

Buchbesprechungen

Kleps, Karlheinz: Lohnpolitische Konzeptionen und Vermögensbildung. Ein Weg aus der stabilitäts- und verteilungspolitischen Sackgasse (Schriften zur monetären Ökonomie, hrsg. von D. Duwendag, Bd. 14). Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1982. 437 S. Geb. DM 98,—.

Der Verfasser beabsichtigt mit dieser Schrift aufzuzeigen, daß die bisherigen lohnpolitischen Strategien der Tarifpartner in der Bundesrepublik Deutschland und in Österreich in eine Sackgasse geführt haben; aus dieser Sackgasse könne nur dadurch herausgefunden werden, daß in den Tarifverhandlungen die lohnpolitischen Forderungen mit vermögenspolitischen Maßnahmen verbunden werden. Eine tarifvertragliche Regelung der vermögenspolitischen Zielsetzungen stelle einen brauchbaren Kompromiß zwischen einer allein betrieblichen und einer allein gesamtwirtschaftlichen Lösung dieses Problems dar.

Diese Schrift erlangt aus zweierlei Gründen eine hohe Aktualität. Auf der einen Seite wird im Rahmen der Wirtschaftswissenschaft seit einigen Jahren eine intensive Diskussion darüber geführt, welche Rolle der tariflichen Lohnpolitik bei der Verursachung und Überwindung der Massenarbeitslosigkeit seit der zweiten Hälfte der siebziger Jahre zukomme, wobei von den Vertretern der angebotsorientierten Konjunkturpolitik die Auffassung vertreten wird, daß die Arbeitslosigkeit weitgehend durch zu hohe Reallöhne verursacht worden sei und daß deshalb nur bei einer Zurückhaltung in den gewerkschaftlichen Lohnforderungen mit einem Abbau in der Arbeitslosigkeit gerechnet werden könne. Demgegenüber wird von den Anhängern einer keynesianischen Konjunkturpolitik die Meinung vertreten, daß die Arbeitslosigkeit auf einen Nachfragermangel zurückzuführen sei und daß bei einer Zurückhaltung in den lohnpolitischen Forderungen das Nachfragedefizit eher noch ansteige und damit die Arbeitslosigkeit sogar zunehme.

Die vorliegende Arbeit erlangt auf der anderen Seite aber auch deshalb besondere Aktualität, weil seit Bestehen der neuen Regierung in der Bundesrepublik Deutschland die vermögenspolitische Diskussion erneut entfacht wurde, nachdem die sozialliberale Regierung ihre anfänglichen vermögenspolitischen Pläne zurückgestellt hatte; sie hatte befürchtet, eine gleichzeitige Realisierung einer paritätschen Mitbestimmung und einer Vermögensumverteilung mit gewerkschaftlichen Mitspracherechten im Zusammenhang mit der Bildung von Vermögensfonds könne auf verfassungsrechtliche Bedenken stoßen.

Die Arbeit ist in zwei Teile gegliedert. Der erste Teil bringt eine kritische Auseinandersetzung mit den wichtigsten lohnpolitischen Strategien der Vergangenheit: Es wird gezeigt, daß die Gewerkschaften zunächst in der Nachkriegszeit eine expansive Lohnpolitik in dem Sinne verfolgten, daß sie sich bemühten, die Lohnquote zu steigern. Mit der Zeit sei allerdings die expansive Lohnpolitik in eine „aktive Lohnpolitik“ übergegangen, da der

größte Teil der Arbeitnehmer und Gewerkschaften erkannt hätte, daß die Reallöhne langfristig nur in einer funktionierenden Marktwirtschaft gesteigert werden könnten. Neben der Orientierung der gewerkschaftlichen Forderungen an der gesamtwirtschaftlichen Lohnquote sei es den Gewerkschaften im Rahmen einer strukturorientierten (solidarischen) Lohnpolitik aber stets auch darum gegangen, eine Nivellierung in der Lohnstruktur zu erreichen. Von seiten der Arbeitgeberverbände und des Sachverständigenrates wurde hingegen eine lohnpolitische Strategie der Produktivitätsorientierung und der Kostenneutralität verfolgt.

Vor allem im Zusammenhang mit der Frage, auf welchem Wege man zu einer konjunkturpolitisch-konformen Lohnpolitik gelangen könne, seien in jüngster Zeit Pläne diskutiert worden, in Zeiten der Hochkonjunktur einen Teil der ausgehandelten Löhne in einen Lohnfonds abzuzweigen, um diesen dann in Zeiten der Rezession neben den ausgehandelten Löhnen an die Arbeitnehmer zu verteilen. Schließlich werden auch die Pläne einer Lohnindexierung, also einer automatischen Anpassung der Nominallöhne an den Kaufkraftverlust diskutiert.

Der Verfasser zeigt die Mängel dieser recht unterschiedlichen Lohnstrategien auf, die teilweise darin liegen, daß sie die gesamtwirtschaftlichen Ziele einer Konjunkturstabilisierung verletzen, teilweise aber auch darin, daß sie (wie z. B. die produktivitätsorientierte Lohnpolitik) an den Schwierigkeiten einer sachgerechten Prognose scheitern. Lediglich der vom Sachverständigenrat vorgeschlagenen Revisionsklausel, wonach die Tarifverträge vorzeitig gekündigt werden können, wenn die in den Tarifverhandlungen unterstellten Preisseigerungsrationen überschritten werden, wird vom Verfasser eine Erfolgsschance eingeräumt.

Im zweiten Teil befaßt sich der Verfasser mit den wichtigsten vermögenspolitischen Maßnahmen und Plänen, wobei zwischen Lösungen auf betrieblicher (Gewinn- und Ertragsbeteiligungen), tariflicher (z. B. Investivlöhne) und gesamtwirtschaftlicher Ebene (Bildung von Investivfonds, finanzielle Förderung des Sparsen durch staatliche Prämien, Förderung des Wohnungseigentums, Privatisierung von Staatsvermögen) unterschieden wird.

Der Verfasser beschränkt seine Untersuchungen auf die Bundesrepublik Deutschland und auf Österreich, was durchaus sinnvoll ist, da auf der einen Seite das Tarifvertragswesen in den wesentlichen Industrieländern recht unterschiedlich geregelt ist und da auf der anderen Seite die vermögenspolitische Diskussion insbesondere im deutschsprachigen Bereich geführt wurde.

Dem Verfasser ist es gelungen, die wichtigsten lohnpolitischen und vermögenspolitischen Vorstellungen darzustellen und die Vielzahl der Argumente, die in der Diskussion zugunsten und zuungunsten dieser Pläne vorgebracht wurden, systematisch zu ordnen und zu analysieren. Der Verfasser ist auch stets bemüht, die einzelnen Pläne in den gesamtwirtschaftlichen und gesamtgesellschaftlichen Ordnungszusammenhang zu stellen.

Vielleicht hätte etwas stärker die unterschiedliche Wirkung der vermögenspolitischen Pläne, die am *Lohn* ansetzen gegenüber den Plänen, die am *Gewinn* oder Ertrag orientiert sind, herausgearbeitet werden können. Soweit die Verfechter der Investivlohnpläne bemüht waren, ihre Vorstellungen wirtschaftswissenschaftlich zu untermauern, wurde auf die Ergebnisse der von Kaldor entwickelten Verteilungstheorie zurückgegriffen. Danach führt eine

Investivlohnpolitik im Gegensatz zu einer Beschränkung auf Barlohnforderungen vor allem deshalb zu einer Erhöhung der realen Arbeitnehmerekommen, weil die Investivlöhne nicht mehr in den Konsum zurückfließen und infolgedessen die Unternehmungen diesen Teil der Löhne nicht mehr auf den Güterpreis abwälzen können, zumindest nicht, ohne Absatzverluste in Kauf nehmen zu müssen.

