

Studienbrief

Betriebswirt- schaftslehre I

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	3
Ergänzende Hinweise zum Studienbrief.....	11
Übergeordnete Lernziele des Studienmoduls	12
Teil I Einführung in die Ökonomie	13
1 Ökonomische Grundlagen.....	14
1.1 Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft.....	14
1.2 Grundlage des Wirtschaftens	16
1.2.1 Bedürfnisse	16
1.2.2 Bedarf	17
1.2.3 Wirtschaftsgüter	18
1.2.4 Güterknappheit.....	20
1.2.5 Wirtschaftlichkeitsprinzip.....	21
1.2.6 Individualismus	21
1.2.7 Rationalitätsprinzip	21
1.2.8 Ökonomisches Prinzip.....	22
1.2.9 Pareto-Prinzip.....	23
1.2.10 Gleichgewichtsprinzip	24
1.3 Träger der Wirtschaft	24
1.3.1 Unternehmen	25
1.3.2 Haushalte.....	26
1.3.3 Staat	26
1.4 Volkswirtschaftslehre vs. Betriebswirtschaftslehre	27
2 Volkswirtschaftliche Grundlagen	32
2.1 Grundlagen der Volkswirtschaftslehre.....	32
2.2 Marktbeziehungen zwischen Wirtschaftssubjekten.....	36
2.3 Volkswirtschaftliche Produktionsfaktoren	38
2.4 Marktformen.....	39
2.4.1 Idealtypische Marktformen.....	39
2.4.1.1 Monopol.....	40
2.4.1.2 Oligopol.....	40
2.4.1.3 Polypol.....	41
2.4.2 Reale Marktstrukturen	41
2.5 Preistheorie.....	42
2.5.1 Angebot.....	42
2.5.2 Nachfrage.....	44
2.5.3 Nutzen	47
2.5.4 Entscheidung.....	47
2.5.5 Marktgleichgewicht.....	47
2.5.6 Marktschwankungen	50
2.5.7 Preisbildung	50
2.5.8 Elastizitäten.....	50
2.5.8.1 Angebotselastizitäten.....	51
2.5.8.2 Nachfrageelastizitäten	52

2.6 Gesamtwirtschaftliche Betrachtung	56
2.6.1 Volkswirtschaftliche Wertschöpfung.....	56
2.6.2 Bruttoinlandsprodukt	58
2.6.3 Bruttonationaleinkommen	58
2.6.4 Konjunktur und Wachstum	59
2.6.5 Geld, Geldpolitik und die Schweizerische Notenbank	62
2.6.6 Inflation	66
2.6.7 Beschäftigung und Arbeitslosigkeit.....	68
2.7 Wirtschaftspolitik.....	69
2.7.1 Ziele der Wirtschaftspolitik – Das magische Viereck der Wirtschaftspolitik	69
2.7.2 Instrumente der Wirtschaftspolitik	71
2.7.3 Auswirkungen des staatlichen Eingriffes in den Markt.....	72
3 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	76
3.1 Ansätze der Betriebswirtschaftslehre	76
3.1.1 Grundlegende Ansätze in der Betriebswirtschaftslehre.....	76
3.1.2 Weitere Ansätze in der Betriebswirtschaftslehre	78
3.2 Betriebswirtschaftliche Produktionsfaktoren	78
3.2.1 Elementarfaktoren	79
3.2.1.1 Ausführende menschliche Arbeit	79
3.2.1.2 Betriebsmittel	80
3.2.1.3 Werkstoffe	80
3.2.2 Dispositive Faktoren.....	81
3.3 Güter- und finanzwirtschaftlicher Umsatzprozess.....	82
3.3.1 Der klassische betriebliche Umsatzprozess.....	82
3.3.1.1 Beschaffung.....	83
3.3.1.2 Produktion	84
3.3.1.3 Absatz	85
3.3.1.4 Finanzierung	86
3.3.1.5 Unternehmensführung	88
3.3.2 Der betriebliche Umsatzprozess in der Dienstleistungsbetriebswirtschaft.....	91
3.3.2.1 Historische Entwicklung der Dienstleistungsbetriebswirtschaft	91
3.3.2.2 Begriffsdefinition und Abgrenzung der Dienstleistung	91
3.3.2.3 Der dienstleistungsspezifische betriebliche Umsatzprozess	101
Teil II Recht	125
1 Grundlagen des Rechts	126
1.1 Notwendigkeit von Rechtsnormen.....	126
1.2 Funktionen des Rechts.....	127
1.2.1 Ordnungsfunktion	127
1.2.2 Sicherheitsfunktion	127
1.2.3 Ausgleichsfunktion.....	127
1.3 Sitte und Moral	128
1.4 Das Schweizer Rechtssystem.....	129
1.4.1 Öffentliches Recht	132
1.4.2 Privatrecht	134
2 Rechtsanwendung und Rechtsdurchsetzung.....	136
2.1 Tatbestand und Rechtsfolge.....	136
2.2 Subsumtionstechnik.....	137

