



UNIVERSITÄT TARTU

DEUTSCHE WIRTSCHAFTSTEXTE
ZUM ÜBERSETZEN

Helgi Andresson

TARTU 1992

UNIVERSITÄT TARTU

Sprachenzentrum

DEUTSCHE WIRTSCHAFTSTEXTE
ZUM ÜBERSETZEN

Helgi Andresson

TARTU 1992

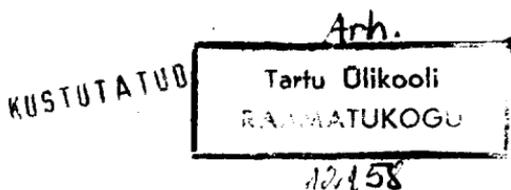
Diese Publikation wendet sich in erster Linie an die Studenten wirtschaftswissenschaftlicher Fachrichtung, die sich für die deutsche Wirtschaftssprache interessieren.

Die Textsammlung bietet eine übersichtliche Darstellung verschiedener wirtschaftlicher Themenfelder.

Im Vordergrund des Lernziels steht schriftliche Kommunikation und Leseverstehen. Berücksichtigt werden die Fertigkeiten beim Lesen und Übersetzen des ökonomischen Fachtextes.

Tartu, im Sommer 1992

Die Autorin



Inhalt

Inhalt	3
Das Geld.Das Blut der Wirtschaft	5
Die Inflation	7
Das Geld im internationalen Verkehr	9
Die Ordnung des Geldwesens	11
Banken	12
Bankgeschäfte	14
Börsen	16
Versicherungen	16
Bedürfnisse des Menschen	18
Die Güterarten	19
Die Produktionsfaktoren:Natur,Arbeit,Kapital	20
Der Betrieb.Die Stätte der Erzeugung	21
Unternehmen und Unternehmensleitung	23
Unternehmensformen	25
AG,GmbH	26
Die Wirtschaft	34
Die Aufgaben der Wirtschaft	35
Der Markt.Treffpunkt von Angebot und Nachfrage	37
"Soziale Marktwirtschaft"	38
Der Preis - Vermittler	41
Von der Preiselastizität	42
Die Berechnung des Warenpreises	43
Der Staat.Der Staatshaushalt	45
Haushaltsplan	47
Das Sozialprodukt	49
Wachstumspolitik	50
Sozialprodukt als Wohlstandsindikator	54
Verteilung der Einkommen	56
Die gegenwärtige Schichtung der Einkommen	57
Einkommen als Preise der Produktionsfaktoren	58
Was ist Vermögen?	61
Vermögensbildung	62

Die Europäische Gemeinschaft (EG)	63
Die "Europäische Union"	65
Distributionspolitik	66
Großhandel	67
Einzelhandel	71
Versandhandel	73
Was ist Direktvertrieb?	74
Werbung	75
Werbemittel	77
Kostenarten	78
Materialkosten.Personalkosten	79
Einzelkosten - Gemeinkosten	81
Betriebsabrechnungsbogen	82
Steuerarten	83
Einkommensteuer	84
Lohnsteuer	85
Gewerbesteuer	86
Vermögensteuer	87
Umsatzsteuer	88
Management und Organisation	89
Managementhierarchie	91
Das Management als Entscheidungsorgan	92
Aufgaben des Managements	93
Fazit	94
Führungsqualitäten	95
Motivation,Kommunikation	95
Finanzen,Rechnungswesen	96
Buchführungsgrundsätze	97
Bilanz,Kapital,Vermögen	98
Zusammenhänge	99
Buchungsbelege.Geschäftsbücher	100
Konten	101
Literaturverzeichnis	103

Das Geld
oder: Das Blut der Wirtschaft

Geschichte und Arten des Geldes

Zu Beginn der Arbeitsteilung tauschte man Ware gegen Ware. Der Schmied gab Waffen, der Töpfer Gefäße gegen Lebensmittel. Maße mit einem bestimmten Tauschwert kamen auf: die Handvoll Reis, der Scheffel Korn, die Elle Tuch. Doch nicht alle Waren eigneten sich zum Tausch, am besten solche, die allgemein begehrt, haltbar und teilbar waren. Besonders vorteilhaft waren allgemein anerkannte Tauschmittel. So dienten in der Südsee Muscheln und Schnecken, auf Samoa geflochtene Matten, bei den Azteken Baumwollstreifen und bei vielen Völkern Vieh als Warengeld.

Besonders gut eigneten sich als Warengeld Edelmetalle; ein kleines Stück davon verkörperte einen verhältnismäßig großen Wert. Schon im 7. Jahrhundert v. Chr. wog man in Griechenland kleine Mengen Edelmetall ab und kennzeichnete ihr Gewicht und ihren Feingehalt durch Symbole. So entstanden die ersten Münzen.

Bevorzugte Metalle waren Gold und Silber. Anfänglich wiesen die Münzen den vollen Wert an Edelmetall (Kurantgeld) auf, später prägten die Landesherren Münzen, deren Wert sie garantierten. Ihr Nennwert war höher als ihr Metallwert (Scheidemünzen). Auch die heutigen Münzen haben keinen vollen Stoffwert, ihr Geldwert wird durch den Staat bestimmt und garantiert.

Die heutigen Banknoten haben so gut wie keinen Stoffwert, jedoch sind sie - zu einem Teil - durch Gold oder andere Werte gedeckt, die bei der Notenbank deponiert sind.

Metallgeld und Papiergeld sind Bargeld. In der modernen Wirtschaft spielt das bargeldlose Zahlen eine immer wichtigere Rolle. Wer auf der Bank oder der Sparkasse ein Konto hat, kann ohne Bargeld Zahlungen empfangen und Überweisungen vornehmen. Der Betrag wird von seinem (Giro-)Konto auf das des Empfängers umgebucht. Solches Buch- oder Giralgeld

ist ein Ersatz für Bargeld, so wie die Banknote ein Ersatz für das Münzgeld und dieses ein Ersatz für das Warengeld war. In der Bundesrepublik Deutschland werden drei Viertel aller Zahlungen in Buchgeld getätigt, in England neun Zehntel.

Funktionen des Geldes

Das Wesen des Geldes liegt in seinen Funktionen. Es dient in der Wirtschaft als allgemeines Tauschmittel, als Zahlungsmittel, als Recheneinheit, als Wertübertragungsmittel sowie als Mittel der Wertaufbewahrung.

Die wichtigste Funktion des Geldes im Wirtschaftsprozeß haben wir bereits kennengelernt. Das Geld als allgemeines Tauschmittel. Der ursprüngliche Tauschakt "Ware gegen Ware" wird durch das Dazwischentreten des Geldes in zwei Akte zerlegt: Ware gegen Geld, Geld gegen Ware.

Geld dient aber nicht allein zum Kauf von Gütern. Mit Geld werden Darlehen gegeben, Schulden getilgt, Einkommen übertragen, Steuern bezahlt: das sind Vorgänge, die im geldlichen Bereich bleiben, ohne daß Güter in Erscheinung treten. Wir müssen daher sagen, daß Geld zugleich allgemeines Zahlungsmittel ist. Darüber hinaus dient das Geld als Wertmesser, denn alle Preise von Gütern werden in Geldeinheiten ausgedrückt. Schließlich macht es das Geld auf einfache Weise möglich, Werte zu übertragen und für längere Zeit aufzubewahren, zu sparen.

Der Wert des Geldes

Der Wert des Geldes wird am Wert der Güter gemessen, die man für einen bestimmten Geldbetrag kaufen kann: an seiner Kaufkraft. Doch welche Gründe bestimmen die Kaufkraft und damit den Wert des Geldes?

Wir stellen uns die Gesamtheit aller in der Volkswirtschaft zu einem bestimmten Zeitpunkt gerade erzeugten Güter als einen einzigen gewaltigen "Güterberg" vor. Dann erscheint das Geld als eine "Anweisung" auf einen Teil dieses Güterberges. Wer über einen bestimmten Geldbetrag verfügt, ist

befähigt und berechtigt, einen bestimmten Anteil dieses Berges zu kaufen. Die Größe dieses Anteils hängt einerseits von der Größe des Güterbergs ab, also vom volkswirtschaftlichen Gesamtangebot an käuflichen Gütern, andererseits von der Geldmenge, die als volkswirtschaftliche Gesamtnachfrage diesem Angebot gegenübertritt. Der Geldwert ist also abhängig vom Verhältnis zwischen Geldmenge und Gütermenge. Geldmenge und Gütermenge müssen also immer in das richtige Verhältnis zueinander gebracht werden. Steigt die Geldmenge schneller als das Handelsvolumen, besteht die Gefahr einer inflatorischen Entwicklung. Bleibt die Geldmenge relativ zurück, geraten wir in eine Deflation. Die Regulierung der Geldmenge erweist sich als ein wirtschaftspolitisches Problem, das von vielen Faktoren beeinflusst wird und nur in Übereinstimmung mit den Zielen der allgemeinen Wirtschafts- und Konjunkturpolitik gelöst werden kann.

Die Inflation

Die Gründe, die eine inflationäre Entwicklung in Gang setzen können, sind folgende: Erhöhung der Geldmenge, Beschleunigung der Umlaufgeschwindigkeit bei unverändertem oder langsamer steigendem Handelsvolumen.

Interessant ist nun, daß die großen Inflationen der Weltgeschichte meist von der Stelle ausgelöst worden sind, deren eigentliche Aufgabe es ist, über die Stabilität der Währung zu wachen: vom Staat nämlich! Um die ständig wachsenden Staatsausgaben zu decken, demgegenüber aber dem Bürger keine Steuererhöhungen anzulasten, erlagen die Regierungen allzuoft der Versuchung, die Notenpressen auf höhere Touren umzuschalten. Sie druckten mehr Geld. Vor allem in Kriegzeiten besteht diese Gefahr, auch in Perioden friedlichen Lebens ist sie allerdings nicht ganz ausgeschlossen.

Zunächst steigen die Preise. Sie lösen Lohnerhöhungen aus. Infolge der steigenden Löhne wachsen die Nachfrage und die Kosten, die wiederum zu Preissteigerungen führen. Neue Lohnerhöhungen schließen sich an. Wir nennen diesen Vorgang die Lohn-Preis-Spirale. Am Anfang einer inflationären Entwick-

lung verstärkt sich nun freilich normalerweise die Spartätigkeit, und sie wirkt dem Preisauftrieb entgegen. Wenn sich aber herausstellt, daß die Preise immer weiter steigen, breitet sich unter der Bevölkerung die Furcht aus, die Entwertung könne die Ersparnisse gewissermaßen auffressen. Also geht die Spartätigkeit nicht nur zurück, sondern es werden überdies Spareinlagen abgehoben, um das Geld zu verbrauchen. Auch von dieser Seite her bekommt demnach die Nachfrage zusätzlichen Auftrieb - weitere Preis- und Lohnerhöhungen sind die unausbleibliche Folge. Und weil jeder zu kaufen bestrebt ist, bevor neue Preissteigerungen eintreten, beschleunigt sich außerdem die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes. Das Ergebnis: schnellere Nachfrage-, schnellere Preis- und Lohnsteigerungen, schnellerer Verfall der Kaufkraft. So setzt sich die Reaktion fort, ähnlich einer Lawine.

Die bereits hereingebrochene Inflation kann je nach Schweregrad im wesentlichen auf drei Arten bekämpft werden: durch Dämpfung der Nachfrage, durch Stabilisierung oder durch Währungsreform.

Dämpfung der Nachfrage kann herbeigeführt werden u. a. durch den Staat, indem er seine Ausgaben kürzt oder durch Steuererhöhungen Kaufkraft abschöpft und diese stilllegt, durch Einschränkung der privaten Verbrauchsnachfrage infolge entsprechender Lohnpolitik oder vermehrten Sparens, durch Einwirkung auf die Investitionsneigung der Unternehmer mittels geldpolitischer Maßnahmen (z. B. Verteuerung von Krediten).

Stabilisierung bedeutet in erster Linie die Wiederherstellung des Gleichgewichts im Staatshaushalt und die Erhaltung der Kaufkraft.

Währungsreform ist ein Radikalmittel, das in Deutschland 1923 und 1948 angewandt wurde und das sich im fortgeschrittenen Stadium der Inflation als wirksame Maßnahme erwiesen hat. Die alte Währung wird durch eine neue ersetzt.

Das Geld im internationalen Verkehr

Bisher haben wir die Rolle des Geldes innerhalb einer in sich geschlossenen Volkswirtschaft betrachtet. Solange es ein international gültiges, von allen Ländern anerkanntes Geld nicht gibt, muß für den internationalen Handels- und Zahlungsverkehr Geld des einen Landes gegen Geld des anderen getauscht werden. Das Austauschverhältnis zwischen verschiedenen Geldarten oder Währungen heißt Wechselkurs; ausländische Zahlungsmittel heißen Devisen. (lat. de viso = auf Sicht). Bis Anfang der siebziger Jahre waren die Wechselkurse der Währungen untereinander festgelegt. Und der amerikanische Dollar war dabei die sogenannte Leitwährung, nach der sich alle Währungen der westlichen Welt richteten. Ebenso wie die D-Mark hatten auch die anderen Währungen, wie das englische Pfund, der französische Franc oder die italienische Lira, einen auf den US-Dollar bezogenen festen Umrechnungskurs. Dieses System fester Kurse brach im Frühjahr 1973 zusammen, nachdem das Vertrauen in die US-Währung rapide gesunken und es zu einer regelrechten "Flucht aus dem Dollar" gekommen war.

Seitdem ist der Wechselkurs der D-Mark gegenüber dem Dollar nicht mehr fest, sondern flexibel. Das heißt, er schwankt entsprechend von Angebot und Nachfrage. In der Fachsprache hat sich hierfür der englische Begriff Floating (= schwankend) eingebürgert. Auch gegenüber anderen wichtigen Währungen, wie dem japanischen Yen, dem Schweizer Franken und dem englischen Pfund, hat die D-Mark einen flexiblen Wechselkurs. Demgegenüber ist der Wechselkurs zum französischen und zum belgischen/luxemburgischen Franc, zum holländischen Gulden, der italienischen Lira, dem irischen Pfund, der Dänen-Krone und der spanischen Peseta gegenwärtig fest. Die Regierungen dieser Länder haben sich nämlich zusammen mit der Bundesrepublik Deutschland zu einem "Block gemeinsam floatender Länder" zusammengeschlossen. Dieser Währungsblock heißt Europäisches Währungssystem (EWS). Dahinter steht die Vorstellung, daß man über feste Wechselkurse den wirtschaft-

lichen Einigungsprozeß in der Europäischen Gemeinschaft (EG) vorantreiben könne.

Zweifellos geben feste Kurse den Exporteuren und Importeuren eine sichere Rechnungsgrundlage und können so den Außenhandel erleichtern und das wirtschaftliche Zusammenwachsen der einzelnen Länder fördern.

Dies ist auch eine gute Voraussetzung zur Schaffung des europäischen Binnenmarktes, der von allen EG-Ländern für Ende 1992 verabredet worden ist. Er soll frei von zwischenstaatlichen Handelsbeschränkungen für Güter, Dienstleistungen, Arbeitskräfte und Kapital funktionieren. Damit entsteht der größte Markt der westlichen Welt. Dieser "Super-Markt" könnte sich natürlich am günstigsten mit einer einheitlichen Währung entwickeln, auch wenn dies keine notwendige Voraussetzung für einen funktionierenden Binnenmarkt ist. Deshalb wäre der logische Schritt zur europäischen Einheit eine europäische Währungsunion mit einem einheitlichen europäischen Zahlungsmittel.

Die Bemühungen um eine einheitliche europäische Währung wurden in letzter Zeit verstärkt. So wurde 1979 als Bindeglied zwischen den einzelnen Währungen eine künstliche Währungseinheit, die europäische Währungseinheit ECU [ékju] (European Currency Unit) geschaffen.

Bei der ECU handelt es sich nicht um eine Währung, sondern um einen Währungskorb, in dem alle Währungen der EG-Länder entsprechend ihrer wirtschaftlichen Bedeutung enthalten sind, z.B. die D-Mark mit einem Gewicht von 30,1 Prozent, der französische Franc mit 19 Prozent oder das britische Pfund mit 13 Prozent. Die Gewichte werden alle fünf Jahre überprüft. Der Wert einer ECU entspricht zur Zeit 2,07 DM, er errechnet sich jeweils aus den aktuellen Wechselkursen der beteiligten Währungen. Da die ECU aus starken und schwachen Währungen zusammengesetzt ist, wird ihr Wert durch Wechselkursveränderungen nicht so stark berührt wie der jeder Einzelwährung. Er ist also relativ stabil. Damit bietet die ECU eine Möglichkeit der Kurssicherung.

Die Ordnung des Geldwesens

Jeder Staat beansprucht das Recht, das Geldwesen zu ordnen, und beauftragt mit dieser Aufgabe meist eine Zentralnotenbank. In der Bundesrepublik ist dies die Deutsche Bundesbank, die u. a. auch die Banknoten ausgibt. Sie trägt als "Hüterin der Währung" neben Staat und Sozialpartnern die Verantwortung dafür, daß der innere und äußere Geldwert erhalten bleibt und ist von Weisungen der Bundesregierung unabhängig.

Unter den Geldordnungen oder Währungssystemen kann man zwei Grundformen unterscheiden. Die gebundene Währung bindet den Geldwert an ein Edelmetall (Gold, Silber oder beide gemeinsam). Die metallfreie Währung ist nicht an einen bestimmten Metallwert gebunden; sie heißt auch Papierwährung oder, weil es hier sorgfältiger staatlicher Maßnahmen bedarf, um ihren Wert zu sichern, manipulierte Währung.

Bei der an Gold gebundenen Währung werden unterscheiden: Goldumlaufwährung: Neben Banknoten und Scheidemünzen befinden sich in erheblichem Umfang vollwertige Goldmünzen im Umlauf. Auf Verlangen werden Banknoten und Scheidemünzen durch die Zentralbank in Gold umgetauscht. Diese Währung war vor dem Ersten Weltkrieg verbreitet.

Goldkernwährung: Im Umlauf befinden sich nur Scheidemünzen und Banknoten. Die Währung ist jedoch gedeckt durch Goldvorräte (Goldkern), die bei der Zentralnotenbank oder beim Staat gehalten werden. Die Zentralnotenbank ist in der Regel verpflichtet, Gold gegen einen entsprechenden Geldbetrag herauszugeben oder Gold zum festgesetzten Preis anzukaufen. Als Abart der Goldkernwährung kann man die Golddevisenwährung ansehen. Die Deckung geschieht durch Gold und "Golddevisen", das sind Forderungen in einer anderen Währung, die bei ausländischen Notenbanken in Gold eingelöst werden.

Das System der Golddevisenwährung wurde nach dem Ersten Weltkrieg in vielen Ländern eingeführt, brach aber in der Weltwirtschaftskrise Anfang der dreißiger Jahre zusammen. Gegenwärtig herrscht in der Weltwirtschaft das Prinzip der metallfreien Währung; dabei haben das englische Pfund und

der US-Dollar den Charakter von Leitwährungen. Das Gold spielt als Grundlage des Geldwesens vor allem im internationalen Zahlungsverkehr noch immer eine Rolle, doch die Notenbanken sind nicht mehr verpflichtet, ein bestimmtes Verhältnis zwischen der Geldmenge und dem Vorrat an Gold oder Golddevisen einzuhalten. Seit 1934 hat sich das amerikanische Schatzamt verpflichtet, jede Menge Gold zum Preis von 35 Dollar je Unze von Notenbanken oder Regierungen anderer Länder zu kaufen oder an sie zu verkaufen. Bis März 1968 war in den USA für alle ausgegebenen Dollarnoten eine Golddeckung in Höhe von 25% vorgeschrieben, seither ist diese Bestimmung aufgehoben. Gleichzeitig kam es zur Spaltung des Goldmarktes. Nach wie vor wird der Handel zwischen den Notenbanken zum Festpreis von 35 Dollar je Unze abgewickelt; auf dem freien Markt vollzieht sich die Preisbildung für Gold jedoch ohne jeden Eingriff der Notenbanken.

Banken

In der heutigen Wirtschaft ist die Rolle der Banken unentbehrlich geworden. Als Dienstleistungsbetriebe betreiben sie vor allem das Kreditgeschäft, den Zahlungsverkehr und den Kapitalverkehr.

Die wichtigste Aufgabe der Banken ist die Beschaffung flüssiger Mittel, um diese der Wirtschaft als Kredite zur Verfügung zu stellen. Deshalb lesen wir in allen Tageszeitungen großflächige Inserate der Banken, mit deren Hilfe versucht wird, die ungenutzten Gelder der Berufstätigen zu sammeln und dorthin zu lenken, wo diese von den Betrieben der Wirtschaft benötigt werden.

Gegenwärtig betätigen sich in der Bundesrepublik etwa 13 000 Kreditinstitute, die in verschiedenen Bankengruppen zusammengefaßt sind und die über 21 598 Zweigstellen oder Niederlassungen verfügen.

Der "Nationalbank" der meisten Staaten entspricht in der Bundesrepublik die Deutsche Bundesbank. Sie hat ihren Sitz in Frankfurt/Main und verfügt über 247 Zweigstellen. Die Deutsche Bundesbank hat allein das Recht, Banknoten auszuge-

ben. Sie ist also die Notenbank der Bundesrepublik. Die wichtigste wirtschaftliche Aufgabe der Bundesbank besteht darin, über die Währungsstabilität zu wachen, indem sie auf die Kreditbewilligung für den Handel und die Industrie einwirkt. Sie hat die Möglichkeit, die Kredite zu verbilligen oder zu versteuern, weil sie den Satz für die Rediskontierung festsetzen kann.

Das private Bankwesen hat in der Bundesrepublik eine wirtschaftliche Schlüsselposition. Weil es den Banken nicht verboten ist, Spargelder entgegenzunehmen und gleichzeitig Industriebeteiligungen zu besitzen, sind die 3 Großbanken an einem Großteil der Industrie mitbeteiligt. Sie müssen Beteiligungen von mehr als 25% öffentlich mitteilen. Die Großbanken (Dresdner Bank, Deutsche Bank und Commerzbank) haben Zweigstellen im ganzen Bundesgebiet, während die Regionalbanken nur in den einzelnen Bundesländern und die Lokalbanken nur an einem Ort vertreten sind. Die meisten Privatbanken sind Aktiengesellschaften, jedoch gibt es einige Banken als Personengesellschaften, die sehr beachtliche Umsätze (von 100 Mill. bis 1 Mrd. DM) jährlich tätigen.

Das Kreditgeschäft ist die wichtigste wirtschaftliche Aufgabe der Banken. Die Banken gewähren als Kreditgeber Kredite den Betrieben, die für die Kreditsumme entsprechende Sicherheiten stellen können. Für die Laufzeit des Kredites wird der Kreditnehmer der Schuldner seines Gläubigers, also der Bank, die den Kredit gegeben hat. Wenn der Schuldner seinen Kreditverpflichtungen durch Rückführung des Kredites nachgekommen ist, d. h. die Forderungen der Bank als Gläubiger wieder zurückgezahlt sind, erlischt das Gläubiger-Schuldner-Verhältnis.

Der größte Teil der Banken betreibt das Kreditgeschäft in allen seinen Arten, außer dem Pfandbriefgeschäft. Man nennt sie deshalb Kreditbanken.

Die Hypothekendarbanken sind in ihrer Zahl beschränkt und gewähren langfristige Kredite durch Ausgabe von Pfandbriefen, die von der Gesamtheit der ihnen zur Verfügung stehenden hypothekarischen Sicherungen gedeckt sind.

Eine besondere Art von Kreditinstituten sind die Sparkassen, deren Haftung meistens von den Gemeinden getragen wird und die nach Ländern aufgeteilt und in 12 Girozentralen zusammengefaßt sind.

Bankgeschäfte

Die Bankkunden vertrauen ihren Banken für einen festgesetzten Zeitraum ihre Gelder an und werden dafür mit Habenzinsen vergütet (z.B.5%). Dieses Geld wird von den Banken als Kredit ausgereicht, wofür sie Sollzinsen berechnen (z.B.9%). Diese Differenz zwischen diesen beiden Zinssätzen (=4%) ist die sog. Zinsspanne; diese stellt die Bruttoeinnahme der Banken dar. Die Abwicklung der Geschäfte zwischen der Bank und ihren Kunden erfolgt über ein Bankkonto. Im Grunde genommen ist das Konto ein Karteiblatt, mit der Kontonummer, dem bürgerlichen Namen oder der Firma des Kontoinhabers und mit der Unterschrift des oder der Zeichnungsberechtigten. Die letzteren sind die Personen, die mit ihrer Unterschrift über das Konto verfügen dürfen. Auf diesem Kontoblatt werden die Geschäftsvorfälle zwischen der Bank und ihrem Kunden eingetragen. Der auf dem Konto befindliche Betrag ist das Guthaben. Beträge, die vom Konto abgehoben oder überwiesen werden, vermindern das Guthaben, d.h. mit diesem Betrag wird das Konto belastet. Andererseits werden Beträge, die auf das Konto eingezahlt oder auf das Konto überwiesen werden, dem Konto gutgeschrieben. Das neue Guthaben ist der neue Saldo, der sich als Summe oder als Differenz ergibt. Saldieren nennt man diese Berechnung des neuen Guthabens.

Der Kontoinhaber kann über sein Guthaben in bar oder bargeldlos verfügen. Im ersten Fall kann er unmittelbar Bargeld abheben oder einzahlen oder mit Hilfe eines Barschecks einen Betrag für sich oder für andere auszahlen lassen. Bei der bargeldlosen Zahlung geschieht dies mit einer Banküberweisung oder mit einem Verrechnungsscheck. Durch die Banküberweisung belastet der Kontoinhaber sein Konto mit einem bestimmten Betrag (Lastschrift), der dem Konto des Zahlungs-

empfängers gutgeschrieben wird (Gutschrift). Sind die beiden Konten nicht bei derselben Bank, so wird dieser bargeldlose Zahlungsverkehr über ein Gironetz geleitet werden (meistens über die Landeszentralbanken). Die Banküberweisung kann formlos oder mit Hilfe eines Überweisungsvordrucks durchgeführt werden, der bei allen Kreditinstituten der Bundesrepublik einheitlich ist. Eine sehr häufige Form des bargeldlosen Zahlungsverkehrs ist der Verrechnungsscheck, dessen Abrechnung ähnlich wie bei der Überweisung erfolgt. Allerdings ist der Scheck an strenge Formen gebunden, die im Scheckrecht festgelegt sind.

Für das Kreditgeschäft der Banken unterscheidet man nach der Laufzeit kurzfristige (3-6 Monate), mittelfristige (über 1 Jahr) und langfristige Kredite (mehr als 4 Jahre). Für die Wirtschaft ist besonders der Diskontkredit wichtig. Wenn ein Kunde ein längeres Ziel als 2 Monate von seinem Lieferer eingeräumt bekommt, muß er gewöhnlich für den Rechnungsbetrag sich mit einem Wechsel verpflichten. Der Lieferer ist der Aussteller dieses Wechsels (=Tratte), den er auf seinen Kunden zieht und durch den sich der Kunde (=der Bezogene) verpflichtet, den Betrag an einem bestimmten Tag (=Fälligkeit), an einem bestimmten Ort (=Domizil) dem jeweiligen Wechselinhaber zu bezahlen.

