

## **Kapitel 7 Das System des Kreditgeldes**

### **7.1 Die Grundprinzipien des Kreditgeldsystems**

Es ist nicht notwendig, den Entwicklungsprozess des im vorigen Kapitel betrachteten Gesellschaftsmodells im Detail zu beschreiben. Es genügt die Annahme, dass wir es nach einer gewissen Zeit wieder zu beobachten beginnen und dass alle seine Mitglieder weiterhin jene Eigenschaften haben und jene Regeln befolgen, die zu Beginn angenommen wurden. Diese lassen sich in der Aussage zusammenfassen, dass diese Menschen absolut ehrlich sind und anderen in keiner Weise schaden. Aus diesem Grund hat sich in dieser Gemeinschaft keine institutionelle Form der Autorität herausgebildet.

So sehen wir nun eine fortgeschrittene Zivilisation freier Menschen, die all die Vorteile entdeckt haben, die sich aus der gegenseitigen Zusammenarbeit ergeben können, wenn nur die drei Grundrechte der menschlichen Person respektiert werden. Erinnern wir uns, dass diese Rechte das Recht auf Leben, das Recht auf Eigentum an den Ergebnissen der eigenen Anstrengung und das Recht, die Qualität des eigenen Lebens frei zu gestalten, umfassen, vorausgesetzt, dass die Lebensqualität anderer nicht beeinträchtigt wird. Die Quelle dieser Vorteile ist einerseits die objektive Vielfalt der Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten der Individuen und andererseits der Fortschritt von Wissenschaft, Technik und Produktionstechnologie.

Jedes Mitglied der Gemeinschaft deckt seine Bedürfnisse auf die Art und Weise, die es für die beste hält. Einige Güter stellen die Menschen selbst her, aber die überwiegende Mehrheit kaufen sie in einem Geschäft. Festzustellen ist, dass alle Zahlungen und Verrechnungen ausschließlich bargeldlos mit einer elektronischen Zahlungskarte, die dem Girokonto des Inhabers zugeordnet ist, durchgeführt werden. Die Zahlungskarten werden von einer speziellen Non-Profit-Institution, der Globalen Verrechnungsstelle, ausgegeben, die die Verrechnungskonten aller Teilnehmer des Systems, auch der Minderjährigen, führt. Die Aufgabe dieser Institution ist es, alle Abrechnungen technisch, buchhalterisch und aufzeichnungsmäßig zu organisieren und zu betreiben sowie die Sicherheit und Zuverlässigkeit des Systems zu gewährleisten.

Konten von Personen, die voll geschäftsfähig sind, können einen unbegrenzten negativen Saldo aufweisen. Dagegen dürfen Konten von Minderjährigen und Personen, die aus verschiedenen Gründen nicht geschäftsfähig sind, nur nicht-negative Salden aufweisen. Wenn also der Saldo des Kontos einer solchen Person auf Null fällt, kann nicht mehr gezahlt werden, bis das Konto wieder aufgeladen ist.

Die Einschränkung, dass Minderjährige und andere abhängige Personen nicht mehr ausgeben dürfen, als sie von ihren Verwandten oder Betreuern erhalten haben, ist aus Sicht des Zahlungssystems nicht notwendig, wurde aber von der Sorge diktiert, dass junge Menschen, die als Mitglieder der Gesellschaft noch nicht voll ausgebildet sind, sowie diejenigen, die aufgrund von Krankheiten die Fähigkeit zum rationalen Denken verloren haben oder nie hatten, keine übereilten Kaufentscheidungen treffen sollten.

Dies könnte im Widerspruch zu den Grundsätzen ihrer Eltern oder Erziehungsberechtigten stehen. Es liegt im Ermessen der Erziehungsberechtigten, ob sie solche Einschränkungen früher aufheben oder bis zur Volljährigkeit beibehalten wollen.

Eine logische Konsequenz aus den Regeln dieser Modellgemeinschaft ist das in den Regeln des Abrechnungssystems festgeschriebene Vererbungsrecht sowohl des Vermögens als auch der Verbindlichkeiten des Erblassers, das keine Möglichkeit der Ausschlagung der Erbschaft vorsieht.

Aus rein organisatorischen Gründen wurden auch Konten und Karten für Firmenabrechnungen eingeführt. Da einige Firmen im Gruppenbesitz sind, wurde es als notwendig erachtet, die Firmenzahlungen von den persönlichen Zahlungen der Miteigentümer zu trennen. Es wurde jedoch eine Regel eingeführt, dass Firmenkonten, wie die von Minderjährigen, nur nicht-negative Salden aufweisen dürfen<sup>1</sup>.

Auf der technischen Seite werden alle Transaktionen und Überweisungen sofort in Echtzeit abgewickelt, indem das Konto des Zahlers gleichzeitig mit dem Zahlungsbetrag belastet und dem Konto des Zahlungsempfängers der gleiche Betrag gutgeschrieben wird, unabhängig davon, ob die Zahlung persönlich oder aus der Ferne getätigt wird. Das System ist so organisiert, dass es keine Möglichkeit gibt, dass eine Zahlung "verloren geht", sei es aufgrund technischer Probleme oder weil die Karte verloren geht oder aus zufälligen Gründen verlegt wird.

Jedes Mitglied des hier beschriebenen monetären Systems erhält eine Karte mit einem Nullsaldo auf seinem Konto und kann sie sofort nach den oben genannten Regeln einsetzen. Die grundlegende Recheneinheit des hier beschriebenen Geldsystems ist der Aurus (AUR). Dieser Name stammt aus der Zeit, als eine Goldmünze das gängige Markttauschmittel in dieser Gemeinschaft war. Dies ist die einzige Assoziation dieser Einheit mit Gold. Aufgrund der beschriebenen Regeln des Zahlungssystems in dieser Modellgemeinschaft ist die Summe der Salden aller Konten zu jedem Zeitpunkt gleich Null.

## **7.2 Die "Entstehungsgeschichte" des Kreditgeldsystems**

Wollte man die "historischen" Wurzeln des oben beschriebenen Verrechnungssystems darstellen, könnte man die folgende Geschichte verwenden:

"Dieses System wurde eingeführt, nicht lange nachdem Gold als universelles Äquivalent üblich wurde, mit dem Zahlungen für gekaufte Waren geleistet wurden<sup>2</sup>. Die Tatsache, Gold als Tauschmittel, also als Geld, zu verwenden, bewirkte einen Durchbruch im Tauschverkehr. Der direkte Tauschakt einer Ware gegen eine andere Ware (W1 - W2), der zur gleichen Zeit und am gleichen Ort zwischen zwei Marktteilnehmern stattfand, wurde aufgelöst und durch zwei Tauschakte ersetzt, die zu

---

<sup>1</sup> Die Gründe für diese Einschränkungen werden später in dieser Arbeit erläutert.

<sup>2</sup> Der Begriff "Ware" sollte als jede beliebige Gut und jede Dienstleistung verstanden werden, die Gegenstand einer Verkaufs- und Kauftransaktion auf dem Markt ist.

unterschiedlichen Zeiten und an unterschiedlichen Orten stattfanden und an denen drei Teilnehmer beteiligt waren. Der erste Tauschakt ist der Verkauf einer Ware durch Person A an Person B gegen Geld ( $W_1 - G$ ) zu einer bestimmten Zeit und an einem bestimmten Ort. Der zweite Tauschakt ist der Kauf der von Person A benötigten Ware von Person Z zu einer anderen Zeit und an einem anderen Ort für das in der ersten Transaktion von Person B erhaltene Geld ( $G - W_2$ ).

In der Zeit zwischen der ersten und zweiten Transaktion hat Person A ein Einkommen aus dem Verkauf ihrer Ware, das durch den vom Käufer erhaltenen Geldbetrag repräsentiert wird. Dieses Einkommen gibt ihr das Recht, jederzeit den Gegenwert in anderen Gütern zu erhalten. Macht sie von diesem Recht Gebrauch, gibt sie das Geld aus. Nur unter solchen Umständen ist es sinnvoll, eine Zahlung in Geld zu akzeptieren. Denn der Tausch dient nur dazu, das eigene Bedürfnis mit weniger Aufwand durch die Effekte der Arbeit eines anderen zu befriedigen.

Hier zeigt sich deutlich die Rolle des Geldes als Garant der Reziprozität<sup>3</sup>. Ein solcher Garant hat sich in unserer Gemeinschaft als notwendig erwiesen, weil selbst die ehrlichste Person (und das sind per Definition die Menschen in unserem Modell) nicht sicher sein kann, dass der tatsächliche Stand ihrer Abrechnungen mit anderen Mitgliedern dieser Gemeinschaft mit dem übereinstimmt, was die Erinnerung erzählt. Zumal jeder ständig etwas kauft und verkauft, wodurch sich der Stand der Konten ständig ändert. Wenn es diesen Mangel nicht gäbe, wäre Geld für nichts notwendig<sup>4</sup>. Eine Erklärung, dass eine Person nach den Prinzipien der Reziprozität und der Äquivalenz des Tausches handelt, würde ausreichen, um die Transaktion abzuschließen. Aus dem gleichen Grund war es eine Zeit lang notwendig, Bankiers zu haben, die Gold an diejenigen verliehen, die etwas kaufen wollten, aber nicht über genügend Einkommen verfügten. Solche Kredite wurden mit Zinsen zurückgezahlt, wenn der Kreditnehmer durch den Verkauf von etwas an andere ein Einkommen erzielte.

Nachdem man erkannt und verstanden hatte, dass Geld nur das Recht auf einen Gegenwert bestätigt, das sich aus dem Prinzip der Gegenseitigkeit des Tausches ergibt, wurde die Verwendung von Goldmünzen als Tauschmittel schnell aufgegeben. Anstatt bei der Verrechnung einer Transaktion mit Waren und Dienstleistungen Geld zu zahlen und zu erhalten, begannen die Menschen einfach, ihre Kauf- und Verkaufstransaktionen in ihren Transaktionsbüchern festzuhalten und dabei eine Goldeinheit als Recheneinheit zu verwenden. Jeder legte ein solches Buch an, und jedes Mal, wenn er etwas kaufte, notierte er sofort den Betrag, den er dafür ausgab. Der Verkäufer notierte den gleichen Betrag in seinem Buch als sein Einkommen. Der Saldo, d. h. die Differenz zwischen dem Betrag der Einnahmen und der Ausgaben, wurde ebenfalls laufend berechnet.

---

<sup>3</sup> Eine Ausarbeitung zu diesem Thema finden Sie in Kapitel 13.

