

02 Angebot und Nachfrage

Im Zentrum der Ökonomie, aber auch der menschlichen Beziehungen steht das Gesetz von Angebot und Nachfrage. Aus dem Wechselspiel dieser beiden Kräfte ergeben sich die Preise für die Waren im Geschäft, die Gewinne eines Unternehmens und der Reichtum der einen oder die Armut einer anderen Familie.

Das Gesetz von Angebot und Nachfrage erklärt, warum Supermärkte einen deutlich höheren Preis für ihre Premium-Würstchen als für die Würstchen der Hausmarke verlangen, und warum ein Computerhersteller ein Notebook teurer verkaufen kann, nur weil es eine andere Farbe hat. So wie in der Mathematik und Physik nur einige wenige Grundregeln gelten, ist durchdringt das Wechselspiel von Angebot und Nachfrage die gesamte Ökonomie.

Das Prinzip ist in den überfüllten Straßen von Otavalo in Ecuador ebenso wie auf den großzügigen Boulevards rund um die Wall Street in New York am Werk. Trotz ihrer augenscheinlichen Unterschiede – staubige, von Bauern bevölkerte südamerikanische Straßen gegenüber einem Manhattan mit gut gekleideten Bankern – sind die beiden Orte aus rein ökonomischer Sicht praktisch identisch. Schauen Sie näher hin: Beides sind große Märkte. Otavalo beherbergt einen der größten und berühmtesten Straßenmärkte Lateinamerikas. Die Wall Street dagegen ist die Heimat der New Yorker Börse. Es sind Orte, die Menschen aufsuchen, um Dinge zu kaufen und zu verkaufen.

Der Markt bringt Käufer und Verkäufer zusammen. Es kann ein physischer Ort mit Marktständen sein, an denen die Produkte direkt verkauft werden, oder es kann ein virtueller Markt wie die Wall Street sein, wo der Handel größtenteils elektronisch erfolgt. Und am Schnittpunkt von Angebot und Nachfrage liegt der Preis. Diese drei harmlosen Informationen erzählen uns eine Menge über die Gesellschaft. Sie bilden die Säule der Marktwirtschaftslehre.

Zeitleiste

1776

Adam Smith veröffentlicht
Der Wohlstand der Nationen

1807

Der französische Nationalökonom Jean-Baptiste Say formuliert sein Gesetz, wonach die Nachfrage früher oder später immer dem Angebot entsprechen

Die Nachfrage entspricht der Menge von Waren oder Dienstleistungen, die Menschen von einem Anbieter zu einem bestimmten Preis zu kaufen bereit sind. Je höher der Preis ist, desto niedriger ist die Kaufbereitschaft, bis ein Punkt erreicht wird, an dem niemand mehr kaufen möchte. Analog dazu entspricht das Angebot der Menge von Waren oder Dienstleistungen, von denen sich ein Verkäufer für einen bestimmten Preis zu trennen bereit ist. Je niedriger der Preis ist, desto weniger Waren möchte der Anbieter verkaufen, da er für ihre Herstellung Geld und Zeit aufwenden muss.

Stimmt der Preis? Preise sind das Signal dafür, ob das Angebot eines Produktes oder die Nachfrage danach steigt oder fällt. Ein Beispiel sind die Häuserpreise. Zu Beginn des 21. Jahrhunderts stiegen sie in den USA immer schneller, während gleichzeitig immer mehr Familien, ermutigt durch niedrige Kreditzinsen, den Schritt zum Hauseigentum wagten. Die gestiegene Nachfrage veranlasste die Bauunternehmer, mehr Häuser zu bauen – vor allem in Miami und Teilen Kaliforniens. Als schließlich die Eigenheime fertig gestellt waren, führte das plötzliche Überangebot zu einem – äußerst schnellen – Einbruch der Preise.

