

Группа № 8, 2 курс 27.03.2020

Базовые знания экономики. Йенс Фербер, Германия, 2012.

1. Прочитайте текст 1.2. «Потребности и товары», переведите, перевод запишите в тетрадь.

### **1.2 Bedürfnisse und Güter**

Man kann eine nationale Wirtschaft also phänomenologisch als das Geschehen beschreiben, das zwischen den Betrieben, Privathaushalten und Banken des Landes sowie den verschiedenen außenwirtschaftlichen Partnern abläuft.

Ein anderer Ansatzpunkt sind die Wünsche und Bedürfnisse der Menschen. Diese können als ewige

Triebfedern, als unermüdliche Motoren angesehen werden, die alles wirtschaftliche Geschehen auslösen und vorantreiben. Sie sind der Druck auf dem Kessel der Wirtschaft. Diese Wünsche und die Möglichkeit, sie zu befriedigen, sind Ausdruck unseres Rechtes auf die freie Entfaltung unserer Persönlichkeit, wie es in Artikel zwei des Grundgesetzes festgeschrieben ist.

Da sind zunächst die Grund- oder Existenzbedürfnisse, deren Stillung für die Erhaltung des Lebens notwendig ist. Der Mensch muss essen, trinken, sich mit Kleidung

vor Kälte schützen usw. Kulturbedürfnisse können etwa in der Bücherei oder im Theater befriedigt werden.

Luxusbedürfnisse übersteigen das an sich Notwendige.

Der Wunsch nach einem warmen Parka ist etwas anderes als der nach einem Pelzmantel.

#### ***Freie und knappe Güter***

Die Bedürfnisse können sich einerseits auf ein freies Gut beziehen und damit außerhalb der Sphäre der Ökonomie liegen. Das ist etwa der Fall bei dem Bedürfnis nach einer ruhigen Pause in der Nachmittagssonne auf dem Balkon. Oder wenn frische Waldluft gewünscht wird. Dies steht in ausreichendem Maße zur Verfügung.

Es hat deshalb keinen Preis.

Anders verhält es sich bei dem Wunsch nach einem knappen Gut. Dazu zählen etwa ein Porsche Cayenne oder die Speisen eines Restaurants. Hier setzt Wirtschaft an, denn knappe Güter sind zu bewirtschaften.

Knappe Güter sind in der Regel von Menschen gefertigt, aber auch Gold und Silber zählen dazu.

Das Haus Porsche steckt viel Geld in Entwicklung, Fertigung und Vertrieb dieses Wagens, rechnet hin und her, erwägt Alternativen, erprobt neue Techniken und Marketingwege und fordert schließlich verständlicher Weise

einen gewissen Preis. Dabei kennen gerade große Unternehmen ihre Mitbewerber und Kunden sehr gut.

Auf der anderen Seite muss der potenzielle Kunde sehen, wie er mit seinen beschränkten Geldmitteln seine zahlreichen Bedürfnisse in möglichst großem Umfang bezahlt bekommt. Soll er sich lieber einen Golf als einen Porsche kaufen? Kann er sich dafür die erträumte Kreuzfahrt leisten? Oder ist diese das „Auto-Downgrade“ nicht wert? Er muss verständlicherweise abwägen, was er kauft und was nicht. Und schon sind wir mittendrin in der Wirtschaft. Wie wir gesehen haben, ist Wirtschaften der sinnige Umgang mit knappen Gütern. Es kommt darauf an, mit Geschick und Verstand das Beste für sich rauszuholen.

Dies gilt für Käufer wie Verkäufer gleichermaßen. Der Haushalt muss sehen, wie er mit seinem (knappen) Einkommen die Güter kaufen kann, die für ihn am wichtigsten/besten sind. Der Betrieb muss mit seinen (knappen) Arbeitskräften, Betriebsmitteln und Werkstoffen (siehe Kapitel 2.3) diejenigen Produkte erstellen, die ihm zum Erfolg verhelfen.