<sup>4</sup> Es sei daran erinnert, dass die Mitglieder dieser Gemeinschaft per Annahme absolut ehrlich sind, deshalb geben sie für die auf dem Markt erhaltenen Waren oder Dienstleistungen mit einem bestimmten Geldwert (Preis) immer den Gegenwert in Form ihrer eigenen Waren oder Dienstleistungen zurück und geben sie denen, die sie haben wollen.

Auf diese Weise entfiel das Problem des unvollkommenen menschlichen Gedächtnisses als ein Faktor, der das Prinzip der Gegenseitigkeit des Tausches bedrohte, denn der aktuelle Saldo im Transaktionsbuch informierte eindeutig über den Stand der Abrechnungen einer Person mit allen anderen Mitgliedern der Gemeinschaft. Ein positiver Saldo bedeutete, dass der Besitzer des Transaktionsbuchs mehr von seinen eigenen Gütern an andere abgab, als er von ihnen erhielt. Ein negativer Saldo bewies das Gegenteil. Ersteres zeugte von einer Gläubigerposition, also dem Besitz eines ungenutzten Rechts auf ein Äquivalent in Waren, letzteres von einer Schuldnerposition, also der Verpflichtung, eigene Waren oder Dienstleistungen an andere abzugeben.

Ein solches System der Abrechnung ist bis heute in Betrieb. Nur der Informationsträger hat sich geändert; das Transaktionsbuch und die manuellen Aufzeichnungen wurden durch eine Zahlungskarte und eine elektronische Aufzeichnung auf dem Konto ihres Inhabers ersetzt, aber das Prinzip des Systems ist das gleiche geblieben."

### **7.3 Das Wesen, die Merkmale und der Mechanismus des Kreditgeldsystems**

Wie aus dem obigen "historischen Abriss" ersichtlich, ermöglichte die Entdeckung der drei Prinzipien des Markttausches, d. h. des Prinzips der Freiwilligkeit, des Prinzips der Gegenseitigkeit und des Prinzips der Äquivalenz, und später die Erkenntnis der grundlegenden Rolle, die Geld im Markttausch spielt, nämlich die Rolle eines Garanten der Gegenseitigkeit, seine endgültige Beseitigung aus dem Wirtschaftssystem. Zusammen mit dem Geld verschwand auch der Kredit als Instrument zur Finanzierung einer Anschaffung, wenn jemand noch kein Einkommen erzielt hat. Und damit wurden auch die Bankiers überflüssig, da die Einhaltung des Gegenseitigkeitsprinzips durch das oben beschriebene Verrechnungssystem gewährleistet ist. Von allen Funktionen, die das Geld bisher erfüllte, blieb in dem neuen System dieser Modellgemeinschaft nur noch die Funktion einer Recheneinheit übrig; die Geldeinheit dient nur noch dazu, Warenpreise und den Saldo der Forderungen und Verbindlichkeiten der Menschen aus Transaktionen auszudrücken. Wie bereits erwähnt, bedeutet ein positiver Saldo auf einem Verrechnungskonto, dass der Inhaber des Kontos bis zu diesem Zeitpunkt Güter von größerem Wert an andere abgegeben hat, als er von ihnen erhalten hat, und somit ein unausgeübtes Recht hat, einen Gegenwert zu erhalten. Ein negativer Saldo bedeutet das Gegenteil.

Es ist nochmals zu betonen, dass der einzige Gegenstand dieser Forderungen und Verbindlichkeiten Waren sind, d. h. Güter und Dienstleistungen. Es gibt keine andere Möglichkeit, den Saldo zu begleichen. Das gilt auch für den Fall, dass man eine finanzielle Spende gibt oder erhält. In einem solchen Fall ändert sich der Saldo nicht durch eine gegenseitige Transaktion, sondern durch eine einseitige Überweisung vom Konto des Gebers auf das Konto des Empfängers. Dies ist der einzige reine Finanzfluss, der in diesem System möglich ist, aber er ersetzt nur die Sachspende. In diesem System gibt es keine anderen Zahlungstitel.

Das oben beschriebene Verrechnungssystem ist in der Tat ein geldloses System, denn es hat weder ein Tauschmittel, noch ein Zahlungsmittel, noch Geld als Wertaufbewahrungsmittel. Es ist erwähnenswert, dass die Essenz jeder dieser drei Funktionen aller Formen des traditionellen Geldes der Besitz und die Übertragung des Eigentums an dem ist, was diese Funktionen erfüllt, also das eigentliche Geld ist. Damit das möglich ist, muss jemand dieses Geld erschaffen, d.h. es entweder in physischer Form (Münzen, Banknoten) oder in symbolischer Form (Bankgeld) ins Leben rufen. Es braucht also entweder eine Münzanstalt, in der Metallgeld geprägt wird, oder eine Bank, in der symbolisches Geld geschaffen wird. Nur wenn solches Geld geschaffen wird, kann es zum Eigentumsgegenstand werden und als Wertaufbewahrungsmittel dienen, und wenn das Eigentum übertragen wird - als Tauschmittel oder Zahlungsmittel.

Im Gegensatz dazu wird in dem hier analysierten Kreditgeldsystem, bei dem es sich im Wesentlichen um ein verbessertes multilaterales Echtzeit-Warenverrechnungssystem handelt, lediglich eine Rechnungseinheit benötigt, in der die Preise der ausgetauschten Waren und der Wert der aus diesen Transaktionen resultierenden Forderungen und Verbindlichkeiten ermittelt werden. Der einzige Grund für solche Forderungen und Verbindlichkeiten ist die Zeitdifferenz zwischen den Kauf- und Verkaufstransaktionen von Waren und Dienstleistungen durch jeden Teilnehmer des Systems. Die Objekte dieser Forderungen und Verbindlichkeiten sind, wie oben erwähnt, nur Waren und Dienstleistungen. Jede Kauf- und Verkaufstransaktion verändert den bisherigen Saldo beider Kontrahenten um den gleichen Betrag, so dass die Summe dieser Veränderungen immer Null ist. Dies ist eine logische Folge des Prinzips der Gegenseitigkeit; wenn jeder Teilnehmer im System berechtigt ist, Güter eines bestimmten Geldwertes zu erhalten, dann muss es mindestens eine Person geben, die eine Verpflichtung desselben Wertes hat. Salden sind also lediglich eine Bestätigung der bestehenden Gläubiger-Schuldner-Beziehungen zwischen den Teilnehmern des Systems, deren Gegenstand Güter und Dienstleistungen sind. Zur Erfassung der Größe dieser Salden wird lediglich ein gemeinsames Maß benötigt, das aus naheliegenden Gründen nicht Gegenstand von Operationen ist.

Die Verbindlichkeiten verringern sich immer dann, wenn der Kontoinhaber etwas verkauft, denn dann wird seinem Konto der Betrag der Transaktion gutgeschrieben (und das Konto der Gegenpartei wird mit demselben Betrag belastet). Umgekehrt verringert sich der Forderungssaldo, wenn der Kontoinhaber etwas kauft, weil dann sein Konto mit dem entsprechenden Betrag belastet wird (und das Konto des Verkäufers gutgeschrieben wird). Analog dazu funktioniert es umgekehrt. Aus abrechnungstechnischer Sicht haben wir es hier also mit einer gewissen Analogie zu den Folgen von Transaktionen im klassischen Geldsystem zu tun.

Die Analogie ist aber nur scheinbar, denn das hier beschriebene Kreditgeldsystem unterscheidet sich in mindestens zwei Aspekten vom klassischen. Erstens können im klassischen Geldsystem Schulden sowohl durch den Kauf von Gütern auf Händlerkredit als auch durch das Ausleihen von Geld entstehen. Im Kreditgeldsystem findet kein Geldverleih statt, weil es für nichts benötigt wird, und Schulden entstehen nur durch den

Kauf von Waren, wenn nicht genügend Mittel auf dem Konto des Käufers vorhanden sind. Zweitens: Im klassischen Geldsystem hat jeder Schuldner immer eine Schuld gegenüber einem bestimmten Gläubiger und begleicht diese Schuld, indem er dem Gläubiger einen bestimmten Geldbetrag zahlt. Im Kreditgeldsystem hingegen schuldet eine Person mit negativem Kontostand all jenen anonymen Mitgliedern des Systems, die einen positiven Kontostand haben, eine Schuld, die nur durch den Verkauf eigener Waren an ein beliebiges Mitglied des Systems beglichen werden kann.

Trotz all dieser Unterschiede und trotz der Tatsache, dass in dem hier betrachteten Wirtschaftsmodell kein Geld als solches existiert, sondern nur eine monetäre Recheneinheit, werden wir dieses Modell im Folgenden als Kreditgeldsystem und die darin verwendete Einheit als Kreditgeld bezeichnen.

Die obige Diskussion führt zu den folgenden Schlussfolgerungen über die Funktionsweise des Wirtschaftssystems unter den getroffenen Annahmen.

Erstens, es ist immer der Mensch, der entscheidet, wann und was er braucht und was nicht; Bedarf ist also immer das Ergebnis einer bewussten Entscheidung.

Zweitens kann der Mensch unter allen Umständen seine Bedürfnisse aus eigener Kraft befriedigen, indem er das tut, was dafür notwendig ist. Besteht jedoch die Möglichkeit des Markttausches und will ein Mensch davon Gebrauch machen, dann kann er die Güter, die er braucht, mit weniger Aufwand erwerben. Voraussetzung für einen solchen Austausch ist die Reziprozität von Leistungen.

Drittens: Ein Akt des Markttausches erhöht nicht den Reichtum eines Marktteilnehmers, sondern verändert nur dessen Struktur.

Viertens: Wenn die Reziprozität des Markttausches durch andere Mittel sichergestellt wird, wird Geld dafür nicht benötigt. Es wird dann nur eine Recheneinheit für die Tauschabwicklung benötigt.

Fünftens: Einer der materiellen Effekte menschlicher Tätigkeit kann eine Zunahme der Menge der ihm zur Verfügung stehenden Güter sein, also eine Zunahme seines Reichtums. Die Menge der besessenen Güter liefert jedoch keine Grundlage für die Beurteilung der Lebensqualität ihrer Besitzer, sondern zeigt nur die Rolle, die sie in der Bedürfnisstruktur ihrer Besitzer spielen.

Wollte man also den Zusammenhang zwischen Markttausch und Lebensqualität der Menschen erfassen, müsste man zu dem Schluss kommen, dass die Lebensqualität eines Menschen nicht davon abhängt, ob und in welchem Umfang er den Markttausch nutzt, sondern vor allem davon, was er tut, um die gewünschte Lebensqualität zu erreichen. Materielle Güter können dabei eine große Rolle spielen oder auch nicht. Wenn sie für jemanden wichtig sind, erwirbt er sie auf die eine oder andere Weise. Wenn nicht, konzentriert er sich auf Aspekte seines Lebens, die er für wichtiger hält. Aber in jedem Fall, Spenden mal beiseite, erfüllt ein Mensch seine Bedürfnisse durch eigene Anstrengungen.