Diese Schlußfolgerung beruht auf der Annahme, daß das reale Sozialprodukt durch Nachfrageveränderungen nicht beeinflußt werden könne; eine Annahme, die verständlich wird, wenn man bedenkt, daß Kaldor seine Theorie in einer Zeit der Überbeschäftigung entwickelt hat. In einer solchen Situation würde eine Nachfragesteigerung in Preissteigerungen verpuffen, andererseits würde ein Nachfragerückgang nur zu einem Abbau des Nachfrageüberhanges, aber nicht zu einer Reduktion der Produktion und der Beschäftigung führen. Die Einführung von Investivlöhnen würde in einer solchen Situation einen Abbau des Nachfrageüberhanges und damit eine Reduzierung der Preissteigerungen und der Unternehmertgewinne auslösen und somit die Einkommensverteilung über eine Erhöhung der Reallöhne zugunsten der Arbeitnehmer verbessern, ohne daß negative Rückwirkungen auf die gesamtwirtschaftlichen Ziele befürchtet werden müßten.

Diese konjunkturpolitischen Voraussetzungen sind jedoch heute nicht mehr gegeben. Nachfrageveränderungen können sich sehr wohl auf die Höhe des realen Sozialproduktes auswirken. Dies bedeutet jedoch, daß die Kaldorianische Verteilungstheorie in ihrer ursprünglichen Form nicht mehr in der Lage ist, Aussagen über die Einkommensverteilung zu machen, sie enthält einen Freiheitsgrad, der nur dadurch überwunden werden kann, daß man neben den *nachfragebedingten* Faktoren der Verteilung auch nach den *angebotsbedingten* Bestimmungsgründen fragt. Berücksichtigt man, daß von der Angebotsseite her die Einkommensverteilung vor allem durch die Kostenstruktur der einzelnen Unternehmungen bestimmt wird, kommt man nicht mehr zu dem Ergebnis, daß sich eine Investivlohnpolitik in jedem Falle positiv auswirkt. Bei Vorliegen von Arbeitslosigkeit muß durchaus mit der Möglichkeit gerechnet werden, daß auch der Investivlohn auf den Güterpreis abgewälzt wird oder (bei einer restriktiven Geldpolitik, die eine Überwälzung auf den Güterpreis ausschließt), daß die Einführung des Investivlohnes wegen der Verschlechterung der Kostenertragsverhältnisse zu einem Rückgang im Wachstum und damit auch in der Beschäftigung führt. In Zeiten der Rezession sind somit die Erfolgsaussichten einer Investivlohnpolitik gering.

Andere Schlußfolgerungen gelten jedoch für eine Realisierung vermögenspolitischer Pläne, die am Gewinn oder Ertrag orientiert sind. Wird ein Teil der den Arbeitnehmern zufließenden Einkommen gewinnabhängig gewährt, so vermindert sich das unternehmerische Risiko. Die in den Tarifverträgen vereinbarten Gewinnbeteiligungsbeträge müssen nur in dem Maße den Arbeitnehmern gewährt werden, als auch tatsächliche Gewinne realisiert werden. Waren die konjunkturellen Erwartungen beim Abschluß der Tarifverträge zu optimistisch, so sind die den Arbeitnehmern zufließenden Geldbeträge bei Investivlohnvereinbarungen wesentlich höher als bei Vereinbarung von Gewinnbeteiligungen. Das unternehmerische Risiko ist also bei Gewinnbeteiligungsplänen geringer als bei Investivlohnregelungen. Die Mindestrendite, die die Unternehmungen jedoch erwarten, um eine Produktion oder Investition aufzunehmen, hängt entscheidend von der Höhe des erwar-

teten Risikos ab. Geht dies im Zuge von Gewinnbeteiligungsplänen zurück, so kann damit gerechnet werden, daß die Unternehmungen entweder bereit sind, bei gegebener Beschäftigung höhere Reallöhne zu akzeptieren oder aber bei gleichem Reallohn ein höheres Produktions- und Investitionsvolumen und damit auch eine höhere Arbeitsnachfrage entfalten. In diesem Sinne gebührt den Gewinnbeteiligungsplänen gegenüber den Investivlohnlösungen eindeutig der Vorrang, da sie nicht nur in Zeiten der Überbeschäftigung erfolgreich sind.

B. Külp, Freiburg i. Br.

Diekmann, Jochen: Kontrakttheoretische Arbeitsmarktmodelle (Beiträge zur ökonomischen Forschung, Bd. 13). Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1982. XI, 297 S., 43 Abb. Kart. DM 78,—.

In der vorliegenden Untersuchung soll die bisherige Diskussion der Kontrakttheorie aufgearbeitet und fortgesetzt werden; bisherig heißt in diesem Zusammenhang: unter Berücksichtigung einiger Beiträge noch aus dem Jahre 1981. Als Rahmenmodell für die Analyse verschiedener Szenarios verwendet der Verfasser sinnvollerweise den ursprünglichen Ansatz von *Azariadis* (1979), wobei zur Identifizierung der spezifisch kontraktbedingten Effekte stets auf einen jeweils geeignet modellierten Auktionsmarkt als Referenzsystem Bezug genommen wird. Die verschiedenen Annahmenkomplexe, mit denen das einfache *Azariadis*-Paradigma variiert wird, betreffen allgemein einerseits die Einführung zusätzlicher Entscheidungsvariablen auf Seiten beider Vertragspartner, andererseits die Lockerung der in verschiedener Hinsicht verwendeten Homogenitätsprämissen. Fazit der Analyse ist, daß die Kontrakttheorie nur unter mehr oder weniger starken, im einzelnen dargelegten Voraussetzungen eine entscheidungstheoretische Begründung von Lohnrigiditäten und Entlassungen beizubringen erlaubt; daß allerdings bei Abschwächung dieser Annahmen das Prinzip des *risk-shifting* zu Abweichungen von der Auktionsmarktanalyse führt, die „... allgemein in einer geringeren Variabilität bestimmter Lohngrößen, einer höheren Flexibilität der Arbeitszeit bzw. Arbeitsintensität und einer verminderten Anpassung der Beschäftigtenzahl ...“ bestehen; unter bestimmten Umständen können Entlassungen zwar erklärt werden, „... die Höhe der Arbeitslosigkeit, die mit optimalen Verträgen vereinbar ist, (bleibt indessen) hinter derjenigen des Auktionsmarktes zurück“ (S. 287).

Im einzelnen resümiert der Verfasser in dem zentralen Teil seiner Untersuchung (Kap. 4 - 13) zunächst die Unterschiede zwischen Auktionsmarktgleichgewicht und Gleichgewicht im Kontraktmodell von *Azariadis* (Kap. 4); wichtig in diesem Zusammenhang ist vor allem die Feststellung, daß Vollbeschäftigung auf dem Auktionsmarkt hinreichend für Vollbeschäftigung auch auf dem Kontraktmarkt ist, Unterbeschäftigung auf dem Auktionsmarkt aber nicht zwangsläufig auch Unterbeschäftigung auf dem Kontraktmarkt impliziert. Es existiert hier also keine spezifisch kontraktbedingte Arbeitslosigkeit, eher eine kontraktbedingte Erhöhung des durchschnittlichen Beschäftigungsgrads. Da der Lohnsatz im *Azariadis*-Modell zustandsunabhängig ist, müssen Beschäftigungsverminderungen durch Entlassungen bewerkstelligt werden. Diese Lohnsatzrigidität verschwindet, wenn (beispielweise) die Firmen nicht mehr risikoneutral, sondern ebenfalls risikoavers eingestellt sind und/oder in bestimmtem Sinne „pessimistischere“ Zukunftserwartungen haben als die Arbeiter (Kap. 5). Bleibt das Ausmaß der

