderborn, S. 75–90.
- Koslowski, Peter (2006): „I shop, therefore I am“. Produktivistische und konsumistische Aspekte des Selbst. In: Ders./Priddat, Birger P. (Hrsg.): *Ethik des Konsums*, Paderborn, S. 23–33.
- Koslowski, Peter/Priddat, Birger P. (2006): *Die konsumistische Revolution entlässt ihre Kinder*. In: Dies. (Hrsg.): *Ethik des Konsums*, Paderborn, S. 7–8.
- Macho, Thomas (2022): *Warum wir Tiere essen*, Wien.
- Miller, Daniel (2010): *Der Trost der Dinge*, Berlin.
- Morton, Timothy (2013): *Hyperobjects: Philosophy and ecology after the end of the world*, Minneapolis.
- Priddat, Birger P. (2006): *Moral als Kontext von Gütern. Choice and Semantics*. In: Koslowski, Peter/Priddat, Birger P. (Hrsg.): *Ethik des Konsums*, Paderborn, S. 9–22.
- Reckwitz, Andreas (2018): *Die Gesellschaft der Singularitäten. Zum Strukturwandel der Moderne*, Berlin.
- Samuelson, Paul (1975): *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Massachusetts.
- Taylor, Charles (1988): *Negative Freiheit. Zur Kritik des neuzeitlichen Individualismus*, Frankfurt a. M.
- Voigt, Thorsten O. (2006): *Die Guerillamethoden der Konsumkritiker im Kampf um die öffentliche Wahrnehmung*. In: Koslowski, Peter/Priddat, Birger P. (Hrsg.): *Ethik des Konsums*, Paderborn, S. 59–73.
- Weber, Max (1988 [1904]): *Die „Objektivität“ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnisse*. In: *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen, S. 146–214.
- Weinrich, Harald (2012): *Über das Haben. 33 Ansichten*, München.
- Williams, Rosalind H. (1982): *Dream Worlds. Mass Consumption in Late Nineteenth-Century France*, Berkeley.



## Marktmacht Facebook

Obwohl soziale Netzwerke wie Facebook eine Erfindung des 21. Jahrhunderts sind, können wir uns einen Alltag ohne ihre Dienstleistungen kaum mehr vorstellen. Im Smartphone tragen wir sie immer mit uns herum. Soziale Medien erleichtern es uns, mit Freunden in Kontakt zu bleiben oder neue Freundschaften zu schließen. Doch sie machen auch immer wieder negative Schlagzeilen. Nicht nur Datenschutzprobleme spielen dabei eine Rolle. In der Kritik steht ebenso die Konzentration auf wenige große Unternehmen als Anbieter dieser Dienstleistungen. Das Modul betrachtet diesen Problemkomplex und bezieht die Lernenden in ihrer Rolle als Nutzende solcher Netzwerke mit ein.

## Didaktische Perspektive

Das Modul nutzt vorrangig das Fallbeispiel Facebook, um die Vor- und Nachteile sozialer Netzwerke zu beleuchten, und setzt einen Schwerpunkt auf die Marktmacht solcher Unternehmen. Die Lernenden erschließen sich das Geschäftsmodell von Social-Media-Unternehmen und reflektieren anhand eigener Daten ihre Rolle als Nutzende dieser Netzwerke. Sie vollziehen anhand dessen die Konzentration von Marktmacht nach. Abschließend diskutieren sie, welche Handlungsmöglichkeiten bei drohender Monopolisierung bestehen. Das Modul kann im Zusammenhang mit Inhaltsfeldern eingesetzt werden, die sich damit beschäftigen, wie die Lernenden mit sozialen Netzwerken umgehen. Genauso dient das Modul dazu, Unternehmens- und Marktstrukturen zu betrachten. Zudem werden verschiedene Möglichkeiten staatlichen Eingreifens in die Wirtschaft thematisiert.

### Lernziele des Moduls

Die Lernenden können ...

- Chancen und Probleme sozialer Netzwerke benennen.
- das Geschäftsmodell von Social-Media-Unternehmen nachvollziehen.
- die Marktkonzentration sozialer Netzwerke anhand eigener Daten nachvollziehen.
- die eigene Nutzung von Social-Media-Unternehmen reflektieren.
- Handlungsmöglichkeiten zum Umgang mit Social-Media-Unternehmen in Bezug auf deren Marktmacht beurteilen und diskutieren.

Justus Haucap

## Einführung ins Thema

### Plattformökonomie, Marktmacht und Missbrauchskontrolle

Die Plattformökonomie entwickelt sich rasant und intensiviert den Wettbewerb. Dieser an sich positiven Entwicklung steht ein hohes Risiko der Abschottung durch marktbeherrschende Plattformen gegenüber. Einige Plattformunternehmen dominieren die Weltmärkte und verfügen über eine erhebliche Machtstellung, die eine Nachjustierung des Kartellrechts erforderlich machte. Diese ist im Januar 2021 im Rahmen der 10. Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) umgesetzt worden. Richtigerweise wird der Fokus hier auf die kartellrechtliche Missbrauchsaufsicht und weniger auf die Fusionskontrolle gelegt.

Das dramatische Wachstum, die inzwischen sehr starke Marktstellung und enorme Marktkapitalisierung einiger Unternehmen der Plattformökonomie

werden von vielen Beobachterinnen und Beobachtern mit Skepsis und Sorge betrachtet. In der westlichen Welt dominieren vor allem Google, Amazon, Meta Platforms mit Facebook, Apple und Microsoft (GAFAM) ganze Branchen und gehören längst zu den wertvollsten Unternehmen der Welt. Eine ähnliche Rolle spielen Tencent, Alibaba und Samsung in Asien. Die Sorge um die Macht dieser Unternehmen treibt Wettbewerbsbehörden, Jurisprudenz, Ökonomie und Sozialwissenschaften sowie politische Entscheidungsträger/-innen zunehmend um. Diverse Untersuchungen von Wettbewerbsbehörden (vgl. Autorité de la concurrence/Bundeskartellamt 2016; OECD 2018; Australian Competition and Consumer Commission/ACCC 2019) sowie weitere Studien (vgl. Schweitzer u. a. 2018; Cr mer u. a. 2019; Furman u. a. 2019) spiegeln diese

wachsende Sorge wider. In Deutschland hat 2019 die Expertenkommission Wettbewerbsrecht 4.0 ihren Abschlussbericht an den Bundeswirtschaftsminister übergeben (Expertenkommission Wettbewerbsrecht 4.0 2019). Auslöser der teils disruptiven Entwicklungen auf vielen Märkten sind zwei Faktoren, die Wertschöpfungsketten und Wettbewerbsprozesse in vielen Branchen und Märkten grundlegend verändert haben und weiter verändern werden. Erstens haben digitale Plattformen stark an Bedeutung gewonnen (vgl. Evans/Schmalensee 2016; Haucap/Heimeshoff 2014), da sie entweder traditionelle Intermediationsformen wie etwa im Einzelhandel, im Finanzsektor, in der Medienbranche oder im Dienstleistungsgewerbe (Makler, Reisebüros etc.) zunehmend ersetzen oder indem sie Transaktionen erleichtert haben, die zuvor aufgrund von Koordinationsproblemen und/oder mangelndem Vertrauen nicht stattgefunden haben wie etwa im Bereich der Sharing Economy (vgl. Dörr u. a. 2018). Zweitens sind Daten zu einem kritischen Input für Produktions- und Vertriebsprozesse in vielen Branchen wie Landwirtschaft, Industrieproduktion, Logistik, Marketing, Einzelhandel, Finanzen und vielen anderen Teilen der Wirtschaft geworden (vgl. Mayer-Schönberger/Cukier 2013).

Weder Plattformen noch die Nutzung von Daten sind dabei völlig neue Phänomene. Plattformen dienten schon immer der Organisation von Transaktionen. Mittelalterliche Märkte und Messen sind frühe Beispiele für Plattformmärkte, organisierte Börsen für Wertpapiere und Rohstoffe sind weitere Beispiele, ebenso Medien wie Zeitungen oder Free-TV-Sender. Es gibt jedoch zwei wichtige Entwicklungen in Bezug auf Plattformen. Während traditionell Transaktions- und Transport- oder Reisekosten sowie Kapazitätsgrenzen dem Plattformwachstum natürliche Grenzen gesetzt haben, sind diese Kosten jetzt stark gesunken. Der *Death of Distance*, wie die Amerikaner sagen, und die gesunkenen Transaktionskosten haben zu einem enormen Plattformwachstum geführt. Ebenso werden Daten von Unternehmen seit jeher für die Konzeption des Produktangebotes und zur Verbesserung von Produktionsprozessen verwendet. Da die Kosten für die Erhebung, Speicherung, Verarbeitung und Analyse von Daten jedoch drastisch gesunken sind, werden immer mehr Daten verwendet (vgl. Agrawal u. a. 2018). Diese beiden Entwicklungen, d. h. die zunehmende

Bedeutung von Plattformen auf der einen Seite und die Rolle der Daten als kritische Ressource auf der anderen Seite, sind die wesentlichen Treiber des Strukturwandels in der digitalen Wirtschaft.

## Plattformökonomie

In der ökonomischen Literatur wird der Begriff der Plattform oft synonym zu dem des zwei- oder mehrseitigen Marktes (*multi-sided* oder *two-sided market*) verwendet. Gemeint ist in aller Regel dasselbe. Von (mehrseitigen) Plattformen wird gesprochen, wenn erstens mindestens zwei unterschiedliche Nutzergruppen (z. B. Käufer/-innen und Verkäufer/-innen, Fahrer/-innen und Fahrgäste, Hotels und Reisende etc.) über eine Plattform vermittelt interagieren, und zweitens die Präsenz der einen Gruppe den Nutzen der anderen Gruppe durch indirekte Netzwerkeffekte positiv oder negativ beeinflusst (vgl. Wright 2004; Peitz 2006). Auch Informationsintermediäre sind an sich keine neuen Erscheinungen der digitalen Ökonomie. Sie haben auf manchen Märkten – etwa Börsen auf Kapital- und Rohstoffmärkten, Immobilienmakler/-innen oder Anlageberater/-innen – schon immer eine Rolle gespielt (und sich teilweise als regelungsbedürftig erwiesen). Auch Reisebüros, Versicherungsmakler/-innen oder Zimmervermittlungen waren schon in der Vergangenheit Informationsintermediäre mit Plattformcharakter. Neu ist allerdings die nahezu durchgängige Bedeutung von digitalen Plattformen als Vermittlerinnen im Internet in unzähligen Branchen. Neu ist ferner die Prominenz, die dabei das Geschäftsmodell der mehrseitigen Plattform erlangt hat.

Technische Voraussetzung für die große praktische Bedeutung digitaler Plattformen als neue Intermediäre und Marktplätze war die rasante Entwicklung der Datenspeicherungs- und Datenverarbeitungsmöglichkeiten, die nicht nur die systematische Sammlung und Verarbeitung der verfügbaren Informationen auf Anbieterseite möglich gemacht hat, sondern darüber hinaus die systematische automatisierte Speicherung und Auswertung von Informationen über das Verhalten der Nutzenden. Das effiziente *Matching* der (Informations-)Angebote entsprechend den Präferenzen ist zum Kern vieler digitaler Plattformen geworden. Für den Erfolg von mehrseitigen

Plattformen ist zudem ganz generell das Ausschöpfen indirekter und teils auch direkter Netzwerkeffekte mitentscheidend. Folgt der Nutzen einer Plattform gerade aus der tatsächlichen oder auch potenziellen Interaktion zwischen den Marktseiten, so ist entscheidend, dass alle relevanten Marktseiten in hinreichender Zahl partizipieren, um die Plattform für die jeweils anderen Marktseiten attraktiv zu machen. In vielfältiger Weise befördern Plattformen so die private, soziale und wirtschaftliche Interaktion.

In ökonomischer Hinsicht erhöhen Plattformen so zunächst einmal die Angebotsvielfalt. Diejenigen Plattformen, die auf ein informationelles (Informationsplattformen) oder transaktionsbezogenes (Transaktionsplattformen) *Matchmaking* ausgerichtet sind, haben dabei grundsätzlich starke Anreize, Strukturen zu schaffen, die Transaktionskosten für alle Plattformseiten senken und diese passgenau und präferenzgerecht zusammenführen (ausführlich vgl. Engert 2018). Betrachten wir etwa das Beispiel einer Transaktionsplattform: Ihr Ziel ist es regelmäßig, den Marktplatz derart zu strukturieren, dass die Transaktionskosten minimiert und so das Transaktionsvolumen erhöht wird. Mit dem Transaktionsvolumen steigen auch die Provisionsansprüche der Plattform. Es ist daher grundsätzlich im Eigeninteresse der Plattform, Marktregeln aufzustellen und durchzusetzen, welche die Informationsasymmetrien in Bezug auf die Qualität der angebotenen Leistungen reduzieren, so das Vertrauen aufseiten der Nutzenden in die Zuverlässigkeit und Nutzerfreundlichkeit der Plattform erhöhen und opportunistisches Verhalten der Plattformnutzer/-innen minimieren. Bewertungssysteme, die sowohl eine Bewertung von Produkten bzw. Dienstleistungen als auch die Bewertung von Händlerinnen und Händlern ermöglichen, dienen dazu, das Vertrauen in die über die Plattform vermittelten Transaktionen zu steigern (vgl. Bolton u. a. 2013). Digitale Informations- und Transaktionsplattformen haben damit im Ausgangspunkt Anreize, als neutrale und *ehrliche Maklerin* zu agieren, und dementsprechend pro-kompetitive Wirkungen.

Gleichwohl können Anreize für missbräuchliche Strategien entstehen, die den Wettbewerb ausbremsen und Ineffizienzen erzeugen. Plattformen können erstens ein Interesse daran haben, Wettbewerb anderer Plattformen abzuwehren – gegebenenfalls

auch mithilfe wettbewerbswidriger Abschottungsstrategien. Zweitens können Anreize bestehen, eine auf einem Markt bestehende Marktmacht auf angrenzende Märkte zu übertragen. Eine etablierte Fallgruppe in diesem Bereich betrifft Kopplungsstrategien (Europäische Kommission 2018a; 2018b). Als missbrauchsanfällig gelten zudem insbesondere vertikal integrierte Plattformen, die einerseits als Organisatorinnen eines Marktplatzes auftreten, andererseits zugleich selbst als Anbieterinnen auf diesem Marktplatz tätig sind, wie dies etwa bei Amazon Marketplace der Fall ist. Verfügt eine solche Plattform als Organisatorin des Marktplatzes über eine marktbeherrschende Stellung auf dem *Markt für Marktplätze*, sodass sie in ihrem Verhalten durch den Wettbewerb nicht mehr hinreichend diszipliniert ist, so kann sie über Möglichkeiten und auch Anreize verfügen, Informationsvorteile, Ressourcen (z. B. Daten) und Lenkungsmöglichkeiten, über die sie als Plattform verfügt, zur Ausdehnung ihrer Machtposition auf angrenzende Märkte auszunutzen. Beispiele hierfür können die bevorzugte Anzeige eigener Angebote im Ranking (Europäische Kommission 2017; Monopolkommission 2015) oder die Nutzung des umfassenden Zugriffs auf Daten der auf der Plattform tätigen Anbieter/-innen sein, um dem eigenen (konzerninternen) Angebot in besonders gewinnträchtigen Marktsegmenten Vorteile zu verschaffen. Im Zentrum dieser Diskussion stehen daher mögliche Verhaltenspflichten für vertikal integrierte Plattformen (vgl. Furman u. a. 2019). Bei Transaktionsplattformen kann zudem der Zugriff der Plattform auf Daten insbesondere solcher Anbieter/-innen problematisch sein, die zur eigenen Retail-Tochter im Wettbewerb stehen.

Allerdings sind die Anreize, Konkurrenzangebote zu benachteiligen, auch in dem Umfang beschränkt, in dem solche Praktiken die Attraktivität der Plattform als Ganzes für die Plattformnutzer/-innen beeinträchtigen – bei *Business-to-Consumer-Plattformen* insbesondere die Attraktivität für die Verbraucher/-innen. Nicht immer muss eine Plattform infolge einer Selbstbevorzugung aber mit einer erheblichen Abwanderung von Verbraucher/-innen rechnen, zumal wenn die Selbstbevorzugung ein nur sporadisch auftretendes Verhalten und/oder für Nutzende schwer zu erkennen ist.



## Wettbewerb zwischen Plattformen

Die Intensität des Wettbewerbs in Plattformmärkten wird maßgeblich einerseits durch direkte und indirekte Netzwerkeffekte in Kombination mit Größenvorteilen (*economies of scale*) bestimmt, andererseits durch die Möglichkeiten, auf mehreren Plattformen parallel aktiv zu sein, also Multi-Homing zu betreiben (vgl. Evans/Schmalensee 2015; Haucap/Stühmeier 2016). Charakteristisch für diese Plattformen sind sogenannte Netzwerkeffekte, wobei zwischen direkten und indirekten Netzwerkeffekten unterschieden wird (vgl. Rochet/Tirole 2003, 2006; Armstrong 2006; Evans/Schmalensee 2015; Budzinski 2016): Unmittelbare Netzwerkeffekte entstehen dadurch, dass sich mehr andere Nutzende (derselben Art) einem Netz anschließen. So dürften dezidierte Kommunikationsplattformen wie Skype, Twitter, WhatsApp, Viber und Facebook direkt einen umso höheren Nutzen stiften, je mehr andere Teilnehmende des jeweiligen Dienstes existieren. Indirekte Netzwerkeffekte wirken sich dagegen erst indirekt für andere nachfragende Personen aus. So ist z. B. eBay als Marktplatz, *ceteris paribus*, umso attraktiver für Verkäufer/-innen je mehr potenzielle Käufer/-innen eBay aufsuchen. Für Käufer/-innen wiederum ist es umso attraktiver, bei eBay nach einem Angebot zu suchen, je mehr Angebote es gibt. Somit werden umso mehr Käufer/-innen eBay nutzen, je mehr Verkäufer/-innen sich dort tummeln, und umgekehrt werden umso mehr Verkäufer/-innen sich, *ceteris paribus*, dort tummeln, je mehr potenzielle Käufer/-innen dort sind (vgl. für eBay speziell Haucap/Wenzel 2009, 2011). Die Käufer/-innen profitieren somit nur indirekt davon, dass es mehr andere Käufer/-innen gibt – eben weil dadurch mehr Verkäufer/-innen ange lockt werden. Und auch Verkäufer/-innen profitieren nur indirekt von der Existenz anderer Verkäufer/-innen – weil dies eben die Attraktivität des Marktplatzes für Käufer/-innen erhöht. Als Folge der Kombination aus indirekten Netzwerkeffekten und Skalenvorteilen können Plattformmärkte oft stärker konzentriert sein als traditionelle Märkte (vgl. Haucap/Heimeshoff 2014). Allerdings ist keineswegs jeder Markt für digitale Plattformen automatisch hoch konzentriert. Gegenbeispiele sind Online-Reisevermittler, Buchungsplattformen für Ferienwohnungen und viele

Online-Dating-Websites, auf denen mehrere konkurrierende Plattformen (noch) nebeneinander existieren. Die Existenz indirekter Netzwerkeffekte reicht selbst in Kombination mit Skalenvorteilen nicht automatisch aus, um eine hohe Marktkonzentration oder gar ein Monopol entstehen zu lassen.

Ist *Multi-Homing* möglich, so können auch bei einem Wettbewerb zwischen verschiedenen Plattformen alle Netzwerkeffekte vollständig realisiert werden. Theoretisch könnten sich alle Nutzenden beider Marktseiten auf einer, zwei oder mehreren Plattformen registrieren und so den Wettbewerb zwischen den Plattformen befördern, ohne auf die Netzwerkeffekte zu verzichten. Der oft geschilderte Zielkonflikt zwischen der Realisierung von Netzwerkeffekten einerseits und dem Bestehen von Wettbewerb andererseits besteht nicht zwingend, wenn das *Multi-Homing* auf beiden Marktseiten hinreichend einfach ist und die Netzwerkeffekte aus der Vielzahl der möglichen Optionen für Transaktionen resultieren, aber nicht unbedingt daraus, mit möglichst vielen Nutzer/-innen auch tatsächlich Transaktionen abzuwickeln. Allerdings sind auch die Anreize zur Marktabschottung für Onlineplattformen in der Regel stärker als auf traditionellen Märkten, da Plattformen auf *kippligen Märkten* oder sogenannten *Winner-takes-it-all-Märkten* operieren. Ilya R. Segal und Michael D. Whinston haben bereits gezeigt, dass es bei hinreichenden Skalenvorteilen schon ausreichen kann, kleine Marktanteile zu behaupten, um einen Markt effektiv zu verschließen (vgl. Segal/Whinston 2000). Der Grund ist, dass selbst effiziente Wettbewerber/-innen möglicherweise nicht in der Lage sind, eine mindestoptimale Größe zu erreichen, wenn hinreichend viele Kundinnen und Kunden Wechselkosten haben oder loyal oder träge sind.

Diese Logik wird noch verstärkt, wenn es zusätzlich zu Skalenvorteilen Netzwerkeffekte gibt – eine für die meisten digitalen Plattformen eher charakteristische Situation. Denn Plattformmärkte sind aufgrund der Netzwerkeffekte tendenziell leichter zu monopolisieren. Nicht umsonst verfolgen viele Plattformen eine aggressive Wachstumsstrategie, um schnell eine kritische Masse an Nutzenden zu erreichen. Darüber hinaus ist der Markteintritt in einen konzentrierten Plattformmarkt aufgrund des *Henne-und-Ei-Problems* (vgl. Caillaud/Julien 2003) deutlich schwieriger als

auf traditionellen Märkten. Reichte es traditionell, eine Kundengruppe, potenzielle Käufer/-innen, zu gewinnen, müssen auf Plattformen zugleich zwei Kundengruppen erschlossen werden. Ohne attraktive Angebote durch Anbieter/-innen einer Ware oder Dienstleistung bleibt eine Plattform für Käufer/-innen uninteressant. Ohne hinreichend viele potenzielle Käufer/-innen jedoch ist eine Plattform auch für Verkäufer/-innen nicht attraktiv. Die Notwendigkeit, parallel Käufer/-innen und Verkäufer/-innen zu attrahieren, macht den Markteintritt bei Plattformen relativ schwierig. Somit erschweren Netzwerkeffekte und dieses *Henne-und-Ei-Problem* den Markteintritt nach einer etwaigen Monopolisierung eines Plattformmarktes. Netzwerk- sowie Skaleneffekte führen daher zu Winner-takes-it-all-Märkten oder *kippligen Märkten* und damit zu einer erhöhten Gefahr der strategischen Marktabschottung, vor allem wenn es für viele Nutzende schwierig oder unattraktiv ist, sich auf mehreren Plattformen zu bewegen (Katz 2018; Amelio u. a. 2018; Vasconcelos 2015).

Um das *Multi-Homing* zu unterbinden oder zu erschweren, können marktstarke Plattformen zahlreiche Strategien verfolgen. Eine recht simple Möglichkeit ist der Abschluss von Exklusivverträgen mit hinreichend vielen Teilnehmenden mindestens einer Marktseite. Dies kann jedoch bereits heute kartellrechtlich untersagt werden, sofern marktbeherrschende Unternehmen involviert sind. Allerdings können Teilnehmende auch durch Treueprogramme oder Flatrates effektiv vom *Multi-Homing* abgehalten werden. Zudem gibt es bei Plattformen wie eBay oder Airbnb, wo neben indirekten Netzwerkeffekten auch die Reputation des Nutzenden eine hohe Relevanz hat (vgl. dazu Melnik/Alm 2002; Bajari/Hortaçsu 2004), nur reduzierte Anreize zum *Multi-Homing*, da die Reputation eines oder einer Nutzenden und damit auch seine oder ihre Erlöse von der Zahl der bereits über die Plattform durchgeführten Transaktionen abhängen. Da die Reputation plattformspezifisch ist, hat ein Plattformwechsel hohe Kosten für die Nutzenden, da es schwierig, wenn nicht gar unmöglich ist, die eigene Reputation von einer Plattform auf eine andere zu übertragen (vgl. Haucap/Wenzel 2009). Der Schutz von Möglichkeiten des *Multi-Homings* ist eine zentrale Aufgabe des Kartellrechts, um wirksamen Wettbewerb auf Plattformmärkten aufrechtzuerhalten.

Allerdings ist auch richtig, dass der Wettbewerb zwischen mehreren Plattformen im Vergleich zu monopolistischen Marktstrukturen nicht immer automatisch effizienzfördernd ist. Während Wettbewerb zwischen mehreren Unternehmen auf traditionellen Märkten fast immer vorteilhaft für Verbraucherinnen und Verbraucher ist (sofern der betreffende Markt nicht durch natürliche Monopolbedingungen oder gravierende Informationsasymmetrien gekennzeichnet ist), gilt diese Daumenregel nicht immer für Plattformmärkte. Selbst wenn die Schaffung mehrerer Plattformen keine Duplikation der Fixkosten bedingt, kann das Nebeneinander mehrerer Plattformen ineffizient sein, wenn dadurch Netzwerkeffekte nicht ausgeschöpft werden. Wie Bernard Caillaud und Bruno Jullien gezeigt haben, kann eine Monopolplattform effizient sein, da Netzwerkeffekte maximiert werden, wenn es allen gelingt, sich über eine einzige Plattform zu koordinieren (vgl. Caillaud/Jullien 2003; Jullien 2006). Starke Netzwerkeffekte können daher leicht zu hoch konzentrierten Marktstrukturen führen, aber starke Netzwerkeffekte können diese hochkonzentrierten Marktstrukturen auch effizient sein lassen (vgl. Weyl 2004; Chandra/Collard-Wexler 2009), solange *Multi-Homing* nicht möglich ist. Ist *Multi-Homing* jedoch auf beiden Seiten der Plattform prinzipiell möglich und wird dies auch praktiziert, so ist – ohne Gegenbeweis – nicht davon auszugehen, dass monopolistische Marktstrukturen automatisch effizient sind.

## Begrenzung von Marktmacht auf Plattformmärkten

Klassische Instrumente der Marktmachtbegrenzung in einer Marktwirtschaft sind zum einen das Kartellrecht, zum anderen Regulierungsmaßnahmen. Die Grenze zwischen Kartellrecht und Regulierung verläuft dabei zunehmend fließend (Haucap/Kruse 2004; Haucap/Uhde 2008). Ganz allgemein gesprochen versucht die Regulierung, bestimmte Praktiken von Unternehmen, oftmals sektorenspezifisch, *ex ante* unter Genehmigungsvorbehalt zu stellen und gegebenenfalls konkrete Wettbewerbsparameter (wie etwa den Preis für ein Produkt) festzulegen oder zumindest zu begrenzen. Regelmäßige Diskussionen drehen sich daher oftmals um regulatorische Begrifflichkeiten,

die den Ausgangspunkt bilden, ob ein Unternehmen, Produkt oder eine Vorgehensweise sich unter einen bestimmten Begriff subsumieren lässt und damit die Regulierung anwendbar ist.

Das Kartellrecht hingegen gilt in den meisten Teilen sektorenübergreifend und betrachtet regelmäßig keine Gruppe von Produkten oder Praktiken (auch wenn es etwa durch die europäischen Gruppenfreistellungsverordnungen Ausnahmen gibt), sondern jeden Einzelfall getrennt. Dabei besteht das Kartellrecht aus drei Gebieten, die allesamt dazu dienen, eine missbräuchliche Ausnutzung von Marktmacht zu unterbinden. Dies ist erstens das sogenannte Kartellverbot, wie es in § 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und Art. 101 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) angelegt ist, das Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen verbietet, wenn diese eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken. Zweitens ist der Missbrauch marktbeherrschender Stellungen durch ein oder mehrere Unternehmen in § 19 GWB und Art. 102 AEUV verboten. In Deutschland sind darüber hinaus nach § 20 GWB auch bereits bestimmte Verhaltensweisen von Unternehmen mit relativer oder überlegener Marktmacht untersagt. Dieses Missbrauchsverbot betrifft somit Unternehmen, die nicht unbedingt marktbeherrschend sind, aber doch über eine relative oder überlegene Marktmacht verfügen. Drittens wird in §§ 35–43a GWB die Fusionskontrolle geregelt. Auf europäischer Ebene entspricht dem die *Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen*.

## Schärfung der Missbrauchsaufsicht für digitale Plattformen

Auf Empfehlung der Monopolkommission wurden in Deutschland bereits 2017 mehrere Änderungen im Kartellrecht vorgenommen, um die Marktmacht digitaler Plattformen besser zu erfassen (Monopolkommission 2015). In § 18 Abs. 1 Nr. 3a GWB heißt es: „Insbesondere bei mehrseitigen Märkten und Netzwerken sind bei der Bewertung der Marktstellung eines Unternehmens auch zu berücksichtigen: (1) direkte

und indirekte Netzwerkeffekte, (2) die parallele Nutzung mehrerer Dienste und der Wechselaufwand für die Nutzer, (3) seine Größenvorteile im Zusammenhang mit Netzwerkeffekten, (4) sein Zugang zu wettbewerbsrelevanten Daten, (5) innovationsgetriebener Wettbewerbsdruck.“ Diese Kriterien reflektieren die in der ökonomischen Literatur entwickelten Faktoren (vgl. Evans/Schmalensee 2015). Die am weitesten gehende Schärfung der Missbrauchsaufsicht bestand jedoch in der Einführung des neuen § 19a GWB durch die 10. Novelle des GWB im Jahr 2021, der eine regulierungsähnliche Missbrauchsaufsicht für Plattformen eingeführt hat. Konkret kann das Bundeskartellamt durch Verfügung feststellen, dass einem Unternehmen, das in erheblichem Umfang auf Plattformmärkten tätig ist, eine „überragende marktübergreifende Bedeutung“ (ÜMÜB) für den Wettbewerb zukommt. Damit kann das Bundeskartellamt den ÜMÜB-Plattformen *ex ante* bestimmte Verhaltensweisen, wie etwa die Selbstbevorzugung, die Nutzung bestimmter Daten oder auch das Ausnutzen von Informationsasymmetrien, untersagen. Durch diese neue Vorschrift wurde die kartellrechtliche Missbrauchsaufsicht deutlich geschärft und auch regulierungsähnlicher.

## Fusionskontrolle: Killerakquisitionen und die Kill Zone

Bis zum Inkrafttreten der 9. GWB-Novelle 2017 (vgl. Monopolkommission 2020) bestand ein Manko der Fusionskontrolle darin, dass eine Reihe von Fusionen nicht kartellrechtlich geprüft werden konnten, da sich diese unterhalb der sogenannten Aufgreifschwelle bewegten, die wiederum allein auf den Umsätzen der Unternehmen beruhten. Bei stark wachsenden Plattformen mit unentgeltlichen Leistungen auf einer Marktseite kann dies jedoch dazu führen, dass wirtschaftlich sehr bedeutsame Fusionen kartellrechtlich ungeprüft bleiben. Um dies zu beheben, wurde 2017 in Deutschland und Österreich eine neue transaktionswertbasierte Aufgreifschwelle in die Fusionskontrolle eingeführt. Ein weiteres Anliegen vieler Wettbewerbsexpert/-innen sind sogenannte Killerakquisitionen (vgl. Kersting/Podszun 2017). Eigentlich bezieht sich der Begriff *Kill Zone* bzw. *Killerakquisitionen* auf Übernahmen in der Pharmaindustrie. Dort ist zu

beobachten, dass nicht selten Unternehmen auch deshalb Konkurrenzunternehmen übernehmen, um deren Forschung einzustellen, sofern diese ein Patent des übernehmenden Unternehmens bedrohen. Übertragen auf die digitale Wirtschaft ist mit einer *Killerakquisition* gemeint, dass große Plattformen wie die GAFAM-Unternehmen (potenzielle) Konkurrenzunternehmen erwerben, um den potenziellen Wettbewerb abzuwürgen. Die Übernahme von WhatsApp durch den damaligen Facebook-Konzern ist ein oft genanntes Beispiel für eine solche potenzielle *Killerakquisition*, da so die etwaigen Ambitionen von WhatsApp, ebenfalls ein soziales Netzwerk zu werden, das dann mit Facebook konkurriert hätte, zerstört wurden. Das Kill-Zone-Problem kann nun gerade nicht durch eine Ausweitung und Schärfung der Fusionskontrolle gelöst werden, da die Befürchtung der Investorinnen und Investoren meist gerade nicht in einer Übernahme durch die GAFAM-Plattformen besteht (dies scheint sogar ein Exit-Plan von Start-ups zu sein), sondern die aggressive Konkurrenz durch die GAFAM-Plattformen befürchtet wird, wenn das Startup nicht übernommen werden kann. Bei retrospektiv als besonders kritisch eingestuften Akquisitionen wie Googles Übernahmen von DoubleClick im Jahr 2007 und Waze im Jahr 2013 sowie Facebooks Kauf von Instagram im Jahr 2012 und von WhatsApp im Jahr 2014 oder Microsofts Akquisition von Skype im Jahr 2011 stellt sich stets die Frage nach der kontrafaktischen Situation, die kaum zu bestimmen ist. Möglicherweise hätten sich aus den übernommenen Unternehmen potente Wettbewerber/-innen entwickelt. Womöglich hätten die GAFAM-Plattformen durch aggressiven Wettbewerb aber auch ein Wachstum der Konkurrenz unterbunden oder die betroffenen Unternehmen wären ohne den Push durch die GAFAM-Plattformen überhaupt nie in diesem Maße erfolgreich geworden. Dies *ex post* zu evaluieren ist bereits schwierig, es *ex ante* zu prognostizieren für eine Behörde vermutlich in vielen Fällen fast unmöglich.

## Fazit zu den neuen Wettbewerbsregeln

Während digitale Plattformen den Wettbewerb auf vielen Märkten intensiviert haben, besteht aufgrund des kippligen Winner-takes-it-all-Charakters dieser Märkte auch ein erhöhtes Risiko einer Marktabschottung durch große Plattformen. Daher gibt es gute Gründe für eine Nachschärfung des Kartellrechts, wie sie im Rahmen der 10. GWB-Novelle umgesetzt wurde. Dass dabei der Fokus der Kartellrechtsnovelle auf der Ausweitung der Missbrauchsaufsicht lag und nicht auf der Fusionskontrolle, lässt sich ökonomisch gut begründen, da eine schärfere und besser greifende Missbrauchsaufsicht, die wettbewerbswidriges Verhalten von Unternehmen wirksam adressiert, die parallele Ausweitung der Fusionskontrolle weniger bedeutsam macht. Eine Ausweitung der Fusionskontrolle ist gerade schwierig, weil sich dadurch zwar das Problem der sogenannten Killerakquisitionen besser adressieren ließe, das nicht weniger relevante Problem der GAFAM-Kill Zone aber noch verschärft würde. Zugleich ist die Prognose von Wettbewerbswirkungen *ex ante* (also in der Fusionskontrolle) deutlich schwieriger als die Bewertung von Unternehmensverhalten *ex post* (wie in der Missbrauchsaufsicht). Es erscheint daher durchaus klug, das Thema Fusionskontrolle erst in der 11. GWB-Novelle zu adressieren. Darüber hinaus gilt es auch, horizontale Vereinbarungen (etwa zum Datenaustausch) neu zu bewerten, wie es etwa die Expertenkommission Wettbewerbsrecht 4.0 empfohlen hat (Expertenkommission Wettbewerbsrecht 4.0 2019), ebenso wie vertikale Beschränkungen des Internethandels. Es ist daher zu begrüßen, dass die EU-Kommission auch in diesen Bereichen die Leitlinien überarbeiten will.

*Der vorliegende Text basiert auf: Haucap, Justus (2020): Plattformökonomie: neue Wettbewerbsregeln – Renaissance der Missbrauchsaufsicht. In: Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Jg. 100, H. 13, S. 20–29, verfügbar unter: DOI: 10.1007/s10273-020-2611-9.*

Marco Rehm und Matthias Sehr

# Zum Einsatz der Materialien

Verlaufsplanung				
Phase	Thema	Handlungsschritte/Methoden	Kompetenzerwartungen: Die Lernenden können ...	Material
Einstieg 45 Minuten	Problemaufriss: Sollte die Marktmacht von Facebook eingeschränkt werden?	Die Lernenden analysieren die fiktiven Aussagen von Nutzenden, Verantwortlichen für den Datenschutz und werbenden Unternehmen.	... Chancen und Probleme von Social-Media-Unternehmen benennen. ... die Gefahren der Monopolisierung erläutern.	M1
Erarbeitung 1 45 Minuten	Wie funktioniert ein Social-Media-Unternehmen?	Die Lernenden analysieren Facebooks Geschäftsmodell.	... das Geschäftsmodell eines Social-Media-Unternehmens darstellen und erklären.	M2
Erarbeitung 2 90 Minuten	Neigen Netzwerkunternehmen zur Konzentration?	Die Lernenden analysieren die Konzentrationsneigung von Social-Media-Unternehmen am Beispiel Facebook.	... Daten in Form von Diagrammen lesen und erklären. ... anhand des Fallbeispiels Facebook beurteilen, inwiefern Social-Media-Unternehmen zur Konzentration neigen.	M3
Reflexion 90 Minuten	Sollte der Staat eingreifen?	Vorbereitung und Durchführung einer Podiumsdiskussion im Anschluss an den Einstieg. Auswertung der Diskussion durch das Publikum.	... die staatlichen Handlungsalternativen gegenüber Facebook beurteilen. ... die Qualität einer Diskussion anhand festgelegter Kriterien bewerten.	M4

### Einstieg

3

Die Lernenden werden mit verschiedenen Perspektiven auf Social-Media-Unternehmen konfrontiert. Dabei kommen fiktive Aussagen von Akteurinnen und Akteuren zum Thema Facebook zum Einsatz (**M1**). Diese Aussagen sollen auf die Chancen und Befürchtungen im Zusammenhang mit Social Media hin analysiert werden. Auch eigene Erfahrungen und Positionen der Lernenden werden hiermit verknüpft. Problematisiert werden die Gefahren einer Monopolisierung des Social-Media-Marktes und des Werbemarktes sowie dessen Verfestigung bzw. Vermachtung aufgrund einer immer größer werdenden Datenbasis, die Facebook von seinen Nutzenden hat. Es werden grundlegende Positionen dargestellt, die am Ende des Moduls in einer Podiumsdiskussion (siehe Reflexion) aufgegriffen werden.

### Erarbeitung

Auf Basis der Materialien **M2.1**, **M2.2** und **M2.3** analysieren die Lernenden Facebooks Geschäftsmodell. Hierbei wird deutlich, dass steigende Zahlen an Nutzenden mit steigenden Erlösen einhergehen. Diese sind fast gänzlich auf Werbeeinnahmen zurückzuführen. Die Kundinnen und Kunden von sozialen Netzwerken sind in der Regel Werbetreibende, denen die Möglichkeit geboten wird, zielgruppengenaue Werbung zu schalten. Die dafür notwendige Leistungserstellung besteht in der Analyse von Nutzerdaten. Die Daten liefern die Nutzenden, die als Gegenleistung anstelle eines Kaufpreises für die Daten mit der freien Nutzung des sozialen Netzwerks *bezahlt* werden.

Falls schnellere Lernende weitere Unternehmen untersuchen, kann ein kleiner Marktüberblick erstellt werden. Der zweite Arbeitsauftrag in **M2** leitet zur Problematik über, die sich durch die Vormachtstellung Facebooks ergibt.

**M3** bietet mit den Materialien **M3.1** und **M3.2** die Möglichkeit, den Stand der Social-Media-Landschaft in den vergangenen Jahren zu beschreiben. Dabei sticht trotz Konkurrenz durch viele unterschiedliche Anbieter die Dominanz von Facebook hervor.