Der Lieferer kann den vom Bezogenen angenommenen Wechsel (=das Akzept) durch seine Unterschrift auf der Rückseite (=Indossament) für seine Verbindlichkeiten weitergeben. Er kann aber auch das Akzept von seiner Bank ankaufen lassen. Das bedeutet, daß die Bank vom Wechselbetrag die Zinsen (=Diskont) bis zum Fälligkeitstag abzieht und diesen Betrag als Diskontkredit auf dem Konto des Lieferanten zur Verfügung stellt. Wird der Wechsel fristgerecht eingelöst, so wird der Betrag gutgeschrieben. Andernfalls, d. h. bei Wechselprotest wird das Konto mit dem Wechselbetrag belastet. Die Banken verkaufen ihre angekauften Wechsel der Landeszentralbank (=Rediskontierung).

Börsen

Schecks, Wechsel, Konnossemente u. a. sind Urkunden, die einen fest umrissenen Wert darstellen. Wertpapiere, die an der Börse gehandelt werden, nennt man Effekten. Diese sind die häufigsten und wichtigsten Finanzierungsmittel der Wirtschaft. Effekten sichern ihren Inhabern einen Ertrag. Ist dieser Ertrag gleichbleibend, d. h. wird der Ertrag in Prozenten (=Zins) des Nennwertes gesichert, so spricht man von Zinspapieren (Anleihen, Obligationen, Pfandbriefe). Effekten mit schwankendem Ertrag nennt man Aktien. Der Tageswert von Effekten ist ihr Kurswert, ihr wirklicher Wert, während der Nennwert aufgedruckt ist. Ist der Nennwert gleich dem Kurswert, so ist der Kurs "al pari". Ist der Kurswert höher als der Nennwert, so ist der Kurs "über pari", im Gegenteil "unter pari".

Der Handel mit Wertpapieren ist für die Banken ein einträgliches Geschäft, weil sie für ihre Bemühungen eine Maklergebühr (=Courtage) erhalten. Der Kunde muß außerdem die Börsenumsatzsteuer bezahlen. Der Kauf oder Verkauf wird von der Bank entsprechend dem Auftrag des Kunden durchgeführt. Dieser kann "bestens" (=Tageskurs) oder "limitiert" sein.

Der Wertpapierhandel wird an Börsen abgewickelt. Durch die große Häufung von Angeboten und Nachfragen entwickelt sich der Tageskurs für die amtlich notierten Wertpapiere. Die Ausführung der Geschäfte wird den Börsenmaklern übertragen, die mit den Usancen sehr gut vertraut sind. Manche Börsen sind nur auf den Handel mit Wertpapieren spezialisiert (Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, New York, London, Paris, Amsterdam, Brüssel, Zürich), während wieder andere, die Warenbörsen, mit vertretbaren Waren handeln. Das bedeutet, daß von der börsenmäßig gehandelten Ware, große Mengen von gleicher Qualität (Getreide, Kaffee, Tee usw.) vorhanden sein müssen, die auf der Grundlage von sog. Standards angeboten werden.

Versicherungen

Durch den großen Personen- und Warenverkehr hat die Dienstleistung der Versicherungsbetriebe eine immer stärkere Bedeutung gewonnen. Das Versicherungsgeschäft beruht auf der

Bereitschaft der Versicherten, durch ihre regelmäßigen Zahlungen gemeinsam die bei ihnen auftretenden Versicherungsschäden zu decken. Dieses Geschäft wird von den Versicherungsfirmen als Gewerbe betrieben, die meistens Gesellschaften sind und deshalb kurz Versicherungsgesellschaften genannt werden. Die Versicherungsgesellschaft als Versicherer schließt mit ihren Kunden, den Versicherungsnehmern einen Versicherungsvertrag ab, wobei der Kunde sich zur Zahlung der Prämie oder des Beitrags verpflichtet. Dafür übernimmt die Versicherungsfirma das Risiko, bei Eintritt vertraglich festgelegter Schäden, den Vermögensverlust zu decken. Manche Versicherungsverträge beruhen auf gesetzlichem Zwang, wie z.B. die Sozialversicherung (Krankenversicherung, Unfallversicherung, Rentenversicherung, Arbeitslosenversicherung). Für diese Versicherungen werden die Beiträge für die betriebliche Unfallversicherung in voller Höhe vom Arbeitgeber, für die übrigen drei je zur Hälfte vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer aufgebracht. Für den Kaufmann ist besonders die Transportversicherung wichtig, die er meistens für alle seine Transporte abschließt. Für die Seeversicherung gelten besondere Bestimmungen für den Eintritt des Schadens (Havarie). Für Exportkaufleute ist die Versicherung ihrer Ausfuhrkredite unumgänglich notwendig geworden.

Das lawinenartige Anschwellen des Kraftwagenverkehrs hat die Versicherung der Kraftfahrzeughalter für die mit diesem Kfz verursachten Schäden zur gesetzlich vorgeschriebenen Pflicht gemacht.

Viele Selbständige sorgen für ihr Alter und für ihre Familie mit dem Abschluß einer Lebensversicherung vor, die von einem vertraglich bestimmten Lebensjahr an dem Versicherungsnehmer eine Rente und bei dessen Ableben den Familienangehörigen eine einmalige Summe sichert.

Bedürfnisse des Menschen

Jeden Tag rollen viele Güterzüge in die Städte, um deren Bevölkerung die nötigen Nahrungsmittel zu bringen. Eine Großstadt mit einer Million Einwohner braucht Tag für Tag Berge von Brot, Fleisch, Eiern, Zucker, Butter, Obst, Gemüse, Käse, Salz und riesige Mengen von Milch, Wasser usw. Die Menschen benötigen diese Nahrungsmittel, um sich zu ernähren, d.h. um am Leben zu bleiben. Deshalb ist die tägliche Nahrung das erste der elementaren Bedürfnisse.

In den meisten Regionen der Erde muß der Mensch seinen Körper gegen Kälte oder Hitze, gegen Regen oder Schnee schützen. Darum bekleidet er sich und baut Häuser. Auf diese Weise hat er ständigen Schutz vor der ungünstigen Witterung und wird vom Klima unabhängiger. Er trägt Kleider und Schuhe und wohnt in Räumen, die seine Wohnung bilden.

Etwas zu essen, zu trinken und anzuziehen und ein Dach über dem Kopf zu haben, das sind Bedürfnisse, ohne deren Befriedigung der Mensch zugrunde geht. Die Gütermenge, die ausreicht, diese Urbedürfnisse zu befriedigen, können wir als physisches Existenzminimum bezeichnen.

Wenn der Mensch seinen Mindestbedarf an Nahrung, Wohnung, Kleidung gedeckt hat, so versucht er, besser und schöner zu leben. Er möchte mehr essen, sich besser kleiden und schöner wohnen. Er wünscht sich Bücher oder Schallplatten, er möchte ins Theater oder Kino gehen. Er sucht auch diese neuen Bedürfnisse zu befriedigen, obwohl diese zum Leben nicht unbedingt nötig sind: wir nennen sie deshalb sekundäre oder Kulturbedürfnisse.

Der Mensch möchte immer mehr besitzen. Er möchte schöne Dinge um sich haben, wie wertvolle Bücher, die er kaum liest, oder prächtige Möbel und wertvolle Gemälde: er möchte sehr gern im Luxus leben. Diese Bedürfnisse nennen wir Luxusbedürfnisse.

Der Mensch stellt je nach seinen Lebensgewohnheiten und seinem Einkommen verschiedene hohe Ansprüche an Ernährung und Bekleidung, Körperpflege und Wohnkultur, Bücher und

Schmuck, Freizeit und Urlaubsreisen. Was manchem als Luxus erscheint, ist für andere Befriedigung ihrer Kulturbedürfnisse. Wenn wir nicht nur notdürftig existieren oder vegetieren, gewinnen in unserem Leben Dinge einen breiteren Raum, die nicht nur materieller Natur sind. Glück läßt sich nicht kaufen, es kann durch wirtschaftliche Faktoren gefördert, aber auch gefährdet oder sogar zerstört werden.

Sind die Bedürfnisse des Menschen je zu befriedigen? Wenn ein Wunsch erfüllt ist, tauchen weitere, immer anspruchsvollere Wünsche auf. Der Mensch scheint unersättlich. Seine Bedürfnisse sind unbegrenzt. Das Mißverständnis zwischen unseren unbegrenzten Bedürfnissen und den knappen Mitteln, sie zu befriedigen, zwingt uns ständig zur Auswahl unter mehreren Möglichkeiten. Deswegen gehören Entscheidungen, die den Charakter von Auswahl und Begrenzung tragen, zum Wesen des Wirtschaftens. Das Streben nach dem bestmöglichen Verhältnis von Aufwand und Ertrag nennen wir das wirtschaftliche oder das ökonomische Prinzip. Es nimmt in der Lehre von der Wirtschaft eine zentrale Stellung ein.

Die Güterarten

Nur wenige Güter sind unbegrenzt vorhanden und kosten nichts: Luft und Meerwasser können als freie Güter bezeichnet werden. Aber schon als Trinkwasser in unseren Wohnungen ist Wasser ein knappes Gut; wir müssen dafür bezahlen. Im Gebirgsbach ist es frei, in der Wüste eine Kostbarkeit. Bei uns ist Land knapp, sind Grundstücke teuer; für Robinson war es freies Gut, er hatte auf seiner Insel mehr davon, als er brauchte. Die Güter, die uns die Natur zur Verfügung stellt, sind ebenso knapp wie die Kräfte und Mittel des Menschen. Die Knappheit ist der Anlaß zum Wirtschaften, und Wirtschaften heißt: Güter beschaffen zur Befriedigung der Wünsche und Bedürfnisse.

Einen Teil seiner Bedürfnisse kann der Mensch mit Gütern und Dienstleistungen befriedigen. Ein Gut kann ein Gegenstand sein, wie z.B. der Tisch, an dem wir essen, oder die

Stühle, auf denen wir sitzen. Diese Güter nennen wir Sachgüter. Andere Bedürfnisse können nur durch Arbeit, den Dienst anderer Menschen zufriedengestellt werden, wie z.B. Haarpflege, das Speisen im Restaurant, die Übernachtung in Hotels, Fahrten innerhalb der Stadt, Fahrten von einem Ort zum anderen. Diese Leistungen bekommt er gegen Entgelt, er muß dafür einen bestimmten Betrag bezahlen. Solche Güter, die entgeltliche Leistungen anderer Menschen sind, nennen wir Dienstleistungen.

Auch für die Sachgüter muß der Mensch bezahlen, sie haben alle einen Preis. Sowohl Sachgüter als auch die Dienstleistungen verbraucht der Mensch, bzw. nimmt sie in Anspruch, um seine Bedürfnisse zu befriedigen. Das ist sein Verbrauch an Gütern. Sie haben nur den einen Wunsch, die Wünsche des Menschen, des Verbrauchers, zu erfüllen. Der Verbraucher kann sich die gewünschten Güter nur beschaffen, wenn er über das nötige Geld verfügt. Dieses Geld bekommt er wieder für seine Arbeit, für seine Dienstleistungen, für seine Güter. Viele Güter werden vom Verbraucher verzehrt oder aufgebraucht, wie z.B. Nahrungs- und Genußmittel, Brennstoffe, Kosmetika. Wir bezeichnen sie deshalb als Verbrauchsgüter (= Konsumgüter). Andere Güter werden nicht unmittelbar verbraucht, sondern dienen zur Erzeugung neuer Güter. Das sind die Investitionsgüter (= Kapitalgüter = Produktionsgüter). Verbrauchsgüter, die nicht sofort verzehrt werden, sondern länger gebraucht werden, wie z.B. die Wohnungseinrichtung, sind Gebrauchsgüter.

Produktion schafft die Güter, die wir verbrauchen

Die Produktionsfaktoren: Natur, Arbeit, Kapital

Bevor wir Güter verbrauchen oder gebrauchen können, müssen sie hergestellt und herbeigeschafft werden. Weil wir in einer arbeitsteiligen Gesellschaft leben, produzieren wir die von uns begehrten Güter im allgemeinen nicht selbst, sondern beschaffen sie uns auf dem Tauschweg. Wir kaufen für unser verdientes Geld Brot, das der Bäcker gebacken hat; das Mehl dazu hat ihm der Händler geliefert; zuvor hat der

Bauer Weizen angebaut, geerntet und zum Mahlen gegeben. Die erste Voraussetzung für die Produktion ist der Boden als Standort und Quelle der landwirtschaftlichen Erzeugung; die zweite ist die Arbeit, die Bauer, Müller, Händler und Bäcker aufwenden, um aus dem Rohstoff Weizen das Fertigprodukt Brot zu erzeugen. Ihre Arbeitsleistungen bestehen aber nur zum geringen Teil in der Betätigung ihrer Muskeln; sie setzen Pflug und Mähdrescher, Mühle, Lastwagen, also Maschinen, ein, die für die Produktion erdacht, gebaut und angeschafft worden sind und für die viel Geld ausgegeben werden mußte. Produzenten stecken Geld in ihre Betriebe hinein, für sie sind Maschinen, Geräte und Räume Kapital.

Damit sind drei Produktionsfaktoren genannt, die in der Volkswirtschaftslehre unterschieden werden: Natur (Boden), Arbeit und Kapital. Während Natur und Arbeit ursprünglich gegebene Faktoren sind, kann man das Kapital, das durch menschliche Arbeit aus naturgegebenen Stoffen entsteht, als "abgeleiteten" Produktionsfaktor bezeichnen. Man kann Kapital auch produziert Produktionsmittel nennen.

Der Betrieb

oder: Die Stätte der Erzeugung

Jeder Produktionsvorgang ist im Grunde nichts anderes als die zielbewußte Kombination der Produktionsfaktoren Boden, Arbeit und Kapital. Die Zusammenfassung dieser Kombination ist der Betrieb. Er ist also eine wirtschaftliche Einheit, die der Produktion von Gütern oder Dienstleistungen dient. Im täglichen Leben werden die Begriffe Betrieb und Unternehmen oft gleichgesetzt. Ein Unternehmen ist aber immer eine rechtliche und wirtschaftlich-finanzielle Einheit, die aus vielen Betrieben bestehen kann. Nach außen tritt der Betrieb (oder mehrere Betriebe zusammen) in einer bestimmten Rechtsform als Unternehmung (= Unternehmen) auf, das eine kaufmännische und wirtschaftliche Einheit darstellt. Es gibt landwirtschaftliche Betriebe, Industrie- und Bergbaubetriebe, Handwerksbetriebe, Großhandels-, Einzelhandels- und Dienstleistungsbetriebe (wie z. B. die Post, die Verkehrsbetriebe).

Jeder Betrieb ist von zwei Seiten mit dem volkswirtschaftlichen Kreislauf verbunden, mit dem Beschaffungsmarkt und dem Absatzmarkt.

Vom Beschaffungsmarkt bezieht der Betrieb Arbeitskräfte und Kapital, Rohstoffe und Materialien und auch Boden. Er hat dafür Ausgaben (Kosten). Die Produktionsfaktoren setzt der Betrieb ein, um Güter und Leistungen zu erstellen. Die Ergebnisse der Produktion bietet er auf dem Absatzmarkt an und erzielt dadurch Einnahmen (Erlöse). Die Stellung der einzelnen Betriebe am Absatzmarkt kann recht unterschiedlich sein. Im freien Leistungswettbewerb muß sich der Betrieb laufend bemühen, durch günstige Angebote im Konkurrenzkampf zu bestehen. Würde beispielsweise ein Betrieb ein bestimmtes Produkt als einziger anbieten, so hätte er damit ein Monopol und könnte die Preishöhe weitgehend von sich aus bestimmen. Aber das ist in einer Marktwirtschaft äußerst selten (und dann meist nur kurze Zeit) der Fall. Es gibt fast immer andere Produktionsbetriebe, die gleiche oder ähnliche Erzeugnisse herstellen, und damit tritt der Wettbewerb ein. Auf dem Beschaffungsmarkt muß der Betrieb mit den verfügbaren Produktionsmitteln und ihren Preisen (z.B. Löhne oder Zinsen) rechnen. Beim Zustand der Vollbeschäftigung stehen z.B. den Betrieben auf dem Arbeitsmarkt nur in sehr begrenztem Umfang zusätzliche Arbeitskräfte zur Verfügung. In der Produktion selbst haben die Betriebe die Wahl zwischen verschiedenen technischen Möglichkeiten. Zum Teil werden die Betriebe zusätzlich neue Verfahren entwickeln, um noch billiger produzieren zu können. Der Betrieb muß immer danach streben, alle Produktionsfaktoren so einzusetzen, daß sich das günstigste Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag herausbildet. Wenn beispielsweise die Löhne sehr hoch, die Kosten der Kapitalbeschaffung dagegen vergleichsweise niedrig sind, ist es ein Gebot der wirtschaftlichen Vernunft, die teuren Arbeitskräfte durch relativ billige Maschinen zu ersetzen. Durch konsequentes Handeln nach dem wirtschaftlichen Prinzip versuchen die Betriebe, einen möglichst hohen Gewinn zu erzielen.

Es ist klar, daß der Erfolg eines Unternehmens sehr wesent-

lich von den Entscheidungen des Unternehmers abhängt. Es gibt in den wirtschaftswissenschaftlichen Diskussionen Stimmen, die ihn für den vierten Produktionsfaktor halten. Es ist offensichtlich, daß bei größeren Betrieben ein einzelner Mann den riesigen Aufgabenkomplex nicht allein meistern kann. Der gute Unternehmer betraut deshalb Fachleute mit der Bearbeitung von Spezialgebieten; er selbst koordiniert sie und trifft die letzten Entscheidungen.

In den USA hat sich für diesen neuen Unternehmertypus der Begriff Manager (vom englischen to manage = handhaben, führen, leiten) herausgebildet, eine Bezeichnung, die sich auch in Europa immer stärker ausbreitet.

Die charakteristischen Merkmale und Fähigkeiten eines Managers sind nach einer amerikanischen Untersuchung:

- + Schwungkraft (arbeitet mit Energie; läßt sich nicht leicht entmutigen; hat den Drang, die Dinge erledigt zu sehen),
- + geistige Anlagen (Fähigkeiten zur Analyse, nüchternes Urteilsvermögen),
- + Führungseigenschaften (leitet und spornt andere an; andere sind ihm gegenüber loyal und zur Mitarbeit bereit),
- + Organisationstalent (guter Verwalter und Koordinator von Arbeiten; kann anderen Aufgaben übertragen),
- + Initiative (erkennt sich bietende Chancen, fängt selbst neues an),
- + Motivation (geht realistisch auf vorbereitete Ziele zu, regt die Mitarbeiter zur Leistung an),
- + schöpferische Kraft (originelle Ideen, forschender Geist, faßt Probleme unter neuen Gesichtspunkten an).

Unternehmen und Unternehmensleitung

In diesem Abschnitt wollen wir den Inhalt des Begriffs

Unternehmen eingehender erläutern.

Wie schon gesagt, heißt Unternehmen die rechtliche, wirtschaftliche und soziale Einheit, in der Waren bzw. Dienstleistungen produziert und/oder von der sie abgesetzt werden. Die technische Einheit der Produktion ist der Betrieb. Ein Unternehmen kann mehrere Betriebe umfassen.

Der Begriff Unternehmer bezeichnet gewöhnlich eine natürliche Person. Unternehmer ist, wer ein Unternehmen gründet oder leitet, insbesondere, wer über die Ziele und Wege der Wirtschaftstätigkeit des Unternehmens entscheidet und damit die Verantwortung sowie das geschäftliche Risiko (Gewinn und Verlust) trägt. Ein Unternehmer will verdienen, dafür setzt er sein Kapital ein und geht Risiken ein. Seine Hoffnungen auf Gewinn beruhen auf rechnerischen Überlegungen, auf Kalkulationen. Er versucht zu ermitteln, welche Waren seine Kunden zu kaufen bereit sein werden, welche Konkurrenz er zu erwarten hat, er muß die technischen Voraussetzungen für die Wettbewerbsfähigkeit schaffen, die Produktionsfaktoren Natur, Arbeit und Kapital zusammenführen; neben den Absatzmärkten für seine Produkte muß er die Bezugsmärkte für seine Ausgangsstoffe, den Arbeitsmarkt und den Kapitalmarkt beobachten und die für seinen Bereich gültigen Gesetze beachten.

Die Entwicklung immer größerer Unternehmen hat es mit sich gebracht, daß die beiden wichtigsten Funktionen des Unternehmers, 1. das Kapital aufzubringen und dafür zu haften, 2. über seine Verwendung zu entscheiden und das Unternehmen zu leiten, häufig nicht mehr in einer Person vereinigt sind. Wer ein Unternehmen leitet, das ihm nicht gehört, den nennen wir Manager, seine Leitungsfunktion Management.

In großen Unternehmen wird die Unternehmerfunktion meist durch Gruppen und Gremien ausgeübt, die arbeitsteilig zusammenwirken (Aufsichtsrat, Vorstand), da Wissen und Kraft eines einzelnen für die Leitung eines Großunternehmens nicht mehr ausreichen. Wichtige Unternehmensfunktionen sind heute auch aus dem Einzelunternehmen heraus auf unternehmerische Zusammenschlüsse (z. B. Kartelle) und Verbände (z. B. Arbeitgeberverbände) verlagert. Außerdem wird die unternehmerische Arbeit durch öffentliche Körperschaften (Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern) unterstützt. Im Rahmen der Betriebsverfassung und der Mitbestimmung haben auch die Arbeitnehmer Anteil an unternehmerischen Überlegungen und Entscheidungen.

Unternehmensformen

In verschiedenen Wirtschaftszweigen herrschen jeweils verschiedenartige Formen des Unternehmens vor: in der Großindustrie Aktiengesellschaften, im Handwerk und Einzelhandel die Einzelfirma und die Personalgesellschaft, in der Landwirtschaft das Einzelunternehmen und genossenschaftliche Zusammenschlüsse. Die Grundformen der privaten Unternehmen sind folgende: 1. Einzelfirma - Unternehmer ist Alleininhaber; Unternehmer haftet mit seinem vollen, auch dem privaten, Vermögen; Vorzüge: Unternehmer ist unabhängig, beweglich. Persönliches Verhältnis zu Mitarbeitern und Kunden. Nachteile: Unternehmer trägt Risiko allein, viele Einzelfirmen enden mit dem Tod des Inhabers.

2. Personalgesellschaft (Offene Handelsgesellschaft)

- Inhaber sind die Gesellschafter gemeinsam; Jeder Gesellschafter haftet mit seinem vollen, auch dem privaten, Vermögen. Vorzüge: Risiko auf mehrere Schultern verteilt. Aufbringung des Kapitals durch mehrere. Bestand über den Tod von Gesellschaftern hinaus, leichter zu sichern als bei Einzelfirma. Nachteile: Partnerschaften sind oft nicht stabil. Jeder Gesellschafter haftet uneingeschränkt auch für die Schulden, die der andere verursacht.

3. Kapitalgesellschaft (Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Aktiengesellschaft) - GmbH: Inhaber sind die Gesellschafter, AG: Inhaber sind die Aktionäre. Jeder Beteiligte haftet nur bis zum Betrag seiner Einlage. Vorzüge: begrenztes Risiko. Aufbringung großer Kapitalien möglich. Lebensdauer unabhängig von Einzelpersonen. Nachteile: Inhaberschaft und Leitungsfunktion oft getrennt. Wenig persönliche Bindungen. Schärfere Steuer- und Publizitätspflicht.

4. Genossenschaft - die Inhaber sind Mitglieder

(Genossen); Jedes Mitglied haftet mit seinem ganzen Vermögen. Vorzüge: Identität von Mitglied und Kunde. Förderung der wirtschaftlichen Belange der Mitglieder unter Aufrechterhaltung ihrer Selbständigkeit bei verhältnismäßig geringem Kapitaleinsatz. Nachteile: Anteilskapital ist dem Mitgliederwechsel unterworfen.

Aktiengesellschaft (AG), Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Unter den verschiedenen Organisationsformen, die das Gesellschaftsrecht für den Betrieb eines Unternehmens zur Verfügung stellt, kommt der Aktiengesellschaft (AG) und der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) eine überragende Bedeutung in der deutschen Wirtschaft zu. Dies beruht vornehmlich darauf, daß die Gesellschafter für die Verbindlichkeiten der Gesellschaften nicht persönlich haften, ihr Risiko, das sie durch eine Beteiligung an einer AG oder GmbH eingehen, demnach im Vergleich zu einer Beteiligung an einer offenen Handelsgesellschaft begrenzt ist. Auch können eine AG und GmbH für jeden erlaubten Zweck errichtet werden. Als körperlich organisierte Verbände sind sie in ihrem Bestand vom Wechsel ihrer Gesellschafter unabhängig. Die Unterschiede zwischen den beiden Rechtsformen sind folgende: Die AG ist ein starrer Organisationstyp. Er gibt im Gegensatz zur GmbH für eine individuelle Gestaltung der inneren Organisation und der Rechte und Pflichten der Gesellschafter nur wenig Spielraum. Aktien sind Wertpapiere und vor allem als Inhaberpapiere leicht übertragbar. Die AG ist daher in der Lage, über den öffentlichen Kapitalmarkt große Kapitalien aus dem breiten Publikum zu sammeln. Dagegen sind bei der GmbH die Geschäftsanteile nicht wertpapiermäßig verbrieft, ihre Übertragung ist zudem formbedürftig. Der GmbH ist aus diesem Grunde der öffentliche Kapitalmarkt verschlossen. Sie unterliegt dagegen aber auch nicht durchweg den strengen Kontroll- und Publizitätsvorschriften einer AG.