Risikoaversion hinter dem der Arbeiter zurück, kommt es also überhaupt noch zu einer Risikoverschiebung in Richtung der Firmen, dann fällt allerdings die Variabilität des Lohnsatzes geringer aus als auf dem Auktionsmarkt. Entsprechend nähern sich die Beschäftigungsreaktionen denen des Auktionsmarktes. Eine weitere Relativierung der Ergebnisse von *Azariadis* resultiert, wenn die Firmen die Möglichkeit haben, die Arbeitszeit anzupassen (Kap. 6). Der Verfasser analysiert den in der Literatur gängigen Spezialfall additiv separabler Nutzenfunktionen (der Arbeiter), wobei ansonsten, wie i. a. auch für spätere Modifikationen, wieder auf den Annahmenkomplex von *Azariadis* zurückgegangen wird (hier: Risikoneutralität). Unter diesen Umständen resultiert sowohl auf einem Auktions- wie auf einem Kontraktmarkt eine als *bang-bang* zu charakterisierende Form der Beschäftigungsanpassung: oberhalb (unterhalb) einer geeignet definierten Nachfrageschranke wird nur die Arbeitszeit (der Beschäftigungsgrad) bei entsprechend konstantem Beschäftigungsgrad (konstanter Arbeitszeit) variiert. Die eigentlichen Unterschiede zwischen Auktions- und Kontraktmarkt sind dann ohne weiteres einsichtig. Wie im *Azariadis*-Ansatz wird die Grenze zwischen Unterbeschäftigung und Vollbeschäftigung bei Abschluß von Kontrakten zugunsten des Vollbeschäftigungsbereichs verschoben — Konsequenz sind entsprechend stärkere Schwankungen der Arbeitszeit (bei Vollbeschäftigung). Ferner wird das ursprünglich allgemein gültige Resultat inflexiblen Lohnsatzes auf den Unterbeschäftigungsbereich beschränkt. Die Einführung von Risikoaversion bei den Firmen hat dann naheliegende Modifikationen zur Folge. Weiter verweist *Diekmann* darauf (Kap. 7), daß ähnliche Resultate wie für variable Arbeitszeit auch für variable Arbeitsintensität deduziert werden können. Eine zweifellos interessantere Modifikation des Entscheidungsspielraums der Firmen besteht in der Einführung von Entschädigungszahlungen an entlassene Arbeiter (Kap. 8); unter bestimmten Bedingungen nämlich läßt sich hier tatsächlich die Möglichkeit einer spezifisch kontraktbedingten Arbeitslosigkeit konstruieren, die allerdings — wie der Verfasser betont — eher einem bezahlten Urlaub ähnelt. Zu den im Anschluß erörterten Konsequenzen asymmetrischer Information (Kap. 9) liegen in der Zwischenzeit neuere Arbeiten vor; so ist von *Grossman/Hart* (1981) nachgewiesen worden, daß auch bei asymmetrischer Information eine kontraktbedingte, d. h. über der des vergleichbaren Auktionsmarkts liegende Arbeitslosigkeit entstehen kann. Die Implikationen im weiteren betrachteter Hortungsstrategien von Firmen (Kap. 10) sowie Qualifikationsunterschieden bei den Arbeitern (Kap. 13) sind an relativ starke Annahmen gebunden. Von größerer Relevanz dürfte die Erweiterung des Entscheidungsspielraums der Arbeiter sein, der durch Zulassung von Kündigungen (Kap. 11 und 12) zustande kommt. *Diekmann* referiert hier zunächst den Ansatz von *Akerlof/Miyazaki* (1980), dessen Interpretation ergibt, daß die Aufhebung der ex post-Immobilität erhebliche Probleme mit sich bringt und — wie man sich unschwer vorstellen kann — die Gültigkeit des Kontraktmodells überhaupt in Frage stellt. Von einer im engeren Sinne kontraktbedingten Arbeitslosigkeit jedenfalls kann auch hier nicht gesprochen werden. Schließlich führt auch eine eingehendere Betrachtung eines in diesem Zusammenhang relevanten Ansatzes von *Polemarchakis* (1979) zu keinem anderen Ergebnis.

Diese Inhaltsangabe verdeutlicht, daß die Arbeit von *Diekmann* in ihrer Vollständigkeit nicht nur im deutschsprachigen Raum gegenwärtig ohne Beispiel ist. Ihr Verdienst besteht dabei insbesondere darin, daß die diversen, in der Literatur vorgeschlagenen Modelle nicht einfach nur isoliert wieder-

gegeben, sondern — wie einleitend erwähnt — in einem einheitlichen Rahmen kompatibel gemacht und systematisch-vergleichend diskutiert werden; dabei gelingt dem Verfasser beiläufig der Nachweis einer Reihe von Ungenauigkeiten, z. T. auch Fehlern in der Argumentation einiger bekannter Literaturbeiträge. Für den Arbeitsmarkttheoretiker liegt damit insgesamt ein nützliches, fast lexikalische Ausmaße aufweisendes Nachschlagewerk vor; der weniger einschlägig orientierte Ökonom kann sich aus den zahlreichen, i. d. R. als solche verständlichen Zwischenresultaten sowie der allgemeinen Zusammenfassung ein Bild darüber machen, unter welchen Umständen erlaubt ist, auf welche Ergebnisse der Kontrakttheorie im Rahmen nicht zuletzt z. B. gesamtwirtschaftlicher Argumentation zurückzugreifen. Da Fehlinterpretationen in diesem Zusammenhang nicht gerade die Ausnahme sind, ist insbesondere der Hinweis darauf wichtig, daß im Einzelfall häufig dem Kontraktansatz zugeschriebene Implikationen bereits aus einem geeignet formulierten Auktionsmarktmodell folgen.

Gerade ihre Vollständigkeit macht die Arbeit als Monographie allerdings nicht gerade zügig lesbar. Hinzukommt neben einer gewissen Redundanz (Kap. 3), daß einige Kapitel hätten wegfallen oder zumindest erheblich gekürzt werden können, ohne den Umfang der Untersuchungsresultate wesentlich zu beeinträchtigen. In der vorliegenden Form etwa sind die Darlegungen über Grundlagen der Risikoverteilungstheorie (Kap. 2) ohne weiteres entbehrlich. Das gleiche gilt für die Behandlung gesamtwirtschaftlicher Aspekte (Kap. 4); es hätte ausgereicht, auf gewisse Unverträglichkeiten der makroökonomischen Deutung mit der mikroökonomischen Basis hinzuweisen, anstatt auch beiläufig die Grundlagen der Theorie temporärer Gleichgewichte bei Mengenrationierung und der neuen klassischen Makroökonomik entwickeln zu wollen. Daß sich dabei dann Ungenauigkeiten einstellen, ist kaum erstaunlich, wenn auch dem Gesamteindruck wenig förderlich. Schließlich hätte die Präsentation selbst — nicht zuletzt ebenfalls zugunsten der Übersichtlichkeit — durchaus ein höheres Maß formaler Stringenz vertragen, wobei auf die nur exemplarische und dem Charakter von Übungsaufgaben nahekommende Diskussion bestimmter Nutzenfunktionen hätte verzichtet werden können. Den Effekt einer Veränderung der Risikopräferenz kann man bekanntlich durchaus auch allgemein diskutieren. Ob schließlich mit der „... extensiven Anwendung graphischer Analyse ...“ (S. 5) tatsächlich in jedem Falle auch eine Veranschaulichung der Zusammenhänge gelingt oder nicht zusätzlich Verständnisschwierigkeiten produziert werden, ist füglich zu bezweifeln.

Die kritischen Einlassungen ändern indessen nichts daran, daß die vorliegende Arbeit insgesamt als willkommener Beitrag zur Theorie des Arbeitsmarktes einzuschätzen ist. Da demonstriert wird, wie eine Reihe arbeitsmarktrelevanter Phänomene grundsätzlich modelltheoretisch erfaßt und im Rahmen eines geschlossenen Marktmodells, z. B. auch eines Auktionsmarktes, analysiert werden können, geht ihre Bedeutung über die spezifische Kontraktmarktproblematik hinaus. Insbesondere ist das Buch — sieht man einmal von den negativen Anreizen seines Preises ab — daher auch als Grundlage einschlägiger arbeitsmarkttheoretischer Seminarien höchst empfehlenswert.