### Reflexion

Wie Facebooks Entwicklung und Marktposition letztendlich zu beurteilen ist, wird in einer Podiumsdiskussion (**M4**) verhandelt. Hierbei werden die Positionen aus dem Einstieg und die bisher erarbeiteten Produkte aus den vorangegangenen Unterrichtsstunden aufgegriffen und durch eine Internetrecherche ergänzt. Es treffen drei Positionen aufeinander, die bei Debatten in der Politik und allgemein in der Gesellschaft vorherrschen: (1) Zerschlagung des Konzerns Facebook aufgrund zu großer, nicht kontrollierbarer Marktmacht, (2) strenge Kontrolle durch den Staat bzw. durch eine seiner Organisationen wie das Bundeskartellamt oder die Bundesnetzagentur, (3) Vertrauen auf Wettbewerb und die Kräfte des Marktes und kein Eingreifen. Die Lernenden, die nicht direkt an der Diskussion beteiligt sind, beobachten die Diskussion und beurteilen im Anschluss in Form einer Gruppenarbeit. Die Moderation der Podiumsdiskussion übernimmt die Lehrkraft oder eine von ihr bestimmte geeignete Person aus der Lerngruppe. Die Moderation sollte sich in der Vorbereitung mit allen Positionen befassen sowie Fragen vorbereiten.

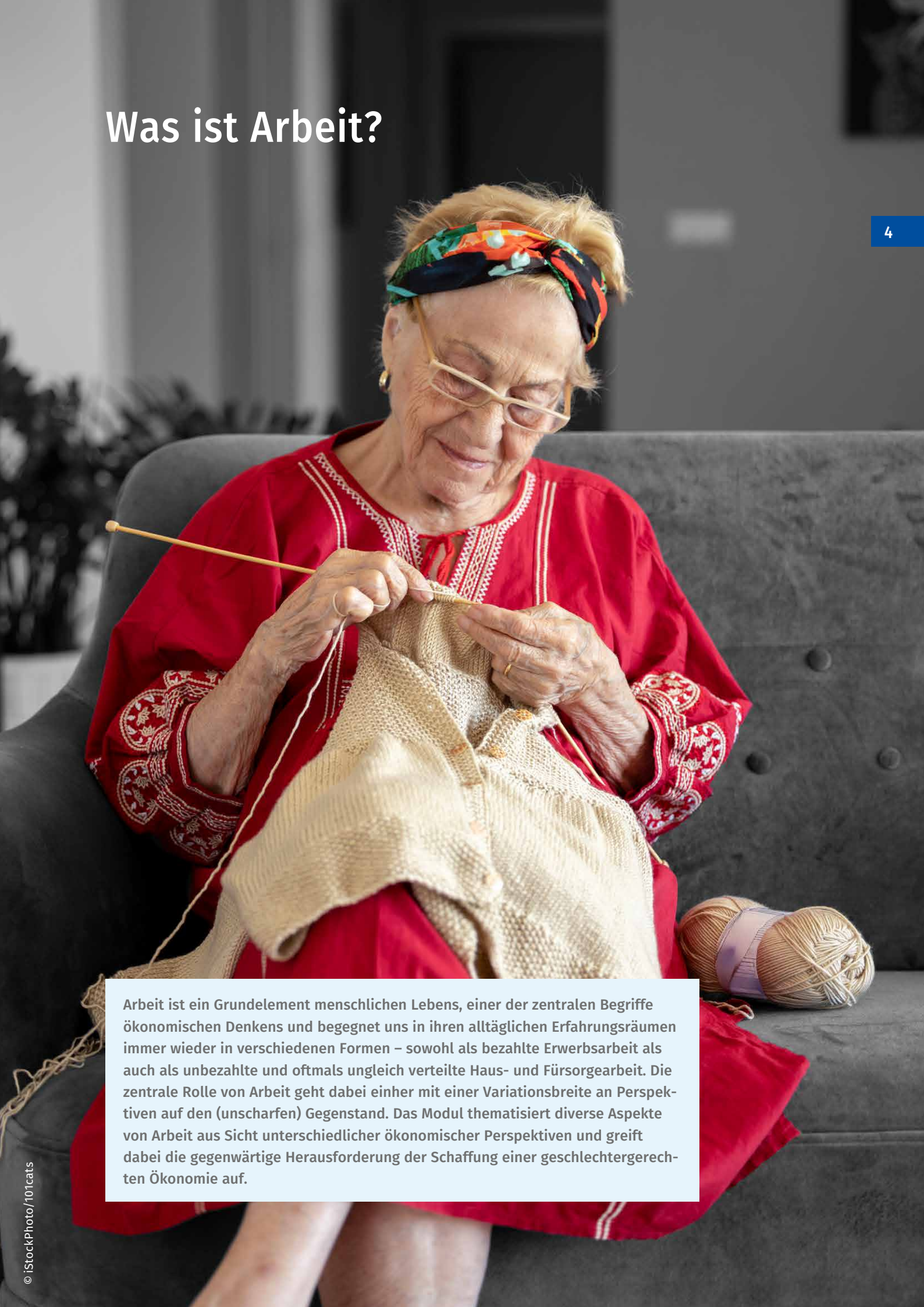
## Literatur

- Agrawal, Ajay/Gans, Joshua/Goldfarb, Avi (2018): *Prediction Machines: The Simple Economics of Artificial Intelligence*, Boston.
- Amelio, Andrea/Karlinger, Liliane/Valletti, Tommaso (2018): *Exclusionary Practices and Two-sided Platforms*. In: OECD (2018): *Rethinking Antitrust Tools for Multi-Sided Platforms*, Paris, S. 131–147.
- Autorité de la concurrence/Bundeskartellamt (2016): *Competition Law and Data*, Paris, Bonn.
- Australian Competition and Consumer Commission (ACCC) (2019): *Digital Platforms Inquiry: Final Report*, Canberra.
- Bajari, Patrick/Hortasçsu, Ali (2004): *Economic Insights from Internet Auctions*. In: *Journal of Economic Literature*, Jg. 42, H. 2, S. 457–486.
- Bolton, Gary/Greiner, Ben/Ockenfels, Axel (2013): *Engineering Trust: Reciprocity in the Production of Reputation Information*. In: *Management Science*, Jg. 59, H. 2, S. 265–285.
- Caillaud, Bernard/Jullien, Bruno (2003): *Chicken & Egg: Competition among Intermediation Service Providers*. In: *RAND Journal of Economics*, Jg. 34, H. 2, S. 309–328.
- Chandra, Ambarish/Collard-Wexler, Alan (2009): *Mergers in Two-sided Markets: An Application to the Canadian Newspaper Industry*. In: *Journal of Economics and Management Strategy*, Jg. 18, H. 4, S. 1045–1070.
- Crémer, Jacques/De Montjoye, Yves-Alexandre/Schweitzer, Heike (2019): *Competition Policy for the Digital Era: Final Report* (Publications Office of the European Union), Luxemburg.
- Dörr, Julian/Goldschmidt, Nils/Schorkopf, Frank (Hrsg.) (2018): *Share Economy: Institutionelle Grundlagen und gesellschaftspolitische Rahmenbedingungen*, Tübingen.
- Engert, Andreas (2018): *Digitale Plattformen*. In: *Archiv für die civilistische Praxis*, Jg. 218, H. 2–4, S. 307 ff.
- Europäische Kommission (2017): *Entscheidung vom 27.6.2017, Case AT.39740, bekannt gegeben unter Az. C (2017) 4444, zu Google Shopping*.
- Europäische Kommission (2018a): *Entscheidung vom 18.07.2018, Case AT.40099, zu Google Android, noch nicht veröffentlicht im März 2020*.
- Europäische Kommission (2018b): *Kartellrecht: Kommission verhängt Geldbuße von 4.34 Milliarden Euro gegen Google wegen illegaler Praktiken bei Android-Mobilgeräten zur Stärkung der beherrschenden Stellung der Google-Suchmaschine*. Pressemitteilung vom 18.7.2018. Verfügbar unter: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP\\_18\\_4581](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_18_4581) (zuletzt abgerufen am 20.03.2020).
- Evans, David S./Schmalensee, Richard (2015): *The Antitrust Analysis of Multi-sided Platform Businesses*. In: Blair, Roger D./Sokol, D. Daniel (Hrsg.): *Oxford Handbook on International Antitrust Economics*, 1. Jg., Oxford, S. 404–449.
- Evans, David S./Schmalensee, Richard (2016): *Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms*, Boston.
- Expertenkommission Wettbewerbsrecht 4.0 (2019): *Ein neuer Wettbewerbsrahmen für die Digitalwirtschaft*, Berlin.
- Furman, Jason/Coyle, Diane/Fletcher, Amelia/McAuley, Derek/Marsden, Philip (2019): *Unlocking Digital Competition, Report of the Digital Competition Expert Panel*, UK Government, London.
- Haucap, Justus/Heimeshoff, Ulrich (2014): *Google, Facebook, Amazon, eBay: Is the Internet Driving Competition or Market Monopolization?* In: *International Economics and Economic Policy*, Jg. 11, H. 1–2, S. 49–61.
- Haucap, Justus/Kruse, Jörn (2004): *Ex-Ante-Regulierung oder Ex-Post-Aufsicht für netzgebundene Industrien?* In: *Wirtschaft und Wettbewerb*, Jg. 54, H. 3, S. 266–275.
- Haucap, Justus/Uhde, André (2008): *Regulierung und Wettbewerbsrecht in liberalisierten Netzindustrien aus institutionenökonomischer Perspektive*. In: *ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Bd. 59, S. 237–262.
- Haucap, Justus/Stühmeier, Torben (2016): *Competition and Antitrust in Internet Markets*. In: Bauer, Johannes M./Latzer, Michael (Hrsg.): *Handbook on the Economics of the Internet*, Cheltenham, S. 183–210.
- Haucap, Justus/Wenzel, Tobias (2009): *Ist eBay unbestreitbar ein nicht bestreitbares Monopol? Mono-*

- polisierungsgefahren bei Online-Marktplätzen. In: Dewenter, Ralf/Kruse, Jörn (Hrsg.): Wettbewerbsprobleme im Internet, München, S. 7–34.
- Jullien, Bruno (2006): Two-sided Markets and Electronic Intermediaries. In: Illing, Gerhard/Peitz, Martin (Hrsg.): Industrial Organization and the Digital Economy, Cambridge MA, S. 272–303.
- Katz, Michael (2018): Exclusionary Conduct in Multi-sided Markets. In: OECD (Hrsg.): Rethinking Antitrust Tools for Multi-Sided Platforms, Paris.
- Kersting, Christian/Podszun, Rupprecht (Hrsg.) (2017): Die 9. GWB-Novelle, München.
- Mayer-Schönberger, Viktor/Cukier, Kenneth (2013): Big Data: A Revolution That Will Transform How We Live, Work and Think, London.
- Melnik, Mikhail I./Alm, James (2002): Does a Seller's Ecommerce Reputation Matter? Evidence from eBay Auctions. In: Journal of Industrial Economics, Jg. 50, H. 3, S. 337–349.
- Monopolkommission (2015): Wettbewerbspolitik: Herausforderung digitale Märkte, Sondergutachten 68, Baden-Baden, Rn. 391–395.
- Monopolkommission (2020): 10. GWB-Novelle – Herausforderungen auf digitalen und regionalen Märkten begegnen!, Policy Brief, Nr. 4, Januar 2020.
- OECD (2018): Rethinking Antitrust Tools for Multi-Sided Platforms, Paris.
- Peitz, Martin (2006): Marktplätze und indirekte Netzwerkeffekte. In: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Jg. 7, H. 3, S. 317–333.
- Schweitzer, Heike/Haucap, Justus/Kerber, Wolfgang/Welker, Robert (2018): Modernisierung der Missbrauchsaufsicht für marktmächtige Unternehmen, Baden-Baden.
- Segal, Ilya. R./Whinston, Michael D. (2000): Naked Exclusion: Comment. In: American Economic Review, Jg. 90, H. 1, S. 296–309.
- Vasconcelos, Helder (2015): Is Exclusionary Pricing Anticompetitive in Two-sided Markets? In: International Journal of Industrial Organization, Jg. 40, H. C, S. 1–10.
- Weyl, E. Glen (2010): A Price Theory of Multi-sided Platforms. In: American Economic Review, Jg. 100, H. 4, S. 1642–1672.
- Wright, Julian (2004): One-sided Logic in Two-sided Markets. In: Review of Network Economics, Jg. 3, H. 1, S. 43–63.



# Was ist Arbeit?



Arbeit ist ein Grundelement menschlichen Lebens, einer der zentralen Begriffe ökonomischen Denkens und begegnet uns in ihren alltäglichen Erfahrungsräumen immer wieder in verschiedenen Formen – sowohl als bezahlte Erwerbsarbeit als auch als unbezahlte und oftmals ungleich verteilte Haus- und Fürsorgearbeit. Die zentrale Rolle von Arbeit geht dabei einher mit einer Variationsbreite an Perspektiven auf den (unscharfen) Gegenstand. Das Modul thematisiert diverse Aspekte von Arbeit aus Sicht unterschiedlicher ökonomischer Perspektiven und greift dabei die gegenwärtige Herausforderung der Schaffung einer geschlechtergerechten Ökonomie auf.

## Didaktische Perspektive

Das Modul eignet sich für einen Einsatz in Inhaltsfeldern, in denen es um Arbeit, (Arbeitsteilung im) Haushalt sowie die gesellschaftliche Herausforderung *Geschlechterverhältnisse* geht bzw. kann eingesetzt werden, um diese Felder miteinander zu verbinden. *Homo oeconomicus*, Opportunitätskosten und Fürsorgearbeit sind zentrale Konzepte, die im Modul aufgegriffen werden.

### Lernziele:

Die Lernenden können ...

- einen standardökonomischen Arbeitsbegriff und dessen Grenzen erläutern.
- die Entscheidung über das individuelle Arbeitsangebot aus Sicht des Homo-oeconomicus-Modells mithilfe des Fachvokabulars erläutern.
- den Begriff der Fürsorgearbeit und deren wirtschaftliche Relevanz erläutern.
- sozioökonomische Ungleichheit am Beispiel der geschlechterspezifisch ungleichen Erbringung unbezahlter Fürsorgearbeit erklären sowie Folgen und Handlungsoptionen diskutieren.

Katharina Bohnenberger

## Einführung ins Thema

Die westlichen Wirtschaftssysteme stehen im 21. Jahrhundert vor zwei zentralen Herausforderungen: der Transformation zu einer umweltverträglicheren Wirtschaftsweise und der zunehmenden Gleichstellung der Geschlechter. Erwerbsarbeit und Arbeitspolitik strukturieren die gesellschaftliche Zeitverwendung und damit das Gelingen dieser Wandlungsprozesse in einem erheblichen Maße. Gerade für junge Menschen stellt sich die Frage, welchen Beruf sie ergreifen wollen, mit welchen Tätigkeiten sie ihre Lebenszeit verbringen möchten und wie diese persönlichen Entscheidungen zur Entwicklung der Gesellschaft als Ganzes passen.

Die neoklassische Theorieschule als eine der maßgeblichen Perspektiven der gegenwärtigen Volkswirtschaftslehre gibt diesen Fragen nur wenig Raum. Nach einer kurzen Beschäftigung mit dem Arbeitsbegriff dieser Denkschule widmet sich das Modul deswegen der Perspektive der feministischen und ökologischen Ökonomik. So zeigt sich am Beispiel von Care-Arbeit und nachhaltiger Arbeit, welchen Beitrag die Wirtschaftswissenschaften zur Beantwortung der zwei zentralen Herausforderungen leisten können.

### Kleine Geschichte des Arbeitsverständnisses

Die Idee von Arbeit spielte in den westlichen Kulturen von Beginn an eine zentrale Rolle. In der Antike herrschte eine – auch eindeutig normativ belegte – Unterscheidung von notwendiger Arbeit, die zur Überwindung von Mangel und Leid und für andere geleistet werden musste, und freier Arbeit, die dem freien Polisbürger vorbehalten war. Diese Unterscheidung manifestierte sich in der Beteiligung am politisch-philosophischen Diskurs und der dazugehörigen sozialen Stellung (vgl. Frambach 2020). Möglich wurde die freie und daher geachtete Arbeit durch das Eigentum – nicht zuletzt an Sklaven, also fremder menschlicher Arbeit.

Im europäischen Mittelalter fand durch die Christianisierung eine radikale Umdeutung der Arbeit statt: Arbeit wurde gleichgesetzt mit der Teilhabe am göttlichen Schöpfungswerk (vgl. Frambach 2002). Im Zuge der Reformation wurde Arbeit als Berufung und als pflichtmäßige Beteiligung am Gesellschaftssystem idealisiert. Ihren Höhepunkt erreichte diese Auf-

fassung im calvinistischen Arbeitsethos, das Müßiggang als Sünde und Arbeitseifer als Ausdruck göttlicher Gnade im Diesseits stilisierte. Nach Max Weber etablierte die dazugehörige Arbeitsethik die Grundlage für die industrielle Revolution und das Entstehen des modernen Kapitalismus (vgl. Weber 1922).

Im 18. Jahrhundert legte die klassische Nationalökonomie die Grundlagen für unser heutiges Verständnis von Arbeit. Eine ausgeprägte Perspektive auf die produktiven Eigenschaften setzte Arbeit in eine Reihe mit Boden und Kapital, deren Preise sich durch das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage auf sogenannten Märkten, beispielsweise Arbeitsmärkten, bilden. Die ethische Hierarchie von Tätigkeiten wurde durch die Bewertung anhand des Beitrages und des Wertes des hergestellten Gutes ersetzt. Die historische Schule der deutschen Nationalökonomie kritisierte an diesem Arbeitsbegriff, dass er die moralische Zieldimension von Arbeit ausblende (vgl. Frambach 2002): Zwar würden durch die Ausübung von Arbeit sittliche Verhaltensweisen wie Disziplin und Selbstüberwindung eingeübt und damit der Mensch zu Freiheit und Selbstständigkeit geleitet; es bestehe jedoch das Risiko, dass durch das alleinige Ausüben der Arbeit zum Zwecke des Gelderwerbs die Orientierung am gesellschaftlichen Guten verloren gehe. Arbeitsteilung wurde damit ambivalenter gesehen: Einerseits wurde eine gewisse Arbeitsteilung als nötig erachtet, um eine höhere Wirtschaftsentwicklung zu ermöglichen, ab einem gewissen Niveau sei diese jedoch wieder zurückzufahren, um menschlich-kulturelle Entwicklung zu ermöglichen. Marx griff diesen Gedanken auf und beschrieb die im Kapitalismus erbrachte Arbeit als „entfremdete Arbeit“.

## Der Arbeitsbegriff der neoklassischen Ökonomik

Die neoklassische Ökonomik, die als heute noch dominierende Denkschule im Bereich der Volkswirtschaftslehre aufgefasst werden kann, knüpft an die klassische Nationalökonomie an und entwickelt ihre Theorien mit dem Ideal einer genauen naturwissenschaftlichen Verfahrensweise weiter. Zwei zentrale Annahmen liegen dem neoklassischen Verständnis zugrunde: 1. Die *Perspektive eines nach Kosten-Nutzen-Kalküls* entscheidenden *homo oeconomicus*,

für den Arbeit eine als ausschließlich negativ bewertete Aufwendung von Energie, Mühe und Leid ist, welche in ein adäquates Verhältnis zu dem durch Arbeit erlangten Nutzen, vor allem dem Einkommen, zu setzen ist. 2. Die *Messung von Arbeit in Zeiteinheiten*, auf Grundlage dessen die Anbieter/-innen von Arbeitskraft die nutzenoptimierende Menge von Arbeitszeit wählen.

Heute wird das Thema Arbeit getrennt von der neoklassischen Mikroökonomik und der neoklassischen Makroökonomik behandelt. Während sich erstere mit der Frage beschäftigt, welches Arbeitsangebot Individuen dem Markt bereitstellen, beschäftigt letztere sich vor allem mit der Passung von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage auf dem Arbeitsmarkt. Die neoklassische Mikroökonomik geht von einem nutzenmaximierenden Individuum aus, das den Nutzen verschiedener alternativer Verwendungsmöglichkeiten von Zeit vergleicht und sich für diejenige Zeitverwendung entscheidet, die den höchsten Gesamtnutzen beinhaltet. Relevant ist also zum einen, was der Nutzen einer andersartigen Zeitverwendung wäre (Opportunitätskosten), zum anderen, welche Auswirkungen eine zusätzlich mit einer Tätigkeit verbrachte Zeiteinheit an Nutzen (oder Schaden) stiftet (Grenznutzen). Personen haben in diesem Modell die Wahl zwischen der Verwendung von Zeit zur Einkommenserzielung und der Verwendung von Zeit zum Konsum durch Eintausch ihres Einkommens in Güter und Dienstleistungen. Die optimale Abwägung ist in diesem Modell nicht zuletzt vom erzielten Stundenlohn auf dem Arbeitsmarkt abhängig und bestimmt damit die Arbeitsangebotsfunktion (vgl. Frambach 2002): Je teurer eine Arbeitsstunde, desto teurer wird auch eine Stunde Freizeit.

Die neoklassische Makroökonomik beschäftigt sich vor allem mit dem Verhältnis von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage und wie sich politische Entscheidungen wie der Mindestlohn oder gewerkschaftliche Aktivität auf die Preise und Mengen von Arbeit auswirken. Sie beschäftigt sich damit fast ausschließlich mit Erwerbsarbeit. Andere Formen von Arbeit, wie beispielsweise Hausarbeit, kommen in diesen Modellen (wenn überhaupt) als Restriktion vor, unter denen Marktakteure wie Beschäftigte und Arbeitgebende ihre Nutzenfunktionen zu optimieren suchen. In der Folge dieses recht engen Arbeitsbegriffes wird Arbeit

in der Öffentlichkeit vor allem als *Arbeitsmarktpolitik* und nicht als ganzheitliche Arbeitspolitik diskutiert.

Zu kurz kommt in dieser Betrachtungsweise zum einen all die Fürsorgearbeit (engl. Care Work, siehe folgender Abschnitt), die zwar geleistet und für das Funktionieren von Gesellschaften unabdingbar ist, jedoch nicht entlohnt wird und damit nicht in den Bereich der Erwerbsarbeit fällt. Zum anderen kann die fehlende Sinnorientierung dieses Arbeitsverständnisses diskutiert werden, die sich gerade in Zeiten ökologischer Krisen neu stellt (siehe über-nächster Abschnitt).

### Zeit, Care und das Ganze der Arbeit

Rein zeitlich gesehen ist Erwerbsarbeit weniger relevant als unbezahlte Arbeit: 2013 hat die Bevölkerung Deutschland 35 Prozent mehr Zeit mit unbezahlter als mit bezahlter Arbeit verbracht (vgl. Statistisches Bundesamt 2016). Trotzdem wird unbezahlte Arbeit weit weniger von Ökonomen und Ökonominnen untersucht als Erwerbsarbeit. Der Grund hierfür mag in einem über Jahrhunderte gewachsenen Fokus der Wirtschaftswissenschaften auf *produktive* Tätigkeiten im Gegensatz zu *reproduktiven* Tätigkeiten wie Kochen, Pflegen und Erziehen liegen. Die feministische Ökonomik kritisiert dieses „strategische Schweigen“, das verschleierte, „dass die gesamtwirtschaftliche Produktion maßgeblich auf der hierarchischen Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern basiere“ (Bauhardt/Cağlar 2010: 9). In einer marxistischen Terminologie ausgedrückt und in Bezug auf die Industrialisierung zahlte der Kapitalist nur den (meist männlichen) Erwerbstätigen einen Lohn, während er darauf vertraute, dass die Hausarbeit zur physischen und psychischen Reproduktion des männlichen (und mehrwertschaffenden) Arbeitnehmers durch Frauen getätigt wurde (vgl. ebd.). Es gibt hierbei auch eine Parallele zur ökologischen Kritik am engen Produktivitäts- und Arbeitsbegriff der Neoklassik, der Leistungen der Natur wie Sauerstoffproduktion und Nahrungsmittelentstehung durch Pflanzenwachstum ausblendet und als gegeben annimmt, ohne mögliche Rückwirkungen volkswirtschaftlicher Aktivität auf die ökologischen Grundlagen miteinzubeziehen. Aus diesem Grund kritisieren feministische Ökonomen und Ökonominnen auch die Dichotomie von *Produktivität*

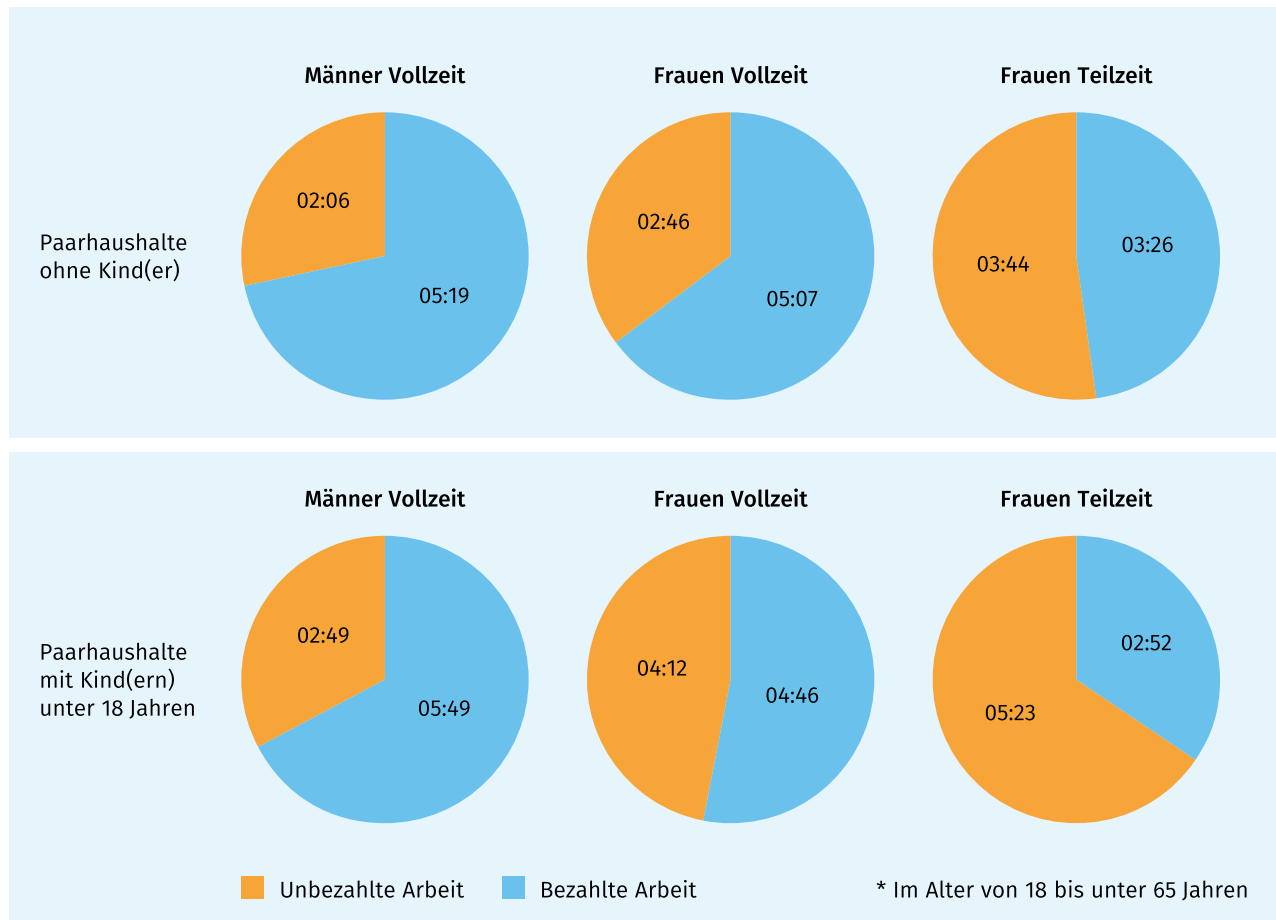
und *Reproduktivität* und treten dafür ein, dass man beide Formen der Leistung unter dem gemeinsamen Begriff der „(Re-)Produktivität“ fassen sollte, womit auch eine *umfassende Erweiterung des Begriffs Arbeit* einhergeht (vgl. Biesecker/Hofmeister 2010).

In der Praxis ist deswegen für feministische Ökonomen und Ökonominnen die Verteilung unbezahlter Arbeit zwischen den Geschlechtern eine zentrale Analyse-kategorie. Unter unbezahlter Arbeit versteht man Tätigkeiten in Haushalt und Garten, die Pflege und Betreuung von Kindern und Erwachsenen sowie ehrenamtliches Engagement und unbezahlte Hilfen für andere Haushalte, inklusive der dafür nötigen Anfahrtszeiten. Diese Sorgearbeit lässt sich in direkte Care-Arbeit mit anderen Personen (z. B. Kinderpflege) und unterstützende Care-Arbeit (z. B. Haushaltsarbeit) unterteilen (vgl. Hobler u. a. 2017). Traditionell wurden diese Tätigkeiten vorwiegend von Frauen geleistet, und noch heute leisten Frauen in Deutschland mehr Care-Arbeit: Der *Gender-Care-Gap* für 2012/13 misst, dass Frauen durchschnittlich 52,4 Prozent mehr Zeit für unbezahlte Sorgearbeit aufwenden als Männer (vgl. BMFSFJ 2019). Männer verbringen täglich durchschnittlich zwei Stunden und 46 Minuten, Frauen vier Stunden und 13 Minuten mit unbezahlter Sorgearbeit. Dies ist problematisch, da die Einkommenssicherung (z. B. Rentenansprüche, Arbeitslosengeld) in Deutschland immer noch an Erwerbstätigkeit gekoppelt ist und Frauen damit nicht nur auf dem Arbeitsmarkt benachteiligt werden, sondern auch langfristig geringere Einkommens- und Absicherungsniveaus als Männer haben. Der Gender-Care-Gap übersetzt sich somit in einen Gender-Pay-Gap.

Teils lässt sich der Unterschied von unbezahlter Arbeit zwischen Männern und Frauen durch einen größeren Anteil an Vollzeit-Erwerbstätigkeit von Männern erklären, insgesamt übernehmen aber auch vollzeitbeschäftigte Frauen 34 Minuten pro Tag mehr unbezahlte Arbeit als vollzeitbeschäftigte Männer (vgl. WSI 2019). Neben den Folgen, die dies für die finanzielle Absicherung von Frauen impliziert, hat es auch zeitpolitische Konsequenzen: Frauen leiden häufiger unter Zeitmangel und verfügen über weniger Freizeit als Männer.

Eine mögliche Lösung wird in der marktlichen Erbringung von Sorgearbeit gesehen (z. B. professionelle Pflegekräfte). Diese geht jedoch häufig mit der

Abb. 1: Durchschnittlicher täglicher Zeitaufwand für bezahlte und unbezahlte Arbeit von Frauen und Männern\* nach Haushaltstypen in Deutschland (2012/2013), in Stunden und Minuten



Die Abbildung zeigt die unterschiedliche Zeitverwendung von Frauen und Männern unter Berücksichtigung der Erwerbstätigkeit.

© bpb, in Anlehnung an Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut der Hans-Böckler-Stiftung: WSI GenderDatenPortal: Sorgearbeit: Zeitaufwand für bezahlte und unbezahlte Arbeit 2012/2013, auf Basis einer Sonderauswertung des Statistischen Bundesamtes zur Zeitverwendungserhebung 2023/13. Verfügbar unter: [https://www.wsi.de/data/wsi\\_gdp\\_zeitverwendung\\_2019-07-02\\_3.pdf](https://www.wsi.de/data/wsi_gdp_zeitverwendung_2019-07-02_3.pdf) (zuletzt abgerufen am 14.08.2023).

Entstehung von *transnationalen Sorgketten* einher, die nur aufgrund ungleicher Lebens- und Einkommensverhältnisse zwischen wohlhabenderen und weniger wohlhabenden Volkswirtschaften möglich sind. Das ist kritisch zu sehen, da in der Folge viele Menschen in den ärmsten Regionen unter der fehlenden Sorgkapazität leiden (vgl. Isaksen u. a. 2008).

Eine alternative Lösung wäre eine gleichmäßigere Verteilung der Sorge- und Erwerbsarbeit zwischen den Haushaltsmitgliedern im Sinne eines *Erwerbs- und Sorgemodells* (vgl. ISS 2018, Themenblatt zum Gleichstellungsbericht der Bundesregierung), bei dem beide Elternteile im gleichen Maße Sorgearbeit leisten und Erwerbstätigkeit im Umfang reduzierter

Vollzeit (ca. 20–30 Stunden/Woche) nachgehen. Ein neues Normalarbeitsverständnis dieser Art könnte zu einer besseren Vereinbarkeit von Sorge- und Erwerbsverpflichtungen sowie zu mehr *Zeitwohlstand* beitragen (vgl. Bohnenberger 2016).

## Nachhaltige Arbeit – Erwerbsarbeit in der ökologischen Krise

Interessanterweise wird *Erwerbsarbeitszeitverkürzung* auch aus ökologischen Gründen befürwortet: Ökologische Ökonominen und Ökonomen erforschen, ob eine Reduktion von Erwerbsarbeit, beispielsweise auf ein neues Normalarbeitsverhältnis

von 30 Stunden/Woche dazu führt, dass Menschen auch in ihrer Freizeit umweltfreundlichere Lebensstile annehmen (vgl. Zwickl u. a. 2016 sowie Kallis u. a. 2013). Dies wäre beispielsweise dann der Fall, wenn Arbeiternehmende dadurch zeitintensivere, aber auch ressourcenschonendere Lösungsansätze zur Deckung ihrer Bedürfnisse nutzen (z. B. mit dem Fahrrad statt dem Auto zur Arbeit fahren).

Gerade jungen Menschen ist Klima- und Umweltschutz zunehmend wichtig (vgl. Albert u. a. 2019), und viele wünschen sich, dass sich diese Werte auch in ihrer (zukünftigen) Erwerbsarbeit widerspiegeln. Erwerbsarbeit wird meist ausschließlich positiv, als produktive Tätigkeit aufgefasst, die zur Versorgung der Bevölkerungen mit wichtigen Gütern und Dienstleistungen beiträgt und die Arbeitnehmenden durch ihre Berufstätigkeit mit einem Zugehörigkeitsgefühl und mit Selbstwirksamkeitserfahrungen bereichert. Erwerbsarbeit bindet aber auch viele gesellschaftliche und natürliche Ressourcen und treibt selbst den Konsum (z. B. berufsbedingtes Fliegen) an (vgl. Gerold 2019). Wie der Anthropologe David Graeber in seinem Buch *Bullshit Jobs* (Graeber 2018) erläutert, empfinden viele Arbeitnehmende ihre Arbeit auch nicht als sinnstiftend, sondern als nutzlos. Aus ökologischer und auch psychologischer Perspektive ist mehr Erwerbsarbeit deswegen nicht immer auch besser. Diese Perspektive gipfelt in der sogenannten Post-Work-Debatte, welche die Wichtigkeit von *Nicht-Arbeit* und *Muße* betont.

Die ökologische Ökonomik liefert unter dem Stichwort „Nachhaltige Arbeit“ (Barth u. a. 2016) Hinweise darauf, was es demzufolge bei der Berufswahl zu beachten gibt: 1. Was ist ein nachhaltiger Umfang, in dem Erwerbsarbeit ausgeübt werden sollte (Vollzeit – reduzierte Vollzeit – Teilzeit)? 2. Betätigt man sich in einem Wirtschaftssektor, der im Zuge der Transformation zur Nachhaltigkeit noch zukunftssicher ist (z. B. ökologische Landwirtschaft), oder handelt es sich um einen Sektor, der sich vermutlich ganz auflösen oder zumindest stark reduzieren wird (z. B. Automobilwirtschaft) (vgl. Seidl/Zahrnt 2019)? 3. Trägt man durch seine Tätigkeit dazu bei, Güter und Dienstleistung bereitzustellen, die im Licht der Nachhaltigkeit als sinnvoll betrachtet werden können und als sinnstiftend empfunden werden? 4. Kann man diesen Beruf in einem Unternehmen oder einem Arbeitsverhältnis ausüben, das es einem erlaubt, selbst einen nachhaltigen Lebensstil zu führen oder ist man quasi berufsbedingt zur Nicht-Nachhaltigkeit (z. B. Flugverkehr) gezwungen?

Vor dem Hintergrund dieser Fragen ist Arbeit ein zutiefst philosophisches Thema, das jede oder jeder letztendlich auch für sich selbst beantworten kann – und muss: Wem oder was möchte ich meine Lebenszeit widmen?

Julian Becker und Florian Benz

# Zum Einsatz der Materialien

Verlaufsplanung				Kompetenzerwartungen: Die Lernenden können ...	Material
Phase	Thema	Handlungsschritte/Methoden			
Einstieg 45 Minuten	Arbeit: Was ist das eigentlich?	Arbeit – oder doch nicht? (Bildimpuls) „Arbeit ist ...“: Entwicklung eigener vorläufiger Definitionen zum Begriff Arbeit (Gruppenarbeit) Vergleich der Definitionen und Diskussion im Plenum			M1
Erarbeitung 1 90 Minuten	Arbeiten = Geld verdienen ≠ Freizeit?	Ausschnitt aus dem Lied <i>Ode an die Arbeit</i> von <i>Wir sind Helden</i> (Liedimpuls, M2) Entwicklung einer <i>Concept Map</i> zu einer standard-ökonomischen Definition von Arbeit (M3), Vergleich mit Liedimpuls/vorläufiger Arbeitsdefinition (siehe Einstieg) Warum und wie viel möchte der <i>homo oeconomicus</i> arbeiten? (M5) Kritische Betrachtung und Erweiterung der Definition anhand der Diskussion nicht eindeutiger Fälle (M6)		... einen standardökonomischen Arbeitsbegriff und dessen Grenzen erläutern. ... die Entscheidung über das individuelle Arbeitsangebot aus Sicht des Homo-oeconomicus-Modells mithilfe des Fachvokabulars erläutern.	M2 M3 M4 EWH M5 M6
Erarbeitung 2 90 Minuten	Fürsorgearbeit ohne Bezahlung: wichtig und gerecht verteilt?	Brainstorming: Unbezahlte Fürsorgearbeit – Was könnte das sein? Gedankenexperiment: eine Welt ohne unbezahlte Fürsorgearbeit (Think-Pair-Share-Methode, M7 mit M8) Weiterentwicklung der Definition aus der Vorstunde Gruppenpuzzle: Ausmaß der Fürsorgearbeit; Ursachen und Folgen der unterschiedlichen Zeitverwendung (M9 mit M10 bis M13) Maßnahmen zur Reduktion des Gender-Care-Gaps (Plenum, M14)		... einen standardökonomischen Arbeitsbegriff und dessen Grenzen erläutern. ... den Begriff der Fürsorgearbeit und deren wirtschaftliche Relevanz erläutern. ... sozioökonomische Ungleichheit am Beispiel der geschlechterspezifisch ungleichen Erbringung unbezahlter Fürsorgearbeit erklären sowie Folgen und Handlungsoptionen diskutieren.	M7 M8 M9 M10 M11 M12 M13 M14
Reflexion 45 Minuten	Arbeit – eine Ausstellung	Gallery Walk zu den Ergebnissen des Moduls mit begleitendem Arbeitsblatt (M15)			Ausstellungsobjekte 1-3 M15

### Einstieg

Ziel des Einstiegs ist es, Erfahrungen der Lernenden mit *Arbeit* und ihre Sichtweisen auf ebenjenen Begriff zu thematisieren. Als Einstieg werden ihnen Bilder (M1) vorgelegt, auf denen Menschen in Situationen unbezahlter Fürsorgearbeit, Erwerbsarbeit, Freizeit und in nicht eindeutig zuordenbaren Situationen dargestellt sind. Im ersten Schritt können die Bilder beschrieben und im Hinblick auf Gemeinsamkeiten und Unterschiede untersucht werden. Im Anschluss leiten die Lehrenden zum Thema der Stunde über und fordern die Lernenden dazu auf, in Gruppenarbeit den Satzanfang „Arbeit ist ...“ zu einer vorläufigen Definition zu vervollständigen sowie Bilder aus M1 auszuwählen, die zu ihrer Definition passen. Diese vorläufigen Definitionen können auf Plakaten festgehalten, im Plenum diskutiert und eines oder mehrere der Plakate im Raum aufgehängt werden (**Ausstellungsobjekt 1**, siehe Phase *Reflexion*).

