

Johnny Blue & Macky Green: Ein Ökoncomix

4. Auflage

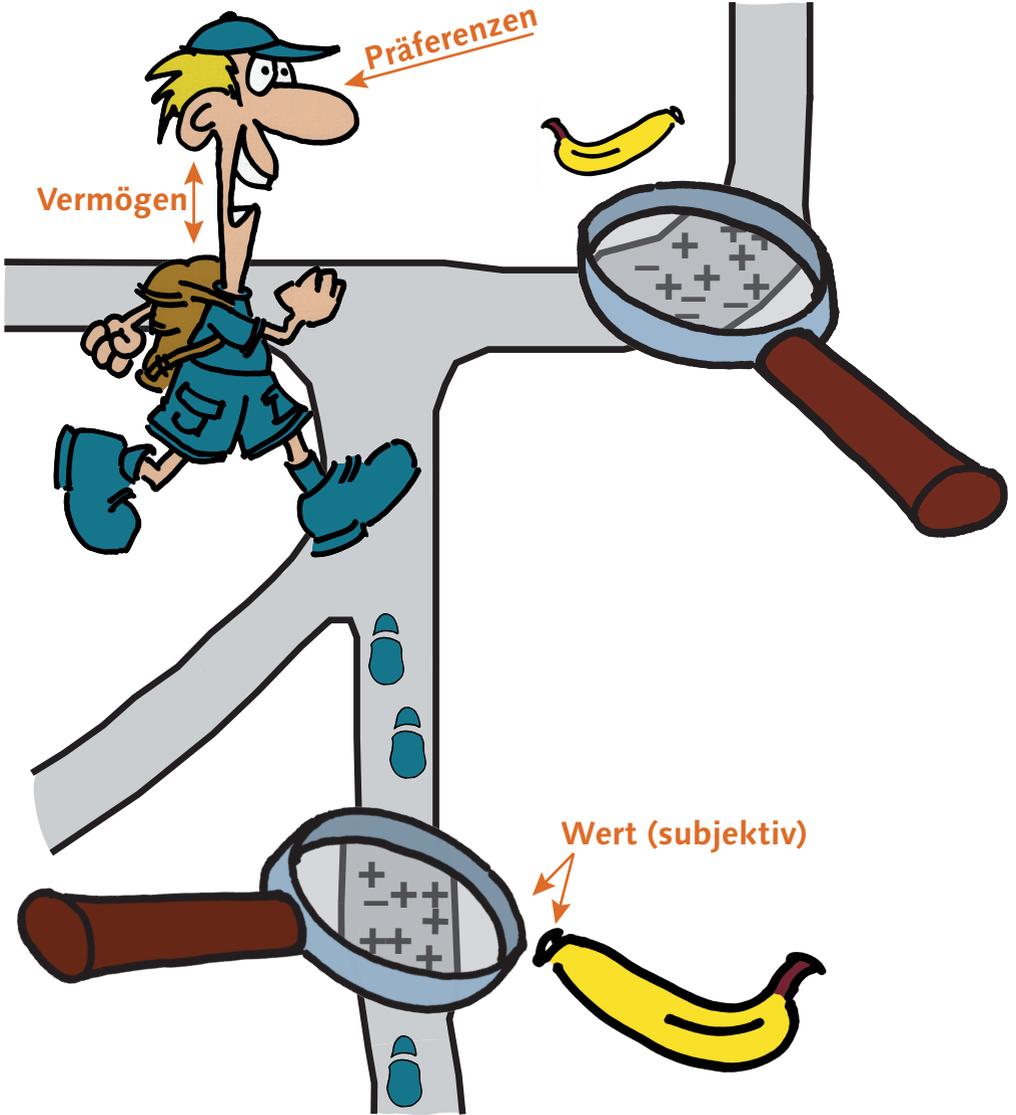
Mai 2021

Martin Hostettler



01 Wert

[Handlungstheorie]



Skripts:
> *Diskontierung (2020)*
> *Verfügungsrechte (2020)*

Unser Augenmerk fällt auf Johnny Blue und Macky Green.

Ausgangspunkt der Ökonomik sind immer Individuen. Johnny und Macky sind einzigartige Wesen mit ganz eigenen Fähigkeiten, Werten, Visionen, Utopien und konkreten Zielen. Kein Mensch ist gleich und bereits in einer kleinen Gruppe von Menschen besteht meistens eine unglaubliche Vielfalt von Einstellungen und Ansichten. Die Ökonomik versucht diesem Pluralismus der Lebensumstände und -entwürfe so gut als möglich Rechnung zu tragen.

Wert hat, was Johnny mag.

Jeder Mensch hat seinen eigenen Geschmack (Präferenzen), weshalb «Wert» keine objektive Grösse ist. Johnny Blue mag beispielsweise Bananen, am liebsten hat er jedoch Kirschen. Abends geniesst er gerne einen bestimmten Scotch und auf Melonen reagiert er allergisch. Für Johnny sind also Kirschen wertvoller als Bananen und Melonen geht er aus dem Wege. Muss er sich jedoch zwischen einer kleinen und einer grossen Banane entscheiden, dann wählt er die grössere Banane, weil er von dieser einen höheren Nutzen erwartet. Ganz sicher ist sich Johnny seiner Sache allerdings nicht: Vielleicht ist die kleine Banane geschmacklich ja viel besser als die grosse Banane. Und Johnny hasst nichts so sehr wie überreife Bananen.

Wir können den Geschmack von Johnny nicht exakt messen.