H. J. Ramser, Konstanz

Becker, Gary S.: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1982. VI, 351 S. Ln. DM 148,—.

Chicago ist nicht nur die Stadt, die das höchste Gebäude der Welt beherbergt; Chicago weist gewiß auch die weltweit höchste Quote an Nobelpreisen für Wirtschaft pro Kopf der Bevölkerung auf und darf — diesen Index als guten Indikator vorausgesetzt — auch als eine lebhaft sprudelnde Quelle wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnis gelten.

Genau dieser Quelle entstammen die Beiträge zum rezensierten Buch. Es wurde zum ersten Mal 1976 in englischer Sprache veröffentlicht und enthält — außer einer neuen, programmatischen Einleitung und kurzen Kapiteleinführungen — eine Sammlung von Aufsätzen, die zwischen 1957 und 1976, ganz überwiegend in sehr gut zugänglichen Zeitschriften, veröffentlicht wurden. Zum Teil reichen die Arbeiten, wie der Autor versichert (S. 33), bis ins Jahr 1952 zurück.

Der Leser der deutschen Ausgabe wird diesen doppelten Erkenntnis-time lag — zumal er an lags dieser Art gewöhnt ist — gerne in Kauf nehmen wegen der vielversprechenden Herkunft des Buches und wegen seines noch viel mehr versprechenden Titels, der sehr grundsätzliche Einsichten in die menschliche Natur verheißt.

Beckers „Ansatz“ beruht auf Grundüberzeugungen, die ihn sehr deutlich als ein Produkt jener „Subkultur“ innerhalb der Ökonomie ausweisen, „die durch einen Standpunkt charakterisiert ist, den man als „Chicago“ beschreiben kann“¹: Es sind dies (a) die Auffassung, daß die Theoreme der Neoklassik trotz unrealistischer, „idealisierender“ Annahmen (zu Zwecken der Erklärung, der Prognose und der wirtschaftspolitischen Beratung) auf die Realität anwendbar seien und (b) das Bestreben, diese Theoreme auch tatsächlich „auf jeden Winkel und jede Ecke des Lebens anzuwenden“.²

Im Laufe nahezu eines Vierteljahrhunderts der Forschungstätigkeit, deren Früchte das Buch enthält, ist Becker zu der Auffassung gekommen „daß der ökonomische Ansatz so umfassend ist, daß er auf alles menschliche Verhalten anwendbar ist“ (S. 7), auf wichtige Entscheidungen, bei denen es um Leben und Tod geht, wie auf unwichtige, zum Beispiel die Wahl einer Kaffeesorte, auf stark emotional geprägte Entscheidungen, wie die Wahl eines Ehepartners oder die gewünschte Zahl und Qualität von Kindern ebenso wie auf „den Kauf von Anstrichfarbe auf der anderen Seite“ (S. 6 f.).

In der Tat hat Becker — und darin ist er vielleicht allen anderen „Chicagoern“ voraus — eine überaus große und heterogene Zahl von „Winkeln und Ecken des Lebens“ unter die analytische Lupe genommen; die Bandbreite der Themen des Buches zeugt dafür: Rassendiskriminierung, politisches Verhalten, Neigung zum Verbrechertum, die Arbeitsteilung zwischen Mitgliedern eines Haushaltes und der Entschluß zu heiraten gehören dazu ebenso, wie die ökonomischen Konsequenzen von Mildtätigkeit, Neid und Haß oder der Überlebensvorteil, den altruistisches Verhalten für Mensch und Tier bietet. Becker glaubt zwar, „daß der ökonomische Ansatz nicht in gleicher Weise Einsichten in und Erklärungen für alle Arten menschlichen Verhaltens bietet“, doch deutet er solche Begrenzungen noch nicht einmal an. Er äußert

¹ M. W. Reder (1982), 2.

² H. L. Miller (1962), 65.

vielmehr die Auffassung, „daß der begrenzte Erfolg (bei der Anwendung auf bestimmte Probleme wie „die Bestimmungsgründe für Krieg oder andere politische Entscheidungen“, M. T.) eine Folge mangelnder Bemühungen ist, und nicht an der Begrenztheit des Ansatzes liegt“. (S. 8). Die meisten dieser Aufsätze erregten zur Zeit ihres Erscheinens äußerstes Aufsehen. Doch glichen die Reaktionen der Kritik weit weniger jenen der „ökonomischen Normalwissenschaft“ als vielmehr solchen, die sonst nur Religionsstifter auslösen: enthusiastische und vorbehaltlose Rezeption hie, schroffe, und nur manchmal durch milden Spott gedämpfte Ablehnung da. Leider enthält Beckers Buch, außer einigen vagen Hinweisen darauf, daß „viele Ökonomen gegenüber allen nicht-traditionellen Anwendungen des Ansatzes eine offene Feindseligkeit“ (S. 12) zeigen, die in der Weigerung zum Ausdruck komme, bestimmte Formen menschlichen Verhaltens dem kühlen Kalkül der Ökonomie zu unterwerfen (S. 2), keine Auseinandersetzung mit diesen Kritiken, ja nicht einmal Hinweise darauf im Literaturverzeichnis. Es genügt vielleicht auch nicht, sich zu fragen, ob „diese Ablehnung nur ein Ausdruck intellektueller Trägheit“ (S. 187) sei, oder andersartigen Erklärungsversuchen „mangelndes Verständnis“ zu unterstellen, „womit im Gewand eines begründeten Urteils lediglich eigenes Unvermögen eingestanden wird“. (S. 12) Einer der keineswegs trägen und verständnislosen Kritiker des Ansatzes, *Harvey Leibenstein*, hat das Gefühl, es sei etwas „Klubartiges“ an einschlägigen Konferenzen der Chicago School: „Meistenteils scheinen nur solche eingeladen zu sein, die sich innerhalb des Inspirationsrahmens der Schule befinden.“³ Im übrigen habe der Ansatz ein interessantes intellektuelles Spiel entwickelt, „an dem jeder teilnehmen kann, obwohl nicht jeder darauf zählen kann, daß seine Ergebnisse veröffentlicht werden“.⁴

Um für diesen Mangel des Buches zumindest ein kleines Gegengewicht zu schaffen, wird im Literaturanhang zu dieser Rezension auf einige Werke hingewiesen, die in den Rahmen des Ansatzes gehören, von Becker aber nicht erwähnt werden⁵, weiterhin auf einige wichtige Kritiken der im Buch von Becker enthaltenen Aufsätze⁶. Nicht zuletzt seien einige Anwendungen des Ansatzes erwähnt, von denen nicht sicher sein kann, ob sie sich im Sinne Beckers noch auf solche Arten menschlichen Verhaltens beziehen, für welche der Ansatz wertvolle Ergebnisse liefert. So gibt es inzwischen Untersuchungen über die Ökonomik des Zähneputzens⁷ und des Schlafens⁸, Analysen der wohlfahrtstheoretischen Implikationen der Homosexualität⁹ und eine Theorie der Seitensprünge¹⁰.

Es ist bei der hier gebotenen Kürze nicht möglich, der Vielfalt der Anwendungen des Ansatzes im Buch von Becker in Einzelheiten nachzugehen. Statt dessen soll der Ansatz selbst knapp dargestellt und mit einigen kritischen Anmerkungen bedacht werden, wobei einige der Anwendungen als

³ H. Leibenstein (1974), 463, Fn. 10.

⁴ H. Leibenstein (1974), 466.

⁵ R. A. Posner (1981); R. B. McKenzie, G. Tullock (1978).