Der Markttausch wird erst dann für die Lebensqualität der Menschen wichtig, wenn sie die Möglichkeit haben, ihn zu nutzen und wenn sie diesen Weg des Erwerbs materieller und immaterieller Güter und Dienstleistungen wählen. Dann können sie ihre gewünschte Lebensqualität mit weniger Aufwand erreichen. Nur insoweit ist der Markttausch für die Lebensqualität relevant.

#### **7.4 Die Rollen der Menschen auf dem Markt**

Jeder Mensch findet bei seiner Geburt die Welt in einem objektiven Zustand vor, unabhängig davon, wo und wann dies geschieht, und in diesem objektiven Zustand muss er sich irgendwie einrichten. In der hier betrachteten Modellgemeinschaft sind das wichtigste objektive Element der Welt für jeden Menschen andere Menschen, die unter den getroffenen Annahmen ihre Freiheit so ausüben, dass sie die Freiheit der anderen nicht verletzen und deren Leben und Eigentum nicht schädigen. Das zweite objektive Element der Welt sind alle Güter, sowohl materielle als auch immaterielle. Jedes dieser Güter hat einen Besitzer, der entweder durch seine eigenen Handlungen oder durch die Handlungen seiner Vorfahren zu diesem Besitzer wurde. Das dritte objektive Element der Welt sind materielle Dinge, d. h. alle materiellen Elemente der Umwelt die niemandem gehören. Im Modell stehen sie jedem zur Verfügung und jeder kann sie beliebig nutzen, unter der selbstverständlichen Bedingung, das Recht auf Leben und das Eigentumsrecht anderer nicht zu verletzen. Das letzte objektive Element der Welt, das jeden Menschen umgibt, sind die natürlichen Bedingungen und die Naturgesetze.

Nach der Zeit der Kindheit, in der jeder den Prozess der Erziehung und Vorbereitung auf das Leben durchläuft<sup>5</sup>, erreicht eine Person die Reife und wird ein vollwertiges Mitglied der Gemeinschaft, das - gemäß den Annahmen - alle Regeln des Zusammenlebens befolgt. Dann übernimmt die Person die volle Verantwortung für die Qualität ihres Lebens. Die Annahmen, die in Bezug auf die Mitglieder dieser Gemeinschaft gemacht werden, erlegen jedem unter anderem die Verpflichtung auf, das Eigentum anderer zu respektieren, aber sie schließen keine Form der Nächstenliebe aus oder begrenzen sie. Daher hängt die Lebensqualität eines jeden Menschen in erster Linie davon ab, was er oder sie bereit ist, für diese Qualität zu tun, aber auch andere können zur Verbesserung der Lebensqualität eines jeden Mitglieds der Gemeinschaft beitragen.

Die Entwicklung der Zivilisation ändert nichts an dem Prinzip, dass jeder Mensch, mit Ausnahme von Kindern und anderen, die dazu aus verschiedenen Gründen nicht in der Lage sind, seine Bedürfnisse durch eigene Anstrengungen befriedigt. Mit der

---

<sup>5</sup> Es handelt sich um einen Sozialisationsprozess, der im Wesentlichen darauf hinausläuft, dass das menschliche Individuum lernt, seine unbegrenzte Freiheit so auszuüben, dass die Freiheit der anderen Mitglieder der Gemeinschaft nicht beeinträchtigt wird. Den größten Anteil an diesem Prozess haben die Eltern und nahen Verwandten des Individuums, die direkt ein System von moralischen Normen und Regeln des sozialen Zusammenlebens vermitteln. Die Einhaltung dieser Normen und Regeln fördert den Prozess der Integration und Entwicklung einer solchen Gemeinschaft.

Entwicklung der Zivilisation nimmt jedoch der Anteil der selbst befriedigten Bedürfnisse ab und der Anteil derjenigen zu, bei denen die eigenen Bedürfnisse durch die Effekte der Arbeit anderer befriedigt werden, die durch freiwilligen und gegenseitigen Austausch erworben wurden. Dieser Prozess ist eine Rückkopplungsschleife. Einerseits erfordert er eine fortschreitende Spezialisierung, die dazu führt, dass neue Güter geschaffen werden, die anderen angeboten werden, wodurch das Produktangebot steigt. Auf der anderen Seite bringt die Spezialisierung eine zunehmende Abhängigkeit der Menschen vom Markttausch mit sich. Das bedeutet natürlich nicht, dass jeder den Markt nutzen muss, wenn er ein Gut oder eine Dienstleistung benötigt, denn die Alternative zum Markt ist in jedem Fall die Selbstversorgung. Aber wie bereits erwähnt, erlaubt der Markttausch den Menschen, ihre Bedürfnisse mit weniger Aufwand zu befriedigen, und ist daher meist die erste Wahl, wenn diese Möglichkeit besteht.

Für das Wesen dessen, was in der Sphäre des marktwirtschaftlichen Austauschs in einer entwickelten Volkswirtschaft geschieht, ist es unerheblich, auf wessen Initiative hin die Transaktion stattfindet oder was der Gegenstand der Transaktion ist. Denn in jedem Fall haben wir es mit einer Transaktion zu tun, bei der jede Partei erhält, was sie braucht, und im Gegenzug gibt, was die andere Partei braucht. Der einzige Unterschied besteht darin, dass beim direkten Tausch, wie schon gesagt, die Marktteilnehmer ihren Zweck in einem einzigen Tauschakt zwischen zwei Personen zur gleichen Zeit und am gleichen Ort erreichen, während es in einem System des Geldtausches immer in mindestens zwei Tauschakten geschieht, die zu verschiedenen Zeiten und an verschiedenen Orten stattfinden und an denen mindestens drei Personen beteiligt sind. Einer dieser Akte ist der Verkauf eines eigenen Gutes oder einer eigenen Dienstleistung und der andere ist der Kauf eines anderen Gutes. Die Reihenfolge dieser Handlungen ist in dem betrachteten Modell irrelevant, da die Marktteilnehmer das Prinzip der Gegenseitigkeit beachten.

Aus den oben beschriebenen Prinzipien des Marktes wird also deutlich, dass jeder Marktteilnehmer in zwei Rollen am Markt agieren muss: Anbieter und Empfänger. Im direkten Tausch ist dies offensichtlich; man kann nichts empfangen, ohne sofort etwas zurückzugeben. Aber auch im indirekten Geldtausch ist es offensichtlich, ebenso wie im hier beschriebenen Kreditgeldsystem. In jedem dieser Systeme muss der Marktteilnehmer sowohl ein Käufer als auch ein Verkäufer sein. Nur als Käufer zu agieren, ist dort gar nicht möglich, denn das Recht zu kaufen hat nur derjenige, der bereits ein Einkommen aus dem Verkauf erzielt hat oder sich dazu verpflichtet. Und nur als Verkäufer zu agieren, wie auch immer das formal möglich ist, macht keinen Sinn; was nützt der Verkaufserlös, wenn man nicht die Absicht hat, etwas zu kaufen. Solange der Markt für jemanden die Hauptquelle für Waren und Dienstleistungen ist, muss er jede dieser Rollen in beliebiger Reihenfolge ausüben und nur darauf achten, dass die Diskrepanz zwischen seinen Ausgaben und Einnahmen in einem vernünftigen Rahmen bleibt.



Der zweite Punkt, der mit den Rollen der Menschen auf dem Markt zusammenhängt, betrifft das Objekt der Kauf-Verkauf-Transaktionen. Aus offensichtlichen Gründen kann ein solches Objekt entweder materielle und immaterielle Güter oder Dienstleistungen sein. Eine andere Möglichkeit gibt es nicht. Wenn man also die Einkommensquelle als Kriterium nimmt, d. h. den Markt von der Angebotsseite her betrachtet, lassen sich die Marktteilnehmer in zwei Gruppen einteilen. Die eine umfasst diejenigen, die den Markt mit verschiedenen Gütern versorgen, und die andere - diejenigen, die Dienstleistungen anbieten. Die Tatsache, in einer Transaktion als Verkäufer von Waren aufzutreten, schließt nicht die Möglichkeit aus, in einer anderen Transaktion als Anbieter von Dienstleistungen aufzutreten, und umgekehrt.

## **7.5 Bedingungen der Gründung und Mechanismus des Betriebs eines Unternehmens**

Ähnlich wie in der realen Wirtschaft findet auch in unserem Modell die Produktion der meisten Güter und die Erbringung vieler Dienstleistungen in Unternehmen statt, d.h. in entsprechend organisierten Gruppen von Vermögensgegenständen, die für die Ausübung der Unternehmertätigkeit bestimmt sind, vom Eigentum des Eigentümers getrennt sind und unter dessen Firma existieren. Dank dieser Trennung wird die Frage der Befriedigung der Lebensbedürfnisse des Unternehmers von seinen Bedürfnissen, die mit dem Betrieb des Unternehmens verbunden sind, d.h. von den Bedürfnissen der Firma, getrennt. Es ist dann auch möglich, die wirtschaftliche Rentabilität der unternehmerischen Tätigkeit zu berechnen. Nur die sogenannten freien Berufe (freelancing) und die persönlich und in geringem Umfang ausgeübten Handels- und Dienstleistungstätigkeiten erfordern eine solche Form der Trennung nicht.

Ob ein Unternehmen einen oder viele Eigentümer hat und ob es sich um ein Produktions-, Handels- oder Dienstleistungsunternehmen handelt, es ist immer nur ein Werkzeug für seinen Eigentümer. Ein Unternehmen unterscheidet sich von einem Spaten oder einem Bagger nur in der Anzahl seiner Bestandteile und im Grad seiner Komplexität. In allen anderen Aspekten - toutes proportions gardées - sind diese Werkzeuge ähnlich. In jedem Fall erfordert die Herstellung eines Werkzeugs einen gewissen Aufwand und Ressourcen von einer Person oder einer Gruppe von Personen. In jedem Fall sind auch bestimmte Aufwendungen für die Erhaltung dieser Werkzeuge in einem ordnungsgemäßen Zustand sowie für ihren Betrieb erforderlich, die vom Eigentümer eines bestimmten Werkzeugs getragen werden müssen. Alle diese Aufwendungen werden nicht getätigt, damit der Besitzer das Werkzeug hat, sondern damit er es zur leichteren Befriedigung seiner Bedürfnisse einsetzen kann. Dies ist die primäre Funktion eines jeden Werkzeugs.