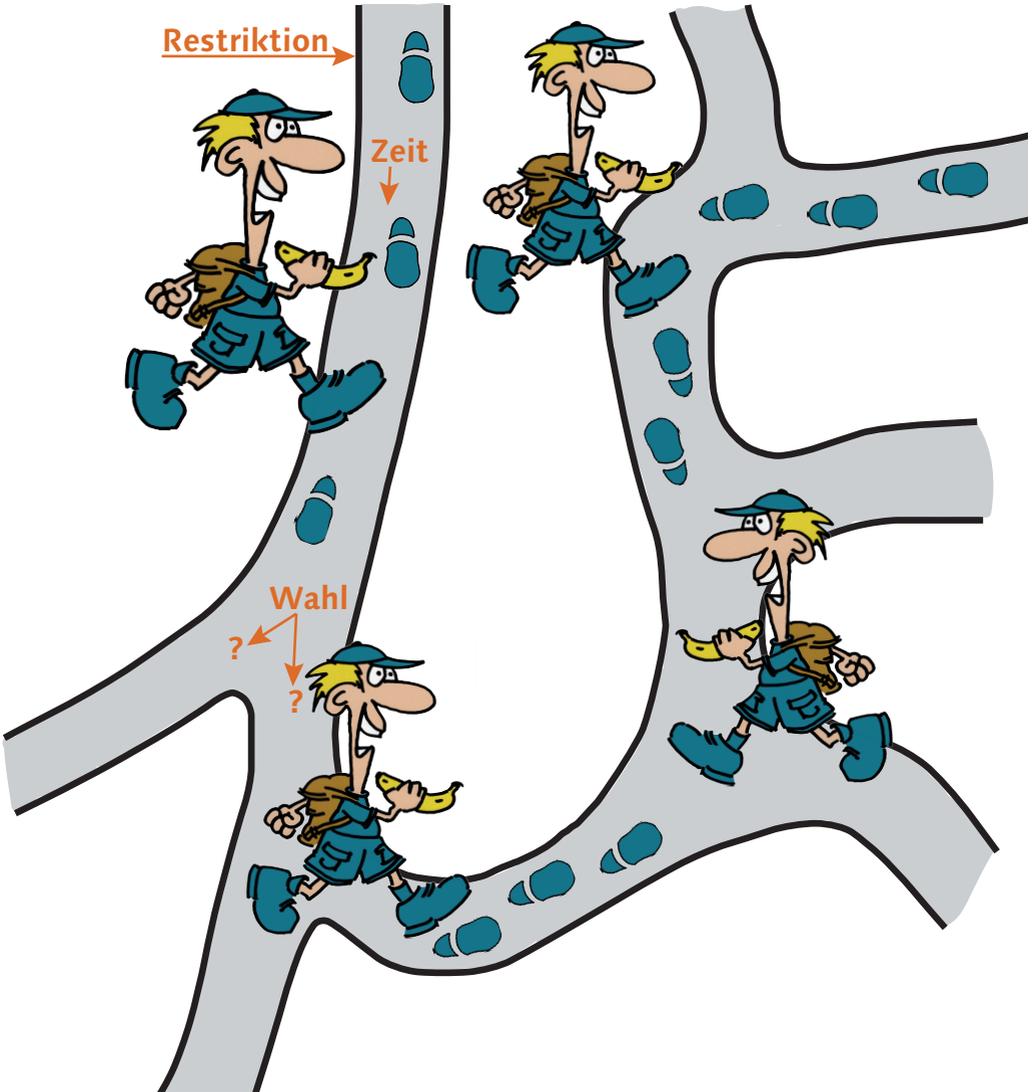
Wir beobachten zwar, dass Johnny lieber Kirschen als Bananen isst. Seine Präferenzen können wir jedoch weder exakt erfragen noch messen oder gar in Euro quantifizieren. Johnny ist ein grosser Naturliebhaber und Wanderfreund. In seinen Ferien verreist er gerne in die Berge. Die Bergwelt hat für ihn einen grossen Wert, weil er sich rasch entspannt und zu Hause fühlt. Aber nicht einmal Johnny selbst kann eigentlich genau sagen, wie viel ihm ein solcher Urlaub wert ist.

Wert := erwarteter Nutzenstrom × Gegenwartsvorliebe.

Johnny hat auch zwei grüne Bananen in seinen Rucksack gepackt, welche zuerst noch reifen müssen. Zum Glück sind nicht alle Früchte leicht verderblich und müssen sogleich verzehrt werden. Auch grüne Bananen sind für Johnny wertvoll – allerdings weniger als reife Bananen, weil Johnny trotz seines Hungers die grünen Bananen erst in einer Woche geniessen kann.

Das Vermögen von Johnny liegt im Rucksack und anderswo.

Bergschuhe, Rucksack, Bananen und alles andere hat Johnny erstanden und er ist jetzt deren Eigentümer. Diese Dinge sind sein Vermögen, d.h. er besitzt darüber Verfügungsrechte. Das Vermögen von Johnny erschöpft sich allerdings nicht in materiellen Gegenständen. Johnny ist gelernter Schreiner und sein Geschick bei der Holzbearbeitung oder sein Wissen über den Verkauf von Möbeln sind für ihn auch Vermögen. Dieses trägt Johnny allerdings nicht im Rucksack, sondern in seinem Körper und Kopf mit.



Skripts:
> *Kosten (2020)*
> *Walderneuerung (2020)*

Leben heisst für Johnny Blue suchen und wählen: Das Alternativprinzip.

Wenn Johnny durch die Bergwelt wandert, vergeht nicht nur die Zeit rasch, sondern er trifft auch ständig kleinere und grössere Entscheidungen: «Wandere ich weiter oder mach ich eine Pause? Soll ich etwa sogar die auf dem Weg gefundene Banane essen? Steige ich ins Tal hinunter oder bleibe ich auf dem Höhenweg?» Er entscheidet laufend und meistens unbewusst. Einzig bei wichtigeren Entscheidungen überlegt er sich vielleicht die Vor- und Nachteile, welche mit seiner Wahl verbunden sind. Für Johnny bedeutet Leben neue Wahlmöglichkeiten suchen und immer wieder genau eine davon vorzuziehen und alle anderen zurückzustellen.

Wahl wird durch Restriktionen eingeschränkt.

Auf der Höhenwanderung sieht Johnny einen langen und technisch anspruchsvollen Kletterpfad, welcher zu einem Berggipfel führt. Er verzichtet auf eine Gipfelbesteigung, weil er nicht schwindelfrei ist. Der ausgesetzte Kletterpfad schränkt Johnny in seinen Handlungen ein.

Johnnys Wahllogik.

1. Johnny wählt immer die für ihn wertvollste Alternative. Er ist ebenso ein Nutzenmaximierer wie es alle seine Mitmenschen auch sind. So nimmt er extra einen steilen Umweg in Kauf, um eine Magerwiese mit vielen Blumen zu suchen.
2. Sind seine Alternativen ähnlich wertvoll, dann überlegt er nicht zu lange.
3. Sind seine Alternativen alle nur noch von kleinem Wert, dann versucht er über den Zaun zu steigen und eine Abkürzung zu nehmen.
4. Wird er im weglosen Abstieg vom Nebel eingeholt, dann nimmt er sich mehr Zeit zur Orientierung. Er hofft er sich eine rasche Wetterbesserung, dann macht er sogar eine Pause.

Johnnys Rucksack: Mal schwerer, mal leichter.