#### Zu M1:

Die Abbildungen in M1 zeigen Menschen in Situationen von unbezahlter Fürsorgearbeit (Abb. 2 und 8), bezahlter (Fürsorge-)Erwerbsarbeit (Abb. 1, 4, 5 und 10), Freizeit (Abb. 7) oder in nicht eindeutig zuordenbaren Situationen (Abb. 3, 6 und 9). Die Bilder sollen dazu anregen, sich damit auseinanderzusetzen, was Arbeit ausmacht und wo die (unscharfe) Grenze zwischen Arbeit und Nicht-Arbeit (= Freizeit?) verläuft. Dazu kann z. B. ein Mengendiagramm eingesetzt (Kreis *Arbeit*, Kreis *Keine Arbeit*, Schnittmenge) und die Bilder den verschiedenen Bereichen zugeordnet werden.

### Erarbeitung 1

Ziel dieser Erarbeitungsphase ist die Beschäftigung mit einer engen ökonomischen Arbeitsdefinition, der Anwendung auf die Frage nach dem Arbeitsangebot des privaten Haushalts sowie deren kritische Reflexion, die unbezahlte Fürsorgetätigkeit aus dem Arbeitsbegriff ausschließt.

Als Einstieg wird ein Liedimpuls (M2) genutzt, der die Frage *Was ist eigentlich Arbeit?* erneut aufgreift. Die Erarbeitung/Sicherung der engen ökonomischen Arbeitsdefinition erfolgt über die Erstellung einer

*Concept Map* (M3). Der Anwendungsfall wird mithilfe eines Lückentexts thematisiert (M4), bevor nochmals anhand der Bilder aus M1 Grenzfälle der Definition betrachtet werden (M5).

#### Zu M2:

Zum Ausschnitt aus dem Lied *Ode an die Arbeit* von *Wir sind Helden* (Anfang bis Min. 1:30) können die Lernenden M2 erhalten. Hier sind wichtige Textstellen schriftlich festgehalten. Die Lernenden sollen markieren: Welche der Textstellen ist laut der *Erklärerin* im Lied *Arbeit* – und welche nicht? Wofür könnten die Textstellen beispielhaft stehen? In der folgenden Tabelle 1 sind Textstellen und ihre mögliche Bedeutung festgehalten.

#### Zu M3:

M3 enthält eine enge ökonomische Definition von *Arbeit* aus dem *Lexikon der Wirtschaft* ([www.bpb.de/18646](http://www.bpb.de/18646)). Zur eigenständigen Erarbeitung oder Sicherung der Definition können (ggf. in Partnerarbeit) *Concept Maps* entwickelt werden. Entweder müssen die Lernenden dazu die relevanten Substantive selbst herausschreiben oder diese werden bereitgestellt (Beispiellösung siehe M4). Die Substantive können dazu auf Karteikarten geschrieben, auf einem Plakat angeordnet und zwischen ihnen Verbindungspfeile gezogen werden. Daran sollte ablesbar sein, wie die Beziehung zwischen den Begriffen ist (*gehört zu, unterscheidet sich von* etc.). Die beste *Concept Map* kann auf dem Plakat zu M1 (**Ausstellungsobjekt 1**) ergänzt werden. Abschließend kann nochmals auf die Textstellen des Liedes (M2) zurückgegriffen werden: Wie passen die Textstellen im Lied zur Arbeitsdefinition (siehe dazu die Tabelle 1)?

#### Zu M5:

Das Arbeitsblatt M5 demonstriert, wie die Definition (M3) in einem Anwendungsfall fruchtbar gemacht werden kann: Der Lückentext erläutert in Grundzügen eine der Grundfragen im Leben des *homo oeconomicus*: Wie viele Stunden möchte ich arbeiten? Dieses Modell veranschaulicht den zentralen ökonomischen Begriff der Opportunitätskosten und zeigt die Doppelfunktion des Lohnes als Preis der Freizeit und Bestimmungsgrundlage des Einkommens. Ist der Gruppe das einfache Marktmodell bekannt,



Tabelle 1

Textstelle aus M2	Mögliche Bedeutung	Definition aus M3
„Also was das Schaf da mit dem Gras macht: keine Arbeit“	Arbeit ist eine menschliche Tätigkeit, Arbeit ≠ Konsum	„Arbeit ist jede (...) <i>menschliche</i> Tätigkeit, die auf (...) Bedarfsdeckung gerichtet ist.“
„Was man später mit dem Schaf macht: Das ist Arbeit“; „Aber wer das Feld bestellt hat, der hat Arbeit“	Arbeit = Tätigkeit zur Bedarfsdeckung, Nutzung der natürlichen Ressourcen	„Arbeit ist jede (...) <i>menschliche</i> Tätigkeit, die auf (-) Bedarfsdeckung gerichtet ist. (...) Aus Sicht der Volkswirtschaftslehre ist Arbeit neben (...) Boden ein Produktionsfaktor.“
„Generell alles, was Spaß macht: keine Arbeit. Generell, was man im Gras macht: keine Arbeit“; „Und wenn man ein Zelt auf dieses Feld stellt? Keine Arbeit“	Arbeit ≠ Freude, Ausruhen/Freizeit, Urlaub	„Zur Arbeit im volkswirtschaftlichen Sinne zähl[en] damit nicht [...] Freizeitbeschäftigungen.“
„Und die Lilien auf dem Feld haben: keine Arbeit; Sie haben kein Ziel, Jens, haben kein Geld“	Arbeit als zielgerichtete menschliche Tätigkeit mit monetärem Aspekt (mögl. Anknüpfungspunkt zum späteren Thema unbezahlte Sorgearbeit)	„Arbeit ist jede <i>planmäßige menschliche</i> Tätigkeit, die auf <i>Erzielung von Einkommen</i> (...) gerichtet ist.“

kann auch anhand einer grafischen Darstellung des Arbeitsangebotes der angenommene Zusammenhang zwischen Stundenlohn und Arbeitsangebot (in h) in einem Koordinatensystem mit einer steigenden Arbeitsangebotskurve visualisiert werden. Ein korrekt ausgefülltes Arbeitsblatt kann zur Ergebnissicherung im Klassenraum aufgehängt werden (**Ausstellungsobjekt 2**).

Anschließend lassen sich Grenzen von Definition und Modell thematisieren: Etwa kann die Frage am Ende von **M5** aufgegriffen werden, inwieweit sich eine solche Entscheidung des *homo oeconomicus* überhaupt realisieren lässt. Beispielsweise ist die Arbeitszeit stark von politischen Regulierungen geprägt (z. B. Höchstarbeitszeiten) und etablierten *Standardarbeitszeiten*.

**Zu M6:**

Lässt sich so einfach eine Grenze zwischen Arbeit und Freizeit ziehen, wie es die Definition in **M3** tut? Warum werden manche Tätigkeiten, die im Allgemeinen Sprachgebrauch als *Arbeit* bezeichnet werden, durch die Definition ausgeschlossen? Die Abbildungen in **M6** fordern zu einer Auseinandersetzung hiermit heraus. Für die anschließende Erarbeitungsphase sind

vor allem die unteren beiden Abbildungen relevant, welche die Frage nach dem Ausschluss unbezahlter Fürsorgetätigkeit aus dem Arbeitsbegriff aufwerfen. Ist eine Tätigkeit erst Arbeit, wenn sie in die Marktsphäre einbezogen wird?

**Erwartungshorizont zu M5:  
Auflösung zum Lückentext**

1\_Arbeit/2\_Freizeit/3\_weniger/4\_Einkommen/  
5\_höher/6\_teurer/7\_mehr

**Erarbeitung 2**

Die enge ökonomische Definition (**M3**) lässt einen zentralen Aspekt unterbelichtet, der z. B. durch die feministische Ökonomik besonders betont wird: unbezahlte Fürsorgearbeit. Dieses Thema wird in dieser Erarbeitungsphase behandelt. Anhand eines Gedankenexperiments (**M7** u. **M8**) sollen die Lernenden zunächst eine erste Einschätzung zur (nicht nur, aber auch ökonomischen) Relevanz von unbezahlter Fürsorgearbeit abgeben. Im Anschluss werden in Form eines Gruppenpuzzles (**M9**) Ausmaß, Verteilung,

Ursachen sowie Folgen der ungleichen Verteilung der unbezahlten Fürsorgearbeit thematisiert (**M10** bis **M13**). Im Plenum können schließlich politische Handlungsoptionen diskutiert (**M12**) und abschließend der Versuch unternommen werden, die bisherigen Definitionen von Arbeit (Einstieg, **M3**) zu erweitern.

### Zu M7 mit M8:

Die Lernenden bearbeiten das Material entsprechend dem Arbeitsauftrag mit der Think-Pair-Share-Methode (**M8**).

Alternativ kann man die Lernenden auch bitten, statt einer Stichwortsammlung eine Spielfilm- oder Serienidee zu entwickeln, die auf diesem Gedankenexperiment beruht und diese mithilfe eines Plakats oder ausgedachten Trailers zu illustrieren.

### Zu M9 mit M10 bis M13:

Mit der Methode Gruppenpuzzle (siehe zur grundsätzlichen Erklärung der Methode bpb-Methodenkiste Nr. 24 und Nr. 25) sollen

- (1) Ausmaß, Relevanz sowie Gründe für die Nichtbeachtung unbezahlter Fürsorgearbeit (**M10**),
- (2) ihre ungleiche Verteilung (**M11**),
- (3) mögliche Ursachen dieser ungleichen Verteilung (**M12**) und
- (4) die Folgen der Verteilungssituation (**M13**) erarbeitet werden.

Ziel ist, dass am Ende in jeder Stammgruppe ein Infoplatat entsteht, das knapp über die vier o. g. Themen informiert (**Ausstellungsobjekt 3**). Jede Stammgruppe erhält **M9**, das Auskunft über den Ablauf der Gruppenarbeit gibt. Jedes Gruppenmitglied wählt eine der vier Fragestellungen für die *Gruppen der Expertinnen und Experten* (Ausmaß, Verteilung, Ursachen, Folgen) aus, erhält das entsprechende Material (**M10** bis **M13**) und begibt sich in eine Expertengruppe, in der jeweils eine der Fragestellungen anhand der Arbeitsaufträge erarbeitet wird. Anschließend werden die Ergebnisse in der Stammgruppe zusammengetragen und das Infoplatat gestaltet.

### Zu M14:

Nach Ende der Gruppenarbeitsphase kann im Plenum über politische Handlungsmaßnahmen zur Verringerung des *Gender-Care-Gaps* diskutiert werden. Dazu werden in **M14** einige Maßnahmen sehr knapp genannt. Im Plenum könnte zunächst überlegt werden, wie die Politik diese Vorschläge konkret umsetzen könnte. Außerdem sind sie z. B. anhand der Kriterien Effektivität, Gerechtigkeit und Freiheit bewertbar. Abschließend kann der Versuch unternommen werden, die bisherigen Definitionen von Arbeit (Einstieg, **M3**) zu erweitern (siehe dazu z. B. das Politiklexikon – [www.bpb.de/17088](http://www.bpb.de/17088) –, das eine über die engere ökonomische Definition von Arbeit hinausgehende Begriffsbestimmung bietet).

## Reflexion

Im Zuge des Moduls sind eine Reihe von Plakaten/Papieren entstanden, auf denen wichtige Ergebnisse der verschiedenen Phasen festgehalten wurden (**Ausstellungsobjekte 1 bis 3**). Die Lernenden erhalten das Arbeitsblatt **M15**. Anhand dieses Arbeitsblatts führen sie eigenständig einen *Gallery Walk* durch, bei dem sie die Felder ausfüllen.

## Literatur

- Albert, Mathias/Hurrelmann, Klaus/Quenzel, Gudrun/Schneekloth, Ulrich/Leven, Ingo/Utzmann, Hilde/Wolfert, Sabine: Jugend 2019 – 18. Shell-Jugendstudie. Eine Generation meldet sich zu Wort, Weinheim/Basel.
- Barth, Thomas/Jochum, Georg/Littig, Beate (Hrsg.) (2016): Nachhaltige Arbeit: Soziologische Beiträge zur Neubestimmung der gesellschaftlichen Naturverhältnisse, Frankfurt.
- Bauhardt, Christine/Çağlar, Gülay (Hrsg.) (2010): Gender and economics: Feministische Kritik der politischen Ökonomie, Wiesbaden.
- Biesecker, Adelheid/Hofmeister, Sabine (2010): Im Fokus: Das (Re)Produktive. Die Neubestimmung des Ökonomischen mithilfe der Kategorie (Re)Produktivität. In: Bauhardt, Christine/Çağlar, Gülay (Hrsg.): Gender and economics: Feministische Kritik der politischen Ökonomie, Wiesbaden, S. 51–80.
- Bohnenberger, Katharina (2016): Die Bedeutung einer Verkürzung der Erwerbsarbeitszeit für mehr Zeitwohlstand. In: Zeitpolitisches Magazin, Jg. 13, H. 29, S. 29–33. Verfügbar unter: [https://zeitpolitik.org/wp-content/uploads/2022/03/ZPM\\_29\\_1216.pdf](https://zeitpolitik.org/wp-content/uploads/2022/03/ZPM_29_1216.pdf) (zuletzt abgerufen am 19.07.2023).
- Statistisches Bundesamt/Destatis (2016): Pressemitteilung: 35 % mehr Zeit für unbezahlte Arbeit als für Erwerbsarbeit. Verfügbar unter: [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2016/04/PD16\\_137\\_812.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2016/04/PD16_137_812.html) (zuletzt abgerufen am 19.07.2023).
- Ferguson, Ann/Hennessy, Rosemary/Nagel, Mechthild (2019): Feminist Perspectives on Class and Work. In: Zalta, Edward N./Nodelman, Uri: The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Spring edition 2019), veröffentlicht unter: <https://plato.stanford.edu/archives/spr2019/entries/feminism-class/>.
- Frambach, Hans A. (2002): Zum Verständnis von Arbeit im historischen Wandel. In: Arbeit, Jg. 11, H. 3, S. 226–243. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.1515/arbeits-2002-0305> (zuletzt abgerufen am 19.07.2023).
- Frambach, Hans A. (2013): Basiswissen Mikroökonomie, Konstanz.
- Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend/BMFSFJ (2019): Gender Care Gap – ein Indikator für die Gleichstellung. Veröffentlicht auf [www.bmfsfj.de](http://www.bmfsfj.de) am 27.08.2019. Verfügbar unter: <https://www.bmfsfj.de/bmfsfj/themen/gleichstellung/gender-care-gap/gender-care-gap---ein-indikator-fuer-die-gleichstellung/137294> (zuletzt abgerufen am 19.07.2023).
- Gerold, Stefanie (2019): Neubewertung von Arbeit: Vielfalt von Tätigkeiten ermöglichen und kombinieren. In: Seidl, Irmi/Zahrnt, Angelika (Hrsg.): Tätigsein in der Postwachstumsgesellschaft, Marburg, S. 59–73.
- Institut für Sozialarbeit und Sozialpädagogik e. V./ISS – Geschäftsstelle Zweiter Gleichstellungsbericht der Bundesregierung (2018): Themenblatt 1 zum Gutachten der Sachverständigenkommission für den Zweiten Gleichstellungsbericht der Bundesregierung *Erwerbs- und Sorgearbeit gemeinsam neu gestalten: Erwerbs- und Sorgearbeit*. Verfügbar unter: <https://www.gleichstellungsbericht.de/kontext/controllers/document.php/17.7/7/6ed793.pdf> (zuletzt abgerufen am 19.07.2023).
- Graeber, David (2018): Bull Shit Jobs. Vom wahren Sinn der Arbeit, Stuttgart.
- Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut/WSI der Hans-Böckler-Stiftung (2019): Zeitaufwand für bezahlte und unbezahlte Arbeit 2012/2013. Verfügbar unter: [https://www.boeckler.de/data/wsi\\_gdp\\_zeitverwendung\\_2019-07-02\\_3.pdf](https://www.boeckler.de/data/wsi_gdp_zeitverwendung_2019-07-02_3.pdf) (zuletzt abgerufen am 19.07.2023).
- Heckman, James J. (2015): Introduction to a Theory of the Allocation of Time by Gary Becker. In: The Economic Journal, Jg. 125, H. 583, S. 403–409. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.1111/eoj.12228> (zuletzt abgerufen am 19.07.2023).
- Hobler, Dietmar/Klenner, Christina/Pfahl, Svenja/Sopp, Peter/Wagner, Alexandra (2017): Wer leistet unbezahlte Arbeit? (WSI Report Nr. 35, April 2017), Düsseldorf. Verfügbar unter: [https://www.boeckler.de/pdf/p\\_wsi\\_report\\_35\\_2017.pdf](https://www.boeckler.de/pdf/p_wsi_report_35_2017.pdf) (zuletzt abgerufen am 19.07.2023).
- Isaksen, Lise Widding/Devi, Sambasivan Uma/Hochschild, Arlie Russell (2008): Global Care Crisis: A Problem of Capital, Care Chain, or Commons?

In: *American Behavioral Scientist*, Jg. 52, H. 3, S. 405–425. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.1177/0002764208323513> (zuletzt abgerufen am 19.07.2023).

4 Kallis, Giorgos/Kalush, Michael/O.'Flynn, Hüge/Rossiter, Jack/Ashford, Nicholas (2013); "Friday off": Reducing Working Hours in Europe. In: *Sustainability*, Jg. 5, H. 4, S. 1545–1567. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.3390/su5041545> (zuletzt abgerufen am 19.07.2023).

Samuelson, Paus Anthony/Nordhaus, William D. (2007): *Volkswirtschaftslehre: Das internationale Standardwerk der Makro- und Mikroökonomie*, Landsberg am Lech.

Seidl, Irmi/Zahrnt, Angelika (2019): *Tätigsein in der Postwachstumsgesellschaft*. Marburg.

Weber, Max (1922): *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*. Bd. I: *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*, Tübingen.

Zwickl, Klara/Disslbacher, Franziska/Stagl, Sigrid (2016): Work-sharing for a sustainable economy. In: *Ecological Economics*, Jg. 121, Januar 2016, S. 246–253. Verfügbar unter: <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2015.06.009> (zuletzt abgerufen am 19.07.2023).

# Digitalisierung



Die Digitalisierung ist allgegenwärtig. Allerdings fällt es vielen und nicht zuletzt jüngeren Menschen oft schwer, sich mit den Implikationen der Digitalisierung im Alltag auseinanderzusetzen. Noch herausfordernder ist es besonders für Jugendliche, sich die Auswirkungen in der Zukunft vorzustellen. Im Modul wird auf die wahrscheinlichen Folgen der Digitalisierung auf den Arbeitsmarkt und damit auch auf das (zukünftige) Berufsleben fokussiert. Als Ergebnis sind die Lernenden aufgefordert, Konsequenzen aus den Ergebnissen für das eigene Berufsleben zu ziehen und gesellschaftliche Entwicklungen zu skizzieren.

## Didaktische Perspektive

Ausgangspunkt des Moduls sind Aussagen über aktuelle Arbeitsplätze. Dies zieht sich als roter Faden durch das Modul und mündet in eigenen Konsequenzen, welche die Lernenden in Bezug auf ihr (künftiges) Berufsleben reflektieren. Dabei wird deutlich, dass es nicht die eine Auswirkung der Digitalisierung geben wird, sondern dass sich diese durch verschiedene Techniken auf diverse Berufe unterschiedlich auswirken kann. Damit einhergehend sind nicht nur Auswirkungen auf das zukünftige Berufsleben verbunden, was hier als lebensweltlicher Anknüpfungspunkt (Zukunftsbedeutung des Gegenstandes, Klafki 1991) genutzt wird, sondern über eine steigende Flexibilisierung und Rationalisierung auch Auswirkungen auf die Gesellschaft.

### Lernziele des Moduls

Die Lernenden ...

- analysieren Fallbeispiele hinsichtlich der technischen Aspekte der Digitalisierung und deren Auswirkungen.
- arbeiten Vorteile der Digitalisierung aus verschiedenen Perspektiven heraus.
- arbeiten Risiken der Digitalisierung anhand von Datenmaterial heraus.
- beurteilen die Auswirkungen der Digitalisierung auf ihr eigenes Berufsleben.

Fabienne Rasel und Steffen Viete

# Einführung ins Thema

## Zwischen Homeoffice und Bahnfahrt: Arbeit in Zeiten der Digitalisierung

Die Auswirkungen der fortschreitenden Digitalisierung auf die Arbeitswelt zeigen sich zum einen in einer Veränderung der Organisation der Arbeit, die in gänzlich neuen Arbeitsformen münden kann, wie zum Beispiel beim sogenannten *Crowdworking* in Online-arbeitsmärkten. Zum anderen manifestiert sich die Digitalisierung in Veränderung, Abbau und Schaffung von Arbeitsplätzen durch digitale und Automatisierungstechnologien. Die Digitalisierung hat also Einfluss auf die Art, wie wir arbeiten und wie unsere Arbeit organisiert ist, sowie auf die Arbeitsinhalte und die Tätigkeiten, die wir verrichten. Daraus ergibt sich, dass die Digitalisierung auch einen Einfluss auf die erforderliche Qualifikation und die Fähigkeiten hat, die Beschäftigte für die Arbeit brauchen.

### Digitalisierung und Arbeitsorganisation

Die Digitalisierung des Arbeitsplatzes hat in der Vergangenheit in verschiedenen Wellen zu einer Dezentralisierung der zu Verfügung stehenden Arbeitsmittel geführt: Die Verbreitung des Privatcomputers ab den 1980er Jahren verlagerte die digitale Informationsverarbeitung von Großrechnern auf die Schreibtische der einzelnen Beschäftigten. Ab den 1990er Jahren ermöglichte das Internet digitale Konnektivität (vgl. Hitt/Brynjolfsson 1997). Die neueste Welle der Digitalisierung des Arbeitsplatzes markiert die Verbreitung tragbarer Endgeräte wie Laptops, Smartphones und Tablets in Verbindung mit der Entwicklung des mobilen Internets und online verfügbarer IT-Infrastruktur z. B. über *Cloud Computing*. Diese mobilen digitalen Technologien ermöglichen heute eine örtlich und

zeitlich ungebundene Informationsverarbeitung und Kommunikation.

Parallel zu dieser Dezentralisierung von Informations- und Kommunikationstechnologien am Arbeitsplatz ist eine Dezentralisierung der Arbeitsorganisation innerhalb des klassischen Unternehmenskontexts zu verzeichnen. Dieser organisatorische Wandel bewegt sich dabei weg von einer klassischen *tayloristischen* Arbeitsorganisation, die durch standardisierte Arbeits- und Produktionsprozesse, Spezialisierung und Hierarchien gekennzeichnet ist. Moderne Managementpraktiken, wie z.B. die Organisation in selbstverantwortlichen Teams, basieren auf flachen Hierarchien, horizontaler Kommunikation und betonen die Autonomie der einzelnen Mitarbeitenden bei der Aufgabenerledigung (vgl. Askenazy/Caroli 2010).

Insbesondere hat die Allgegenwart von Informationen und deren Vernetzung in den vergangenen Jahren verschiedene flexible Arbeitsmodelle ermöglicht, die Beschäftigten Mitentscheidungsrechte über Arbeitsort und -zeit einräumen. Räumlich flexible, durch die Digitalisierung gestützte Arbeitsmodelle wie Telearbeit oder Homeoffice bestehen bereits seit den 1970er Jahren (vgl. Nilles 1975). Die zeitliche Flexibilisierung der Arbeit, die bereits mit der Entwicklung von Arbeitszeitkonten und Gleitzeitmodellen in Deutschland in den 1960er Jahren begann (vgl. Avery/Zabel 2001), ist heute mehr denn je auf der Agenda von Interessenverbänden, Gewerkschaften und politischen Entscheidungsträger/-innen. Neuere flexible Arbeitsformen entstehen dabei fortwährend parallel zur technologischen Entwicklung, so z.B. Satellitenbüros oder *Co-Working-Spaces*, die es Beschäftigten ermöglichen, näher am Wohnort zu arbeiten, oder Vertrauensarbeitszeiten, bei denen komplett auf eine formelle Kontrolle der Arbeitszeit verzichtet wird.

Die Verbreitung flexibler Arbeitsmodelle ergibt sich aus ökonomischer Sicht als Gleichgewicht aus dem Angebot seitens der Arbeitgebenden und der Nachfrage nach entsprechenden Arbeitsmodellen seitens der Beschäftigten (vgl. Goldin/Katz 2016). Aus beiden Perspektiven ist die Einführung flexibler Arbeitsmodelle mit Nutzen und Kosten verbunden, welche die beiden Akteure gegeneinander abwägen:

Aus Sicht der Arbeitnehmenden, kann die zeitliche und räumliche Flexibilisierung der Arbeit eine bes-

sere Vereinbarkeit von Beruf und außerberuflichen Tätigkeiten, wie Kinder- oder Altenpflege, ermöglichen. Arbeitnehmende können darüber hinaus ihren Arbeitstag so strukturieren, dass sie ihre Arbeit dann ausführen, wenn sie am produktivsten und kreativsten sind. Eine hohe Autonomie bei der Arbeit kann genauso zu einer gesteigerten Motivation und Arbeitszufriedenheit führen. Eine Flexibilisierung der Arbeit kann aber auch eine höhere Arbeitsbelastung bewirken, die sich wiederum in Konflikten zwischen Arbeits- und Privatleben niederschlägt, die Arbeitszufriedenheit senkt oder gesundheitliche Probleme verursachen kann.

Aus Sicht der Arbeitgebenden können sich die positiven Effekte auf Individualebene, wie z.B. eine höhere Motivation der Mitarbeitenden, in einer höheren Arbeitsproduktivität niederschlagen. Aufgrund einer hohen Nachfrage nach Flexibilität bei der Arbeit gelten entsprechende Arbeitsformen darüber hinaus heutzutage als wichtiges Element zur Rekrutierung und Bindung qualifizierter Mitarbeitenden. Flexible Arbeitsmodelle können außerdem Kosten senken, wenn nicht mehr alle Mitarbeitenden gleichzeitig im Büro vor Ort untergebracht werden müssen. Demgegenüber kann auf Unternehmensebene eine gesteigerte Arbeitsflexibilität zu höheren Koordinationskosten führen. Darüber hinaus bestehen bei flexiblen Arbeitsmodellen geringere Möglichkeiten, den Arbeitseinsatz der Beschäftigten zu kontrollieren als bei festen Arbeitszeiten vor Ort.

Prominente Beispiele dafür, wie Unternehmen mit Arbeitsorganisation im digitalen Zeitalter experimentieren, waren unter anderem Yahoo und Microsoft Deutschland. Im Jahr 2013 erklärte Marissa Mayer, die damals neue Vorstandschefin von Yahoo, das offizielle Ende der Homeoffice-Vereinbarungen im Unternehmen und rief alle Mitarbeitenden zurück ins Büro (vgl. Kaufmann 2023). Im Gegensatz dazu schloss Microsoft Deutschland, ein Unternehmen, das in der gleichen Branche tätig ist, im folgenden Jahr eine Betriebsvereinbarung zum „Vertrauensarbeitsort“ ab und schaffte somit die Registrierung der Arbeitszeiten und die Anwesenheitspflicht in den physischen Räumlichkeiten des Unternehmens ab (Richter 2014). Beide Unternehmen bewerteten dabei die Vor- und Nachteile flexibler Arbeitsvereinbarung offenbar unterschiedlich.

Gesellschaftlich wird die Digitalisierung oft als Lösung diskutiert, Arbeitsverhältnisse entlang aktueller sozialer Bedürfnisse zu gestalten, die sich z. B. durch Mobilitätsbedarfe in Metropolregionen und dem ländlichen Raum oder durch die fortwährend stärkere Arbeitsmarktbeteiligung von Frauen ergeben. So werden flexible Arbeitsmodelle oft als Maßnahme zur Reduzierung von Pendlerströmen diskutiert. Des Weiteren wird in Arbeitsmodellen wie Vertrauensarbeitszeiten und Homeoffice oft eine Möglichkeit gesehen, Frauen eine bessere Integration in den Arbeitsmarkt zu ermöglichen. Da die soziale Rolle von Frauen nach wie vor mit größeren außerberuflichen Verpflichtungen als bei Männern verknüpft ist (vgl. Goldin 2014; Goldin/Katz 2016), z. B. bei der Betreuung von Kindern, können moderne Arbeitsformen eine bessere Vereinbarkeit von Arbeit und Privatleben erlauben.

Eine immer schwächer werdende Grenze zwischen Arbeit und Privatleben hat in den vergangenen Jahren aber auch zu angeregten Diskussionen um Chancen und Risiken der Digitalisierung mit Blick auf die Qualität der Arbeit und den Arbeitsschutz geführt (vgl. z. B. Roth/Müller 2017). So hat der Europäische Gerichtshof in einem Urteil vom 14. Mai 2019 (Az. C-55/18) Arbeitgebende dazu aufgefordert, Systeme zu etablieren, mit denen sich die Arbeitszeiten der Beschäftigten messen lassen.

Über die Flexibilisierung traditioneller Arbeitsverhältnisse hinaus hat die Digitalisierung in den vergangenen Jahren auch völlig neue Formen des Arbeitens hervorgebracht. Im Rahmen von Erwerbsarbeit, die über Internetplattformen vermittelt wird, ist eine vollkommen neue Art der digitalen Arbeiterschaft entstanden. Bekannte Beispiele sind die Mobilitätsdienstleister Uber oder Lyft, die über ihre Plattformen Fahrten zur Personenbeförderung vor Ort vermitteln. Zudem bestehen zahlreiche Onlinearbeitsmärkte, bei denen alle Transaktionen im Arbeitsverhältnis online stattfinden, so z. B. bei IT-Dienstleistungen, Designaufgaben oder Buchhaltertätigkeiten. In der Regel beruhen plattformbasierte Arbeitsmärkte nicht auf formellen, langfristigen Arbeitsverhältnissen, sondern es werden Personen für die Erledigung bestimmter Aufgaben innerhalb eines vordefinierten Zeitraums eingestellt. Als Referenz für diese neue Art der digitalen freiberuflichen Tätigkeit haben sich in den letzten

Jahren die Begriffe *Gig Economy* oder *Crowdworking* etabliert. Auch diese technologische Transformation der Arbeit hat jüngst eine Debatte über Chancen und Risiken, die Qualität moderner Arbeit und die Aktualität des Arbeitsrechts hervorgebracht.

## Digitalisierung und Arbeitsinhalte

Neben der veränderten Art zu arbeiten, hat die Digitalisierung einen Einfluss auf die Arbeitsinhalte, also die Art der Tätigkeiten und die dafür erforderlichen Fähigkeiten in den verschiedenen Berufen. Mit der Veränderung von Arbeitsinhalten durch digitale und Automatisierungstechnologien ist der Abbau, aber auch das Entstehen von neuen Arbeitsplätzen verbunden. Da digitale und Automatisierungstechnologien viele Aufgaben erfüllen können, die einst von Menschen verrichtet wurden, wird die fortschreitende Digitalisierung auch als Bedrohung für die Arbeitswelt wahrgenommen, da sie den Ersatz von menschlicher Arbeit durch Technologie ermöglicht. Die in der Arbeitswelt durch den Einsatz digitaler Technologien und durch digitale Geschäftsmodelle neu entstehenden Arbeitsplätze erfordern meist einen anderen Mix an Kompetenzen und hierbei insbesondere als anspruchsvoller wahrgenommene Kompetenzen sowie eine höhere Qualifikation. Daher wird der Strukturwandel durch die Digitalisierung in der Arbeitswelt auch als qualifikationsverzerrender technologischer Fortschritt (engl. *skill-biased technological change*) bezeichnet.

Es gibt diverse Studien, welche die Konsequenzen der Digitalisierung und Automatisierung auf Arbeitsplätze und Qualifikationsanforderungen untersuchen. Eine in der Öffentlichkeit und Wissenschaft viel beachtete, aber auch kontrovers diskutierte Studie zu Automatisierungsrisiken für Beschäftigte durch die Digitalisierung von Carl Benedikt Frey und Michael A. Osborne (2013) kommt zum Ergebnis, dass 47 Prozent der Beschäftigten in den USA in Berufen arbeiten, die in den nächsten 10 bis 20 Jahren mit hoher Wahrscheinlichkeit automatisiert werden können. Potenziell könnten damit diese Arbeitsplätze wegfallen. Die Studie beruhte auf Experteneinschätzungen und beruflichen Tätigkeitsstrukturen der Automatisierbarkeit von Berufen in den USA. Ein zentraler Kritikpunkt an dieser Studie ist, dass in der Realität vorrangig



einzelne Tätigkeiten eines Berufes und nicht ganze Berufe automatisiert werden. Dieser Ansatz wurde in einer alternativen Studie anderer Autorinnen und Autoren gewählt, und es wurden Automatisierungswahrscheinlichkeiten anhand der Tätigkeitsstrukturen am Arbeitsplatz berechnet (vgl. Arntz u. a. 2017). Mit diesem Forschungsansatz haben in den USA neun Prozent der Arbeitsplätze Tätigkeitsprofile mit einer relativ hohen Automatisierungswahrscheinlichkeit, während es in Deutschland 12 Prozent der Arbeitsplätze betrifft.

Studien weisen aber auch darauf hin, dass durch die Digitalisierung neue Arbeitsplätze entstehen. Im Zeitraum von 2011 bis 2016 soll in Deutschland die Beschäftigung durch betriebliche Investitionen in digitale Technologien um rund ein Prozent gesteigert worden sein (vgl. Arntz u. a. 2018). Der Gesamteffekt ergibt sich gemäß der Studie aus der Beobachtung, dass zwar auch Arbeitsplätze durch Maschinen ersetzt wurden, durch eine erhöhte Produktnachfrage aber auch neue Arbeitsplätze entstehen konnten. Die neu entstandenen Arbeitsplätze erforderten dabei hauptsächlich analytische und interaktive Fähigkeiten, während die Nachfrage nach Arbeitsplätzen mit Kognitiv-Routinetätigkeiten zurückging. Für den Zeitraum von 2016 bis 2021 wurde in Deutschland durch Investitionen in digitale und automatisierte Arbeitsprozesse von einem Beschäftigungswachstum von 1,8 Prozent ausgegangen (vgl. Arntz u. a. 2019). Allerdings ist auch mit einer steigenden Einkommensungleichheit unter Arbeitnehmenden zu rechnen, da besonders die neu entstehenden Arbeitsplätze mit analytisch-interaktiven Kompetenzerwartungen von der Digitalisierung profitieren, weil sie besser entlohnt sind. Die Arbeitsplätze hingegen mit eher routiniert auszuführenden Tätigkeiten sind in der Regel niedriger entlohnt und lassen sich leichter automatisieren. Verschiedene Studien deuten darauf hin, dass entgegen der verbreiteten öffentlichen Wahrnehmung der technologische Wandel nicht nur Arbeitsplätze abbaut, sondern auch neue schafft. So schlussfolgert z. B. eine Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit (2019), es gäbe keine Hinweise dafür, dass der technologische Fortschritt zu weniger Beschäftigung führe. Diese Studie weist darauf hin, dass die Digitalisierung Substituierbarkeits-, Produktivitäts- und Inklusionspotenziale

eröffnet. Situierbarkeit meint, dass manche Berufszweige leichter durch Maschinen und digitale Technologien ersetzt werden können als andere. Produktivitätspotenziale können entstehen, da Maschinen zum Teil eine effizientere und produktivere Arbeit zulassen. Mit modernen Technologien lassen sich gesundheitliche Risiken reduzieren und die Umschulung von Beschäftigten erleichtern, woraus sich wiederum Inklusionspotenziale ergeben können.

Prognosen für die Folgen der Digitalisierung auf Beschäftigung unterscheiden sich also gemäß ihren Annahmen. In den verschiedenen Studien herrscht der Konsens, dass sich durch die Digitalisierung Arbeitsplätze verändern und auch ganz wegfallen werden. In welchem Ausmaß ist aber nicht exakt vorhersagbar und auch davon abhängig, inwieweit die Unternehmen die Potenziale digitaler Technologien einsetzen werden und können. Dies ist auch durch die Verfügbarkeit von Fähigkeiten bedingt, die für die Nutzung digitaler Technologien erforderlich sind.

Die zentralen Erkenntnisse im Hinblick auf die Qualifikationsanforderungen im Zuge der Digitalisierung der Arbeitswelt sind, dass sich mit voranschreitender Digitalisierung und Automatisierung ein Strukturwandel am Arbeitsmarkt vollzieht, der kognitiv anspruchsvolle Arbeitsplätze begünstigt, während er Routine- und manuelle Tätigkeiten benachteiligt. Der Politik wird empfohlen, diesen Strukturwandel zu unterstützen, indem sie den Unternehmen entsprechende Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen für die Beschäftigten erleichtert und den Zugang zu Fachkräften für die Nutzung digitaler Technologien sicherstellt.

Marco Rehm und Matthias Sehr

# Zum Einsatz der Materialien

5

Verlaufsplanung		Handlungsschritte/Methoden	Kompetenzerwartungen: Die Lernenden können ...	Material
Phase	Thema			
Einstieg 45 Minuten	Schöne neue Arbeitswelt?	Aussagen analysieren, Fragen ableiten	... gezielt Informationen aus Texten entnehmen. ... eine Fragestellung im Hinblick auf die Zukunft von Arbeitsplätzen formulieren.	M1
Erarbeitung 1 90 Minuten	Schöne neue Arbeitswelt – Inwieweit profitieren wir von der Digitalisierung?	Fallanalyse	... Vorteile der Digitalisierung in Bezug auf die Arbeitswelt herausarbeiten. ... dabei verschiedene Perspektiven unterscheiden. ... dabei verschiedene Techniken, die mit der Digitalisierung verbunden sind, unterscheiden.	M2.1 bis M2.10
Erarbeitung 2 45 Minuten	Was stresst am Arbeitsplatz?	Analyse einer Grafik	... eine Grafik hinsichtlich Belastungsfaktoren am Arbeitsplatz auswerten. ... Zusammenhänge der Belastungsfaktoren mit der Digitalisierung herausarbeiten. ... eigene Beispiele hinsichtlich Belastungen am Arbeitsplatz formulieren.	M3.1
Erarbeitung 3 45 Minuten	Schöne neue Arbeitswelt – Wie gefährdet ist der Arbeitsplatz?	Analyse einer Grafik	... eine Grafik hinsichtlich ihrer Aussage über den Arbeitsmarkt der Zukunft beschreiben. ... erarbeiten, wie gefährdet ein Arbeitsplatz durch die Digitalisierung ist.	M3.2
Abschluss 90 Minuten	Wie gehe ich im Berufsleben mit der Digitalisierung um?	Erstellung eines Lernposters	... Chancen und Gefahren der Digitalisierung in Bezug auf ihr eigenes Berufsleben beurteilen. ... fremde Lernprodukte im Hinblick auf Gestaltung und Aussagekraft bewerten.	M4 M5

Anhand des Materials in **M1** sollen die Lernenden dafür sensibilisiert werden, dass die Digitalisierung ein Prozess ist, der in den letzten Jahren an Fahrt aufgenommen hat und der positive wie negative Auswirkungen für Arbeitnehmende haben kann. Dabei wird an die Lebenswelt der Lernenden angeknüpft. Durch ein fantasievolles Hineinversetzen in verschiedene Personen und deren Erfahrungen mit Digitalisierung im Rahmen ihrer Berufspraxis erarbeiten die Lernenden die zentrale Leitfrage, welche Auswirkungen die Digitalisierung auf die Arbeitswelt und die konkreten Berufe hat. Diese wird am Ende des Moduls wieder aufgegriffen. Fokus sind die negativen und positiven Auswirkungen der Digitalisierung.

#### Zu M2:

In **M2** befassen sich die Lernenden mit Fallbeispielen aus der Arbeitswelt, welche die mit der Digitalisierung verbundenen Techniken zeigen. In der **Erarbeitungsphase I** setzen sie sich mit Arbeitsbeschreibungen auseinander, die aus verschiedenen Perspektiven die Vorteile der Digitalisierung systematisch begründen. Die Aufgabe für die Schnellen (kann auch als vorbereitende Hausaufgabe benutzt werden), dient dazu, den Horizont zu weiten, denn die Arbeitsbeschreibungen der Personen bieten an verschiedenen Stellen mehr oder weniger explizit Hinweise darauf, dass die Digitalisierung im Hinblick auf die Arbeitswelt auch *negative* Folgen mit sich gebracht hat.