Um das Wesen der Prozesse, die in einem als besondere Organisationsform verstandenen Unternehmen ablaufen, und auch - das Wesen der Beziehungen zwischen den an diesen Prozessen in verschiedenen Rollen beteiligten Menschen möglichst genau darzustellen, verwenden wir das Beispiel eines Mannes aus unserem Modell, der sich entschlossen hat, seinen Lebensunterhalt als Unternehmer mit der Herstellung von

Maschinenteilen zu verdienen. Zu diesem Zweck gründet er ein Produktionsunternehmen, das er mit entsprechenden Anlagen ausstatten muss.

Nehmen wir an, aus dem zuvor erstellten Businessplan geht hervor, dass der Unternehmer 1 Mio. AUR<sup>6</sup> für die Anschaffung von Anlagevermögen und monatlich 30 Tsd. AUR für den Einkauf von Material, Energie etc. aufwenden muss. Außerdem muss er Personalkosten decken, wofür er monatlich weitere 20 Tsd. AUR benötigt. Laut Businessplan werden die ersten Umsatzerlöse in dem Monat erwartet, der nach Abschluss des ersten Produktionszyklus folgt. Die in diesem Plan vorgenommene Berechnung zu den angenommenen Preisen zeigt, dass der Verkauf von 80 % der Produkte aus jeder Charge alle Kosten des jeweiligen Zyklus abdecken wird. Der Rest wird seinen Gewinn ausmachen. Im Glauben an den Erfolg seines Plans macht sich der Unternehmer an die Arbeit.

Um mit der Umsetzung dieses Plans zu beginnen, muss der Unternehmer 1.050 Tsd. AUR auf das Firmenkonto überweisen, da dies der notwendige Kapitalbetrag zur Finanzierung aller geplanten Ausgaben ist. Unter der Annahme, dass unser Unternehmer keine Mittel auf seinem Konto hat (der Saldo seines persönlichen Kontos ist Null), entsteht durch die Überweisung von Mitteln auf das Firmenkonto ein Soll (negativer Saldo) auf seinem persönlichen Konto in Höhe von 1.050 Tsd. AUR. Dies ist eine persönliche Verpflichtung des Eigentümers, die er nach den Regeln des oben beschriebenen Kreditgeldsystems erfüllen muss, das in diesem Modell gültig ist.

Die Situation des Unternehmens am Tag seiner Gründung ist in der folgenden Bilanz Nr. 1 (in Tsd. AUR) dargestellt, in der es nur zwei Positionen gibt; in den Aktiva die Mittel auf dem Konto des Unternehmens und in den Passiva die Quelle dieser Mittel, d. h. sein Eigenkapital.

Bilanz Nr. 1: Stand zum Zeitpunkt der Gründung

Aktiva		Passivas	
Geldmittel auf dem Konto	1 050	Eigenkapital	1 050

Im nächsten Schritt kauft der Unternehmer das notwendige Anlage- und Umlaufvermögen und bezahlt dafür sofort - regelkonform - vom Firmenkonto 1.030 Tsd. AUR. Und wenn alles fertig ist, beginnt er mit der Produktion der ersten Charge von Waren. Zu Beginn dieses Zyklus ist die Situation des Unternehmens wie in der Bilanz Nr. 2:

Bilanz Nr. 2. Stand zu Beginn des ersten Produktionszyklus

<sup>6</sup> AUR ist eine fiktive Geldeinheit, die in der "Geschichte" des Geldsystems aus dem vorherigen Kapitel auftaucht.

Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	1 000	Eigenkapital	1 050
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, etc.	30		
Mittel für Gehälter und Löhne	20		
Summe der Aktiva	1 050	Summe der Passiva	1 050

Unmittelbar nach Abschluss des ersten Produktionszyklus, d.h. einen Monat nach Produktionsbeginn, sieht die Bilanz des Unternehmens wie folgt aus (Bilanz Nr. 3):

#### Bilanz Nr. 3. Stand am Ende des ersten Produktionszyklus

Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen <sup>7</sup>	1 000	Eigenkapital	1 050
Fertigwaren	50		
Summe der Aktiva	1 050	Summe der Passiva	1 050

Unter der Annahme, dass die gesamte Charge der Fertigwaren sukzessive und proportional zum Zeitablauf bis zum Ende des nächsten Zyklus zu angenommenen Preisen verkauft wird, erzielt das Unternehmen in diesem Monat Umsatzerlöse in Höhe von 62,5 Tsd. AUR ( $50/0,8=62,5$ ), von denen 12,5 Tsd. AUR den Gewinn ausmachen. Gleichzeitig muss das Unternehmen aber weitere 50 Tsd. AUR (30 Tsd. für Rohstoffe und 20 Tsd. für Löhne) ausgeben, um den nächsten Zyklus zu beginnen, so dass seine Bilanz am Ende des zweiten Monats folgendes zeigen wird (Bilanz Nr. 4):

#### Bilanz Nr. 4. Stand nach dem Ende des zweiten Produktionszyklus

Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	1 000	Eigenkapital	1 050
Fertigwaren aus dem 2. Zyklus	50	Gewinn für die erste Charge	12,5
Geldmittel auf dem Konto (62,5-50)	12,5		

<sup>7</sup> Zur Vereinfachung wird die Abschreibung des Anlagevermögens in der Berechnung nicht berücksichtigt.

Summe der Aktiva	1 062,5	Summe der Passiva	1 062,5
------------------	---------	-------------------	---------

Unter der Annahme, dass ein solch optimistisches Szenario konstant realisiert wird, würde die Bilanz des Unternehmens nach einem Jahr ab Produktionsbeginn wie unten dargestellt aussehen, mit der zusätzlichen Annahme, dass die erzielten Gewinne weder für Investitionen zur Erweiterung des Produktionspotenzials des Unternehmens verwendet noch an den Eigentümer ausgezahlt wurden.

#### Bilanz Nr. 5. Stand nach 12 Monaten

Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	1 000	Eigenkapital	1 050
Fertigwaren aus dem 12. Zyklus	50	Gewinn für 11 Charges	137,5
Geldmittel auf dem Konto	137,5		
Summe der Aktiva	1 187,5	Summe de Passiva	1 187,5

Es ist nicht nötig, dieses Beispiel fortzusetzen, denn unter den getroffenen Annahmen würde sich die Bilanz dieses Unternehmens am Ende eines jeden Monats nur um den Betrag von 12,5 Tsd. AUR von der vorherigen unterscheiden und um diesen Betrag - ceteris paribus - würde sich der Saldo des Unternehmenskontos jeden Monat erhöhen. Diese 12,5 Tsd. AUR sind der Gewinn aus jeder vollständig verkauften Warenpartie.

Anhand dieses Beispiels lassen sich interessante Erkenntnisse ziehen. Erstens hat der Unternehmer zum Zeitpunkt des Produktionsbeginns ein Werkzeug zur Verfügung, das er für diesen Zweck nutzen kann. Dieses Werkzeug ist ein Unternehmen, das mit Anlage- und Umlaufvermögen ausgestattet ist, einschließlich der für die Löhne notwendigen Mittel (Bilanz Nr. 2). Das Ziel der bisherigen Bemühungen des Unternehmers ist also zu diesem Zeitpunkt erreicht.

Es geht jedoch darum, dass der Unternehmer alles Notwendige für die Gründung der Gesellschaft gekauft hat, ohne dass er über Mittel auf seinem persönlichen Konto verfügte. Der Beweis ist der negative Saldo seines persönlichen Kontos, von dem er den Betrag von 1.050 TEUR als Anfangskapital auf das Firmenkonto überwiesen hat. Dieser Betrag bestimmt also den Wert des Gegenwerts, den der Unternehmer in Zukunft den Mitgliedern dieser Gemeinschaft in den von ihnen benötigten Gütern zur Verfügung stellen muss, um dem Prinzip der Gegenseitigkeit des Marktaustauschs zu entsprechen. Solange er dies nicht tut, ist er ein Schuldner.

Zweitens hat sich im Unternehmen nach Abschluss des ersten Produktionszyklus nichts erhöht. Lediglich die Struktur der Aktiva des Unternehmens hat sich geändert; vorher waren es Anlagevermögen, Material und Guthaben auf dem Konto, jetzt sind es Anlagevermögen und Fertigerzeugnisse (siehe Bilanzen 2 und 3). Dies ist ein Beweis dafür, dass es eher qualitative als quantitative Veränderungen im Produktionsprozess gibt. Die im Produktionsprozess entstandenen Fertigwaren sind keine bloße "Zusammenstellung" der Waren und Dienstleistungen, die in ihre Produktion eingeflossen sind, sondern sie sind ganz andere Produkte, sie sind neue Qualitäten. Dennoch wird ihr Wert durch das bestimmt, was der Eigentümer geopfert hat, um sie zu produzieren. In unserem Beispiel opferte er das für 30 Tsd. AUR eingekaufte Umlaufvermögen und die für 20 Tsd. AUR eingekauften Leistungen seiner Mitarbeiter<sup>8</sup>. Für den Unternehmer ist also der Wert der in seinem Unternehmen produzierten Güter am Ende des Produktionszyklus, also hier und jetzt, gleich 50 Tsd. AUR, denn das ist das, was er seinen Lieferanten und Mitarbeitern bezahlt hat, um diese Produkte zu haben.

Drittens wurden Fertigwaren nur deshalb hergestellt, damit der Unternehmer mit dem Erlös aus deren Verkauf Waren und Dienstleistungen kaufen konnte, die zur Befriedigung seiner Bedürfnisse - sowohl seiner Lebensbedürfnisse als auch seiner Bedürfnisse als Unternehmer - notwendig waren. Unter Anwendung der Güterhierarchie von K. Menger (Menger 1871, Kapitel I und II) sind alle Anlagegüter eines Unternehmens als Zwischengüter zweiter Ordnung zu klassifizieren, d. h. als Werkzeuge, die zur Herstellung anderer Werkzeuge verwendet werden, während die Fertigwaren als Zwischengüter erster Ordnung zu klassifizieren sind, d. h. als Werkzeuge, die von den Menschen zur Beschaffung von Gütern verwendet werden, die direkt ihren Bedürfnissen dienen, weshalb sie auch als direkte Güter bezeichnet werden<sup>9</sup>.

Mit dem Abschluss des ersten Produktionszyklus schließt der Geschäftsinhaber die Phase der Kapitalbildung ab. Dieses Kapital ist ein komplettes Unternehmen, das bereit ist, als Werkzeug genutzt zu werden. Die Bedingung seiner Schaffung ist der Verzicht des Gründers darauf, einen Teil der Effekte seiner Tätigkeit auf aktuelle Bedürfnisse zu Gunsten zukünftiger Bedürfnisse zu verwenden. Es geht aber nicht darum, "morgen zu essen, was heute gegessen werden kann", sondern darum, diese Effekte so zuzuordnen,

---

<sup>8</sup> Wie in der vorherigen Fußnote erwähnt, lassen wir hier der Einfachheit halber den teilweisen Verbrauch von Anlagevermögen in jedem Produktionszyklus weg, der sich im Abschreibungsaufwand in der normalen Gewinn- und Verlustrechnung niederschlägt.