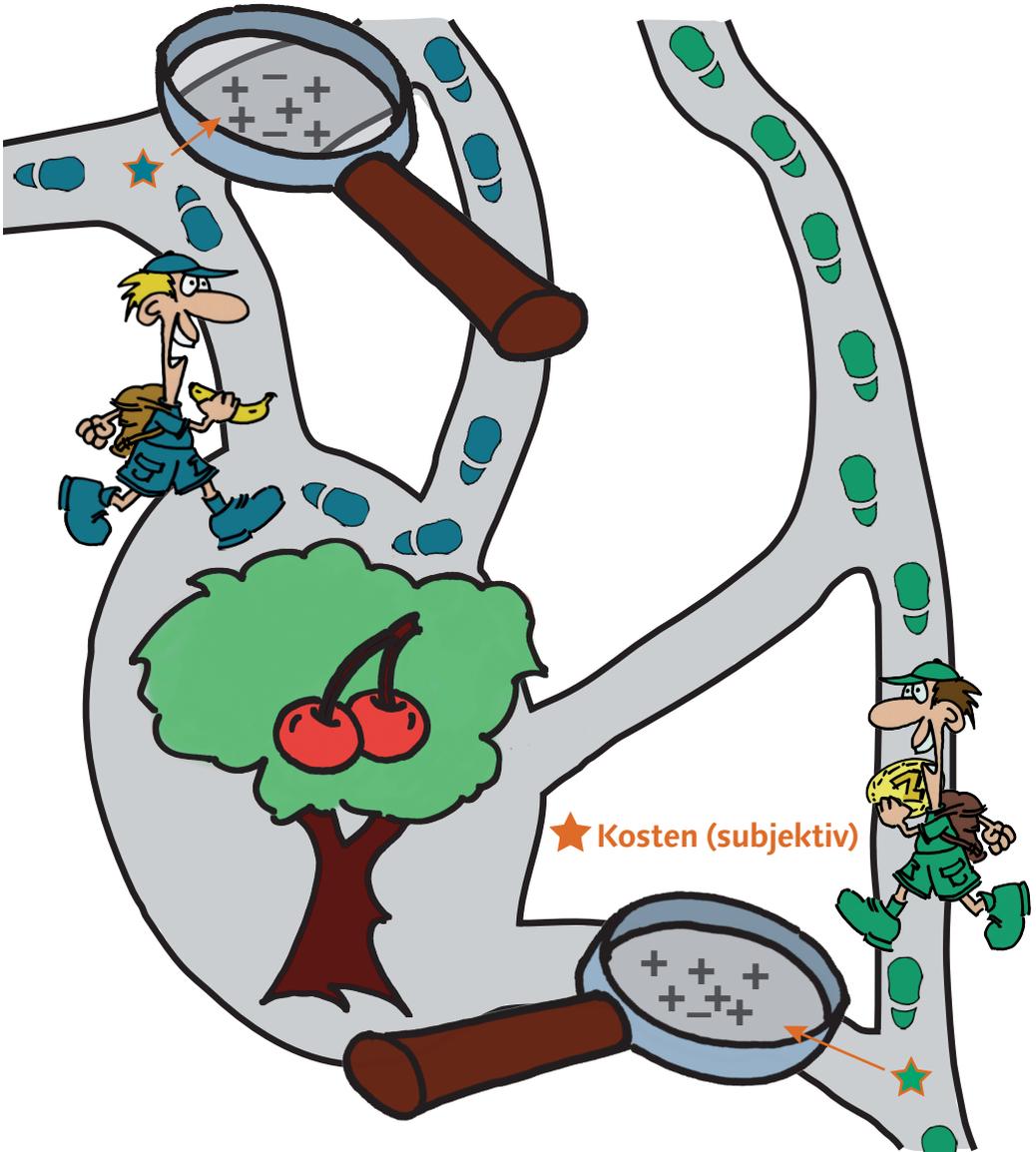
Bei einem wilden Apfelbaum kann Johnny mit etwas Kletterarbeit zehn Äpfel pflücken. Jede halbe Stunde isst er nun einen Apfel – was gerade reicht, dass er nie Hunger hat. Drei Stunden später ist sein Rucksack bereits wieder etwas leichter, er isst jetzt bereits den siebten Apfel. Hoppla, der ist voller Würmer! Johnny wird es sogleich schlecht. Er mag die Äpfel jetzt nicht mehr. Weil sie für ihn keinen Wert mehr haben, schmeisst er sie alle den Hang hinunter.

Alternativen kommen im Alltag in kleiner Dosierung: Das Marginalprinzip.

Johnny hat die Äpfel zuerst Stück für Stück gepflückt und später Stück für Stück gegessen. Er hätte auch einen Apfel weniger oder einen mehr pflücken können. Beides hat er nun nicht getan: Neun Äpfel waren ihm angesichts des noch langen Wegs zu wenige. Für den elften Apfel hätte Johnny aber noch einmal vier Äste höher klettern müssen – und das schien ihm schlicht zu riskant sprich kostspielig.

03 Kosten

[Handlungstheorie]



Skripts:
> *Kosten (2020)*
> *Gewinn (2020)*

Die Kosten einer Handlung entsprechen dem erwarteten Nutzen beziehungsweise dem Wert der besten Handlungsalternative.

Johnny und Macky lassen sich im Alltag vom Alternativ- und vom Marginalprinzip leiten. Dahinter steckt nichts anderes als ein für das ökonomische Denken zentraler Begriff: Kosten. Wählt Johnny einen Umweg um Kirschen zu pflücken, dann liegen seine Kosten im Verzicht auf den kürzeren Weg. Macky wählt den kürzeren Weg. Seine Kosten entsprechen den nicht gepflückten Kirschen.

Kosten fallen genau zum Zeitpunkt der Entscheidung an.