⁶ G. S. Becker (1963); M. Blaug (1980), 240 - 249; M. A. Ferber, B. G. Birnbaum (1977); H. Leibenstein (1974); H. Leibenstein (1975); H. H. Liebfafsky (1976); M. C. Keeley (1975); I. M. Kirzner (1962); R. A. Pollak, L. M. Wachter (1975).

⁷ A. S. Blinder (1974).

⁸ T. C. Bergstrom (1976).

⁹ F. Falero (1971).

¹⁰ R. C. Fair (1978).

Beispiel herangezogen werden sollen. Dies erscheint mir gerechtfertigt, weil die einzelnen Anwendungen nichts anderes sind als die logischen Implikationen des immer gleichen Ansatzes mit variierenden, besonderen Anwendungsbedingungen.

Beckers Ansatz versucht vor allem, das Verhalten von Haushalten in einer neuen und erweiterten Perspektive zu erklären; daher hat sich für diese Forschungsrichtung schon der Name „new home economics“ eingebürgert. Becker selbst glaubt, mit seinem Ansatz habe sich „die Theorie des Haushalts von einem sterilen Arbeitsfeld zu einem der interessantesten und vielversprechendsten Gebiete der Ökonomie entwickelt“. (S. 187)

Der Konsumnutzen der Haushalte wird hier nicht als unmittelbare Wirkung der am Markt erworbenen Güter und Dienstleistungen verstanden, vielmehr wird angenommen, daß Marktgüter und -dienstleistungen zusammen mit der Zeit des Haushalts als Inputs dienen, um Nicht-Marktgüter zu erzeugen, welche die eigentliche Quelle des Nutzen sind. Diese Annahme wird so begründet, „daß Güter nicht um ihrer selbst Willen gewünscht werden, sondern gewisser spezifischer Leistungen wegen, die von ihnen erbracht werden“. (S. 153)

Der Haushalt wird also als eine „kleine Fabrik“ (S. 101) betrachtet, die mit einer spezifischen Produktionstechnik — beschrieben durch eine Haushalts-Produktionsfunktion (S. 149 ff.) — und angesichts bestimmter Einkommens- und Zeitrestriktionen eine Nutzenfunktion durch Produktion bestimmter Güter maximiert. „Der Besuch eines Theaterstücks ist zum Beispiel ein solches Gut, das von Schauspielern, vom Stück, vom Theater und von der Zeit des Theaterbesuchs als Inputs abhängt; ein anderes Gut ist Schlaf, der von einem Bett, Haus (Tabletten?) und von der Zeit als Inputs abhängt.“ (S. 100)

Die Annahme einer derart verallgemeinerten Nutzenfunktion soll die Erklärung auch all jener Entscheidungen ermöglichen, die bisher „von Ökonomen vernachlässigt“ wurden, was „die Anziehungskraft der Theorie für andere Sozialwissenschaften beträchtlich gemindert“ (S. 148) habe.

Weiter unterstellt der Ansatz rationales — und das ist für Becker immer identisch mit maximierendem (S. 173, Fn. 6) — Verhalten, außerdem die Existenz von („impliziten“) Märkten, sowie, „daß in der Tat alle Haushalte genau die gleiche Nutzenfunktion besitzen“. (S. 162) Die letzte dieser Annahmen beinhaltet, daß die Argumente der Nutzenfunktionen, die „grundlegenden Freuden“, für alle Menschen, ob arm oder reich, ob in gleichen oder verschiedenen Gesellschaften oder Kulturen (S. 3), nicht nur gleichartig, sondern auch zeitlich invariant sind. Dieses Prinzip „de gustibus non est disputandum“ (S. 162) soll sicherstellen, daß Verhaltensunterschiede niemals aus veränderten Präferenzen, sondern stets „aus Unterschieden in den relativen Preisen und der Verfügung über reale Ressourcen resultieren“. (S. 162) Kurz: „Die Annahmen des nutzenmaximierenden Verhaltens, des Marktgleichgewichts und der Präferenzstabilität — strikt und ohne Einschränkung angewandt — machen zusammen den Kern des ökonomischen Ansatzes aus, so wie ich ihn sehe.“ (S. 4)

Mir scheint eine nähere Betrachtung dieses „Kerns von Annahmen“ geeignet, um zu einer Einschätzung der Leistungsfähigkeit des Ansatzes zu gelangen. Alle Erklärungsansätze des Buches gehen so vor, daß bestimmte Haushaltsproduktionsfunktionen und Nutzenfunktionen inhaltlich spezifiziert

werden, wobei die Nutzenfunktionen im Hinblick auf jeweils besondere Restriktionen maximiert werden.

So werden, je nach zu erklärendem Sachverhalt, etwa „Reinigung, Ernährung, Fortpflanzung“ (S. 101), „Neid, Prestige, physische und psychische Gesundheit, Umsichtigkeit“ (S. 166), „die Anzahl und Qualität von Kindern“ (S. 215), „die Qualität der Mahlzeiten, ... Erholung, Kameradschaft, Liebe“ (S. 228) oder auch „genetische Eignung“ (S. 327) als die Argumente der Nutzenfunktion angenommen. Becker erwähnt als Vorläufer der Vorstellung von den „elementaren Freuden“ als Argumenten der Nutzenfunktion *Jeremy Bentham* und *Alfred Marshall* (S. 152 f.). Der große Unterschied von Beckers Annahmen zu jenen Bentham's und Marshall's liegt nicht nur im Inhalt dieser Argumente, sondern vor allem auch darin, daß *Bentham* und *Marshall* endliche und erschöpfende Listen von „elementaren Freuden“ aufstellten, die zudem unabhängig voneinander sind. Beides ist bei Beckers Ansatz nicht der Fall, was zu bestimmten Problemen führt.

Wenn man einmal von der Möglichkeit absieht, daß man sich bei einer Handlungserklärung über die tatsächlich verfolgten Ziele irrt — ein Liebender wird wohl ganz andere „Güter“ mit einer Heirat produzieren wollen als ein Heiratsschwindler —, so bleibt das Problem bestehen, daß Erklärungen *ad hoc*, also nicht unabhängig vom zu erklärenden Sachverhalt, sein können, wenn man beliebige Argumente in der Nutzenfunktion zuläßt. Die Gefahr von *ad hoc*-Erklärungen, die tautologisch sind, sieht Becker sonst sehr deutlich. Er verwendet sogar für derartige Verfahrensweisen das Wort „Ad-hocerie“ (S. 309), was für seine ebenso feinfühlige wie schöpferische Beziehung zur lateinischen Sprache zeugt. Eine solche Ad-hocerie scheint mir zum Beispiel darin zu liegen, daß er — ohne irgendeine Begründung — alle Versuche, die Neigung zu Kriminalität zu erklären, rigoros beseite wischt. Er behauptet pauschal, „daß eine brauchbare Theorie kriminellen Verhaltens auf besondere Theorien der Antinomie, psychologischer Unangepaßtheiten oder der Vererbung bestimmter Charakterzüge verzichten kann“ (S. 40) und es genüge zu unterstellen, „daß eine Person eine Straftat begeht, wenn der für sie erwartete Nutzen größer ist als der Nutzen, den sie realisieren könnte, wenn sie ihre Zeit und sonstigen Ressourcen für andere Aktivitäten einzusetzen würde“. (S. 47 f.)

Man kann eine Aussage über einen zu erklärenden Sachverhalt, etwa, daß jemand eine Straftat begangen hat, grundsätzlich aus unendlich vielen anderen, geeigneten Aussagen als Prämissen ableiten. Eine der Bedingungen für eine *adäquate* Erklärung des Sachverhalts ist aber, daß diese Prämissen nicht beliebig, „als ob“ sie wahr wären, gewählt sein dürfen, sondern so, daß diese Prämissen *tatsächlich* wahre, beziehungsweise bewährte Aussagen darstellen.