<sup>9</sup> Die Rangfolge in der Güterhierarchie wird nicht durch eine Eigenschaft des Gutes bestimmt, sondern allein durch die Funktion, für die es verwendet wird. Zur Veranschaulichung drei Beispiele: Eine Kartoffel, die von einer Hausfrau zum Abendessen gekauft wird, ist ein direktes Gut und eine Kartoffel, die von einem Händler zum Weiterverkauf gekauft wird, ist ein Zwischengut erster Ordnung; eine Flinte für einen Sportler ist ein Zwischengut erster Ordnung, weil sie es ermöglicht, eine Meisterschaft in einem Wettbewerb zu gewinnen, was ein direktes Gut ist, das das Bedürfnis des Sportlers nach Erfolg befriedigt. Für einen Jäger, der sein Wild an einen Händler abgibt, ist die Flinte dagegen ein intermediäres Gut zweiter Ordnung (das intermediäre Gut erster Ordnung ist das erlegte Wild, und das direkte Gut ist das, was er mit der Zahlung kauft). Wenn der Jäger jedoch ein anderes Wild für seinen eigenen Tisch kauft, wird die Flinte zu einem Zwischengut erster Ordnung und das Wildschwein ist ein direktes Gut.

dass zukünftige Bedürfnisse leichter und effektiver befriedigt werden können. Das ist der Zweck der Schaffung jedes Werkzeugs, auch des Werkzeugs, das der Betrieb ist. So muss der erste Bauer in der Vergangenheit gehandelt haben, als er darauf verzichtete, das geerntete Korn zu essen, um es für die Aussaat zu verwenden, oder der erste Jäger, der seine Zeit und Mühe darauf verwendete, einen Bogen und Pfeile zu bauen und den Umgang mit diesem Werkzeug zu lernen, und so handeln Unternehmer, die in ihr eigenes Unternehmen investieren, auch heute noch. Kapital wird immer zu jenen Arbeitsergebnissen, die zur Befriedigung zukünftiger Bedürfnisse eingesetzt wurden.

An dieser Stelle könnte man argumentieren, dass der Unternehmer im Beispiel die oben genannte Bedingung der Kapitalbildung nicht erfüllt, weil er noch nichts gespart hat und noch über Kapital in Form eines kompletten Unternehmens verfügt, also über alles, was das Vermögen seines Unternehmens ausmacht (Anlage- und Umlaufvermögen, einschließlich Fertigwaren). Es ist natürlich richtig, dass unser Unternehmer noch nichts gespart hat. Es ist jedoch anzumerken, dass dieser Unternehmer zwar ein Unternehmen hat, aber auch persönliche Verbindlichkeiten, die er dafür bisher eingegangen ist (1.050 Tsd. AUR nach der Überweisung der Mittel auf das Unternehmenskonto als Anfangskapital). Diese Verbindlichkeiten wird der Unternehmer in Zukunft persönlich tilgen müssen, indem er den Markt mit dem beliefert, was andere von ihm kaufen wollen, und zwar so lange, bis seine Verbindlichkeiten in Form eines negativen Saldos auf seinem persönlichen Konto verschwinden.

Es stimmt natürlich, dass die Quelle dieser Rückzahlungen Gewinne aus seiner Tätigkeit als Unternehmer sein werden, und dass diese Gewinne aus dem Verkauf der Produkte seines Unternehmens stammen sollen. Damit rechnet unser Unternehmer, wenn er sich entschließt, diese Schulden aufzunehmen. Würden diese Produkte wie im Businessplan vorgesehen verkauft, dann hätte der Unternehmer zum Zeitpunkt der Erzielung von Umsatzerlösen in Höhe der in einem Zyklus angefallenen Kosten, also 50.000 AUR, noch einen Bestand an Fertigwaren, der 20 % des Produktionsvolumens in diesem Zyklus entspricht. Nur der Verkauf dieses Rests würde für einen Gewinn sorgen, der, wenn er auf ein persönliches Konto überwiesen würde, dem Unternehmer erlauben würde, seine persönlichen Kontoverbindlichkeiten um diesen Betrag zu reduzieren. Wenn also alles so läuft, wie in den angenommenen optimistischen Annahmen des Businessplans, wäre unser Unternehmer in der Lage, seine gesamte Verbindlichkeit aus diesen Gewinnen nach 84 Monaten, d.h. nach 7 Jahren ( $1\ 050/12,5=84$ ), zu tilgen, unter der zusätzlichen Annahme, dass alle diese Gewinne gespart werden, d.h. dass er in dieser Zeit absolut keine persönlichen Ausgaben und auch keine Ausgaben für die Reparatur und Wartung von Maschinen und Anlagen sowie andere Kapitalausgaben hat. Eine solche Annahme ist natürlich in der realen Welt unhaltbar, so dass die Zeit der "Entschuldung" umso länger sein muss, je mehr von diesem Gewinn zur Deckung des Lebensbedarfs des Unternehmers verwendet wird<sup>10</sup>. Trotz der Tatsache, dass im

---

<sup>10</sup> Diese "Rückzahlung" bedeutet natürlich nur den automatischen Abbau des negativen Saldos des persönlichen Kontos bei Geldeingang. Würde er z. B. 2.000 AUR pro Monat zuweisen, würde sich der Zeitraum - caeteris paribus - auf 100 Monate verlängern.

betrachteten Beispiel das Kapital in das Unternehmen eingebracht wurde, bevor der Eigentümer sein Einkommen verdiente, ist die einzige Quelle dieses Kapitals also die persönliche Ersparnis des Unternehmers.

Es bedarf keiner ausgefeilten ökonomischen Kenntnisse, um festzustellen, dass jeder Fall des Eingehens von Verpflichtungen mit dem Risiko verbunden ist, diese nicht erfüllen zu können. Dieses Risiko ist umso größer, je länger die Laufzeit ist, und die Faktoren dieses Risikos liegen sowohl auf der Seite des Unternehmers als auch im Umfeld, in dem er tätig ist. Ohne auf detaillierte Überlegungen zu diesem Thema einzugehen, genügt der Hinweis, dass jede Abweichung nach unten von der im Geschäftsplan angenommenen Absatzmenge und von den geplanten Preisen sowie jede Abweichung nach oben von den angenommenen Produktionskosten mit dem Nichterreichen des geplanten Gewinns droht. In jedem dieser Fälle müsste unser Unternehmer länger als geplant verschuldet bleiben, im Extremfall könnten seine Schulden untragbar werden. Berücksichtigt man zusätzlich die offensichtliche Notwendigkeit, den laufenden Bedarf des Unternehmers und seiner Familie zu decken, wird das Ausmaß des Risikos, das der im Beispiel beschriebene Unternehmer auf sich nehmen würde, voll deutlich.

Unter Berücksichtigung all dieser Bedingungen und Umstände könnte kein Mitglied unserer Modellgemeinschaft Unternehmen auf Kredit gründen, obwohl das Abwicklungssystem eine solche Möglichkeit formal vorsieht. Damit bestünde die Gefahr, dass die dafür eingegangenen Verpflichtungen von den Erben des Unternehmers "abgearbeitet" werden müssten, sollte er sie zu Lebzeiten nicht erfüllen können. Absolute Ehrlichkeit, die laut der Annahme alle Mitglieder unserer Modellgemeinschaft auszeichnet, lässt ein solches Verhalten nicht zu. Eine Vermögensbildung aus zukünftigen Ersparnissen, als Abwälzung des Risikos auf Dritte, muss daher als unvereinbar mit den Grundsätzen unseres Modells angesehen werden. Dies verletzt jedoch in keiner Weise die Gültigkeit der Schlussfolgerungen bezüglich des Wesens des Unternehmens als Instrument und der in ihm stattfindenden wirtschaftlichen Prozesse, einschließlich derjenigen, die im Folgenden erscheinen werden.

Solche Probleme gibt es nicht, wenn ein Unternehmen aus dem Kapital gegründet wird, das zuvor aus den Ersparnissen einer Person angesammelt wurde, die sich entschlossen hat, Unternehmer zu werden. Denn in einem solchen Fall erleidet bei einem eventuellen Scheitern niemand sonst irgendwelche negativen Folgen. Das einzige Opfer ist der Unternehmer selbst, der seine Ersparnisse in das Vermögen des Unternehmens "versenkt" hat. Auch für den Unternehmer selbst bedeutet eine solche Situation im schlimmsten Fall, dass er mit Vermögenswerten zurückbleibt, die zwar nicht die erwarteten Ergebnisse bringen, ihn aber nicht in seinen Möglichkeiten einschränken, seine Bedürfnisse auf andere Weise zu befriedigen, insbesondere diese Vermögenswerte

für andere Zwecke zu nutzen<sup>11</sup>. Es schränkt auch nicht die Möglichkeit ein, seine aktuellen Bedürfnisse in Übereinstimmung mit den Prinzipien des Kreditgeldsystems zu.

Eine Person, die auf diese klassische Art und Weise Unternehmer werden will, muss über einen bestimmten Zeitraum hinweg ein Einkommen durch den Verkauf einiger Waren oder Dienstleistungen erzielen und einen Teil dieses Einkommens als Investition für die Zukunft sparen. Das bedeutet, dass eine solche Person während des gesamten Zeitraums der Kapitalakkumulation anderen Marktteilnehmern mehr Güter oder Dienstleistungen zur Verfügung stellt, als sie von ihnen erhält, und somit zum Nettogläubiger wird. Der Beweis für die Gläubigerposition im hier betrachteten Kreditgeldsystem ist der wachsende positive Saldo auf dem persönlichen Konto des zukünftigen Unternehmers. Dieser Saldo wächst natürlich proportional zur Höhe des Einkommens und zur Sparquote. Die Höhe des Einkommens wiederum hängt von der Menge, der Art und der Qualität dessen ab, was die Person verkauft; "anspruchsvollere" Waren und Dienstleistungen bringen tendenziell mehr Einkommen ein, einfache Waren und Dienstleistungen tendenziell weniger Einkommen. Unabhängig davon, was verkauft wird, ist das Einkommen, das zu einem bestimmten Zeitpunkt erzielt werden kann, jedoch immer begrenzt. Das liegt daran, dass es einerseits durch die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen, die ein bestimmter Mensch anbietet, und andererseits durch seine körperliche Leistungsfähigkeit und die Länge eines Tages begrenzt ist. Aus diesen Gründen wächst das aus Ersparnissen angesammelte Kapital langsam und dieser Prozess kann nicht beschleunigt werden. Es ist auch erwähnenswert, dass in diesem Prozess nur die Ersparnisse derjenigen Personen zählen, die sie akkumulieren, um sie in das Kapital von Unternehmen zu verwandeln. Ersparnisse, die für einen anderen Zweck akkumuliert werden, und Ersparnisse, die von Dritten akkumuliert werden, haben keine Bedeutung für den Prozess der Kapitalbildung.