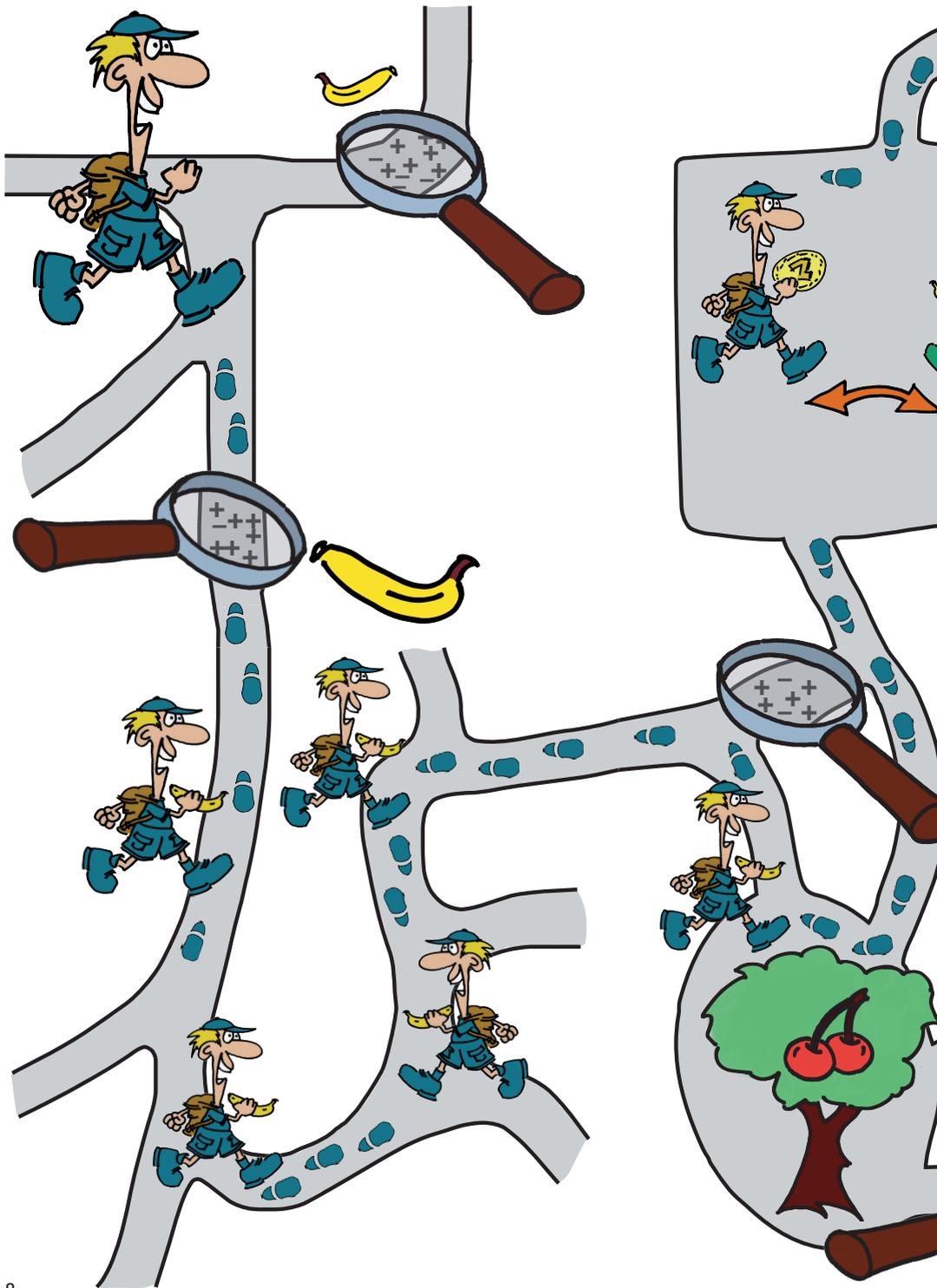
Kosten basieren auf Erwartungen, sie sind vorwärtsschauend und mehr oder weniger spekulativ. Für Alltagsentscheidungen bedeutet dies konkret, dass einzig vermeidbare Kosten ins Kalkül einfließen. Frühere Kosten dagegen sind versunken und ökonomisch irrelevant. Hat Macky die Abzweigung zum Kirschbaum einmal hinter sich, dann interessiert ihn den Kirschbaum bei den nächsten Entscheidungen nicht mehr.

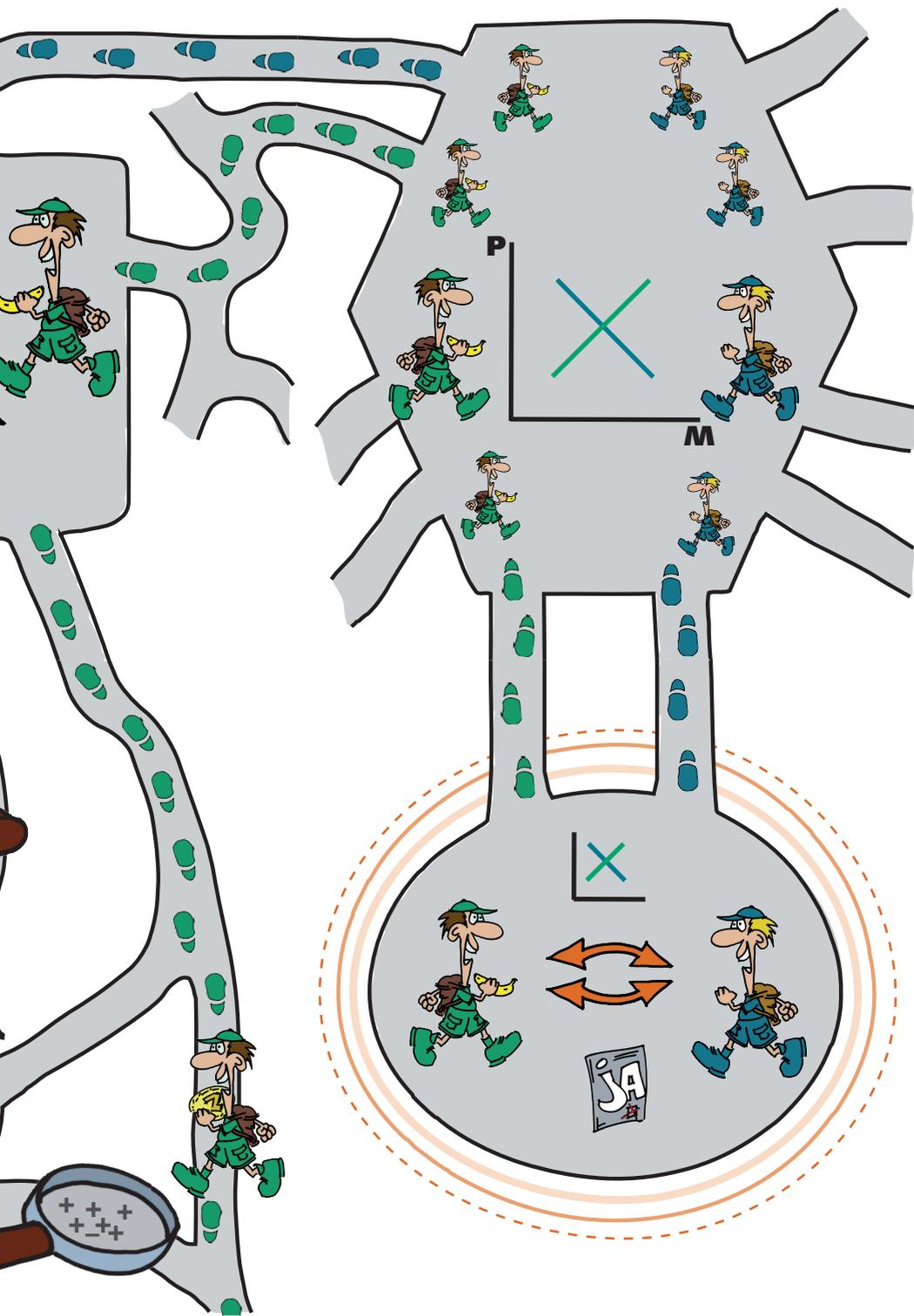
Auch Kosten sind subjektiv und für Mitmenschen nicht direkt beobachtbar.