Es ist kein Geheimnis in der Wirtschaftslehre, dass sich die Preise in der Realität selten im Gleichgewicht befinden. Der Preis für Rosen steigt und fällt im Jahresverlauf: Wenn es auf den Winter zugeht und Supermärkte und Floristen die Rosen von weiter entfernten Lieferanten einkaufen müssen, sinkt das Angebot und der Preis steigt. Vor dem 14. Februar steigen die Preise, weil die Nachfrage zum Valentinstag anzieht.

Die Ökonomen nennen das „Saisonabhängigkeit“ oder „Periodizität“. Einige versuchen dennoch, auch den Gleichgewichtspreis zu ermitteln. Nehmen wir noch einmal die Häuserpreise: Kein Ökonom hat je ermittelt, wie viel ein durchschnittliches Haus wert sein sollte. Aus der Vergangenheit wissen wir, dass es ein Vielfaches des Einkommens – durchschnittlich etwa das drei- bis vierfache Jahreseinkommen – sein dürfte, aber niemand kann es genau bestimmen.

Aus dem Preis für Waren lassen sich einige grundsätzliche Aussagen über Menschen ableiten. Vor einigen Jahren brachte der Computerhersteller Apple sein neues

» Wir können uns ebenso gut ernstlich darüber streiten, ob bei einer Schere das obere oder das untere Blatt ein Stück Papier durchschneidet, oder ob der Wert vom Angebot oder von der Nachfrage bestimmt wird. «

Alfred Marshall, viktorianischer Nationalökonom

1890

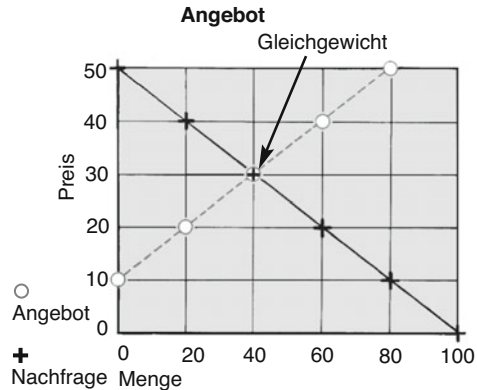
Alfred Marshall stellt die Theorie von Angebot und Nachfrage in Preis-Mengen-Tabellen dar

1930er-Jahre

Sir John Hicks entwickelt die Ökonomie von Angebot und Nachfrage weiter

Angebot und Nachfrage in Aktion

In Ecuador verkauft Maria an ihrem Marktstand selbstgewebte bunte Decken im Andenstil. Sie weiß, dass der Preis für eine Decke nicht unter zehn Dollar liegen darf, weil sie sich sonst das Material und die Standmiete nicht leisten kann. Zunächst versucht sie, die Decken für je 50 Dollar zu verkaufen. Damit sind die Kosten für die Herstellung von 80 Decken abgedeckt. Wie sich jedoch zeigt, ist dieser Preis den potenziellen Kunden zu hoch – Maria bleibt auf ihren Decken sitzen. Also senkt sie den Preis nach und nach, um ihre Bestände abzubauen. Tatsächlich steigt nun die Nachfrage allmählich. Mit jeder Preissenkung gewinnt sie neue Kunden. Bei einem Preis von 40 Dollar verkauft sie 20 Decken, bei 30 Dollar sind es 40 Decken. Als sie bei 20 Dollar angekommen ist, stellt sie fest, dass dieser Preis zu niedrig ist. Ihr Bestand schrumpft, aber sie kann nicht schnell genug neue Decken weben, um die Nachfrage zu befriedigen. Sie muss die Decken für 30 Dollar verkaufen, damit sie mit der Nachfrage Schritt halten kann. Damit hat sie das wichtigste aller Diagramme in der Wirtschaftswissenschaft gezeichnet: die Angebots-Nachfrage-Kurve. Sie hat gerade den Gleichgewichtspreis für Decken gefunden.



Die durchgehende schwarze Linie entspricht der Nachfrage nach Marias Decken, die gestrichelte graue Linie dem Angebot. Bei einem Preis von 0 liegt die Nachfrage bei 100 Decken, aber es gibt kein Angebot (weil sie für einen Preis von 0 nicht hergestellt werden können). Bei einem Preis von 20 Dollar liegt eine potenzielle Nachfrage nach 60 Decken vor, doch Maria kann nur 20 Stück herstellen. Der Gleichgewichtspreis für die Decken beträgt laut Diagramm 30 Dollar. An dieser Stelle entspricht das Angebot der Nachfrage.