Neben der Einteilung in freie und knappe Güter wird in der ökonomischen Praxis unterschieden zwischen

□ (körperlichen) Sachgütern (Produkten) und immateriellen Gütern (Dienstleistungen und Rechten)

bzw.

□ (zum Verbrauch durch den Endkunden bestimmten) Konsumgütern und (zur weiteren Gütererstellung bestimmten) Investitions- oder Produktionsgütern.

### ***Sättigungsgesetz***

Für den Käufer nimmt der Nutzen einer Ware ab, je mehr er davon konsumiert bzw. kauft. Passenderweise wird dieses Gesetz auch Sättigungsgesetz genannt.

Will heißen: Die erste Tafel Schokolade macht richtig Spaß, die zweite, na ja, und bei der dritten wird es ekelig.

Paralleles gilt auch für Autos. Das erste ist ein Quantensprung von Fahrrad und S-Bahn in die individuelle

Motorisierung. Das zweite – vielleicht ein Kleinwagen neben dem Familienauto – ist auch noch eine tolle Sache,

das dritte – jetzt ein Sportwagen? – macht auch ab

und zu Spaß, das vierte – vielleicht ein Oldtimer? – braucht man nicht wirklich oft, beim fünften – sagen

wir, ein Offroader? – nimmt es dann endgültig absurde Züge an.

Домашнее задание: прочитать, перевести, записать в тетрадь перевод.

### ***Das ökonomische Prinzip***

Leitschnur bei der Linderung des Spannungsverhältnisses zwischen den unbegrenzten Bedürfnissen der Menschen und ihren arg begrenzten Mitteln ist das sogenannte ökonomische Prinzip oder auch Wirtschaftlichkeitsprinzip. Dieses gibt es in zwei Ausprägungen:

Maximalprinzip: Mit festem Mittelkontingent soll möglichst viel erreicht werden.

- Minimalprinzip: Ein festes Ziel soll mit möglichst wenig Mitteln erreicht werden.

*Beispiel Maximalprinzip:* Ich gehe mit zehn Euro in den Lebensmittelladen und möchte dafür möglichst viele Grillwürstchen kaufen.

*Beispiel Minimalprinzip:* Ich brauche für einen Grillabend 20 Würstchen und möchte dafür möglichst wenig Geld ausgeben.

Eine Mischung – ich möchte mit möglichst wenig möglichst viel erreichen – ist nicht handhabbar und daher sinnlos. Was würden Sie konkret tun, wenn Sie für möglichst wenig Geld möglichst viele Würstchen erstehen sollten?

Das ökonomische Prinzip liegt den Aktivitäten von Betrieben, Haushalten und Banken zugrunde, auch denen des Staates, sofern dieser kauft und verkauft, also Marktteilnehmer ist. In der Politik könnte das ökonomische Prinzip ebenso viel Schaden anrichten wie in der Kultur.

Aus Sicht des Betriebswirtes wäre ein Bundestag mit nur zehn Abgeordneten wegen der Kostenersparnisse bei den Bezügen, Büros, Mitarbeitern, Fahrtkosten usw. ein Traum. Aber politisch wäre eine solche Ausdünnung natürlich ein Desaster.

Wie würde der Betriebswirt sich freuen, wenn das Zuschüsse verschlingende Theater seiner Stadt entweder aufgelöst würde (Idealfall) oder sich zumindest etwa zuungunsten zeitgenössischer E-Musik auf populäre Stücke verlegte. Kulturell wäre beides der Tod dieser Einrichtung.

Wichtig könnte das Theater obigem Betriebswirt jedoch (indirekt) als weicher Standortfaktor sein, denn das Angebot von Oper, Schauspiel, Ballett könnte dazu beitragen,

dass die Betriebe gerade in der Führungsebene leichter Personal gewinnen oder binden können.