Sowohl für Johnny als auch für Macky sind Kirschen wertvoll. Trotzdem holt sich nur Johnny Kirschen, Macky verzichtet! Der Grund für ihr unterschiedliches Verhalten liegt also nicht in der (subjektiven) Bewertung des Umwegs, schliesslich hätte sich der Umweg auch für Macky gelohnt. Johnny und Macky haben jedoch nicht die gleichen Kosten (Handlungsoptionen). So sind nicht nur ihr Charakter und Geschmack verschieden. Macky ist auch ein erfahrener Fruchthändler, ziemlich reich und auf der Suche nach einer Banane. Er hat ganz andere Handlungsalternativen als Johnny. Dies alles führt dazu, dass die beiden ganz und gar nicht die gleichen Kosten für den Umweg zum Kirschbaum haben. Für Macky sind Kirschen viel teurer als für Johnny, weil er noch bessere Geschäftsideen hat.

Ökonomische Optimierung ist eine subjektive Wert- und Kostenfrage.

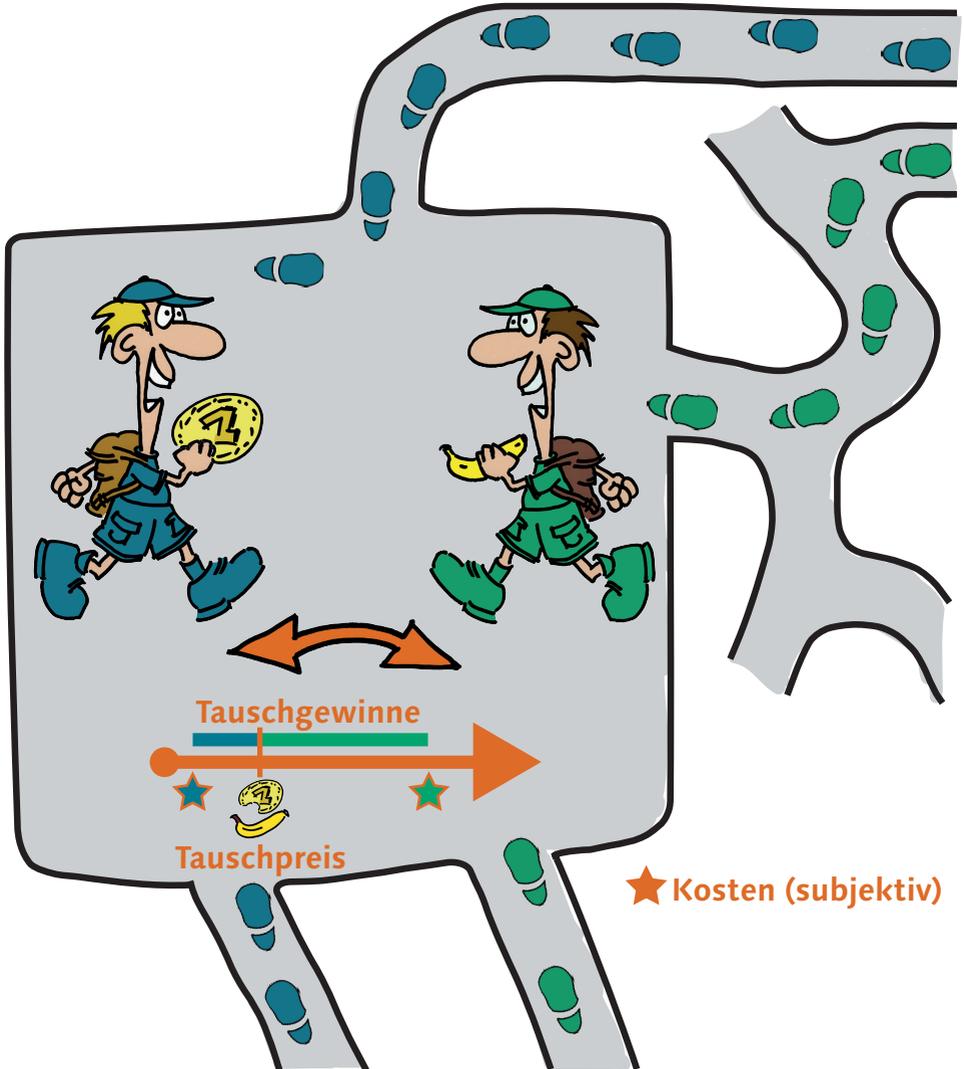
Kosten sind ein Bewertungsphänomen, welches im Kopf von Johnny und Macky stattfindet. *Per definitionem* gibt es weder stabile, objektive Kosten noch haben Dinge Kosten. Einzig Handlungen haben Kostenfolgen. Dies bedeutet nun aber auch, dass Debatten über Kosten und Nutzen letztlich Debatten über individuelle Werte und Handlungsoptionen sind. Für Macky wäre der Umweg zum Kirschbaum wirtschaftlich gewesen, die reiche Ernte (Ertrag) hätte den kurzen Umweg (Aufwand) bei weitem gerechtfertigt. Macky hat sich aber optimal verhalten und den Umweg nicht gewählt. Die Kosten waren ihm schlicht zu hoch. «Wirtschaftlich» und «optimal» handeln sind für Macky zwei verschiedene paar Schuhe. Nur wenn alle Kosten gedeckt sind, verhält sich Macky ökonomisch.





04 Tausch

[Interaktionstheorie]



Skripts:

- > Tausch vs. Transfer (2020)
- > Steuerinzidenz (2020)
- > Geblendet vom Feuerwerk – der Beitrag von Coase über Umweltnutzungskonflikte (2010)

Kostendifferenzen sind der Ausgangspunkt für individuelle Besserstellungen.