Nach ihrer rechtlichen Gestaltung ist die AG die geeignete Organisationsform für Unternehmen, die zur Durchführung ihrer Vorhaben große Kapitalien bedürfen. Das begrenzte Risiko, der Vorteil wertmäßiger Beteiligung und die Aussicht auf Gewinn veranlassen große und kleine Geldgeber dazu, ihr Geld in Aktien anzulegen. Als Sammelbecken der Kapitalbeiträge vieler wird die Form der AG vornehmlich von Großunternehmen der Industrie, des Handels und des Verkehrs sowie von Banken und Versicherungsunternehmen bevorzugt. Demgegenüber

ist die GmbH eine Organisationsform für kleinere und mittlere Unternehmen, die auf den öffentlichen Kapitalmarkt nicht angewiesen sind. Ihr großer Vorzug liegt in der beweglichen Vertragsgestaltung, die es ermöglicht, für die jeweiligen Bedürfnisse die richtige Organisation zu finden. Eine Abart der AG ist die Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA). Die AG stellt die reinste Form einer Kapitalgesellschaft dar. Sie ist eine juristische Person mit einem in Aktien zerlegten Grundkapital. Kennzeichnend sind die beschränkte Haftung der Aktionäre, das feste Grundkapital, die körperschaftliche Organisation und die Unpersönlichkeit der Mitgliedschaft. Das Grundkapital der AG, dessen Nennbetrag für Neugründungen mindestens 100 000 DM beträgt, ist eine feste Ziffer, welche die Höhe des gebundenen Vermögens angibt. Zum Schutz der Gläubiger wird dafür gesorgt, daß das Vermögen in Höhe des Grundkapitals effektiv aufgebracht und möglichst erhalten bleibt. Die Aktie ist eine Einheit des Grundkapitals. Der Gesamtnennbetrag der Aktien entspricht dem Gesamtnennbetrag des Grundkapitals. Um den Aktienerwerb zu erleichtern, beträgt der Mindestnennbetrag 50 DM. Die Aktienurkunden sind Wertpapiere, die auf den Inhaber oder auf den Namen lauten. In der Praxis herrschen die Inhaberaktien vor, die jedoch erst nach Leistung der vollen Einlage ausgegeben werden. Die AG als Großunternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit gründet sich auf das Zusammenwirken dreier Interessengruppen: der Aktionäre, die ihr Geld der Gesellschaft anvertrauen, der Verwaltung, die das Unternehmen leitet, und der übrigen in ihm tätigen Personen, insbesondere der Arbeitnehmerschaft. Aus dieser strukturellen Zusammensetzung folgt, daß nicht eine dieser Gruppen die alleinige Herrschaft unumschränkt ausüben darf, sondern eine sinnvolle Ordnung notwendig ist, die jeder Gruppe die ihr funktionell gebührende Rolle zuweist. Die Gründung einer AG vollzieht sich in drei Stufen:

a) Fünf oder mehr Personen stellen als Gründer in einer notariellen Urkunde die Satzung der künftigen AG fest. In der Satzung werden die Normen festgelegt, denen die Aktionäre und die Organe der AG nach ihrer Entstehung unterworfen sind. Zum Inhalt der Satzung gehören die Firma, die in der Regel

dem Gegenstand des Unternehmens zu entnehmen ist und den Zusatz "Aktiengesellschaft" enthalten muß, der Sitz, der im Inland liegen muß und eine tatsächliche Beziehung der Gesellschaft zum Ort des Sitzes verlangt, und der Gegenstand des Unternehmens, der eindeutig und bestimmt bezeichnet sein muß. Ferner sind die Höhe des Grundkapitals, die Nennbeträge der einzelnen Aktien und die Zahl der Aktien jedes Nennbetrags sowie, wenn Aktiegattungen geschaffen werden, die Aktionären besondere Rechte, z.B. bei der Gewinnverteilung, gewähren, die Gattung der einzelnen Aktien und die Zahl der Aktien jeder Gattung anzugeben. Auch muß in der Satzung bestimmt werden, ob die Aktien auf den Inhaber oder auf den Namen auszustellen sind; ferner müssen die Zahl der Vorstandsmitglieder oder die Regeln, nach denen diese Zahl festgelegt wird und die Form der Bekanntmachungen bestimmt werden. Häufig sollen Aktionäre ihre Einlagen in anderer Weise als durch Bareinzahlung machen, z.B. durch Einbringen eines Grundstücks, eines Patents oder eines schon bestehenden Unternehmens, oder die Gesellschaft soll Anlagen oder sonstige Vermögensgegenstände entgeltlich erwerben. Um Mißbräuche zu verhindern, gelten für eine solche Sachgründung besondere Vorschriften.

b) Sodann übernehmen die Gründer bei der nur noch zulässigen Simultangründung sämtliche Aktien, womit eine sog. Vorgesellschaft der Gründer entstanden ist. Diese bestellen für die künftige AG den ersten Aufsichtsrat und den Abschlußprüfer für das erste Voll- oder Rumpfgeschäftsjahr. Der erste Aufsichtsrat bestellt seinerseits den ersten Vorstand. Die Gründer haben über den Gründungshergang einen schriftlichen Gründungsbericht zu erstatten. Weiter findet eine Gründungsprüfung durch sämtliche Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder statt. Das Ergebnis der Prüfung, die sich auf den gesamten Gründungshergang erstreckt, wird in einem Prüfungsbericht niedergelegt, der beim Registerbericht und bei der Industrie- und Handelskammer von jedermann eingesehen werden kann.

c) Zum Schluß wird die Gesellschaft von sämtlichen Gründern, Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern beim Gericht des Sitzes zur Eintragung in das Handelsregister angemeldet. Die Anmeldung darf erst erfolgen, wenn bei Bareinlagen zuvor

auf jede Aktie mindestens ein Viertel des Nennbetrages der Aktie eingezahlt worden ist und endgültig zur freien Verfügung des Vorstands steht. Das Gericht prüft, ob die Gesellschaft ordnungsgemäß errichtet und angemeldet ist und trägt sie, wenn dies der Fall ist, in das Handelsregister ein. Erst durch die Eintragung ist die AG als juristische Person entstanden. Als Nachspiel schließen sich die Bekanntmachung der Eintragung und die Ausgabe der Aktienurkunden an.

Außer ihrer Hauptniederlassung am Ort des Sitzes kann die AG Zweigniederlassungen haben. Ihre Errichtung erfolgt durch den Vorstand. Sie besitzen keine rechtliche Selbständigkeit, sondern stellen einen Teil des Gesamtunternehmens dar.

Verfassung

Die AG hat drei notwendige Organe: den Vorstand, den Aufsichtsrat und die Hauptversammlung. Ihre Zuständigkeiten sind scharf gegeneinander abgegrenzt.

1. Der Vorstand hat die Gesellschaft unter eigener Verantwortung zu leiten. Er ist das alleinige Geschäftsführungs- und Vertretungsorgan.

a) Der Vorstand kann aus einer oder mehreren Personen bestehen. Bei Gesellschaften mit einem Grundkapital von mehr als drei Millionen DM muß der Vorstand aus mindestens zwei Personen bestehen. Unternehmen, die der paritätischen Mitbestimmung unterliegen, müssen als gleichberechtigtes Mitglied einen Arbeitsdirektor haben. Vorstandsmitglied kann nur eine natürliche, unbeschränkt geschäftsfähige Person sein.

b) Die Vorstandsmitglieder sind, sofern die Satzung oder die Geschäftsordnung nichts anderes bestimmt, nur gemeinschaftlich zur Geschäftsführung und Vertretung der Gesellschaft befugt. Weder die Satzung noch die Geschäftsordnung kann vorsehen, daß ein oder mehrere Vorstandsmitglieder bei Meinungsverschiedenheiten im Vorstand gegen die Mehrheit seiner Mitglieder entscheiden. Wenn die Satzung den Erlaß einer Geschäftsordnung nicht dem Aufsichtsrat übertragen oder dieser eine Geschäftsordnung für den Vorstand nicht erlassen hat, kann der Vorstand sich selbst eine Geschäftsordnung

geben.

c) Die Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat bestellt, und zwar auf höchstens fünf Jahre. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Werden mehrere Personen zu Vorstandsmitgliedern bestellt, so kann der Aufsichtsrat ein Mitglied zum Vorsitzenden des Vorstands ernennen.

2. Der Aufsichtsrat, der sich aus Vertretern oder Aktionäre und der Arbeitnehmer zusammensetzt, hat vor allem als Kontrollorgan die Geschäftsführung zu überwachen. Maßnahmen der Geschäftsführung können ihm weder durch die Satzung noch durch die Hauptversammlung übertragen werden. Die Satzung oder der Aufsichtsrat kann jedoch bestimmen, daß bestimmte Arten von Geschäften nur mit seiner Zustimmung vorgenommen werden dürfen. Verweigert der Aufsichtsrat die Zustimmung, so kann der Vorstand verlangen, daß die Hauptversammlung über die Zustimmung beschließt. Ein zustimmender Beschluß bedarf einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln der abgegebenen Stimmen. Im übrigen obliegt dem Vorstand gegenüber dem Aufsichtsrat eine erhöhte Berichtspflicht. Sie erstreckt sich auf die beabsichtigte Geschäftspolitik, auf die Rentabilität der Gesellschaft und auf Geschäfte, die für die Rentabilität und Liquidität der Gesellschaft bedeutsam sein können.

Der Aufsichtsrat besteht aus mindestens drei Mitgliedern, jedoch kann die Satzung eine höhere durch drei teilbare Zahl festsetzen: die Höchstzahl bemißt sich nach der Höhe des Grundkapitals. Sie beträgt bei Gesellschaften mit einem Grundkapital bis zu drei Millionen DM neun, von mehr als drei Millionen DM fünfzehn, von mehr als zwanzig Millionen DM einundzwanzig Mitglieder.

Die Aufsichtsratsmitglieder der Aktionäre werden von der Hauptversammlung gewählt, und zwar höchstens auf die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlassung für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt.

Sorgfaltspflicht und Verantwortlichkeit der Aufsichtsratsmitglieder gleichen der der Vorstandsmitglieder.

3. Die Hauptversammlung der Aktionäre besitzt keine umfassende Zuständigkeit. Sie beschließt nur in den im Gesetz und den in der Satzung bestimmten Fällen. Ihr Wirkungskreis beschränkt sich im wesentlichen auf die mit dem wirtschaftlichen und rechtlichen Aufbau der Gesellschaft zusammenhängenden Fragen. Sie beschließt über Satzungsänderungen, insbesondere Änderungen der Kapitalgrundlage, sowie über die Auflösung der Gesellschaft. Ferner wählt sie die Aufsichtsratsmitglieder der Aktionäre, beschließt über die Entlastung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder, bestellt den Abschlußprüfer und die Sonderprüfer zur Prüfung von Vorgängen bei der Gründung oder der Geschäftsführung und entscheidet über die Verwendung eines Bilanzgewinns. Die Hauptversammlung kann den Vorstand jedoch nicht anweisen, bestimmte Maßnahmen zu treffen. Über Fragen der Geschäftsführung kann die Hauptversammlung vielmehr nur entscheiden, wenn der Vorstand es verlangt. Dann ist er an den Beschluß gebunden.

Die Hauptversammlung wird in den durch Gesetz oder Satzung bestimmten Fällen sowie dann einberufen, wenn das Wohl der Gesellschaft es erfordert. Die Einberufung erfolgt grundsätzlich durch den Vorstand. Wenn das Wohl der Gesellschaft es erfordert, hat auch der Aufsichtsrat die Hauptversammlung einzuberufen. Ferner kann eine Aktionärsminderheit von 5% des Grundkapitals die Einberufung einer Hauptversammlung erzwingen. Bei der Einberufung ist die Tagesordnung der Hauptversammlung in den Gesellschaftsblättern bekanntzumachen. Zu jedem Gegenstand der Tagesordnung haben der Vorstand und der Aufsichtsrat in der Bekanntmachung der Tagesordnung Vorschläge zur Beschlußfassung zu machen. Über Gegenstände der Tagesordnung, die nicht ordnungsgemäß bekanntgemacht sind, dürfen keine Beschlüsse gefaßt werden.

Die GmbH ist eine juristische Person mit einem Stammkapital, auf das die Gesellschafter mit Stammeinlagen beteiligt sind, ohne persönlich für die Verbindlichkeit der Gesellschaft zu haften. In der Haftungsbeschränkung liegt ein wesensmäßiger Unterschied gegenüber den Personenhandelsgesellschaften. Das Stammkapital hat die gleiche Bedeutung wie das Grundka-

pital einer AG. Es muß seit 1980 mindestens 50 000 DM betragen. Die Aufbringung und Erhaltung des Stammkapitals werden im Interesse der Gläubiger durch besondere Vorschriften gesichert. Die GmbH kann für jeden gesetzlich zulässigen Zweck errichtet werden. Ebenso wie die AG ist sie in ihrem Bestand vom Wechsel oder Tod der Gesellschafter unabhängig. Wie die AG hat die GmbH eine Satzung und notwendige Organe. Trotz dieser Übereinstimmung in wichtigen Punkten ist die GmbH keineswegs eine bloße Abart der AG. Dies beruht darauf, daß die innere Organisation einer GmbH sowie die Rechte und Pflichten der Mitglieder durch die Satzung individuell werden können. Der Gesamtbetrag der Stammeinlagen muß zwar mit dem Stammkapital übereinstimmen, jedoch ist dieses nicht in Stammeinlagen zerlegt, die wie die Aktie auf einen festen Nennbetrag lauten. Die Höhe der Stammeinlagen kann vielmehr frei vereinbart werden; sie müssen nur mindestens 500 DM betragen und durch 100 teilbar sein. Die Gründung einer GmbH vollzieht sich ähnlich der Simultangründung einer AG.

Verfassung

Die GmbH hat mindestens zwei notwendige Organe: die Gesamtheit der Gesellschafter und einen oder mehrere Geschäftsführer. Im Gegensatz zur AG besteht keine zwingende Zuständigkeitsabgrenzung. Die unternehmerische Leitung kann daher bei den Geschäftsführern oder bei der Gesellschaftergesamtheit liegen.

1. Die Geschäftsführer sind das Geschäftsführungs- und Vertretungsorgan. Sie haben jedoch nicht wie der Vorstand einer AG die Gesellschaft unter eigener Verantwortung zu leiten, sondern sind im Rahmen von Gesetz und Satzung den Weisungen der Gesellschafter unterworfen. Ihre Bestellung erfolgt durch die Satzung oder einen Beschluß der Gesellschafter. Die Zeitdauer der Bestellung ist nicht begrenzt. Ihre Abberufung ist jederzeit zulässig. Geschäftsführer kann nur eine natürliche, unbeschränkt geschäftsfähige Person sein.

2. Ein Aufsichtsrat ist für die GmbH, die meist nur wenige Gesellschafter hat, nicht allgemein vorgeschrieben. Doch kann

die Satzung einen Aufsichtsrat vorsehen und seine Aufgaben festlegen. Nur wenn eine GmbH mehr als 500 Arbeitnehmer beschäftigt, muß sie nach dem Gesetz einen Aufsichtsrat haben, dessen Mitglieder zu einem Drittel Arbeitnehmervertreter sein müssen.

3. Die Gesamtheit der Gesellschafter ist das oberste Organ der GmbH. Ihre Zuständigkeit erstreckt sich, soweit nicht Gesetz oder Satzung etwas anderes bestimmen, auf alle Angelegenheiten. Zu diesen gehören insbesondere die Feststellung des Jahresabschlusses und die Ergebnisverwendung, die Bestellung und Abberufung von Geschäftsführern sowie die Prüfung und Überwachung der Geschäftsführung. Die Beschlüsse werden regelmäßig in einer Versammlung gefaßt; bei Einverständnis aller Gesellschafter ist schriftliche Abstimmung zulässig.

Rechte und Pflichten der Gesellschafter

Die Mitgliedschaft des einzelnen Gesellschafters wird durch den Geschäftsanteil repräsentiert. Er lautet auf einen bestimmten Nennbetrag, bestimmt sich jedoch nicht wie die Aktie nach der Stückelung des Kapitals, sondern bemißt sich nach dem Betrag der übernommenen Stammeinlage. Der Geschäftsanteil ist veräußerlich und vererblich. Ein formloser Handel mit Geschäftsanteilen ist jedoch nicht möglich. Die allgemeinen Mitgliedschaftsrechte, die jedem Gesellschafter zustehen, sind entweder Verwaltungsrechte, wie z. B. das Stimmrecht, das Teilnahme-, Auskunfts- und Anfechtungsrecht, oder Vermögensrechte, wie das Recht auf Beteiligung am Gewinn oder Liquidationserlös.

Jeder Gesellschafter kann von den Geschäftsführern verlangen, daß sie ihm unverzüglich Auskunft über die Angelegenheiten der Gesellschaft geben und die Einsicht der Bücher und Schriften gestatten.

Die Hauptpflicht des Gesellschafters besteht darin, seine Stammeinlagepflicht zu erfüllen. Von dieser Verpflichtung kann er nicht befreit werden; auch eine Aufrechnung gegenüber dem Anspruch der Gesellschaft ist ihm verwehrt.

Die Wirtschaft

Wirtschaftspolitik ordnet und gestaltet die Wirtschaft

Kein Staat überläßt heute das Wirtschaftsleben sich selbst. Auch im marktwirtschaftlichen Ordnungssystem, das den Wirtschaftenden viel Freiheit gewährt, trifft der Staat Maßnahmen zur Ordnung und Gestaltung des Wirtschaftslebens. Diese ordnende und gestaltende Tätigkeit des Staates im Wirtschaftsleben heißt Wirtschaftspolitik.

Grundlegende Maßnahmen zur Errichtung einer neuen oder zur Sicherung der bestehenden Wirtschaftsordnung rechnen zum Bereich der Ordnungspolitik; befristete Maßnahmen zum ungestörten Ablauf der wirtschaftlichen Prozesse gehören zur Konjunkturpolitik, langfristige Maßnahmen zur Anpassung einzelner Wirtschaftszweige an gesamtwirtschaftliche Veränderungen werden als Strukturpolitik bezeichnet.

Wirtschaftspolitik wird vom Staat gemacht, aber nicht vom Staat allein. Gruppen und Verbände beeinflussen seine Tätigkeit. Soweit es die Gesamtordnung zuläßt, haben sie die Möglichkeit, selbst zu entscheiden und zu gestalten.

Der Staat ist nicht allmächtig. Seine Entscheidungsfreiheit ist begrenzt durch völkerrechtliche Verträge (z.B. EG, Handelsverträge usw.) nach außen; durch die Normen des Grundgesetzes nach innen; er muß Rücksicht nehmen auf die öffentliche Meinung und auch einzelne Träger wirtschaftlicher Macht.

Die wirtschaftspolitischen Ziele sind: Steigerung des Sozialprodukts und der Produktivität, Sicherung einer hohen Beschäftigung, Erhaltung des binnen- und außenwirtschaftlichen Gleichgewichts, gerechte Einkommensverteilung, Verwirklichung einer Wettbewerbswirtschaft mit einem funktionierenden

Markt- und Freismechanismus.

In den letzten Jahren hat man erkannt, daß der Staat auch auf einigen neuen Bereichen eine Ordnungsfunktion übernehmen muß. So auf dem Gebiet der Umweltverschmutzung. Er muß Maßnahmen treffen, um die Schäden, die aus unserer heutigen "Zivilisation" hervorgehen, abzubauen oder nicht aufkommen zu lassen. Auch hier gilt, daß der Staat Basis und Rahmen schaffen sollte, innerhalb dessen die Marktwirtschaft arbeiten kann.

Wir verstehen unter Sozialer Marktwirtschaft eine Wirtschaftsordnung, in der sich die soziale Verantwortung und Entscheidungsfreiheit des einzelnen in sämtlichen ökonomischen Fragen miteinander verbinden: Der Verbraucher allein bestimmt, was er kaufen kann, der Fabrikant, was er produzieren will; jeder kann den Beruf seiner Wahl ergreifen und den Arbeitsplatz nach Belieben auswählen; es herrscht infolgedessen ein gesunder Leistungswettbewerb, durch den die produktiven Kräfte der Persönlichkeit zur Entfaltung gelangen. Innerhalb dieser Ordnung ist es Aufgabe des Staates, den Rahmen abzustecken, in dem sich die freien Kräfte der Persönlichkeit entwickeln können - er stellt gewissermaßen die "Spielregeln" des Leistungswettbewerbs auf und überwacht ihre Einhaltung. Ordnung ergibt sich aus dem sinnvollen Verhalten aller Personen und Gruppen, die am Wirtschaftsprozess teilnehmen.

Die Aufgaben der Wirtschaft und deren Hauptzweige

Der Verbraucher deckt seinen Bedarf größtenteils im Einzelhandel, d.h. der Einzelhändler verkauft seine Waren unmittelbar dem Konsumenten. Der Einzelhandel wiederum bezieht seine Waren vom Großhändler, d.h. der Großhandel beliefert den Einzelhändler. Wer aber beliefert den Großhändler? Die Lieferanten des Großhandels sind die Erzeuger oder Hersteller. Wir sprechen von Erzeugern, wenn sie die Güter, die sie aus der Natur gewinnen, für den Verbraucher umgestalten. Hersteller sind diejenigen, die in Fabriken mit Maschinen (Industrie) oder in Werkstätten mit Werkzeugen (Handwerk) die Gü-

ter für den Verbraucher fertigstellen. Güter werden deshalb erzeugt, weil nicht alles in genügenden Mengen vorhanden ist, d.h. weil sie knapp sind. Die landwirtschaftliche Erzeugung umfaßt Ackerbau und Viehzucht, Forstwirtschaft und Jagd, Gartenbau und Weinbau und Veredelung der Erzeugnisse aus der Landwirtschaft. Viele Güter, die in der Landwirtschaft gewonnen werden, müssen zuerst angebaut (Viehzucht: gezüchtet) und anschließend veredelt werden: nur so können sie verbraucht werden. Wir haben also in der Landwirtschaft zuerst den Anbau (bei Tieren die Zucht) dann die Ernte und danach die Veredelung für den Verbraucher (z.B. in Mühlen, in Molkereien). Im Bergbau sprechen wir hingegen vom Abbau. Die abgebauten Bodenschätze wie z.B. Kohle, Salze, Erze, werden nach ihrem Abbau zutage gefördert oder im Tagebau abgebaut, werden oft weiterverarbeitet und dienen dann zur Herstellung von Verbrauchsgütern.

Die Güter aus dem Bergbau und viele Güter aus der Landwirtschaft sind bei ihrer Gewinnung Rohstoffe, die zuerst weiterverarbeitet werden müssen. So wird z.B. die Tierhaut zu Leder weiterverarbeitet. Aber auch das Leder kann noch nicht vom Verbraucher verwendet werden: es muß zuerst zu Schuhen, Taschen usw. verarbeitet werden. Das Leder nennen wir deshalb ein Halbfabrikat (Halbfertigware), während die Schuhe als Fertigfabrikat (Fertigware) bezeichnet werden.

Die Weiterverarbeitung der Rohstoffe und der Halbfabrikate ist Aufgabe des Handwerks und der Industrie. Die Fertigfabrikate (=fertige Güter) kommen dann vom Hersteller zum Großhändler und von diesem zum Einzelhändler. Sobald die Güter im Handel sind, nennen wir sie Waren.

Der Weg der Güter vom Rohstoff in der Landwirtschaft und im Bergbau bis zum Verbraucher ist sehr lang. Die Güter - ob Rohstoffe, Halbfabrikate oder Fertigwaren - müssen dorthin befördert werden, wo sie benötigt werden. Zuletzt gelangen sie als Waren in den Verbrauch. Die Beförderung der Güter besorgen Transportunternehmen, die für Landwirtschaft und Bergbau, für Handwerk und Industrie, für Handel und Verbrauch Dienste leisten. Nur mittels des Transports können Erzeugnisse in den Groß- und Einzelhandel gelangen, um dem Verbraucher zur

Verfügung zu stehen.

Die Erzeugung (=Herstellung), der Handel, die Dienstleistungen und der Verbrauch bilden zusammen die Wirtschaft. Die Wirtschaft wird durch die Nachfrage nach knappen Gütern in Bewegung gesetzt und in Bewegung gehalten.

Der Markt
oder: Treffpunkt von Angebot und Nachfrage

Der Markt ist das Nervenzentrum der Wirtschaft

In der Volkswirtschaft wird jedes Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage als Markt bezeichnet, einerlei, wo, wann und wie es geschieht. Dem Raum nach kann ein Markt den Marktplatz einer Stadt, einen Staat oder eine Staatengruppe oder auch eine ganze Welt umfassen. In der Sache unterscheiden wir z.B. Industriemärkte von Agrarmärkten, den Kapital- oder Geldmarkt vom Arbeitsmarkt, Märkte für Rohstoffe von solchen für Fertigwaren. Das wirtschaftliche Geschehen spielt sich demnach auf vielen Märkten ab. Alle hängen untereinander mehr oder weniger eng, direkt oder indirekt zusammen. Ein Preisanstieg auf einem Markt wird die Nachfrage auf vielen anderen Märkten beeinflussen. Steigen z.B. die Lebensmittelpreise, so muß sich bei gleichbleibenden Löhnen die Nachfrage nach anderen Gütern verringern. Konzentriert sich die Kaufkraft auf einen Markt, z.B. durch verstärkte Nachfrage nach Automobilen, erleben die benachbarten Wirtschaftszweige ebenfalls einen Aufschwung: die Zulieferer der Kraftfahrzeugindustrie, Tankstellen, Ölfirmen, Reparaturwerkstätten, Kraftfahrzeugversicherungen ... Dies alles geht aber - immer die gleichbleibende Gelddecke vorausgesetzt - zu Lasten anderer Märkte. Diese Überlegung vermittelt uns eine erste Vorstellung davon, wie die Nachfrage der Verbraucher in einer Marktwirtschaft die vorhandenen Produktivkräfte in bestimmte Bahnen lenkt, welche Schlüsselposition also der Verbraucher in der Marktwirtschaft einnimmt.

"Soziale Marktwirtschaft"
als wirtschaftspolitisches Konzept

Die "Soziale Marktwirtschaft" ist die in der Bundesrepublik Deutschland verwirklichte Wirtschaftsordnung. Sie beruht auf dem Gedankengut des Neoliberalismus der sog. Freiburger Schule (Vertreter sind u.a.: Walter Eucken, Franz Böhm). Gegenüber dem Ordoliberalismus unterscheidet sie sich durch größere Realitätsnähe und stärkere Betonung sozialpolitischer Ziele.

Ausgangspunkt der ursprünglichen Überlegungen war der Laissez-faire-Liberalismus des 19. Jahrhunderts. Dieser stellte den Versuch dar, die wirtschaftspolitischen Aufgabenstellungen allein dem Markt zu überlassen. Man war der Überzeugung, daß allumfassende wirtschaftliche Freiheit überall Konkurrenz entstehen lassen werde. Diese Konkurrenz werde die Produktivkräfte und Güterströme so auf die einzelnen Unternehmungen und Haushaltungen verteilen, daß die Bedürfnisse der Bevölkerung bestmöglich befriedigt würden.

Das Zeitalter des Laissez-faire hatte gewaltige Wirtschaftskräfte freigesetzt und in kürzester Zeit die Industrialisierung ermöglicht. Darüber hinaus führte es aber auch zu wirtschaftlichen Machtzusammenballungen auf der einen und sozialem Elend auf der anderen Seite. Es hat sich gezeigt, daß eine freie Marktwirtschaft unsozial und somit politisch instabil ist. Es erwies sich, daß die Gewährung von Freiheit eine Gefahr für die Freiheit werden kann, wenn sie die Bildung privater Macht ermöglicht, daß zwar außerordentliche Energien durch sie geweckt werden, aber daß diese Energien auch freiheitszerstörend wirken können.

Die Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft stellt den Versuch dar, das Prinzip der Freiheit auf dem Markt mit dem des sozialen Ausgleichs zu verbinden (Alfred Müller-Armack ist der führende Exponent dieser Richtung) und zwar nach dem Leitsatz: Wettbewerb so viel wie möglich, staatliche Planung und Eingriffe so viel wie nötig. Es verbindet also Normen der freien Verkehrswirtschaft mit einigen Elementen der Zentralverwaltungswirtschaft, letztere allerdings in stark

abgeschwächter Form.