3	Zivilgesetzbuch (ZGB).....	140
3.1	Allgemeines.....	140
3.2	Personenrecht.....	141
3.3	Obligationenrecht.....	144
3.3.1	Schadenersatz.....	145
3.3.2	Vertrag.....	145
3.3.2.1	Mängel des Vertragsabschlusses.....	146
3.3.2.2	Form, Erfüllung und Ende des Vertrags.....	147
3.3.2.3	Kaufvertrag.....	148
3.3.2.4	Mietvertrag.....	148
3.3.2.5	Werkvertrag.....	149
	Teil III Unternehmensführung.....	153
1	Grundlagen der Unternehmensführung.....	154
1.1	Ebenen der Unternehmensführung.....	156
1.1.1	Normative Ebene der Unternehmensführung.....	156
1.1.2	Strategische Ebene der Unternehmensführung.....	156
1.1.2.1	Unternehmenspolitik inklusive Vision und Mission.....	160
1.1.2.2	Innovationsmanagement.....	161
1.1.2.3	Risikomanagement.....	163
1.1.3	Operative Ebene der Unternehmensführung.....	164
1.2	Prozess der Unternehmensführung.....	164
1.3	Zielsetzung.....	165
1.3.1	Zielfindung als Entscheidungsproblem.....	166
1.3.2	Zielpräzisierung: Die Definition von Zielen.....	168
1.3.3	Zielbeziehungen.....	170
1.3.4	Zielstrukturierung: Zielhierarchie und Zielsystem.....	172
1.4	Planung.....	174
1.4.1	Begriff und Merkmale der Planung.....	174
1.4.2	Zwecke der Planung.....	176
1.4.3	Strategische und operative Planung.....	177
1.4.4	Arten der Planung.....	179
1.4.4.1	Retrograde Planung (Top-Down-Planung).....	180
1.4.4.2	Progressive Planung (Bottom-Up-Planung).....	180
1.4.4.3	Gegenstromplanung (Top-Down-/Bottom-Up-Planung).....	181
1.4.5	Elemente der Planung.....	181
1.4.6	Ablauf der Planung.....	182
1.4.7	Probleme der Planung.....	183
1.4.8	Langfristige Planung und Flexibilität.....	184
1.4.9	Ausgewählte Planungsinstrumente.....	186
1.4.9.1	Szenariotechnik.....	186
1.4.9.2	Break-even-Analyse.....	190
1.4.9.3	Rentabilitätsprognose.....	192
1.4.9.4	Liquiditätsplanung.....	198
1.4.9.5	Weitere Planungsinstrumente.....	200
1.4.9.6	Weitere Planungen im Unternehmen.....	201
1.4.9.7	Beziehungen der Unternehmensplanungen.....	202
1.5	Entscheidung.....	203
1.5.1	Konstitutive Entscheidungen.....	203
1.5.1.1	Standort.....	204
1.5.1.2	Unternehmensform.....	207