Die Erarbeitungsphase ist nach dem Schema *Think-Pare-Share* konzipiert und in **M2** angeleitet (Informationen zur Methode unter: [www.bpb.de/155251](http://www.bpb.de/155251)).

#### Zu M3:

In **M3** werden die negativen Aspekte erarbeitet oder (sofern bereits in der Erarbeitungsphase I entwickelt) aufgegriffen und Querbeziehungen zu den Arbeitsbeschreibungen hergestellt. Das Material wird im Laufe der vorliegenden Sequenz zunehmend abstrakter. So wird nun mit aufbereitetem Datenmaterial gearbeitet. Es sollte Wert gelegt werden auf eine eingehende Beschreibung vor allem der Grafik in **M3.2**, da diese recht schwierig zu verstehen ist. Die Grafik **M3.2** stellt die Erkenntnisse von Frey und Osborne aus dem Jahr 2013 in übersetzter Form dar, ansonsten wird hier die Originalgrafik aus der Veröffentlichung verwendet. Die Lernenden werden so dazu angeleitet,

wissenschaftspropädeutisch und mit authentischem Material zu arbeiten. Hinsichtlich der Aufgabe zur Breite der Felder in der Grafik und damit der Breite der Berufsfelder sollte deutlich werden, dass diese Berufsfelder zum Zecken der Übersichtlichkeit recht breit angeordnet sind. Die Ausgangsbasis bei Frey und Osborne sind 702 Berufe in den USA. (Hinweis: Den Berufsfeldern liegt folgende us-amerikanische Klassifikation von Berufen zugrunde: [https://www.bls.gov/oes/current/oes\\_stru.htm](https://www.bls.gov/oes/current/oes_stru.htm))

Bei der Frage, welche Berufe zu welcher Klassifikation gehören, wird im Material auf die Aufstellung des us-amerikanischen *Bureau of Labor Statistics* verwiesen. Es sei gesagt, dass die Berufe dort nicht mit deutschen Berufen deckungsgleich sind und dass es in der Wissenschaft eine Debatte über die Ersetzbarkeit von Tätigkeiten – nicht Berufen – durch automatische Systeme gibt. Mittelfristig werden sich Berufe sicher wandeln, indem innerhalb dieser Berufe Tätigkeiten automatisiert und neue Tätigkeiten hinzukommen werden. Davon wird hier mit Blick auf die Zielgruppe aber abstrahiert. Es wird ebenfalls davon abstrahiert, dass diese Berufe und damit die darin enthaltenen Tätigkeiten aus den USA stammen. Deutsche Berufe könnten hinsichtlich der Tätigkeiten von us-amerikanischen abweichen und damit eine andere Automatisierungswahrscheinlichkeit besitzen. Allerdings sind zum einen in der Grafik Berufsfelder statt spezieller Berufe dargestellt, sodass sich Unterschiede zwischen den USA und Deutschland eventuell ausgleichen. Zum anderen liegt eine Analyse des ZEW vor, die versucht, die Methodik auf Daten des deutschen Arbeitsmarktes zu übertragen und die zu ähnlichen Ergebnissen wie Frey und Osborne kommen. Im Sinne der Wissenschaftspropädeutik wird hier mit der Studie von Frey und Osborne gearbeitet, da es sich dabei um die grundlegende Arbeit handelt, die in der Wissenschaft vielfach aufgegriffen wurde.

Alternativ können **M3.1** und **M3.2** auch arbeitsteilig erarbeitet werden. Dabei ist im Unterrichtsgespräch deutlich zu machen, dass **M3.2** einen Aspekt aus **M3.1** herausgreift, nämlich die Angst um den Arbeitsplatz.

#### Zu M4 und 5:

In **M4** und **M5** sind die Lernenden dazu aufgefordert, die Erkenntnisse der Vorstunden auf ihr eigenes Berufsleben und die voraussichtlichen gesellschaftlichen

Entwicklungen zu übertragen sowie persönliche Schlussfolgerungen zu ziehen. Dies erfolgt entweder über **M4** in Form eines **Gallery Walks**. Die daraus resultierenden Lernplakate sollten systematisch ausgewertet werden. Dafür steht den Lernenden der Feedbackbogen für den *Gallery Walk* zur Verfügung. Damit soll eine gewissen Qualität der Lernplakate schon von vornherein sichergestellt werden, da transparent ist, dass am Ende Peer-Feedback durch die anderen Mitglieder der Lerngruppe erfolgen wird. Da mehr als ein Feedbackbogen pro Lernende/-m verwendet werden wird, ist darauf zu achten, genügend auszudrucken; aus Kosten- und Platzgründen bietet sich dafür das Format A5 an. Alternativ zur Befestigung der Feedbackbögen an der Wand können diese auch den Gruppen überreicht werden.

Dasselbe Ziel kann auch alternativ mit **M5** in Form eine Podiumsdiskussion angestrebt werden.

## Literatur

- Arntz, Melanie/Gregory, Terry/Zierahn, Ulrich (2017): Revisiting the Risk of Automation. In: *Economics Letters*, Jg. 159, H. C, S. 157–160.
- Arntz, Melanie/Gregory, Terry/Zierahn, Ulrich (2018): Digitalisierung und die Zukunft der Arbeit: Makroökonomische Auswirkungen auf Beschäftigung, Arbeitslosigkeit und Löhne von morgen (Bundesministerium für Forschung und Entwicklung/ BMBF), Mannheim.
- Arntz, Melanie/Gregory, Terry/Zierahn, Ulrich (2019): Digitalization and the Future of Work: Macroeconomic Consequences (ZEW Discussion Paper No. 19-024), Mannheim.
- Avery, Christine/Zabel, Diane (2001). *The Flexible Workplace: A Sourcebook of Information and Research*, Santa Barbara/CA.
- Askenazy, Philippe/Caroli, Eve (2010). Innovative Work Practices, Information Technologies and Working Conditions: Evidence for France. In: *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, Jg. 49, H. 4, S. 544–565.
- Frey, Carl Benedikt/Osborne, Michael A. (2013). *The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerization?*, Oxford.
- Goldin, Claudia (2014). A Grand Gender Convergence: It's last Chapter. In: *American Economic Review*, Jg. 104, H. 4. S. 1091–1119.
- Goldin, Claudia/Katz, Lawrence F. (2016). A most egalitarian profession: Pharmacy and the evolution of a family-friendly occupation. In: *Journal of Labor Economics*, Jg. 34, H. 3. S. 705–746.
- Hitt, Lorin M./Brynjolfsson, Erik (1997). Information Technology and Internal Firm Organization: An Exploratory Analysis. In: *Journal of Management Information Systems*, Jg. 14. H. 2, S. 81–101.
- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2019): Digitalisierung der Arbeitswelt: Bisherige Veränderungen und Folgen für Arbeitsmarkt, Ausbildung und Qualifizierung (IAB-Stellungnahme – Ausgewählte Beratungsergebnisse des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Beantwortung des Fragenkatalogs zur Anhörung der Enquete-Kommission *Berufliche Bildung in der digitalen Arbeitswelt* des Deutschen Bundestags am 11.02.2019). o. O.
- Kaufmann, Matthias (2013): Rückrufaktion für lockere Mitarbeiter, Artikel auf SPIEGEL-Online, veröffentlicht am 27.02.2013. Verfügbar unter: <https://www.spiegel.de/karriere/yahoo-ohne-home-office-reaktionen-auf-marissa-mayers-ansage-a-885970.html> (zuletzt abgerufen am 19.10.2023).
- Nilles, Jack M. (1975). Telecommunications and organizational decentralization. In: *IEEE Transactions on Communications*, Jg. 23, H. 10, S. 1142–1147.
- Richter, Isabel (2014): Microsoft Deutschland führt „Vertrauensarbeitsort“ ein. News-Beitrag auf [microsoft.com](https://news.microsoft.com/de-de/microsoft-deutschland-fhrt-vertrauensarbeitsort-ein/), veröffentlicht am 02.09.2014. Verfügbar unter: <https://news.microsoft.com/de-de/microsoft-deutschland-fhrt-vertrauensarbeitsort-ein/> (zuletzt abgerufen am 19.10.2023).
- Roth, Ines/Müller, Nadine (2017): Digitalisierung und Arbeitsqualität. Eine Sonderauswertung auf Basis des DGB-Index Gute Arbeit 2016 für den Dienstleistungssektor, o. O.



## Was ist Geld und wo kommt es her?\*

„Die Grundlage aller Nationalökonomie ist das sog. ‚Geld‘ schrieb schon Kurt Tucholsky. Daran hat sich bis heute nichts geändert: Alles in der Wirtschaft dreht sich um Geld. Auch für Kinder und Jugendliche ist der Umgang mit Geld selbstverständlich. Im Vordergrund dürfte aber meist die individuelle (Nicht-)Verfügung über Geld stehen und nicht die Frage, was Geld eigentlich ist, woher es kommt und wodurch es seinen Wert erhält. Geld ist vielleicht zu alltäglich und selbstverständlich. Das Modul greift verschiedene Aspekte rund um das Geld auf: Wie kommt der Wert *ins* Geld? Wie ist es historisch entstanden? Und wie wird es heute eigentlich erschaffen?

\* Das Bild zeigt Kakaobohnen aus dem Museu de la Xocolata in Barcelona, die bei den Azteken als Zahlungsmittel verwendet wurden.

## Didaktische Perspektive

Ausgangspunkt des Moduls ist es, sich mit dem Konzept *Geld* auseinanderzusetzen, wobei die Diskussion diverser Geldfunktionen, die historische Geldentstehung und die gegenwärtige Geldschöpfung im Vordergrund stehen. Das Modul ist für den Einsatz in Inhaltsfeldern geeignet, die sich mit Geld und den Grundlagen wirtschaftlichen Handelns befassen. Unterschiedliche Geldverständnisse und Vorstellungen zum Verhältnis von Markt und Staat bieten hier plurale Zugänge.

### Lernziele:

Die Lernenden können ...

- Funktionen des Geldes als Zahlungs-, Tausch-, Wertaufbewahrungs- und Rechenmittel erläutern.
- verschiedene Perspektiven auf Geld in Grundzügen beschreiben.
- verschiedene Vorstellungen zu den historischen Entstehungszusammenhängen des Geldes erläutern.
- den Prozess der heutigen Geldschöpfung in seinen Grundzügen beschreiben.

Fabian Lindner

## Einführung ins Thema

Geld ist so alltäglich, dass man sich selten darüber Gedanken macht, woher es eigentlich kommt und was es genau ist. Wer aber genauer nachfragt, erfährt leider oft viel Schiefes und Falsches.

### Auf welche Geldfunktion kommt es an?

Im viel genutzten Buch *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre* von Gregory Mankiw heißt es etwa: „Geld hat drei Funktionen in einer Volkswirtschaft: Es ist Tauschmittel, Recheneinheit und Wertaufbewahrungsmittel. Diese drei Funktionen zusammen unterscheiden Geld von anderen Aktiva in der Volkswirtschaft wie Aktien, Anleihen, Grund und Boden, Kunst oder sogar Fußball-Sammelbilder“ (Mankiw/Taylor 2012: 761).

Dieser Aufzählung kann man entgegenhalten, dass sie gerade die wichtigste Funktion des Geldes auslässt. Kritisch lässt sich zudem einwenden, dass sie Geldfunktionen enthält, die gar nicht charakteristisch für Geld sind, sondern die auch andere Aktiva erfüllen.

Eine gegenüber Mankiw kritische Perspektive sieht die Hauptfunktion des Geldes nicht in seiner Rolle

als Tauschmittel, Wertaufbewahrungsmittel oder Recheneinheit. Die Hauptfunktion des Geldes ist demnach, dass man damit zahlen kann. Und eine Zahlung ist die Begleichung einer Schuld. Das heißt: Geld ist deswegen besonders, weil man damit Schulden tilgen kann.

Erst insofern erscheint es sinnvoll, Geld als *Tauschmittel* zu bezeichnen: Wenn ich morgens eine Zeitung kaufe, wird sie erst dann zu meinem Eigentum, wenn ich das Geld überreiche, also zahle. Wenn ich im Restaurant esse, habe ich so lange Schulden gegenüber dem Restaurant, wie ich nicht mit Geld gezahlt habe. Daher auch die Frage vor dem Zahlen: „Wie viel schulde ich Ihnen?“

Ein Tauschmittel zu sein ist zwar eine, aber keine besondere Eigenschaft des Geldes. Ich könnte ja versuchen, eine Packung Zigaretten gegen eine Zeitung zu tauschen oder meine Abspüldienste gegen mein Restaurantessen.

Als Wertaufbewahrungsmittel kann man Geld zwar auch verwenden, aber diese Funktion ist weit davon entfernt, eine charakteristische Eigenschaft des Geldes zu sein. Denn Geld ist ein ganz schlechtes Wertaufbewahrungsmittel: Geldscheine im Portemonnaie



bringen keine Zinsen. Wenn die Preise durch Inflation steigen, verliert Geld mit der Zeit immer mehr an Wert.

Bessere Wertaufbewahrungsmittel sind Aktien oder Anleihen. Diese werfen Dividenden und Renditen ab. Oder Immobilien, in denen man wohnen kann oder die Mieteinnahmen einbringen. Interessant wird das Aufbewahren von Geld trotz fehlender Verzinsung nur, wenn man damit absehbar Schulden begleichen will.

Recheneinheit zu sein wäre hingegen eine Funktion, die vor allem dem Geld eigen ist. Schließlich werden Preise in Geldeinheiten angegeben. Diese Funktion leitet sich aber daraus ab, dass es ein Zahlungsmittel ist: Wenn bei Käufen (von Waren und Dienstleistungen, aber auch von Aktien, Anleihen etc.) vor der Zahlung Schulden entstehen, bietet es sich an, den Wert der Schulden in dem Medium anzugeben, in dem die Schulden beglichen werden sollen, also in Geld.

## Welche Geldarten gibt es?

Halten wir also fest, dass die zentrale Funktion des Geldes die Möglichkeit ist, damit zu zahlen, sprich Schulden zu tilgen.

Dann stellt sich die Frage, was eigentlich alles zum Geld gehört. Klar ist, Bargeld ist Geld. Zum Bargeld gehören Geldscheine und Münzen. Das ist per Gesetz geregelt: Bargeld ist das gesetzliche Zahlungsmittel (§ 14, Abs. 1, Satz 2 Gesetz über die Deutsche Bundesbank). Jeder muss Bargeld zur Begleichung einer Schuld akzeptieren. Man kann aber auch per Vertrag miteinander vereinbaren, dass man die Übergabe anderer Aktiva zur Zahlung akzeptiert („Leistung an Erfüllung statt“, § 364 Abs. 1 Bürgerliches Gesetzbuch). Wer etwa mit EC- oder Kreditkarte im Supermarkt zahlt, zahlt nicht bar. Aber Supermarkt und Einkäuferin schließen bei der Kartenzahlung einen Vertrag, in dem die Einkäuferin dem Supermarkt einen Teil ihres Bankguthabens – und kein Bargeld – abtritt und der Supermarkt dies als Schuldentilgung akzeptiert.

Das aber heißt: Bankguthaben sind Zahlungsmittel, also Geld. Solche Guthaben tragen deswegen auch einen besonderen Namen: Sie werden als Giralgeld bezeichnet (auch Buch- oder Geschäftsbankengeld). Als Zahlung akzeptieren wir meistens einen höheren Kontostand und nicht nur ein Mehr an Bargeld.

Ganz allgemein ist aber nicht immer klar, welche Aktiva genau zum Geld gehören. Im Prinzip gehört alles dazu, womit man Schulden tilgen kann. Wenn etwa Mitarbeitende als Lohnzahlung Aktienpakete ihres Unternehmens zur Begleichung der Lohnschuld akzeptieren, dann werden diese zu Geld. Wichtig ist nur, dass Schuldner/-innen (Unternehmen, die Lohnschulden haben) und Gläubiger/-innen (Mitarbeitende, die Lohnforderungen haben) die Aktienpakete als Zahlungsmittel akzeptieren. Insofern ist es richtig, wenn der US-Ökonom F. A. Walker lapidar sagt „Geld ist, was Geld tut“ (Walker 1891: 405). Bloß muss man genau wissen, was Geld tut, nämlich Schulden begleichen.

Im alltäglichen Leben nutzen wir vor allem zwei Arten von Geld: Erstens das gerade beschriebene Giralgeld und zweitens das sogenannte Zentralbankgeld. Zum Zentralbankgeld gehört das Bargeld. Das sind die Scheine und Münzen, die wir mit uns herumtragen oder unter dem Kopfkissen lagern. Dazu gehören aber auch die Guthaben, die Geschäftsbanken auf ihren Konten bei der Zentralbank halten. Eine Zentralbank ist eine besondere staatliche Bank, bei der fast nur Geschäftsbanken Konten haben. Wozu die Banken das brauchen, dazu kommen wir später.

## Wie das Geld entsteht

Da wir jetzt wissen, welche Funktion Geld hat und welche verschiedenen Geldarten es gibt, wäre es auch interessant zu erfahren, wie Geld eigentlich entsteht.

Im Prinzip ist das ganz einfach: Wenn ich auf einen Zettel schreibe „Dieser Zettel ist 100 Euro wert“ und mein Supermarkt ihn zur Begleichung meiner Einkaufsrechnung akzeptiert, ist Geld geschaffen worden. Deswegen hat der Ökonom Hyman Minsky auch geschrieben: „Jeder kann Geld schaffen. Die Frage ist nur, ob andere es akzeptieren.“ (Minsky 1986: 79, eigene Übersetzung). In der Realität funktioniert die Geldschöpfung – so der Fachausdruck – gar nicht so viel anders als im Zettelbeispiel, nur dass bei der Geldschöpfung zumeist auch die Kreditschöpfung eine Rolle spielt.

Und so funktioniert es: Nehmen wir an, Hatice und Olaf wollen sich eine Wohnung kaufen und dafür einen Kredit in Höhe von 200.000 Euro aufnehmen.

Nach Prüfung ihrer Kreditwürdigkeit gibt ihnen die Hausbank den Kredit und das Paar bekommt das Geld auf das gemeinsame Konto gutgeschrieben. Neues Giralgeld ist entstanden: Die Bankmitarbeiterin tippt einfach die Summe von 200.000 Euro in den Computer, und das Geld entsteht aus dem Nichts auf dem Konto des Ehepaares.

6

So ist das mit allem Geld: Es entsteht, wenn ein Kredit vergeben wird. Bei der Giralgeldschöpfung ist es die Geschäftsbank, die einen Kredit vergibt. Bei der Schöpfung von Zentralbankgeld vergibt die Zentralbank den Kredit (Deutsche Bundesbank 2017: 15–36). Mit dem neu geschaffenen Geld können Hatice und Olaf ihre Wohnung bezahlen.

Gleichzeitig hat die Bank auch eine Forderung gegenüber dem Ehepaar geschaffen, nämlich den vergebenen Kredit. Im Laufe der Zeit müssen Hatice und Olaf Zinsen und Tilgungsraten zahlen – und zwar wieder in Geld. Wenn die beiden ihren Kredit mit Giralgeld tilgen, dann verschwindet die Forderung der Bank wieder und gleichzeitig auch das Giralgeld, das durch die Kreditvergabe geschaffen wurde. Geld entsteht per Kreditschöpfung und verschwindet per Kredittilgung.

Diese Zusammenhänge zwischen Geld- und Kreditschöpfung sowie Schuldentilgung und Geldvernichtung sind der Alltag aller Banken und ihrer Schuldnerinnen und Schuldner. Allerdings thematisieren dies ökonomische Lehrbücher kaum.<sup>1</sup> So wird etwa im Einführungsbuch von Gregory Mankiw der gesamte Zusammenhang zur Geld- und Kreditschöpfung durch Banken nicht erwähnt. Mankiw nimmt jedoch an, damit die Banken Kredit vergeben könnten, müssten die Leute erst mal ihr Ersparnis zur Bank bringen (vgl. Mankiw/Taylor 2012: 692 f.). Ohne ausreichende Ersparnis gäbe es keine Kredite, so Mankiw und viele andere Ökonominnen und Ökonomie.<sup>2</sup>

Diese sogenannte Loanable-Funds-Theorie (Theorie ausleihbarer Mittel) wird zunehmend in Zweifel gezogen. Denn die Höhe des Ersparnis hat keinen Einfluss auf die Geld- und Kreditmenge. Das sieht man schon daran, dass Menschen ihr Ersparnis in der Regel nicht zur Bank bringen. Das Geld, das sie sparen, verlässt die Bank nämlich zumeist gar nicht.

Sparende erhalten erst mal Einkommen, und zwar auf ihr Konto durch eine Überweisung ihrer Arbeitgebenden. Was die Haushalte nach der Lohnzahlung mehr an Geld auf ihren Konten haben, das haben die Unternehmen weniger. Und wenn die Haushalte dann einen Teil ihrer Guthaben nicht für Güter und Dienstleistungen ausgeben, sondern sparen – also einen Teil ihrer Einkommen auf den Konten liegen lassen –, dann haben die Unternehmen eben weniger Geld.

Sparen, Einkaufen oder Löhne zahlen führt dazu, dass die Guthaben im Bankensystem zwischen Haushalten und Unternehmen anders verteilt werden. Aber das Sparen ändert nicht die Geldmenge, die im Bankensystem insgesamt liegt. Kurz, die Menge an Geld, die Haushalte sparen (wie viel ihres Einkommens sie nicht ausgeben), hat mit der Kredit- oder Geldmenge nichts zu tun. Neuer Kredit und neues Geld entstehen nur durch Kredit- und Geldschöpfung innerhalb des Bankensystems, niemals durch Ersparnis (vgl. Lindner 2016).

## Grenzen der Geldschöpfung

Die Banken schaffen also neues Geld *aus dem Nichts*. Können sie dann nicht unendlich Geld und Kredit schaffen? Nein, denn es gibt hier einige Beschränkungen. Davon stellen wir hier die beiden wichtigsten dar (es gibt noch mehr): Erstens müssen Kreditnehmende kreditwürdig sein. Zweitens können die Geschäftsbanken zwar Giralgeld schaffen, aber kein Zentralbankgeld. Das brauchen sie aber, um selbst zahlungsfähig zu sein. Und Zentralbankgeld können sie nicht selbst herstellen.

Zuerst zur Frage, warum die Kreditwürdigkeit die Geld- und Kreditmenge beschränkt. Das lässt sich wieder gut an unserem Beispiel mit Hatice und Olaf darstellen: Nachdem das Paar seinen Kredit aufgenommen hat, muss es Zinsen und Tilgungsraten zahlen. Wenn Hatice und Olaf nicht ausreichend Geld zur Bedienung ihrer Schulden aufreiben können, sind sie nicht in der Lage, ihren Schuldendienst zu leisten, und werden zahlungsunfähig.

Das ist ein Problem für die Bank: Banken können zwar Geld aus dem Nichts schaffen, aber Geld verdienen können sie nur durch die Zinszahlungen. Das ist ihr Einkommen. Verlieren die Banken dieses Zinseinkommen, weil die in Schuld stehende Personen nicht

---

<sup>1</sup> Eine Ausnahme ist Bofinger 2020: 506 ff.

<sup>2</sup> Siehe auch Krugman/Wells 2017: 759 ff.

mehr zahlen können, müssen sie ihre Kreditforderungen abschreiben. Das verringert ihr Eigenkapital und kann zur Insolvenz führen.<sup>3</sup>

Deswegen sind Banken mit ihrer Kreditgewährung vorsichtig, obwohl sie Geld und Kredit aus dem Nichts schaffen können. Sie wollen sichergehen, dass ihre Kreditnehmenden ein ausreichend hohes und sicheres Einkommen haben, damit sie nicht zahlungsunfähig werden. Mit Geld und Kredit ist es wie mit Versprechen: Die Kreditvergabe heute ist das Versprechen, den Kredit später mit Zins und Tilgung zurückzuzahlen. Ein Versprechen zu geben, kostet erst mal nichts. Es später zu brechen, kann aber sehr teuer werden.

Die zweite Einschränkung für die Kredit- und Giralgeldschöpfung der Banken ist, dass die Banken zwar Giralgeld, aber kein Zentralbankgeld schaffen können. Zentralbankgeld brauchen die Banken für ihre eigenen Zahlungen. Nehmen wir wieder das Beispiel von Hatice und Olaf: Einen Teil ihres neuen Giralgeldes wollen sie vielleicht bar abheben, um damit Handwerker oder Möbel zu bezahlen. Das heißt, sie wollen ihr Bankguthaben (Giralgeld) in Bargeld (Zentralbankgeld) umtauschen.

Zentralbankgeld können die Geschäftsbanken nicht selbst schaffen, sondern – wie der Name schon sagt – das kann nur die Zentralbank. Bargeld, das ein Teil des Zentralbankgeldes ist, können sich die Geschäftsbanken in letzter Instanz nur bei der Zentralbank leihen.

Wenn die Zentralbank Zentralbankgeld an die Geschäftsbanken verleiht, funktioniert das wieder wie bei der Giralgeldschöpfung. Alle Geschäftsbanken haben Konten bei einer Zentralbank. Wenn die Zentralbank einen Kredit an eine Geschäftsbank vergibt, wird der Geschäftsbank die Kreditsumme auf ihrem Zentralbankkonto gutgeschrieben. Gleichzeitig erhöht die Zentralbank ihre eigenen Forderungen gegenüber der Geschäftsbank. Das heißt, auch das Zentralbankgeld wird aus dem Nichts geschaffen. Aber die Geschäftsbank muss diesen Zentralbankkredit später wieder mit Zentralbankgeld zurückzahlen.

Wenn Hatice und Olaf also Bargeld haben wollen, muss die Bank in Zentralbankgeld zahlungsfähig sein, und dabei hilft ihr die eigene Giralgeldschöpfung nichts. Wenn die Bank kein Zentralbankgeld hat oder aufreiben kann, können Hatice und Olaf ihr Guthaben auch nicht in Bargeld umtauschen. Dann ist das Giralgeld nichts mehr wert, die Bank ist nicht mehr zahlungsfähig, wird geschlossen und Hatice und Olaf können sich kein Haus mehr kaufen.

Weniger sichtbar für normale Kreditnehmende und Bankkundschaft ist, dass Geschäftsbanken auch Zentralbankgeld brauchen, wenn sich Bankkundinnen und Bankkunden untereinander Geld überweisen. Nehmen wir an, Hatice und Olaf wollen der Wohnungsverkäuferin den Kaufpreis überweisen. Die Verkäuferin hat aber ein Konto bei einer anderen Bank. Dann muss Hatices und Olafs Bank der anderen Bank Zentralbankgeld überweisen.

Denn untereinander akzeptieren die Banken ihr selbst geschaffenes Giralgeld nicht. Auch Banken müssen sich Hyman Minskys Aussage zu Herzen nehmen: Jeder kann Geld schaffen, aber es muss auch jemanden geben, der es akzeptiert. Untereinander akzeptieren Geschäftsbanken nur Zentralbankgeld als Zahlungsmittel, also Guthaben bei der Zentralbank. Wieder gilt: Wenn Hatices und Olafs Bank nicht genug Zentralbankgeld hat, kann sie die Überweisung nicht durchführen. Sie ist dann zahlungsunfähig. Auch in diesem Fall könnten Hatice und Olaf mit all ihrem schönen Giralgeld nichts mehr anfangen.

Aus diesem Grund sind die Zentralbanken so wichtig: Sie produzieren das gesetzliche Zahlungsmittel, das in letzter Instanz zur Tilgung von Schulden genutzt werden kann. Und wer das nicht besitzt, wenn er es braucht, wird zahlungsunfähig und damit insolvent.

Wenn zu viele Banken, Unternehmen oder Haushalte Geldmangel haben, aber ihre Schulden bedienen müssen, steigen die Insolvenzen. Dann müssen sich die Menschen mit ihren Ausgaben zurückhalten und Unternehmen entlassen Mitarbeitende, um mehr Geld für den Schuldendienst übrig zu haben. Das ist der Stoff, aus dem Wirtschafts- und Schuldenkrisen sind.

Deswegen ist es so wichtig genau zu verstehen, was Geld ist: Als Zahlungsmittel ist es das Mittel zur Begleichung von Schulden. Diese Geldfunktion und den Zusammenhang zwischen Geldschöpfung und

<sup>3</sup> Eigenkapital lässt sich nicht durch Geldschöpfung aufbauen, da die Geldschöpfung zur Erhöhung sowohl der Forderungen als auch der Verbindlichkeiten einer Bank führt. Da das Eigenkapital die Differenz aus Forderungen und Verbindlichkeiten ist, kann eine gleich hohe Erhöhung beider Bilanzposten das Eigenkapital nicht erhöhen.

Verschuldung zu verstehen ist elementar, um eine moderne Geldwirtschaft mit Schulden und Schuldenkrisen analysieren zu können. Leider ist dies bislang in der Ökonomielehre eher unterbelichtet. Die Gründe dafür könnten auch in der Geschichte der Disziplin selbst liegen.

### 6 Zu den Ursprüngen von Geld und Kredit

Adam Smith, der heute als Gründungsvater der modernen Volkswirtschaftslehre gilt, hat sich eine Geschichte zur Entstehung des Geldes ausgedacht, die bis heute oft wiederholt wird, aber sehr zweifelhaft ist: In seinem Buch *Der Reichtum der Nationen* von 1776 schreibt er, in den Urgesellschaften der Jäger und Sammler hätten immer mehr Individuen herausgefunden, dass sie in bestimmten Dingen besser seien als andere – die einen im Herstellen von Pfeil und Bogen, die anderen im Jagen.

Jeder hätte sich mit der Zeit auf eine Arbeit spezialisiert, sei darin besser geworden und hätte dann mit anderen getauscht: Die Jäger/-innen hätten sich auf das Jagen spezialisiert und ihre Beute gegen Waffen getauscht, auf deren Herstellung sich andere spezialisiert hätten (Smith [1776] 1991: 19 ff.). Die moderne Spezialisierung und die Marktgesellschaft seien so auf harmonische Weise aus den Urgesellschaften entstanden. Dann hätten die zu mittelständischen Unternehmerinnen und Unternehmer verwandelten Jäger/-innen und Sammler/-innen bemerkt, wie unpraktisch es ist, immer direkt Waren gegeneinander zu tauschen. Denn wenn die Jäger/-innen keine Pfeile wollen, kommt der Pfeilspezialist nicht an sein Abendessen.

Um sich den Handel zu erleichtern, hätten die Menschen dann das Geld erfunden: Der Pfeilspezialist kann jetzt seine Pfeile gegen Geld tauschen und das Geld später gegen Fleisch. Er ist dann nicht mehr darauf angewiesen, immer gerade diejenigen Güter vorrätig zu haben, gegen die andere tauschen wollen. Auch Mankiw erzählt in ähnlicher Weise diese Geschichte (Mankiw/Taylor 2012: 759 f.). Erst später hätten die Menschen dann herausgefunden, dass man Geld auch als Kredit verleihen kann. Laut Adam Smith kam also erst der Tauschhandel, dann das Geld und anschließend der Kredit.

Viele Historikerinnen und Anthropologen zweifeln diese Geschichte an. Bei Jäger/-innen und Sammler/-innen fand demnach in der Regel weder Spezialisierung noch Tauschhandel statt, sondern gegenseitiges Schenken (vgl. Wesel 2014: 19 ff.). Der inzwischen verstorbene Anthropologe David Graeber etwa stellte detailliert dar, dass die historische Entwicklung eher umgekehrt gewesen ist: Als Erstes kam der Kredit, dann das Geld und erst danach der reine Tauschhandel (vgl. Graeber 2011). Die Anthropologin Catherine Humphrey schreibt, dass kein Anthropologe, keine Historikerin oder Erobererin jemals eine außereuropäische Gesellschaft gefunden habe, die auf reinem Tauschhandel beruhe (vgl. Humphrey 1985).

Graeber schreibt, dass das Gros der ältesten bekannten schriftlichen Fundstücke aus dem alten Mesopotamien Finanzunterlagen sind, die Schuld- und Kreditbeziehungen dokumentiert haben. Die Menschen in Mesopotamien schrieben gegenseitig beieinander an – vergaben sich also gegenseitig Kredit –, ohne gleich geeignete Tausch- und Zahlungsmittel zur Hand zu haben. Der Wert der Schulden wurde zwar in Silber gemessen (Silber war also eine Rechenheit), getilgt wurden die Schulden aber durch Lieferung von Waren, etwa durch Getreide. Silber zirkulierte nicht in der Form von Münzen, sondern wurde in Tempeln gelagert. Geld in unserem heutigen Sinne gab es nicht, aber Schulden und Kredit sehr wohl. Erst später seien Münzen geprägt und das moderne Geld geschaffen worden, das zur Begleichung von Schulden diene.

Direkten Tauschhandel findet man in der Regel nur in besonderen Situationen, in dem Geld wertlos geworden ist und zwischen Menschen, die mit der Benutzung von Geld bereits vertraut sind. In Hyperinflationen, wenn die Preise so stark steigen, dass das Geld komplett wertlos wird, haben Menschen oft keine andere Wahl, als auf den direkten Tauschhandel zurückzufallen. Solch einen Handel hat man etwa in der deutschen Hyperinflation der frühen 1920er Jahre nach dem Ersten Weltkrieg gesehen oder in der russischen Inflation nach dem Ende der Sowjetunion (vgl. Wesel 2014: 19 ff.).

Adam Smith hat mit seiner Geschichte der Jäger/-innen und Sammler/-innen, die sich zu Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmen entwickelt und dabei aus praktischen Gründen das Geld erfunden

haben, eine Erzählung geliefert, die zwar mittlerweile kritisch gesehen wird, aber trotzdem noch weit verbreitet ist. Diese Erzählung ist aber nicht nur historisch fragwürdig, sie trübt auch den Blick auf die Realität einer modernen Geldwirtschaft, für die der Zusammenhang zwischen Geld und Kredit von zentraler Bedeutung ist. Und ein klares Verständnis dieser Zusammenhänge ist die Voraussetzung dafür, in der Zukunft Finanz- und Wirtschaftskrisen zu verhindern.

Julian Becker und Florian Benz

# Zum Einsatz der Materialien

Verlaufsplanung				Material
Phase	Thema	Handlungsschritte/Methoden	Kompetenzerwartungen: Die Lernenden können ...	Material
Einstieg 45 Minuten	Geld: alltäglich und trotzdem unbekannt?	Fragen rund um das Geld (Schreibgespräch, <b>M1</b> )  „Geld ist, was Geld tut“ (Zuordnungsaufgabe zu den Geldfunktionen, <b>M2</b> )	... Funktionen des Geldes als Zahlungs-, Tausch-, Wertaufbewahrungs- und Rechenmittel erläutern.	<b>M1</b> <b>M2</b>
Erarbeitung 1 45 Minuten	Wie kommt der Wert ins Geld?	Euro oder Fantasia-Dollar: Warum ist Bargeld wertvoll? ( <b>M3</b> )  Wie kommt der Wert ins Geld? Zwei verschiedene Perspektiven (Partnerpuzzle, <b>M4</b> u. <b>M5</b> )	... verschiedene Perspektiven auf Geld in Grundzügen beschreiben.	<b>M3</b> <b>M4</b> <b>M5</b>
Erarbeitung 2 45 bis 90 Minuten	Wie ist das Geld einst entstanden – und wie wird es heute erschaffen?	Die Ursprünge des Geldes (Storyboard für ein Video entwickeln und präsentieren, <b>M6</b> mit <b>M8</b> )  Wie Geld heute geschaffen wird: die Geldschöpfung (Storyboard für ein Video entwickeln und präsentieren, <b>M7</b> mit <b>M8</b> )	... verschiedene Vorstellungen zu den historischen Entstehungszusammenhängen des Geldes erläutern.  ... den Prozess der heutigen Geldschöpfung in seinen Grundzügen beschreiben.	<b>M6</b> <b>M7</b> <b>M8</b>
Reflexion 45 Minuten		Erstellung eines Flyers ( <b>M9</b> )		<b>M9</b>

## Einstieg

Der Einstieg soll zum Nachdenken über die Selbstverständlichkeit *Geld* anregen. Dazu wird die Methode des Schreibgesprächs (**M1**, zur Methode siehe bpb-Methodenkiste: 11) vorgeschlagen. Jede der Fragen in **M1** thematisiert einen der Aspekte, der im Modul vertieft wird: Geldfunktionen, Ursprung des Geldwertes, historische Entstehung des Geldes, gegenwärtige Geldschöpfung. Die Ergebnisse des Schreibgesprächs können so während der Folgephasen wieder aufgegriffen werden. **M2** nähert sich dann dem Phänomen Geld entsprechend dem Standardvorgehen der Ökonomik, indem es über eine funktionale Definition vier Geldfunktionen thematisiert.

### Zu M1

Die vier Fragen rund um das Thema Geld greifen jeweils einen Aspekt auf, der in den folgenden Stunden besprochen und in der Reflexionsphase erneut betrachtet wird. Zum Einsatz kommt die Methode des Schreibgesprächs. Die Lernenden können dabei ihre Vermutungen frei äußern – auch zu Fragen, zu denen sie möglicherweise kein Vorwissen haben. Die Poster werden im Anschluss im Raum aufgehängt. Sie sind so für die weiteren Erarbeitungsphasen präsent und können ergänzt werden.

### Zu M2

In **M2** begegnen die Lernenden der Standardantwort auf die Frage *Was ist Geld?*. Diese lautet in der Regel: Geld ist das, was die Geldfunktionen erfüllt. Diese Geldfunktionen bestehen zumeist aus einer Variante des Drei- oder Vierklangs aus Zahlungsmittel, Tauschmittel, Wertaufbewahrungsmittel und Recheneinheit.<sup>1</sup> Zur Erschließung dieser Definition dient Material **M2**, das an die erste Frage in **M1** anknüpft. Die ersten vier Zeilen der Tabelle (Name der Geldfunktion, Erläuterungstext, Abbildung, Beispiel) werden auseinandergeschnitten, sodass sie von den Lernenden korrekt zusammengesetzt werden müssen (als Hilfestellung können auch einzelne Zeilen intakt gelassen werden). In die leeren Zeilen können die Lernenden eigene Beispiele eintragen.

<sup>1</sup> Siehe z. B. der Erklärfilm der Deutschen Bundesbank, verfügbar unter: <https://www.bundesbank.de/de/service/schule-und-bildung/erklaeerfilme/was-ist-geld--857018>.

## Erarbeitung 1

Im Zentrum dieser Erarbeitungsphase steht die Frage: Was unterscheidet einen Euroschein eigentlich von einem beliebigen anderen Stück Papier, auf dem eine Zahl notiert wurde? Wieso ist der Euroschein wertvoll und kann somit Geldfunktionen erfüllen – und Spielgeld nicht? Dies knüpft an den im Hintergrundtext formulierten Satz Hyman Minskys an: „Jeder kann Geld schaffen. Die Frage ist nur, ob andere es akzeptieren.“ (Minsky 1986: 79). Dieser Thematik nähern sich die Lernenden zunächst in **M3**. Zur Vertiefung werden zwei Infotexte angeboten, die auf die Rolle des Staates beim Geld verweisen (**M5**) oder den Wert des Geldes in seinem (ursprünglichen) Charakter als Tauschgut begründet sehen (**M6**). Anhand der Methode des Partnerpuzzles werden diese Texte erarbeitet, visualisiert und gegenseitig erläutert. (Eine Erklärung der bekannten Methode des Partnerpuzzles ist bspw. unter folgendem Link zu finden: [https://lehrerfortbildung-bw.de/st\\_if/bs/if/unterrichtsgestaltung/methodenblaetter/partnerpuzzle.html](https://lehrerfortbildung-bw.de/st_if/bs/if/unterrichtsgestaltung/methodenblaetter/partnerpuzzle.html)).