In der Wortverknüpfung "Soziale Marktwirtschaft" steht der Begriff "Marktwirtschaft" vor allem für wirtschaftliche Freiheiten. Diese sind:

- Freiheit der Mitglieder privater Haushaltungen, gemäß den individuellen Bedürfnisstrukturen die empfangenen Einkommen in Verbrauchsausgaben und Ersparnisse aufzuteilen und Konsumgüter nach freier Wahl zu kaufen (Konsumfreiheit, Freiheit der Vermögensbildung);
- Freiheit der Mitglieder privater Haushaltungen, ihre Arbeitskraft und ihre Geldvermögen den Produktionswirtschaften (Unternehmungen) gegen Entgelt zur Verfügung zu stellen (freie Wahl des Berufes und des Arbeitsplatzes, Freiheit der Kapitalbeteiligung, Freiheit der Eigentumsnutzung);
- Freiheit der Mitglieder privater Haushaltungen, sich am Marktgeschehen nicht nur auf der Nachfrageseite, sondern auch auf der Angebotsseite zu beteiligen (Gewerbefreiheit, freie Wahl des Niederlassungsortes, Produktionsfreiheit, Handels- und Wettbewerbsfreiheit);

Das Adjektiv "sozial" bringt zum Ausdruck, daß die genannten Freiheitsrechte dort ihre Grenzen finden, wo sie die Rechte Dritter oder die verfassungsmäßige Grundordnung zu verletzen beginnen. Damit die Synthese von individuellen Freiheitsrechten und sozialem Ausgleich gelingt, muß zunächst der rechtliche Rahmen abgesteckt werden, innerhalb dessen sich das Wirtschaften entfalten kann. Das geschieht durch die Wirtschaftsverfassung eines Landes.

Das Wort "sozial" legitimiert den Staat zur Korrektur marktwirtschaftlicher Ergebnisse, soweit diese den sozialen Ausgleich zu gefährden drohen.

- Der Staat hat das Recht, Erwerbstätigen Teile ihrer Markteinkommen als öffentliche Abgaben (Steuern, Gebühren, Beiträge) zu entziehen, um sie in Form von Transferzahlungen (Rentenzahlungen, Fürsorgeleistungen, Unterstützungen) anderen Bevölkerungsgruppen wieder zuführen zu können (Umverteilung). Bei den Transferzahlungsempfängern handelt es sich um Mitglieder der Gesellschaft, die entweder nicht am Leistungserstellungsprozeß beteiligt sind (aufgrund von Alter oder

Arbeitslosigkeit) oder deren soziale Lasten im Vergleich zu ihren bezogenen Einkommen verhältnismäßig hoch sind. In diesem Zusammenhang zwingt der Staat den einzelnen Bürger auch zu eigener Vorsorge für das Alter und für die Fälle von Krankheit und Arbeitslosigkeit. Das sind im Grunde Eingriffe in die persönlichen Entscheidungsfreiheiten. Die Berechtigung dazu ergibt sich einmal aus dem übergeordneten Gesichtspunkt der Fürsorgepflicht des Staates gegenüber jedem einzelnen seiner Mitglieder. Sozialer Schutz durch die Gesellschaft und soziale Verpflichtung des Einzelnen zur eigenen Vorsorge im Rahmen seiner finanziellen Möglichkeiten bedingen sich also gegenseitig.

Das Substantiv "Marktwirtschaft" steht - wie bereits betont - für die wirtschaftlichen Freiheiten. Darüber hinaus bedeutet es aber auch einen Auftrag an den Staat, seine wirtschaftspolitischen Maßnahmen "marktkonform" zu gestalten. Er hat darauf zu achten, daß die staatlichen Eingriffe die Funktionsfähigkeit der Märkte nicht beeinträchtigen.

Marktkonforme Maßnahmen sind Transferzahlungen an einkommenschwache Haushaltungen, zeitlich begrenzte Subventionen für bedrohte Industriezweige, um diesen die notwendigen Anpassungen zu erleichtern, Beeinflussung marktwirtschaftlicher Daten durch direkt nachfragewirksame Staatsausgaben oder steuerpolitische Maßnahmen.

Laissez faire [lɛsɛf'ɛ:r], frz. , laßt sie machen, laßt sie gehen, Schlagwort für ein wirtschaftspolitisches System, entstanden im 19. Jh., das die Einmischung der Behörden in das private Unternehmen ausschließen will.

konform übereinstimmend, gleichgesinnt

Der Preis - Vermittler zwischen Angebot und Nachfrage

Wie wir bereits erfahren haben, ist der Markt gewissermaßen das Nervenzentrum der Wirtschaft, in ihm treffen aufeinander die Wünsche und Absichten von Konsumenten und Produzenten, von Arbeitgebern und -nehmern, von Vermietern und Mietern, von Kapitalgebern und -nehmern - kurz: von Angebot und Nachfrage! Die verschiedenen Marktpartner verfolgen recht unterschiedliche Ziele: Der Konsument will möglichst billig einkaufen, der Produzent möglichst teuer verkaufen, der Arbeitnehmer andererseits möglichst hohe Einkünfte erzielen, der Arbeitgeber mit möglichst niedrigen Löhnen und Gehältern auskommen - und so könnte man die Gegenüberstellung beliebig fortsetzen. Wer kauft (seien es Waren oder Arbeitskraft), ist immer an niedrigen Preisen, wer verkauft (gleich ob seine Arbeitskraft oder Waren), immer an möglichst hohen Preisen interessiert.

Damit Güter auf einem Markt getauscht werden können, muß ihr Wertverhältnis festgesetzt werden. In der modernen Wirtschaft drückt man den Wert eines Gutes in Geld - in seinem Preis - aus. Alles, was einen Preis hat, wird wirtschaftlich vergleichbar und kann mit Hilfe des Geldes getauscht werden. Wie entstehen Preise? Die Marktwirtschaft überläßt es grundsätzlich dem Spiel von Angebot und Nachfrage, sie zu bestimmen. Die Veränderungen der Nachfrage und des Angebots verändern den Preis, ebenso lösen auch Preisänderungen Reaktionen auf der Angebots- und Nachfrageseite aus: Preissteigerungen für ein bestimmtes Gut führen (bei gleichbleibenden oder geringfügig erhöhten Kosten) zu wachsenden Gewinnen und bieten somit den Produzenten einen Anreiz, in Zukunft mehr zu fabrizieren. Also steigt das Angebot. Die Angebotssteigerung aber übt einen Druck auf die Preise aus und setzt damit wiederum eine rückläufige Preisentwicklung in Gang.

Preissenkungen bei bestimmten Gütern bringen mehr Verbraucher in die Lage, ihre entsprechenden Bedürfnisse zu befriedigen. Folglich steigt die Nachfrage. Die Nachfragestei-

gerung führt zu Preiserhöhungen und damit ebenfalls wieder zu einer gegenläufigen Preisentwicklung.

Diese Zusammenhänge bilden die marktwirtschaftliche Ordnung, d.h. den Markt- und Preismechanismus:

Angebot, Nachfrage und Preis stehen in einem engen wechselseitigen Zusammenhang.(1)

Jede Veränderung eines dieser drei Marktfaktoren löst innerhalb der freien Marktwirtschaft Änderungen der beiden anderen Faktoren aus.(2)

Der Preis spielt die Rolle des Regulativs. Er führt den Ausgleich von Angebot und Nachfrage und somit einen Gleichgewichtszustand herbei.(3)

Da sich die Wirtschaft in ständiger Bewegung befindet, ist dieses Gleichgewicht kein dauernder, sondern ein vorübergehender Zustand - einer Momentaufnahme vergleichbar, in der die Bewegung für einen Augenblick erstarrt.(4)

Dementsprechend ist auch der Preis in einer Marktwirtschaft keine feste, sondern eine veränderliche Größe. Wie von einem Magneten angezogen und abgestoßen, pendelt er ständig um den Gleichgewichtspreis herum.(5)

Das Ziel der freien Marktwirtschaft ist, wenn das Angebot, die Nachfrage und der Preis, unbeeinflusst durch staatliche Eingriffe, den Markt regulieren. Die Entscheidungen in der Marktwirtschaft bleiben ausschließlich den Konsumenten und Produzenten überlassen. Der Markt- und Preismechanismus erfüllt (solange er durch äußere Einwirkungen nicht gestört wird) die Ordnungsfunktion im Wirtschaftskreislauf.

Von der Preiselastizität

Der Grad, in dem Angebot und Nachfrage auf Preisänderungen reagieren, ist bei den verschiedenen Gütern sehr unterschiedlich. Während beispielsweise eine 20prozentige Preissenkung bei Brot kaum zu einem nennenswerten Anstieg der Nachfrage führen würde, dürfte eine Senkung der Automobilpreise um 20% eine wesentliche Nachfragezunahme auslösen. Mit diesen Einsichten kommen wir einem bedeutsamen Faktor der Preisbil-

dung auf die Spur: der Elastizität von Angebot und Nachfrage. Der Elastizitätsgrad läßt sich mathematisch aus der untenstehenden Formel errechnen.

Steigt z.B. der Preis für ein Gut von 100 DM auf 110 DM, also um 10 %, und sinkt dadurch die Nachfrage von 20 Einheiten auf 16, also um 20%, so ist die Nachfrageelastizität $20\%:10\% = 2$.

Wir sprechen von einer elastischen Nachfrage, wenn der Elastizitätskoeffizient über 1, von einer unelastischen Nachfrage, wenn er unter 1 liegt. Grundsätzlich können wir feststellen, daß die Preiselastizität der Nachfrage von lebensnotwendigen Gütern verhältnismäßig gering, die von Luxusgütern hingegen groß ist.

Auch bei der Preiselastizität des Angebots sprechen wir wieder von einem elastischen Angebot, wenn der Koeffizient über 1, von einem unelastischen Angebot, wenn er unter 1 liegt.

Nach unserem einfachen Beispiel können wir die praktischen Folgerungen ziehen: Bei elastischen Gütern genügen schon verhältnismäßig geringfügige Preisänderungen, um Reaktionen der Nachfrage oder des Angebots auszulösen; bei Waren, die unelastisch sind (z.B. Brot), bedarf es demgegenüber erheblicher Preisänderungen, um Reaktionen der Nachfrage oder des Angebots auszulösen.

Die Berechnung des Warenpreises

Jeden Tag beklagen wir uns über die hohen Preise der Waren, wir denken aber selten daran, woraus sich ein Preis zusammensetzt. Wir wissen natürlich, daß ein Einzelhandelsgeschäft aus dem erzielten Warenverkauf alle Unkosten decken muß, die durch den Geschäftsbetrieb entstehen: Miete der Geschäftsräume, Beleuchtung, Heizung, Säubern, Löhne der Arbeiter und Gehälter der Angestellten usw. Am wenigsten denken die Verbraucher daran, daß der Kaufmann, wie jeder Berufstätige, von seiner Arbeit leben und seine Familie ernähren muß und für Zeiten eines schlechten Geschäftsganges vorsorgen soll.

Wenn man sich die Mühe nimmt, die Zusammensetzung eines Warenpreises in allen Einzelheiten zu verstehen, dann kann man als Verbraucher sich ein besseres Bild davon machen, worauf die Verteuerung der Waren zurückzuführen ist und warum der Lebensunterhalt immer teurer wird.

Der Kaufmann muß zuerst den Rechnungspreis der Ware als Grundlage seiner Preisberechnung feststellen. Diesen ersieht er aus der Rechnung seines Lieferers. Auf dem Weg der Ware vom Lieferer zum Käufer entstehen vielerlei Kosten: die Verpackung, die Beförderung zum Bahnhof und vom Bahnhof, die Versicherungskosten der Ware (z. B. gegen Beschädigung, Diebstahl, Feuer usw.). Für Waren aus dem Ausland müssen Zölle entrichtet werden. Alle diese einzelnen Spesen bilden zusammen die Bezugskosten. Die Summe aus dem Rechnungspreis und den Bezugskosten ist der Einkaufspreis (= Bezugspreis) des Kaufmannes. Des weiteren müssen alle Kosten, die er für die Führung des Geschäftes aufzuwenden hat, wie alle Raum- und Personalkosten, berechnet werden. Die Summe dieser Geschäftskosten (= Betriebskosten = Gemeinkosten) wird anteilig auf die einzelnen Waren umgelegt. Dazu nimmt er die Summe der Einkaufspreise sämtlicher bezogenen Waren (= als Summe der Bezugspreise) des letzten Jahres, z. B. 400 000 DM. Wenn die Summe aller Geschäftskosten im letzten Jahr 40 000 DM betrug, so betragen sie 10% der Summe des Einkaufspreises. Diese 10% werden dem Einkaufspreis zugeschlagen. Für manche Waren, besonders für weniger gängige, kann dieser Prozentsatz zu hoch sein. Deshalb ist es empfehlenswert, den Satz von 10% bei der betreffenden Warengruppe zu verringern. Dafür muß bei anderen Waren der Zuschlag um mehr als 10% erhöht werden. Einkaufspreis samt Geschäftskostenzuschlag ergeben den Selbstkostenpreis des Kaufmanns. Bei einem Verkauf der Ware zu diesem Preis kann er damit noch gar nichts verdienen, er hat nicht einmal den Lohn für seine Arbeit erhalten. Für seine Arbeit muß er dementsprechend eine bestimmte Summe ansetzen, die wir den Unternehmerlohn nennen. Das ins Geschäft investierte Geld muß auch verzinst werden: daraus entsteht ein zweiter Betrag, der Kapitalzins. Vorsorge für schlechte Zeiten trifft der Kaufmann, indem er einen Pro-

zentsatz als Risikozuschlag (=Risikoprämie) auf den Preis schlägt. Die Summe aus Unternehmerlohn, Kapitalzins und Risikozuschlag ist der Gewinnzuschlag, der in Prozenten ausgedrückt auf den Selbstkostenpreis geschlagen wird.

Die Grundlage zur Berechnung der Mehrwertsteuer ergibt sich aus dem Unterschied zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis: Dieser Unterschiedsbetrag wird mit 11% Mehrwertsteuer belastet.

Den Unterschied zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis, ausgedrückt in % des Verkaufspreises, nennen wir die Handelsspanne des Kaufmanns. Wenn der Einkaufspreis z.B. 20 DM ist, während der Verkaufspreis 30 DM beträgt, so sagen wir, daß der Kaufmann mit 33% Handelsspanne arbeitet.

Den Verkaufspreis ohne den Mehrwertsteuerzuschlag bezeichnen wir als Nettoverkaufspreis, während im Bruttoverkaufspreis auch die Mehrwertsteuer inbegriffen ist.

Auch wenn wir dies alles gut verstanden haben, erscheinen uns trotzdem die Preise nicht niedriger und das Leben nicht billiger.

Der Staat

Der Staatshaushalt im Rahmen der Volkswirtschaft

Ein wichtiger Teil der Grundbedürfnisse des Menschen kann nur durch die Gemeinschaft erfüllt werden: der Schutz gegen Bedrohung von außen durch Landesverteidigung, der Bau und die Unterhaltung von Straßen und Schulen, die Gewährleistung der Rechtssicherheit und vieles andere. Diese Aufgaben werden in erster Linie durch Staat und Gemeinden wahrgenommen, wobei in föderalistisch aufgebauten Staaten unter "Staat" der Bund und die Gliedstaaten zu verstehen sind. Um ihre Aufgaben erfüllen zu können, brauchen Staat und Gemeinden Geld. Staatsaufgaben bedingen Staatsausgaben. Staatsausgaben erfordern Staatseinnahmen. Staat und Gemeinden müssen von ihren Bürgern durch Besteuerung oder in anderen Formen die nötigen Geldmittel einziehen. Beim heutigen Umfang der öffentlichen Aufgaben machen diese Mittel einen erheblichen Teil, in vielen Ländern mehr als ein Drittel des Volksein-

kommern aus. Allein schon wegen ihres Umfangs bedürfen die öffentlichen Haushalte einer gesonderten Betrachtung im Rahmen der Volkswirtschaft. Dies gilt noch mehr, seit die öffentlichen Haushalte sich zu einem der wichtigsten Instrumente der staatlichen Wirtschaftspolitik entwickelt haben. Die Haushaltssumme steigt nicht nur in der Bundesrepublik Deutschland, sondern in fast allen Ländern der Welt von Jahr zu Jahr kräftig an. Das Wachsen der Staatsausgaben ist mit der Vermehrung der Staatsaufgaben verbunden.

Die Einnahmequellen des Staates

Die wichtigsten Staatseinnahmen sind Steuern, Zölle, Beiträge und Gebühren.

1. Steuern sind Abgaben in Geld, die der Staat von seinen Bürgern auf gesetzlicher Grundlage einzieht, ohne daß er dem Steuerpflichtigen dafür eine speziell zurechenbare Gegenleistung gewährt. Die Steuern erbringen in der Bundesrepublik Deutschland etwa 90 Prozent der Staatseinnahmen.
2. Zölle sind Abgaben, die bei Einfuhr, Durchfuhr oder Ausfuhr bestimmter Waren erhoben werden.
3. Beiträge werden erhoben für öffentliche Leistungen, die nicht einzelnen Empfängern, aber bestimmten Gruppen zugerechnet werden können, z. B. den Anliegern einer Straße.
4. Gebühren werden erhoben für Leistungen, die bestimmten Empfängern zugute kommen, z. B. für Leistungen der Post, für Verwaltungsakte wie das Ausstellen von Paß und Führerschein für standesamtliche Beurkundungen, für die Tätigkeit der Gerichte.

Die Vielfalt der Steuern

Steuern sind die wichtigste Einnahmequelle des Staates; es gibt kaum einen wirtschaftlichen Vorgang, aus dem der Staat nicht steuerlichen Nutzen zieht.

1. Direkte Besteuerung des Einkommens

Die Einkommensteuer erfaßt das Einkommen eines bestimmten Empfängers. Bezieherer höherer Einkommen werden dabei ver-

hältnismäßig stärker belastet. Zusätzlich kann die individuelle Bedürfnislage, insbesondere die Zahl der aus dem Einkommen zu versorgenden Personen, berücksichtigt werden. Nicht nur natürliche Personen werden zur Einkommensteuer herangezogen, sondern auch Kapitalgesellschaften (juristische Personen).

Die Masse der in abhängiger Arbeit Stehenden unterliegt der Lohnsteuer. Sie entspricht in der Höhe der Einkommensteuer und wird durch den Arbeitgeber einbehalten und an das Finanzamt abgeführt. Für alle, die neben dem Arbeitseinkommen kein anderes Einkommen haben, fallen Lohn- und Einkommensteuer zusammen.

2. Indirekte Besteuerung

Die wichtigste Form indirekter Besteuerung des Einkommens ist in Industriestaaten die Umsatzsteuer. Sie wird zwar von den Unternehmungen erhoben, belastet jedoch den Verbraucher. Auf Rechnungen tritt sie als Mehrwertsteuer in Erscheinung.

3. Besteuerung des Vermögens

Neben den bisher genannten Steuern stehen als zweite Gruppe diejenigen Steuern, die mit Vermögen und dessen Übertragung verbunden sind. Die Vermögensteuer geht vom vorhandenen Vermögen aus.

Die Gesamtheit der Maßnahmen zur Gestaltung der Steuern in einem Lande bezeichnet man als Steuerpolitik.

Haushaltsplan

In einem demokratischen Rechtsstaat ist die öffentliche Finanzwirtschaft durch Gesetze genau geregelt und einer öffentlichen Kontrolle unterworfen.

Im Haushaltsplan werden die für einen bestimmten Zeitraum geplanten Ausgaben den Einnahmen gegenübergestellt. Während der private Produzent und Verbraucher seine Ausgaben nach dem verfügbaren Einkommen plant, verfährt der Staat in der Regel umgekehrt: für die nötigen Ausgaben muß er durch entsprechende Einnahmen Deckung schaffen.

Es ist üblich, einen ordentlichen und einen außerordentlichen Haushaltsplan aufzustellen. In dem ersten werden alle

regelmäßig wiederkehrenden Einnahmen und alle Ausgaben für den fortlaufenden Verwaltungsbedarf eingestellt. Der außerordentliche Haushalt weist "außerordentlichen Bedarf" aus. In der Praxis werden hier hauptsächlich Ausgaben eingesetzt, die für betriebswirtschaftlich rentable und volkswirtschaftlich produktive Investitionen bestimmt sind. Nur für solche Ausgaben ist in der Regel Finanzierung durch Kreditaufnahme zulässig.

Die öffentlichen Haushaltspläne sind das "Hauptbuch des Staates", ihre Aufstellung und Durchführung ist der Kern der staatlichen Finanzwirtschaft. In ihnen schlagen sich die wirtschaftspolitischen Ziele der Regierungen nieder, sie beeinflussen das wirtschaftliche Geschehen auf vielfältige Weise. Die Regierung ist verpflichtet, bei allen finanz- und wirtschaftspolitischen Maßnahmen die Erfordernisse des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts zu beachten. Sie soll ihre Maßnahmen so treffen, daß diese sowohl zur Stabilität des Preisniveaus als auch zu einem hohen Beschäftigungsstand und außenwirtschaftlichem Gleichgewicht bei stetigem und angemessenem Wirtschaftswachstum beitragen.

Um die Finanzpolitik wirksamer und elastischer handhaben zu können, wird der Regierung in der Steuer- und Ausgabenpolitik ein gewisser Spielraum freien Handelns eingeräumt. Sie ist verpflichtet, einen mehrjährigen Finanzplan aufzustellen. Diese mittelfristige Finanzplanung soll sicherstellen, daß für einen längeren Zeitraum die erwarteten Einnahmen und Ausgaben mit den finanzwirtschaftlichen Notwendigkeiten und dem volkswirtschaftlichen Leistungsvermögen in Beziehung gesetzt werden. Damit wird die klassische Forderung, ein Staatshaushalt solle alljährlich in Einnahmen und Ausgaben ausgeglichen sein, aufgegeben. Der Haushalt wird vielmehr benutzt, um die Wirtschaftsentwicklung zu beeinflussen. Die Wirtschaft entwickelt sich nicht gleichmäßig, sondern in Wellen: auf eine Phase der Hochkonjunktur folgt in der Regel ein Abschwung und danach wieder ein neuer Aufschwung. Die Haushalte sollen dazu beitragen, das Ausmaß der Konjunkturschwankungen zu verringern; der Staat versucht, dem Konjunkturzyklus entgegenzuwirken.

Das Sozialprodukt
oder: Die Leistung der Wirtschaft

Das Sozialprodukt

Der Wettkampf der Staaten untereinander wird heute größtenteils auf wirtschaftlichem Gebiet ausgetragen. Um den erzielten Stand vergleichen zu können, muß man versuchen, die einzelnen Bereiche wirtschaftlicher Tätigkeit statistisch zu erfassen und dann zusammenzuzählen.

Das Sozialprodukt ist die wirtschaftliche Leistung eines Landes d.h. die Summe aller in einem Jahr produzierten Sachgüter und Dienstleistungen.

Im Sozialprodukt erfaßt man die produktive Leistung einer Volkswirtschaft in einem bestimmten Zeitraum, gewöhnlich im Verlauf eines Kalenderjahres. Dazu gehören zunächst die von der Landwirtschaft und vom Bergbau gewonnenen Sachgüter (primäre Produktion). Viele von ihnen werden von der gewerblichen Wirtschaft verarbeitet (sekundäre Produktion). Außerdem werden alle bezahlten Dienstleistungen hinzuge-rechnet: die Tätigkeiten des Groß- und Einzelhandels, der Banken und Versicherungen, des Personen-, Güter- und Nachrichtenverkehrs ebenso wie des Arztes, des Friseurs und der Hausgehilfin sowie die Leistungen des Staates für Unterricht und Gesundheitswesen, Polizei und Verwaltung (tertiäre Produktion).

In der Praxis ist es sehr schwer, das Sozialprodukt zu messen und international vergleichbar zu machen. Erst seit wenigen Jahren liefern Statistik und Wirtschaftswissenschaft die Voraussetzungen, das nötige gesamtwirtschaftliche Zahlenmaterial bereitzustellen und seine Bedeutung zu beurteilen. Für die Ermittlung des Wertes von Sachgütern kann ihr Preis herangezogen werden; schwieriger ist es, den Wert von Dienstleistungen zu messen. Welchen Beitrag zur wirtschaftlichen Leistung leistet ein Beamter am Schreibtisch, ein Pfarrer in der Seelsorge, ein Abgeordneter mit einer politischen Entscheidung? Die Statistik hilft sich damit, daß sie die dafür gezahlten Löhne und Gehälter einsetzt.

Da die Güter mit ihren Preisen und die Arbeitsleistungen mit ihrem Entgelt bewertet werden, schlagen sich sämtliche Preis- und Lohnänderungen auch im Sozialprodukt nieder. So kann ein höheres Sozialprodukt vorgetäuscht werden, ohne daß in Wirklichkeit mehr Güter erzeugt wurden. Deswegen wird das Sozialprodukt häufig auf die Preise eines bestimmten Basisjahres umgerechnet.

Berechnung des Sozialprodukts

Bisher haben wir den Begriff Sozialprodukt nur ungenau gebraucht. In den amtlichen Statistiken erscheint häufig die genauere Bezeichnung Brutto-Sozialprodukt für die Gesamtsumme. Dieser Betrag verringert sich um den Verschleiß von Maschinen, Geräten und Gebäuden, der als jährliche Abschreibung erscheint. Das um die Abschreibung verminderte Brutto-Sozialprodukt wird als Netto-Sozialprodukt zu Marktpreisen bezeichnet. Zieht man davon wiederum die indirekten Steuern ab, so erhält man das Netto-Sozialprodukt zu Faktorkosten, das mit dem Begriff des Volkseinkommens gleichgesetzt wird.

Verwendung des Sozialprodukts

In diesem Text soll untersucht werden, wie das Sozialprodukt verwendet wird.

Der Hauptanteil entfällt auf den privaten Verbrauch, ein kleinerer, aber ständig steigender auf den Staatsverbrauch; ein wichtiger Teil wird nicht verbraucht, sondern aufgespart. Er wird angelegt, investiert, und zwar in erster Linie durch Unternehmen, aber auch durch den Staat. Investitionen der Unternehmer bedeuten neue Maschinen, Anlagen und Bauten; auch das Anlegen von Vorräten wird in der Sozialproduktrechnung als Investitionen gezählt. Investitionen des Staates sind vor allem Straßen, Schulen, Krankenhäuser und Forschungsanstalten. Eine Volkswirtschaft, in der zuviel konsumiert und zuwenig investiert wird, kann nicht wachsen. Investitionen sind Vorbedingungen des Wohlstandes von morgen.

Ein weiterer Teil des Sozialprodukts wird für den Außen-

beitrag verbraucht, wenn der Wert der Exporte größer ist als der der Importe. In diesem Fall ist der Saldo positiv, beim Importüberschuß wäre er negativ.

Das Sozialprodukt von morgen

Alle Industrieländer haben seit Jahrzehnten eine "wachsende Wirtschaft", ihr Sozialprodukt ist unaufhörlich gestiegen. Ein amerikanischer Wirtschaftshistoriker, W.W. Rostow (geb. 1916), hat das wirtschaftliche Wachstum in zahlreichen Ländern untersucht und für alle ein einheitliches Schema der Entwicklung aufgestellt. In der traditionsgebundenen Gesellschaft gibt es höchstens ein langsames Wirtschaftswachstum, hier herrschen Brauch und Herkommen, es fehlen Wissenschaft und Technik. In der Wachstumsphase, die in Großbritannien schon 1783, in Deutschland 1850, in Rußland 1890 und in China 1950 begann, ermöglichen technische Fortschritte die Herstellung neuartiger Produktionsgüter (Dampfmaschine, Eisenbahn, Spinnmaschine). Mit ihnen kann mehr produziert und dadurch Kapital angesammelt werden. Im Reifestadium (Großbritannien seit 1850, Deutschland 1905, Rußland 1950) vollzieht sich der Übergang von der Agrar- zur Industriegesellschaft. Die Mehrzahl der Bevölkerung scheidet aus der Landwirtschaft aus und arbeitet in der Industrie. Eine Volkswirtschaft kann als reif bezeichnet werden, wenn sie auf allen wichtigen Gebieten rationelle Methoden zur Güterherstellung verwendet. Die Stufe des Massenverbrauchs wurde zuerst in den USA erreicht (1920), in Deutschland erst nach der Währungsreform; die meisten Länder der Welt sind noch weit von ihr entfernt. Erst wenn große Menschenmassen in der Lage sind, in großem Umfang Verbrauchsgüter auf den Märkten zu kaufen, finden Massengüter Absatz und können nun in immer größerer Zahl immer billiger hergestellt werden. Der Massenwohlstand ist ein anzustrebendes und erreichbares Ziel.