Zufällig treffen sich Johnny und Macky bei einem Aussichtspunkt. Sie kennen sich flüchtig, weil sie aus dem gleichen Dorf stammen. Macky kommt die Begegnung gerade recht. Schon von weitem sieht er, dass Johnny eine reife Banane in der Hand trägt und das Wasser läuft ihm bereits im Mund zusammen. Johnny wiederum hat leichte Bauchschmerzen, weil er sich beim Kirschbaum hoffnungslos überessen hat. Die Banane in seiner Hand hat er komplett vergessen.

Der Tauschgewinn wird durch den Tauschpreis aufgeteilt.

Es ist offensichtlich: Johnny verspürt nach dem faulen Apfel und den vielen Kirschen überhaupt keine Lust mehr auf die schon fast überreife Banane. Und Macky, ein grosser Bananenliebhaber, würde jetzt ziemlich viel für eine gute, reife Banane geben. Macky bietet Johnny bald eine Münze für die Banane und Johnny nimmt das Angebot ohne zu zögern an. Der Tausch ist freiwillig und kommt zustande, weil sich sowohl Johnny als auch Macky damit besser stellen. Johnny hat eine Münze für die fast wertlose Banane erhalten, Macky hat für nur eine Münze eine wertvolle Banane gekriegt. Der Tauschpreis, das heisst die Banane und die Münze, haben dabei die Kostendifferenz zwischen Johnny und Macky aufgeteilt.

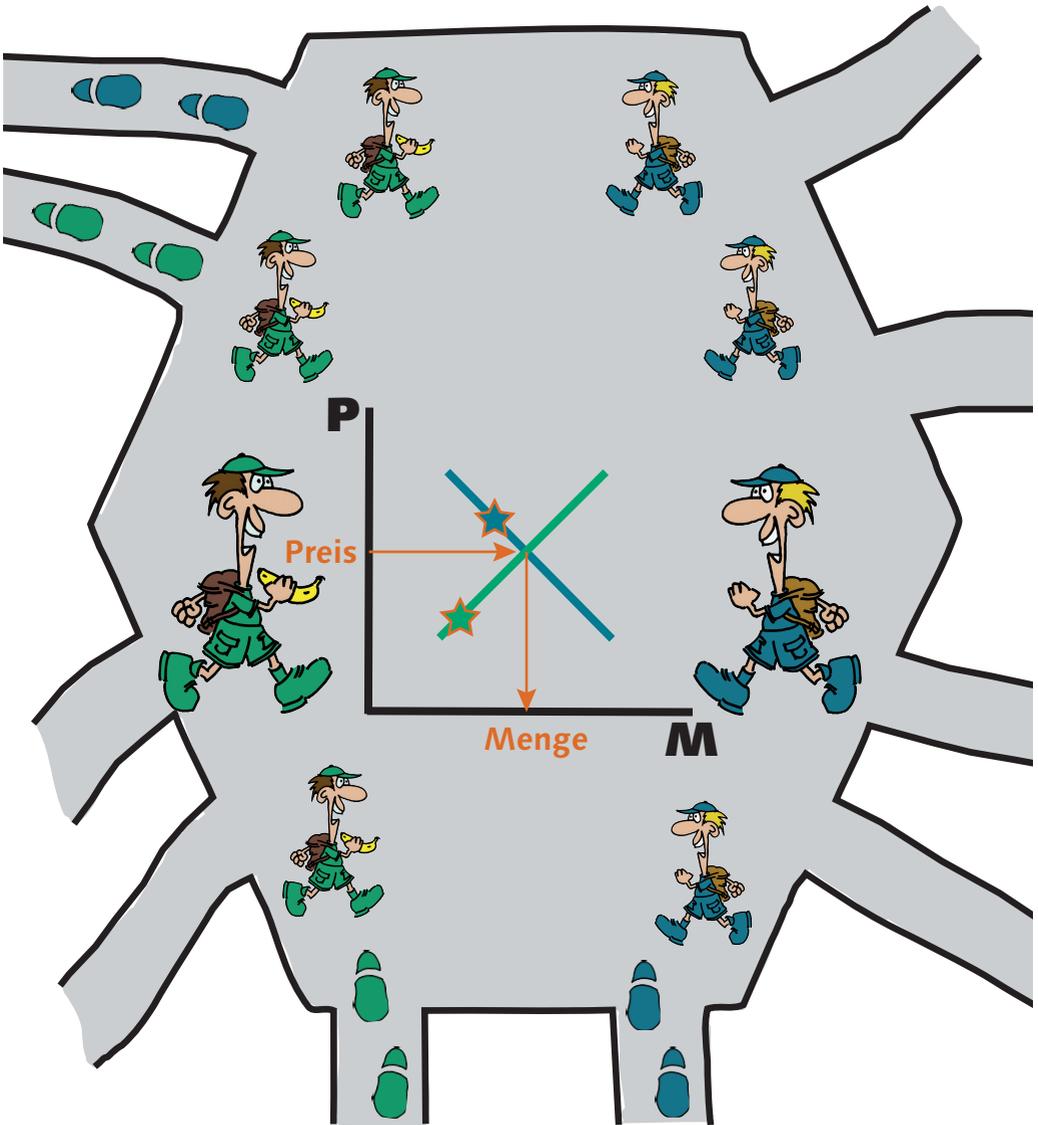
Mackys Tauschlogik.

Macky ist ein versierter Händler, an der Fruchtbörse kauft er täglich unzählige Warenlieferungen. Sein Rezept besteht aus vier Schritten:

1. Macky überlegt sich seine Kosten: Wie teuer wäre die Banane im Dorfdiscounter? Könnte er seinen Appetit auch mit einem Wildapfel stillen? Soll er hungrig weitermarschieren?
2. Macky schätzt die Kosten von Johnny ab: Mag Johnny Bananen? Wie hungrig ist Johnny? Hat Johnny vielleicht im Rucksack noch mehr Bananen? Ist ein anderer Wanderer in Sicht, welcher Johnny die Banane abkaufen will?
3. Macky berechnet zuerst den Tauschgewinn, welcher sich aus der Differenz der Kosten zwischen ihm und Johnny ergibt. Anschliessend setzt er sich ein Verhandlungsziel für den Tauschpreis beziehungsweise für seinen Tauschgewinn und legt eine kluge Verhandlungsstrategie fest. Er beschliesst, die Banane möglichst billig mit nur einer Münze zu erstehen.
4. Macky beginnt mit Johnny zu feilschen. Als gewiefter Taktiker fragt er ihn zuerst über den Weg zum Dorfdiscounter aus und erzählt dann von den unglaublich tiefen Bananenpreisen.