### Zu M3

Die Lehrkraft legt zwei Papierscheine auf den Tisch: Einen echten 20-Euroschein und einen Spielgeldschein (siehe **M3**). Sie schildert das Szenario, das in **M3** dargestellt ist. Die Lernenden werden hier die Euronote wählen. Doch warum? Die Lehrkraft bittet die Lernenden, sich für eine von vier Begründungen zu entscheiden, die jeweils in einer der vier Ecken des Raums auf Plakaten festgehalten sind. Dort sollen sich die Lernenden untereinander austauschen und gemeinsam überlegen, warum sie diese Begründung gewählt haben. Eine Enthaltung ist möglich, wenn man keine der Begründungen für adäquat hält. Dann muss man eine eigene Begründung auf einem Plakat festhalten.

Im Anschluss sollte besprochen werden, dass die Begründungen 1 und 4 für den modernen Euro nicht mehr passend sind: Weder ist das Geldscheinpapier besonders wertvoll noch kann man sich für den Euro bei irgendeiner staatlichen Stelle eine bestimmte Goldmenge auszahlen lassen. Begründungen 2 und 3 enthalten relevante Aspekte für den Wert des Geldes (staatliche Setzung, Vertrauen, Durchsetzung eines Tauschmittels im Markt), müssen aber noch konkreter betrachtet werden. Dazu dienen die Materialien **M4** und **M5**.

### Zu M4 und M5

Die Texte führen kurz in die *Staatliche Theorie des Geldes* (M4) und die *Tauschtheorie* (M5) ein. Sie können in Form eines Partnerpuzzles (siehe zur grundsätzlichen Erklärung der Methode bpb-Methode Nr. 24 und Nr. 25) bearbeitet werden: Es werden zunächst Paare aus zwei Expertinnen oder Experten gebildet, die den Textinhalt (M4 oder M5) im Tandem erarbeiten. Dabei sollen sie die erarbeiteten Theorien in einer geeigneten Form jeweils individuell visualisieren, z. B. in einem Schaubild. Nach Aufforderung durch die Lehrkraft bilden sich neue Paare. Den neuen Partnerinnen oder Partnern wird jeweils der eigene Text anhand der Visualisierung erläutert. Dabei wird auch die Frage gestellt, inwieweit sich die Theorien widersprechen oder miteinander vereinbar sind.

## Erarbeitung 2

Die zweite Erarbeitungsphase beschäftigt sich mit der Frage der Geldentstehung – sowohl in historischer als auch in gegenwärtiger Form. Die Erarbeitungsphase ist dabei so aufgebaut, dass die Lerngruppe sich zu Beginn der Stunde in mehrere Gruppen teilt. Jede Gruppe nimmt sich ein Thema vor (historische Geldentstehung in M6 oder moderne Geldschöpfung und Rolle der Banken in M7, die Themen werden dabei auch mehrfach vergeben). Jede Gruppe entwickelt jeweils eine Idee für einen YouTube-Erklärfilm. Die Filme müssen nicht tatsächlich gedreht werden, vielmehr reicht es aus, ein Storyboard (M8) zu entwickeln, in dem in Skizzen die einzelnen Szenen festgehalten und stichwortartig erläutert werden. Die Lernenden stellen anschließend ihre Filmidee anhand ihres Storyboards dem Plenum vor. Da ein tatsächlicher Filmdreh nicht nötig ist, können die Lernenden Ideen ohne Beschränkungen entwickeln. Sollte hingegen auf Basis des Storyboards tatsächlich ein Film entstehen, muss entsprechend mehr Zeit eingeplant und mit der Lerngruppe besprochen werden, wie sich ein solcher Prozess gestalten lässt.

### Zu M6

M6 befasst sich mit der Geschichte der Geldentstehung. Diese wird häufig als eine Geschichte präsentiert, in deren Verlauf Geld (schrittweise) aus den Bedürfnissen einer bereits arbeitsteiligen, aber noch geldlosen Ökonomie entsteht, bei der am Anfang das Problem der doppelten Koinzidenz der Bedürfnisse gestanden hat. Um dieses Problem zu lösen, hat sich zunächst die Nutzung von Warengeld und hieran anschließend von Münzgeld durchgesetzt. Dieses Narrativ ist weit verbreitet. Historikerinnen und Anthropologen äußern allerdings seit langer Zeit Zweifel daran. Sie machen andere Entstehungszusammenhänge aus, die in M6 als *alternative Sichtweise* vorgestellt werden.

### Zu M7

M7 erschließt die Praxis der gegenwärtigen Geldschöpfung und geht dabei auch auf die Rolle der Banken in diesem Prozess ein. Dabei werden die Vorstellungen von Banken als Intermediären und von Banken als geldschöpfenden Institutionen gegenübergestellt.

## Reflexion

Die Reflexionseinheit dient dazu, die Erkenntnisse der beiden Erarbeitungsphasen zu sichern. Dazu können einige Fragen der Einstiegssitzung (M1) wieder aufgegriffen werden. Die Lernenden werden gebeten, die Plakate (M1) durch neue Kommentare (auf kleinen Kärtchen) zu ergänzen oder zu korrigieren. Die Aufgabe besteht darin, in Gruppenarbeit Materialien für einen Flyer zu erstellen, der über das Thema Geld aufklärt (M9). Fünf Gruppen sollen dazu mithilfe von kurzen Texten und Abbildungen (Bilder, Diagramme) jeweils eine Spalte füllen. Jede Spalte sollte die wichtigsten Informationen zum Thema enthalten. Am Ende werden die verschiedenen Materialien in einem Dokument zusammengeführt. Die Flyer können dazu dienen, andere über die Ergebnisse zu informieren.



## Literatur

- Bofinger, Peter (2020): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten.
- Deutsche Bundesbank (2017): Die Rolle von Banken, Nichtbanken und Zentralbank im Geldschöpfungsprozess. In: Monatsbericht, April, S. 15–36.
- Graeber, David (2011): Debt: the first 5000 years, New York.
- Humphrey, Caroline (1985): Barter and economic Disintegration. In: Man, Bd. 20, Nr. 1, S. 48–72.
- Krugman, Paul/Wells, Robin (2017): Volkswirtschaftslehre, 2. Auflage, Stuttgart.
- Lindner, Fabian (2016): Wie der Kredit wirklich in die Welt kommt ... und was die Standardlehrwerke der Volkswirtschaftslehre alles falsch machen. In: van Treeck, Till/Urban, Janina (Hrsg.): Wirtschaft neu denken. Blinde Flecken der Lehrbuchökonomie, Berlin.
- Mankiw, N. Gregory/Taylor, Mark P. (2012): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. 5. Aufl., Stuttgart.
- Minsky, H. (1986): Stabilizing an Unstable Economy, New Haven.
- Smith, Adam ([1776] 1991): Wealth of Nations, New York.
- Walker, F. A. (1891): Money, London.
- Wesel, Uwe (2014): Geschichte des Rechts, München.



# Exportweltmeister – ein Grund zum Feiern?

Über deutsche Exportüberschüsse wird immer wieder intensiv gestritten. Während sie zum Beispiel von den USA, der EU-Kommission oder dem Internationalen Währungsfonds (IWF) kritisiert werden, haben deutsche Politikerinnen und Politiker diese Kritik in der Vergangenheit oft zurückgewiesen. Die Exportstärke der deutschen Wirtschaft ist in der Debatte oft mit dem inoffiziellen Titel des *Export-Weltmeisters* verbunden, der in den deutschen Medien immer einmal wieder präsent ist und die Exporte bzw. Exportüberschüsse positiv konnotieren dürfte. Auf den ersten Blick erscheint es daher kaum einsichtig, wieso deutsche Unternehmen in ihren Exportchancen behindert werden sollten. Tatsächlich gibt es in der Ökonomie Positionen, die hohe Exportüberschüsse nicht notwendigerweise als problematisch ansehen, da sie als Ergebnis von Marktprozessen zu interpretieren seien, in welche die Politik nicht eingreifen sollte oder könnte. Keynesianisch ausgerichtete Ökonomen und Ökonomen sehen hingegen Exportüberschüsse und Exportdefizite in der Regel kritischer und erkennen darin eine Gefahr für die ökonomische und politische Stabilität. Das Modul dient dazu, diese Kontroverse zu erschließen.

## Didaktische Perspektive

Ausgangspunkt des Moduls ist die wirtschaftliche und politische Herausforderung außenwirtschaftlicher Ungleichgewichte. Schwerpunktmäßig lässt sich das Modul in Inhaltsfeldern einsetzen, die sich mit Aspekten von Welt- und Außenwirtschaft oder globalen bzw. internationalen ökonomischen Strukturen und Prozessen befassen. Das Modell eines erweiterten Wirtschaftskreislaufs, volkswirtschaftliche Sektoren und deren Finanzierungssalden sowie die Handelsbilanz sind wichtige Fachkonzepte, die thematisiert werden. Als konkretes Beispiel dient die Debatte um die deutschen Handelsbilanzüberschüsse, die in der Öffentlichkeit eng mit dem Schlagwort der *Exportweltmeisterschaft* verbunden ist. Die Auseinandersetzung mit diesem Begriff und dem damit verbundenen *Framing* bietet eine Möglichkeit für einen reflexiven Zugang.

### Lernziele

Die Lernenden können ...

- die Größe und Relevanz der deutschen Außenwirtschaft beschreiben.
- Exporte und Exportüberschüsse voneinander unterscheiden.
- die Zahlungsströme im Modell des Wirtschaftskreislaufs beschreiben und den Exportüberschuss einordnen.
- die Kritik an den deutschen Exportüberschüssen sowie Gegenpositionen erklären.
- politische Handlungsmöglichkeiten für einen Abbau der Exportüberschüsse erklären.
- Stellung zur Kritik an den deutschen Exportüberschüssen beziehen.

Till van Treeck

## Einführung ins Thema

### Kritik am Exportweltmeister?

Deutschland wird häufig als Exportweltmeister bezeichnet. Der Grund ist, dass in Deutschland ansässige Firmen viele im Inland produzierte Güter an Firmen, Privatpersonen oder Staaten im Ausland verkaufen. Dies kann als Erfolg des deutschen Wirtschaftsmodells verstanden werden, da die deutsche Volkswirtschaft offenbar sehr erfolgreich darin ist, z. B. Autos, Maschinen, Farben oder Medikamente herzustellen, die sich aufgrund ihrer hohen Qualität, Zuverlässigkeit und/oder günstiger Preise im Ausland großer Beliebtheit erfreuen. Für die Arbeitnehmenden in Deutschland entstehen dadurch vor allem im Industriesektor gut bezahlte Arbeitsplätze, die eine Grundlage für den hohen Lebensstandard in Deutschland sind.

Doch immer wieder hagelt es von ausländischen Regierungen, internationalen Institutionen, aber auch von Ökonominen und Ökonomen aus dem In- und Ausland Kritik an Deutschlands Exportüberschüssen. Auf den ersten Blick mag diese Kritik fragwürdig wirken, weil hier vermeintlich durch Konkurrentinnen und Konkurrenten auf dem Weltmarkt auf dem politischen Wege eine Schwächung der deutschen Wirtschaft erreicht werden soll. Doch ist dem tatsächlich so?

Um die Kritik zu verstehen, ist es zunächst notwendig, zwischen Exporten und Exportüberschüssen zu unterscheiden. Exporte sind der Wert der in Deutschland hergestellten Waren und Dienstleistungen, die ans Ausland verkauft werden. Exportüberschüsse sind die Differenz zwischen den deutschen Exporten ins Ausland und den deutschen Importen aus dem Ausland. Die Kritik bemängelt in der Regel nicht, dass Deutschland zu erfolgreich bei den Exporten ist, son-

dern dass die deutsche Volkswirtschaft, gemessen an den Exporten, zu wenige Güter und Dienstleistungen aus dem Ausland importiert, also der Exportüberschuss dauerhaft zu hoch ist. Insofern wird eigentlich nicht die *Exportweltmeisterschaft* Deutschlands kritisiert, jedenfalls dann nicht, wenn dieser Titel an das Land geht, das wertmäßig die höchste Summe an Exporten in einem Jahr verbuchen konnte. Dann ist allerdings Deutschland auch schon seit vielen Jahren nicht mehr Exportweltmeister gewesen – und es ist höchst fragwürdig, ob das in Zukunft überhaupt nochmal passiert. Andererseits wird aber in der medialen Debatte immer wieder auch die Höhe der Exportüberschüsse als Kriterium für die *Exportweltmeisterschaft* herangezogen – und dann rückt der Titelgewinn Deutschlands tatsächlich wieder in den Fokus der Kritik.

## Die deutschen Exportüberschüsse und ihre Implikationen

Weil Deutschland seit Anfang der 2000er Jahre in jedem Jahr mehr *an das* Ausland verkauft hat, als es selbst *vom* Ausland gekauft hat, haben deutsche Firmen und Privatpersonen Vermögen gegenüber ausländischen Firmen, Privatpersonen und Staaten aufgebaut. Das bedeutet aber auch, dass sich ausländische Firmen, Privatpersonen und Staaten in Deutschland verschuldet haben. Denn der deutsche Exportüberschuss ist, rein logisch betrachtet, natürlich nur deswegen möglich, weil andere Länder Exportdefizite aufweisen – und Exportdefizite müssen via Verschuldung oder Vermögensabbau finanziert werden. Die Regierungen einiger Länder, die in der jüngeren Vergangenheit Exportdefizite verzeichneten, wie etwa die USA, Spanien oder Frankreich, haben erklärt, dass sie diese Defizite verringern möchten, um die Verschuldung gegenüber dem Ausland abzubauen und um neue Arbeitsplätze in der Exportbranche im Inland zu schaffen. Dies wiederum ist rein logisch nur möglich, wenn Länder mit Exportüberschüssen wie Deutschland ihre Überschüsse verringern.

## Neoklassische und keynesianische Perspektive

Ob man Exportüberschüsse und -defizite überhaupt als problematisch einschätzt, hängt nicht zuletzt damit zusammen, welche ökonomische Theorie zugrunde gelegt wird. Neoklassische Theorien argumentieren, dass solche Überschüsse und Defizite häufig das Ergebnis von Marktprozessen sind, in welche die Politik nicht eingreifen sollte. So wird zum Beispiel in Bezug auf Deutschland angeführt, dass die deutschen Privathaushalte sich zurzeit mit hohen Ersparnissen, die teilweise im Ausland angelegt werden, auf den demografischen Wandel vorbereiten. Wenn in einigen Jahren die geburtenstarken Jahrgänge in den Ruhestand eintreten, wird dies die Fähigkeit deutscher Firmen beeinträchtigen, Waren und Dienstleistungen herzustellen, weil die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter schrumpft. Dann, so die neoklassische Argumentation, werden die deutschen Exportüberschüsse automatisch wieder sinken, weil die Rentnerinnen und Rentner in Deutschland ihre im Ausland *geparkten* Vermögen wieder auflösen werden, um vermehrt Güter (z. B. Autos aus den USA) und Dienstleistungen (z. B. Urlaub in Spanien) aus dem Ausland zu kaufen und so ihren Lebensstandard aufrechtzuerhalten, obwohl in Deutschland wegen des demografischen Wandels nicht mehr so viele Güter und Dienstleistungen hergestellt werden können. Das würde aber auch bedeuten, dass die Exportdefizite des Auslandes automatisch zurückgehen, weil ausländische Firmen mehr nach Deutschland exportieren.

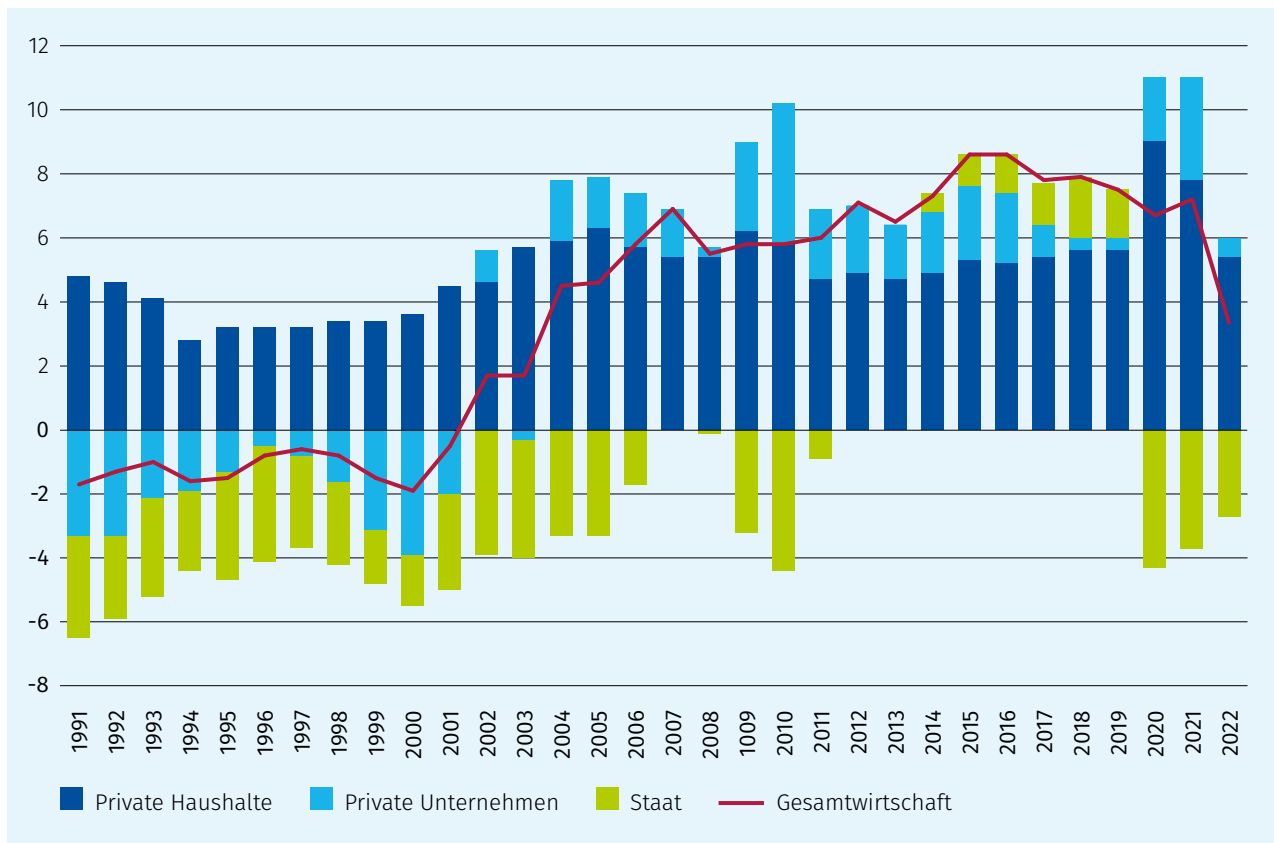
Keynesianische Ökonomen und Ökonomen sehen Exportüberschüsse und -defizite in der Regel kritischer und in den *außenwirtschaftlichen Ungleichgewichten* mittel- bis langfristig eine Gefahr für die ökonomische und politische Stabilität. So warnte der britische Ökonom John Maynard Keynes bereits in den 1930er Jahren vor den Gefahren einer nationalen Wachstumsstrategie, die auf Exportüberschüsse gegenüber dem Ausland setzt. Nach der keynesianischen Theorie neigen *freie Märkte* dazu, Arbeitslosigkeit zu erzeugen, weil die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen zu gering ist. Dies könnte etwa deshalb der Fall sein, weil die privaten Haushalte oder Unternehmen viel sparen und Geldvermögen aufbauen möchten (z. B. aus Verunsicherung oder für die

Altersvorsorge). Ein weiterer Grund könnte sein, dass die Erhöhung staatlicher Ausgaben und der Staatsverschuldung unerwünscht ist. Ein Ausweg aus der Nachfrageschwäche im Inland könnte dann für ein einzelnes Land darin bestehen, vermehrt Güter und Dienstleistungen an das Ausland zu verkaufen und so einen Anstieg der Arbeitslosigkeit zu verhindern. Das Problem besteht darin, dass nicht alle oder auch nur mehrere große Länder gleichzeitig eine solche Strategie verfolgen können, weil nicht alle Länder Exportüberschüsse erzielen können. Daher besteht aus keynesianischer Sicht die Gefahr von weltweiter Massenarbeitslosigkeit, wenn zu viele Länder auf Exportüberschüsse setzen. Daraus können leicht politische Konflikte erwachsen wie in den 1930er Jahren und wie aktuell zwischen den USA und Deutschland oder innerhalb der Europäischen Währungsunion.

### Wie hängen die schwarze Null, die schwäbische Hausfrau und Exprtüberschüsse zusammen?

Um die Hintergründe des deutschen Exportüberschusses genauer zu beleuchten, sind grundlegende Kenntnisse der Saldenmechanik hilfreich, welche die Beziehungen zwischen den einzelnen Sektoren (private Haushalte, private Unternehmen, Staat, Ausland) der Volkswirtschaft beschreibt. Der Finanzierungssaldo eines Sektors ergibt sich aus der Differenz aus seinen Einnahmen und den Ausgaben. Die privaten Haushalte erzielen Einnahmen u. a. aus Löhnen, Zinsen, Dividenden und staatlichen Transferzahlungen wie Arbeitslosenunterstützung oder Rentenzahlungen. Gleichzeitig geben sie Geld für privaten Konsum (Autos, Fahrräder, Nahrung, Urlaub, Sport, Nachhilfeunterricht usw.) oder für Wohneigentum aus, und sie müssen Steuern und Abgaben für die Sozialversicherungen an den Staat zahlen. Wie Abbildung 1

Abb. 1: sektorale Finanzierungssalden, Deutschland, 1991–2022, in Prozent des Bruttoinlandsproduktes



© bpb, Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank

zeigt, weisen die privaten Haushalte in Deutschland in jedem Jahr einen Finanzierungsüberschuss auf, d.h. sie geben weniger aus, als sie einnehmen. Die Sparsamkeit der deutschen Privathaushalte wird in der öffentlichen Debatte häufig mit dem Bild der *schwäbischen Hausfrau* beschrieben, die nach dem Vorsichtsprinzip haushaltet und grundsätzlich nicht *über ihre Verhältnisse* leben möchte.

Die inländischen privaten Unternehmen erzielen Einnahmen aus dem Verkauf von Konsum- und Investitionsgütern an die privaten Haushalte, den Staat oder andere Unternehmen aus dem Ausland. Die Ausgaben der Unternehmen umfassen unter anderem die Löhne der Arbeitnehmenden, Zins- und Dividendenzahlungen an die Gläubiger und Anteilseignerinnen sowie Steuern und Arbeitgeberbeiträge für die Sozialversicherungen, die vom Staat erhoben werden. Die privaten Unternehmen hatten in den 1990er Jahren Finanzierungsdefizite, seit Beginn der 2000er Jahre geben sie aber – wie die privaten Haushalte – in jedem Jahr weniger aus, als sie einnehmen.

Der Staat erzielt Einnahmen aus Steuern und Abgaben, die von Privathaushalten und Unternehmen gezahlt werden. Die Ausgaben des Staates beinhalten den staatlichen Konsum (z. B. Gehälter für Lehrkräfte), staatliche Investitionen (z. B. Bau und Instandhaltung von Schulen) und Transferzahlungen an Privathaushalte (z. B. Arbeitslosenunterstützung, Renten) sowie Subventionen an die Unternehmen. Während der Staat in Deutschland in den 1990er Jahre durchweg Defizite machte, erzielte er seit den 2000er Jahren häufig Finanzierungsüberschüsse. Das Prinzip der sparsamen Haushaltsführung wurde in der politischen Debatte als eine *Politik der schwarzen Null* beschrieben.

Es wird deutlich, dass seit der Jahrtausendwende in vielen Jahren alle inländischen Sektoren – Privathaushalte, Unternehmen, Staat – Finanzierungsüberschüsse aufweisen. Dies bedeutet zwangsläufig, dass in anderen Ländern Finanzierungsdefizite als Spiegelbild der deutschen Finanzierungsüberschüsse entstanden sind.

## Alternativen zum Exportüberschuss?

In den Wirtschaftswissenschaften wird kontrovers diskutiert, inwieweit der deutsche Exportüberschuss gerechtfertigt ist bzw. welche Alternativen von der Wirtschaftspolitik verfolgt werden könnten. Eine vor allem von keynesianisch orientierten Ökonominnen und Ökonomen formulierte Forderung ist, dass der Staat von der Politik der schwarzen Null abrücken und verstärkt zum Beispiel in den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur (Bus und Bahn), Bildung (Kindergärten, Schulen, Universitäten) und Klimaschutz (erneuerbare Energien, Gebäudesanierung) investieren sollte. Gerade in Zeiten, in denen die Zinsen niedrig sind, sollte der Staat nach dieser Sichtweise Kredite bei den Privathaushalten aufnehmen. Eher neoklassisch orientierte Ökonominnen und Ökonomen wenden allerdings ein, dass eine höhere Staatsverschuldung künftige Generationen belasten und längerfristig das Vertrauen in die Staatsfinanzen beschädigen könnte. Ein Gegenargument lautet wiederum, dass künftige Generationen auch von den kreditfinanzierten Investitionen des Staates profitieren werden. Letztlich stellt sich die Frage, ob die Ersparnisse der Privathaushalte besser auf den internationalen Finanzmärkten oder in heimischen Staatsanleihen angelegt sind. Denn klar ist, dass sich zumindest einer der beiden Sektoren Ausland oder Staat verschulden muss (d.h. Ausgaben übersteigen die Einnahmen), wenn die Sektoren Privathaushalte und Unternehmen Ersparnisse bilden möchten (d.h. Einnahmen übersteigen die Ausgaben). Schuldenkrisen wie in den USA (private Haushalte), Griechenland (Staat) oder Irland (Bankensektor) haben in den letzten Jahren vermehrt Zweifel daran aufkommen lassen, dass die Ersparnisse des deutschen Privatsektors im Ausland besser angelegt sind als beim deutschen Staat.

Die Finanzierungsüberschüsse des Unternehmenssektors führen einige Ökonominnen und Ökonomen darauf zurück, dass sich die Einkommensverteilung in letzter Zeit zugunsten der Unternehmensgewinne und zulasten der Löhne verschoben hat. Sie fordern politische Maßnahmen, welche die Verhandlungsposition der Arbeitnehmenden stärken und die Entwicklung der Löhne befördern sollen (z. B. höhere Mindestlöhne, großzügigere Arbeitslosenunterstützung, stär-

kere Allgemeinverbindlichkeit von Tarifverträgen). Andere plädieren eher dafür, die Investitionsbedingungen für die Unternehmen zu verbessern, z. B. durch den Abbau von Bürokratie oder steuerliche Entlastungen, was ebenfalls zu einem Abbau der Finanzierungsüberschüsse beitragen könnte.

Am Ende ist es nicht zuletzt eine politische Frage, inwieweit die deutschen Exportüberschüsse aufrechterhalten werden können. Obwohl der europäische Stabilitäts- und Wachstumspakt eine Obergrenze für Leistungsbilanzüberschüsse von sechs Prozent vor-

sieht, ist davon auszugehen, dass die Regierungen von Deutschlands Handelspartnern das deutsche Exportüberschussmodell weiterhin sehr kritisch beäugen werden. Eine Gefahr für die internationalen Beziehungen besteht darin, dass Länder mit Exportdefiziten zu protektionistischen Maßnahmen (Zölle und andere Handelsbeschränkungen) greifen, die dann zu schwer kontrollierbaren ökonomischen wie diplomatischen Verwerfungen führen könnten bzw. zuletzt schon geführt haben.



Julian Becker und Florian Benz

# Zum Einsatz der Materialien

Verlaufsplanung				
Phase	Thema	Handlungsschritte/Methoden	Kompetenzerwartungen: Die Lernenden können ...	Material
Einstieg	Exporte und Exportüberschüsse:	Die deutsche Exportstärke in den Medien (Methode: Schlagzeilencollage, <b>M1</b> )	... die Größe und Relevanz der deutschen Außenwirtschaft beschreiben.	<b>M1</b>
	Was ist das überhaupt? Und warum wird darum gestritten?	Importe, Exporte, Überschüsse (Diagrammanalyse, <b>M2</b> ) <i>Exportweltmeister</i> – was ist das eigentlich? (Arbeitsblatt, <b>M3</b> ) Unsere Überschüsse sind eure Schulden? ( <i>Gallery Walk</i> , <b>M4</b> mit <b>M5 EWH</b> u. <b>M9</b> ) YouTube-Video zur Sicherung, Vertiefung und Ausblick ( <b>M10 Video</b> ) (ggf. in Folgestunde verschieben)	... Exporte und Exportüberschüsse unterscheiden. ... die Zahlungsströme im Modell eines erweiterten Wirtschaftskreislaufs beschreiben und den Exportüberschuss hier einordnen.	<b>M2</b> <b>M3</b> <b>M4</b> <b>M5 EWH</b> <b>M6</b> <b>M7</b> <b>M8</b> <b>M9</b> <b>M10 Video</b>
Erarbeitung 2	Sind die deutschen Exportüberschüsse ein Problem?	Ggf.: YouTube-Video zur Wiederholung der Inhalte des Einstiegs ( <b>M10 Video</b> )	... die Kritik an den deutschen Exportüberschüssen sowie Gegenpositionen erklären und beurteilen.	( <b>M10 Video</b> ) <b>M11</b> <b>M12</b>
	Wenn ja, (wie) lassen sie sich verhindern?	Tomatenland und Zwiebelland: ein fiktives Streitgespräch ( <b>M11</b> u. <b>M12</b> , ggf. <b>M13</b> ) Anhand des Schaubildes ( <b>M4</b> u. <b>M5 EWH</b> ) zum Wirtschaftskreislauf werden die Wechselwirkungen einer Reduktion der Exportüberschüsse untersucht	... politische Handlungsmöglichkeiten für einen Abbau der Exportüberschüsse erklären und beurteilen.	<b>M13</b> <b>M4 u.</b> <b>M5 EWH</b>
Reflexion	Ist die deutsche Exportstärke ein Problem?	Positionierung anhand der erneuten begründeten Auswahl einer der Schlagzeilen aus der Schlagzeilencollage	... Stellung zur Kritik an den deutschen Exportüberschüssen beziehen.	<b>M1</b>

### Einstieg/Erarbeitung 1

Der Einstieg in das Modul erfolgt über die Beschäftigung mit der medialen Berichterstattung zu deutschen Exporten. Als Methode wird die Arbeit mit einer Schlagzeilencollage (**M1**) vorgeschlagen, die den Lernenden einen Zugang zur öffentlichen Debatte ermöglicht. Alternativ kann die Lehrkraft zunächst auch nur den Begriff *Exportweltmeister* an die Tafel schreiben und ausgehend hiervon ein Unterrichtsgespräch führen, wodurch **M1** die erste Arbeitsphase wird.

Im nächsten Schritt geht es darum, einige grundlegende Zahlen zum deutschen Außenhandel kennenzulernen (**M2**) und diese Daten auf den Titel des *Exportweltmeisters* zu beziehen (**M3**). Hieran lässt sich der Unterschied zwischen Exporten und Exportüberschüssen verdeutlichen. Außerdem kann das durch den Weltmeisterbegriff gesetzte Framing thematisiert werden.

Im Anschluss soll in Grundzügen eine gesamtwirtschaftliche Perspektive auf die Außenhandelsüberschüsse anhand des Modells eines Wirtschaftskreislaufs eröffnet werden. Dies wird in Form eines *Gallery Walk* durchgeführt (**M4** mit **M5 EWH** bis **M9**). Am Ende steht die Frage, wieso einem Überschuss im Inland notwendigerweise Defizite in einem oder mehreren anderen Ländern in exakt gleicher Höhe gegenüberstehen. Die Kenntnis dieses Zusammenhangs ist eine Grundlage dafür, die Kontroverse um die Außenhandelsüberschüsse in der folgenden Erarbeitungsphase diskutieren zu können. Ein Video (**M9**) dient dazu, um den Zusammenhang zu wiederholen und anhand der dort enthaltenen (umstrittenen) Positionierung die Kontroverse um die Bewertung der Exportüberschüsse zu eröffnen.

#### Zu M1:

Das Material besteht aus einer Reihe an Überschriften von Onlineartikeln aus den Jahren 2013 bis 2023, die sich mit den deutschen Exporten bzw. Exportüberschüssen befassen. In einem ersten Schritt werden die Lernenden gebeten, anhand der Schlagzeilen eine Frage zu formulieren, die als Leitfrage dient (z. B.: „Deutschlands Exportstärke: gut oder schlecht?“). Im nächsten Schritt sollen die Überschriften entsprechend der (angenommenen) Positionierung (kritisch,

neutral, positiv) sortiert werden. In einem letzten Schritt werden sie gebeten, eine Schlagzeile auszuwählen, der sie zunächst intuitiv besonders zustimmen, um ihre Position zur ausgewählten Schlagzeile zu formulieren. Da am Ende des Moduls eine erneute Positionierung gefragt ist, können die Lernenden beide abschließend miteinander vergleichen.

#### Zu M2:

Die Arbeit mit **M2** bietet einen Überblick zum Umfang und zur Relevanz der deutschen Außenwirtschaft, was Grundlage für die folgenden Erarbeitungsphase ist. Zentrale Begriffe wie Exporte, Importe, Handelsbilanz und Exportüberschüsse werden auf einem gesonderten Blatt erläutert. Wichtig ist, den Unterschied zwischen Exporten und Exportüberschüssen anhand der Abbildungen 1 und 2 zu verdeutlichen.

#### Zu M3:

In **M3** wird der Titel des *Exportweltmeisters* in den Blick genommen, der bereits in **M1** aufgetaucht ist. Die öffentliche Debatte um die deutsche Exportstärke ist eng mit diesem Begriff assoziiert und könnte über ihn auch in die Erfahrungsräume der Lernenden vorgedrungen sein. Dies macht den Begriff einerseits zu einem guten Ausgangspunkt. Zugleich ist der Begriff in zweierlei Hinsicht problematisch, was im Rahmen des Materials thematisiert und bearbeitet werden kann.

1. Der Begriff *Exportweltmeister* wird – wie der Wikipedia-Artikel (**M3, Frage 1**) zeigt – in uneindeutiger Weise verwendet. Dementsprechend ist die Stellung des Begriffes in der Debatte um die deutschen Überschüsse unklar: Versteht man unter *Exportweltmeister* das Land mit den wertmäßig größten Exporten, ist dieser Titel nicht Gegenstand der Kritik an der deutschen Außenwirtschaft. Andererseits wird in der medialen Debatte durchaus auch die Höhe der Exportüberschüsse als Maßstab für die *Titelvergabe* herangezogen, was den Titel wieder ins Zentrum der Kritik rückt. **M3** thematisiert diese Unklarheiten und wiederholt so den für dieses Modul zentralen Unterschied zwischen Exporten und Exportüberschüssen.
2. Problematisch kann der Begriff des *Exportweltmeisters* außerdem sein, weil er aufgrund der Sportanalogie eine positive Bewertung der hohen deutschen Exporte bzw. Exportüberschüsse nahe-

legen könnte, die nicht notwendigerweise von ökonomischen Argumenten gedeckt sein muss: Ein hoher Überschuss könnte so z. B. als *Sieg* über die anderen Länder in der *Exportweltmeisterschaft* interpretiert werden. Außenhandel könnte in einer solchen Sichtweise außerdem die Anmutung eines Nullsummenspiels mit Siegen und Verlieren bekommen.

#### Zu M4 bis M9:

Die Lernenden erhalten den Laufzettel (M4). Dort finden sie Texte, die in das Modell des Wirtschaftskreislaufs sowie den Begriff der Finanzierungssalden einführen. Anhand der Informationen an den Stationen des *Gallery Walks* (Steckbriefe M6 bis M9) muss zum einen das Modell der Zahlungsströme in einem Wirtschaftskreislauf vervollständigt werden, indem Ein- und Ausgaben der Sektoren an der richtigen Stelle eingetragen werden (siehe Erwartungshorizont in M5 EWH). Zum anderen soll ein Liniendiagramm entstehen, in dem der gesamte inländische Finanzierungssaldo und der Finanzierungssaldo des Auslands dargestellt sind. Dazu müssen zunächst die Werte für alle Sektoren zusammengetragen und der inländische Finanzierungssaldo errechnet werden. Die Lernenden können dann erkennen, dass diese beiden Linien sich spiegelbildlich zueinander verhalten.

In Gruppen sollen Hypothesen dazu formuliert werden, warum dieses Muster zu erkennen ist. Da diese Frage recht anspruchsvoll ist, sollte sie anschließend im Plenum besprochen werden.

Das Video M10 vertieft dies und führt zurück zum Eingangsthema der Bewertung der Exportüberschüsse. Der letzte Satz des Videos lautet: „So trägt der Exportweltmeister eine Mitverantwortung an der Staatsverschuldung seiner Handelspartner.“ Hierbei handelt es sich um eine zu kennzeichnende Wertung, die auf das Thema der Folgestunde verweist.

## Erarbeitung 2

In dieser zweiten Erarbeitungsphase findet eine Zuspitzung auf die Frage statt: Sind die deutschen Exportüberschüsse ein Problem – ja oder nein? Und welche politischen Optionen gäbe es überhaupt, um die Überschüsse abzubauen? Zu Beginn kann an das Ende der vorherigen Sitzung erinnert werden, in der am Ende des Videos (M10) ein Statement zur Bewertung der deutschen Handelsüberschüsse abgegeben wurde: „So trägt der Exportweltmeister eine Mitverantwortung an der Staatsverschuldung seiner Handelspartner.“

Die Auseinandersetzung um die deutschen Handelsüberschüsse wird in M11 vertieft. In einem fiktiven Streitgespräch diskutieren zwei WG-Mitbewohnerinnen oder WG-Mitbewohner darüber, wie die Exportüberschüsse zu begründen und zu bewerten sind. Das Streitgespräch kann z. B. mit verteilten Rollen vorgelesen oder auch szenisch umgesetzt werden. Der Rest der Lernenden macht sich auf dem Beobachtungsbogen (M12) Notizen zu den vorgetragenen Argumenten und deren Überzeugungskraft.

Der Text M13 kann zur Vertiefung bzw. Sicherung eingesetzt werden. Er greift die Kritik an den Exportüberschüssen nochmals auf und macht konkrete Vorschläge zu deren Reduktion (stärkeres Lohnwachstum und höhere öffentliche Investitionen). Diese Vorschläge können auch nochmal vor dem Hintergrund des Wirtschaftskreislaufs (M4 u. M5 EWH) erörtert werden.

#### Zu M11 und M12:

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die im Streitgespräch vorgetragenen Argumente:

<b>Nilay:</b> <b>Exportüberschüsse sind ein Problem</b>	<b>Sören:</b> <b>Exportüberschüsse sind kein Problem</b>
Gehen auf Kosten der Arbeitsplätze bei Handelspartnern	Exportstärke sichert Arbeitsplätze im Inland
Exportüberschüsse hoch, weil Nachfrage gering wegen Lohnzurückhaltung und Umverteilung zu Reichen und Unternehmen	Exporterfolge beruhen auf der hohen Qualität der Waren  Exporterfolge sind eine Konsequenz freier Entscheidungen, die nicht behindert werden sollten  Arbeitsmarktreformen haben Wettbewerbsfähigkeit verbessert
Exportüberschüsse gehen mit einer Verschuldung des Auslands einher, was zu Instabilität führen kann, Ersparnisse gehen so möglicherweise verloren	Verschuldung des Auslands ermöglicht z. B. Altersvorsorge; wichtig ist, dass die Kredite im Ausland richtig verwendet werden
Strategie, Nachfrage durch das Ausland zu kompensieren, ist nicht verallgemeinerungsfähig	Reformen in Defizitländern verbessern deren Wettbewerbsfähigkeit, was die Überschüsse reduzieren würde
Staat sollte mit höheren Ausgaben für Nachfrage sorgen und Möglichkeit für Ersparnisbildung bieten	Mehr Staatsverschuldung ist nicht zielführend, lieber Bedingungen für Investitionen verbessern

## Reflexion

In einem letzten Schritt werden die Lernenden gebeten, sich zur Frage „Exportweltmeister – ein Grund zum Feiern?“ zu positionieren. Dies kann z. B. geschehen, indem die Lernenden erneut eine der Schlagzeilen aus **M1** auswählen und begründen, warum sie dieser Schlagzeile zustimmen. So kann auch ein Vergleich mit der eigenen Positionierung zu Beginn des Moduls (**M1, Aufgabe 3**) gezogen werden.