Wachstumspolitik

Die Steigerung der wirtschaftlichen Leistung und die daraus fließende Verbesserung des Lebensstandards der Bevölkerung

wird immer ein erklärtes Ziel der Wirtschaftspolitik sein. Das gilt für die westliche Welt wie für die Entwicklungsländer wie auch für den Ostblock, obwohl je nach Staatsauffassung, Weltanschauung und Stand der Entwicklung zuweilen andere politische Ziele eines Staates Vorrang vor der Verbesserung des Lebensstandards der Bevölkerung genießen. Die Anstrengungen der Staaten, als Voraussetzung zum Erreichen politischer und gesellschaftlicher Ziele die wirtschaftliche Leistung zu steigern, kann man unter der Bezeichnung Wachstumspolitik zusammenfassen.

Das Gesetz, nach dem die moderne Wirtschaft angetreten ist, ist das Gesetz der Expansion. Wer still steht, wer heute nur so viel produziert wie gestern und vorgestern, ist zum Untergang verdammt; darum der Kampf um die Wachstumsraten. Nur wer ständig wächst, kann sich den technischen Fortschritt leisten, und nur wer nicht veraltet, kann den Konkurrenzkampf bestehen.

Die Wachstumspolitik findet ihre Grenze in dem Erfordernis der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Stabilität. Die Wachstums- und Strukturpolitik fördert solche Faktoren, die die langfristige wirtschaftliche Entwicklung bestimmen. Sie lassen sich zu drei Gruppen zusammenfassen:

1. Maßnahmen zur Verbesserung der Infrastruktur

Hierher gehören alle Maßnahmen zur Erschließung eines Landes, insbesondere die Schaffung von Verkehrswegen, wie Straßen, Eisenbahnverbindungen, Brücken, Kanälen, Häfen, Flugplätzen, Post- und Nachrichtenverbindungen; ferner Versorgungseinrichtungen für Strom, Wasser und Gas; aber auch Einrichtungen, wie Ausbau des Gesundheitsdienstes, Abwasserbeseitigung, Müllabfuhr, Landschaftspflege, Stadtplanung; schließlich auch Schulen, Fachschulen, Universitäten und andere Bildungs- und Ausbildungsstätten. Die Förderung von Bildung und Wissen kann man als Ausbau der "geistigen Infrastruktur" bezeichnen.

Die Investitionen für die Infrastruktur werden nicht von den einzelnen Unternehmen getragen, sondern vom Staat.

2. Einsatz von Kapital

Von den drei Produktionsfaktoren Natur (Boden), Arbeit und Kapital wird der letztere immer wichtiger; je höher eine Wirtschaft entwickelt ist und je knapper Arbeitskräfte werden. In einer marktwirtschaftlichen Ordnung ist die Neubildung von Kapital durch Investition Sache der Unternehmer: sie erfolgt nach privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten. Der Staat kann durch Maßnahmen der Steuerpolitik und Begünstigung des Sparens die private Kapitalbildung und den Einsatz von Kapital anregen und fördern.

3. Erhöhung der wirtschaftlichen Beweglichkeit (Mobilität)

In der Bundesrepublik Deutschland hat die Landwirtschaft nach der Währungsreform im Laufe eines Jahrzehnts die Hälfte ihrer Arbeitskräfte abgegeben, der Bergbau ein Viertel. Auch in Zukunft werden Arbeitskräfte aus weniger produktiven in produktivere Bereiche abwandern.

Auch Unternehmen müssen beweglich sein. Betriebsvergrößerungen und Rationalisierungsmaßnahmen lassen sich häufig nur an neuen Standorten vornehmen, neue Maschinen und Verfahren verändern die Produktionsbedingungen und damit die Wettbewerbsverhältnisse, immer neue Werkstoffe setzen sich durch, immer andere Artikel versprechen Absatzchancen. Die genannten Maßnahmen ermöglichen nicht nur ein besseres Wirtschaftswachstum, sondern verändern zugleich langfristig die Wirtschaftsstruktur.

Sozialprodukt als Wohlstandsindikator

Bis zu Anfang der 70er Jahre war das Sozialprodukt einer Volkswirtschaft und seine Wachstumsrate die wichtigste Kennzahl sowohl zur Analyse der gesamtwirtschaftlichen Tätigkeit als auch zur Messung des Wohlstandes. Das Sozialprodukt wurde als "Kuchen" empfunden, dessen Aufteilung zwar strittig, dessen Vermehrung aber in aller Interesse zu liegen schien.

Die zunehmenden Nebenwirkungen des Wirtschaftswachstums haben in immer breiteren Kreisen der Bevölkerung Zweifel aufkommen lassen, ob mehr Güter auch mehr Wohlstand bedeuten. Ist das Sozialprodukt wirklich ein aussagefähiger Wohlstandsindikator? Denn: Sowohl umweltfreundliche als auch umweltgefährdende, sowohl sozial positiv als auch negativ zu bewertende Güter gehen in die Berechnung des Sozialprodukts ein und werden damit zu Trägern des Wirtschaftswachstums.

Begriff Wohlstand

Durch Produktion entstehen Einkommen. Einkommen stellen Kaufkraft dar. Kaufkraft ist die finanzielle Grundlage für Konsum. Wenn allein der Konsum Wohlstand bewirkte, dann könnte in der Tat die Höhe des Sozialprodukts ein quantitativer Ausdruck für den Wohlstand eines Landes sein; hohes Wirtschaftswachstum bedeutete dann hohe Wohlstandsvermehrung! Bevor diese Frage näher untersucht werden kann, muß der Begriff "Wohlstand" geklärt werden. Was ist Wohlstand?

Während das Bruttosozialprodukt nach internationaler Vereinbarung eindeutig definiert ist, besteht über den Begriff "Wohlstand" bedeutend weniger Klarheit.

Der Begriff "Wohlstand" wird oft gleichgesetzt mit dem Niveau der Bedürfnisbefriedigung durch Verbrauchs- und Gebrauchsgüter. Zuweilen wird darunter aber auch die Höhe des Volksvermögens oder beides verstanden.

Unter "Volksvermögen" versteht man im allgemeinen die Summe aller ökonomischen und aller ökologischen Güter, über die eine Volksgemeinschaft verfügt (ökonomisches und ökologisches Kapital).

Ökonomisches Kapital a) materielles ökonomisches Kapital

-Realkapital in Form von: Beständen an Betriebsmitteln (Anlagenbestand); Lagern an Werkstoffen (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Halbfabrikate); Lagern an Fertigprodukten.

-Konsumkapital (Bestand an Verbrauchs- und Gebrauchsgütern)

-Infrastruktur (social capital) in Form von: Straßen, Brücken, zivilen Flughäfen, Krankenhäusern, Schulen, Universitäten.

b) immaterielles ökonomisches Kapital

-Human capital: Fähigkeiten, Ausbildungs- und Wissenstand der Bevölkerung sowie Volksgesundheit.

Ökologisches Kapital (Umweltkapital)

a) nicht regenerierbare Ressourcen: Bodenschätze

b) regenerierbare Ressourcen: Wasser, Luft, Reichtum an Pflanzen und Tierwelt; dabei geht es nicht nur um die Erhaltung einzelner Arten, sondern auch um Zusammenspiel von Flora und Fauna als gesamtes Ökosystem. Wohlstand entsteht im Hinblick auf das Vermögen im allgemeinen erst durch seine Nutzung, durch Konsum, der die leiblichen und geistigen Bedürfnisse befriedigt. Wohlstand kann mithin als Nutzen durch Bedürfnisbefriedigung definiert werden. Wohlstand ist dann jener Aufwand, mit dem das menschliche Wohlbefinden verwirklicht wird. Und dieser Aufwand kann sowohl aus dem laufenden Einkommen bestritten werden als auch Nutzung von Vermögen sein. Zum Begriff "Wohlstand" gehören auch die sozialen Grundwerte (wie innere und äußere Sicherheit, auch Rechtssicherheit, Freiheit, Frieden, Gerechtigkeit), die das menschliche Wohlbefinden bestimmen. Wohlstand ist also dreidimensional zu definieren:

Wohlstand ist die Gesamtheit der dem Konsum zugeführten Güter (1. Dimension), die Gesamtheit an ökonomischem und ökologischem Kapital (2. Dimension) sowie die Gesamtheit an sozialen, kulturellen, ethischen und

ästhetischen Werten 3. Dimension), die insgesamt das menschliche Wohlbefinden bestimmen.

Diese Definition zeigt bereits, daß das Sozialprodukt als Einkommenskonzept kein ausreichender Wohlstandsindikator sein kann, weil es nur mit der ersten Dimension des Wohlstandsbegriffs einen gemeinsamen Nenner hat.

Verteilung der Einkommen als wirtschaftspolitische Aufgabe

Entwicklung und Aufteilung des Volkseinkommens

Den Begriff des Volkseinkommens haben wir im vorigen Kapitel in Zusammenhang mit dem Sozialprodukt schon kennengelernt. Wir können feststellen, daß das Volkseinkommen die Summe aller Einkommen der Produktionsfaktoren (z. B. Löhne, Gewinne, Mieten, Pachten, Zinsen) in einem bestimmten Zeitraum ist. Gegenüber dem Bruttosozialprodukt ist das Volkseinkommen kleiner, und zwar vor allem um die sogenannten Ersatzinvestitionen sind diejenigen Aufwendungen, die erforderlich sind, um die bei der Produktion abgenutzten bzw. aufgebrauchten Gebäude, Maschinen, Werkzeuge usw. zu ersetzen.

Durch indirekte Steuern (z. B. durch die Benzinsteuern) werden die Preise der Güter am Markt künstlich erhöht, ohne daß diese Aufschläge der Wirtschaft als Einkommen zufließen. So entfällt beispielsweise beim Benzinpreis derseits etwa die Hälfte des Literpreises auf Steuern.

Es gibt noch eine Reihe anderer Einkommensbegriffe, die untereinander zusammenhängen. Demnach läßt sich das Volkseinkommen in das Bruttoeinkommen aus unselbstständiger Arbeit und das Bruttoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen aufteilen und nach geringen Abzügen als Bruttoeinkommen der privaten Haushalte aus Erwerbstätigkeit und Vermögen ausweisen. Durch Verminderung um Lohnsteuer, Einkommens- und Vermögenssteuern sowie Sozialversicherungsbeiträge berechnet sich daraus das Nettoeinkommen.

Nicht das gesamte Volkseinkommen fließt den privaten Haus-

halten zu. Ein Teil verbleibt bei den Unternehmen als unverteilter Gewinn, ein weiterer Teil fließt als Einkommen aus öffentlicher Unternehmertätigkeit und öffentlichem Vermögen unmittelbar an den Staat. Ferner haben die privaten Haushalte Lohnsteuern und andere direkte Steuern sowie Beiträge an die Sozialversicherungen zu entrichten. Das Nettoeinkommen der privaten Haushalte ist infolge der Abzüge wesentlich niedriger als das entsprechende Bruttoeinkommen oder gar das Volkseinkommen.

Der Staat entzieht den privaten Haushalten aber nicht nur Teile des Bruttoeinkommens, sondern überträgt auch beträchtliche Summen an sie, vor allem in Form von Renten, Kindergeld, Geldleistungen aus der Arbeitslosenversicherung, der Sozialhilfe und sozialen Krankenversicherung. Ein privater Unternehmer kann bei der Lohnzahlung keinen Unterschied zwischen Alleinstehenden und Familienvätern machen; aber der Staat kann durch Lohnsteuergruppen und Kindergeld ausgleichend wirken.

Aus den vielfältigen Abzügen und Übertragungen ergibt sich das verfügbare private Einkommen. Seine Entwicklung, Höhe und Verteilung bestimmen maßgeblich den privaten Verbrauch und die private Ersparnis.

Die gegenwärtige Schichtung der Einkommen

In allen Ländern der Welt steht einer großen Zahl von Menschen mit geringem Einkommen eine kleine Zahl von Beziehern großer Einkommen gegenüber.

Von einem Industrieland zum andern sind die Unterschiede nur geringfügig. Für die Entwicklungsländer lassen sich aus Mangel an statistischen Unterlagen keine genauen Angaben machen; für die meisten von ihnen gilt aber, daß der Kontrast zwischen arm und reich noch viel krasser ist: Luxus neben Lumpen, Cadillacs neben Ochsenkarren, Paläste neben Elendshütten. In den Industrieländern hat die wirtschaftliche Entwicklung die Gegensätze gemildert und die Mittelschicht zwischen arm und reich immer mehr anwachsen lassen.

Lohn- und Gehaltsempfänger, aber auch Selbstständige erhalten ihr Einkommen als Entgelt für die Arbeitsleistung. Auch der

Produktionsfaktor Boden kann seinem Eigentümer ein Einkommen verschaffen (Grundrente). Den Inhabern von Kapital (Kapitalisten) fließt Einkommen in Form von Zins und Gewinn zu. So verfügt im Produktionsprozeß jede Gruppe im wesentlichen über einen der Produktionsfaktoren: Arbeiter verfügen über Arbeit, Eigentümer von Produktionsmitteln über Kapital und Grundbesitzer über Boden.

Einkommen als Preise der Produktionsfaktoren

Lohn als Preis des Faktors Arbeit

Man kann den Lohn als einen Preis verstehen, nämlich als den Preis, der auf dem Arbeitsmarkt für den Produktionsfaktor Arbeit gezahlt wird. Dabei darf unter Lohn nicht nur der reine Stundenlohn, Wochenlohn oder das Monatsgehalt verstanden werden; Urlaubsbedingungen, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Zuschläge und soziale Nebenleistungen sind Faktoren, die die Höhe des Reallohns mitbestimmen.

Wir gehen bei der Erklärung des Lohns also von der allgemeinen Theorie der Preisbildung aus, müssen aber die Besonderheiten des Faktors Arbeit, vor allem die Gebundenheit an die menschliche Person und die Besonderheiten des Arbeitsmarktes berücksichtigen.

Zins als Preis des Faktors Kapital

Nach marktwirtschaftlicher Auffassung stellt Zins den Preis dar, der sich für die Überlassung von Kapital nach dem Gesetz von Angebot und Nachfrage am Kapitalmarkt bildet. Er zwingt alle, die Kredit suchen, die Belastung durch den Zins mit dem voraussichtlichen Nutzen bei der Verwendung des geliehenen Kapitals zu vergleichen. Andererseits reizt er Geldbesitzer, Kredite und Darlehen zu vergeben. Der Zins hat also im Grunde dieselbe Lenkungsfunction wie alle anderen Preise: Er sorgt dafür, daß das immer knappe Kapital dorthin fließt, wo es den größten Ertrag erzielen kann.

Grundrente als Preis für die Bodennutzung

Landwirtschaftlicher Boden ist keine freie Gabe der Natur; deshalb ist eine scharfe Abgrenzung der Faktoren Natur und Kapital hier kaum durchführbar. Städtische Grundstücke verdanken ihren Wert überwiegend ihrer Lage, d.h. der Nähe zu Wohn- und Geschäftszentren, Produktionsstätten, Verkehrswegen; auch sie haben also ihren Wert mittelbar aus einem Aufwand von Kapital und Arbeit.

Rechnet man, was nach dem Gesagten nur theoretisch und nur näherungsweise möglich ist, von dem in Geld ausgedrückten Ertrag eines landwirtschaftlichen Grundstücks den Aufwand an Arbeit und Kapital ab, so bleibt in der Regel ein Restbetrag übrig: die Grundrente. Sie ist der Preis, der im Produktionsprozeß für den Faktor Boden bezahlt werden muß. In einer Wirtschaft, in der Boden ein knappes Gut ist, wird auch der schlechteste, eben noch bebaubare Boden eine Rente - wir könnten vereinfachend sagen eine Pacht - abwerfen (absolute Grundrente); alle Böden, die nach Qualität und/oder Lage besser sind, werfen eine zusätzliche Rente (Differentialrente) ab. Die Rente bei Stadtgrundstücken ist im wesentlichen immer eine Lagerrente und damit Differentialrente.

Unternehmereinkommen und Gewinn

Nehmen wir an, ein Einzelunternehmer besitze eine mittelgroße Fabrik, die er selbst leitet. Am Ende eines guten Geschäftsjahres verbleibt ihm noch ein Betrag von 200 000 DM, nachdem er seine Arbeitskräfte entlohnt, seine Lieferanten bezahlt und seine Steuern abgeführt hat. Das ist viel Geld, doch als Gewinn kann er nur einen Teil davon buchen, denn er muß noch eine Reihe weiterer Kosten einsetzen:

1. Das eingesetzte Kapital muß verzinst werden. Der Unternehmer arbeitet heute in großem Maße mit fremdem, also geliehenem Kapital. In diesem Falle muß er die Zinsen für das Fremdkapital als Betriebsausgabe behandeln; in der Bilanz erscheint ein entsprechend niedrigerer Gewinn.

2. In dem Betrag ist eine Rente für das eigene Fabrikgrundstück enthalten. Wäre die Fabrik auf gepachteten Grundstük-

ken und in gemieteten Räumen untergebracht, so erschienen Pacht und Miete als Betriebsausgaben und träten nicht als Gewinn in Erscheinung.

3. Schließlich ist in dem Betrag auch ein Entgelt für die vom Unternehmer geleistete Arbeit (Unternehmerlohn) enthalten. Wir brauchen nur anzunehmen, der Unternehmer ziehe sich von der Leitung der Fabrik zurück und übertrage sie einem verantwortlichen Direktor. Das Gehalt, das er diesem aussetzen muß, entspricht - gleiche Leistung vorausgesetzt - dem Anteil des Arbeitslohnes an seinem Gewinn.

4. Die unter 1. bis 3. aufgezählten Beträge stellen für den Unternehmer, ebenso wie die bezahlten Löhne und Steuern, Kosten dar. Ob er einen Überschuß erzielt, der diese Kosten übersteigt oder wenigstens deckt, darüber entscheidet nicht er selbst, sondern das hängt davon ab, ob sich auf dem Markt soviel kaufkräftige Nachfrage findet, daß seine Ware zu kostendeckenden Preisen abgesetzt werden kann. Der Unternehmergewinn ist also eine Restgröße.

Die Preise der Produktionsfaktoren stehen im Wechselbezug

Zusammenfassend können wir feststellen: Die Einkommensarten Lohn, Zins, Grundrente und Unternehmergewinn lassen sich erklären als Preise, die für die Beiträge der Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital, Boden und Unternehmerleistung gezahlt werden. Für den, der Produktionsfaktoren benötigt, stellen diese Preise Kosten dar; für den, der über Produktionsfaktoren verfügt, sind sie Einkommen. Die Preise, die sich für die Produktionsfaktoren auf den Märkten bilden, bewirken die Verteilung der Einkommen. Je knapper die einzelnen Produktionsfaktoren in einer Volkswirtschaft sind, desto höhere Entgelte erzielen sie im Vergleich zu den anderen Faktoren. Sie sind dementsprechend Schwankungen unterworfen. Eine Straße läßt sich entweder mit viel Aufwand an Arbeitskräften und wenig Kapital bauen, oder mit viel Kapital (Maschinen) und entsprechend vermindertem Anteil des Faktors Arbeit. In Indien, wo Arbeitskräfte im Überfluß vorhanden sind und Kapital knapp ist, sehen wir an einer Baustelle viele Arbeiter und wenig Maschinen; bei uns ist das Verhältnis umgekehrt: mensch-

liche Arbeitskraft wird immer mehr durch Maschinen ersetzt. Die Entlohnung der indischen Arbeiter ist gering, in Deutschland sind Arbeitskräfte knapp und werden daher gut bezahlt. Hier müssen Unternehmer wegen des Wettbewerbs scharf kalkulieren, den Einsatz von Maschinen und die Beschäftigung der teuren Arbeitskräfte sorgfältig planen; in Indien, wo eine unternehmerisch erfahrene Schicht sich erst entwickelt, können tüchtige Unternehmer hohe Gewinne erzielen.

Der Zusammenhang von Eigentum und Einkommen

Nur wer arbeitet, kann ein Lohneinkommen beziehen, nur wer Kapital besitzt, kann Zinsen einnehmen; nur wer Boden besitzt, kann eine Grundrente beziehen, nur wer Unternehmer ist, kann Unternehmergewinne erzielen. Das Einkommen einer Einzelperson hängt demnach davon ab, ob und in welchem Umfang sie über Produktionsfaktoren verfügt. Welche der Produktionsfaktoren überhaupt in der Verfügungsgewalt von Einzelperson stehen können, hängt von der jeweiligen Gesellschaftsordnung ab.

Es erscheint uns heute selbstverständlich, daß jeder über seine Arbeitskraft frei verfügen kann. Nur wo Sklaverei, Leibeigenschaft oder staatlicher Terror mit Zwangsarbeit herrschen, ist die freie Verfügung über die eigene Arbeitskraft aufgehoben.

Nur wer über Produktionsfaktoren verfügt, kann Einkommen beziehen. Über die Nutzung seiner eigenen Arbeitskraft hinaus bezieht derjenige zusätzliches Einkommen, der über Eigentum an den anderen Produktionsfaktoren verfügt, als Haus- und Grundbesitzer oder Besitzer von Sachkapital (Unternehmen) oder Geldkapital (Sparguthaben). Im allgemeinen kann Eigentum nur durch Sparen aufgebaut werden, und sparen kann nur, wer über den Existenzbedarf hinaus ein ausreichend hohes Einkommen hat.

Was ist Vermögen?

Der Eigentümer eines Wohnhauses oder eines Sparbuchs besitzt Vermögen: Sachvermögen bzw. Geldvermögen. Sein PKW, Fernsehapparat und all die anderen kurzlebigen und langlebigen Haus-

haltsgegenstände sind für seine Lebensführung wichtig; dieses Gebrauchsvermögen wird aber nicht in den Vermögensstatistiken erfaßt.

Die bisher genannten Vermögensbeispiele sind für eine Volkswirtschaft weniger wichtig und in der politischen Diskussion weniger umstritten als das Betriebs- oder Produktivvermögen, d. h. vor allem das Sachvermögen, das die Gebäude und Maschinen der Betriebe darstellen. Besitzer privaten Produktionsvermögens konnten in den letzten Jahrzehnten beträchtliche Gewinne erzielen; Geldvermögen hingegen wird durch Inflation vernichtet.

Vermögensbildung

Voraussetzung der Vermögensbildung ist ein hinreichendes Einkommen. Umgekehrt ist Vermögen die Quelle weiterer laufender Einkommen. Mit wachsendem Einkommen steigt auch die Sparfähigkeit. Die privaten Haushalte sparen heutzutage im Durchschnitt fast 10% ihrer Einkommen. Doch sind keineswegs alle in der Lage, in diesem Ausmaß oder überhaupt zu sparen. Hinter dem Durchschnitt verbirgt sich eine recht ungleichartige Sparfähigkeit.

Während die Selbständigen von ihren hohen Einkommen erhebliche Teile sparen können, nahmen Arbeitnehmer und Rentner in geringerem Maße an der Ersparnisbildung teil. Diese einseitige Vermögensbildung bei den Selbständigen und die hohen Unternehmensgewinne haben eine immer heftiger werdende Kritik hervorgerufen.

Der Staat versucht das Sparen zu fördern und die Vermögensbildung in den unteren und mittleren Einkommenschichten zu unterstützen. Dazu tragen Sparprämien, Vergünstigungen beim Bau von Eigenheimen, besondere "Gesetze zur Förderung der Vermögensbildung der Arbeitnehmer" bei. Auch die Privatisierung von staatlichen Unternehmen und die Ausgabe von "Volksaktien" sollen vermögensbildend wirken. Fast alle Bundesbürger besitzen ein Sparbuch, aber nur jeder vierte Haushalt besitzt Aktien.

Die Europäische Gemeinschaft (EG)

Die Gründungsdaten

Ein wichtiges Jahr für den Zusammenschluß der Europäischen Gemeinschaft war das Jahr 1951: Die Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien und die drei Benelux-Staaten (Belgien, Niederlande und Luxemburg) unterzeichneten den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS/Montanunion). Aufgrund dieses Vertrages wurden bis zum Frühjahr 1953 alle Zölle und mengenmäßigen Beschränkungen für Eisenerz, Kohle und Schrott abgeschafft und 1958 wurden die einzelstaatlichen Zölle auf Einfuhren aus Drittländern harmonisiert.

Am 25. März 1957 unterzeichneten die sechs Montanunion-Staaten in Rom die Verträge ("Römische Verträge") über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) und der Europäischen Atomgemeinschaft (EURATOM).

Um den Verwaltungsapparat nicht übermäßig aufzublähen, wurden bis 1967 die Organe von Montanunion, EWG und Euratom verschmolzen zu einem Europäischen Parlament, einer Kommission, einem Ministerrat und einem Europäischen Gerichtshof für alle drei Europäischen Gemeinschaften. Seitdem heißt es offiziell "Europäische Gemeinschaften" und im allgemeinen Sprachgebrauch auch "Europäische Gemeinschaft".

Ursprünglich (1957) von sechs Staaten gegründet, ist sie mittlerweile - seit 1986 - auf zwölf Mitglieder angewachsen. Neben der Bundesrepublik Deutschland zählen dazu: Belgien, Dänemark, Spanien, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande und Portugal. In der EG leben heute rund 324 Millionen Menschen.

Die Hauptziele

Anfänglich als Wirtschaftsgemeinschaft gegründet, wuchs die EG gerade in den letzten Jahren sichtlich auch zu einer politischen Gemeinschaft zusammen. Ihre Tätigkeit erfaßt immer mehr Bereiche, in denen der einzelne Staat allein nicht

mehr wirksam handeln kann, abhängig ist von anderen Staaten bzw. der Staatengemeinschaft.

Wirtschaftspolitik und Währungsfragen, Handelspolitik, Forschung, Technologie und Umweltschutz, aber auch die Gesundheitspolitik und das Verkehrswesen stehen hier nur als besonders augenfällige Beispiele. Die Außenpolitik der Europäer und Fragen der europäischen Sicherheit gehören ebenfalls dazu. Um folgende Ziele geht es also:

- einen immer engeren Zusammenschluß der europäischen Völker
- Sicherung wirtschaftlichen und sozialen Fortschritts durch gemeinsames Handeln
- stetige Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen für alle Bürger
- Beseitigung der noch trennenden Schranken zwischen den Europäern
- Frieden und Stabilität in einem freiheitlichen und solidarischen Europa.

Das aktuelle große Vorhaben der Gemeinschaft ist, bis Ende 1992 den Gemeinsamen Markt, den Europäischen Binnenmarkt, zu verwirklichen, über den schon seit den Gründungsverträgen der Gemeinschaft diskutiert wird. Innerhalb des Europäischen Binnenmarktes sollen wir ohne Grenzkontrollen von einem EG-Land in ein anderes reisen können, und auch Güter, Dienstleistungen und Kapital sollen sich frei bewegen können.