1.5.1.3 Unternehmenszusammenschlüsse	220
1.5.2 Entscheidungsprozess	225
1.5.3 Information als Basis für Entscheidungen	227
1.5.4 Entscheidungstheorie und Entscheidungsfindung	228
1.5.5 Das Scoring-Modell (Nutzwertanalyse)	233
1.6 Durchführung	235
1.7 Kontrolle	238
1.8 Information	240
1.9 Koordination.....	242
2 Organisation	245
2.1 Organisationsbegriff	245
2.1.1 Der institutionale Organisationsbegriff	246
2.1.2 Der instrumentale Organisationsbegriff	247
2.1.3 Der funktionale Organisationsbegriff	247
2.2 Aufbauorganisation	249
2.2.1 Aufgabenanalyse.....	250
2.2.2 Aufgabensynthese.....	252
2.2.3 Organisationsformen.....	256
2.2.4 Einliniensystem.....	257
2.2.5 Funktionssystem/Mehrliniensystem	258
2.2.6 Stabliniensystem	259
2.2.7 Matrixorganisation	260
2.2.8 Weitere Aufbauorganisationsformen	262
2.2.9 Aufbaucontrolling.....	262
2.3 Ablauforganisation	263
2.3.1 Arbeitsanalyse	263
2.3.2 Arbeitssynthese	264
2.3.3 Ablaufcontrolling bzw. Prozessanalyse	266
Teil IV Personalmanagement.....	271
1 Einführung in das Personalmanagement	272
1.1 Begriff und Bedeutung des Personalmanagements	272
1.2 Ziele und Aufgabenfelder des Personalmanagements	273
1.3 Kontextfaktoren und Folgen für das Personalmanagement	274
1.4 Ebenen im Personalmanagement	276
1.4.1 Strategisches Personalmanagement	276
1.4.2 Taktisches Personalmanagement	278
1.4.3 Operatives Personalmanagement	278
2 Arbeitsrechtliche Grundlagen für das Personalmanagement	280
2.1 Gegenstand des Arbeitsrechts	280
2.2 Der Arbeitsvertrag.....	282
2.2.1 Grundsätzliches.....	282
2.2.2 Einzelarbeitsvertrag, Gesamtarbeitsvertrag, Normalarbeitsvertrag.....	282
2.2.3 Abgrenzung Arbeitsvertrag, Auftrag, Werkvertrag.....	284
2.3 Parteien des Arbeitsverhältnisses	287
2.3.1 Arbeitnehmer	287

2.3.2 Besondere Arbeitsverhältnisse	287
2.3.2.1 Befristete Arbeitsverhältnisse	287
2.3.2.2 Teilzeitverhältnisse	288
2.3.2.3 Probearbeitsverhältnis	289
2.3.3 Arbeitgeber.....	289
2.4 Inhalt des Arbeitsverhältnisses	290
2.4.1 Pflichten des Arbeitnehmers Art. 321	290
2.4.1.1 Persönliche Arbeitspflicht	290
2.4.1.2 Sorgfalts- und Treuepflicht	291
2.4.1.3 Rechenschafts- und Herausgeberpflicht (OR 321b).....	291
2.4.1.4 Überstundenarbeit (OR 321c)	291
2.4.1.5 Befolgung von Anordnungen und Weisungen (OR 321d).....	291
2.4.1.6 Haftung des Arbeitnehmers (OR 321e).....	292
2.4.2 Pflichten des Arbeitgebers Art. 322.....	292
2.4.2.1 Lohnzahlungspflicht.....	292
2.4.2.2 Weitere Pflichten des Arbeitgebers	293
2.5 Leistungsstörungen im Arbeitsverhältnis	296
2.5.1 Verletzung der Arbeitnehmerpflichten	296
2.5.2 Verletzung der Arbeitgeberpflichten	297
2.6 Beendigung des Arbeitsverhältnisses	298
2.6.1 Ordentliche Kündigung	298
2.6.2 Fristlose Kündigung.....	299
2.6.3 Kündigungsschutz.....	299
2.6.4 Sonstige Beendigungsgründe.....	300
2.6.4.1 Aufhebungsvertrag	300
2.6.4.2 Befristung.....	301
2.6.4.3 Eintritt einer auflösenden oder aufschiebenden Bedingung	301
2.6.4.4 Tod des Arbeitnehmers.....	301
2.6.4.5 Altersgrenzen.....	301
2.6.5 Keine Beendigungsgründe	302
2.6.5.1 Tod des Arbeitgebers.....	302
2.6.5.2 Insolvenz (Konkurs) des Arbeitgebers	302
2.6.6 Pflichten anlässlich der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	302
2.6.6.1 Pflichten des Arbeitgebers	302
2.6.6.2 Pflichten des Arbeitnehmers.....	303
2.7 Das GIG	305
2.8 Arbeitsschutzrecht	306
2.8.1 Arbeitszeitschutz	307
2.8.2 Besonderer Arbeitsschutz für bestimmte Arbeitnehmergruppen	309
3 Personalmanagementfelder	314
3.1 Personalbedarfsbestimmung	315
3.2 Personalbestandsanalyse	319
3.3 Personalveränderung.....	320
3.3.1 Personalbeschaffung	320
3.3.1.1 Testverfahren.....	330
3.3.1.2 Assessment Center.....	331
3.3.2 Personalentwicklung.....	332
3.3.3 Personalfreisetzung	335
3.4 Personaleinsatz	336
3.5 Personalkostenmanagement bzw. Lohnkosten	339
3.5.1 Sozialversicherungsbeiträge.....	340