An zwei Stellen (S. 162, Fn. 29 und S. 332) behauptet Becker, die Art der „grundlegenden Freuden“ und auch ihre Konstanz könne daraus abgeleitet werden, „daß die allgemeine Präferenzfunktion, die sich im Laufe der Zeit durch natürliche Selektion und rationale Wahl entwickelt hat, vielleicht die Präferenzfunktion ist, die am besten der menschlichen Gesellschaft angepaßt ist. D. h. auf kurze Sicht ist die Präferenzfunktion gegeben, und die Haushalte versuchen, die vorgegebene Funktion in Abhängigkeit von ihren Ressourcen und von technologischen Restriktionen zu maximieren. Aber auf sehr lange Sicht gesehen, überleben vielleicht nur jene Präferenzen, die angesichts der vielfältigen technologischen Restriktionen der menschlichen

Gesellschaft (wie physischer Umfang, geistige Fähigkeiten, usw.) am ehesten befriedigt werden können.“ (S. 162, Fn. 29.) Zwar bemühen sich seit einigen Jahren Soziobiologen, alles Verhalten (von Tieren wie von Menschen) zu verstehen als Maximierung der „Gesamt-Eignung“, worunter der Anteil der Gene des handelnden Individuums am gegenwärtigen und zukünftigen Genpool zu verstehen ist. Wäre eine solche Ableitung ohne weiteres möglich, dann müßten übrigens alle Beckerschen Nutzenarten wie Kinder, Liebe und Gesundheit als Inputs zur Erzeugung der Nutzenart „Gesamt-Eignung“ aufgefaßt werden.

Eine solche Ableitung hat sich (bisher) als unmöglich erwiesen und zweifelte Soziobiologen dazu veranlaßt, neben Genen auch „Meme“ (Richard Dawkins) zu postulieren, um menschliches Verhalten erklärbar zu machen. Beispiele für solche Meme sind Ideen, Theorien, Ziele, Werte, Moden, alleamt Phänomene von einer Veränderlichkeit, die Becker nur entsetzen könnte.

Da noch niemanden eine derartige Ableitung gelungen ist, stützt auch Beckers Ableitbarkeitsbehauptung nicht seine Annahme *gleicher* und *konstanter* Präferenzen aller Menschen; die bisherigen Ergebnisse der Soziobiologie legen eher die entgegengesetzte Annahme nahe.

Die Konstanz der Präferenzen wird von ihm noch mit zwei anderen Argumenten zu begründen versucht: Ökonomen verfügten, so das erste Argument, über „keine brauchbare Theorie der Bildung von Präferenzen ... und (können, M. T.) sich auch nicht auf eine entsprechend ausgereifte Theorie in den anderen Sozialwissenschaften verlassen.“ (S. 147) Daher dürften Erklärungen nicht auf Änderungen der Präferenzen beruhen. Zwar ist zuzugeben, daß eine adäquate Erklärung der Bildung von Präferenzen noch aussteht, doch folgt daraus keineswegs, daß ein unerklärter Sachverhalt auch unveränderlich ist. Vielmehr kann erst eine adäquate Erklärung zeigen, unter welchen Bedingungen die Fortdauer *oder* die Veränderung eines Sachverhaltes zu erwarten ist.

Das zweite Argument behauptet, die Annahme fester Präferenzen schütze vor tautologischen *ad hoc*-Erklärungen: „Die Annahme stabiler Präferenzen bietet eine feste Grundlage, um Vorhersagen über Reaktionen auf verschiedene Veränderungen zu machen, und bewahrt den Analytiker vor der Versuchung, alle augenscheinlichen Widersprüche zu seinen Vorhersagen dadurch zu ‚erklären‘, daß er einfach eine entsprechende Veränderung der Präferenzen unterstellt.“ (S. 4)

Auch dieses Argument ist fehlerhaft: zwar ist die durch nichts anderes als den zu erklärenden Sachverhalt selbst gestützte Vermutung, Präferenzen hätten sich geändert, gewiß *ad hoc*; nicht weniger *ad hoc* ist aber die ebenso unzureichend begründete Annahme ihrer Konstanz. Verhaltensänderungen werden, diese Verhaltensannahmen vorausgesetzt, zwar nicht mehr *ad hoc* durch Präferenzveränderungen, aber — genauso *ad hoc* — durch Veränderungen von relativen (Schatten-)Preisen, Technologien oder Einkommen „erklärt“.

Die methodologische Sensibilität, die Becker immer wieder äußert, ist wohl eher eine scheinbare. Zwar warnt er an vielen Stellen vor *ad hoc*-Erklärungen anderer Ökonomen, während gleichzeitig seine eigenen nicht frei von diesem Mangel sind. Der Implikation seines Ansatzes, daß mit steigendem Einkommen mehr Kinder nachgefragt werden, widerspricht die Empirie. Dem

versucht er durch *ad hoc* getroffene Annahmen, die empirisch nicht beobachtet werden können, zu entgehen. Er nimmt einmal an, daß die Qualität und die Quantität von Kindern substituierbar seien und die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Qualität von Kindern beträchtlich höher sei als die nach Quantität von Kindern. (S. 191 f.) Auch steige das Wissen um empfängnisverhütende Maßnahmen mit dem Einkommen an (S. 199), so daß man in niedrigen Einkommensschichten zu den „Wunschkindern“ noch die ungewollten hinzurechnen müsse.

Manches, was derart von Becker in das rechte ökonomische Licht gerückt wird, wirkt banal oder unfreiwillig komisch. „Im allgemeinen“, so heißt es da (S. 196), „kann man Kinder nicht auf dem offenen Markt erwerben, sondern muß sie selbst produzieren. Bei kaum einem wesentlichen Gut sind die Familien heute noch Selbstversorger, außer bei Kindern.“ An anderen Stellen lernen wir, daß „man Liebe und andere emotionale Bindungen, wie sexuelle Aktivitäten oder häufiges enges Beisammensein mit einer bestimmten Person, als besondere, nicht marktfähige Haushalts-Güter betrachten“ (S. 260) kann oder daß „die physische und emotionale Anteilnahme, die man ‚Liebe‘ nennt, ... primär zwischen Personen unterschiedlichen Geschlechts“ (S. 232) auftritt.

Trotz allem: ein Buch, das eine intellektuelle Herausforderung darstellt, das auf viele Fragen neue und unorthodoxe Antworten bereithält, an deren Berechtigung und vor allem an deren unduldsamem Monopolanspruch jedoch manchmal Zweifel angebracht sind. Vielleicht könnte man von Chicagoern noch mehr lernen, wenn Chicagoer bereit wären, auch von anderen zu lernen.

Die Übersetzung von *Monika* und *Viktor Vanberg* ist — trotz etlicher (Druck-)Fehler in Rechtschreibung und Zeichensetzung — immer zuverlässig und stilistisch angenehm.