Das Problem unzureichender eigener Ersparnisse für die Gründung eines Unternehmens kann durch die Bildung einer Partnerschaft von Personen überwunden werden, die ihre Kräfte und Ressourcen zu diesem Zweck vereinen wollen. In einem solchen Fall wird die Rolle des Eigentümers des Unternehmens von einer fiktiven kollektiven Einheit gespielt, die eine Gesellschaft ist, die unter einer bestimmten Geschäftsbezeichnung tätig ist. Es ist von geringer Bedeutung, ob und wie die Gesellschafter an der täglichen Geschäftsführung des Unternehmens teilnehmen; dies wird durch den Gesellschaftsvertrag bestimmt. Wichtig ist nur, dass jeder Gesellschafter einen bestimmten Geldbetrag als Anteil am Kapital auf das Konto der Gesellschaft einzahlt und im Verhältnis zum Anteil am Ergebnis der Gesellschaft beteiligt ist. Das bedeutet, dass er sowohl profitiert, wenn die Gesellschaft einen Gewinn macht, als auch an ihren eventuellen Verlusten beteiligt ist. Dies ist eine offensichtliche Folge der beiden

---

<sup>11</sup> Ein gutes Beispiel für eine solche alternative Nutzung von Immobilien im realen Leben sind die sogenannten Lofts, d.h. Wohnungen, die in umgebauten Hallen von stillgelegten Fabriken oder Lagerhäusern eingerichtet werden.



Prinzipien in unserem Modell, d. h. des Prinzips der Freiwilligkeit und des Prinzips der Gegenseitigkeit.

Die bloße Tatsache der Gründung eines Unternehmens durch eine Gesellschaft ändert nichts an der Quelle der Finanzierung seiner Geschäftstätigkeit. Die einzige Quelle ist ihr Kapital, das aus den Zahlungen der Gesellschafter stammt. Es ist daran zu erinnern, dass - gemäß den Bedingungen des hier betrachteten Modells - die Ausgaben jeder kollektiven Einheit nicht den Betrag übersteigen können, den sie auf ihrem Konto hat. Dies ist eine Folge der Erkenntnis, dass der Mensch die einzige reale Person und damit das einzige autonome und verantwortliche Subjekt der materiell belebten Welt ist. Alle sogenannten kollektiven Gebilde (juristische Personen) sind lediglich abstrakte Schöpfungen des menschlichen Geistes, die außerhalb desselben nicht existieren<sup>12</sup>. Die Wirkungen solcher kollektiven Gebilde treten nur auf, wenn die Menschen, die ein solches Kollektiv bilden, handeln; sie sind also der Effekt des Handelns der Menschen, nicht des Kollektivs. Folglich können nur Menschen das Recht haben, Verpflichtungen einzugehen, denn nur Menschen haben die reale Fähigkeit, ihre Verpflichtungen zu erfüllen.

Wenn die Verkaufserlöse aus den Produkten des Unternehmens nicht alle Kosten des Betriebs decken und das Konto des Unternehmens leer ist, können nur die Gesellschafter entscheiden, ob sie ein Unternehmen weiter finanzieren wollen, das weniger Ergebnisse als die Ausgaben produziert. Eine negative Entscheidung muss nicht die sofortige Liquidation des Unternehmens bedeuten, sondern nur die Aussetzung der weiteren Produktion für die Zeit, die notwendig ist, um den Bestand der Fertigwaren zu verkaufen. Gelingt dies, erscheinen Mittel auf dem Konto und die Produktion kann fortgesetzt werden. Wenn nicht, können die Partner beschließen, ihr Unternehmen zu liquidieren und die Gesellschaft aufzulösen. In diesem Fall können die Partner die Sachanlagen des Unternehmens verkaufen und den Erlös im Verhältnis zu ihren Anteilen unter sich aufteilen. Im schlimmsten Fall, wenn dies nicht funktioniert, können die Vermögenswerte des liquidierten Unternehmens irgendwie physisch unter den Gesellschaftern aufgeteilt werden und jeder Gesellschafter kann mit seinem Anteil machen, was er will.

Wie aus den obigen Ausführungen ersichtlich, ist das schlimmstmögliche Ergebnis der Existenz und des Betriebs eines Unternehmens in unserem Modell, dass es zu einem nutzlosen Vermögenswert für seinen Eigentümer wird. Das Wichtigste ist jedoch, dass kein Außenstehender die negativen Folgen der Existenz oder der Liquidation des Unternehmens zu spüren bekommt. Es kann nicht anders sein, denn ein Unternehmen ist nur eine spezielle Art von Gut, und jedes Gut wird geschaffen, um seinem Besitzer zur Befriedigung seiner Bedürfnisse zu dienen. Unter den Annahmen des Modells verletzen die Schaffung und die Existenz eines solchen Gutes in keiner Weise die Interessen Außenstehender, unabhängig davon, ob es dem Eigentümer irgendwelche Vorteile bringt oder nicht. Im letzteren Fall bleibt es, auch wenn es nicht mehr genutzt wird, im

---

<sup>12</sup> Solche kollektiven „Personen“ sind andererseits eine hervorragende Möglichkeit, die Verantwortung für die Folgen des eigenen Handelns auf ein solches kollektives Gebilde zu verlagern.

Eigentum des Eigentümers, bis dieser darüber verfügt. Natürlich ist die Möglichkeit, dieses Eigentum für andere Zwecke zu nutzen, nicht ausgeschlossen.

## **7.6 Das Kapital eines Unternehmens und sein Gewinn**

In der obigen Beschreibung der Gründung und des Funktionierens eines Unternehmens wird der Begriff Kapital an verschiedenen Stellen verwendet, um den Betrag der Mittel zu bezeichnen, die formal vom Vermögen des Eigentümers getrennt und auf das Konto seines Unternehmens überwiesen werden, um die Anschaffungen von Anlage- und Umlaufvermögen zu finanzieren, die für das normale Funktionieren des Unternehmens erforderlich sind. In diesem Ansatz ist der Begriff Kapital gleichbedeutend mit den Sach- und Finanzanlagen des Unternehmens<sup>13</sup>. Die Struktur dieses Teils des Vermögens, das Anlagevermögen bildet, ist relativ stabil. Die Struktur des Umlaufvermögens unterliegt jedoch - wie im vorigen Unterkapitel gezeigt - zyklischen Veränderungen. Der monetäre Wert des so verstandenen Kapitals wird durch die Höhe der Mittel bestimmt, die dem Unternehmen von seinem Eigentümer übertragen werden. Wenn die Mittel aufgebraucht sind, endet in unserem Modell die Möglichkeit, weitere Ausgaben vom Konto des Unternehmens zu tätigen.

Eine Kapitalquelle im obigen Sinne ist der Teil des Einkommens des Unternehmers, den er für eine Investition verwendet, die die Befriedigung seiner künftigen Bedürfnisse erleichtern soll, und den er nicht für die Befriedigung der gegenwärtigen Bedürfnisse ausgeben will. Dabei ist es unerheblich, ob das Kapital aus bereits verdientem und für diesen Zweck gespartem Einkommen stammt oder ob es aus zukünftigem Einkommen stammt. Wenn das Kapital aus akkumulierten Ersparnissen stammt, die in unserem Modell einen positiven Saldo des persönlichen Kontos des Eigentümers darstellen, dann bedeutet die Übertragung dieser Ersparnisse auf das Geschäftskonto und ihre Verwendung zum Kauf von Anlage- und Umlaufvermögen, dass der Eigentümer dieser Ersparnisse auf diese Weise seine Rechte auf Äquivalenz realisiert, die sich aus dem Prinzip der Gegenseitigkeit des Marktaustauschs ergeben. Nach einer solchen Operation schuldet der Geschäftsinhaber offensichtlich niemandem mehr etwas. Ist dagegen das Kapital des Unternehmens durch das Eingehen privater Verpflichtungen des Eigentümers entstanden, so muss dieser sein Einkommen in Zukunft sparen und zwar so lange, bis die Summe dieser Ersparnisse den Wert des jetzt erworbenen Unternehmens erreicht. So oder so, die einzige Kapitalquelle sind die Ersparnisse des Unternehmers.

Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass die dem Unternehmen als Kapital übertragenen Mittel zur Finanzierung der Anschaffung sowohl des Anlagevermögens

---

<sup>13</sup> Der Begriff Kapital hat auch eine zweite Bedeutung, die mit dem System der Aufzeichnung wirtschaftlicher Ereignisse, der Buchhaltung, zusammenhängt. In dieser Sichtweise - wie in den Bilanzkonten im vorigen Unterabschnitt gezeigt - erscheint das Kapital in der Bilanz des Unternehmens in den Verbindlichkeiten, die die Quellen der Vermögensfinanzierung angeben. In dem hier betrachteten Wirtschaftsmodell kann - gemäß den Annahmen des Systems - die Quelle der Finanzierung von Vermögenswerten nur das eigene Kapital des Unternehmens sein. In einer realen Wirtschaft ist es auch möglich und üblich, Vermögenswerte mit Fremdmitteln (Kapital aus verschiedenen Arten von Krediten) zu finanzieren.

als auch des für den ordnungsgemäßen Betrieb des Unternehmens erforderlichen Umlaufvermögens verwendet werden, bedeutet Kapital den Betrag, den der Eigentümer des Unternehmens für ein vollständiges und betriebsbereites Werkzeug mit bestimmten technischen Parametern bezahlt hat. Es ist jedoch zu bedenken, dass die bloße Tatsache, Investitionen zu tätigen und ein Unternehmen zu gründen, nicht ausschlaggebend dafür ist, ob das Werkzeug für den Eigentümer zu einem Investitionsgut wird und die für seinen Kauf getätigten Ausgaben - eine erfolgreiche Investition in Sachkapital. Damit ein Unternehmen zu einem Kapitalgut für den Eigentümer wird, muss es ihm den erwarteten Nutzen bringen. Dieser Nutzen kann natürlich nur dann eintreten, wenn der Unternehmer beginnt, das Werkzeug zu nutzen und wenn sich sein Handeln als erfolgreich erweist. Es ist erwähnenswert, dass dieses Werkzeug erst am Ende des ersten (und jedes folgenden) Produktionszyklus einsatzbereit ist, d. h. wenn eine bestimmte Charge von Produkten zum Verkauf bereit ist.