3.5.2 Krankheit	345
3.6 Personalführung	347
Nachwort	350
Anhang.....	351
Lösungen und Kommentare zu den Übungen, Glossar und Literatur des Studienbriefs in ILIAS	351
Prüfungsleistung	351
Tabellenverzeichnis	352
Abbildungsverzeichnis	353

Tab. 1: Unterscheidung von Gütern (modifiziert nach Gawel 2009, S. 38)

Verfügbarkeit	knapp	
	frei	
Verwendungsbereich	Konsum	Verbrauchsgut
		Gebrauchsgut
	Produktion	Vorprodukt
		Investitionsgut
Träger der Güternutzen	Sachgut	
	immaterielles Gut	
	Dienstleistung	
Öffentlichkeitsgrad	privat	
	teil-öffentlich	
	öffentlich	
	meritorisch	

1.2.4 Güterknappheit

Es ist eindeutig erkennbar, dass die Güterknappheit der Anlass des Wirtschaftens ist. Wären benötigte Güter uneingeschränkt verfügbar, gäbe es für die Menschen keine unerfüllten Wünsche. In diesem Falle gäbe es auch keinen Anreiz, um in den Besitz dieser Güter zu kommen. Auch wenn die Knappheit notwendige Voraussetzung des Wirtschaftens ist, so ist ihr Ausmass immer ein subjektives Empfinden sowie situativ, zeitlich und räumlich abhängig von dem jeweils wirtschaftenden Menschen (Ostermann und Wischmann 2008, S. 15).

Allerdings kann sich, wie bereits angedeutet, auch ein Spannungsverhältnis zwischen den menschlichen Bedürfnissen auf der einen Seite und den zur Befriedigung dieser Bedürfnisse geeigneten Gütern auf der anderen Seite entwickeln, welches sich auf die qualitative, die quantitative, die örtliche oder die zeitliche Komponente der Bedürfnisse beziehen kann (Peters et al. 2005, S. 4-5).

Die Knappheit der Güter entsteht aus der Beziehung zwischen Menschen und Sachen. Somit drängt sich der Verdacht auf, dass das Wirtschaften an sich auch als ein sozialer Prozess anzusehen ist. Es ist also auch möglich, dass die Bedürfnisbestimmung- und -befriedigung durch Dritte gestört oder angeregt werden kann. Aus diesem sozialen Druck heraus ergibt sich ein Bedürfnis, für zukünftige Güterengpässe vorzusorgen. D. h. jeder möchte Güter für seine Zukunft reservieren, die ein Dritter gegenwärtig schon braucht und für sich beansprucht hat. Aufgrund dieses Effektes führt die Vorsorge also nicht zur Aufhebung der Güterknappheit, sondern zu einer Verschärfung der Knappheit. Zu einer weiteren Verstärkung dieses Effektes führt der immer grösser werdende Einfluss des Marketings. Denn modernere Ansätze des Marketings zielen nicht mehr primär darauf ab, zentrale Eigenschaften der Produkte darzustellen und zu vermarkten, um mit ihrer Hilfe zur Befriedigung bestehender Bedürfnisse beizutragen. Sehr viel häufiger beabsichtigen Marketingmassnahmen die Schaffung neuer Bedürfnisse. Es liegt also auf der Hand, dass Güterknappheit vereinzelt sogar bewusst eingesetzt

wird, um überhaupt wirtschaften zu können (Bardmann 2011, S. 208). So sagt man beispielsweise Apple nach, zum Verkaufsstart neuer Produkte regelmässig Personen dafür zu bezahlen, um sich schon vor Öffnung der Apple Stores dort zu versammeln oder sogar vor dem Ladenlokal zu campieren. Dadurch soll eine hohe Nachfrage und somit eine Verknappung des Gutes suggeriert werden. Apple schafft sich somit natürlich eine bessere Ausgangssituation, um höhere Preise durchsetzen und grössere Gewinne erzielen zu können.

1.2.5 Wirtschaftlichkeitsprinzip

Da die Bedürfnisse meist grösser sind als die zur Verfügung stehenden Güter und Ressourcen, herrscht Knappheit. Diese Tatsache zwingt die Menschen dazu, mit den Gütern hauszuhalten, um knappe Güter mit unbegrenzten Bedürfnissen in Einklang bringen zu können (Wöhe 1996, S. 1). Um dieses Vorhaben realisieren zu können, entwickelte die Wirtschaftswissenschaft mehrere wirtschaftliche Prinzipien, die im weiteren Verlauf näher erläutert werden. Allerdings sollte vorab erwähnt werden, dass weder das wirtschaftliche noch das allgemeine menschliche Verhalten mit Hilfe des Wirtschaftlichkeitsprinzips oder des allgemeinen Rationalitätsprinzips erklärt werden. Sie fordern lediglich ein, knappe Güter entsprechend dem Wirtschaftlichkeitsprinzip zu verwenden (Peters et al. 2005, S. 4-5).