# Vermögensverteilung in Deutschland

Wirtschaftliche Ungleichheit gehört zu den allgegenwärtigen Erfahrungen, sei es im Privathaushalt, in der Schule oder in anderen Zusammenhängen. Obwohl die Vermögen ungleicher verteilt sind als die Einkommen, tritt die Vermögensungleichheit in der alltäglichen Wahrnehmung in den Hintergrund. In der politischen Debatte waren es in den letzten Jahren hingegen immer wieder Aspekte der Vermögensverteilung, die kontroverse Debatten ausgelöst haben – sei es die Auseinandersetzung um eine Reform der Erbschaftssteuer oder Vorstöße zur Wiedereinführung einer Vermögenssteuer. Auch in der Wirtschaftswissenschaft hat spätestens seit dem 2013 erschienenen Bestseller *Das Kapital im 21. Jahrhundert* von Thomas Piketty die ungleiche Verteilung von Einkommen und Vermögen wieder an Aufmerksamkeit gewonnen, auch im Hinblick auf die Implikationen für die Stabilität der Demokratie. Das Modul widmet sich dem Thema der Vermögensverteilung. Es werden Zustand, Messung, mögliche Probleme durch eine (hohe) Vermögenskonzentration und politische Handlungsoptionen behandelt.

## Didaktische Perspektive

Ausgangspunkt des Moduls ist die gesellschaftliche Herausforderung einer ungleichen Vermögensverteilung, auch im Kontext der damit verbundenen Herausforderungen für die Demokratie. Das Modul ist vor allem für Inhaltsfelder geeignet, die sich Aspekten materieller Ungleichheit oder der Verteilung von Ressourcen und Wohlstand widmen. Materieller Wohlstand, dessen Verteilung und Schwierigkeiten bei seiner Messung sowie politische Institutionen zur Regulierung sind zentrale Konzepte, die berücksichtigt werden.

### Lernziele:

Die Lernenden können ...

- den Begriff *Vermögen* erläutern und Kontroversen um die Vermögensverteilung benennen.
- die Vermögensverteilung in Deutschland beschreiben.
- Schwierigkeiten bei der Messung von Vermögen erläutern.
- mögliche Implikationen der Vermögensungleichheit für die Demokratie erklären und bewerten.
- eine politische Maßnahme bzgl. einer Veränderung der Vermögensverteilung erklären und bewerten.

Julian Bank

## Einführung ins Thema

In der öffentlichen Diskussion um soziale Ungleichheit gehen häufig verschiedene Dimensionen und Aspekte der Ungleichheit durcheinander. Dies ist insofern nicht verwunderlich, als unterschiedliche Verteilungsdimensionen immer auch miteinander zusammenhängen. Dennoch ist es für ein gutes Grundverständnis der Verteilungszusammenhänge wichtig, zunächst unterschiedliche Konzepte klar voneinander abzugrenzen.

Beschränkt man sich in der Betrachtung auf die Ungleichheit von materiellen Ressourcen – und lässt somit zunächst weitere wichtige Dimensionen der Ungleichheit wie bspw. Bildung, Status oder Gender außer Acht, so sind innerhalb dieser Dimension zwei zentrale Konzepte zu unterscheiden: Einkommen und Vermögen. Beide Aspekte ökonomischer Ungleichheit bestimmen, in welchem Umfang einzelne Personen, Haushalte oder auch Unternehmen über materielle Ressourcen verfügen – und beide Konzepte hängen logisch miteinander zusammen. Zugleich unterscheiden sie sich fundamental in ihrem Charakter, weil Einkommen eine sogenannte Stromgröße darstellen, während Vermögen eine Bestandsgröße sind. Diese

beiden *Größenarten* auseinanderhalten zu können, schafft eine wichtige konzeptionelle Grundlage, um Fragen ökonomischer Ungleichheit differenziert zu betrachten. Erst vor diesem Hintergrund wird bspw. deutlich, warum Vermögensverteilungen häufig langfristige Verteilungsentwicklungen mit erheblich größeren Ungleichverteilungen zugrunde liegen, während Schwankungen in der Einkommensverteilung etwa für das Ausmaß von Armut unmittelbarer relevant sein können. Deshalb gehen wir hier zunächst kurz darauf ein.

### Strom- und Bestandsgrößen, Einkommen und Vermögen

Wie die Begriffe schon nahelegen, bezeichnen Stromgrößen eine Menge, die zwischen zwei Zeitpunkten *fließt*, während Bestandsgrößen eine Menge bezeichnen, die zu einem bestimmten Zeitpunkt *besteht*. Bezogen auf das Thema Ungleichheit handelt es sich also bei Einkommen um einen *Zufluss* über einen bestimmten Zeitraum, während Vermögen als Bestand eine Art Wasserstandsmeldung zu einem

Zeitpunkt gibt. Vermögen und Einkommen hängen aber zugleich elementar miteinander zusammen: Denn über Einkommensströme können Vermögen anwachsen; und auch Zinseinkünfte bzw. Kapitalrendite *aus Vermögensbesitz* sind dabei ein möglicher Einkommensstrom. Nur wenn Einkommen nicht vollständig für Konsum ausgegeben werden, bleibt etwas übrig, um den Vermögensbestand zu erhöhen. Wird in einem Zeitraum mehr ausgegeben als eingenommen, so reduziert sich der Vermögensbestand bzw. die Schulden erhöhen sich. Sowohl Ströme als auch Bestände können also positiv wie negativ sein. Vermögen können sich zugleich über Wertveränderungen etwa von Aktien- oder Immobilienbesitz vergrößern oder verringern.

Wird über Ungleichheit oder auch Armut gesprochen, richtet sich der Blick meist zunächst auf die Einkommensungleichheit. Der gängige Armutsbegriff etwa bezeichnet Haushalte, deren verfügbares (bedarfsgewichtetes<sup>1</sup>) Einkommen unterhalb von 60 Prozent des mittleren Haushaltseinkommens<sup>2</sup> liegt. Erst bei der Betrachtung von Reichtum wird typischerweise auch das Vermögen in den Blick genommen. Ein wichtiger Grund: Die Hälfte der Haushalte in Deutschland mit den niedrigsten Vermögen besitzt lediglich 1,3 Prozent der Nettovermögen<sup>3</sup>. Eine vollumfängliche Betrachtung der Ungleichheit, von Armut *und* Reichtum nimmt daher sowohl Einkommen als auch Vermögen und darüber hinaus weitere Dimensionen der Ungleichheit in den Blick. Im Folgenden beschränken wir uns auf die Vermögensverteilung. Diese ist in den vergangenen Jahren wieder verstärkt in den Fokus öffentlicher Debatten gerückt – sei es durch den Bestseller *Das Kapital im 21. Jahrhundert* des französischen Ökonomen Thomas Piketty, die Debatte

um eine Reform der Erbschaftssteuer und die Frage einer Privilegierung von Betriebsvermögen, Vorstöße zur Wiedererhebung einer Vermögenssteuer oder der Erhebung einer Vermögensabgabe in Deutschland. Auch die Kontroverse um die Entwicklung der Mieten in Deutschland (d.h. letztendlich den Verteilungskonflikt zwischen Besitzerinnen und Besitzern von Immobilienvermögen und Mieterinnen wie Mietern) lässt sich als Debatte um Vermögensungleichheit verstehen.

## Zentrale Fakten zur Vermögensverteilung in Deutschland

Folgende zentrale Fakten lassen sich zur Situation der Vermögensungleichheit in Deutschland zusammenfassen:

- Typischerweise sind Vermögen ungleicher verteilt als Einkommen, und ihre Verteilung verändert sich langsamer. In Deutschland liegt der Gini-Koeffizient<sup>4</sup> der Nettovermögen bei rund 0,76, während er bei den verfügbaren Haushaltseinkommen, also den Einkommen nach Steuern und Transfers, bei knapp 0,3 liegt (vgl. Grabka/Halbmeier 2019).
- Die vermögensärmste Hälfte aller Haushalte besitzt mit 1,3 Prozent der Nettovermögen einen sehr niedrigen Anteil; über die Hälfte der Vermögen (56 Prozent) befindet sich im Besitz der reichsten 10 Prozent (vgl. ebd.).
- Das vermögensreichste Prozent der Vermögensbesitzenden hält rund 18 Prozent (vgl. ebd.), nach anderen Schätzungen sogar rund ein Drittel.
- Damit befindet sich die Vermögensungleichheit in Deutschland im internationalen Vergleich auf einem hohen Niveau (vgl. European Central Bank 2017), wobei ein Teil der Unterschiede durch den geringen Anteil selbstgenutzten Immobilieneigentums erklärt werden kann und durch Unterschiede in den Alterssicherungssystemen relativiert wird (s. u.).
- Wichtige Bestandteile der Vermögen sind Immobilienbesitz, Betriebsvermögen und Geldvermögen,

1 Die Bedarfsgewichtung eines Haushaltseinkommens macht Haushalte mit unterschiedlicher Personenzahl miteinander vergleichbar – die sogenannten Äquivalenzeinkommen. So wird das Einkommen einerseits geringer, je mehr Personen im Haushalt leben – andererseits fällt jede weitere Person, insbesondere Kinder, weniger ins Gewicht als die erste Person, weil etwa Wohnraum oder Haushaltsgeräte gemeinsam genutzt werden können oder der Verbrauch pro Kopf geringer ist. Eine häufig verwendete Methode ist die Bedarfsgewichtung nach OECD-Skala (siehe z. B. <https://www.bpb.de/272476>)

2 Alternativ zum gängigeren Konzept der Haushaltseinkommen, also dem Einkommen eines gesamten Haushalts, werden manchmal in der Verteilungsdiskussion auch Personeneinkommen (etwa bei der Lohnungleichheit) betrachtet.

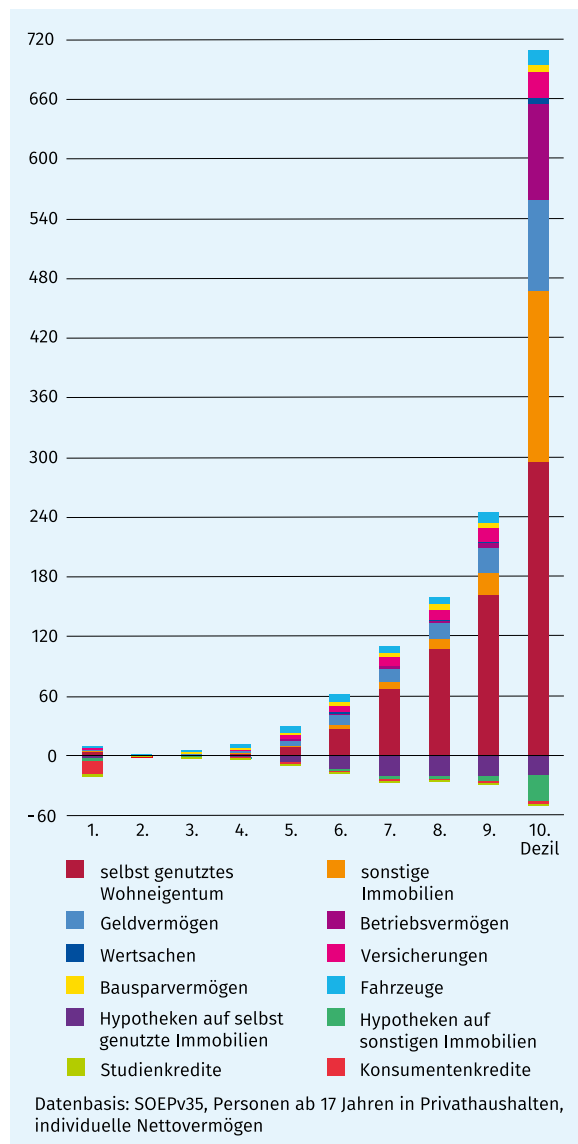
3 Das Nettovermögen ist die Differenz zwischen den Vermögenswerten und den Verbindlichkeiten.

4 Der Gini-Koeffizient ist ein hilfreiches Verteilungsmaß, das in einer kompakten Zahl eine gesamte Verteilung beschreibt und somit Vergleiche zwischen Ländern oder über Zeiträume ermöglicht. Bei extremer Ungleichverteilung wäre der Gini 1, bei kompletter Gleichverteilung läge der Gini bei 0, vgl. DIW Glossar (2020).

wobei Betriebsvermögen, Geldvermögen und nicht selbst genutzte Immobilienvermögen bei den vermögensreichsten 10 Prozent grob die Hälfte der Vermögen ausmacht (vgl. Grabka/Halbmeier 2019):

zent der Vermögensverteilung ihre Vermögen etwa verdoppeln, während die Vermögenssituation der unteren Hälfte praktisch unverändert blieb (vgl. Albers/Bartels/Schularick 2020).

Abb 1: Zusammensetzung des Vermögens nach Dezilen des Nettovermögens 2017 – in Tausend Euro



Quelle: Destatis/WZB/BiB (Hrsg.): Datenreport 2021; Grafik angepasst übernommen, © bpb, CC BY-NC-ND 4.0

- Jährlich werden Vermögen im Wert von knapp 400 Milliarden Euro vererbt, das entspricht der Größe von mehr als 10 Prozent der jährlichen Wirtschaftsleistung in Deutschland (vgl. Tiefensee/Grabka 2017).
- Seit der Wiedervereinigung konnten die obersten 10 Prozent sowie die darunter liegenden 40 Pro-

## Datenprobleme bei der Vermögensstatistik

Dabei ist es wichtig festzuhalten, dass genaue Schätzungen über die Verteilung insbesondere von Vermögen schwierig sind. Diese Probleme mit der Datenlage liegen erstens daran, dass die gängigen Verteilungsstatistiken auf freiwilligen Haushaltsbefragungen basieren, an denen sich die reicheren Haushalte weniger beteiligen. Gerade bei den Vermögen, die noch stärker konzentriert sind als die Einkommen, wirkt sich das auf die Qualität der Daten aus: Vermögensreichtum ist in der Statistik zunächst einmal unterrepräsentiert.

Die Ungleichheitsforschung ist daher zunehmend dazu übergegangen, Verteilungsstatistiken auf der Basis von Steuerdaten des Staates zu erstellen. So basiert die *World Inequality Database*, die ein Forscherteam um den französischen Ökonomen Thomas Piketty laufend weiterentwickelt, maßgeblich auf Steuerstatistiken und Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. In Deutschland stößt diese Vorgehensweise jedoch an Grenzen, weil seit 1997 keine Vermögenssteuer mehr erhoben wird, sodass der Fiskus die Vermögen nicht mehr direkt personenbezogen registriert. Zudem werden die meisten Kapitaleinkommen seit Einführung der Abgeltungssteuer nicht mehr personenbezogen erfasst, sondern direkt von den Banken an den Staat abgeführt. Somit ist nicht nur die Erfassung hoher Einkommen erschwert, bei denen die Kapitalerträge einen relevanten Anteil ausmachen, sondern auch Rückschlüsse über die zugrundeliegenden Vermögen.

Ein dritter Grund für Probleme bei der Datenlage – neben den freiwilligen Haushaltsbefragungen und den Problemen bei der Steuerstatistik – ist der sogenannte Unternehmensschleier. In Deutschland hat der Unternehmenssektor als Ganzes in den letzten Jahren durch regelmäßige Finanzierungsüberschüsse (also höhere Einnahmen als Ausgaben) Geldvermögen angesammelt, die nicht in der Verteilungsrechnung der *Haushalte* berücksichtigt werden, obwohl



die Letzteigentümer/-innen dieser Geldvermögen in aller Regel reiche Haushalte sind (vgl. Behringer/van Treeck 2019).

Auf der anderen Seite tauchen in der Statistik der Vermögen nicht die Anwartschaften an Alterssicherungssystemen auf. Berücksichtigt man diese in der Statistik, reduziert dies Schätzungen zufolge den Gini-Koeffizienten um rund 0,2 Punkte (vgl. Bönke u. a. 2016), wobei hier zu berücksichtigen ist, dass Rentenanwartschaften sich abgesehen von ihrer Alterssicherungsfunktion von Vermögen grundlegend unterscheiden: Sie können weder beliehen noch verschenkt oder vererbt werden, und sie können auch nicht zur Politikbeeinflussung verwendet werden.

## Die langfristige Entwicklung der Vermögensungleichheit

Die langfristige Entwicklung der Vermögensverteilung ist ein Prozess mit etlichen Einflussfaktoren. Der französische Ungleichheitsforscher Thomas Piketty hat versucht, in umfangreicher Datenarbeit und systematischen Überlegungen zu den zentralen Parametern abzuschätzen, wie sich im 21. Jahrhundert die Vermögensungleichheit weiter entwickeln könnte.

Piketty geht davon aus, dass aufgrund verschiedener Faktoren (wie der demografischen Entwicklung, der Produktivitätsentwicklung und der allgemeinen Wachstumsrate der Wirtschaft) die Rendite auf Vermögen größer ausfallen wird als das allgemeine Wachstum der Einkommen. Zudem zeigt er auf, dass die Reichen einen höheren Anteil ihrer Einkommen sparen und dass Erträge auf Vermögen im Schnitt umso höher ausfallen, je größer die Vermögen sind.

Unter diesen Umständen ergebe sich quasi-mechanisch eine Erhöhung der Vermögensbestände in entwickelten Volkswirtschaften relativ zur jährlichen Wirtschaftsleistung. Einher gehe diese mit einer wachsenden *Konzentration* großer Vermögen und relativ dazu eine abnehmende Bedeutung der Arbeitseinkommen. Aus Pikettys Sicht untergrabe dies sowohl die Leistungsgesellschaft (zugespitzt formuliert lohne es sich eher, reich einzuheiraten oder zu erben, als sich anzustrengen) als auch die Demokratie (große Vermögen können politisch eingesetzt werden). Manche Ökonomen stellen Pikettys Annahme infrage, dass die Kapitalrendite zwangs-

läufig so hoch wie in der Vergangenheit bleibe, wenn das Volumen der Vermögen relativ zur Wirtschaftsleistung stetig wachse. Zugleich argumentieren sie, dass aus moralischer Sicht nichts dagegen spreche, wenn Reiche vor allem dann ihre Vermögen vergrößern, wenn sie Konsumverzicht üben – da sie nur der Konsum und nicht die Möglichkeit dazu besserstellen würde.

## Vermögensungleichheit und Demokratie

Das Argument, dass eine hohe Konzentration der Vermögen der Demokratie schade, wird auch in der Politikwissenschaft zunehmend diskutiert. So zeigt die sogenannte Responsivitätsforschung mithilfe von statistischen Auswertungen politischer Entscheidungen auf der einen Seite und repräsentativen Meinungsumfragen zu den jeweiligen Themen auf der anderen Seite, dass politische Entscheidungen insgesamt die Präferenzen der Bevölkerung zu spiegeln scheinen. Jedoch zeigt sich in den Auswertungen auch, dass die Entscheidungen für die Fälle, in denen sich die Präferenzen zwischen Reichen und Armen unterscheiden, typischerweise entsprechend der Wünsche der Reichen getroffen werden. Auch für Deutschland konnte dieser Zusammenhang empirisch nachgewiesen werden (Elsässer 2018). Dabei wird bislang kontrovers diskutiert, durch welchen Wirkungsmechanismus die Schieflage in der politischen Responsivität zustande kommt.

Grundsätzlich thematisieren Verteilungsforscher wie Thomas Piketty oder Branko Milanović in diesem Zusammenhang das Spannungsverhältnis zwischen dem demokratischen Grundsatz der politischen Gleichheit und der ausgeprägten Vermögensungleichheit in entwickelten Volkswirtschaften. So nutzen Vermögende ihre finanziellen Ressourcen regelmäßig auch für politische Zwecke, etwa über Großspenden an Parteien, Lobbyorganisationen und PR-Kampagnen, über Stiftungen oder auch über Investitionen in Medienhäuser und publizistische Macht. Sie können damit das Prinzip politischer Gleichheit durch ihren Reichtum unterlaufen. Problematisch ist daran insbesondere, dass dies wiederum eine ungleiche Verteilung verfestigen kann: Zwar nutzen vereinzelt Vermögende ihre finanziellen Ressourcen, um politische

Projekte zur Reduktion der Ungleichheit einzusetzen, etwa in der Kampagne *Vermögende für eine Vermögensabgabe*. Dennoch gibt es vor allem immer wieder Fälle, in denen Vermögende ihre Ressourcen verwenden, um in verteilungspolitischen Debatten Positionen zu vertreten, die in ihrem eigenen materiellen Interesse stehen dürften. In den USA trat beispielsweise im Jahr 2019 der Milliardär Michael Bloomberg ins Rennen um die demokratische Präsidentschaftskandidatur ein, in dem eine Debatte um eine kräftige Vermögensbesteuerung zahlreiche demokratische Großspender aufgeschreckt hatte. Bloomberg kritisierte die Vermögenssteuerpläne seiner Konkurrentin Elizabeth Warren als „wahrscheinlich verfassungswidrig“.<sup>5</sup> Auf Twitter kündigte er zugleich Amtsinhaber Donald Trump gegenüber an, er habe neben der Erfahrung auch die Ressourcen, ihn im Wahlkampf zu schlagen.<sup>6</sup>

### Politische Maßnahmen zur Reduzierung der Vermögensungleichheit

Es ist politisch umstritten, ob Vermögensungleichheit durch staatliche Maßnahmen reduziert werden sollte, wobei unterschiedliche Maßnahmen vorstellbar sind. Zunächst kann bei der Förderung von Vermögensbildung im unteren Teil der Vermögensverteilung angesetzt werden, sowohl durch gezielte Fördermaßnahmen von Vermögenserwerb, etwa dem Immobilienkauf, als auch durch Maßnahmen zur Reduktion der Einkommensungleichheit, aus der über den Lebensverlauf Vermögen angespart werden können.

Da jedoch durch solche Maßnahmen gerade die Ungleichheit zu großen Vermögen kaum berührt wird, ist die Diskussion um eine Vermögensbesteuerung wieder entfacht. So kann über eine (höhere) Besteuerung von Einkommen aus Vermögen das weitere Anwachsen von Vermögen gedämpft werden oder über eine unmittelbare Besteuerung von Vermögen durch Vermögenssteuern oder einmalige Vermögens-

abgaben direkt die Vermögenssubstanz besteuert werden. Liegt der Steuersatz einer Vermögenssteuer über der jeweiligen Kapitalrendite – also den Erträgen aus diesen Vermögen – werden die Vermögen somit über die Zeit reduziert. Liegt der Steuersatz unterhalb der Rendite, fällt lediglich der weitere Zuwachs geringer aus. Eine weitere Möglichkeit ist eine Besteuerung bei der Übertragung von Vermögen auf andere, durch Schenkung oder Erbschaft, was im strikten Sinne auch nicht die Substanz besteuert, sondern das leistungslose Einkommen der neuen Eigentümer/-innen. Bei hoher Besteuerung von Vermögensübertragungen lässt sich das Anwachsen von Vermögensunterschieden somit zumindest auf den Lebenszyklus eingrenzen.

Typischerweise werden gerade bei der Vermögenssteuer Steuersätze diskutiert, die je nach Vermögensgröße unterschiedlich hoch sind und erst oberhalb bestimmter Freibeträge greifen, etwa in der Debatte um die Präsidentschaftskandidaturen 2019/20 der Demokratischen Partei in den USA. So sind Modelle der Vermögenssteuer denkbar, bei denen kleinere Vermögen (etwa kleinere Immobilienvermögen) unberührt bleiben, mittlere Vermögen so besteuert werden, dass nicht die Substanz besteuert wird, und zugleich große Vermögen durch höhere Sätze sogar reduziert werden. Diskutiert werden in diesem Zusammenhang neuerdings Konzepte wie *Überreichtum*, also ähnlich wie Armut eine Grenze, ab der Vermögen als gesellschaftlich nicht wünschenswert betrachtet werden (Schürz 2019).

Gegen die Besteuerung von Vermögen werden verschiedene Argumente vorgebracht, die sich pragmatisch<sup>7</sup> in moralische und ökonomische Argumente unterscheiden lassen. Moralisch wird typischerweise die Verletzung von Freiheitsrechten vorgebracht, die mit dem Eigentum in Verbindung gebracht werden, unter der Prämisse, dass diese höher wiegen als die Freiheitsrechte der Nichteigentümer/-innen (vgl. Cohen 2011; Herzog 2013). Zusätzlich werden hier statt Freiheitsrechten auch Naturrechte an ursprünglich

---

5 Schor, Elena/Ramer, Holly (2019): Billionaires hit Warren on proposed tax hike on top earner. In: APnews.com, veröffentlicht am 29.01.2019. Verfügbar unter: <https://apnews.com/9d5470f6875d4175997bb00c5ac9fca2> (zuletzt abgerufen am 15.08.2023).

6 Vgl. <https://twitter.com/MikeBloomberg/status/1227951551068721154> (zuletzt abgerufen am 15.08.2023).

---

7 Grundsätzlich ist die Unterscheidung in moralische und ökonomische Dimensionen jedoch problematisch, weil moralische Erwägungen ohne eine Betrachtung ökonomischer Wirkungen drohen, substanzlos zu bleiben, während ökonomische Erwägungen häufig implizite oder explizite normative Grundannahmen beinhalten.

angeeignetem Eigentum vorgebracht, das in gerechten Tauschprozessen am Markt durch geschicktes Handeln vergrößert werden konnte und demnach nicht legitimerweise angetastet werden dürfe.

Darüber hinaus werden ökonomische Argumente genannt, wie die Gefahr, dass Investitionen ausbleiben oder durch Ausweichreaktionen Vermögende abwandern könnten.

Die Debatte um ausbleibende Investitionen hängt wiederum zentral von der Einschätzung ab, wie die Erträge der Vermögensbesteuerung durch den Staat verwendet werden und wie man die Wirkung einschätzt, die unter dieser Verwendung auf die Gesamtwirtschaft zustande käme. Aus keynesianischer Sicht könnte die Nachfrage steigen, insbesondere wenn die Steuererträge unmittelbar in staatliche Investitionen oder Einkommen unterer Einkommensschichten fließen und dadurch unterm Strich eher Wachstum generiert wird. Aus neoklassischer Sicht würden dagegen eher private Investitionen verdrängt oder möglicherweise durch schlechtere Investitionsentscheidungen des Staates ersetzt (sogenanntes *Crowding-out*). Allerdings kommt es bei diesen Abwägungen auch auf den gesamtwirtschaftlichen Kontext an – so argumentierten auch neoklassisch orientierte Ökonomen, dass unter den zeitweise niedrigen Zinssätzen kein *Crowding-out* privater Investitionen drohe und dass ein Investitionsstau in der öffentlichen Infrastruktur sinnvolle Investitionsmöglichkeiten aufzeige.

Zudem gibt es eine Debatte über gefürchtete Ausweichreaktionen von Vermögenden: So sorgen sich manche Ökonomen und Ökonomen um den Abzug von Kapital ins Ausland. Dabei ist die sogenannte Elastizität der Ausweichreaktionen umstritten. Manche Ökonomen und Ökonomen argumentieren, dass schon bei geringer Besteuerung Kapitalabzug drohe, während andere argumentieren, diese Elastizität ließe sich selbst in einem gewissen Maß politisch steuern, etwa durch Maßnahmen zur Bekämpfung internationaler Steuerflucht und Steuervermeidung – was aus ihrer Sicht vor allem vom politischen Willen abhängt.

Somit wird deutlich, dass die Debatte um Vermögensungleichheit und die Besteuerung insbesondere hoher Vermögen weiterhin eine offene demokratische Frage im 21. Jahrhundert darstellt, die aus unterschiedlichen normativen und ökonomischen Perspektiven betrachtet und bewertet werden kann: Aus progressiver Sicht stellt sie neben der ökologischen Krise des Klimawandels eine der zentralen gesellschaftlichen Herausforderungen im 21. Jahrhundert dar, der es durch politische Maßnahmen beizukommen gilt. Aus konservativer und wirtschaftsliberaler Sicht hingegen wird das Problem der Vermögensungleichheit eher überschätzt und aus dieser Sicht droht vielmehr durch den Versuch einer Besteuerung von Vermögen eine Verdrängung privater Investitionen.

Julian Becker und Florian Benz

# Zum Einsatz der Materialien

Verlaufsplanung		Handlungsschritte/Methoden	Kompetenzerwartungen: Die Lernenden können ...	Material
<b>Phase</b>	<b>Thema</b>			
Einstieg 45 Minuten	Drei Streitfragen ums Vermögen (und was das eigentlich ist)	„Ich packe meinen Koffer mit ...“ (Vermögensedition) oder Bildimpulse (M1)  Entwicklung einer eigenen Vermögensdefinition  Vermögen: Definition, Arten, Funktionen (M2)  Zitatecollage (M3)	... den Begriff Vermögen erläutern und Kontroversen um die Vermögensverteilung benennen.	M1 M2 M3
Erarbeitung 1 45 Minuten	Wie sind die Vermögen verteilt – und wie lässt sich das überhaupt messen?	Wie ist das Vermögen in Deutschland verteilt? (Gruppenarbeit, M4)  Messprobleme bei den Vermögen (Video, Text und Arbeitsblatt M5)	... die Vermögensverteilung in Deutschland beschreiben.  ... Schwierigkeiten bei der Messung der Vermögensverteilung erläutern.	M4 M5
Erarbeitung 2 45 bis 90 Minuten	Vermögensungleichheit: ein Problem für die Demokratie?	Brainstorming: Wie würde ich meine politischen Ziele erreichen, wenn ich reich wäre?  Wie Vermögende die Politik beeinflussen können (M6)  Stiftungen – eine Bereicherung für die Demokratie? (M7)	... mögliche Implikationen der Vermögensungleichheit für die Demokratie erklären und bewerten.	M6 M7
Reflexion 45 Minuten	Vermögenssteuer erheben? Eine Pro- und Contra-Debatte	Pro- und Contra-Debatte: Sollte in Deutschland wieder eine Vermögenssteuer erhoben werden? (M8 bis M12)	... eine politische Maßnahme bzgl. einer Veränderung der Vermögensverteilung erklären und bewerten.	M8 M9 M10 M11 M12

## Einstieg

Im Einstieg soll zunächst das Vorverständnis der Lernenden zum Begriff Vermögen erfragt werden: Was ist Vermögen eigentlich? Was sind seine Funktionen? Hier wird vorgeschlagen, eine Runde des Spiels *Ich packe meinen Koffer mit ...* zu spielen, wobei immer Vermögensarten bzw. Vermögensgegenstände genannt werden sollen. Aufbauend auf dieser Sammlung werden im Plenum 1) eine erste Arbeitsdefinition von Vermögen erarbeitet und 2) Funktionen von Vermögen gesammelt (Wozu ist Vermögen aus eurer Sicht gut?). Für Lerngruppen, bei denen zu erwarten ist, dass sie keine oder nur sehr wenige Vermögensgegenstände/Vermögensarten benennen können, stehen Abbildungen unterschiedlicher Vermögensgegenstände bereit (M1), die benannt und gruppiert werden können. M2 stellt eine Vermögensdefinition, eine Tabelle zu Vermögensarten sowie eine Überblicksgrafik zu unterschiedlichen Vermögensfunktionen zur Verfügung.

Aufbauend auf dieser Arbeitsdefinition erfolgt dann eine Beschäftigung mit sechs Zitaten zum Thema Vermögensverteilung in Deutschland (M3). Jeweils zwei Zitate entstammen dem Themenkreis einer der drei Leitfragen des Moduls, von denen jeweils eine die drei Phasen des Moduls bestimmt. In der 1. Erarbeitungsphase wird gefragt, wie die Vermögen verteilt sind und wie sich das überhaupt messen lässt. In Erarbeitung 2 steht die Vermögensungleichheit als mögliches Problem für die Demokratie im Fokus. Und in der Reflexionsphase soll diskutiert werden, ob es sinnvoll ist, eine Vermögenssteuer zu erheben. Diese Leitfragen können die Lernenden mithilfe der Zitate selbstständig formulieren.

### Zu M1 mit M2:

Das bekannte Kinderspiel *Ich packe meinen Koffer mit ...* dient dazu, Vorkenntnisse der Lerngruppe zu ermitteln und sich dem Vermögensbegriff zu nähern; eine generelle Anleitung gibt es z. B. unter [https://www.spielwiki.de/Ich\\_packe\\_einen\\_Koffer](https://www.spielwiki.de/Ich_packe_einen_Koffer). Das Spiel wird so abgewandelt, dass nur Dinge genannt werden dürfen, die als zur Kategorie *Vermögen* gehörend verstanden werden. Sobald eine Person die Begriffskette nicht korrekt wiedergeben kann, können z. B. alle bisher genannten Begriffe an die Tafel geschrieben

werden. Strittige/unklare Begriffe können besprochen werden; auch können die genannten Begriffe gruppiert werden (als Hilfestellung siehe Tabelle). Auch der Begriff *Vermögen* und dessen sprachliche Verwandtschaft zu *können*, *in der Lage sein*, *Fähigkeit*, *etwas zu tun* kann angesprochen werden. Diese sprachliche Nähe zeigt, dass *Vermögen* in die Lage versetzen kann, Dinge zu tun, die ohne es nicht möglich sind, was in Erarbeitungsphase 2 relevant wird.

Sollte zu erwarten sein, dass aus der Lerngruppe keine oder nur sehr wenige Vermögensgegenstände bzw. Vermögensarten benannt werden, hält M1 als alternativen Einstieg eine Reihe von Abbildungen bereit, die gezeigt werden können. Die Lerngruppe benennt dann die Gegenstände. Auch bei diesem Vorgehen lassen sich Vermögensgegenstände gruppieren.

Im Anschluss sollte im Plenum basierend auf den Nennungen 1) eine gemeinsame Vermögensdefinition entwickelt und festgehalten und 2) verschiedene Arten von Vermögen anhand der gruppierten Begriffe notiert werden. Teil der Überlegungen können auch die Funktionen sein, die Vermögen erfüllen kann.

M2 bietet eine Musterlösung oder kann direkt zur Vertiefung oder Sicherung eingesetzt werden.

### Zu M3:

Im ersten Arbeitsauftrag werden die Lernenden aufgefordert, für jedes Zitat eine Kernaussage festzuhalten. Im zweiten Schritt sollen mit den sechs Zitaten drei Paare gebildet werden. Die Zitatpaare sollen jeweils zwei konträre Positionen wiedergeben. Die Lernenden sollen für jedes Paar eine Streitfrage formulieren. Die folgende Tabelle bietet eine Musterlösung.

Zitat	Kernaussage	Zitat	Kernaussage	Frage: Worüber wird gestritten?
„Die große Ungleichheit bei der Vermögensverteilung kann zu einer Gefahr für die Demokratie werden: Denn mit Geld kann man politischen Einfluss kaufen.“	Vermögensungleichheit kann Gefahr für die Demokratie sein	„Unterschiede im Reichtum zeigen, dass wir in einer Gesellschaft leben, in der man es zu etwas bringen kann, wenn man sich anstrengt. Diese Chance auf Wohlstand stärkt das Vertrauen in unsere Demokratie.“	Chance auf Reichtum stärkt Demokratie	Vermögensungleichheit: Gut oder schlecht für die Demokratie?
„Immer wieder wird behauptet, die Schere zwischen Arm und Reich gehe auseinander. Doch in den letzten Jahrzehnten hat sich die Verteilung der Vermögen kaum verändert.“	Verteilung der Vermögen ist nicht ungleicher geworden	„Die Verteilung der Vermögen zu beziffern, ist sehr schwierig. Die Superreichen tauchen in den Statistiken oft nicht auf. Neuere Zahlen zeigen: Die Ungleichheit ist viel größer, als bisher vermutet.“	Vermögensungleichheit ist größer als gedacht	Wie sind die Vermögen verteilt?
„In Ländern mit einem ausgebauten Sozialstaat sind hohe Vermögen nicht nötig, um sich gegen Risiken des Lebens abzusichern. Das ist ein Grund für die Vermögensungleichheit in Deutschland. Ich sehe keinen Grund, warum die Politik da jetzt eingreifen sollte.“	Vermögensungleichheit Folge der Politik, kein Eingriff nötig	„Es ist an der Zeit, dass die Politik etwas unternimmt, um die Vermögensungleichheit zu bekämpfen. Das beste Mittel dazu wäre, eine Vermögenssteuer zu erheben.“	Politik soll Maßnahmen zur Verringerung der Ungleichheit ergreifen	Müssen Maßnahmen zur Verringerung der Ungleichheit ergriffen werden?

### Erarbeitung 1

Die erste Erarbeitungsphase dient dazu, eine Vorstellung der Vermögensverteilung in Deutschland zu erarbeiten. Zunächst werden die Vorannahmen in der Lerngruppe zur Vermögensverteilung in Deutschland betrachtet und mit der tatsächlichen Verteilungslage verglichen (M4). Anschließend können Probleme bei der Vermögensmessung erörtert werden, die zu einer Unter- und Überschätzung der Vermögensungleichheit führen (M5).

#### Zu M4:

In M4 erfolgt eine erste Annäherung an die empirische Vermögensverteilung. Dazu wird die Lerngruppe in Kleingruppen zu je drei bis vier Personen aufgeteilt. Jede Gruppe erhält M4 sowie 20 Bausteine (z. B. 2x2 Klemmbausteine). Jeder Baustein steht für einen Fünf-Prozent-Anteil am gesamten Nettovermögen der Individuen ab 17 Jahren in Privathaushalten. Zunächst führen die Gruppen die Aufgabe entsprechend der Arbeitsanweisung in M4 aus. Im Anschluss können sie sich mit den anderen Gruppen über ihre Schätzungen austauschen. In einem letzten Schritt zeigt die Lehrkraft anhand eines eigenen Aufbaus mit Bausteinen die Verteilung der Nettovermögen in Deutschland im

**Lösung zu M4: Verteilung der Nettovermögen nach Dezilen: Anteile am Nettovermögen 2017**

Individuelle Nettovermögen der Personen ab 17 Jahren in Privathaushalten in Deutschland, 2017

Dezile	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Anteile am Netto-gesamtvermögen 2017 (in Prozent)	-1,2	0	0,2	0,7	1,7	3,8	7,2	12	19,5	56,1
<b>Anzahl Steine</b> (bei 100 % = 20 Steine; gerundet)	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>11</b>
	(negative Nettovermögen lassen sich hier nicht darstellen)									

Quelle: SOEP, DIW, weitere Informationen siehe hier: [https://www.diw.de/de/diw\\_01.c.679909.de/publikationen/wochenberichte/2019\\_40/vermoegensungleichheit\\_in\\_deutschland\\_bleibt\\_trotz\\_deutlich\\_steigender\\_nettovermoegen\\_anhaltend\\_hoch.html](https://www.diw.de/de/diw_01.c.679909.de/publikationen/wochenberichte/2019_40/vermoegensungleichheit_in_deutschland_bleibt_trotz_deutlich_steigender_nettovermoegen_anhaltend_hoch.html)

Jahr 2017, hier anhand der Daten des SOEP (Lösung zu M4 siehe oben). Wichtig ist der Hinweis, dass das unterste Dezil über ein negatives Nettovermögen verfügt, sich dies im Baustein-Aufbau aber nicht darstellen lässt. Es ist dann vergleichbar, welche Gruppe am ehesten die tatsächliche Verteilung geschätzt hat und die beste Vorstellung von der Vermögensverteilung hatte.