In den letzten Jahren haben die Staats- und Regierungschefs aller EG-Mitgliedstaaten mehrfach Erklärungen abgegeben, in denen sie für die Vollendung dieses einheitlichen Binnenmarktes eintreten. 1985 forderten die Staats- und Regierungschefs die Kommission der EG auf, konkrete Vorschläge auszuarbeiten und vorzulegen, um dieses Ziel bis Ende 1992 zu erreichen.

Im Juni 1985 veröffentlichte die Kommission ihre Vorschläge, verbunden mit einem Zeitplan, in einem Weißbuch. Das Weißbuch enthält mehr als 300 Entwürfe zur Abschaffung aller Grenzhindernisse sowohl für die Bürgerinnen und Bürger der EG als auch für alle Wirtschaftszweige.

Es sieht vor, daß die vorgeschlagenen Maßnahmen zur Vollendung des Binnenmarktes nach einem bestimmten Zeitplan von

1985 bis Ende 1992 beraten, angenommen und in die Tat umgesetzt werden sollen. Die Verwirklichung des Europäischen Binnenmarktes bis Ende 1992 wird ermöglicht durch die Einheitliche Europäische Akte, die die Staats- und Regierungschefs der 12 EG-Länder (Europäischer Rat) im Februar 1986 verabschiedet haben und die am 1. Juli 1987 in Kraft trat.

Die Einheitliche Europäische Akte ist eine Reform der Römischen Verträge (Gründungsverträge der EWG und Euratom), die den politischen Impuls und den gesetzlichen Rahmen schafft, den Europäischen Binnenmarkt bis Ende 1992 zu verwirklichen. Weitere vereinbarte Ziele sind:

- die Währungsunion schrittweise zu erreichen,
- die Solidarität zwischen den Regionen zu verstärken,
- der gemeinsamen Außenpolitik eine vertragliche Basis zu geben und
- die Zusammenarbeit auf die Bereiche Forschung, Technologie und Umweltschutz auszudehnen.

Die "Europäische Union" - "Vereinigte Staaten von Europa"

In der Einheitlichen Europäischen Akte ist festgelegt, daß die Mitgliedsländer die Europäische Union anstreben und ihre politische Zusammenarbeit in der Außenpolitik vertiefen wollen. Viele EG-Regierungschefs begrüßen das Ziel der Europäischen Union als einen engeren politischen Zusammenschluß, für den sie auch bereitwillig einen Teil ihrer Souveränität übergeben. Die Meinungsumfrage 1987 zeigt unterschiedliche Einstellungen zur Europäischen Union. Die Europäische Integration ist ein geschichtlicher Prozeß, dessen genauen Verlauf und Ausgang wir noch nicht kennen. Allerdings sollen die europäischen Nationen nicht gleichgemacht werden. Die Verschiedenheiten der Traditionen, Kulturen und Sprachen sind ein großer Reichtum für Europa. Auch im Europäischen Binnenmarkt soll das kulturelle Erbe der Mitgliedstaaten bewahrt bleiben. Jedoch sollen der Austausch und die Verständigung zwischen den Völkern und Staaten erleichtert und gefördert werden.

Distributionspolitik

Wie kommen Produkte aus den Fabriken zum Verbraucher? Wer sind die Käufer? Wo findet man Kunden? Wie gelangt das Produkt zum Benutzer? Mit derartigen Fragen beschäftigt sich die Distributionspolitik (Distribution=Verteilung, Vertrieb) eines Unternehmens.

Absatzorganisation und Absatzwege

Für eine Person, die das Geschäftsleben nicht kennt, ist der Handel ein unübersichtliches Gebilde von Einzelhändlern, Großhändlern, Fabrikanten, Vertretern und Angestellten, die alle etwas verkaufen wollen. Nicht so für den erfahrenen Geschäftsmann, der die klaren Strukturen erkennt und sieht, auf welchen Wegen die Waren vom Hersteller zum Endverbraucher fließen. Diese Strukturen werden in der Fachsprache als Absatzorganisationen mit vielen Absatzwegen bezeichnet. Begriffe wie Handelsweg, Absatz-, Distributions- oder Marktkanal und Absatz-, Vertriebs- oder Handelskette werden im folgenden gleichbedeutend zum Begriff Absatzweg verwendet.

Aufgaben des Handels

Aus der Hauptaufgabe der Handelsunternehmen, die Güterverteilung zwischen Produzenten und Verbrauchern sicherzustellen, lassen sich verschiedene weitere Aufgaben ableiten.

- Der Handel überbrückt die Entfernung zwischen Herstellungs- und Verbrauchsort.
- Der Handel übernimmt die Vorratshaltung für seine Kunden und gleicht damit deren schwankenden Bedarf aus.
- Der Handel überbrückt die Zeitspanne, die zwischen dem Zeitpunkt der Erzeugung und dem des Verbrauchs auftreten kann.
- Der Handel vermeidet starke Preisschwankungen, indem er günstig in großen Mengen und zu verschiedenen Herstellerpreisen einkauft.
- Der Handel räumt seinen Kunden Kredite ein, damit sie die Zeit zwischen Einkauf und Zahlung ihrer eigenen Kunden überbrücken können.

- Der Handel kauft gemäß dem Produktionsprozeß eines Herstellers große Mengen von ihm und verteilt sie dann an viele kleinere Abnehmer.
- Der Handel macht durch Sortieren, Mischen, Reinigen und Bearbeiten eingekaufte Güter erst verkaufsfähig.
- Der Handel stellt verschiedene Produkte zu einem Sortiment zusammen, um dem Kunden Vergleich und Auswahl zu ermöglichen.
- Der Handel sucht und erschließt neue Märkte.
- Der Handel veranlaßt bei seinen Lieferanten Anpassungen an veränderten Bedarf, wenn er bei seinen Kunden eine Bedarfs- und Geschmackswandlung feststellt. Aus dieser Aufgabenstellung stammt auch das geflügelte Wort "Handel schafft Wandel".
- Der Fachhandel berät und betreut seine Kunden.

Arten des Handels

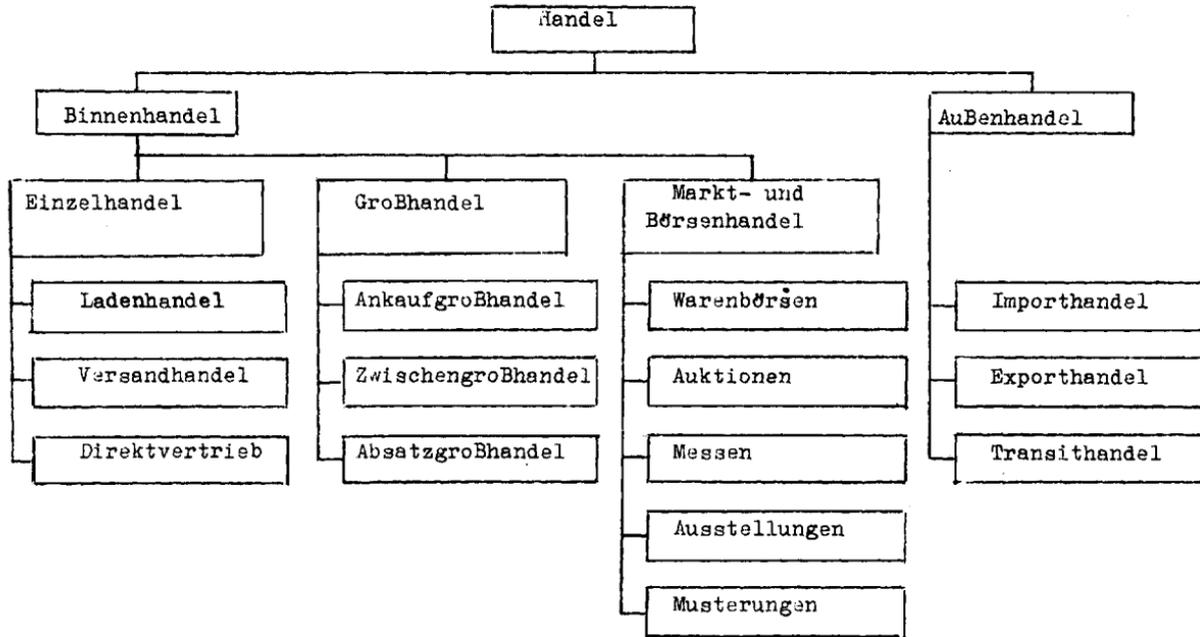
Die bekannteste Unterteilung des Handels ist die in Binnenhandel und Außenhandel. Die Grafik "Arten des Handels" zeigt, wie diese beiden Handelsarten üblicherweise weiter unterteilt werden. Diese scharfe Trennung der Handelsunternehmen ist in der Praxis jedoch nicht anzutreffen, denn alle großen Handelsunternehmen betreiben mehrere Handelsarten.

Großhandel

Großhandel betreiben alle Unternehmen, die Waren einkaufen und sie dann mit Aufpreis ohne wesentliche Veränderung ihrer Beschaffenheit an Verarbeiter, Wiederverkäufer oder Großverbraucher liefern. Damit nimmt der Großhandel eine Mittlerstellung zwischen Produzent und Einzelhändler beziehungsweise industriellem Abnehmer ein. Seine Bedeutung für die Wirtschaft ist beachtlich und nur unerfahrene Produzenten erheben gern die Forderung, den Großhandel auszuschalten, weil er angeblich den Absatzweg vom Hersteller zum Abnehmer nur unnötig verlängere und verteuere.

Liefert der Produzent seine Waren nur über den Großhändler aus, hat er lediglich einen Vertriebsweg, nämlich den zum Großhändler. Verzichtet er auf den Großhändler, um die Ein-

Arten des Handels



zelhändler selbst zu beliefern, hat er plötzlich mehrere Vertriebswege Produzent - Einzelhändler.

Der Großhandel bietet neben Kostenersparnissen viele andere Vorteile:

- Der Auf- und Ausbau einer eigenen Vertriebsorganisation ist teuer. Der Vertriebsweg über den Großhandel ist häufig kostengünstiger.
- Bei starkem Wachstum können die vorhandenen finanziellen Mittel zum Ausbau der Produktionskapazität verwendet werden statt für den Ausbau der Vertriebsorganisation.
- Aufgrund beschränkter finanzieller Mittel kann der Produzent die Kreditwünsche von Kunden nicht erfüllen, wohl aber von Großhändlern.
- Es ist dem Produzenten ohne große Vertriebsabteilung nicht möglich, geeignete Mitarbeiter für den Vertrieb zu gewinnen, auch fehlt es ihm am Marketing-Know-how.
- Die Bestellmengen vieler einzelner Abnehmer sind häufig so gering, daß eine wirtschaftliche Auftragsabwicklung nicht möglich ist. Durch Einschaltung des Großhandels werden Tausende von Lieferscheinen, Rechnungen, Buchungen und Mahnungen eingespart und trotzdem ein größerer Kundenkreis beliefert.
- Der Produzent hat die Möglichkeit, die vom Großhändler bestellten Produkte unmittelbar nach Fertigstellung auszuliefern. Damit sinkt sein Lagerrisiko.
- Kundendienst und Kundenberatung durch einen eigenen Vertrieb sind zu erzeugnisspeziell. Viele Kunden wünschen eine umfassende Beratung und Information. Der Großhändler bietet in der Regel mehrere vergleichsbare Produkte an und überläßt dem Käufer die Wahl.
- Der Einzelhändler spart Beschaffungszeit und -kosten.
- Der Einzelhändler profitiert vom reichhaltigen Warensortiment des Großhändlers.
- Der Einkauf in kleinen Stückzahlen erspart dem Einzelhändler teure Lagerhaltung.

Der Großhandel als Vermittler zwischen Hersteller und Einzelhändler bietet also mannigfaltige Vorteile; damit können sich Industrieunternehmen auf ihre eigentliche Aufgabe, das

Herstellen von marktgängigen Produkten, konzentrieren.

Arten des Großhandels

Es gibt mehrere Gesichtspunkte, nach denen der Großhandel eingeteilt werden kann:

Einteilung nach den gehandelten Waren:

- Großhandel mit Rohstoffen (vornehmlich Erntewaren)
- Großhandel mit Halbfabrikaten
- Großhandel mit Fertigfabrikaten

Beim Handel mit Erntewaren überwiegen die Tätigkeiten, die sich auf das Erkennen des günstigsten Angebots in räumlicher, zeitlicher, quantitativer, qualitativer und preislicher Hinsicht erstrecken. Bei der Beurteilung des Angebots spielen Fachkenntnisse eine große Rolle. Anders ist es beim Handel mit Halb- und Fertigfabrikaten, der sich in erster Linie nach dem Warensortiment der Hersteller richten muß.

Einteilung nach organisatorischen Regelungen:

- Großhandel als Streckenhandel
- Großhandel als Lagerhandel

Beim Streckenhandel schickt der Großhändler die Bestellung an den Lieferanten weiter, der dann die Ware von seinem Lager direkt an den Kunden ausliefert. Beim Lagerhandel nimmt der Großhändler die von ihm zu verkaufenden Produkte auf sein Lager und liefert von dort aus. Beide Arten kommen oft in einem Unternehmen nebeneinander vor, doch gibt es auch Unternehmen, die sich ausschließlich der einen oder anderen Art widmen.

Einteilung nach Stellung in der Handelskette:

- Aufkaufgroßhandel
- Zwischengroßhandel
- Absatzgroßhandel

Der Aufkaufgroßhändler kauft Erntegüter, Rohstoffe und andere Stapelgüter auf wie Getreide, Wolle, Schrott, Baumwolle, Metall oder Hölzer. Die ständige Beobachtung der Märkte ist notwendig, um das mit Preisschwankungen verbundene Risiko zu verringern.

Der Zwischengroßhandel verbindet zwei aufeinanderfolgende Produktionsstufen; besondere Bedeutung hat er im Eisen- und Stahlhandel.

Der Absatzgroßhandel kann einmal nach dem Sortiment und nach den Unternehmensformen untergliedert werden. Beim Sortimentsgroßhandel werden verschiedene Warengruppen geführt (Lebensmittelgroßhandel), während der Spezialgroßhandel nur ein schmales, aber sehr tiefes Sortiment führt (Spirituosengroßhandel). Beim Absatzgroßhandel gibt es den Abholgroßhandel, bei dem der Kunde seine Ware abholt, den Zustellgroßhandel, bei dem der Kunde die Ware gebracht bekommt, und schließlich den Regalgroßhandel, bei dem der Einzelhändler dem Großhändler Verkaufsraum oder Regalfläche zur Verfügung stellt. Dieser füllt dann die Regale mit Artikeln auf und nimmt unverkäufliche zurück.

Einzelhandel

Der Einzelhandel ist die letzte Stufe im volkswirtschaftlichen Verteilungsprozeß. Er kann seine Waren nur verkaufen, wenn diese den Wünschen seiner Kunden, der Endverbraucher, entsprechen. Deshalb muß er seine Kunden genau kennen, insbesondere die Zusammensetzung der verschiedenen Käuferschichten. Ein Lebensmittelgeschäft, das seinen Standort in einem Villenviertel am Rande der Stadt hat, benötigt beispielsweise ein anderes Warensortiment als ein Laden in einer Wohnsiedlung des sozialen Wohnungsbaus. Andererseits kann ein Einzelhändler sich aber auch unabhängig von seinem Standort bewußt nur an eine bestimmte Käuferschicht wenden, indem er entweder ausschließlich hochwertige Markenartikel oder nur preiswerte Massenartikel anbietet. In beiden Fällen muß er die Wünsche seiner Kunden genau kennen.

Der Einzelhändler kauft seine Waren in der Regel vom Hersteller, von Handelsvertretern oder von Großhändlern. Er lagert sie, setzt die Preise fest, verkauft sie an seine Kunden und liefert sie in vielen Fällen auch aus.

Arten des Einzelhandels

Die Unternehmen des Einzelhandels lassen sich einteilen in

- Ladengeschäfte
- Versandgeschäfte
- Direktverkaufs-Geschäfte (Direktvertrieb)

Wie für alle anderen Handelsformen gilt auch hier: Große Einzelhandelsunternehmen beschränken sich häufig nicht auf eine Handelsart, sondern nutzen alle sich bietenden Möglichkeiten. So verkaufen einige namhafte Einzelhandelsunternehmen ihre Waren in Ladengeschäften und ergänzend im Versandhandel, andere machen es umgekehrt.

Ladengeschäfte

Das Gemischtwarengeschäft hat seinen Standort in Wohnsiedlungen und auf dem Land. Es führt ein breites, aber flaches Sortiment von Lebensmitteln, Wasch- und Körperpflegeartikeln, manchmal auch Textilien und Haushaltswaren. Die "Tante-Emma-Läden" und das Kolonialwarengeschäft sind typische Beispiele, aber sie werden wohl bis auf wenige aussterben, so ist die Entwicklung heute. Der Konkurrenz der großen Shopping-Center auf der grünen Wiese mit ihrem preiswerten und tiefen Sortiment sind sie nicht mehr gewachsen.

Das Fachgeschäft führt Waren einer oder nur weniger Warengruppen (Schuhe, Textilien, Möbel, Feinkost), hat jedoch von diesen Waren regelmäßig mehrere Qualitäten, Arten und Größen vorrätig. Meist wird der Kunde qualifiziert beraten und individuell bedient. Die Preise sind überdurchschnittlich hoch. Typisches Beispiel sind die Boutiquen als kleine Fachgeschäfte für betont modische Textilien.

Kauf- und Warenhäuser sind Großbetriebe, die - meist in Selbstbedienung - Waren aus zahlreichen Branchen anbieten und trotzdem über ein breites Sortiment verfügen. Ein einheitliches Preisniveau existiert nicht, überdurchschnittlich hohe Preise wechseln sich mit äußerst günstigen ab.

Supermärkte sind große Lebensmittelgeschäfte mit Selbstbedienung. Sie liegen meistens etwas abseits der Stadtzentren und haben deshalb ausreichend Parkplätze.

Im Supermarkt kann der Verbraucher in der Regel preisgünstiger als im kleinen Lebensmittelgeschäft einkaufen, weil durch den großen Umsatz die Handelsspannen relativ niedrig gehalten werden können. Hier werden überwiegend Lebensmittel einschließlich der Frischwarengruppen sowie in der Regel umfangreiche Sortimente an Ver- und Gebrauchsgütern angeboten. Das Kleinpreisgeschäft (Discountgeschäft) bietet problemlose Massenware des täglichen Bedarfs an. Es werden nur solche Waren ins Sortiment aufgenommen, die in großen Mengen billig einzukaufen sind und keine besondere Pflege im Laden oder spezielle Ladeneinrichtungen (etwa Kühltruhen) benötigen. Der Kundenservice ist minimal. Nicht zuletzt deshalb können die Waren zu konstanten Niedrigpreisen angeboten werden.

Ein Filialbetrieb ist die Verkaufsstelle eines dezentralisierten Großbetriebs. Sein Warenangebot entspricht dem eines Supermarkts oder Kleinpreisgeschäfts. Kennzeichnend für die Filialgeschäfte sind das gleichartige Angebot sowie die einheitliche Aufmachung der Verkaufsräume und Schaufenster. Durch zentralen Einkauf, betriebsinterne Transportsysteme und teilweise Eigenfertigung werden Kosten eingespart, so daß sich die Preise auf relativ niedrigem Niveau bewegen.

Versandhandel

Die Meinungen darüber, was unter Versandhandel verstanden wird, gehen weit auseinander. Der Typ des reinen Versandhandelsgeschäfts ist nur noch bei kleinen und mittleren Firmen zu finden. Die bekannten Großversender wie Quelle, Otto, Neckermann sind längst nicht mehr nur "Händler", sondern verfügen über eigene Warenhäuser, Fertigungsstätten und Großhandelsunternehmen. Andererseits gibt es auch Ladengeschäfte, Produzenten und Importeure, die mehrere Absatzwege nutzen, von denen einer der Versandhandel ist.

Allgemein gesprochen, sind Versandgeschäfte Unternehmen, die ihre Waren und Dienstleistungen nicht im offenen Ladengeschäft, sondern schriftlich mittels Anzeigen, Prospekten, Briefen und Katalogen anbieten. Die bestellten Waren werden

dem Käufer durch die Post oder auf andere Weise nach Hause zugestellt. Zu den Kunden der Versandgeschäfte zählen Verbraucher und Unternehmen.

Versandhandelsunternehmen können in Universal- und Spezialversender unterteilt werden. Dem Umfang und der Warenstruktur nach ähnelt dabei das Angebot der Universalversender in etwa dem der Warenhäuser. In ihren Hauptkatalogen finden sich bis zu 45.000 Artikelpositionen.

Aber auch das Sortiment des Fachversandhandels insgesamt gesehen enthält praktisch alle Warengruppen, wobei der einzelne Versandhändler ein sehr tiefes Sortiment einer Gruppe führt. Das können Möbel, Schmuck, Jagdzubehör, Lederwaren, Bücher, Spirituosen, Wolle und so weiter sein.

Die meisten Kunden der Spezialversender sind Menschen mit überdurchschnittlichem Bildungsniveau, die einen ausgeprägt individuellen Lebensstil pflegen, äußerst anspruchsvoll sind, Sonderwünsche haben und sehr gut verdienen. Arbeitslosigkeit oder Konjunkturschwankungen berühren die Spezialversandhäuser kaum: Sie erzielten in den letzten Jahren ein wesentlich größeres Wachstum als die Universalversender.

Was ist Direktvertrieb?

Es ist der persönliche Verkauf von Waren und/oder Dienstleistungen in der Wohnung eines Endverbrauchers, wobei die Initiative in der Regel vom Anbieter ausgeht. Die Direktvertriebsunternehmen verkaufen ihre Produkte nicht nur an Endverbraucher, wenn sich die Möglichkeit bietet, Waren an Produktionsbetriebe, Groß- und Einzelhandelsbetriebe zu veräußern oder Waren aus einer überschüssigen Produktion zu exportieren, werden diese Marktchancen in der Regel auch genutzt.

Im heutigen Direktvertrieb sind fast alle Branchen vertreten. Viele Waren und Dienstleistungen werden so abgesetzt, ohne daß der Konsument das "Haustürgeschäft" als solches erkennt und aus Bequemlichkeit dankbar annimmt. Wenn Bauunternehmer oder Architekten ihre Kunden in den Abendstunden besuchen, um ein Bauvorhaben zu besprechen, würden Sie wahrscheinlich

diese Verkaufsaktivitäten nicht zum Direktvertrieb zählen. Das gleiche gilt für den Landwirt, der seine Eier und Kartoffeln an der Haustür anbietet, und für den Bäcker oder Eisemann, der klingelnd durch die Straßen fährt. Im weitesten Sinne sind das aber alles Formen des Direktvertriebs. Produkte, die dem Bereich Haus und Haushalt zuzurechnen sind, eignen sich besonders für den Direktvertrieb. Neben Waren werden in zunehmendem Maße Dienstleistungen über den Direktvertrieb verkauft.

Verkaufspolitik

Ein Produkt herzustellen und für den Absatz bereitzustellen, reicht nicht aus, um wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen. Damit es verkauft werden kann, muß der Hersteller sein Produkt auch bekannt machen. Erst dadurch werden die Verbraucher auf dessen Existenz aufmerksam; sie erfahren, was es kann, wie es im Vergleich zu Konkurrenzprodukten zu sehen ist, was es kostet, wo und wann es zu kaufen ist. Dazu ist ein sehr feines Kommunikationssystem erforderlich, das den Informationsfluß zwischen Anbieter und Nachfrager regelt.

Werbung

Werbung ist - allgemein gesprochen - eine geplante Maßnahme, um Menschen zur freiwilligen Vornahme gezielter Handlungen zu bewegen und ihre Einstellung zu bestimmten Dingen zu ändern. Warum Werbende diese Absicht verfolgen, ist unterschiedlich: Ein Unternehmer möchte seine Ware verkaufen, ein Politiker Wähler gewinnen, ein Verband Verständnis für seine Aktionen wecken. Diese Ziele können sie nur verwirklichen, wenn es ihnen gelingt, Kontakte zu den Personen zu finden, denen sie die Vorteile ihrer Produkte, Dienstleistungen oder Ideen verdeutlichen wollen. Diese Personen sind die Umworbene. Haben sie das Produkt gekauft, eine Dienstleistung genutzt oder Verständnis für eine Idee gezeigt, hat sich die Absicht der Werbung erfüllt. Die Werbung hat im Geschäftsleben für fast jedes Unternehmen eine überragende Bedeutung. Für ein Unternehmen ist es oft schwer, konkrete und einheit-

liche Werbeziele zu formulieren. So wünscht der Inhaber vielleicht eine Steigerung des Gewinns, der Vertriebsleiter eine Steigerung des Umsatzes, der Werbeleiter eine Steigerung des Bekanntheitsgrades und der Marketingleiter schließlich eine Vergrößerung des Marktanteils. Der Inhalt und die Form einer Werbemaßnahme müssen sich nach den vier Phasen—Einführung, Wachstum, Reife und Umsatzrückgang richten. In Anlehnung an diese vier Phasen kann die Werbung nach folgenden Zielen gegliedert werden:

- Einführungswerbung
- Durchsetzungswerbung
- Behauptungswerbung
- Erinnerungswerbung

Mit der Einführungswerbung wird versucht, ein neues Produkt auf dem Markt bekannt zu machen. Dies gelingt in der Regel durch einen massiven Werbestoß, mit dem ein Markt schnell durchdrungen werden kann. Dabei werden der Name des Produkts und die Beschreibung seiner Vorzüge besonders stark betont. Die Einführungswerbung dauert meistens drei bis sechs Monate. In der Durchsetzungswerbung geht es darum, dem Produkt einen festen Platz im Markt zu sichern. Deshalb muß sich die Werbung von den Werbemaßnahmen der Konkurrenz deutlich absetzen. Die Durchsetzungsphase kann sich bis zu einem Jahr ausdehnen. Die Behauptungswerbung dient dazu, eine erreichte Position langfristig zu stabilisieren und zu halten. Jetzt drängen nämlich neue Konkurrenzprodukte auf den Markt, während das eigene kaum noch neue Kunden dazugewinnen kann. Deshalb müssen dessen Vorteile deutlich herausgestellt werden, um Abwanderungstendenzen der Kunden aufzuhalten. In dieser Phase, die sich über viele Jahre hinziehen kann, befinden sich die meisten Werbekampagnen.

Durch die Erinnerungswerbung soll der Niedergang eines Produkts verlangsamt und die Marktstellung auf einem niedrigen Niveau gehalten werden. Sie hilft, Stammkunden zu aktivieren und über sie Lagerbestände abzubauen. Sehr wichtig - wenn nicht schon zu spät - ist jetzt die Einführung eines gleichartigen Nachfolgeprodukts.

Werbemittel

Werbemittel sind die wichtigsten Ausdrucksformen der Absatzwerbung und sollen zur Erreichung der Werbeziele beitragen. Die Frage nach dem zweckmäßigsten Werbemittel kann nur von Fall zu Fall beantwortet werden. Es richtet sich hauptsächlich nach der anzubietenden Ware, nach dem Interessentenkreis (Haushaltungen, Firmen, bestimmte Berufsgruppen oder Altersgruppen) und nicht zuletzt nach dem Interessentengebiet (Orte, Kreise, Verkaufsbezirke).