1.2.6 Individualismus

Vorab sollte auch noch einmal daran erinnert werden, dass jeder der Akteure für sich autonom ist, das heisst, er trifft seine eigenen wirtschaftlichen Entscheidungen. Hauptkriterium der Entscheidung ist das Prinzip des Eigennutzens. Allerdings kann man Individualismus nicht zwangsläufig mit Egoismus gleichsetzen. Denn mit Letzterem ist meist die habgierige Suche nach dem materiellen Eigenwohl gemeint. Das Prinzip des individuellen Entscheidens beruht eher auf der Tatsache, dass der einzige Entscheidungsträger das Individuum ist und sich keiner anderen sozialen Konstrukte wie der Gesellschaft oder Klasse verpflichtet fühlt (Hens und Pamini 2008, S. 4)

1.2.7 Rationalitätsprinzip

Das methodische Vorgehen des Individualismus beruht auf dem Rationalitätsprinzip. Denn dieses Prinzip geht davon aus, dass die gemäss dem Eigennutzen beste Alternative ausgewählt wird.

Meistens verfügen die Marktteilnehmer jedoch nicht über vollkommene Informationen, um ihre Entscheidung treffen zu können. In diesem Fall bedeutet Rationalität eher, dass das Wirtschaftssubjekt aus einer gegebenen Menge möglicher Handlungen diejenige realisiert, die gemäss seinen Zielen die beste ist. Es maximiert also seine Zielfunktion unter den gegebenen Restriktionen (Breyer 2008, S. 2). Irrationale Teilnehmer können sich demnach auf Dauer nicht halten, da sie

systematisch schlechte Entscheidungen treffen. Für Firmen würde dies einen Konkurs implizieren.

Rationalität kann man aber auch normativ begründen. Um möglichst effizient die eigenen Ziele zu erreichen, muss man sich rational verhalten. Dabei bedeutet effizient, dass der Einsatz an Ressourcen minimiert wird, ohne die Zielerreichung zu gefährden (Hens und Pamini 2008, S. 4).

1.2.8 Ökonomisches Prinzip

Wenn Unternehmen und Haushalte möglichst viel erreichen wollen, müssen sie sich rational verhalten. Sie müssen sich nach dem ökonomischen Prinzip richten. Davon gibt es zwei Ausprägungen: das Minimum- und das Maximumprinzip. Wenn ein gewünschter Erfolg mit einem Minimum an Mitteleinsatz erreicht wird, spricht man vom Minimumprinzip. Versucht man den Erfolg unter gegebenem Mitteleinsatz zu maximieren, handelt man nach dem Maximumprinzip (Wied-Nebbeling und Schott 2005, S. 8). Nachfolgende Abbildung soll das ökonomische Prinzip noch einmal grafisch verdeutlichen.

Ökonomisches Prinzip		
Kriterien	Minimumprinzip	Maximumprinzip
Erfolg	vorgegeben	maximieren
Mitteleinsatz	minimieren	vorgegeben

Abb. 4: Ökonomisches Prinzip (modifiziert nach Herdzina und Seiter 2009, S. 21)

Maximalprinzip: Sie wollen mit CHF 10'000.- Marketingkosten (gegebener Aufwand) so viele Beratungskunden wie möglich (maximaler Erfolg) werben.

Minimalprinzip: Sie wollen 50 Kunden beraten (bestimmter Erfolg) mit möglichst geringen Kosten (geringstmöglicher Aufwand) betreuen.

Die oft gestellte Forderung, «mit möglichst wenig Mitteln einen möglichst grossen Erfolg zu erzielen», ist – realistisch betrachtet – in der Praxis nicht umzusetzen. Diese Forderung, entspricht ungefähr dem folgenden Beispiel aus dem Trainingsbereich: «Ich möchte ein maximales Gewicht am häufigsten heben können.» oder: «Ich möchte die längste Strecke am schnellsten laufen.» Dabei ist einsichtig, dass man mit einem maximalen Gewicht eben nicht viele Wiederholungen machen kann und dass man eine Höchstgeschwindigkeit beim Laufen

eben nur 100 m und keinen Marathon lang durchhält. Ebenso wenig ist es möglich, möglichst viel zu essen und dabei möglichst viel abzunehmen.