Literatur: Becker, G. S. (1963), Reply to Kirzner. *Journal of Political Economy* LXXI, 82 - 83. — Bergstrom, T. C. (1976), On the Deeper Economics of Sleeping. *Journal of Political Economy* 84, 411 - 412. — Blaug, M. (1980), The Methodology of Economics. Cambridge, 240 - 249. — Binder, A. S. (1974), The Economics of Brushing Teeth. *Journal of Political Economy* 82, 887 - 889. — Fair, R. C. (1978), A Theory of Extramarital Affairs. *Journal of Political Economy* 86, 45 - 62. — Falero, F. (1971), The Welfare Implications of Homosexuality. *Journal of Political Economy* 79, 1176 - 1177. — Ferber, M. A. and B. G. Birnbaum (1977), The "New Home Economics": Retrospects and Prospects. *Journal of Consumer Research* 4, 19 - 28. — Keeley, M. C. (1975), A Comment on "An Interpretation of the Economic Theory of Fertility". *Journal of Economic Literature* 13, 461 - 468. — Kirzner, I. M. (1962), Rational Action and Economic Theory. *Journal of Political Economy* LXX, 380 - 385. — Ders., (1963), Rejoinder. *Journal of Political Economy* LXXI, 84 - 85. — Leibenstein, H. (1974), An Interpretation of The Economic Theory of Fertility: Promising Path or Blind Alley? *Journal of Economic Literature* 12, 457 - 479. — Ders., (1975), On the Economic Theory of Fertility: A Reply to Keeley. *Journal of Economic Literature* 13, 469 - 472. — Liebhafsky, H. H. (1976), Price Theory as Jurisprudence: Law and Economics, Chicago Style. *Journal of Economic Issues* 10, 23 - 43. — McKenzie, R. B. and G. Tullock (1978), The New World of Economics. 2. A. Homewood (Ill.). — Miller, H. L. (1962), On the "Chicago School of Economics". *Journal of Political Economy* LXX, 64 - 69. — Pollak, R. A. and L. M. Wachter (1975), The Relevance of the Household Production Function and Its Implications for the Allocation of

Time. *Journal of Political Economy* 83, 255 - 277. — Posner, R. A. (1981), The Economics of Justice. Cambridge (Mass.) — London. — Reder, M. W. (1982), Chicago Economics: Permanence and Change. *Journal of Economic Literature* XX, 1 - 38.

M. Tietzel, Duisburg

Wittmann, Waldemar: Betriebswirtschaftslehre. Band I: Grundlagen, Elemente, Instrumente. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1982. VII, 296 S. Kart. DM 32,—, Ln. DM 59,—.

Waldemar Wittmann will mit seiner als zweiteiliges Werk konzipierten „Betriebswirtschaftslehre“ „in großen Zügen Zusammenhänge und Ergebnisse des Faches“ darstellen und Studierenden, Praktikern und interessierten Laien näherbringen (S. 1).

Der vorliegende erste Band ist in die *drei Hauptabschnitte* „Grundlagen“, „Elemente“ und „Instrumente“ unterteilt. Ein weiterer großer Abschnitt am Ende der Arbeit ist der Technik des wissenschaftlichen Arbeitens gewidmet, mit dem der Verfasser vor allem Studienanfängern eine Anleitung an die Hand geben will, mit wissenschaftlichem Material umzugehen.

Im ersten Hauptabschnitt, den „Grundlagen“, befaßt sich Wittmann mit der *Definition* grundlegender betriebswirtschaftlicher Begriffe sowie der *Darstellung gegenwärtiger wirtschaftlicher Strukturen* und deren *historischen Ursprüngen*.

In den Vordergrund seiner Ausführungen stellt Wittmann den *Begriff der Produktion*, den er *allgemein* als alle gewollten Vorgänge der *Umwandlung von Gütern* verstanden wissen will. *Produktion im engeren Sinne* umfaßt die Entstehung neuer Güter, *Produktion im weiteren Sinne* bezieht sich auf Tätigkeiten wie Absatz, Beschaffung und Transport, die die Umwandlung wesentlicher Gutseigenschaften, wie räumliche, zeitliche und rechtliche Verfügbarkeit, bewirken.

Grundeinheit der Produktion ist der *Betrieb*, der alle Aktivitäten zusammenfaßt, die der Herstellung von Endprodukten dienen. Die dem Betrieb übergeordnete Wirtschaftseinheit ist die *Unternehmung*. Sie ist für die Kontakte mit anderen Wirtschaftseinheiten und für die Beziehungen zwischen und innerhalb der Betriebe zuständig.

Mit der *Darstellung der gegenwärtigen Strukturen* wirtschaftlicher Verhältnisse will der Autor einen Überblick über die Dimensionen der Volkswirtschaft seines Staates und die Relationen der Unternehmungen zur Volkswirtschaft bzw. zueinander geben. Ausgangspunkt der Betrachtung sind die Verknüpfungen der Unternehmung zur Außenwelt, die, beginnend mit dem Zweisektorenmodell der Gesamtwirtschaft, einer zunehmend verfeinerten Analyse unterzogen werden, die schließlich in die Darstellung des Wirtschaftskreislaufs der Bundesrepublik mündet.

Anschließend beschreibt Wittmann mit Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung die *Instrumente zur Abbildung der wirtschaftlichen Aktivitäten* einer Unternehmung. Dabei werden einzelne Sachverhalte anhand empirischen Zahlenmaterials verdeutlicht.

Mit der *Darstellung der historischen Entwicklung der Produktionsweise* der Menschen will der Autor zum Verständnis der Unternehmungen und deren heutigen Standort in Wirtschaft und Gesellschaft beitragen. Neben

der Produktionsweise der Epochen Vor- und Frühzeit, Altertum, Mittelalter, Renaissance und Absolutismus sowie industrielles Zeitalter werden deren *Ansätze zu rationalem Wirtschaften* und die *literarisch wissenschaftliche Auseinandersetzung mit wirtschaftlichen Fragen* analysiert.

Der zweite Hauptabschnitt ist den „Elementen“ Güter, Unternehmer, Ziele, Rechtsform, Standort und Technologie gewidmet.

Zu den *Gütern* rechnet der Verfasser neben den Produkten die *Produktionsfaktoren*, mit denen die Produkte hergestellt werden. Zu den Produktionsfaktoren gehören zum einen die *Materialfaktoren*. Dies sind Sachgüter, die „bei der Herstellung von Produkten oder als Folge von ihr aufhören, selbständig zu existieren, indem sie körperlich untergehen oder in Produkte eingehen“ (S. 92).

Die zweite große Gruppe der Produktionsfaktoren bilden die *Potentialfaktoren*, die dadurch gekennzeichnet sind, daß sie bei der Herstellung *gebraucht* werden, aber im Produktionsprozeß nicht untergehen. Wittmann unterteilt die Potentialfaktoren in *Humanfaktoren*, *sachliche Potentialfaktoren* (Grundstücke, Maschinen, Anlagen, Werkzeuge usw.) und *immaterielle Potentialfaktoren* (Patente, Lizenzen, Urheberrechte, Konzessionen, Good-Will usw.).

Besonderes Gewicht mißt der Autor in seinen Ausführungen dem menschlichen Arbeitseinsatz zu. Er legt dar, daß die Leistung am Arbeitsplatz das Resultat so komplexer Einflußgrößen wie Leistungsfähigkeit, Leistungsdisposition und Leistungswille sowie Leistungsbedingungen ist. Anschließend beschreibt er die Grundzüge der analytischen und synthetischen Verfahren der *Leistungsmessung* sowie der summarischen und analytischen Verfahren der *Arbeitsbewertung*.

Die *Unternehmer*, das nächste von Wittmann betrachtete „Element“, sind Personen, die nicht weisungsgebunden sind und nicht delegierbare, die Unternehmung nachhaltig in ihrer Existenz und Entwicklung betreffende Entscheidungen treffen. Allerdings klingt die Begründung, die Unternehmer wegen dieser besonderen Funktion als gesondertes „Element“ zu behandeln, obwohl sie eindeutig zu den Humanfaktoren gehören, wenig überzeugend. Wie Gutenberg gezeigt hat, kann man auch im Rahmen der Systematik der Produktionsfaktoren die Bedeutung eines Teils des dispositiven Faktors herausarbeiten.

Drittes „Element“ sind die *Ziele*, die mit der Produktion verfolgt werden. Ziele sind als Leitgrößen des Planungsprozesses unerlässlich. Darüber hinaus können sie selbst Gegenstand und Ergebnis des Planungsprozesses sein. Besondere Probleme bei der Zielbildung und -koordination erwachsen aus *intrapersonellen und interpersonellen Zielkonflikten*. Zielkonflikte sind die Folge nicht konsistenter persönlicher Zielvorstellungen bzw. unterschiedlicher Zielvorstellungen der einzelnen, mit den Unternehmen in Verbindung stehenden Personen und Gruppen.