Zur Durchführung der Werbung stehen folgende Werbemittel zur Verfügung:

- das gesprochene Wort und andere akustische Werbemittel, zum Beispiel Verkaufsgespräche, Werbevorfürungen, Werbefunk, Lautsprecherwagen
- das geschriebene Wort: Werbebriefe, Anzeige, Kataloge, Prospekte, Broschüren, Zeitungsbeilagen, Kundenzeitschriften
- Bilder und Zeichen: Plakate, Werbefotos, Filme, Schaufenstergestaltung, Verkaufsraumgestaltung, Verpackung der Ware
- kleinere Werbezugaben wie Proben, Kalender, Luftballons, Süßigkeiten für Kinder

Werbeträger (Medien)

Werbeträger sind die Institutionen, die die Werbemittel streuen. Die wichtigsten Werbeträger sind Medien wie Zeitungsverlage, Rundfunk- und Fernsehanstalten, Verkehrsbetriebe oder Kinos. Als Werbeträger werden aber auch die Gegenstände selbst bezeichnet, die Werbemittel an die Umworbenen herantragen, also Zeitungen, Zeitschriften, Radio- und Fernsehsendungen, Anschlagtafeln, Adreßbücher, Messen, Ausstellungen, Schaufenster oder Warenpackungen.

Werbeträger sind in zunehmendem Maße auch die Verbraucher selbst, indem sie die Gegenstände benutzen, die mit dem Namen eines Markenartikels bedruckt sind: "adidas" auf Sportartikeln, "Lufthansa" auf Taschen, "Honda" auf Schirmmützen sind hierfür Beispiele. Der Verbraucher empfindet es sogar als Ehre, Werbeträger zu sein.

Kostenarten

Warum Kostenrechnung?

Für die meisten Firmen sind die Kosten die wichtigste Orientierungsgröße bei Preisentscheidungen. Um falsche Entscheidungen zu verhindern, muß ein Unternehmer feststellen, woher die Kosten stammen und wie sie genau ermittelt werden. Nur dann kann er die Rechenverfahren kontrollieren und die Ergebnisse seiner Kostenrechnung richtig interpretieren. Es gibt kaum ein Sachgebiet in einem Unternehmen, für das keine Kosteninformationen benötigt werden, denn bei jeder Entscheidung muß geklärt werden: Was kostet das? Welche Folgekosten werden entstehen? Ohne eine gut funktionierende Kostenrechnung können diese beiden zentralen Fragen nicht beantwortet werden und damit auch nicht strategische und taktische Entscheidungen durch richtige Kosteninformationen abgesichert werden.

Die Schwierigkeiten der Kostenrechnung liegen nicht so sehr in der Anwendung bestimmter Rechenverfahren. Beherrschen Sie diese und können Sie mit einem Taschenrechner umgehen, verfügen Sie bereits über alle für eine einfache Kostenrechnung erforderlichen Kenntnisse. Die Probleme der angewandten Kostenrechnung liegen jedoch in der richtigen Erfassung aller Kosten und ihrer eindeutigen Zuordnung und Verteilung auf Kostenträger und Kostenstellen.

Die Vollkostenrechnung wird meist in drei Teilgebiete gegliedert: Kostenartenrechnung, Kostenstellenrechnung und Kostenträgerrechnung.

Kostenartenrechnung

Mit der Kostenartenrechnung werden alle Kosten erfaßt, die in einem Unternehmen während einer Abrechnungsperiode (in der Regel das Geschäftsjahr) anfallen. Sie ist der Ausgangspunkt für die gesamte Kostenrechnung; jede Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung baut auf ihr auf. Die wichtigsten Kostenarten eines Produktionsunternehmens sind:

- Materialkosten
- Personalkosten
- kalkulatorische Kosten
- sonstige Kosten

Materialkosten

Materialkosten sind der in Geld bewertete Verbrauch an Werkstoffen (Materialien), die zur Herstellung von Produkten erforderlich sind. Zu den Materialien zählen:

- Rohstoffe, also die Grundstoffe des herzustellenden Produkts (das Holz zur Herstellung von Möbeln)
- Hilfsstoffe, die unmittelbar zur Herstellung eines Produkts erforderlich sind (Lacke, Leim, Farbe)
- Betriebsstoffe, die nur mittelbar zur Herstellung eines Produkts erforderlich sind (Schmiermittel, Energie- und Brennstoffe, Büromaterial, Reinigungs- und Putzmittel)
- Halbfabrikate, die nicht weiterbearbeitet werden und direkt in das Produkt einfließen (Beschlüge, Sitzkissen)

Die meisten der in einem Unternehmen verbrauchten Materialien werden eingekauft und anschließend gelagert, damit sie stets in ausreichender Menge vorhanden sind und es nicht zum Stillstand der Fertigung kommt. Sie werden über einen Materialentnahmeschein dem Lager entnommen, auf dem unter anderem auch vermerkt ist, welchem Kostenträger der Verbrauch zugebucht werden soll. Damit ist eine eindeutige Zuordnung aller Materialkosten zu den verschiedenen Kostenträgern möglich.

Personalkosten

Personalkosten sind die Kosten, die durch die Beschäftigung von Arbeitnehmern entstehen. Dazu gehören Löhne, Gehälter und Personalnebenkosten (PNK); letztere lassen sich weiter untergliedern in gesetzliche, freiwillige und sonstige Personalkosten.

Die bekannteste Unterteilung der Personalkosten ist die in Fertigungslöhne, Hilfslöhne und Gehälter:

Fertigungslöhne entstehen bei Arbeiten, die direkt an einem Werkstück ausgeführt werden, also insbesondere bei der Montage. Ihre Erfassung geschieht mit Hilfe von Lohnscheinen,

in denen auch Kostenstelle und Kostenträger eingetragen werden. Jede Teilarbeit (z.B. Montage eines Küchentisches) wird nach Fertigstellung vom Vorgesetzten kontrolliert, der dann den Lohnschein unterschreibt.

Hilfslöhne werden an Arbeitnehmer bezahlt, die nicht unmittelbar an einem Werkstück arbeiten. Darunter fallen die Löhne für die Betriebshandwerker, den Pförtner und den Hausmeister. Auch diese Löhne werden über Lohnscheine erfaßt, dann aber keinem Kostenträger zugerechnet, sondern nur einer Kostenstelle.

Für Gehälter gibt es keine Lohnscheine. Sie werden für die Angestellten monatlich errechnet. Belege hierfür sind Gehaltslisten.

Kalkulatorische Kosten

Eine Kostenrechnung soll zuverlässige Zahlen für unternehmerische Entscheidungen liefern. Deshalb muß sie frei von außergewöhnlichen und betriebsfremden Einflüssen und Überlegungen sein, die das Gesamtbild verfälschen. Das soll mit Hilfe der kalkulatorischen ("angenommenen") Kosten erreicht werden.

Sonstige Kosten

Die wichtigsten Kostenarten in einem Produktionsunternehmen sind zweifellos die Materialkosten, die Personalkosten und die kalkulatorischen Kosten. Daneben gibt es noch eine Fülle weiterer Kosten, die in der Regel aber nicht von gleicher Bedeutung sind. Hier die wichtigsten: Instandhaltungskosten, Energiekosten, Steuern, Gebühren, Beiträge, Versicherungen, Prämien, Mieten, Bürokosten, Werbekosten, Vertreterkosten, Transportkosten, Reisekosten, Abschreibungen.

Wie Sie sehen, ist die Kostenrechnung im Grunde genommen nichts anderes als ein statistisches Zusammenfassen der vielen Kosten unter wenigen Oberbegriffen, den sogenannten Kostenartengruppen. Man kann folgende Kostenartengruppen vorführen:

- Materialkosten (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe)
- Personalkosten (Löhne, Gehälter, Personalnebenkosten)
- Energiekosten (Heizöl, Benzin, Gas)
- Instandhaltungskosten (kleinere Handwerkerrechnungen, Ersatzteile)
- Abschreibungen (einschließlich aller kalkulatorischer Kosten)
- Transportkosten (Eingangs-, Ausgangsfrachten)
- Werbekosten (einschließlich Vertreterkosten)
- Raumkosten (Mieten, Pachten)
- Verwaltungskosten (Bürokosten, Reisekosten, Werbekosten, Steuern, Gebühren, Beiträge, Versicherungsprämien)

Einzelkosten - Gemeinkosten

Mit der Erfassung und Aufgliederung der Kosten nach Kostenarten weiß man immer noch nicht, ob mit einem Produkt oder einer Produktgruppe Geld verdient wird oder nicht. Deshalb kommt es im zweiten Schritt darauf an, die in der Kostenrechnung gewonnenen Daten für die Beurteilung der Produkte (Kostenträger) nutzbar zu machen. Man muß noch zwei weitere Begriffe kennenlernen, die jede Kostenrechnung (Kalkulation) begleiten: Einzelkosten und Gemeinkosten.

Einzelkosten sind die Kosten, die mit einem Kostenträger und dessen Herstellung in unmittelbarem Zusammenhang stehen. So können z. B. die Materialkosten wie Holz, Farbe, Leim dem Kostenträger Stuhl direkt zugerechnet werden; das gleiche gilt für die Löhne der Mitarbeiter, die direkt an dem Kostenträger Stuhl arbeiten.

Anders ist es bei den Gemeinkosten, die einem Kostenträger nicht direkt zugerechnet werden können. Sie fallen für mehrere Kostenträger an und stehen oft nur in einem losen Zusammenhang mit ihnen.

In vielen Unternehmen werden lange Überlegungen darüber angestellt, welche Kosten Gemeinkosten und welche Einzelkosten sind. Wenn Sie vor einem solchen Problem stehen, einigen Sie sich mit Ihren Mitarbeitern auf folgende Formel: Alle Kosten, die in Ihrem Betriebsabrechnungsbogen abgerechnet werden,

sind Gemeinkosten.

Kostenstellenrechnung

Bevor die Gemeinkosten einzelnen Kostenstellen zugerechnet werden können, muß ein Unternehmen erst einmal in Kostenstellen eingeteilt werden. Kostenstellen sind Abrechnungsbereiche, die nach organisatorischen, arbeits- und kostenmäßigen Gesichtspunkte gebildet werden. Es handelt sich also um räumliche oder funktionale Abrechnungsbereiche, in denen Kosten entstehen und denen Kosten zugerechnet werden. Bei Produktionsunternehmen werden Kostenstellen meistens nach fertigungstechnischen, absatzwirtschaftlichen und funktionalen Gesichtspunkten festgelegt, also letzten Endes nach leistungsmäßigen Gesichtspunkten. Daraus leitet sich auch die allgemein übliche Gliederung der Kostenstellen in Hauptkostenstellen, Hilfskostenstellen und allgemeine Kostenstellen ab.

Betriebsabrechnungsbogen

Alle Gemeinkosten werden auf die Kostenstellen verteilt, in denen sie entstanden sind oder von denen sie getragen werden müssen. Hilfsmittel für die Verteilung der vielen Kosten auf die verschiedenen Kostenstellen ist der Betriebsabrechnungsbogen (BAB). Er ist nichts anderes als ein statistisches Hilfsmittel, ein Formular, in das in der Senkrechten (Spalten) die Kostenarten und in der Waagerechten (Zeilen) die Kostenstellen eingetragen werden. Anschließend werden mit Hilfe dieses Formulars die allgemeinen Kostenstellen und ein Teil der Hilfskostenstellen nach bestimmten statistischen Verfahren auf die Hauptkostenstellen verteilt. Darum nennt man die allgemeinen und die Hilfskostenstellen auch Vorkostenstellen und die Hauptkostenstellen Endkostenstellen.

Steuerarten

Einteilung der Steuern

Es gibt viele Gesichtspunkte, nach denen Steuern eingeteilt werden können. Die in der Praxis gebräuchlichste Gliederung ist die nach dem Gegenstand der Besteuerung.

Besitzsteuern werden auf die im Besitz eines Steuerpflichtigen befindlichen Besitzwerte erhoben. Dazu gehören Einkommensteuer, Lohnsteuer, Körperschaftssteuer und Gewerbesteuer als ertragsabhängige Steuern und Vermögensteuer, Gewerkekapitalsteuer und Grundsteuer als ertragsunabhängige Steuern.

Verkehrssteuern erfassen einen Vorgang des volkswirtschaftlichen Verkehrs, zum Beispiel die Umsatzsteuer, Grunderwerbssteuer, Kapitalverkehrssteuer, Versicherungssteuer, Kraftfahrzeugsteuer, Wechselsteuer und Rennwett- und Lotteriesteuer.

Verbrauchssteuern belasten einzelne Verbrauchsgüter, insbesondere inländische Lebens- und Genussmittel. Zu den Verbrauchssteuern zählen die Getränkesteuer, Biersteuer, Kaffeesteuer, Salzsteuer, Tabaksteuer, Zuckersteuer und Sektsteuer.

In Unternehmenskreisen ist aber auch eine andere Gliederung üblich, die ausschließlich aus der Blickrichtung der Unternehmensbesteuerung gesehen wird.

Ertragsabhängige Steuern sind Steuern, die sich am unternehmerischen Erfolg orientieren, also auf den erwirtschafteten Gewinn zurückgreifen. Dazu zählen Einkommensteuer, Körperschaftssteuer und Gewerbeertragssteuer.

Ertragsunabhängige Steuern sind Steuern, die ganz oder zumindest teilweise unabhängig vom Erfolg eines Unternehmens - also soweit erforderlich auch aus der Substanz - bezahlt werden müssen, wie Vermögensteuer, Grundsteuer und Gewerkekapitalsteuer.

Umsatz- und Verbrauchssteuern sind Steuern, die sich nach dem Geschäftsvolumen des Unternehmens richten. Dazu zählen Mehrwertsteuer, Mineralölsteuer und Tabaksteuer.

Verkehrssteuern sind Steuern, die an bestimmte Vorgänge anknüpfen, wie beispielsweise den Erwerb eines Grundstücks oder eines Wertpapiers. Dazu zählen Grunderwerbssteuer, Ka-

pitalverkehrssteuer und Versicherungssteuer.

Sonstige Steuern. Es gibt einige Steuern, die nicht den ersten vier Gruppen zuzuordnen sind und oft auch gar nicht Steuern genannt werden. Das trifft beispielsweise für die Kraftfahrzeugsteuer und die Zollabgaben zu.

Wirklich von Bedeutung für ein Unternehmen sind die ersten beiden Gruppen, die ertragsabhängigen und die ertragsunabhängigen Steuern. Sie sollen ein Unternehmen ganz gezielt belasten und interessieren deshalb einen Unternehmer vorrangig.

Einkommensteuer

Die Einkommensteuer ist eine Personensteuer. Deshalb werden alle natürlichen Personen, die im Inland ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthalt haben, zur Einkommensteuer veranlagt. Das sind die Personengesellschaft in der Rechtsform eines Einzelhandelskaufmanns, die offene Handelsgesellschaft (OHG), die Kommanditgesellschaft (KG) und die vielen besser verdienenden Arbeitnehmer und Freiberufler wie Ärzte, Rechtsanwälte, Unternehmensberater.

Der Einkommensteuer unterliegen Einkünfte, die aus verschiedenen Quellen stammen können:

<u>Einkunftsart</u>	<u>Einkünfte</u>
1. Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft	
2. Einkünfte aus dem Gewerbebetrieb	Gewinneinkünfte
3. Einkünfte aus selbständiger Arbeit	
4. Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit	
5. Einkünfte aus Kapitalvermögen	Überschußeinkünfte
6. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung	
7. Sonstige Einkünfte	

Bei den ersten drei Einkunftsarten sind die Einkünfte gleich den erwirtschafteten Gewinnen. Deshalb werden diese Einkünfte auch als Gewinneinkünfte bezeichnet. Die Ausgaben, die beim Erwirtschaften der Gewinne anfallen, heißen Betriebsausgaben. Das sind alle durch das Betreiben eines Unternehmens entstehenden Anwendungen, zu denen Löhne, Gehälter, Materialien,

Reparaturen, Zinsen, Abschreibungen und vieles mehr gehören. Die Gewinne werden bei Gesellschaften mit Hilfe der Bilanz bzw. der Gewinn- und Verlustrechnung ermittelt und bei allen freiberuflich tätigen Personen durch Aufrechnung von Einnahmen und Ausgaben.

Die Einkommensteuer wird nach Ablauf eines Kalenderjahres auf der Grundlage des erwirtschafteten Einkommens erhoben oder wie es im Amtsdeutsch heißt: "veranlagt". Vordrucke hierfür versendet das Finanzamt von sich aus ohne besondere Anforderung. Nach Bearbeitung der Einkommensteuererklärung ergeht von seiten des Finanzamtes der Steuerbescheid.

Lohnsteuer als Sonderform der Einkommensteuer

Das Einkommen natürlicher Personen unterliegt der Einkommensteuer. Als Lohnsteuer wird die Einkommensteuer bezeichnet, die für Lohn- und Gehaltszahlungen anfällt.

Die Höhe der Lohnsteuer ergibt sich aus der Lohnsteuertabelle. Es gibt amtliche Lohnsteuertabellen für jährliche, monatliche, wöchentliche und tägliche Lohnzahlungen. Unter Berücksichtigung verschiedener Besteuerungsmerkmale sind für den Lohnsteuerabzug in Deutschland sechs verschiedene Lohnsteuerklassen vorgesehen. Die Einordnung in eine der sechs Steuerklassen richtet sich vor allem nach dem Familienstand:

- Steuerklasse 1: Unverheiratete (Ledige, Geschiedene, Verwitwete) und dauernd getrennt Lebende, wenn sie nicht mindestens ein Kind haben
- Steuerklasse 2: Unverheiratete und dauernd getrennt Lebende, wenn sie mindestens ein Kind haben
- Steuerklasse 3: Verheiratete, wenn der Ehegatte keinen Arbeitslohn bezieht oder auf Antrag beider Ehegatten in Steuerklasse 5 eingereiht wird
- Steuerklasse 4: Verheiratete, wenn der Ehegatte ebenfalls Arbeitslohn bezieht
- Steuerklasse 5: Verheiratete, wenn der Ehegatte ebenfalls Arbeitslohn bezieht und auf Antrag beider Ehegatten in Steuerklasse 3 eingereiht wird
- Steuerklasse 6: Steuerpflichtige mit Arbeitslohn aus einem zweiten oder weiteren Arbeitsverhältnis.

Zur Sicherung des zutreffenden Lohnsteuerabzugs und zur leichteren Überprüfbarkeit durch die regelmäßigen Lohnsteuerprüfungen des Finanzamts hat der Arbeitgeber für jeden Arbeitnehmer ein Lohnkonto zu führen, auf das alle für den Lohnsteuerabzug wichtigen Merkmale des Arbeitnehmers zu übernehmen sind. Die vom Arbeitnehmer einbehaltene Lohnsteuer (das gleiche gilt auch für die Kirchensteuer) hat der Arbeitgeber an das Finanzamt abzuführen.

Alles bisher Gesagte gilt nur für die Besteuerung von natürlichen Personen. Selbstverständlich werden auch die juristischen Personen besteuert.

Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer ist die Einkommensteuer der juristischen Personen, also der Kapitalgesellschaften wie AG's oder GmbH's.

Die Körperschaftsteuer, die von den Kapitalgesellschaften entrichtet werden muß, unterscheidet zwischen zwei Gewinnarten:

- Gewinn, der im Unternehmen bleibt und den Rücklagen zugeführt wird: Unabhängig von seiner Höhe wird dieser Gewinnanteil mit 56 Prozent belastet und
- Gewinn, der an die Anteilseigner, zum Beispiel Aktionäre oder Gesellschafter ausgeschüttet wird. Dieser Gewinn wird mit einem Körperschaftsteuersatz von 36 Prozent belastet, der aber voll auf die Einkommensteuer der Aktionäre bzw. Gesellschafter angerechnet wird. Wie bereits ausgeführt, müssen die Bezieher der Gewinne diese Bezüge der Einkommensteuer unterwerfen. Durch dieses Anrechnungsverfahren wird eine Doppelbesteuerung der Gewinne bei der ausschüttenden Gesellschaft und den Anteilseignern vermieden.

Gewerbsteuer

Zu den "historischen Relikten" im deutschen Steuersystem zählt die Gewerbsteuer. Sie ist eine Gemeindesteuer und bildet die wichtigste Säule der kommunalen Finanzhoheit. Gegenstand der Besteuerung ist jeder Gewerbebetrieb.

Ein Gewerbebetrieb ist eine selbständige, nachhaltige Betätigung, die mit Gewinnabsicht unternommen wird und sich als Beteiligung im allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr darstellt, sofern sie keinen land- und forstwirtschaftlichen Betrieb und keinen typischen freien Beruf darstellt.

Die Gewerbesteuer setzt sich eigentlich aus zwei Steuerarten zusammen, nämlich der Gewerbeertrags- und der Gewerkekapitalsteuer.

Die Gewerbeertragssteuer kürzt den Gewinn eines Unternehmens um 8 bis 10 Prozent. Sie ist eine ertragsabhängige Steuer. Der Gewerbeertrag ermittelt sich nach den Richtlinien des Einkommen- und Körperschaftsteuergesetzes. Er ist also weitgehend mit dem zu versteuernden Gewinn identisch, wird allerdings noch durch einige Hinzurechnungen und Kürzungen korrigiert.

Die Gewerkekapitalsteuer belastet das Betriebsvermögen mit 0,6 bis 0,8 Prozent. Beim Wert des Betriebsvermögens handelt es sich um den sogenannten Einheitswert eines Unternehmens, der nach den Vorschriften des Bewertungsgesetzes alle drei Jahre neu festgestellt werden muß. Wie beim Gewerbeertrag wird auch das Gewerkekapital um bestimmte Hinzurechnungen vermehrt und um Kürzungen vermindert. Da bei der Gewerkekapitalsteuer der Freibetrag bei 120.000 liegt, werden kleine Unternehmen von dieser Steuer verschont.

Vermögensteuer

Die Vermögensteuer ist eine typische Personensteuer. Alle natürlichen und juristischen Personen sind unbeschränkt steuerpflichtig, wenn sie ihren Sitz oder ihre Geschäftsleitung im Inland haben.

Bemessungsgrundlage ist bei unbeschränkt Steuerpflichtigen das Gesamtvermögen, das in- und ausländisches Vermögen umfaßt. Dazu gehören:

- land- und forstwirtschaftliches Vermögen
- Grundvermögen
- Betriebsvermögen
- sonstiges Vermögen (Geld, Forderungen, Wertpapiere, Sammlun-

gen) Von der Summe der Werte dieser Vermögen, dem Rohvermögen, werden die Schulden abgezogen. Das danach verbleibende Vermögen stellt das Gesamtvermögen dar, die sogenannte Bemessungsgrundlage. Von ihr sind die persönlichen Freibeträge abzuziehen, die für den Steuerpflichtigen, seine Ehefrau und jedes mitveranlagte Kind je 70.000 DM betragen. Als Ergebnis errechnet sich das steuerpflichtige Vermögen, das bei natürlichen Personen mit einem Steuersatz von 0,5, bei juristischen Personen von 0,6 Prozent belastet wird.

Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer ist eine allgemeine Verbrauchssteuer, da sie wirtschaftlich nicht den Unternehmer, sondern nur den Endverbraucher belastet. Der Unternehmer kann die ihm von anderen Unternehmen in Rechnung gestellte Mehrwertsteuer als Vorsteuer von seiner Umsatzsteuerschuld abziehen, die sich aus seinen Umsätzen errechnet. Daher kommt auch der Name Umsatzsteuer, der im Geschäftsleben gebräuchlicher ist als der Begriff Mehrwertsteuer oder Vorsteuer.

Betriebswirtschaftlich gesehen stellt die Mehrwertsteuer daher keine Kosten dar; sie ist für alle Wirtschaftsstufen ein "durchlaufender Posten". Erst auf der letzten Umsatzstufe, bei der Abgabe an den Endverbraucher wird die Umsatzsteuer zum Preisbestandteil und wirkt sich als Steuerbelastung für den privaten Endverbraucher aus.

Der Umsatzsteuer unterliegen folgende Umsätze:

- Lieferungen und Leistungen (Beispiel: Verkauf eines Autos oder Reparatur eines Autos). Ein Unternehmer führt die Lieferungen oder die Leistungen im Inland gegen Entgelt im Rahmen seines Unternehmens aus.
- Eigenverbrauch in folgenden Formen: Entnahme von Gegenständen aus dem eigenen Unternehmen für Zwecke außerhalb des Unternehmens. Verwendung von Gegenständen für Zwecke, die außerhalb des Unternehmens liegen und zuletzt Repräsentationsaufwendungen.
- Einfuhr von Gegenständen: Importgüter werden wie die vergleichbaren im Inland hergestellten Gütern mit Umsatzsteuer

belastet, der sogenannten Einfuhrumsatzsteuer.

Es gibt viele Umsätze, die von der Umsatzsteuer befreit sind. Hier einige Beispiele:

- Umsätze aus dem Kauf und Verkauf von Grundstücken und Gebäuden
- Umsätze der Bundespost
- Umsätze aus Versicherungsleistungen
- Umsätze der Ärzte, Zahnärzte, Heilpraktiker, Hebammen und ähnlicher Heilberufe
- Umsätze der Theater, Orchester, Museen, botanischen Gärten, zoologischen Gärten und so weiter.

Management und Organisation

Geschäftsmann, Unternehmer, Manager

Im täglichen Sprachgebrauch werden vor allem Handelsunternehmen, die von einem Büro aus betrieben werden, und Läden, von denen aus Kunden im direkten Verkauf bedient werden, als Geschäfte bezeichnet. Verständlicherweise heißt der Inhaber eines solchen Geschäfts "Geschäftsmann". Er ist also die Person, der das Geschäft gehört und hier auf eigenes Risiko "Geschäfte" macht, das heißt, Verträge wirtschaftlichen Inhalts mit dem Ziel abschließt, möglichst hohe Gewinne zu erzielen.

Aus diesen Begriffsinhalten des Wortes "Geschäft" leiten sich viele andere Wortkombinationen ab wie etwa Geschäftsbedingungen, Geschäftsdrucksache, Geschäftsbrief, Geschäftsbücher, Geschäftsvorgang, Geschäftsgeheimnis, Geschäftsordnung, Geschäftshaus oder Geschäftsleitung. All diese "Geschäftsbe-griffe", die unabhängig von der Art eines Unternehmens oder seiner Größe benutzt werden, umschreiben kaufmännische Begriffe unseres Wirtschaftslebens.

Als Unternehmer bezeichnet man eine Person, die ein Unternehmen auf eigene Rechnung und Gefahr führt. Bei dieser Begriffs-umschreibung scheint es keinen Unterschied zum Geschäftsmann zu geben, im Sprachgebrauch ist aber doch einer vorhan-

den. Ein Geschäftsmann wird meist mit Handelsgeschäften in Verbindung gebracht, bei denen ihm keine oder doch nur sehr wenige eigene Mitarbeiter zur Seite stehen. Dagegen wird ein Unternehmer regelmäßig im Zusammenhang mit Industrieunternehmen gesehen, in denen eine Vielzahl von Arbeitern und Angestellten beschäftigt ist.