Merke

Das **ökonomische Prinzip** hat die Realisierung eines möglichst guten Verhältnisses zwischen Aufwand und Ertrag zum Ziel.



Übung 1.1

Entscheiden Sie, ob folgende Aussagen einer der beiden Ausprägungen des ökonomischen Prinzips (Maximal- oder Minimalprinzip) zuzuordnen sind und wenn ja, welchem:

- Mit CHF 10'000.- Marketingbudget möglichst viele Neukunden gewinnen.
- Innerhalb der nächsten sechs Monate mit möglichst geringem Aufwand so viele Kunden wie möglich betreuen.
- Im kommenden Jahr mit möglichst wenig Änderungen die Unternehmenskosten so weit wie möglich senken.
- Mit möglichst geringen Kosten den gesamten Gerätepark durch neue Geräte ersetzen.

1.2.9 Pareto-Prinzip

Das Pareto-Prinzip stellt nach der modernen ökonomischen Theorie die genaue Bedeutung von Effizienz dar und ist ein Synonym für die Absenz von Ressourcenverschwendung (Hens und Pamini 2008, S. 6).

Nach dem Pareto-Prinzip ist ein Zustand einem anderen überlegen, wenn es mindestens einem Wirtschaftssubjekt besser geht, ohne dass es einem anderen schlechter geht. Positiv formuliert bedeutet dies, dass eine Massnahme auf jeden Fall vorteilhaft ist und die gesellschaftliche Wohlfahrt erhöht, wenn durch die Massnahme die Situation von mindestens einem Wirtschaftssubjekt verbessert und kein anderes Wirtschaftssubjekt schlechter gestellt wird (Cezanne 2005, S. 202).

Solange freie Ressourcen noch vorhanden sind, kann man den Wohlstand eines oder mehrerer Marktteilnehmer erhöhen, ohne dass jemand individuell schlechter gestellt wird. Ist eine solche Verbesserung nicht mehr möglich, kann man nur Umverteilung betreiben, wobei die Nutzensteigerung des einen auf Kosten des anderen geht (Hens und Pamina 2008, S. 6). Ein Zustand wird folglich dann als pareto-effizient definiert, wenn niemand mehr besser gestellt werden kann, ohne

dass dadurch mindestens eine Person schlechter gestellt werden müsste. Wurden auf Märkten alle vorteilhaften Tauschvorgänge abgeschlossen, dann kann niemand mehr besser gestellt werden, ohne dass es dadurch einem anderen schlechter ginge. Im Endergebnis erreichen Märkte daher oft effiziente Ergebnisse. Würde man die Güter staatlicherseits zuteilen, so wird es häufig Situationen geben, in denen sich durch Tausch zwei Haushalte besser stellen könnten. Daher ist diese Form der staatlichen Allokation und Distribution häufig nicht effizient.

1.2.10 Gleichgewichtsprinzip

Eine wichtige Grundlage der mikroökonomischen Theorie ist das Gleichgewichtsprinzip. Mit seiner Hilfe reduziert man die Vielzahl möglicher Situationen, die aus den gleichzeitigen Handlungen der Haushalte und Unternehmen entstehen. Nach der ökonomischen Theorie sind dann diese ausgesonderten Situationen die Lösungen. In den meisten Fällen gibt es nur eine «Gleichgewichtslösung», in der Spieltheorie treten aber häufig auch mehrere verschiedene «Gleichgewichte» auf (Wiese 2005, S. 5).

Im ökonomischen Gleichgewicht sind die Marktkräfte ausgeglichen. Dieser Zustand ist vergleichbar mit einem ruhenden Pendel, d. h., Angebot und Nachfrage halten sich die Waage (Hens und Pamini 2008, S. 6). Allgemein sind Gleichgewichtssituationen, in denen kein Individuum Anlass hat, sein Verhalten bei den gegebenen Bedingungen zu ändern. Bei Ein-Personen-Entscheidungen bedeutet ein Gleichgewicht lediglich die optimale Anpassung an die Umweltzustände. Handelt es sich um Mehr-Personen-Entscheidungssituationen, sind nicht nur die Umweltzustände, sondern zusätzlich die Interaktionen zwischen den Beteiligten zu berücksichtigen. Das bedeutet, dass bei interaktiven Entscheidungsproblemen die Auszahlungen (Gewinn, Nutzen) für ein Individuum nicht nur von dessen eigenen Aktionen abhängen, sondern auch von denen anderer Individuen (Wiese 2005, S. 6). Ein Gleichgewicht ist in diesen Situationen dann erreicht, wenn kein Akteur einen Anreiz hat, sein Verhalten zu ändern, solange die anderen Akteure ihr Verhalten nicht ändern.