Effizienz: Dinge fallen den Meistbietenden zu.

Weil Macky Johnnys Kosten höchstens erraten kann, bleibt seine Berechnung des Tauschgewinns eine Annahme. Eines steht jedoch für ihn fest: Solange tauschen nicht zu kompliziert ist, verbleiben am Ende die Dinge immer beim Meistbietenden und es gibt keine Tauschgewinne mehr zu realisieren. Können sich die beiden Wanderer nicht mehr gleichzeitig besser stellen, ist ökonomische Effizienz erreicht.



Skripts:

- > Tausch vs. Transfer (2020)
- > Arbeitsteilung (2020)
- > Wettbewerb (2020)
- > Unternehmer und Marktprozess (2020)
- > Waldbewertung bei freiwilligem Tausch und bei erzwungenem Transfer (2010)

Menschen bilden auf Märkten durch Kaufen und Verkaufen Preise.

Der Zufall will es, dass sich Johnny und Macky abends auf dem Marktplatz im Dorf noch einmal treffen. Sie sind aber jetzt nicht mehr unter sich, viele andere Dorfbewohner suchen und bieten Bananen und andere Früchte an. Johnny beschliesst doch wieder Bananen zu kaufen. Ein reger Früchtetausch kommt in Gang und rasch zeigt sich, dass eine Banane zum Preis einer Orange oder zweier Münzen oder dreier Äpfel zu kriegen ist. Johnny ist mit zehn Bananen zufrieden. Er benötigt zwar noch mehr Bananen. Aus guter Quelle weiss er jedoch, dass morgen eine grosse Lieferung Bananen im Dorf eintrifft, der Marktprozess dann erneut in Gang kommt und der Bananenpreis sinken wird.

Mit dem Marktprozess werden individuelle Pläne aufeinander abgestimmt.

Am nächsten Tag entscheidet Johnny sich jedoch gegen mehr Bananen und ersteht stattdessen Trauben. Über Nacht sind, trotz der Lieferung, die Bananenpreise stark gestiegen. Vermutlich hat eine raffinierte Fernsehwerbung gleich im halben Dorf die Lust nach frischen Bananen geweckt. Macky ist Fruchthändler und heute bietet er angesichts der gestiegenen Nachfrage Bananen aus seinem grossen Kühllager an. Eigentlich wollte er die Bananen zu Kindernahrung verarbeiten. Angesichts der guten Preise überlegt er es sich kurzfristig jedoch anders.

Im Marktprozess wird um Tauschmöglichkeiten konkurriert.

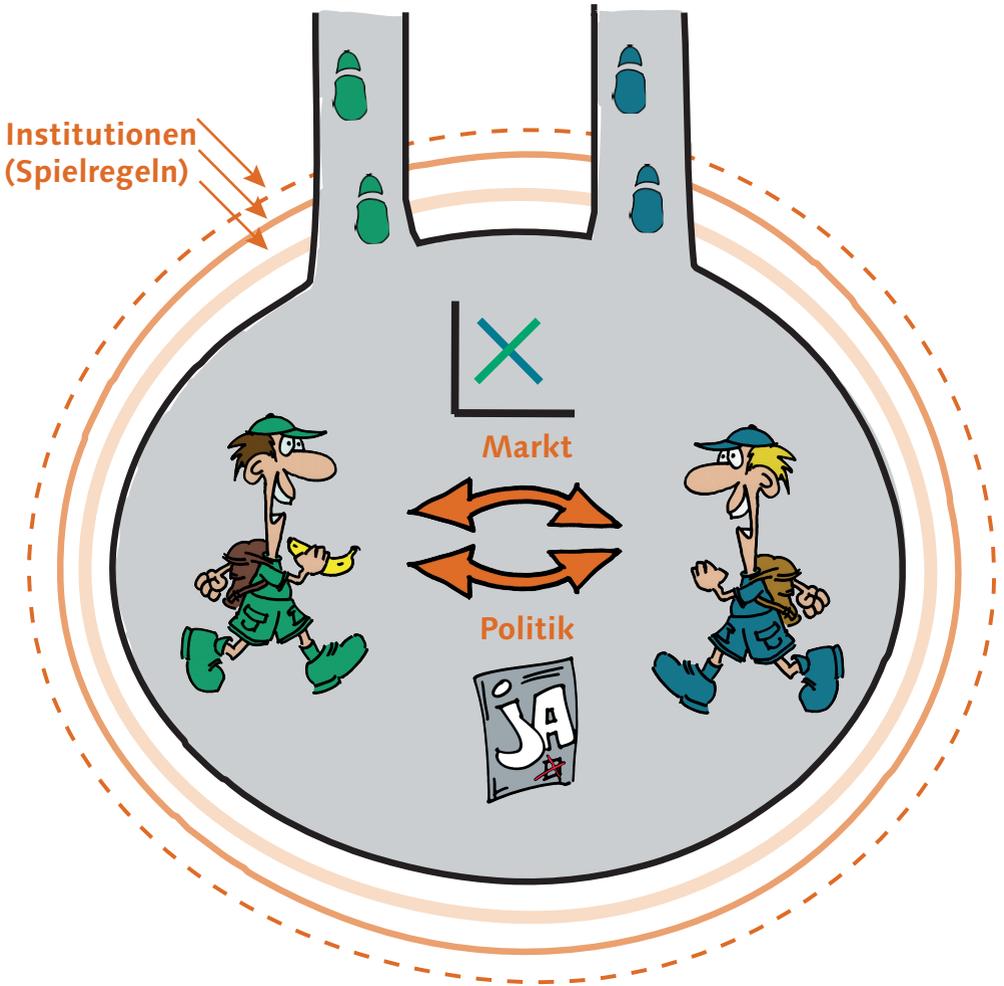
Zur Mittagszeit stellt Macky seinen Verkauf wieder ein: Die Bananenpreise sind wieder gesunken. Seine Kosten sind kaum mehr gedeckt, d.h. er denkt wieder an all die jungen Eltern, welche laufend Babynahrung brauchen und so für einen lukrativen Bananenabsatz sorgen.

Der Marktwettbewerb ist ein Entdeckungsverfahren.

Macky ist ziemlich stolz auf sein Bananenrezept. Er hat es vor einigen Jahren entwickelt, als er ständig auf seinen Bananen sitzen blieb und die Dorfbewohner nur noch Kiwis im Kopf hatten. Zusammen mit einem Lebensmittelingenieur hatte er eine glänzende Idee zur Verlängerung der Haltbarkeit. Das Verfahren hat er selbstverständlich sogleich patentieren lassen.