**Zu M5:**

M5 thematisiert die Schwierigkeiten bei der Ermittlung der Vermögensverteilung in Deutschland und bietet so die Möglichkeit, die Ergebnisse von M4 kritisch einzuordnen. In einem satirischen Beitrag aus der ZDF-Sendung *Die Anstalt* vom 05.04.2016 wurden mehrere Instrumente zur Ermittlung der Vermögensverteilung und deren jeweilige Defizite angesprochen, die alle zu einer *Unterschätzung* der Vermögensungleichheit führen. Ein Text und ein Diagramm des Instituts der deutschen Wirtschaft weisen hingegen auf eine *Überschätzung* der Vermögensungleichheit durch die fehlende Berücksichtigung von Rentenansprüchen hin. In einem ersten Schritt soll die Lerngruppe die Argumente zur Unter- und Überschätzung der Vermögensungleichheit sammeln. Anschließend wählen sie das Instrument aus, das ihrer Meinung nach am besten geeignet ist, die Höhe der Vermögen korrekt zu ermitteln. In einem weiteren Schritt werden beide Quellen kritisch reflektiert: Beim Ausschnitt aus *Der Anstalt* muss das (dort unhinterfragte) Ziel der Umverteilung kritisch betrachtet werden. Beim Text des Instituts der Deutschen Wirtschaft müssen die

Unterschiede zwischen Rentenansprüchen und anderen Vermögensarten besprochen werden (z. B.: nicht beleihbar oder vererbbar, Aspekt der politischen Einflussnahme).

**Erarbeitung 2**

Nachdem Begriffe rund um Vermögen geklärt, die Vermögensverteilung empirisch betrachtet wurde und Probleme bei der Ermittlung der Daten thematisiert wurden, steht nun die Frage im Zentrum, ob eine hohe Vermögensungleichheit eine Gefahr für die Demokratie darstellt, weil durch sie das Prinzip politischer Gleichheit gefährdet sein könnte. Zum Einstieg soll die Lerngruppe dazu in einem Brainstorming Ideen zu folgender Frage sammeln:

*Stellt euch vor, ihr wärt sehr reich und hättet folgendes politisches Ziel:*

[ Politisches Ziel einfügen ]

*Wie könntet ihr euer Vermögen dafür einsetzen, dieses Ziel zu erreichen?*

Die Lerngruppe wählt das politische Ziel. Aus der Gruppe werden die Ideen gesammelt, danach werden M6 und M7 bearbeitet.

**Zu M6 und M7:**

M6 stellt eine Reihe möglicher Einflusskanäle Vermögender vor. Diese werden zunächst mit den Ergebnissen des Brainstormings verglichen. Dann werden zu den Kanälen (z. B. in Gruppenarbeit) eigene Bei-

spiele recherchiert. Außerdem sollen die Lernenden erarbeiten, welche dieser Kanäle nicht exklusiv Vermögenden vorbehalten sind und wie ärmere Bürgerinnen und Bürger sie ebenfalls nutzen können.

Während **M6** auf die mögliche Problematik hoher Vermögen fokussiert, stellt **M7** mit dem Beispiel gemeinnütziger Stiftungen eine Gegenposition vor. Hier wird argumentiert, dass Stiftungen besonders geeignet sind, bürgerschaftliches Engagement zu fördern, die Sozialpflichtigkeit des Eigentums zu realisieren und den gesellschaftlichen Pluralismus zu fördern. Die Lerngruppe soll diese Argumente aus einem Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen herausarbeiten, exemplarisch eine Stiftung porträtieren und zu einer Position des Interviewten Stellung beziehen. Abschließend urteilen die Lernenden darüber, inwiefern der Grundsatz politischer Gleichheit als zentrales Versprechen der Demokratie durch die Vermögenskonzentration gefährdet sein könnte.

### Reflexion

In der Reflexionsphase wird eine Maßnahme zur Reduktion der Vermögensungleichheit diskutiert: die Wiedererhebung einer Vermögenssteuer. Die Wiedererhebung einer solchen Steuer ist in den vergangenen Jahren immer wieder einmal vorgeschlagen worden und war auch Thema im Bundestagswahlkampf 2021. Die Diskussion dieses Vorschlags ermöglicht es,

verschiedene Inhalte der vorherigen Erarbeitungsphasen zu wiederholen und zu betrachten, inwiefern hieraus politisches Handeln folgen sollte.

Aufgrund des hohen Grades an Kontroversität dieser Diskussion bietet es sich an, diesen Vorschlag zum Inhalt einer Pro-Contra-Debatte (vgl. zur Methode generell bpb-Methodenkiste: Nr. 30 u. 31). Dazu wird zunächst in die Fragestellung der Stunde *Sollte in Deutschland wieder eine Vermögenssteuer eingeführt werden?* eingeleitet. Die Lehrkraft klärt mit der Lerngruppe zunächst, was unter einer Vermögenssteuer zu verstehen ist und wie ihr Status Quo in Deutschland aussieht (als Hintergrundinformation kann **M8** dienen). Sie weist darauf hin, dass es gelegentlich Vorschläge gibt, die Vermögenssteuer wieder zu erheben. Dies soll Gegenstand der folgenden Debatte sein.

Nach dieser Klärung kann eine erste (ggf. geheime) Abstimmung in der Klasse durchgeführt werden: Wie viele in der Gruppe sind für, wie viele gegen die Einführung einer Vermögenssteuer? Für die Debatte braucht es vier Kleingruppen, die jeweils eigene Materialien erhalten: Eine Pro-Gruppe (**M9**), eine Contra-Gruppe (**M10**), eine Gruppe, die die Moderation übernimmt (**M11**), und eine aus Zuschauer/-innen (**M12**). Die Zuteilung zu den Gruppen kann per Los erfolgen. Der genaue Ablauf der Debatte ist in den Materialien festgehalten und unten tabellarisch dargestellt. Er orientiert sich an der Darstellung der Pro-Contra-Debatte in der bpb-Methodenkiste.



Der Debattenablauf im Überblick:

Was?	Zuständig	Material
Einführung ins Thema und die Streitfrage	Lehrkraft	<b>M8</b>
Erste Abstimmung im Plenum	Lehrkraft	Abstimmung per Handzeichen oder geheim
Einteilung der Gruppen (ggf. per Los): Moderation, Pro-Gruppe, Contra-Gruppe, Publikum	Lehrkraft	Ggf. Lose
Einarbeitung der Gruppen in Ablauf der Debatte und Thema, ggf. zusätzliche Recherche weiterer Argumente; Verfassung eines Eingangsstatements durch Pro- und Contra-Gruppen	Gruppen/Lehrkraft	<b>M9</b> <b>M10</b> <b>M11</b>
Herstellung einer geeigneten Sitzordnung	alle	
Begrüßung, Nennung des Themas, Eröffnung der Diskussion	Moderationsgruppe	
Eingangsstatements: Pro-Gruppe, Contra-Gruppe (je ca. drei Minuten)	Sprecher/-in Pro-Gruppe, Sprecher/-in Contra-Gruppe, Moderationsgruppe. Publikum: Beobachtungsaufträge	<b>M12</b>
Freie Diskussion (ca. 15 Minuten)	Gesamte Pro-Gruppe, gesamte Contra-Gruppe, Moderationsgruppe. Publikum: Beobachtungsaufträge	<b>M12</b>
Schlussplädoyer der Pro- und Contra-Gruppe durch den/die Sprecher/-in, zuvor Beratung mit dem Rest der Gruppe	Gesamte Pro-Gruppe, gesamte Contra-Gruppe, Moderationsgruppe. Publikum: Beobachtungsaufträge	<b>M12</b>
Auswertung	Moderationsgruppe, Lehrkraft	<b>M12</b>
Erneute Abstimmung, Vergleich mit der ersten Abstimmung	Lehrkraft	

## Literatur

- Albers, Thilo N. H./Bartels, Charlotte/Schularick, Moritz (2020): The Distribution of Wealth in Germany, 1895–2018 (ECONtribute Working Paper), Bonn.
- Behringer, Jan/van Treeck, Till (2019): The corporate sector and the current account (ifso working paper series 1), Duisburg. Verfügbar unter: [https://www.uni-due.de/imperia/md/content/soziooekonomie/ifsowp1\\_behringervantreeck2019.pdf](https://www.uni-due.de/imperia/md/content/soziooekonomie/ifsowp1_behringervantreeck2019.pdf) (zuletzt abgerufen am 15.08.2023).
- Bönke, Tim/Grabka, Markus M./Schröder, Carsten/Wolff, Edward N./Zysket, Lennard (2016): The joint distribution of net worth and pension wealth in Germany (SOEPPapers 853), Berlin. Verfügbar unter: <https://d-nb.info/115361023X/34> (zuletzt abgerufen am 15.08.2023).
- Cohen, G. A. (2011): Capitalism, Freedom, and the Proletariat. In: Ders.: On the Currency of Egalitarian Justice, Edinburgh, S. 147–156.
- Grabka, Markus M./Halbmeier, Christoph (2019): Vermögensungleichheit in Deutschland bleibt trotz deutlich steigender Nettovermögen anhaltend hoch. In: DIW Wochenbericht Nr. 40, S. 736–745.
- Elsässer, Lea (2018): Wessen Stimme zählt? Soziale und politische Ungleichheit in Deutschland, Frankfurt a. M.
- European Central Bank (2017): The Household Finance and Consumption Survey, Wave 2, Statistical tables, o. O., März 2020. Verfügbar unter: [https://www.ecb.europa.eu/home/pdf/research/hfcn/HFCS\\_Statistical\\_Tables\\_Wave2.pdf?58cf15114aab934bcd06995c4e91505b](https://www.ecb.europa.eu/home/pdf/research/hfcn/HFCS_Statistical_Tables_Wave2.pdf?58cf15114aab934bcd06995c4e91505b) (zuletzt abgerufen am 15.08.2023).
- Herzog, Lisa (2013): Freiheit gehört nicht nur den Reichen – Plädoyer für einen zeitgemäßen Liberalismus, München.
- Schürz, Martin (2019): Überreichtum, Frankfurt a. M.
- Tiefensee, Anita/Grabka Markus M. (2017): Das Erbvolumen in Deutschland dürfte um gut ein Viertel größer sein als bisher angenommen, in: DIW Wochenbericht Nr. 27, S. 565–570.
- Westermeier, Christian/Grabka, Markus M. (2015): Große statistische Unsicherheit beim Anteil der Top-Vermögenden in Deutschland, in: DIW Wochenbericht Nr. 7, S. 123–133.

# Soziale Sicherung\*

Die Funktionsfähigkeit der sozialen Sicherungssysteme, insbesondere der Rentenversicherung, wird seit Jahren in Politik und Medien immer wieder thematisiert. Die Stichwörter lauten hier häufig Altersarmut, Finanzierungsprobleme und Kostensteigerung. Demografische Prognosen zeigen, dass diese Problematik auch in den kommenden Jahrzehnten von zentraler Bedeutung sein wird, wenn die Zahl der Beitragszahlenden stetig schrumpft, während die Rentenbeziehenden immer zahlreicher werden. Reformen wie die Riester-Rente werden heute kritisch eingeschätzt und auch Vorschläge wie die Grundsicherung im Alter wurden lange und kontrovers im Parlament diskutiert. Das Modul bietet Raum, um diese Problematik zu verstehen und eigene Reformkonzepte auszuarbeiten und zu diskutieren.

\* Schlange von Arbeitslosen im Hof des Arbeitsamtes Hannover im Mai 1932

## Didaktische Perspektive

Das Modul greift zu Beginn die mediale Berichterstattung zur Alterssicherung in Deutschland auf. Es zeigt die bereits seit zahlreichen Jahren andauernde Debatte um vermeintlich sichere Renten und die Altersarmut von Rentnerinnen und Rentnern. Im weiteren Verlauf werden die Finanzierung der gesetzlichen Rentenversicherung als wichtiger Teil der Sozialversicherung sowie zentrale Gestaltungsprinzipien wie das Solidar- und das Äquivalenzprinzip vermittelt. Dabei wird der Beitrag zu den Sozialversicherungen auf individueller Ebene beispielhaft nachvollzogen. Anhand von Prognosedaten erarbeiten die Lernenden die demografischen Entwicklungen und erörtern deren Problempotenzial. Darauf aufbauend entwerfen die Lernenden mögliche Reformvorschläge und wägen diese gegeneinander ab.

### Lernziele des Moduls

Die Lernenden können ...

- zentrale Prinzipien des deutschen Sozialversicherungssystems benennen und erklären.
- die Finanzierung der gesetzlichen Renten- und Krankenversicherung erklären.
- die Auswirkungen des demografischen Wandels auf die Sozialsysteme, insbesondere die Rentenversicherung, erklären.
- Handlungsmöglichkeiten auf individueller und gesellschaftlicher Ebene entwerfen und beurteilen.

Nils Goldschmidt/Alexander Lenger/Peter Hammerschmidt

## Einführung ins Thema

### Soziale Sicherungssysteme in schwierigen Zeiten: demografischer Wandel, (Alters-) Armut, Arbeitslosigkeit

*„Soziale Sicherheit und soziale Gerechtigkeit sind die großen Anliegen der Zeit. Die soziale Frage ist seit Beginn der Industrialisierung mehr und mehr zur Zentralfrage menschlichen Daseins geworden. Sie hat eine immanente geschichtliche Kraft. Auf ihre Lösung müssen Denken und Handeln vor allem gerichtet sein.“*

Walter Eucken (1951: 31)

matischen Akzeptanz. Die soziale Marktwirtschaft ist also darauf angewiesen, dass sie für alle in ihr lebenden Menschen ein insgesamt wünschenswertes und zustimmungsfähiges soziales Gesamtarrangement darstellt (Buchanan 1984 [1975]). Da nicht alle marktlichen Prozesse notwendigerweise allen Gesellschaftsmitgliedern zu Gute kommen, stellt das Konzept der sozialen Marktwirtschaft den unmittelbaren Versuch dar, eine effiziente marktwirtschaftliche Ordnung mit der Forderung nach sozialer Absicherung und den zugrunde liegenden Gerechtigkeitsempfindungen der Bürgerinnen und Bürger zu verknüpfen (vgl. Lenger 2012). Fundamentale Erkenntnis einer solchen Sichtweise ist, dass Effizienz *und* Gerechtigkeit gleichermaßen als wirtschaftspolitische Leitideen und funktionale Erfordernisse einer modernen Marktgemeinschaft zu verstehen sind.

### Hintergrund: Sozialpolitik mit dem Markt

Deutschland ist eine soziale Marktgesellschaft mit einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsverfassung. Eine solche marktwirtschaftliche Ordnung ist aber nicht ausschließlich durch ihre wirtschaftliche Produktivität legitimiert, sondern bedarf auch der nor-

Sozialpolitik stellt somit eine politische Reaktion auf die spezifischen Risiken und Unsicherheiten dar, die in einer Marktgesellschaft als Folge von Marktergebnissen auftreten können (vgl. Bäcker u. a. 2010). Diese Unterstützung geschieht auf zweierlei Weise: Zum einen leistet sie Ausgleich und Hilfe im Falle einer gescheiterten (z. B. bei Arbeitslosigkeit) und ausgeschlossener bzw. unerwünschter (z. B. Krankheit, Alter) individueller Marktteilnahme. In diesem Sinne reduziert sie die Marktabhängigkeit der Individuen. Zum anderen schafft sie vielfach auch erst die Voraussetzungen dafür, dass die Individuen als Marktsubjekte agieren können, d. h. sie integriert auch in die Marktgesellschaft, insbesondere durch die Inklusion in den Arbeitsmarkt mittels (Aus-)Bildungsförderung und Eingliederungsmaßnahmen. In Deutschland haben sich vier Strukturprinzipien herausgebildet, die diese sozialpolitischen Anliegen sicherstellen sollen: 1) soziale Schutzrechte, insbesondere das Arbeitsrecht, 2) Sozialversicherung, 3) soziale Versorgung und 4) die soziale Fürsorge. Die Strukturprinzipien 2 bis 4 bilden dabei (als *drei Säulen*) das System der *sozialen Sicherung* (vgl.

Sachße/Tennstedt 2005). Deutschland gilt als Prototyp des *Sozialversicherungsstaates*. Entsprechend ist der Sozialschutz um die Sozialversicherung zentriert, die durch Anknüpfung an den Lohnarbeiterstatus, Beitragsfinanzierung, Selbstverwaltung und das Solidarpaprinzip gekennzeichnet ist.

### Struktur der sozialen Sicherungssysteme in Deutschland

„Soziale Sicherung bedeutet, dem Einzelnen in Notlagen, die aus eigener Kraft nicht mehr bewältigt werden können, zur Seite zu stehen und darüber hinaus durch langfristig angelegte Maßnahmen vorzubeugen“ (Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2009). Dahinter steht der Gedanke, dass der Staat einen Schutz gegen die Standardrisiken des Lebens bieten soll: Krankheit, Unfall, Alter, Tod der Ernährerin oder des Ernährers sowie Arbeitslosigkeit. Dieser wird in Deutschland in einem solidarischen Sozialversicherungswesen organisiert, das sich entlang der genannten Lebensrisiken in einzelne Zweige aufspaltet: Die gesetzliche Kranken- und Pflegeversiche-

Abb. 1: Elemente der sozialen Sicherung in Deutschland (Auswahl)

Gesetzliche Sozialversicherung		Versorgungsleistungen
1883: gesetzliche Krankenversicherung (SGB V)	1884: gesetzliche Unfallversicherung (SGB VIII)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kriegs- und Gewaltopfer</li> <li>▪ Familienleistungsausgleich:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kindergeld</li> <li>▪ Kinderzuschlag</li> </ul> </li> <li>▪ Wohngeld</li> <li>▪ Ausbildungsförderung</li> <li>▪ Leistungen zur Rehabilitation und Teilhabe behinderter Menschen (SGB IX)</li> </ul> (Beachte: Mischformen mit Elementen der Fürsorge und Versorgung bei Leistungsberechnung und Leistungserbringung sind möglich)
1889: gesetzliche Rentenversicherung (SGB VI)	1927: gesetzliche Arbeitslosenversicherung (SGB III)	
1995: gesetzliche Pflegeversicherung (SGB XI)		
Mindestsicherungssysteme (Fürsorgeleistungen)		
1991: SGB VIII	Kinder- und Jugendhilfe <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hilfen zur Erziehung für junge Menschen und Familien</li> <li>▪ Kinderschutz</li> <li>▪ Kinderbetreuung/Kindertagesstätten</li> <li>▪ Jugend(sozial)arbeit</li> </ul>	
2005: SGB II	Grundsicherung für Arbeitsuchende (ALG II/Sozialgeld)	soziale Dienste gesundheitsbezogene Dienste bildungsbezogene Dienste <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dienstleistungen im öffentlichen Interesse</li> <li>▪ öffentliche (Teil-)Finanzierung</li> <li>▪ erbracht von den Wohlfahrtsverbänden, anderen freien sowie öffentlichen Trägern</li> </ul>
1961/2005: SGB XII	Grundsicherung im Alter bei Erwerbsminderung/Sozialhilfe	
1993: Asylbewerberleistungsgesetz		

rung, die Unfallversicherung, die Rentenversicherung sowie die Arbeitslosenversicherung. Diese bilden die *fünf Säulen der Sozialversicherung*. Hinzu kommen weitere berufsständige Versorgungswerke, Lebensversicherungen, private Vorsorgeversicherungen, die Sozialhilfe, Kindergeld etc. (zum Überblick siehe Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2019).

Insgesamt ist das deutsche Sozialstaatsgefüge sehr komplex organisiert. Neben der angeführten Trennung in einzelne Bereiche ist hier etwa auf die Gliederung der Sozialversicherung in *fünf Säulen* sowie innerhalb dieser Säulen auf die *Spartentrennung* der einzelnen Träger zu verweisen (vgl. Abbildung 1). Hinzu kommen differenzierte, korporatistische Arrangements, mit denen Organisationen der Arbeitgebenden und der Arbeitnehmenden sowie in Einzelbereichen auch berufsständische Vereinigungen in die sozialstaatlichen Strukturen einbezogen sind. Überdies zeigt sich die plurale Struktur des Systems der sozialen Sicherung in Deutschland auch an der Bedeutung der frei-gemeinnützigen (insb. der Wohlfahrtsverbände) und zunehmend auch der privat-gewerblichen Träger im Bereich der Erbringungen sozialer Dienstleistungen. Im Zusammenspiel mit dem föderalen Charakter des deutschen Sozialstaates, bei dem Bund, Länder und Gemeinden mit jeweils eigenen sowie auch geteilten Aufgaben und Kompetenzen interagieren, führte dies bislang dazu, dass abrupte und *einseitige* sozialpolitische Weichenstellungen kaum möglich waren.

## Entwicklung der sozialen Sicherungssysteme

### Ausweitung der sozialen Sicherung

Die historischen Ursprünge der Sozialpolitik und des Systems der sozialen Sicherung in Deutschland finden sich in der Armenfürsorge zur Wende vom 18. zum 19. Jahrhundert. Erstmals erklärte sich der Staat als *Ausfallbürge* für eine Minimalsicherung seiner Bürgerinnen und Bürger verantwortlich. Eine erste allgemeine Kodifizierung der Armenfürsorge erfolgte durch das *Allgemeine Landrecht für die Preußischen Staaten* von 1794. Dieses armenrechtliche Unterstützungswohnsitz-Prinzip übernahm das Deutsche Kaiserreich 1871. Eine qualitativ neue Dimension erreichte das System der sozialen Sicherung mit der

Schaffung der Sozialversicherung (zunächst als Arbeiterversicherung), welche die existentiellen Hauptrisiken von Lohnarbeiterinnen und Lohnarbeitern – Verdienstauffälle infolge von Krankheit, Unfällen, Alter und Invalidität – marktkonform abdeckte. So konnten die sogenannten drei Bismarck'schen Sozialgesetze erlassen werden: Krankenversicherung 1883, Unfallversicherungsgesetz 1884, Invaliditäts- und Altersversicherung 1889. Betrachtet man die Entwicklung der *sozialen Sicherung* im Allgemeinen und der *Sozialversicherung* im Besonderen in Deutschland, ist festzustellen, dass dieser Bereich seither massiv ausgeweitet wurde. Wesentlich waren dafür insbesondere die Etablierung zweier neuer Zweige der Sozialversicherung (Arbeitslosenversicherung 1927 und Pflegeversicherung 1994) sowie die Ausweitung einer sozialen Sicherung durch den Einbezug immer weiterer Bevölkerungskreise in den Sozialversicherungsschutz und die quantitativen wie qualitativen Leistungsverbesserungen. Die Sozialversicherung reagiert auf soziale Ungleichheiten und somit auf *soziale Probleme*. Sie folgte bislang überwiegend dem Prinzip der Inklusion. Im Zentrum von Inklusion steht dabei die Frage der gesellschaftlichen Teilhabe von Individuen als Personen (vgl. Bohn 2006: 7). Inklusion beschreibt die Gleichwertigkeit von Individuen unter Berücksichtigung bestehender Unterschiede. Im Rahmen der Inklusion werden daher vorliegende individuelle Unterschiede und Abweichungen explizit wahrgenommen. Ziel einer modernen Sozialpolitik ist es, Auswirkungen dieser Unterschiede auf die Marktchancen der Individuen einzuschränken bzw. aufzuheben. Primär geht es also darum, Menschen die Möglichkeit zur Entfaltung ihrer individuellen Fähigkeiten zu geben. Die Forderung nach Inklusion ist somit verwirklicht, wenn jeder Mensch in seiner Individualität von der Gesellschaft akzeptiert wird und die Möglichkeit hat, in vollem Umfang an ihr teilzuhaben. In wachsendem Maße wurden soziale Probleme definiert, für die eine öffentliche Verantwortung bei gleichzeitig legitimen Ansprüchen der Betroffenen festgestellt und anerkannt wurde; dabei traten zunehmend die *höherwertigen* Sozialversicherungsleistungen an Stelle der Fürsorgeunterstützung.

### Statistiken zum deutschen System der sozialen Sicherung

Analog zu anderen europäischen Wohlfahrtsstaaten erfolgte auch in Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg die Wohlstandsmehrung (Anstieg des Bruttoinlandsprodukts) parallel zur Ausweitung der Sozialleistungen (Sozialleistungsquote) (vgl. Tabelle 1). Dieser Zusammenhang entkoppelte sich weitgehend vor dem Hintergrund wirtschaftlicher Krisen, steigender Arbeitslosigkeit und den damit einhergehenden Finanzierungsschwierigkeiten im Sozialsystem seit Mitte der 1970er Jahre. An die Stelle des Ausbaus trat der Umbau des Systems der sozialen Sicherung (*Sozialpolitik zweiter Ordnung*).

Die Summe aller Sozialleistungen lag im Jahr 2018 bei rund 996 Milliarden Euro. Den größten Posten bildeten die Sozialversicherungssysteme, bestehend aus der Kranken-, Unfall-, Renten-, Arbeitslosen- und Pflegeversicherung. Setzt man diese Ausgaben in Bezug zur wirtschaftlichen Leistungskraft, ergibt sich die sogenannte Sozialleistungsquote. Diese Quote

zeigte für das Jahr 2020 pandemiebedingt einen Wert von 32,8 Prozent. Betrachtet man die Sozialleistungsquote im längeren zeitlichen Verlauf (vgl. Abbildung 2), so wird deutlich, dass die Sozialleistungsquote zwischen 1960 und 1975 (in den alten Bundesländern) als Ergebnis der sozialpolitischen Reformpolitik kräftig angestiegen ist. In den Jahren von 1975 bis 1991 lag die Quote auf einem relativ konstanten Niveau zwischen 25 Prozent und 26 Prozent. Zwischen 1991 und 2003 lässt sich als Folge der deutschen Einheit und der gestiegenen Arbeitslosigkeit ein weiterer Anstieg auf bis zu 29,8 Prozent erkennen. Nach kleineren Schwankungen hat sich in den 2010er Jahren die Sozialleistungsquote auf knapp unter 30 Prozent eingependelt. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass ein kleiner Teil des Anstiegs auch als Folge der Neuberechnung des Sozialbudgets ab 2009 begründet ist.

Die zunehmend schwierige Finanzlage der Sozialversicherung lässt sich auch an den steigenden Beitragssätzen seit 1970 ablesen (vgl. Tabelle 2). Mitt-

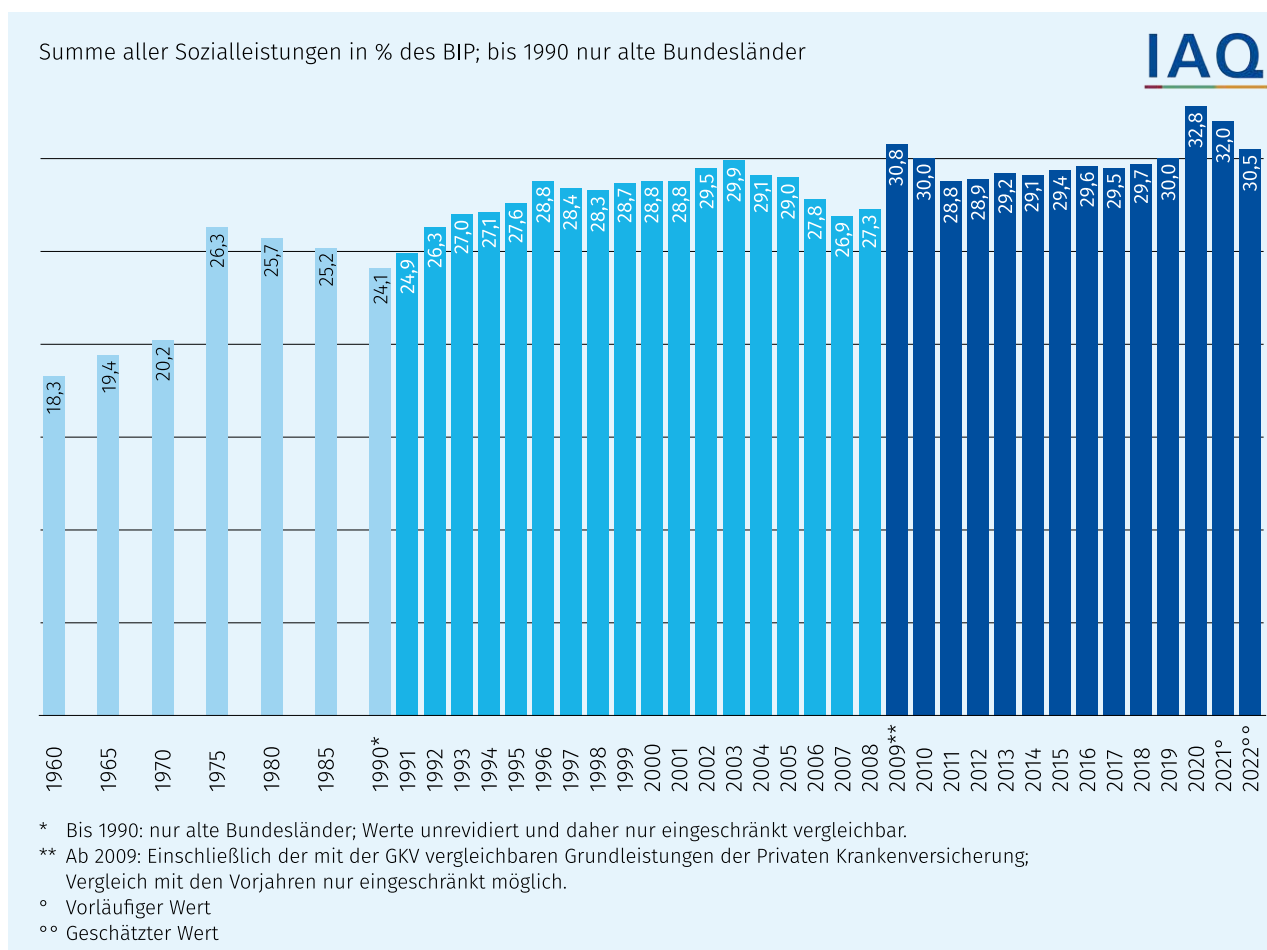
**Tab. 1: Kennzahlen zur wirtschaftlichen und sozialpolitischen Entwicklung in Deutschland**

	Nominales BIP in Mrd. Euro	Wachstumsraten BIP, preisbereinigt	Sozialleistungsquoten						Erwerbsquoten	Arbeitslosenquote
			Insges.	Alter	Krankheit	Familie	Arbeitslosigkeit	Übrige		
1960	285,63	8,6*	19,92	9,08	6,11	3,59	0,40	0,80	47,7	1,3
1970	360,60	4,8	23,02	9,78	7,45	4,70	0,51	0,59	43,9	0,7
1975	551,01	-0,9	28,50	11,40	9,81	5,30	1,40	0,71	43,4	4,7
1980	788,52	1,4	28,06	11,30	10,18	4,90	1,06	0,70	44,9	3,8
1985	984,41	2,3	27,52	11,12	9,95	4,00	1,57	0,80	47,6	9,3
1990	1.306,68	5,3	20,30	10,40	4,30	3,40	1,52	0,61	49,6	7,2
1995	1.894,61	1,5	29,20	11,24	10,80	3,86	2,49	0,81	49,1	10,4
2000	2.109,09	2,9	30,15	11,83	10,59	4,59	2,31	0,84	49,1	10,7
2005	2.288,31	0,7	30,21	12,16	10,33	4,34	2,28	1,11	49,9	13,0
2010	2.564,40	4,2	29,40	9,40	9,20	5,10	1,60	0,80	54,3	7,7
2015	3.030,07	1,7	29,90	9,50	9,40	5,30	1,60	0,80	54,9	6,4
2020	3.403,73	-2,0	32,80	10,10	11,20	5,60	1,60	0,70	55,8	5,9

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 1.5 Statistisches Taschenbuch 2022; Monatsbericht des BMF Sept. 2023, Statistisches Bundesamt.

\* 1960: ohne Saarland, bis einschließlich 1991: früheres Bundesgebiet

Abb. 2: Sozialleistungsquote 1960–2022



Quelle: auf Basis von Daten des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales zuletzt aus dem Jahr 2023. Verfügbar mit u. a. weiteren methodischen Hinweisen unter: [https://www.sozialpolitik-aktuell.de/files/sozialpolitik-aktuell/\\_Politikfelder/Finanzierung/Datensammlung/PDF-Dateien/abbII1a.pdf](https://www.sozialpolitik-aktuell.de/files/sozialpolitik-aktuell/_Politikfelder/Finanzierung/Datensammlung/PDF-Dateien/abbII1a.pdf) (zuletzt abgerufen am 21.12.2023). © Institut Arbeit und Qualifikation/IAQ der Universität Duisburg-Essen.

lerweile hat sich der Gesamtbeitragssatz bei rund 40 Prozent des Bruttoarbeitsentgelts stabilisiert. Problematisch für die Sozialversicherung kann es werden, wenn die Anzahl der nicht sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung an der Gesamtbeschäftigtenzahl steigt und die Lohnquote fällt, ohne dass im gleichen Maße die Ausgaben der Sozialversicherung sinken. Ansonsten müssten unter gleichen Bedingungen die Beitragssätze steigen. Der (relative) Rückgang der Lohnsumme (und auch der Lohnquote) wirkt in dieselbe Richtung. Prinzipiell besteht in Deutschland eine Versicherungspflicht zur Sozialversicherung. Die Beiträge zu den Sozialversicherungen werden üblicherweise paritätisch (d. h. hälftig je von Arbeitgeber/-in und Arbeitnehmer/-in) finanziert, wengleich man in den vergangenen Jahren schrittweise – insbesondere in der Krankenversicherung –

davon abkommt. Zudem werden die Sozialversicherungen durch Bundeszuschüsse aus Steuermitteln unterstützt.

#### Aktuelle Entwicklungen: demografischer Wandel und soziale Ungleichheit

Derzeit sind sehr ambivalente Entwicklungen in der deutschen Sozialpolitik zu diagnostizieren. Insbesondere mit Verweis auf den demografischen Wandel und die hieraus entstehenden Finanzierungsschwierigkeiten findet seit Mitte der 1990er Jahre ein Umbau des Systems der sozialen Sicherung statt. Während sich die Sozialleistungsquote bei etwa 30 Prozent des Bruttoinlandsprodukts eingependelt hat, erzeugt der demografische Wandel zwei zentrale Herausforderungen: Zum einen werden immer weniger junge Beitragszahler/-innen das System finanzieren



Tab. 2: Beitragssatzentwicklung in der Sozialversicherung in Deutschland in Prozent des Bruttoarbeitsentgelts

Jahr	Rentenversicherung	Krankenversicherung	Arbeitslosenversicherung	Pflegeversicherung	Gesamtbeitragssatz	Davon Anteil Arbeitnehmer/Versicherte
1970	17,0	8,2	1,3		26,50	13,25
1975	18,0	10,4	2,0		30,40	15,20
1980	18,0	11,4	3,0		32,40	16,20
1985	19,2	11,8	4,1		35,10	17,55
1990	18,7	12,6	4,3		35,60	17,80
1995	18,6	13,2	6,5	1,00	39,30	19,65
2000	19,3	13,6	6,5	1,70	41,10	20,55
2005	19,5	14,6	6,5	1,70	42,30	21,60
2010	19,9	14,9	2,8	1,95	39,55	20,225
2015	18,7	15,5	3,0	2,35	39,55	19,325
2020	18,6	15,7	2,4	3,05	39,55	19,325

Quelle: [www.sozialpolitik-aktuell.de](http://www.sozialpolitik-aktuell.de)

müssen, zum anderen bedeuten immer mehr ältere Menschen höhere Kosten für die gesetzliche Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung. Aufgrund der hieraus entstehenden Finanzierungsschwierigkeiten sind tendenziell marktliberale Reformen zu beobachten (kritisch zu dieser Lesart: Hammerschmidt u. a. 2014: 16–22). Zeitgleich ist zu beobachten, dass aufgrund der gegenwärtigen ungleichen Erträge aus dem Marktprozess (zu denken ist hier insbesondere an niedrige Einkommen mit fehlender privater Vorsorgemöglichkeiten), eine deutliche Ausweitung und Leistungsverbesserungen durchgeführt und diskutiert werden. Dazu zählen Uneindeutigkeiten und partielle Leistungsverbesserungen wie die Einführung der Pflegeversicherung 1995 oder neue familienpolitische Leistungen als Teil einer neuen *investiven Sozialpolitik* und die Grundrente etc.

Insgesamt führten die Sozialstaatsreformen zu vier Konsequenzen: Sie schlossen (a) Umbaumaßnahmen in der Grundarchitektur sozialer Sicherheit ein, z. B. die Rücknahme vormaliger umfassender Sicherungsversprechen wie etwa eine lebensstandardsichernde Rente durch die gesetzliche Rentenversicherung, die beitragsparitätische Finanzierung der Sozialversicherung oder die teilweise Ersetzung vor-

maliger Sozialversicherungsleistungen durch Fürsorgeleistungen durch die sogenannte Hartz-IV-Reform. Insbesondere wurde dies durch den Einbau (quasi-)marktlicher Elemente in das System sozialer Sicherheit erreicht, etwa durch die Schaffung von Wettbewerb unter den Krankenkassen, den Ausbau marktnaher Elemente in der Organisation und Erbringung sozialer Dienstleistungen. Ebenso wesentlich waren Finanzformen, wobei an erster Stelle die Ergänzung des umlagefinanzierten Systems der gesetzlichen Rentenversicherung durch kapitalgedeckte Elemente (Riester-Rente) zu nennen ist. Zum Zweiten (b) wurden soziale Schutzrechte abgebaut (z. B. beim Kündigungsschutz), und drittens (c) Geldleistungen tendenziell gesenkt. Viertens (d) ging man in Teilbereichen von einer ausgabenorientierten Einnahmepolitik zu einer einnahmeorientierten Ausgabenpolitik über (z. B. in der Pflege- und Rentenversicherung). Dabei wird ein Wechsel der Sozialpolitik von einer *politics against markets* zu einer neu ausgerichteten *politics for markets* vollzogen, die *produktiv* für die *Standortsicherung* sei. Die seit den 1990er Jahren zunehmend implementierte wettbewerbliche Organisation der Erbringung sozialer personenbezogener Dienstleistungen in den Regelungsbereichen der Kranken- und

Pflegeversicherung sowie der kommunalen Sozialpolitik (insbesondere Kinder- und Jugendhilfe sowie Sozialhilfe), also eine *politics with markets*, ergänzt dies.

Zusammengefasst stehen somit weniger Beitragszahler/-innen mehr Empfänger/-innen von (höheren) Sozialversicherungsleistungen gegenüber. Um die Funktionalität des Sozialversicherungssystems weiterhin zu erhalten, stehen der Politik daher fünf grundsätzliche Möglichkeiten zur Verfügung:

- Erhöhung der Beiträge für die Einzahlenden
- längere Einzahlungszeiten (Stichwort: Renteneinstiegsalter)
- Kürzung der Sicherungsleistungen oder Begrenzung der Anspruchsgruppen
- Querfinanzierung durch andere Steuern
- Ausweitung der Sozialversicherungspflicht

Es wird sich in den nächsten Jahren zeigen, inwiefern die aktuellen Reformbemühungen dem Anspruch gerecht werden können, soziale Sicherung vor dem Hintergrund veränderter gesellschaftlicher Rahmenbedingungen (Globalisierung, demografischer Wandel) und unter der Bedingung ihrer langfristigen Finanzierbarkeit in Deutschland so zu gestalten, dass eine Integration aller Menschen in die Gesellschaft möglich bleibt und dem Einzelnen zudem ermöglicht, ein sinnerfülltes Leben zu führen.