MacBook in den Farben weiß und schwarz auf den Markt. Schwarz war die besondere und teurere Version. Obwohl sich die Leistungsmerkmale des schwarzen Laptops – Geschwindigkeit, Festplattengröße und so weiter – in keiner Hinsicht von denen des weißen unterschieden, war die schwarze Version 200 Dollar teurer. Dennoch lief der Verkauf bestens. Das wäre nicht der Fall gewesen, wenn die Nachfrage nicht groß genug gewesen wäre. Es gab also Kunden, die gerne mehr Geld dafür bezahlten, sich von den Besitzern normaler weißer Laptops abzuheben.

Elastizität Manchmal dauert es eine Weile, bis Angebot und Nachfrage auf eine Preisänderung reagieren. Erhöht eine Telefongesellschaft ihre Tarife, reduzieren die Kunden meist ziemlich schnell die Zahl ihrer Anrufe, oder sie wechseln zu einem Konkurrenten. In der Sprache der Ökonomen ist die Nachfrage *preiselastisch*: Sie ändert sich mit den Preisen.

In anderen Fällen dagegen reagieren Verbraucher nur langsam auf Kostenänderungen – sie sind *preisunelastisch*. Als beispielsweise Anfang dieses Jahrhunderts die Ölpreise steil nach oben schnellten, gab es für die Verbraucher in Anbetracht der hohen Energiepreise keine Alternative, und sie konnten sich auch den Kauf eines energiesparenden, aber teuren Elektro- oder Hybridautos nicht unbedingt leisten. Auch Unternehmen mit einem hohen Ölbedarf konnten wenig tun, um die zusätzlichen Kosten aufzufangen. Im Lauf der Zeit begannen dann immer mehr Verbraucher, öffentliche Verkehrsmittel zu benutzen. Eine solche Verlagerung nennt man Substitution: Anstatt weiter die teuren Waren zu kaufen, weicht man auf Alternativangebote aus. Aber viele Familien hatten kaum eine andere Wahl, als die höheren Treibstoffkosten so lange wie möglich aufzubringen.

So wie die Nachfrage kann natürlich auch das Angebot elastisch oder unelastisch reagieren. Viele Unternehmen sind extrem anpassungsfähig – oder preiselastisch – geworden: Sinkt die Nachfrage nach ihren Produkten, reagieren sie darauf mit Personalentlassungen oder Investitionskürzungen. Andere dagegen verhalten sich eher unelastisch. So könnte es einem Bananenproduzenten in der Karibik extrem schwer fallen zu reagieren, wenn er von größeren lateinamerikanischen Herstellern ausgestochen wird oder feststellt, dass die Verbraucher seine Bananen nicht mehr kaufen wollen.

Ob die Markthändlerin in Ecuador, der Wall-Street-Banker oder ein anderer Akteur, die treibende Kraft hinter wirtschaftlichen Entscheidungen ist immer das Wechselspiel zwischen den Preisen und den Käufern und Verkäufern, die sie festlegen mit anderen Worten: das Wechselspiel zwischen Angebot und Nachfrage.

» Bring einem Papagei bei, Angebot und Nachfrage zu sagen, und schon hast du einen weiteren Ökonomen. «
Thomas Carlyle

Worum es geht
Der Preis ist perfekt, wenn das Angebot der Nachfrage entspricht

03 Die Bevölkerungsfalle

Paradoxerweise erwies sich ausgerechnet eine der bekanntesten, einflussreichsten und langlebigsten Wirtschaftstheorien über Generationen hinweg als falsch. Dennoch gibt es kaum eine fesselndere Idee als die, dass die Menschheit wächst, immer mehr Platz einnimmt und Ressourcen verbraucht, bis sie sich unweigerlich selbst vernichtet. Nehmen Sie sich also vor der Bevölkerungsfalle in Acht.