Schadenersatz, Entschädigungen oder Abgeltungen sind keine Preise.

Verursacht die erstandene Banane bei Macky böse Verdauungsbeschwerden, wird er Johnny vor dem Richter verklagen und Schmerzensgeld einfordern. Wenn der Richter ihm dann nur eine kleine Entschädigung zuspricht, löst das Urteil bei Macky trotzdem einen unbändigen Zorn aus. Aber der Richter sieht schliesslich nicht in den Kopf von Macky hinein und kann deshalb dessen hohe Kosten kaum erahnen. Neben Tausch- und Marktpreisen gibt es so eine dritte Art von «Preisen», welche jedoch bei näherer Betrachtung gar keine sind. Gemeint sind Schadenersatz, Entschädigungen, Abgeltungen und andere Transfersummen, welche als Ergebnis einer unfreiwilligen Interaktion – und nach Festlegung durch einen Dritten – bezahlt werden.



Die Koordination der menschlichen Pläne ist eine gigantische Aufgabe.

Acht Milliarden Menschen – jede und jeder von uns mit ganz eigenen Möglichkeiten, Werten, Visionen und Plänen. Mit der friedlichen Koordination all dieser unzähligen, verschiedenartigen, meistens öffentlich unbekannt und häufig einander widersprechenden Plänen und Projekten wäre auch ein ganzes Heer von Supertitanen überfordert.

Markt, Demokratie und Gemeinschaften koordinieren Menschen friedlich

Johnny und Macky tauschen nicht nur bilateral über Märkte, um sich besser zu stellen. Sie tauschen auch multilateral. Bilateraler und multilateraler Tausch können zum gleichen Ergebnis führen, sie tun dies jedoch auf unterschiedliche Art und Weise. Weil sie so grundverschieden sind, können sie sich gut ergänzen oder auch «perfekt» aushebeln.

Märkte vollbringen die Herkulesarbeit.

Johnny und Macky koordinieren sich mit den anderen acht Milliarden Menschen fast ausschliesslich über Märkte. Die beiden merken aber wenig davon: Die Abstimmung erfolgt unbewusst, laufend, manchmal erschreckend rasch und erstaunlich gut. Der Markt ist kein Geheimnis und trotzdem häufig unverstanden: Er komprimiert eine schier unerschöpfliche Menge subjektiver Kosteninformationen auf ein einziges Signal, den Preis.

Politische Koordination und Gemeinschaften – klein aber fein.

Der Marktplatz braucht einen neuen Belag und auf dem Wanderweg muss ein umgestürzter Baum weggeschafft werden. Macky hat auf dem Markt auch einen Bananendieb beobachtet, welcher glücklicherweise aber rasch vom Landjäger zur Rede gestellt wurde. Für Johnny und Macky ist klar: Sie raufen sich immer mal wieder mit allen Dorfbewohnern zusammen, treffen gemeinsame Beschlüsse nach dem Prinzip «one man, one woman, one vote», sammeln die Beiträge ein, bestimmen den Gemeindepräsident und beauftragen ihn mit der Umsetzung. Der Prozess ist ein Geben und Bekommen, bei welchem sich die meisten Bewohner besser stellen.

Die Spielregeln von Markt und Politik heissen Institutionen.

Das Grinsen von Johnny und Macky ist im Dorf an der Tagesordnung. Materiell geht es allen gut und auch sonst sind die meisten Bewohner glücklich und mit ihrem Leben zufrieden. Sie verdanken dies klugen Spielregeln, an welche sie sich bewusst, manchmal auch unbewusst halten.

Informationsgehalt und Aufgabendelegation unterscheiden Markt und Politik.

Märkte stimmen immer mal wieder die vielen menschlichen Pläne schlecht ab. So zum Beispiel, wenn Dinge niemanden gehören und von jedermann verbraucht werden. In solchen Fällen funktioniert manchmal die multilaterale Koordination. Voraussetzung ist jedoch, dass nicht allzu viel subjektive Kosteninformationen für die Koordination notwendig sind und für die mit der Koordination beauftragten Politiker kluge Spielregeln gelten.

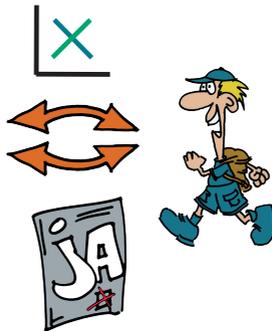
Die drei Perspektiven der Ökonomik

«Johnny Blue & Macky Green» führt in der Tradition der Österreichischen Schule Umweltfachleute in die sechs grundlegenden ökonomischen Konzepte 01 Wert, 02 Wahl, 03 Kosten, 04 Tausch, 05 Preis und 06 Koordination ein. Alltagsphänomene der gesellschaftlichen Zusammenarbeit werden aus drei verschiedenen Perspektiven beleuchtet. Das Lehrmittel wird durch kurze Skripts (> ...) und wissenschaftliche Aufsätze (> ...) ergänzt.

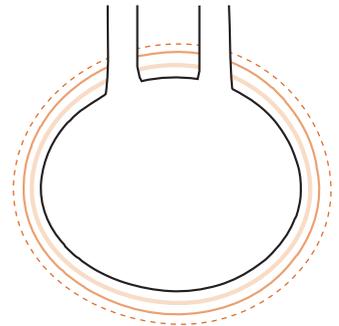
Handlungstheorie



Interaktionstheorie



Institutionentheorie



Für Neugierige

Heyne P, Boettke PJ, Prychitko DL (2013) The economic way of thinking. Boston: Pearson. 13th ed. 438 p.
Homann K, Suchanek A (2005) Ökonomik: Eine Einführung. Tübingen: Mohr Siebeck, 2. Aufl. 425 S.
Ridley M (2010/2011) Wenn Ideen Sex haben. München: DTV. 544 S.

Zitierung

Hostettler M (2021) Johnny Blue & Macky Green: Ein Ökoncomix. Ittigen: Cycad AG, Skripten «Ökonomische Grundlagen», 4. Aufl. 16 S.

Finanzierung und Druck

Cycad AG, CH-3063 Ittigen (www.cycad.ch)

Impressum

Konzept und Text: Martin Hostettler · |a44 sct comix v33|

Illustrationen: Gianni Pauciello (Art it Up GmbH)

Koreferat: Peter Deegen (TU Dresden)

Gestaltung: Christoph Gilgen

CYCAD