1.3 Träger der Wirtschaft

Alles Wirtschaften vollzieht sich in konkreten Wirtschaftseinheiten unterschiedlicher Größenordnung. Allgemein werden diese Wirtschaftseinheiten oder Wirtschaftsträger als Betriebe bezeichnet. Wenn ein Betrieb als ökonomische, technische, soziale und umweltbezogene Einheit bezeichnet wird, die der Aufgabe der Bedarfsdeckung gerecht werden soll und dabei selbstständige Entscheidungen treffen und eigene Risiken eingehen muss, wird deutlich, dass verschiedene Ausprägungen von Betrieben existieren. Für die Unterteilung der Betriebe in Klassen ist eines der wichtigsten Merkmale ihre Bedarfsdeckung. Allerdings kann und muss dabei in Fremd- und Eigenbedarfsdeckung unterschieden werden. Aufgrund dieser Eigenschaften unterscheidet die Wissenschaft in Haushalte und

Unternehmen. Betriebe, die überwiegend den Güterbedarf fremder Betriebe decken, werden als Unternehmen bezeichnet. Betriebe, die hingegen überwiegend mit der Deckung des Eigenbedarfes beschäftigt sind, werden als Haushalte bezeichnet (Schweitzer 2009, S. 27-29). Folgende Abbildung soll die Unterscheidung in Betriebe und Haushalte verdeutlichen.

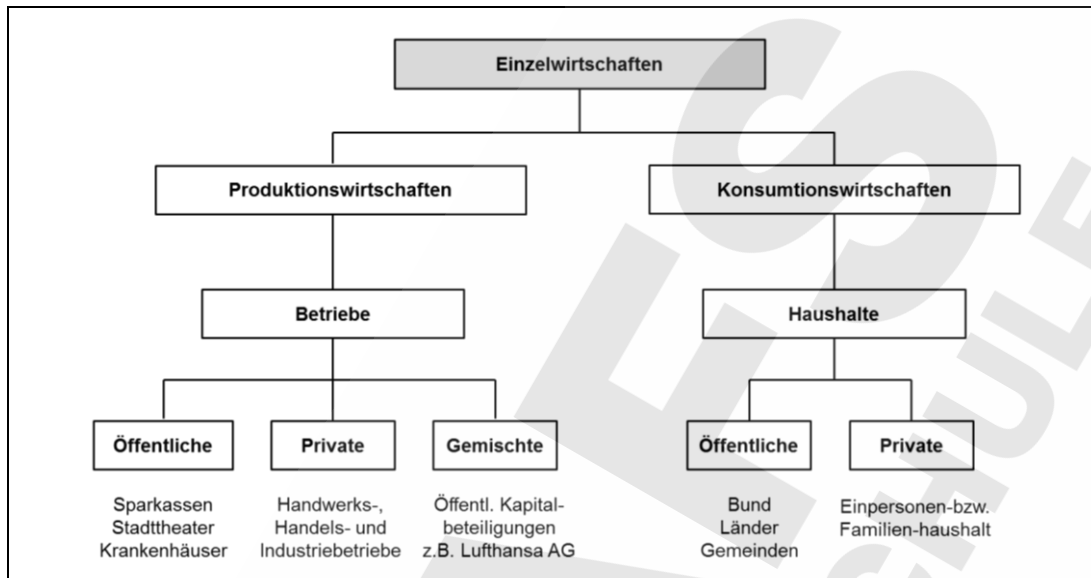


Abb. 5: Übersicht der Einzelwirtschaften (modifiziert nach Jung 2002, S. 7)