Aus dem Biologieunterricht kennen Sie wahrscheinlich die Mikroskopaufnahmen sich vermehrender Zellen: Zunächst sehen Sie nur ein Paar Zellen, das sich teilt und ein weiteres Paar hervorbringt. Die Zellen teilen sich weiter und breiten sich in Sekundenschnelle aus, bis sie den Rand der Petrischale erreichen und kein Platz mehr vorhanden ist. Was passiert dann?

Nun schauen wir uns die Menschen an. Auch sie vermehren sich mit exponentieller Geschwindigkeit. Besteht auch hier die Gefahr einer zu schnellen Vermehrung, so dass wir uns irgendwann nicht mehr ernähren können? Vor zwei Jahrhunderten war der englische Ökonom Thomas Malthus davon fest überzeugt. Nach seinen Berechnungen wuchs die Bevölkerung schneller als das Nahrungsmittelangebot. Zu allem Überfluss vermehrte sich die menschliche Bevölkerung geometrisch (also um das 2-, 4-, 8-, 16-, 32-Fache usw.), während – so Malthus – eine Zunahme des Nahrungsmittelangebots nur arithmetisch (also wie 2, 4, 6, 8 ...) möglich sei.

Malthus stellte in *Das Bevölkerungsgesetz* im Jahr 1798 fest, der Mensch benötige Nahrungsmittel zum Überleben und die Menschheit vermehre sich in rasantem Tempo. Er zog die Schlussfolgerung:

Zeitleiste
1776

Adam Smith veröffentlicht
Der Wohlstand der Nationen

Ich sage, dass die Bevölkerung viel stärker wächst als das Vermögen der Erde, die für ihren Unterhalt notwendigen Nahrungsmittel hervorzubringen. Wenn das Wachstum der Bevölkerung nicht kontrolliert wird, steigt sie geometrisch, während die Nahrungsmittel nur arithmetisch zunehmen. Auch wer nicht viel von Zahlen versteht, wird erkennen, wie übermächtig die erste Kraft gegenüber der zweiten ist.

In den Augen von Malthus steuerte die Menschheit auf den unvermeidlichen Kollaps zu. Wenn die Menschen ihre Geburtenrate nicht freiwillig senkten (was er für unmöglich hielt), würde die Natur sie einer von drei unangenehmen Prüfungen unterziehen, um ihr Wachstum auf ein nachhaltigeres Niveau zurückzuführen: Hungersnot, Krankheit oder Krieg. Die Menschen würden verhungern, an Epidemien sterben oder sich im Krieg um die immer knapperen Ressourcen umbringen.

Kein Wunder, dass Malthus' Theorie häufig als die „malthusianische Katastrophe“ oder das „malthusianische Dilemma“ bezeichnet wird. Auf dieses Grundsatzproblem verweisen noch heute verschiedene Experten, wenn sie sich für eine Kontrolle der Weltbevölkerung aussprechen. Viele Umweltbewegungen haben diesen Gedankengang übernommen, um auf die nicht nachhaltige Lebensweise der Menschen hinzuweisen.

„Malthus wurde schon oft zu Grabe getragen und mit ihm die Theorie von der Knappheit der Ressourcen. Aber wie Garrett Hardin bemerkte: Wer so häufig beerdigt wurde, kann nicht ganz tot sein.“

Herman E. Daly, US-Ökonom

Schwachpunkte der Theorie Malthus war einem Irrtum erlegen. Seit er seine Theorien zu Papier brachte, stieß die Weltbevölkerung nicht wie vorhergesagt an eine natürliche Grenze, sondern kletterte von 980 Millionen auf 6,5 Milliarden. Bis 2050 sollen neun Milliarden Menschen auf der Erde leben. Dennoch sind die meisten Menschen heute besser ernährt und gesünder denn je zuvor, und sie leben länger. Malthus irrte sich in zwei Punkten.