Im Gegensatz zum Geschäftsmann und Unternehmer ist ein Manager angestellte Führungskraft eines Unternehmens, die grundsätzlich kein eigenes Kapitalrisiko trägt.

Das Management eines Unternehmens besteht aus einer oder mehreren Personen, die das Recht haben, Entscheidung zu fällen, soweit sie mit den Zielsetzungen dieses in Einklang stehen.

Manager und Eigentümer können dabei dieselbe oder auch verschiedene Personen sein. Bei fast allen mittleren und größeren Unternehmen ist es so, daß eine kleine Personengruppe das Management bildet und wirtschaftliche Entscheidungen fällt. Aufgrund der engen Zusammenarbeit wissen die Mitarbeiter genau, was zu tun ist. Grundlage dafür sind nicht nur das vertraglich festgelegte Aufgabengebiet, sondern viele innerbetriebliche Vorschriften, bestimmte Gewohnheiten und nicht zuletzt einige gesetzliche Regelungen.

Das Zusammenspiel all dieser Faktoren ist die Organisation eines Unternehmens, deren sich das Management zur Umsetzung seiner Entscheidungen bedient. Von Zeit zu Zeit ändert sich die Führung diese Organisation durch neue Regelungen, damit Entscheidungen besser und schneller vorbereitet, gefällt und ausgeführt werden können. So hat zum Beispiel der Einsatz der elektronischen Datenverarbeitung die Organisation vieler Unternehmen auf den Kopf gestellt und völlig neue Wege der Informationsweitergabe und -verwertung eröffnet.

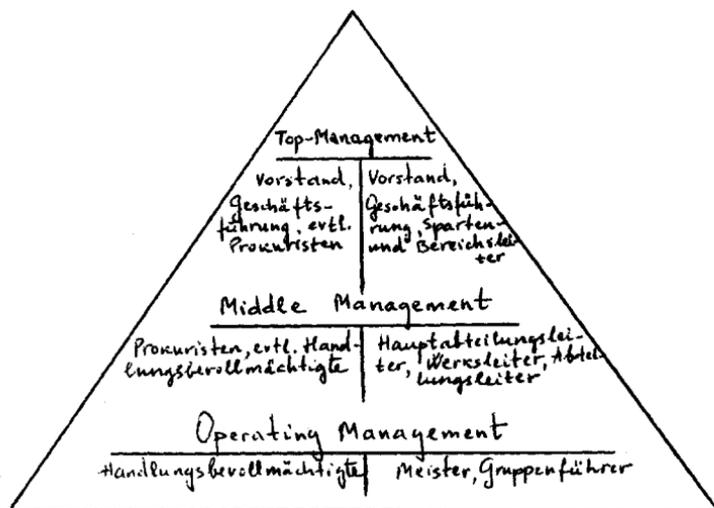
Jede Organisation ist durch eine bestimmte Struktur gekennzeichnet. Die Arbeitsabläufe sind nach Sachgebieten aufgeteilt und die Mitarbeiter in Gruppen zusammengefaßt. Hier werden nach vorgegebener Form und Reihenfolge die mannigfaltigsten Sachgebiete bearbeitet. Eine solche Struktur ermöglicht dem Management, einzelnen Mitarbeitern (etwa einer Sekretärin) oder Gruppen (Abteilungen) bestimmte Arbeiten zu übertragen und deren Ausführung anschließend zu kontrollieren. Je nach

Art und Größe eines Unternehmens können die Organisationsstrukturen sehr verschieden sein.

Managementhierarchie

Jedes größere Unternehmen gleicht in seinem Managementaufbau einer Pyramide, die sich in drei Ebenen unterteilt: Oberes Management (Top-Management), mittleres Management (Middle Management) und ausführendes oder unteres Management (Operating Management). Zur obersten Ebene gehören bei größeren Aktiengesellschaften immer der Vorstand und in der Regel auch die Leiter der Sparten und Zentralabteilungen. Entscheidendes gilt für die anderen Gesellschaftsformen, bei denen die Geschäftsführer und Prokuristen das Top-Management stellen. Die Mitglieder des Aufsichtsrats und dessen Vorsitzende bei Aktiengesellschaften und großen GmbHs zählen nicht zum Top-Management, weil diese Einrichtungen lediglich aufsichtführende Organe sind.

Managementhierarchie größerer Unternehmen



handelsrechtliche Bezeichnung organisatorische Bezeichnung

Das mittlere Management wird von den vielen Werk- und Abteilungsleitern eines Unternehmens gestellt, die dem Top-Management direkt unterstellt sind. Zum unteren Management zählen die Gruppenführer in den Verwaltungs- und Vertriebsabteilungen sowie Ingenieure und Meister in den Fertigungsabteilungen.

Auszeichnungen wie Direktor, Oberingenieur oder Obermeister werden meistens in Anerkennung für langjährige, erfolgreiche Tätigkeit verliehen oder um Außenstehenden zu imponieren. In Dienstleistungsunternehmen trägt beinahe jeder Verkäufer einen wohlklingenden Titel; so gibt es Organisationen mit Hunderten von Direktoren. Wenn Sie die Stellung und Bedeutung eines Firmenangehörigen herausfinden wollen, versuchen Sie zuerst, seine handelsrechtlichen Vollmachten zu ergünden, und fragen Sie dann gezielt nach seiner Stellung innerhalb der Hierarchie seines Unternehmens.

Das Management als Entscheidungsorgan

Auf welcher Ebene der Unternehmenshierarchie ein Manager auch steht, seine wichtigste Aufgabe ist es, Entscheidungen zu fällen. Diese sind der eigentliche Motor des Geschäftslebens. Am erfolgreichsten sind die Manager, die die Begabung besitzen, aus einer Vielzahl von Möglichkeiten stets den Weg herauszufinden, der mittelfristig den höchsten Gewinn verspricht.

Entscheidungen dürfen nicht auf Gefühlen aufbauen, sondern auf handfesten Informationen. Diese werden nach den verschiedensten Methoden gesammelt und für die Entscheidungsfindung aufbereitet. Nur durch methodisches Vorgehen können viele Fehlentscheidungen vermieden werden.

Die richtige Entscheidungsfindung erleichtern folgende Schritte:

1. Erkennen des Problems
2. Definieren und Analysieren des Problems
3. Bewerten verschiedener Lösungen des Problems
4. Auswählen der besten Lösung
5. Ausführen der gewählten Lösung

Aufgaben des Managements

Die alles übertragende Pflicht eines Angehörigen des Managements, Entscheidungen zu fällen, schließt folgende Aufgaben ein: PLANUNG

Planung ist nichts anderes als ein wohldurchdachter Versuch, die Zukunft so gut wie möglich vorzusehen und so zu handeln, daß die unternehmerischen Zielsetzungen erreicht werden.

ORGANISATION

Eine Planung sagt noch lange nichts darüber aus, welche Entscheidungen in der Zukunft vorgenommen werden müssen, um bestimmte Ziele zu erreichen. Um die in der Planung vorgegebenen Daten zu verwirklichen, müssen ganz bestimmte organisatorische Maßnahmen ergriffen werden. Werden hier entscheidende Fehler gemacht, können sie verheerende Auswirkungen auf ein Unternehmen haben. Deshalb sind organisatorische Entscheidungen immer Managemententscheidungen.

ÜBERWACHUNG

Die Kontrolle oder Überwachung auf Managementebene erstreckt sich in einem Unternehmen insbesondere auf die Erfüllung der verabschiedeten Pläne und die Einhaltung der getroffenen organisatorischen Maßnahmen. Aufgabe des Managements ist es, Fehlentwicklungen durch eine straffe Überwachung frühzeitig zu erkennen, daß das Unternehmen keinen nachhaltigen Schaden erleidet.

FÜHREN

Eine andere wichtige Aufgabe der Manager ist es, Mitarbeiter zu führen. Deshalb werden sie auch als Führungskräfte bezeichnet. Führen kann ein Manager aber nur, wenn er selbst genau weiß, was er will. Ein wankelmütiger und schlecht informierter Vorgesetzter wird nie in der Lage sein, seinen Willen bei Mitarbeitern durchzusetzen und die Verantwortung für seine Planungs-, Organisations-, und Kontrollentscheidungen zu übernehmen. Ein qualifizierter Manager muß also neben hoher Einsatzbereitschaft gute Führungsqualitäten besitzen.

PERSONALBESCHAFFUNG

Die Personalbeschaffung ist eine oft unterschätzte Managementaufgabe. Um eine Position mit einem wirklich qualifizier-

ten Mitarbeiter besetzen zu können, muß der Manager den zu besetzenden Arbeitsplatz gut kennen und Bewerber richtig beurteilen können. Entscheidet sich ein Manager laufend für falsche Kandidaten, muß sich das nachteilig für ein Unternehmen auswirken, denn bei großen Abteilungen bewegt sich der Personalbestand durch Pensionierungen, Kündigungen, Versetzungen und neu einzurichtende Positionen erheblich.

INNOVATIONSFREUDIGKEIT

Unter Innovation versteht man die Verwirklichung neuer wirtschaftlicher Konzepte. Das kann die Einführung neuer Produkte, Produktionsverfahren, Planungsverfahren, Organisationsstrukturen oder Führungsstile sein. Dies ist eine außerordentlich kreative Managementaufgabe, die in einem Unternehmen nie zum Stillstand kommen darf. Vor allem den technischen Fortschritt zu erkennen und zu nutzen, ist für jedes Unternehmen eine ständige Herausforderung und eine unabdingbare Voraussetzung, die Zukunft zu meistern und das Überleben im internationalen und nationalen Wettbewerb sicherzustellen.

Fazit

Ein guter Geschäftsmann braucht nicht zwangsläufig ein hervorragender Organisator oder eine überzeugende Leitfigur zu sein. Beides aber muß ein erfolgreicher Manager mitbringen. Aus einem schwachen, wankelmütigen Menschen kann kein erfolgreicher Manager gemacht werden.

Um die Managementleistungen zu verbessern, geben viele Unternehmer ihren Führungskräften einige Erfolgsregeln vor:

- Respektieren Sie die Menschen, die "unter" Ihnen stehen. Keine Führungskraft kann auf Dauer erfolgreich sein ohne die Loyalität der Mitarbeiter.
- Führen Sie nicht durch Komitees oder Ausschüsse. Suchen Sie lieber jeweils nach einer Person, der man die Verantwortung übertragen kann, damit eine Aufgabe optimal erledigt wird.
- Machen Sie keine Geschäfte mit Freunden. Es ist vielfach nicht möglich, geschäftliche Entscheidungen von negativen Einflüssen freizuhalten, die durch die persönliche Beziehung entstehen können.
- Wenn Sie eine schwierige Entscheidung zu treffen haben,

fragen Sie nicht zuerst nach Meinungen, sondern nach Fakten. Wenn Sie nämlich alle wichtigen Fakten beisammen haben, ergeben sich viele Entscheidungen von ganz allein.

Führungsqualitäten

Anwälte, Ärzte, Unternehmensberater und Inhaber kleinerer Unternehmen können hervorragende Geschäftsleute sein und brauchen dabei kaum Führungsqualitäten. Bei Managern größerer Wirtschaftsunternehmen ist das ganz anders. Sie müssen überzeugend führen können.

Je nach charakterlichen Eigenschaften kann ein Managementstil autoritär, demokratisch oder durch sogenanntes Laissez-faire gekennzeichnet sein. Welchen Stil ein Manager pflegt, spielt keine Rolle. Entscheidend ist allein, daß sein Führungsstil bei seinen Mitarbeitern "ankommt" und erfolgreich ist.

Das Laissez-faire ist vielleicht der schwerste Weg, denn er kann nur funktionieren, wenn klare Richtlinien vorgegeben sind und alle Mitarbeiter in voller Eigenverantwortung entsprechend handeln.

Motivation

Voraussetzung für die erfolgreiche Tätigkeit eines Mitarbeiters in einem Unternehmen ist, daß er sein Aufgabengebiet un-
zweideutig kennt und von seinen Vorgesetzten klare Zielvorgaben erhält. Seine Leistungen können erheblich gesteigert werden, indem er richtig "motiviert" wird, wie es in der Umgangssprache des Geschäftslebens heißt. Wichtig sind hier materielle und ideelle Anreize. Für besonders gute Leistungen gibt es Geldprämien, in einigen Unternehmen erhalten alle langfristig beschäftigten Mitarbeiter eine Tantieme, die sich nach dem Jahresgewinn des Unternehmens richtet. Zusätzliche Anreize sind noch Reisen, Prämien oder Urkunden.

Kommunikation

Um führen und motivieren zu können, muß ein Manager seine Wünsche an die Mitarbeiter weitergeben und diese zu Rück-

antworten ermuntern. Dieses Hin und Her von Informationen wird als Kommunikation bezeichnet. Ist diese irgendwo unterbrochen oder gar nicht vorhanden, gibt es automatisch eine künstliche Schranke zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern. Das wirkt sich regelmäßig negativ auf die Zusammenarbeit aus und führt zu Spannungen und Konflikten. Ursache sind meistens übertrieben autoritäre Führungsstile, die kein gegenseitiges Vertrauen aufkommen lassen.

Deshalb gehört die Sicherstellung eines gut arbeitenden Kommunikationssystems zu den bedeutendsten Managementaufgaben jeder Führungskraft. Eine wesentliche Hilfe dabei ist die elektronische Datenverarbeitung. Aber auch Mitarbeiterbesprechungen, Rundschreiben, Wochenberichte, Werksitzungen, Betriebsversammlungen und Betriebsfeste sind beliebte Kommunikationsmittel.

Finanzwesen, Rechnungswesen

Wozu Buchführung?

Die Antwort auf diese Frage ist sehr einfach: Handels- und Steuerrecht verlangen von jedem Gewerbetreibenden die gewissenhafte und ordnungsgemäße Führung von Büchern. Aus gutem Grunde, denn an den Aufzeichnungen sind weite Kreise unseres Staats- und Wirtschaftslebens direkt und indirekt interessiert

direkte Interessenten	indirekte Interessenten
- Eigentümer	- Börsen
- Führungskräfte	- Gewerkschaften
- Lieferanten	- Berater
- Gläubiger (Banken)	- Verbände
- Finanzamt	- Öffentlichkeit
- Mitarbeiter	- Prüfungsorgane

Es wird nämlich von jedem Unternehmer die Bereitstellung von lückenlosen, nachprüfbaren Unterlagen verlangt, damit Umsatz, Vermögen und Gewinn für die Besteuerung richtig ermittelt werden können. Es ist aber falsch, das Führen von Geschäftsbüchern nur mit dem Finanzamt zu begründen. Ein we-

sentlich größeres Interesse an korrekt und vollständig geführten Büchern müssen eigentlich die Eigentümer, Führungskräfte und Mitarbeiter eines Unternehmens selbst haben, denn die Aufzeichnungen liefern ihnen die wichtigsten Informationen für ihre wirtschaftlichen Entscheidungen und zeigen ihnen, ob sie erfolgreich gearbeitet haben oder nicht.

Buchführungsgrundsätze

Es gibt Gesetze und Vorschriften, nach denen Bücher geführt werden müssen. Die wichtigsten:

- Jeder Kaufmann ist verpflichtet, Bücher zu führen und in diesen seine Handelsgeschäfte und die Lage seines Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung ersichtlich machen.

- Es wird verlangt, daß bei Beginn eines Handelsgewerbes und am Schluß einer jeden Rechnungsperiode Inventur zu machen ist. Es sind ein Inventar und eine Bilanz aufzustellen und vom Kaufmann persönlich zu unterschreiben.

- Die Bücher sollen gebunden und Blatt für Blatt oder Seite für Seite fort nummeriert werden. Leere Zwischenräume sind zu entwerten. Der ursprüngliche Buchungsinhalt darf nicht unleserlich gemacht werden; es darf nicht radiert werden.

- Handelsbücher, Inventare und Bilanzen sind zehn Jahre,

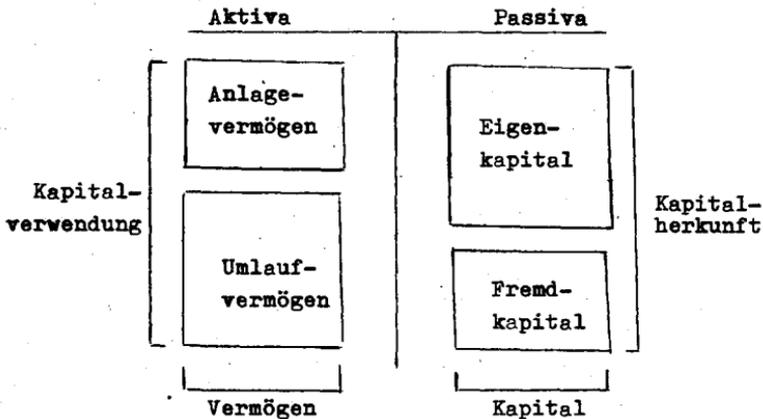
empfangene Handelsbriefe, Durchschriften abgesandter Handelsbriefe und Buchungsbelege sieben Jahre aufzubewahren. Die Aufbewahrungsschrift beginnt mit Ablauf eines Geschäftsjahres.

Das Finanzwesen und Rechnungswesen eines modernen Unternehmens gliedert sich in vier Teilgebiete,

- Buchführung und Bilanz
- Betriebsstatistik
- Kostenrechnung
- Planungsrechnung

die alle eng miteinander verbunden sind. Dabei ermittelt die Buchführung die Grundlagen für alle Teilbereiche.

B i l a n z



Bilanz, Kapital, Vermögen

Wie Sie aus der Abbildung ersehen können, werden in einer Bilanz Vermögen und Kapital eines Unternehmens gegenübergestellt. Was verbirgt sich hinter diesen Begriffen?

Vom Aufbau der Bilanz aus betrachtet ist unter Kapital die Zahl zu verstehen, die als Summe aller Einzelpositionen auf der Passivseite ausgewiesen ist. Meistens unterteilt man das Kapital in Eigenkapital und Fremdkapital. Ersteres steht einem Unternehmen grundsätzlich unbefristet zur Verfügung; nicht so jedoch das Fremdkapital, das immer nur begrenzt verfügbar ist. In der Umgangssprache wird für den Begriff Fremdkapital der Begriff Schulden benutzt.

Neben dieser bekanntesten Gliederungsmöglichkeit des Kapitals gibt es noch eine weitere, die in der Praxis weit verbreitet ist: die Unterteilung in betriebsnotwendiges und betriebsneutrales Kapital. Betriebsnotwendiges Kapital ist das in einem Unternehmen eingesetzte Geld für beispielsweise Maschinen, Materialien und Forderungen.

Betriebsneutrales oder Ergänzungskapital ist das Geld, das für den eigentlichen Betriebszweck (im Augenblick) nicht benötigt wird. Hat beispielsweise ein Unternehmen keine Bankver-

bindlichkeiten sondern Guthaben, legt es diese bei seiner Bank zinsgünstig an (Termingeld, Wertpapiere), um eine möglichst hohe Verzinsung zu erzielen. Da diese Mittel nicht direkt im Unternehmen genutzt werden, nennt man sie betriebsneutral.

Das Vermögen (Kapitalverwendung) teilt sich, bilanziell gesehen, auf in die Hauptpositionen Anlagevermögen und Umlaufvermögen.

Anlagevermögen

Hierzu gehören alle Teile des Vermögens, die einem Unternehmen auf Dauer für den Produktions- und Leistungserstellungsprozeß zur Verfügung stehen. Das Anlagevermögen ist also nicht zum Verkauf bestimmt, wie beispielsweise selbst hergestellte Waren. Zum Anlagevermögen gehören unter anderem Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Werkzeuge.

Umlaufvermögen

Hierzu zählen all jene Vermögenswerte, die im Gegensatz zum Anlagevermögen dem Unternehmen nicht dauernd, sondern nur für kurze Zeit gehören. Das sind unter anderem Vorräte (Waren, Roh- und Betriebsstoffe, fertige und halbfertige Erzeugnisse), Forderungen, Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestände.

Zusammenhänge

Mit den Begriffen Kapital, Vermögen und ihren Unterbegriffen (Eigenkapital, Fremdkapital, Anlagevermögen, Umlaufvermögen) lassen sich die Zusammenhänge des Finanz- und Rechnungswesens einer Unternehmung leicht verstehen. Sie sind die Grundlage der sogenannten Bilanzgleichung

$$\text{Vermögen} = \text{Kapital} + \text{Schulden}$$

nach der jede Bilanz aufgebaut ist. Das Vermögen steht dabei auf der linken Seite (Aktivseite) der Bilanz, während auf der rechten Seite (Passivseite) zuerst das Eigenkapital und dann die Schulden ausgewiesen werden.

Alle Geschäftsvorfälle, die in einem Wirtschaftsjahr in einem Unternehmen vorkommen, bewirken Veränderungen der Vermögens-, Kapital- oder Schuldenkonten. Als Nachweis für diese Bewegungen dienen Belege. Nur mit ihrer Hilfe kann die Richtigkeit und Vollständigkeit einer Buchführung nachgewiesen werden. Merken Sie sich in diesem Zusammenhang den obersten und den wichtigsten Grundsatz der ordnungsgemäßen Buchführung:

Keine Buchung ohne Beleg !!
.....

Buchungsbelege

Es gibt zwei Arten von Buchungsbelegen, die natürlichen und die künstlichen Belege. Natürliche Belege sind solche, die durch den normalen Geschäftsverkehr entstehen, zum Beispiel Lieferanten- und Kundenrechnungen, Bank- und Postbelege, Quittungen und so weiter. Künstliche Belege haben die Aufgabe, Buchungen zu belegen, die sich nicht aus dem normalen Geschäftsverkehr ergeben. Wenn Sie beispielsweise Ihren Privatwagen auch für dienstliche Zwecke nutzen, müssen Sie die gefahrenen Dienstkilometer in ein Fahrtenbuch eintragen und am Monatsende über einen künstlichen Beleg an Ihr Unternehmen weiterbelasten.

Geschäftsbücher

Die natürlichen und künstlichen Belege werden fortlaufend in ein sogenanntes Geschäftstagebuch eingetragen. Es enthält einerseits Spalten zur Erfassung der Geldbewegungen wie Einnahmen und Ausgaben über Kasse, Bank und Postgiro, andererseits Spalten zur Dokumentation der wichtigsten Geldbewegungsursachen wie Betriebsausgaben, Wareneinkäufe und -verkäufe. Daneben enthält es Spalten für Vorsteuer und Umsatzsteuer.

Grundbuch, Hauptbuch

Im Vergleich zu Kleinunternehmen gliedern größere Firmen die Zeilen und Spalten ihrer Geschäftstagebücher wesentlich

stärker. Allerdings kann dann nicht mehr mit einem Geschäftstagebuch gearbeitet werden.

Das Geschäftstagebuch wird deshalb in ein Grundbuch (auch Journal genannt) und in ein Hauptbuch (für die Konten) unterteilt. In das erste werden alle Geschäftsvorfälle in zeitlicher Reihenfolge eingetragen; zum Zweck der Arbeitsteilung kann es in verschiedene Grundbücher unterteilt werden: üblich ist ein gesondertes Buch für den Bankverkehr, für Ausgangsrechnungen, Eingangsrechnungen und so weiter. Wegen der lückenlosen fortlaufenden Eintragungen bildet das Grundbuch die Grundlage bei Prüfungen durch Behörden. Gleichzeitig liefert es die Unterlagen für alle Eintragungen auf den Konten im Hauptbuch.

Konten

Ein Konto ist eine Rechnung mit zwei Seiten. Die linke Seite heißt Soll, die rechte Haben. So werden beispielsweise bei einem Kassenkonto die Einnahmen auf der Soll- und die Ausgaben auf der Haben-Seite eingetragen. Der Kassenbestand wird am Ende einer Abrechnungsperiode (Tag, Woche, Monat, Jahr) ermittelt, indem im Kassenkonto die Ausgaben von den Einnahmen abgezogen werden. Den Unterschied zwischen beiden Seiten nennt man Saldo. Der Kassenbestand wird als Saldo auf der Ausgaben-seite eingetragen und für den neuen Tag als Anfangsbestand auf der Einnahmeseite vorgetragen.

Ein Konto abzuschließen bedeutet, den Unterschiedsbetrag zwischen der Soll-Seite und der Haben-Seite zu berechnen und auf der kleineren Seite einzutragen. Ist das geschehen, müssen beide Seiten des Kontos die gleiche Endsumme aufweisen. In der Praxis gibt es die verschiedensten Konten, auf denen die Geschäftsvorgänge nach sachlichen Gesichtspunkten in zeitlicher Reihenfolge verbucht werden. Üblich sind folgende

Konten: - Bank
- Kasse/Postgiro
- Kreditoren (Verbindlichkeiten)
- Debitoren (Forderungen)
- Waren

- Betriebseinrichtung
- Privat
- Mehrwertsteuer
- Sonstiges

Bei der Aufteilung der Kosten sind die betrieblichen Erfordernisse des jeweiligen Einzelfalles maßgebend. Als Anhaltspunkt kann folgende Unterscheidung gelten:

- Löhne und Gehälter
- Lohnnebenkosten
- Kfz-Kosten
- Reisekosten
- Miete
- Telefon, Telex, Porto
- Zinsen, Steuern, Versicherungen
- Werbekosten
- Verbrauchsmaterial
- Gebühren und Beiträge
- Wartung, Reparatur, Instandsetzung
- Energie
- Abschreibung
- sonstige Kosten

Beim Buchen ist jeder Betrag zweimal einzutragen, nämlich auf einem Konto ein Soll und auf einem anderen ein Haben. Daraus leitet sich ein weiterer wichtiger Grundsatz der ordnungsgemäßen Buchführung ab:

Keine Buchung ohne Gegenbuchung!!

Am Ende eines Wirtschaftsjahres werden die Konten abgeschlossen und die Salden ausgewiesen. Indem die Salden aller Konten am Ende einer Wirtschaftsperiode errechnet und nach einem bestimmten Schema zusammengestellt werden, kann leicht festgestellt werden, ob ein Unternehmen erfolgreich war oder nicht. Die doppelte Buchführung gibt dem Jahresabschluß dabei zwei Gesichter: die Gewinn- und Verlustrechnung und die Bilanz.

Literaturverzeichnis

- Bäumchen Franz, Deutsche Wirtschaftssprache für Ausländer,
Max Hueber Verlag, 1988
- Hecker Angelika, Europa Lesebuch. Binnenmarkt 92, Bonn 1989
- Läufer Thomas, Die Europäische Gemeinschaft. 22 Fragen und
Antworten, Verlag Bundeszentrale für politische Bildung,
1989
- Lippens Walter und Schmitz-Ohlstedt Fred, Im Kreislauf der
Wirtschaft. Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Köln
1980
- Sattler Wilhelm und Sörig Hans Joachim, Wirtschaften heißt
Entscheiden, München 1975
- Schütt Reinhold, Praxis des Geschäftslebens, NR Verlag, 1988
- Ein Heft für die Schule, Unser Geld, Ausgabe 1990/91
- Informationen. Zur politischen Bildung ,Heft 231,
Die Europäische Gemeinschaft

Helgi A n d r e s s o n.
DEUTSCHE WIRTSCHAFTSTEXTE ZUM ÜBERSETZEN.
Tartu Ülikool.
EE2400 Tartu, Ülikooli 18.
6,02.6,5.T.459.500.
TÜ trükikoda. EE2400 Tartu, Tiigi 78.