Zur Lösung der Zielkonflikte ist es erforderlich, durch *Zielkompromisse* und *Neben- oder Unterordnung der Ziele* ein *Zielsystem* für die Unternehmung zu unterwerfen, das als Grundlage für Planung und Durchführung der Unternehmensaufgaben dient.

Unter dem „Element“ *Rechtsform* stellt Wittmann die Grundzüge der wichtigsten Rechtsformen des privaten Rechts dar (Einzelunternehmen, offene

Handelsgesellschaft, Kommanditgesellschaft, GmbH, Aktiengesellschaft und Genossenschaften). Der Abschnitt endet mit einer nach Rechtsformen gegliederten Auflistung der in der Bundesrepublik tätigen Unternehmen und deren Umsätze im Jahre 1978.

Erfolg oder Mißerfolg einer Unternehmung werden in starkem Maße von deren *Standort* bestimmt. Wittmann behandelt als die wichtigsten Standortfaktoren „das nach Art, Menge und Kosten zu differenzierende Angebot an Humanfaktoren, das Angebot an Materialfaktoren, die Absatzbedingungen, die Verkehrsverhältnisse und Einflüsse des Staates, der Länder und der Gemeinden“ in Form von Schutzbestimmungen, Besteuerung und Subventionen (S. 171).

In seinen anschließenden Ausführungen zur *Standortoptimierung* beschreibt der Autor ein einfaches Auswahlverfahren, das auf einem Vergleich von Anforderungs- und Eignungsprofilen verschiedener Standorte beruht. Er weist darauf hin, daß eine präzise Beurteilung der Vorteilhaftigkeit eines Standortes erst am Ende der Lebenszeit der Unternehmung möglich ist. Um trotzdem zu verwertbaren Aussagen zu kommen, müssen die wichtigsten zukünftigen standortbedingten Einnahmen und Ausgaben antizipiert und unter Beachtung von Zielsetzung und Ungewißheit beurteilt werden.

Das letzte von Wittmann betrachtete „Element“ ist die *Technologie*, worunter er die „Menge aller Produktionsmöglichkeiten (Aktivitäten)“ versteht, „mit Hilfe derer ... Güter durch bewußte Umwandlung anderer Güter erzeugt werden“ (S. 184). Es folgt eine „Typisierung der Produktionsphänomene“, um in die „große Vielfalt von Produktionsmöglichkeiten und -formen eine gewisse Ordnung und Übersichtlichkeit ... zu bringen“ (S. 185). Danach wendet sich der Verfasser der *Frage optimaler Betriebs- und Unternehmensgrößen* zu und diskutiert die wesentlichen Einflußfaktoren. Er kommt in Übereinstimmung mit empirischen Untersuchungen in den USA zu dem Ergebnis, daß sich in der Regel kein Optimum bestimmen läßt.

Als ein Instrument zur Auffindung von Gesetzmäßigkeiten der Produktion beschreibt Wittmann die *Aktivitätsanalyse*. Er verdeutlicht ihre prinzipielle Vorgehensweise für die Produktion i. e. S. anhand des Zwei-Güter-Falles mit einem Faktor und einem Produkt, um die Anwendung dann auf den n -dimensionalen Güterraum und die Produktion i. w. S. auszudehnen.

Der dritte Hauptabschnitt des Buches umfaßt die Darstellung der „*Instrumente*“ Planung und Organisation.

Die *Planung* als wichtiges Instrument für die Vorbereitung ökonomischer Aktivitäten dient dazu, alternative Ziele und Handlungen für spätere Zeitpunkte zu durchdenken. Besondere Probleme bereitet dabei der mit dem zeitlichen Abstand zunehmende Unsicherheitsgrad der benötigten Informationen. Bei der Erörterung dieses Problemkreises geht Wittmann auf zwei Gruppen von Gegenmaßnahmen ein: Dabei handelt es sich zum einen um die *Erhöhung des Informationsgrades* (z. B. durch systematische Informationsgewinnung, Einsatz quantitativer und qualitativer Prognoseverfahren) und zum anderen um *Verhaltensweisen (Entscheidungsregeln)* *angesichts eines gegebenen Informationsgrades*.

Um das Problem der Unsicherheit in den Griff zu bekommen, ist die Planung als *Prozeß* zu konzipieren, so daß Plankorrekturen möglich sind; darüber hinaus ist sie *vertikal* in strategische, operative und taktische Planung,

sowie *horizontal* nach einzelnen Teilbereichen aufzugliedern, wodurch allerdings *besondere Abstimmungsprobleme* erwachsen.

Unterstützt werden diese eher formellen Maßnahmen durch eine flexible („elastische“) Ausgestaltung der Planung. Dazu gehören einerseits eine *rollende oder revolvierende Planstruktur*, andererseits „die Schaffung, Aktivierung bzw. Auswertung von Elastizitäten in internen und externen Bereichen der Unternehmung“ (S. 235).

Als zweites wichtigstes „Instrument“ stellt Wittmann die *Organisation* heraus. Dabei weist er auch auf die bestehenden Interdependenzen zur Planung hin, die bei der *Ablauforganisation* besonders offensichtlich sind. Bei der Beschreibung der *Aufbauorganisation* geht der Autor zunächst auf die *Leitungsorganisation* ein, indem er das Einliniensystem, das Mehrliniensystem und das Stabliniensystem darstellt und diskutiert. Danach befaßt er sich mit der *Abteilungsorganisation* und nennt mit Funktional-, Divisional- und Matrixorganisation die wichtigsten Strukturierungsmöglichkeiten.

Als einen wesentlichen Aspekt behandelt Wittmann die *Organisation von Kontrollen*. Er lehnt es ab, die Kontrolle neben die Planung zu stellen, da dies den Planungsbegriff auf Budgetierung und Vorgabe von Sollziffern verenge. Daher schlägt er vor, den Begriff Kontrolle nur für die laufende Überwachung des bereits erfolgten Geschehens (feed-back-control) zu verwenden und damit von Überwachungs- und Korrekturmaßnahmen im Rahmen des Unternehmensplanungsprozesses abzugrenzen. Diese Akzentuierung erscheint etwas unglücklich, da gerade in letzter Zeit, bedingt durch die ständig zunehmende Komplexität und Dynamik der Umwelt, der Gedanke des feed-forward-control mehr und mehr an Gewicht gewinnt, wie die immer lauter werdende Forderung nach Frühwarnsystemen zeigt.

Die Anleitung zur Technik des wissenschaftlichen Arbeitens im Anhang des Buches stellt die „Technologie“ der wissenschaftlichen Produktion“ (S. 263) in den Vordergrund und dürfte damit der Zielsetzung, speziell dem Anfänger eine Hilfestellung zu geben, voll gerecht werden.

Als Kritik ist hervorzuheben, daß im Hauptteil C unter dem Oberbegriff „Elemente“ recht heterogene Bestimmungsfaktoren des Betriebsgeschehens auf gleichrangiger Ebene behandelt werden. Hierdurch wird die Systematik der Darstellung beeinträchtigt und nicht in genügendem Maße gezeigt, welche Beziehungen zwischen diesen „Elementen“ untereinander und den in Kapitel D behandelten „Instrumenten“ bestehen. So werden neben der bereits erwähnten Aufsplitterung der Produktionsfaktoren die Ziele von der Planung getrennt behandelt. Dem Studierenden erleichtert aber die von Wittmann gewählte Gliederungsform den Überblick.

Insgesamt gibt das vorliegende Buch dem Studierenden der Betriebswirtschaftslehre einen guten Einblick in die Grundlagen des Unternehmensprozesses und die Instrumente zur Steuerung des Betriebsgeschehens.

W. Kilger, Saarbrücken