1. Die Menschen entwickeln immer neue Methoden und Techniken, um die Probleme der Übervölkerung zu lösen. Nicht zuletzt dank des Gesetzes von Angebot und Nachfrage wendeten Hersteller bessere und effizientere Methoden der Nahrungsmittelerzeugung an und ermöglichten dadurch eine Reihe von landwirtschaftlichen Revolutionen, die die verfügbaren Ressourcen dramatisch erhöhten. Die Menschen lösten das Nahrungsmittelprom mit Hilfe des Marktes selbst.

1798

Thomas Robert Malthus veröffentlicht *Das Bevölkerungsgesetz*

1805

Malthus erhält einen Lehrstuhl für Ökonomie in Haileybury

1859

Charles Darwin veröffentlicht unter dem Einfluss der Ideen von Malthus sein Werk *Über die Entstehung der Arten*

Thomas Robert Malthus 1766–1834

Auch wenn es auf Thomas Malthus zurückging, als Thomas Carlyle die Ökonomie eine „trostlose Wissenschaft“ nannte, war er ein allgemein beliebter und unterhaltsamer Mensch, gesellig und gut angesehen trotz seiner düsteren Ideen. Er stammte aus einer wohlhabenden Familie mit intellektuellen Neigungen – sein Vater verkehrte mit den Philosophen David Hume und Jean-Jacques Rousseau und verbrachte den größten Teil seines Lebens entweder mit seinem Studium oder Lehrtätigkeiten, abgesehen von seiner Zeit als anglikanischer Pfarrer. Die Ökonomie wurde als ein so undefinierbares Feld betrachtet, dass sie an den meisten Universitäten

nicht als eigene Disziplin anerkannt wurde. Deshalb studierte Malthus Mathematik am Jesus College in Cambridge und lehrte dieses Fach später. Aber die Ökonomie erfreute sich dann doch wachsender Beliebtheit, so dass Malthus Anfang des 19. Jahrhunderts Inhaber des weltweit ersten Lehrstuhls für politische Ökonomie wurde und das Fach am College der East India Company in Haileybury in Hertfordshire lehrte. Die Anerkennung der Disziplin zeigt sich auch darin, dass Malthus 1818 mit der Ernennung zum Fellow der Royal Society für seine Pionierleistungen in der Ökonomie ausgezeichnet wurde.

2. Die Bevölkerung wächst nicht immer exponentiell. Nach einer bestimmten Zeit besteht eine natürliche Tendenz zur Abschwächung. Anders als Zellen, die sich so lange vermehren, bis sie die Petrischale ausfüllen, vermehren sich die Menschen ab einem gewissen Wohlstandsniveau weniger stark. Tatsächlich reichen die Geburtenraten in Japan, Kanada, Brasilien, Türkei und ganz Europa heute nicht einmal mehr aus, um einen Bevölkerungsrückgang zu verhindern. Eine längere Lebenserwartung bringt es gleichzeitig mit sich, dass die Bevölkerung immer älter wird, aber das ist eine andere Geschichte (► Kapitel 32).

Der Wirtschaftshistoriker Gregory Clark schreibt in seinem kontroversen Buch *A Farewell to Alms*, dass die Menschheit bis 1790 tatsächlich in eine Bevölkerungsfalle geraten war, aufgrund einer Kombination von Faktoren jedoch dem Kollaps entging. Zu diesen Faktoren zählten das Schicksal der Ärmsten, von Krankheiten dahingerafft zu werden, die Notwendigkeit, sie durch Kinder der oberen und mittleren Schichten zu ersetzen („gesellschaftliche Abwärtsmobilität“), und die Bereitschaft dieser Schichten zu härterer Arbeit. Nach Clarks Ansicht bleiben viele Teile der Welt so lange in der Falle gefangen, bis auch sie diese Entwicklung durchlaufen haben.