Um besser zu erklären, was diese Effektivität des Unternehmers ist, wollen wir ein Beispiel aus einem anderen Bereich heranziehen, nämlich einen Jäger, der sich jetzt in der gleichen Phase wie unser Unternehmer befindet, d.h. wenn der Produktionszyklus abgeschlossen ist. Der Jäger ist im Besitz eines zuvor gekauften Gewehrs und von Munition und hat gelernt, diese zu benutzen. Damit der Besitz dieser Werkzeuge für ihn von Vorteil ist, muss der Jäger drei Bedingungen erfüllen:

- mit der Flinte auf die Jagd gehen,
- ein Stück Wild aufspüren, und
- genau schießen.

Gelingt es dem Jäger trotz aller Bemühungen nicht, eine Fährte zu legen, weil es kein Wild gibt oder das Wetter schlecht ist, oder gelingt es ihm zwar, eine Fährte zu legen, aber sein Gewehr versagt, oder schießt er ungenau, sind die Jagdbemühungen und -kosten umsonst. Der Nutzen des erlegten Wildes tritt also nur dann ein, wenn der Jäger nicht durch objektive Faktoren wie Wildmangel, Gewehrversagen, Witterungszusammenbruch usw. behindert wird und wenn er genau schießen kann. Es muss jedoch betont werden, dass der Erfolg einer Jagdreise nicht bedeutet, dass das gesamte erlegte Wild einen Nettonutzen für den Jäger darstellt. Selbst wenn man die Transportkosten zum und vom Jagdort als unbedeutend außer Acht lässt, kann man nicht ignorieren, dass der Jäger nach der Rückkehr von der Jagd seinen Munitionsvorrat wieder auffüllen und sein Gewehr aufbewahren muss, da sein Gewehr sonst unbrauchbar wird und somit die Eigenschaften eines Kapitalgutes verliert. Der Nettonutzen ist also im Falle des Jägers das, was nach Deckung der Kosten für die Versetzung des Gewehrs in den Zustand der Wiederverwendungsfähigkeit von der Wildbreiternte übrig bleibt. Das, was übrig bleibt, also der Nettonutzen, ist aber unbestreitbar der Effekt der effektiven Nutzung der Waffe durch den Jäger und nicht der Effekt des Waffenbesitzes.

In ähnlicher Weise kann der Nutzen aus dem Einsatz eines Unternehmens als Werkzeug nur der Gewinn aus dem Verkauf seiner Produkte sein<sup>14</sup>. Es ist der Teil der Einnahmen aus dem Verkauf einer bestimmten Charge von Waren, der nach Deckung der Gesamtproduktionskosten für diese Waren übrig bleibt. Dies liegt daran, dass die Deckung der Kosten eine Bedingung für die Wiederherstellung des Unternehmens in einem Zustand ist, der es ihm erlaubt, den nächsten Produktionszyklus im gleichen Umfang zu beginnen. Es ist also eine Bedingung für die Aufrechterhaltung seines Status als Kapitalgut. Andernfalls verliert das Unternehmen ganz oder teilweise seine Fähigkeit, normal zu funktionieren, d. h. es wird dekapitalisiert.

Die bloße Wiederherstellung der Produktionsbereitschaft des Unternehmens reicht dem Eigentümer jedoch nicht aus, um den nächsten Produktionszyklus zu starten. Das Ziel des Unternehmers ist es nicht, ein leistungsfähiges Unternehmen zu besitzen, sondern dieses so zu nutzen, dass der daraus resultierende Nutzen ihm die gewünschte Lebensqualität verschafft. Und dies ist nur durch den oben definierten Gewinn in der vom Unternehmer erwarteten Höhe gewährleistet. Und nur unter dieser Bedingung ist das Unternehmen ein Kapitalgut für den Eigentümer.

### **7.7 Die Rolle der Fertigerzeugnisse im Unternehmen**

Bevor wir zu weiteren Fragen der Funktionsweise des Unternehmens und der Rolle des Eigentümers übergehen, ist es notwendig, mögliche Zweifel an der Gültigkeit des Vergleichs des gesamten Unternehmens mit einem Werkzeug auszuräumen. Das Wesen eines Werkzeugs, das zu den Intermediären Gütern gehört, besteht darin, dass es in der Regel wiederholt verwendet werden kann. Das Anlagevermögen eines Unternehmens erfüllt zweifelsohne diese Bedingung. Bei Fertigerzeugnissen, die ebenfalls zum Unternehmensvermögen gehören, ergibt sich jedoch ein Problem, da sie nach dem Verkauf den Eigentümer wechseln und der vorherige Eigentümer sie nicht mehr verwenden kann. Fertige Erzeugnisse werden in diesem Sinne also einmalig "verbraucht", so dass sie scheinbar den gleichen Charakter wie Konsumgüter haben.

Die Angelegenheit erhält jedoch eine andere Dimension, wenn wir uns von der physischen Form der Fertigerzeugnisse und der Tatsache, dass sie nach dem Verkauf "verschwinden", lösen und uns stattdessen auf die Funktion konzentrieren, die sie im Vermögen des Unternehmens spielen. Dies wird in den Bilanzen 2 und 3 in Unterabschnitt 7.5 deutlich. Dort umfasst das Umlaufvermögen zu Beginn des Zyklus Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, sonstige Arbeitsmittel und den Kontobestand. Am Ende des Zyklus verbleiben dagegen nur noch die Fertigerzeugnisse im Umlaufvermögen. Später, mit jedem Verkauf von Fertigerzeugnissen, sinkt deren Anteil am Wert des Umlaufvermögens, während der Anteil der Geldmittel steigt. Im Gegenzug sinkt mit jedem Einkauf von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen usw. sowie von Dienstleistungen (Zahlung von Löhnen und Gehältern) der Anteil der liquiden Mittel und der Anteil der

---

<sup>14</sup> Es sei darauf hingewiesen, dass wir hier für den Moment ein Wirtschaftsmodell betrachten, in dem es keinen Staat und keine öffentlichen Einrichtungen gibt, also auch keine öffentlichen Abgaben. Unter solchen Bedingungen gehört der gesamte Gewinn dem Unternehmenseigentümer.

unfertigen und fertigen Erzeugnisse steigt, und so weiter und so fort. Aus dieser Perspektive muss man also erkennen, dass ein unverzichtbarer und integraler Bestandteil des Unternehmens sein Umlaufvermögen als Ganzes ist. Darüber hinaus muss die physische Struktur dieser Vermögenswerte ständigen und harmonischen Veränderungen in Übereinstimmung mit den Phasen eines jeden Zyklus unterworfen sein. Jede "Verklemmung" dieser Umwandlungen in einer dieser Phasen führt zumindest zu einer Erschwerung des Übergangs zur nächsten Phase und macht ihn im Extremfall unmöglich.

Damit ein Unternehmen seine Funktion als Werkzeug erfüllen kann, muss in jeder Phase des Produktionszyklus diejenige Struktur des Umlaufvermögens neu aufgebaut werden, die diese Phase möglich macht. Fertige Produkte, als eine Form des Umlaufvermögens, müssen daher schnell in eine andere Form, die des Geldes aus ihrem Verkauf, umgewandelt werden, sonst kann das Unternehmen nicht weiterarbeiten. In einem solchen Fall wird es für den Unternehmer das Gleiche wie für den Jäger sein Gewehr, für das es keine Munition mehr gibt. Deshalb ist aus dieser Sicht eine Bedingung sine qua non für den Beginn des nächsten Produktionszyklus das Erzielen von mindestens solchen Einnahmen aus dem Verkauf der Produkte aus dem vorherigen Zyklus, die die Kosten für ihre Herstellung decken. Wenn es aber nur darauf hinausläufe, wäre es für den Unternehmer gleichbedeutend mit einer Situation, in der das einzige Ergebnis seiner bisherigen Bemühungen der Besitz eines Werkzeugs ist, dessen Benutzung keinen Nutzen bringt. Daher ist eine offensichtliche Bedingung für die Sinnhaftigkeit eines Unternehmens, dass der Unternehmer den erwarteten Gewinn erzielt.

Es muss deutlich betont werden, dass alle Verkaufserlöse das Ergebnis des erfolgreichen Einsatzes des Werkzeugs des Unternehmers, d.h. seines Unternehmens, sind, so wie alles erlegte Wild das Ergebnis der erfolgreichen Handlungen des Jägers ist. Der Gewinn hingegen, der im buchhalterischen Sinne der Überschuss des Erlöses aus dem Verkauf von Gütern eines bestimmten Zyklus über die zu ihrer Beschaffung aufgewendeten Kosten ist, ist im ökonomischen Sinne die Entlohnung des Unternehmers für seine erfolgreichen Handlungen als Verkäufer. Wir werden auf dieses Thema weiter unten zurückkommen, nachdem wir die Rolle der Arbeitnehmer auf dem Markt erläutert haben.

## **7.8 Beschäftigte als Marktteilnehmer**

In einigen Sprachen werden für die Beschäftigten eines Unternehmens oder einer Institution Begriffe verwendet, die auf ihre Abhängigkeit von demjenigen hinweisen, der sie anstellt. Die polnische Entsprechung des englischen Wortes "employee" ("pracobiorca") bedeutet direkt "derjenige, der eine Arbeit annimmt" und der englische Begriff "employer" bedeutet im Polnischen "derjenige, der eine Arbeit gibt" ("pracodawca"). Im Deutschen ist die Situation ähnlich. "Employee" heißt auf Deutsch "Arbeitnehmer", "derjenige, der einen Job nimmt", und "employer" heißt "Arbeitgeber", "derjenige, der einen Job gibt". Auch die in der amtlichen Statistik verwendeten

Begriffe "Selbstständige" und "Unselbstständige" lassen keinen Zweifel an der Natur des Verhältnisses zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Natürlich sind die Arbeitgeber unabhängig und die Arbeitnehmer abhängig. In der englischen Sprache ist das nicht anders. Auch hier kann man erkennen, wer wer ist, wenn jemand auf die Frage, was er beruflich macht, antwortet: "I've been working for...". Das bedeutet nur, dass er für jemand anderen arbeitet und nicht für sich selbst.