1.3.1 Unternehmen

Betrachtet man die wirtschaftswissenschaftliche Fachliteratur, so wird deutlich, dass der Begriff des Unternehmens nicht immer einheitlich gebraucht wird. Auch die synonyme Verwendung der Begriffe «Unternehmen» und «Betriebe» ist nicht zweifelsfrei möglich. Schon Gutenberg unterschied den Betriebsbegriff vom Begriff des Unternehmens. So bestimmte er den Betrieb als Oberbegriff. Diese Rangordnung begründete Gutenberg damit, dass der Begriff des Betriebes unabhängig von der jeweiligen Wirtschaftsordnung definiert und somit vollumfänglicher konzipiert ist als der Begriff des Unternehmens. Da sich auch dieser Studienbrief an der Einordnung Gutenbergs orientiert, werden Unternehmen als kapitalistische Betriebe eingeordnet. Im Gegensatz dazu stehen sozialistische Betriebe, die in eine zentrale Planwirtschaft eingebunden sind und dem Ordnungsprinzip, dem Prinzip des Gemeineigentums und dem Planerfüllungsprinzip unterliegen. Ähnliche Eigenschaften wie die sozialistischen Betriebe weisen auch öffentliche Betriebe und Verwaltungen innerhalb der Marktwirtschaft auf. Da die Wirtschaftswissenschaften ihre Aufmerksamkeit jedoch überwiegend den produzierenden Unternehmen schenken, wird sie häufig als Lehre der Produktionswirtschaften bezeichnet. Als Produktionsbetriebe werden dabei unterschiedlichste Arten von Betrieben bezeichnet. So werden, ergänzend zu den Güter produzierenden Betrieben, auch die Betriebe, die Dienstleistungen produzieren, als Produktionsbetriebe eingeordnet (Bardmann 2011, S. 211-213).

Allgemein kann also festgehalten werden, dass Unternehmen dann als solche bezeichnet werden können, wenn sie als Wirtschaftseinheit Sachgüter produzieren oder Dienstleistungen bereitstellen und diese auch veräußern. Auch wenn man grundsätzlich in öffentliche und private Betriebe unterscheidet, sind und bleiben Unternehmen immer produktions- und leistungsorientierte Wirtschaftseinheiten zur Deckung des Fremdbedarfs (Jung 2002, S. 6). Als zweite Erscheinungsform von Wirtschaftseinheiten stehen Unternehmen Haushalte gegenüber, die im Folgenden näher erläutert werden.

1.3.2 Haushalte

Primäre Charaktereigenschaft von Haushalten ist die Tatsache, dass sie überwiegend konsumorientiert sind und hauptsächlich Güter verbrauchen. Somit dient der Güter- und Dienstleistungskonsum immer der eigenen Bedarfsdeckung (Thommen 2007, S. 39). Es werden zwar auch in Haushalten Leistungen erbracht, aber meist nicht mit Gewinnerzielungsabsichten. Vielmehr sind Haushalte darauf aus, durch den Leistungserwerb der Betriebe den maximalen Nutzenwert ihrer Einkommensverwendung zu erzielen (Jung 2002, S. 7).

Prinzipiell lassen sich Haushalte in private und öffentliche Haushalte unterscheiden. Während private Haushalte (Einzel- oder Mehrpersonenhaushalte) ihren Eigenbedarf anhand ihrer individuellen Bedürfnissen ableiten, bestimmen öffentliche Haushalte (Bund, Länder, Gemeinden) ihren Bedarf aus dem Kollektivbedürfnis (= Gesamtbedürfnis der privaten Haushalte) (Thommen 2007, S. 39).

1.3.3 Staat

Neben den Unternehmen und den Haushalten ist der Staat ein weiteres wichtiges Wirtschaftssubjekt. Der Staat spielt eine bedeutende Rolle im wirtschaftlichen Geschehen. Er hat einen starken Einfluss auf die Grenzen und Möglichkeiten der Betriebe. Der Staat bestimmt die Rahmenbedingungen, innerhalb derer das wirtschaftliche Handeln abläuft. Es existieren verschiedene Marktformen, auf die später noch vertiefend eingegangen wird, in denen der Staat eine unterschiedliche Rolle einnimmt. In einer Planwirtschaft setzt der Staat nicht nur die Rahmenbedingungen des wirtschaftlichen Handelns fest, sondern spielt selbst eine zentrale Rolle, da er regulierend in das wirtschaftliche Geschehen und in den Markt eingreift. In einer freien Marktwirtschaft hingegen beschränkt sich die staatliche Einflussnahme auf die Gestaltung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

In der Volkswirtschaftslehre bestehen unterschiedliche Ansichten, ob der Staat korrigierend in die Wirtschaft eingreifen sollte oder nicht. Vertreter der klassischen Theorie wie z. B. Adam Smith (1723-1790), John Stuart Mill (1806-1873) und David Ricardo (1772–1823) gehen von einer «natürlichen» Selbstregulierung des Marktes aus und sind der Meinung, dass Eingriffe in den konjunkturellen Verlauf von Seiten des Staates, aufgrund der zeitlichen Verzögerung der Massnahmenwirkungen, negative Folgen nach sich ziehen.