Richtig an der malthusianischen Theorie war zweifelsohne das ihr zugrunde liegende *Gesetz der rückläufigen Erträge*. Besonders Unternehmen sollten sich dieses Gesetz genau anschauen. Nehmen wir an, der Leiter eines landwirtschaftlichen Betriebs oder ein Unternehmenschef beschließt, jede Woche einen zusätzlichen Arbeiter einzustellen. Zunächst ermöglicht jeder neue Mitarbeiter einen starken Anstieg der Produktivität. Einige Wochen später jedoch wird sich jede Neueinstellung weniger stark als die vorherige auswirken. Denn wenn die Anzahl der zu bestellenden Felder oder zu bedienenden Maschinen begrenzt ist, macht es irgendwann keinen Unterschied mehr, wenn man noch mehr Arbeiter einstellt.

Apokalypse wo? Die meisten Länder der so genannten westlichen Welt (Europa, USA, Japan und eine Handvoll weiterer hoch entwickelter Volkswirtschaften) entkamen der Bevölkerungsfalle, indem sie die Produktivität in der Landwirtschaft erhöhten und gleichzeitig mit steigendem Wohlstand weniger Kinder bekamen. Hinzu kam der technische Fortschritt, der die Industrielle Revolution ermöglichte und zu noch mehr Wohlstand und Gesundheit führte. Leider stecken verschiedene Teile der Welt immer noch in dieser Falle fest.

In vielen afrikanischen Ländern südlich der Sahara sind die Böden so unfruchtbar, dass ihre Bewohner mehrheitlich als Selbstversorger leben müssen (Subsistenzwirtschaft). Gelingt es ihnen, durch den Einsatz neuer Techniken die landwirtschaftlichen Erträge zu steigern, explodieren ihre Bevölkerungszahlen. Wenn dann wie so oft Hungersnöte in Jahren mit schlechten Ernten folgen, wächst die Bevölkerung nicht mehr weiter und kann ihren Wohlstand nicht weiter mehren.

Apokalypse wann? Nach Ansicht der Neo-Malthusianer ist es dank menschlicher Erfindungskraft zwar gelungen, die Katastrophe für eine Reihe von Jahrhunderten hinauszuzögern, doch nun befinden wir uns am Rand eines weiteren Kollapses. Stand bei Malthus das Nahrungsangebot im Mittelpunkt, könne man nun Öl und Energie als die wichtigsten „Mittel zum Erhalt der Menschheit“ betrachten. Da der Höhepunkt der Ölförderung demnächst erreicht werde oder vielleicht schon überschritten sei, sei der Weltbevölkerung kein nachhaltiger Fortbestand mehr beschieden. Es wird sich zeigen, ob der technische Fortschritt oder die Bevölkerungsentwicklung, die einst Malthus' Theorie widerlegten, auch dieses Mal die vorhergesagte Katastrophe verhindern können.

Worum es geht
**Vorsicht vor uneingeschränktem
Bevölkerungswachstum**

04 Opportunitätskosten

Wie wohlhabend und einflussreich wir auch sein mögen, der Tag hat nie genug Stunden, um alles zu tun, was wir tun möchten. In der Ökonomie gibt es in diesem Zusammenhang den Begriff der Opportunitätskosten. Diese Kosten geben an, ob jemand seine Zeit oder sein Geld besser für etwas anderes aufwenden sollte.

Jede Stunde unserer Zeit hat einen bestimmten Wert. In jeder Stunde, die wir mit einer Tätigkeit verbringen, könnten wir auch etwas anderes tun – zum Beispiel schlafen oder uns einen Film anschauen. Jede Option hat andere Opportunitätskosten – *der Preis, den wir für die verpassten Chancen zahlen.*

Nehmen wir an, Sie schauen sich ein Fußballspiel an, für das Sie ein teures Ticket gekauft haben. Für den Hin- und Rückweg benötigen Sie mehrere Stunden. Nun könnten Sie auf den Gedanken kommen, sich das Spiel zu Hause anzuschauen und das gesparte Geld und die Zeit lieber für ein gemeinsames Essen mit Ihren Freunden zu verwenden. Diese Möglichkeit einer alternativen Verwendung Ihres Geldes und Ihrer Zeit wird durch die Opportunitätskosten dargestellt.