*Die konzeptionellen Überlegungen basieren in weiten Teilen auf Lenger (2012) und Goldschmidt/Hammerschmidt (2014).*

Marco Rehm und Matthias Sehr

# Zum Einsatz der Materialien

Verlaufsplanung				Material
Phase	Thema	Handlungsschritte/Methoden	Kompetenzerwartungen: Die Lernenden können ...	
Einstieg 45 Minuten	Wie hoch sollten die Rentenbezüge ausfallen?	Einschätzung der Rentenzahlungen anhand gegebener Beispiele	... Einflussfaktoren auf die Rentenhöhe ableiten.	M1
Erarbeitung 1 45 Minuten	Wie werden die Sozialversicherungen finanziert?	Texte und Schaubilder zur Finanzierung der Sozialversicherung; Nachvollziehen der Finanzierung anhand einer Lohnabrechnung	... Schaubilder und Lohnabrechnungen analysieren. ... die Finanzierung der Kranken- und Rentenversicherung im Vergleich erklären.	M2 und M3
Erarbeitung 2 90 Minuten	Welche Herausforderungen hat die Rentenversicherung?	Analyse der demografischen Entwicklung Deutschlands; Berechnung des Abhängigkeitsquotienten für verschiedene Szenarien	... die Herausforderungen für Sozialversicherungen anhand des Solidarprinzips und der Umlagefinanzierung erklären. ... die Auswirkungen der Faktoren Geburtenhäufigkeit, Lebenserwartung und Migration auf die demografische Entwicklung erläutern.	M4 und M5
Reflexion 90 Minuten	Wie können wir die Sozialversicherungen zukunfts-fest machen?	Entwurf und Diskussion von Maßnahmen zur Sicherung der Finanzierung der Sozialversicherungen; Darstellung in Rasterform	... Maßnahmen zur Sicherung der Finanzierung der Sozialversicherungen entwerfen und beurteilen.	M6

## Einstieg

In **M1** werden zum Einstieg drei Beispiele vorgestellt, die verschiedene Lohnklassen zeigen und implizit Gerechtigkeitsfragen aufwerfen. Mögliche Antworten auf die Gerechtigkeitsfrage sind, dass die Höhe der Rente sich an den Löhnen oder den geleisteten Beitragszahlungen orientieren soll. Typische Rechnungen wären dabei die Beitragszahlungen zu addieren und durch eine erwartete Rentenbezugsdauer zu teilen. Möglicherweise merken die Lernenden an, dass die Rente noch zum Leben ausreichen sollte. Die Problematisierung kann anhand der Rentenbezugsdauer erfolgen. Diese liegt mittlerweile bei etwa 20 Jahren. Was soll jedoch geschehen, wenn die Rentnerinnen und Rentner länger leben? Eventuell wird von den Lernenden zudem angemerkt, dass Preisentwicklung und demografischer Wandel zu berücksichtigen sind und auch Arbeitslosigkeit zu bedenken ist. Das Ergebnis am Ende der Einheit sollte sein, dass die Rentenhöhe von verschiedenen Faktoren abhängig ist, die sich zudem immer wieder verändern und individuell unterschiedlich sind. Hieraus ergibt sich für die folgende Einheit die Frage nach der Finanzierung der Rente.

## Erarbeitung

Zu Beginn sollen die Lernenden am Beispiel dreier Personen intuitiv einschätzen, wie hoch deren Rente sein sollte. Dabei lernen sie auch die Sachverhalte kennen, die bei der Festlegung der Rentenhöhe berücksichtigt werden sollten. Diese *Prinzipien* werden in der ersten Erarbeitungsphase mit den Kriterien verglichen, die der gesetzlichen Rentenversicherung zugrunde liegen. Schließlich wird eine exemplarische Gehaltsabrechnung einer fiktiven Person analysiert.

Im zweiten Teil der Erarbeitung setzen sich die Lernenden mit verschiedenen Szenarien zur Bevölkerungsentwicklung und deren Auswirkung auf die Finanzierung der Rentenversicherung auseinander. Die hierzu genutzten Prognosedaten des Statistischen Bundesamtes liegen bspw. in Teilen auch dem Bericht der Rentenkommission zugrunde und ermöglichen so eine realitätsnahe Auseinandersetzung mit den Perspektiven der Rentenversicherung. Durch die Berechnung der Jugend- und Altenquotienten

wird deutlich, welche möglichen Ausprägungen die Finanzierungsprobleme der gesetzlichen Rentenversicherung haben können. An dieser Stelle kann an die Lohnabrechnung angeknüpft werden, um auf die individuell steigende Belastung aufmerksam zu machen. Die von den Lernenden entworfenen Maßnahmen leisten die Vorarbeit für die Reflexion zur Zukunft der Rentenversicherung.

Die Lösungen der Berechnungen zu den einzelnen Szenarien in **M7** sind:

### Szenario 1

Alter	Personen in Millionen	2020	2030	2040	2050	2060
	Jugendquotient:	0,29	0,32	0,31	0,29	0,31
	Altenquotient:	0,31	0,39	0,47	0,47	0,50

### Szenario 2

Alter	Personen in Millionen	2020	2030	2040	2050	2060
	Jugendquotient:	0,30	0,32	0,33	0,31	0,33
	Altenquotient:	0,31	0,39	0,47	0,47	0,50

### Szenario 3

Alter	Personen in Millionen	2020	2030	2040	2050	2060
	Jugendquotient:	0,30	0,33	0,35	0,35	0,37
	Altenquotient:	0,31	0,39	0,46	0,46	0,49

## Reflexion

Die abschließende Erarbeitung und Diskussion von Handlungsoptionen sowie deren Auswirkungen (**M6**) fasst die vorherigen Unterrichtsbestandteile noch einmal zusammen. Alternativ könnte im Anschluss auch eine Bewertung der Rentenreformvorschläge der Parteien des Bundestages vorgenommen oder das Konzept der Grundsicherung im Alter betrachtet werden.

Falls die Lernenden Probleme beim Entwerfen der Handlungsoptionen haben, kann die Lehrkraft

allgemeine Hinweise zu Einflüssen auf die Ausgaben der Sozialversicherungen gegeben. Hierzu zählen bspw. Veränderungen des Leistungsrechts (Kreis der Leistungsberechtigten wird ausgeweitet; das Leistungsniveau wird angehoben, neue soziale Risiken werden abgedeckt). In diesem Zusammenhang wäre die Grundsicherung im Alter zu nennen. Einschnitte in diesen Bereichen haben eine ausgabensenkende Wirkung. Die Bevölkerungsstruktur hat sich durch Migration in den vergangenen Jahren verändert. Diese

neue Entwicklung kann auch diskutiert werden. Da die Beiträge sich prozentual auf das steuerpflichtige Einkommen (hier gleichbedeutend mit dem Brutto-lohn) beziehen, kann auch ein Bezug zur Covid-19-Krise hergestellt werden. Ergänzend kann die Lehrkraft darauf hinweisen, dass auch andere Bereiche des Sozialversicherungssystems finanziert werden müssen und ggf. ebenso von den demografischen Entwicklungen betroffen sind.

# Literatur

- Bäcker, Gerhard/Naegele, Gerhard/Bispinck, Reinhard (2020): Sozialpolitik und soziale Lage in Deutschland. Band 1: Grundlagen, Arbeit, Einkommen und Finanzierung, Wiesbaden.
- Benz, Benjamin/Huster, Ernst-Ulrich/Schütte, Johannes D./Boeckh, Jürgen (2015): Sozialpolitik und soziale Sicherung (Informationen zur politischen Bildung/izpb der Bundeszentrale für politische Bildung, Nr. 327), Bonn. Online verfügbar unter: [www.bpb.de/214343](http://www.bpb.de/214343) (zuletzt abgerufen am 28.11.2023).
- Buchanan, James M. (1984 [1975]): Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2009): Was ist Soziale Sicherung? Bonn. Online verfügbar unter: <https://www.bmas.de/DE/Soziales/erklaerung-soziale-sicherung.html> (zuletzt abgerufen am 28.11.2023).
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2019): Soziale Sicherung im Überblick 2019. Bonn. Online verfügbar unter: <https://www.bmas.de/DE/Service/Publikationen/Broschueren/a721-soziale-sicherung-ueberblick.html> (zuletzt abgerufen am 28.11.2023).
- Eucken, Walter (1951): Unser Zeitalter der Misserfolge. Fünf Vorträge zur Wirtschaftspolitik, Tübingen.
- Goldschmidt, Nils/Hammerschmidt, Peter (2014): Deutschland. In: Porsche-Ludwig, Markus/Bellers, Jürgen/Gieler, Wolfgang (Hrsg.): Handbuch europäischer Sozialpolitiken, Münster, S. 53–59.
- Hammerschmidt, Peter/Pohlmann, Stefan/Sagebiel, Juliane (2014): Einführung: Wie gelingt gelingendes Alter(n)? In: Dies. (Hrsg.): Gelingendes Alter(n) und Soziale Arbeit, Neu-Ulm, S. 9–39.
- Lenger, Alexander (2012): Gerechtigkeitsvorstellungen, Ordnungspolitik und Inklusion. Beiträge aus konflikttheoretischer und kulturökonomischer Perspektive (Dissertation an der Albert-Ludwigs-Universität, Freiburg im Breisgau, Wirtschafts- und Verhaltenswissenschaftliche Fakultät), Freiburg im Breisgau.

# Klimawandel

Zu den wesentlichen Herausforderungen der Gegenwart und nahen Zukunft gehören Maßnahmen, um den anthropogenen Klimawandel einzudämmen. Eine entscheidende Frage ist, welchen Beitrag dabei aus einer volkswirtschaftlichen Perspektive Marktmechanismen spielen können und welche Ordnungen es braucht, um zielführende Anreize zu schaffen. Dieses Modul greift zunächst die Perspektive von Unternehmen auf, um dann auf die Ordnungsperspektive überzugehen.



## Didaktische Perspektive

Ausgangspunkt des Moduls ist eine Simulation von Energieunternehmen, die Verschmutzungen der Atmosphäre verursachen. Dabei werden die Lernenden in die Rolle der Manager/-innen der Energieunternehmen versetzt, um durch eigenes Handeln zu erfahren, dass es angesichts fehlender Regeln aus Sicht der Unternehmen sinnvoll ist, die Atmosphäre zu verschmutzen. Dadurch blicken die Lernenden nicht als Außenstehende auf das Geschehen. Gleichzeitig ergibt sich die Notwendigkeit ordnungspolitischer Intervention.

### Lernziele des Moduls

Die Lernenden ...

- führen ein ökonomisches Experiment durch und werten es aus.
- treffen verallgemeinerte Aussagen über den Zusammenhang zwischen CO<sub>2</sub>-Preis und Grenzvermeidungskosten.
- vergleichen das EU-ETS mit dem Setting im Experiment, indem sie Gemeinsamkeiten und Unterschiede herausarbeiten.
- entwerfen Maßnahmen zur weiteren Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland.

### Voraussetzungen

Eine wichtige Lernvoraussetzung ist, dass den Lernenden die Auswirkung von steigenden Kosten auf den Gleichgewichtspreis bekannt ist (dass nämlich der Gleichgewichtspreis höher sein wird, die genaue Höhe aber von der Preiselastizität der Nachfrage abhängt) und dass dieser in der Realität durch Verhandlungen auf einem Markt zustande kommt. Zudem sollte den Lernenden klar sein, dass Preise ein Knappheitsindikator sind, dass also steigende Knappheit *ceteris paribus* zu höheren Preisen führt. Methodisch sollten die Lernenden mit ökonomischen Experimenten wie dem Apfelmart- oder dem Fischereispiel vertraut sein.

Niko Paech

# Einführung ins Thema

## Nachhaltige Entwicklung und Klimaschutz

### Klimaschutz, Umweltökonomik und nachhaltige Entwicklung

Die Ursprünge der Umweltökonomik, also jener wirtschaftswissenschaftlichen Teildisziplin, die sich ökologischen Problemen widmet, reichen mindestens 100 Jahre zurück. Oft werden sie mit dem Erscheinen des epochalen Werkes *The Economics of Welfare* von Pigou (1920) assoziiert. Grundlegend ist dabei die Analyse ökologischer Schäden mithilfe der Theorie *externer Effekte*. Nach dieser bezeichnen *externe*

*Effekte* schädigende Nebenwirkungen ökonomischer Aktivitäten, die nicht als Kostenfaktor in das Kalkül des Verursachers oder der Verursacherin einfließen, sodass diese keinen Anreiz haben, die Schäden zu unterlassen oder einzugrenzen. Um einen daraus resultierenden Systemfehler zu korrigieren, werden Maßnahmen zur effizienten Schadensvermeidung (monetäre Anreizsysteme, Regulierungen, Eigentumsregeln etc.) abgeleitet. Die Umweltökonomik unterstellt rational und eigennützig handelnde Akteurinnen und Akteure und gründet zudem auf der Annahme,



dass Umweltgüter grundsätzlich substituierbar sind. Problemlösungspotenziale werden ausschließlich in handlungsregulierenden Politikinstrumenten und – eng verbunden damit – in der technologischen Entwicklung gesehen. Folgerichtig werden Aspekte des Umweltbewusstseins, der Umweltethik oder eines autonomen kulturellen Wandels ignoriert, weil sich diese nicht als *anreizkompatibel* darstellen lassen.

Trotz mancher Kontroversen um Details hat dieses Denkschema nach und nach die gesamte Nachhaltigkeits- und Klimaschutzdebatte durchdrungen: Linke, grüne, liberale oder auch gemäßigt konservative Parteien, ebenso das Gros der Medien, Bildungsinstitutionen und der Nachhaltigkeitswissenschaft stimmen darin überein, dass Klimaschutz eine politische Aufgabe ist. Ähnliches gilt für Umweltschutzorganisationen und soziale Bewegungen wie etwa *Attac*, *Campaign*, *Fridays for Future*, *Extinction Rebellion* etc. Dieser Siegeszug dürfte unter anderem auf zwei Gründe zurückzuführen sein: (1) Die traditionelle Umweltökonomik begründet und legitimiert ein auf Wachstum basierendes Industriemodell, indem suggeriert wird, dass sich dessen ökologische Nebenwirkungen auf effiziente Weise korrigieren lassen, ohne den Wohlstand merklich senken zu müssen. (2) Insofern Umweltschäden als Systemfehler aufgefasst werden, wird individuelle Verantwortung irrelevant.

Doch obwohl Klimaschutz als politische Aufgabe gedeutet wird, entfernen sich offenkundig politische Instanzen trotz lautstarkem Klimaschutzfuror immer weiter davon, notwendige Maßnahmen gegen den drohenden Ökozid einzuleiten. Wie ist dies zu deuten?

## Externe Effekte und öffentliche Güter

Unter den sich verschärfenden Umweltdegradationen wird die Zunahme der durchschnittlichen Erdtemperatur als drängendstes Problem wahrgenommen. Das seit langem diskutierte Zwei-Grad-Klimaschutzziel genießt eine hohe politische und gesellschaftliche Akzeptanz. Aus ökonomischer Sicht ist die Aufnahmekapazität der Atmosphäre für Treibhausgase ein knappes Gut, dessen Verwendung effizient erfolgen sollte. Dabei erstreckt sich umweltökonomische Effizienz auf zwei Ebenen: Zunächst besteht sie darin, eine bestimmte Emissionsreduktion auf möglichst

kostengünstige Weise zu erreichen. Darüber hinaus wird das Reduktionsziel selbst dem Kriterium der Effizienz unterworfen, indem der gesellschaftliche Nutzen einer Umweltentlastung gegen deren Kosten (ggf. in Form eines Wohlstandverlustes) abgewogen wird. Die ökologische Krise lässt sich somit als ineffiziente Ressourcenverwendung auffassen, die wiederum auf sogenannte negative externe Effekte zurückzuführen ist.

Eine derartige Externalisierung, also Abwälzung ökologischer oder sozialer Kosten auf das Gesamtsystem, wird dadurch verursacht, dass Umweltgüter weder einen Preis noch Eigentümer/-innen aufweisen. Wenn ökonomische Beteiligte ihren Gewinn (Produzierende) bzw. Nutzen (Nachfrager/-innen) auf Basis des vorherrschenden Preissystems optimieren, verhielten sie sich nach ökonomischem Verständnis irrational, wenn sie freiwillig Umweltgüter schonen würden.

Erklärt wird dies damit, dass Umweltressourcen die Charakteristika sogenannter öffentlicher Güter aufweisen: Niemand lässt sich von deren Nutzung oder Konsum ausschließen. Außerdem muss um ein solches Gut, wie beispielsweise die Luftqualität, nicht rivalisiert werden. Würde ein einzelner Akteur unter diesen Bedingungen durch unilaterales Handeln die Ökosphäre schonen, würde er Kosten oder Komforteinbußen auf sich nehmen, denen kein persönlicher Nutzen gegenüberstünde. Denn von der Entlastung profitieren unweigerlich alle Menschen. Hinzu kommt, dass der Effekt einer von einem einzelnen Individuum ausgeführten Klimaschutzmaßnahme zumeist verschwindend gering ist, sodass sich damit keine spürbare Verbesserung erzielen lässt.

## Effiziente Beseitigung ökologischer Schäden

Um diesen Systemfehler zu korrigieren, müssten die tatsächlichen Kosten der Umweltnutzung eingepreist, folglich den Emittentinnen und Emittenten auferlegt werden. Würde eine Tonne CO<sub>2</sub> mit 150 Euro besteuert, ergäbe sich für die Emittentinnen und Emittenten ein finanzieller Anreiz, den Ausstoß so lange zu reduzieren, wie die Kosten pro vermiedener Tonne CO<sub>2</sub> (Grenzermeidungskosten) geringer als 150 Euro sind. Eine optimale Situation wäre dann erreicht, wenn

auf diese Weise keine Einsparung mehr möglich ist, nämlich dann, wenn die Kosten einer vermiedenen Tonne an Emissionen genau dem Steuersatz entsprechen. Unter der plausiblen Annahme, dass die Grenzvermeidungskosten umso höher sind, je mehr Emissionen bereits vermieden wurden, wird nie eine Situation erreicht, in der es optimal ist, überhaupt keine Emissionen mehr freizusetzen. Es wäre aus einzelwirtschaftlicher Sicht ineffizient, Emissionen zu verhindern, wenn dies teurer ist, als die Steuer zu zahlen.

Einer derartigen Preissteuerung wird überdies zugetraut, dass damit ein bestimmtes umweltpolitisches Ziel auf volkswirtschaftlich kostengünstigste Weise erreicht werden kann. Insoweit die Grenzvermeidungskosten zwischen den Emittentinnen und Emittenten stark variieren können, wäre es effizient, die Emissionen in jenen Betrieben stärker zu reduzieren, deren Vermeidungskosten relativ gering sind. Die Bedingung dafür, dass die Gesamtkosten für Haushalte und Unternehmen eines umweltpolitischen Zieles minimiert werden, besteht darin, dass die Grenzvermeidungskosten aller Emittentinnen und Emittenten dieselbe Höhe aufweisen. Warum?

Angenommen, die Emissionen einer Region, in der zwei Unternehmen ansässig sind, sollen halbiert werden. Wenn beide Unternehmen ihre CO<sub>2</sub>-Emissionen trotz unterschiedlicher Grenzvermeidungskosten jeweils um 50 Prozent reduzieren, ließe sich das Ziel zwar erreichen, aber nicht mit minimalen Gesamtkosten. Es ließen sich Kosten sparen, wenn Folgendes geschähe: Der Firma mit den höheren Grenzvermeidungskosten könnte gestattet werden, eine Emissionseinheit mehr auszubringen, während die Firma mit den geringeren Grenzvermeidungskosten ihr Schadensniveau um eine Einheit reduziert. Dann übertreffen die Ersparnisse des ersten Emittenten die zusätzlichen Kosten des zweiten Emittenten. Eine derartige Kosteneinsparung durch Umschichtungen von Vermeidungslasten ist genau dann nicht mehr möglich, wenn die Grenzvermeidungskosten aller Beteiligten gleich hoch sind.

Diese Bedingung für eine volkswirtschaftlich kosteneffiziente Umweltpolitik kann dadurch erfüllt werden, dass sich alle Unternehmen an einen einheitlichen Steuersatz anpassen. Denn das Kostenminimum eines einzelnen Unternehmens ist dann erreicht,

wenn die mit dem Emissionsniveau korrespondierenden Grenzvermeidungskosten exakt dem Steuersatz entsprechen (siehe oben).

Anstelle einer Emissionssteuer wird aus umweltökonomischer Perspektive ein anderes, nicht minder marktkompatibles Instrument erwogen, nämlich eine sogenannte *Cap-and-trade*-Lösung (vgl. Dales 1968). Diese beruht auf Emissionslizenzen, die zugeteilt oder erworben werden müssen. Jede Lizenz berechtigt zur Emission einer bestimmten CO<sub>2</sub>-Menge. Die Summe aller ausgegebenen Lizenzen entspricht einer zuvor fixierten Obergrenze der Gesamtemissionen. Sie werden auf einem eigens dafür zu schaffenden Markt gehandelt, was zur Herausbildung eines einheitlichen Lizenzpreises führt, der dieselbe Wirkung zeitigt wie ein Steuersatz.

## Die Grenzen umweltökonomischer und -politischer Konzepte

Die beschriebene Systemkorrektur mithilfe effizienter Anreizstrukturen bedarf eines politischen Eingriffs, der – zumindest unter demokratischen Bedingungen – von einer kollektiven Entscheidung abhängig ist. Die *Collective-choice*-Logik (vgl. Olsen 1968), derer sich die Umweltökonomik dabei bedient, beruht darauf, dass im Falle öffentlicher Güter ein gleichgerichtetes Handeln, das nur über den politischen Umweg erwirkt werden kann, eine Nutzensteigerung ermöglicht. Von dieser profitieren alle Beteiligten hinreichend, sodass der individuell dafür zu leistende Aufwand übertroufen wird. Dies lässt sich am mittlerweile klassischen Beispiel eines Gewässers verdeutlichen, in das eine größere Anzahl von Personen oder Unternehmen so viel Abwasser einleitet, dass es dadurch seine Funktionen als Ökosystem, Trinkwasserressource, Erholungsgebiet, Badeort, Fischgrund etc. einbüßt und sogar gesundheitliche Schäden drohen.

Wie oben dargestellt, würde sich ein einzelner Nutzer, der kein Abwasser mehr einleitet, Kosten aufbürden, das Gewässer aber dennoch nicht dermaßen verbessern können, dass er einen Vorteil davontragen könnte – solange alle anderen oder zumindest eine für den Nutzer intransparente Zahl anderer Nutzender weiterhin Abwasser einleiten. Würden dagegen alle Anlieger durch entsprechende Rahmenbedingungen zum mehr oder weniger gleichgerichteten Handeln

gebracht, könnten sich relativ kurzfristig nutzbare Vorteile eines wieder intakten Gewässers einstellen. Da sich der nötige Aufwand auf alle Beteiligten verteilt, ist er für alle individuell begrenzt. Deshalb kann es aus einzelwirtschaftlicher Perspektive optimal sein, für ein politisches Arrangement zu votieren, das zu diesem abgestimmten Handeln führt, etwa eine Steuer auf Abwasser. Dies setzt allerdings voraus, dass man als konkreter Akteur von den Nachteilen eines verschmutzten Gewässers tatsächlich betroffen ist bzw. diese Betroffenheit als solche erkennt und als handlungsleitend annimmt.

Eine derartige kollektive Willensbildung, die voraussetzt, dass es sich für eine Mehrheit der Beteiligten individuell *rechnet*, einer entsprechenden Regelung zuzustimmen, mag im obigen Abwasserbeispiel sehr wahrscheinlich sein, weil es sich hier um keine globale, sondern räumlich überschaubare Umweltressource handelt, deren Qualität sich unmittelbar auf die Lebenssituation der Nutzenden auswirkt. Weiterhin würde sich eine Schadensvermeidung mit vergleichsweise geringem finanziellem Aufwand technisch (Kläranlagen, Filter etc.) erzielen lassen, sodass Handlungseinschränkungen oder Wohlstandseinbußen nicht notwendig sind.

Demgegenüber korrespondiert der Klimawandel mit einer gänzlich anderen Situation. Eine hinreichende Klimastabilisierung würde bei globaler Gleichverteilung der damit kompatiblen Gesamtbelastung an Treibhausgasen für die Bewohnerinnen und Bewohner Mitteleuropas bedeuten, den jährlichen Output an CO<sub>2</sub>-Äquivalenten, dessen Durchschnittswert derzeit ca. 12 Tonnen pro Jahr beträgt, auf ca. eine Tonne zu senken. Selbst wenn dieses immense Reduktionsziel erreicht würde, ergäbe sich daraus keine direkte, auf individueller Ebene wirksame, geschweige denn ökonomisch messbare Verbesserung der Lebenssituation. Erzielt würde lediglich der abstrakte Effekt, zu einer höheren Überlebenswahrscheinlichkeit der menschlichen Zivilisation beigetragen zu haben.

Folglich könnte es nur dann mit ökonomisch rationalem Handeln vereinbar sein, für diese Strategie zu votieren, wenn der nötige individuelle Aufwand entsprechend gering wäre. Hierzu müssten wirksame und finanzierbare Technologien verfügbar sein, auf die sich jegliche Reduktionslast abwälzen ließe, weil andernfalls Wohlstandskorrekturen nötig würden. Es

verwundert nicht, dass der umweltökonomische Diskurs seit jeher auf der impliziten Annahme gründet, dass für jede Schadensaktivität technische Lösungen oder ökologisch verträgliche Substitute zu finden sind. Dieser modernistischen Idealvorstellung folgend sollen Anreizsysteme die vorherrschenden Nachfrage- und Produktionsmuster lediglich in ökologisch verträglichere Bahnen lenken, also von Schäden entkoppeln, aber eben nicht einschränken.

Was aber, wenn trotz effizienter Anreizsysteme Zielkonflikte zwischen Wohlstandsschutz und überlebenswichtigem Ökologieschutz unvermeidbar sind, etwa weil nachhaltige Alternativen als zu kostspielig, nicht hinreichend funktionstüchtig oder als zu unbequem empfunden werden? In diesem Fall kehrt sich der umweltökonomische Effizienzanspruch in eine Tautologie um, mit der sich jede Schadensregulierung unter Wohlstandsvorbehalt stellen und somit seine Verhinderung rational begründen lässt. Damit enden zugleich die politischen Gestaltungsmöglichkeiten, denn jede Beseitigung negativer externer Effekte lässt sich als ineffizient zurückweisen, wenn sie mit Wohlstandsverlusten einhergeht, die von den Wählerinnen und Wählern höher gewichtet werden als der dadurch erzielte eigene Nutzen.

Mithilfe umweltökonomischer Nutzen-Kosten-Abwägungen lässt sich wissenschaftlich rechtfertigen, was alltäglicher Politik entspricht: Ökologisch noch so desaströse Handlungen werden damit begründet, dass die daraus erwachsenden Vorteile und Chancen eben höher als die Umweltschäden zu bewerten seien. Es kann stets argumentiert werden, dass die Konkurrenzfähigkeit der Volkswirtschaft auf dem Spiel stünde oder Arbeitslosigkeit drohe. Im Zweifelsfall kann der ökonomische Nutzen oder die sozialpolitische Notwendigkeit beliebiger Eingriffe in die Natur schon durch pure Spekulation willkürlich hoch veranschlagt werden. Somit existiert keine Obergrenze für die als *effizient* begründbare ökologische Zerstörung: Ein politisch oder kulturell beliebig aufblasbarer Zweck heiligt die Mittel.

Indes stellt sich zusehends heraus, dass eine ökologische Entkopplung des aktuellen Wohlstandes sowohl theoretisch als auch empirisch jeder Grundlage entbehrt (vgl. Jackson 2009, Kümmel/Lindenberger/Paech 2018). Gerade für die ökologisch ruinösesten Praktiken in der Mobilität, Digitalisierung, Wohnraumgestaltung

und vielen Konsumbereichen existieren keine aus der Sicht von Verbraucherinnen und Verbrauchern gleichwertigen Substitute, die genauso erschwinglich und bequem sind. Folglich wären Restriktionen oder prohibitiv hohe Preise nötig, die zur ersatzlosen Unterbindung besonders schädigender Handlungen führen. Dafür demokratischen Zuspruch zu finden, würde nichts Geringeres als dies voraussetzen: Die Mehrheit müsste ihren eigenen Lebensstil abwählen – wozu es natürlich nie kommt.

### Klimaschutz als zivilgesellschaftliche Ermächtigung

10

Bei konsequenter Auslegung der umweltökonomischen Logik kann niemand für die Folgen seines Verhaltens verantwortlich sein, weil dieses nichts anderes als eine rationale Anpassung an vorherrschende Preisverhältnisse darstellt: Wer die Ökosphäre schädigt, ist Opfer *falscher* oder fehlender Anreize. Alternativen zu diesem Paradigma könnten darauf gründen, den Menschen nicht ausschließlich als rational agierenden *homo oeconomicus*, sondern als soziales Wesen zu begreifen und außerdem die kulturellen Ungleichzeitigkeiten moderner Gesellschaften zur Kenntnis zu nehmen.

Daraus ergeben sich auch fernab politischer Mehrheiten Entwicklungsperspektiven, die aus zivilgesellschaftlichem Engagement erwachsen. Pioniere, die unabhängig von ökonomischen Anreizen motiviert sind, nachhaltige Daseins- und Versorgungsformen zu

erproben, initiieren Prozesse der „sozialen Diffusion“ (Rogers 1995), das heißt einer horizontalen Verbreitung neuer Formen durch kommunikative Akte. Derartige Vorgänge beruhen darauf, dass die Bereitschaft eines Individuums, eine Neuerung – ganz gleich ob es sich um ein innovatives Objekt oder Elemente einer veränderten Lebensführung handelt – zu akzeptieren und schließlich zu übernehmen, davon abhängt, wie oft sich die neue Form im relevanten Umfeld beobachten lässt und bewährt hat.

Demnach können sich, wenngleich vorläufig nur getragen von einer Minderheit, nachhaltige Praktiken in einem Netz dezentraler Reallabore stabilisieren, um den nötigen Wandel exemplarisch vorwegzunehmen. Derartige Subkulturen können drei Funktionen erfüllen. (1) Wenn die Technik versagt, bleibt die Anspruchsreduktion als einzige Lösung. Aber reduktive Lebensstile benötigen Übungsräume, in denen sie sich bewähren müssen. (2) Es entstünde ein Vorrat an Praktiken – etwa im Sinne der von Joseph Beuys so bezeichneten „sozialen Plastiken“ –, auf die zurückgegriffen werden kann, wenn Krisen dies nahelegen. (3) Die Konfrontation und Bereicherung der Gesellschaft mit bereits erprobten Gegenentwürfen erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass politische Rahmenbedingungen und Anreizsysteme akzeptiert werden, die auf eine nachhaltige Klimaschutzstrategie zielen. Folglich könnten sich umweltökonomische und diffusionstheoretische Ansätze ergänzen.

Marco Rehm und Matthias Sehr

# Zum Einsatz der Materialien

Verlaufsplanung			
Phase	Thema	Handlungsschritte /Methoden	Kompetenzerwartungen: Die Lernenden können ...
Einstieg 45 Minuten	Warum verschmutzen Unternehmen die Atmosphäre?	Gruppenfindung, Experiment, Vorgehen überlegen, Gewinn berechnen, Zusammenhang erkennen, kritisch hinterfragen, Lösungsvorschläge entwerfen Sozialform: Gruppenarbeit	... Informationen auswerten. ... ein Experiment durchführen. ... Auswertungsergebnisse vergleichen.
Erarbeitung 90 Minuten	Lassen sich durch Emissionshandel die Emissionen reduzieren?	Gruppenfindung; 3 Spielrunden; Berechnung oder Alternativauswahl, auswerten, vergleichen, Maßnahmen erarbeiten, Stellung beziehen, urteilen ■ Gruppenarbeit ■ Einzelarbeit	... ein Experiment durchführen und auswerten. ... Aussagen zu einer Regel verallgemeinern.

Das Modul zum Klimawandel setzt auf der Seite der hauptsächlichen Verursachenden in Deutschland an: den Industrieunternehmen, hier speziell eines Energieerzeugers. Die Lernenden übernehmen die Rollen von Managerinnen oder Managern eines Energieerzeugers, der gewinnorientiert arbeitet. Das Unternehmen agiert auf Beschaffungs- und Absatzmärkten.

### Einstieg

In der Einstiegsphase simulieren die Lernenden in einer Gruppenarbeit die Handlungsweisen und Entscheidungslogiken von Unternehmen (**M1**). Es werden drei Runden gespielt. Dabei sollte deutlich werden, dass keines der Unternehmen in der Simulation in Runde 1 eine Anfragekarte der Nachfragenden auf dem Tisch liegen lässt, *um sich zu bemühen*, weniger CO<sub>2</sub> auszustoßen. Denn solange gewinnorientierte Unternehmen die Kosten für den Ausstoß von CO<sub>2</sub> nicht einpreisen müssen, werden sie dies nicht tun. Sich rein altruistisch *zu bemühen*, weniger CO<sub>2</sub> auszustoßen, ist für ein gewinnorientiertes Unternehmen nicht sinnvoll.

Hier schließt logisch die Diskussion um geeignete Maßnahmen an (**M1 Aufgabe 2: Auswertung der Simulation/letzte Teilaufgabe**). Dabei erscheinen oft Verbotsregeln naheliegend zu sein: *Wir verbieten den Unternehmen einfach, mehr als X Tonnen CO<sub>2</sub> auszustoßen.* oder *Wir schreiben jedem Unternehmen vor, 0,1t CO<sub>2</sub> einzusparen.* Dies ist mit dem Material prinzipiell simulierbar. Die Ergebnisse werden aber in der folgenden Erarbeitungsphase nicht der Prüfung auf ökonomische Effizienz standhalten.

### Erarbeitung

In der Erarbeitungsphase wird die Simulation aus der Einstiegsphase unter veränderten Rahmenbedingungen erneut durchgespielt und ausgewertet bzw. reflektiert (**M2**). Diesmal variieren die CO<sub>2</sub>-Intensität der Energieproduktion und die Vermeidungskosten für die CO<sub>2</sub>-Einsparungen zwischen den Unternehmen, weil diese unterschiedliche technische Voraussetzungen haben, die sich in den CO<sub>2</sub>-Emissionen widerspiegeln: Moderne Kraftwerke mit bereits niedrigen Emissionen müssen daher höhere Vermeidungskosten tragen. Diese modernen Unternehmen müssen also

im Vergleich zu einem alten Kraftwerk einen größeren technischen Aufwand betreiben, um eine zusätzliche Menge CO<sub>2</sub> einzusparen. Dementsprechend sind die sogenannten Grenzvermeidungskosten zwischen den Unternehmen unterschiedlich hoch. Zudem steigen die Grenzvermeidungskosten innerhalb der Unternehmen an: Es ist oft technisch am einfachsten und daher kostengünstig, die ersten 100 kg CO<sub>2</sub> einzusparen. Die Einsparung weiterer 100 kg CO<sub>2</sub> ist dagegen technisch aufwändiger und damit kostspieliger.

Im Experiment handeln die Unternehmen gewinnmaximierend (bzw. verlustminimierend), wenn sie so viele CO<sub>2</sub>-Vermeidungsmaßnahmen vornehmen, bis die Grenzvermeidungskosten gleich den Kosten für ein CO<sub>2</sub>-Zertifikat sind. Liegen die Grenzvermeidungskosten einer Maßnahme über den Kosten für ein Zertifikat, ist es kostengünstiger, das Zertifikat zu kaufen. Daher lohnt es sich für ein gewinnmaximierendes Unternehmen mit alten Kraftwerken und vielen Emissionen, CO<sub>2</sub>-Vermeidungsmaßnahmen durchzuführen. Demgegenüber lohnt es sich für Betreiber von Kraftwerken mit ohnehin schon niedrigen Emissionen und dementsprechend hohen Grenzvermeidungskosten weniger, CO<sub>2</sub>-Vermeidungsmaßnahmen durchzuführen. Im Hinblick auf die Emissionen werden diese sinken und es wird eine Verschiebung der Marktanteile zu den CO<sub>2</sub>-effizienten Kraftwerken geben. Auf diese Erkenntnis läuft die Analyse der Ergebnisse des Experiments in den Auswertungsaufgaben hinaus.

## Quellen

### Kohlendioxid pro kWh

Zur Ermittlung der CO<sub>2</sub>-Emissionen pro kWh wurde eine Studie der Wingas GmbH verwendet. Nach wikipedia.de handelt es sich bei der Wingas GmbH um „eines der führenden Energieunternehmen in Europa“ mit Sitz in Kassel. „1993 wurde WINGAS als deutsch-russisches Unternehmen mit Sitz in Kassel gegründet. Seit 2022 ist der Bund alleiniger Eigentümer der gesamten Unternehmensgruppe SEFE Securing Energy for Europe (SEFE).“ (zitiert nach <https://de.wikipedia.org/wiki/Wingas>). Als Quelle wurde eine Studie von WINGAS genutzt, die unter folgendem Link abgerufen werden kann: [https://www.wingas.com/fileadmin/Wingas/WINGAS-Studien/Energieversorgung\\_und\\_Energie\\_wende.pdf](https://www.wingas.com/fileadmin/Wingas/WINGAS-Studien/Energieversorgung_und_Energie_wende.pdf) (zuletzt abgerufen am 20.10.2023).

### Stromgestehungskosten

Zur Berechnung von Stromgestehungskosten wurde auf eine Veröffentlichung des Fraunhofer-Instituts für solare Energiesystem/ISE aus dem Jahr 2018 zurückgegriffen. Verfügbar unter: [https://www.ise.fraunhofer.de/content/dam/ise/de/documents/publications/studies/DE2018\\_ISE\\_Studie\\_Stromgestehungskosten\\_Erneuerbare\\_Energien.pdf](https://www.ise.fraunhofer.de/content/dam/ise/de/documents/publications/studies/DE2018_ISE_Studie_Stromgestehungskosten_Erneuerbare_Energien.pdf) (zuletzt abgerufen am 20.10.2023).

Das ISE ist eine Einrichtung der gemeinnützigen Fraunhofer-Gesellschaft. Seine Aufgabe ist die Förderung der anwendungsorientierten Forschung zu solaren Energiesystemen.

Siehe dazu auch einen entsprechenden Eintrag bei wikipedia.de: <https://de.wikipedia.org/wiki/Stromgestehungskosten>

### Erzeugungskosten 2014 inkl. externer Effekte

Zur Bestimmung der Erzeugungskosten wurde eine Studie des Forums Ökologisch-Soziale Marktwirtschaft (Autor/-in: Swantje Küchler und Rupert Wronski unter Mitarbeit von Jonas Haas) im Auftrag von Greenpeace Energy (heute Green Planet Energy; <https://green-planet-energy.de/>) aus dem Jahr 2015 verwendet. Greenpeace Energy ist ein genossenschaftlicher Energieversorger, hervorgegangen aus der 1998 von Greenpeace initiierten Initiative *Stromwechsel*.

Die Studie ist verfügbar unter: <https://foes.de/publikationen/2015/2015-01-Was-Strom-wirklich-kostet-lang.pdf> (zuletzt abgerufen am 20.10.2023).

### Grenzkosten der Erzeugung

Zur Ermittlung der Grenzkosten wurden Angaben des Energiewirtschaftlichen Institutes an der Universität zu Köln verwendet. Verfügbar unter: <https://www.ewi.uni-koeln.de/de/news/ewi-merit-order-tool-2020-weniger-kohle-mehr-gas-im-einsatz/> (zuletzt abgerufen am 11.06.2024).

Außerdem wurde auf das Online-Energie-Lexikon des Physikers und Fach- wie Marketingberaters Rüdiger Paschotta zurückgegriffen. Verfügbar unter: <https://www.energie-lexikon.info/grenzkosten.html> (zuletzt abgerufen am 20.10.2023).

## Literatur

- Dales, John H. (1968): Pollution, property and prices. An essay in policy-making and economics, Toronto.
- Jackson, Tim (2009): Prosperity without Growth, London.
- Kümmel, Reiner/Lindenberger, Dietmar/Paech, Niko (2018): Energie, Entropie, Kreativität. Was das Wachstum treibt und bremst, Berlin.
- Olsen, Mancur (1968): Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, Tübingen.
- Pigou, Arthur C. (1920): The Economics of Welfare, London.
- Rogers, Everett M. (1995): Diffusion of Innovations, New York.

Der vorliegende Band zeigt in zehn Modulen, wie der Ansatz einer *Pluralen Ökonomik* für die (schulische) Bildung zu Wirtschaftsthemen angewendet werden kann. Er regt dazu an, sich mit grundlegenden Begriffen und Konzepten des Wirtschaftslebens sowie Problemfeldern in der Wirtschaftspolitik auseinanderzusetzen. Dabei wird besonderer Wert auf die Vielfalt der Denkweisen und Perspektiven innerhalb der Wirtschaftswissenschaften gelegt. Im Vordergrund steht die exemplarische Auseinandersetzung mit der oft unterschätzten innerdisziplinären Pluralität.