Ein anderes Beispiel ist die Überlegung, ob sich ein Studium lohnt. Einerseits gelten die an der Uni verbrachten Jahre in intellektueller und sozialer Hinsicht als lohnend, und meist haben die Absolventen auch bessere Chancen am Arbeitsmarkt. Andererseits müssen Studiengebühren, Bücher und Material bezahlt werden. Dagegen sind die Opportunitätskosten abzuwägen: In den drei oder vier Jahren an der Universität könnten Sie auch einer bezahlten Arbeit nachgehen, Geld verdienen und Ihren Lebenslauf durch wertvolle berufliche Erfahrungen bereichern.

Zeitleiste

1776

Adam Smith veröffentlicht
Der Wohlstand der Nationen

1798

Thomas Robert Malthus veröffentlicht
Das Bevölkerungsgesetz

Verpasste Chancen Das Konzept der Opportunitätskosten ist für Unternehmen so wichtig wie für Einzelne. Das zeigt das Beispiel einer Schuhfabrik. Der Inhaber möchte 500 000 Euro in eine neue Maschine investieren, um die Produktion von Lederschuhem deutlich zu beschleunigen. Er könnte das Geld aber auch auf ein Bankkonto einzahlen, das fünf Prozent Zinsen jährlich abwerfen würde. Die Opportunitätskosten belaufen sich also auf 25 000 Euro jährlich – das ist der Betrag, auf den der Unternehmer verzichtet, weil er lieber investiert.

Ökonomen betrachten jede Entscheidung unter dem Aspekt, dass man dafür auf etwas anderes – Geld und Genuss – verzichten muss. Wenn Sie genau wissen, was Sie bekommen und was Ihnen entgeht, können Sie auch fundiertere und rationalere Entscheidungen treffen.

Berücksichtigen Sie also die berühmteste Regel in der Wirtschaft überhaupt: Nichts ist umsonst. Selbst wenn Ihnen jemand etwas kostenlos anbietet, etwa ein Mittagessen, ohne als Gegenleistung einen Gefallen oder zumindest freundliche Konversation zu fordern, ist die Mahlzeit nicht vollkommen umsonst. Schließlich entgeht Ihnen in der Zeit, die Sie im Restaurant verbringen, die Chance, etwas anderes zu tun.

Manche Menschen finden das Konzept der Opportunitätskosten sehr deprimierend: Stellen Sie sich vor, Sie berechneten Ihr Leben lang ständig, ob Sie Ihre Zeit nicht anderswo besser verbringen und mit profitableren oder unterhaltsameren Tätigkeiten füllen könnten. Aber in gewisser Weise liegt genau das in der Natur des Menschen – wir beurteilen ständig das Pro und Contra unseres Tuns.

In der Geschäftswelt spricht man gerne davon, dass etwas „sein Geld wert“ sei. Die Menschen möchten mit ihrem Geld möglichst weit kommen. Allerdings spricht man auch immer häufiger davon, dass etwas „seine Zeit wert“ sei. Die größte Beschränkung unserer Ressourcen ist die Zeit, die wir für etwas aufbringen können. Deshalb versuchen wir, eine möglichst hohe Rendite aus unserer Zeitinvestition zu erhalten. Während Sie dieses Kapitel lesen, könnten Sie auch andere Dinge tun – schlafen, essen, einen Film anschauen. Im Gegenzug wird dieses Kapitel Ihnen aber helfen, wie ein Ökonom zu denken, der stets die Opportunitätskosten seiner Entscheidungen berücksichtigt.

» Aus Sicht der Gesellschaft drücken die ‚Kosten‘ den Wert einer Sache aus, den sie bei alternativen Verwendungsmöglichkeiten hätte. ◀

Thomas Sowell, US-Ökonom

1817

David Ricardo veröffentlicht
*Principles of Political
Economy and Taxation*

1889

Friedrich von Wieser entwickelt
das Konzept der Opportunitätskosten

50 Schlüsselideen Wirtschaftswissenschaft

Conway, E.

2011, 208 S., Hardcover

ISBN: 978-3-8274-2634-5