Jeder dieser Begriffe ist also ein typischer Expressivismus, der dem Empfänger der Nachricht von vornherein eine bestimmte emotionale Beziehung zu dem Thema, das er betrifft, auferlegt. Der Begriff Arbeitnehmer im Polnischen und im Deutschen suggeriert, dass auf der einen Seite derjenige steht, der etwas von demjenigen nimmt, der es gibt. Es geht natürlich um das Nehmen und Geben von Arbeitsmöglichkeiten. Wir haben hier also eine implizite Andeutung, dass die Möglichkeit zu arbeiten nur dann besteht, wenn der Arbeitgeber sie zur Verfügung stellt. Darüber hinaus suggeriert der Begriff, dass der Arbeitgeber nicht nur derjenige ist, dem es besser geht als dem Nehmer, weil er etwas zu geben hat, sondern auch, dass er eine Art Wohltäter ist, dank dem der Letztere etwas erhält, was er sonst nicht bekommen hätte. So spiegelt die semantische Schicht dieser Begriffe die ethische Bewertung und emotionale Einstellung der meisten Menschen zu den gegenseitigen Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern wider. Die ethische Bewertung wird durch die Überzeugung nahegelegt, dass Arbeitnehmer für Arbeitgeber arbeiten, und die emotionale Einstellung wird durch die Überzeugung nahegelegt, dass Arbeitnehmer von Arbeitgebern abhängig sind und deshalb die schwächere Partei auf dem Markt sind.

Der Zweck dieses Unterkapitels ist es zu zeigen, dass eine solche Sichtweise grundlegend falsch ist. Nichtsdestotrotz werden im weiteren Verlauf dieses Beitrags die Begriffe Arbeitgeber und Arbeitnehmer in ihrem traditionellen Sinn verwendet.

Beginnen wir mit der Tatsache, dass, wenn jemand auf dem Markt als Arbeitnehmer agiert, dies bedeutet, dass er zu einem bestimmten Zeitpunkt in seinem Leben zwei wichtige Entscheidungen getroffen hat. Erstens hat er den Markttausch als primäres Mittel zum Erwerb der von ihm benötigten Güter und Dienstleistungen gewählt und damit die Selbstversorgung in dieser Hinsicht abgelehnt. Und zweitens hat er zu einem anderen Zeitpunkt die Arbeitsleistung als Mittel zur Einkommenserzielung gewählt und damit die umgangssprachlich als Selbständigkeit bezeichnete Tätigkeit abgelehnt. Was zwischen diesen beiden Momenten in seinem Leben geschah, ist für den Inhalt dessen, was jetzt geschieht, von geringer Relevanz. Es kann jedoch kein Zweifel daran bestehen, dass die Option "Arbeitnehmer zu werden" von ihm, zumindest vorläufig, als vorteilhafter angesehen wurde als die, die er ablehnte<sup>15</sup>.

Es gibt viele Gründe, warum die meisten Menschen nicht geneigt sind, eine sogenannte Geschäftstätigkeit auszuüben, sondern es vorziehen, in der Rolle eines Arbeitnehmers

---

<sup>15</sup> Sicherheitshalber sei hinzugefügt, dass eine solche Entscheidung keineswegs die Möglichkeit ausschließt, diese Entscheidung jederzeit zu ändern und die so genannte unternehmerische Tätigkeit in irgendeiner Form aufzunehmen.

für ihren Lebensbedarf zu verdienen. Erstens besteht kein Bedarf an Kapital, wie es bei Unternehmern der Fall ist. Zweitens braucht man nicht das Risiko einzugehen, dass die Geschäftsidee falsch ist. Es besteht auch keine Notwendigkeit, mit bestehenden Unternehmern zu konkurrieren. Schließlich muss man auch nicht viele andere Verpflichtungen erfüllen, die Unternehmern normalerweise auferlegt werden. Das einzige Problem, das allerdings nicht trivial ist, besteht in einem solchen Fall darin, einen Job zu finden, der den Erwartungen der jeweiligen Person hinsichtlich der Art der Aufgaben und der Höhe der Vergütung entspricht.

Betrachtet man das Wesen der Rolle eines Arbeitnehmers in einem Marktmechanismus, so muss man zunächst feststellen, dass, da der Gegenstand eines Marktangebots entweder Waren oder Dienstleistungen sein können, und ein Arbeitnehmer eindeutig keine Waren verkauft, er auf dem Markt nur als Anbieter von Dienstleistungen auftreten kann. Es ist unerheblich, ob der Arbeitgeber eine solche Person als Unternehmer oder als jemand, der kein Unternehmer ist, einstellt. Auch spielt es keine Rolle, wofür der Arbeitgeber die Dienstleistungen benötigt. In jedem Fall handelt es sich um persönliche Dienstleistungen des Arbeitnehmers, die sich von anderen Dienstleistungen durch Ort, Zeit, Art der Tätigkeit, ihre Häufigkeit usw. unterscheiden, wobei das einzige gemeinsame Merkmal dieser persönlichen Dienstleistungen darin besteht, dass sie vom Erwerber im Zuge ihrer Erbringung "verbraucht" werden. Es spielt also keine Rolle, ob der Arbeitnehmer an einer Drehbank oder als Buchhalter in einem Unternehmen arbeitet, ob er im Garten eines Nachbarn gegen Geld Laub harkt oder ob er als Krankenpfleger in einem Krankenhaus Kranke pflegt. In jedem Fall erbringt die Person Leistungen gegen Entgelt, genauso wie ein selbständiger Friseur, Maurer, Rechtsanwalt oder Musiker, der im Auftrag eines Veranstalters ein bezahltes Konzert gibt.

Wie aus den obigen Ausführungen ersichtlich ist, ist jeder Arbeitnehmer in dieser Rolle ein Marktteilnehmer in der gleichen Weise wie ein Händler, der seine Waren verkauft, oder ein Taxifahrer, der Transportdienstleistungen anbietet; er ist nämlich Verkäufer einer vertraglich erbrachten Dienstleistung. Die Art dieser Dienstleistung ergibt sich aus der Art der ausgeübten Tätigkeit. Der einzige Zweck eines jeden Arbeitnehmers als Marktteilnehmer in dieser Rolle ist es, ein Einkommen aus dem Verkauf seiner Dienstleistung zu erzielen. Dieses Einkommen ermöglicht es ihm dann, auf dem Markt als Käufer der von ihm benötigten Waren und Dienstleistungen aufzutreten. Die Vergütung, die er erhält, ist also ein Mittel zum Zweck, nämlich zur Befriedigung seiner Bedürfnisse. Was also, wenn nicht Eigenarbeit, ist das, was jeder Arbeitnehmer tut?

Jeder potenzielle Arbeitnehmer kommt mit einem Angebot seiner Dienste zu einer bestimmten Zeit und an einem bestimmten Ort auf den Markt, ohne dass er die Umstände, unter denen dies geschieht, kontrollieren kann. Dies ist jedoch nichts Ungewöhnliches, da es für die Anbieter jeglicher auf dem Markt angebotener Waren gilt. Folglich kann sich herausstellen, dass die Art von Dienstleistung, die eine Person verkaufen möchte, von niemandem an diesem Ort benötigt wird, oder dass der Preis, den potenzielle Käufer für diese Dienstleistung zu zahlen bereit sind, d. h. der Lohn oder das Gehalt, für den Anbieter nicht zufriedenstellend ist. Im ersten Fall kommt die

Transaktion nicht zustande, weil es keine Gegenpartei gibt. Im zweiten Fall liegt es daran, dass das Angebot eines Käufers, die Dienstleistung zu einem niedrigeren Preis zu kaufen, vom Anbieter selbst abgelehnt wurde und der oder die potenziellen Arbeitgeber das Arbeitsangebot zu einem höheren Preis nicht angenommen haben. Jede der potenziellen Gegenparteien entschied dann, dass das, was die andere Partei anbot, nicht das wert war, was sie im Gegenzug zu geben hatte, d. h. dass die Bedingung der Gleichwertigkeit des Austauschs nicht erfüllt war. Aus diesem Grund machten beide von der Bedingung der Freiwilligkeit Gebrauch, aus der sich das offensichtliche und natürliche Recht ergibt, nicht in einen Tausch zu Bedingungen einzutreten, die ihnen nicht passen. Infolgedessen wird jeder von ihnen entweder ein anderes Mittel zur Befriedigung seiner Bedürfnisse verwenden oder auf die Befriedigung seiner Bedürfnisse verzichten müssen.

Es ist erwähnenswert, dass in einem formalen Sinne sowohl der Arbeitnehmer als auch der Arbeitgeber genau die gleichen drei Möglichkeiten des Verhaltens in Bezug auf einander im Prozess der Verhandlung der Bedingungen der möglichen Zusammenarbeit haben. Jeder von ihnen kann das Angebot der anderen Partei annehmen, oder es ablehnen, oder für sich günstigere Bedingungen aushandeln, indem er bestimmten Zugeständnissen zugunsten des Auftragnehmers zustimmt. Diese Möglichkeiten sind völlig unabhängig von objektiven Merkmalen der Kontrahenten, was bedeutet, dass keiner der beiden dem anderen etwas aufzwingen kann. Tatsächlich wird die größere Bereitschaft, Zugeständnisse zu machen, immer von der Partei gezeigt, die sich mehr um das Zustandekommen des Geschäfts kümmert. Auf dem "Arbeitsmarkt"<sup>16</sup> nehmen die meisten Arbeitnehmer Arbeitsplätze zu den von ihren Arbeitgebern festgelegten Lohnbedingungen an. Sie tun dies aber nicht, weil sie die schwächere Partei auf dem Markt sind, sondern einzig und allein, weil sie wissen, dass, da andere diese Bedingungen akzeptieren, dies bedeutet, dass diese Bedingungen den aktuellen Marktrealitäten entsprechen und dass Verhandlungsversuche scheitern werden. Niemand ist bereit, ein Ziel mit mehr Aufwand zu erreichen, als unter den gegebenen Umständen notwendig ist. Dies ist ein elementares Prinzip der menschlichen Rationalität. So wäre es irrational, von einem Arbeitgeber zu erwarten, dass er bereit ist, mehr für Leistungen zu zahlen, die er bei anderen billiger einkaufen kann. Die meisten Arbeitssuchenden wissen das und stimmen daher solchen Bedingungen zu, weil sie sie für besser halten als die Alternative. Und die Alternative ist entweder die weitere Suche nach einem Job oder die Aufgabe dieser Art, den Lebensunterhalt zu verdienen und ihre Bedürfnisse selbst zu befriedigen.

Ab dem Zeitpunkt der Aufnahme des Arbeitsverhältnisses wird ein Arbeitnehmer zum Erbringer eines bestimmten Stroms von mehr oder weniger wiederkehrenden

---

<sup>16</sup> Anführungszeichen werden hier verwendet, weil der Gegenstand der auf diesem Markt abgeschlossenen Geschäfte tatsächlich nicht die Arbeit, sondern eine in jedem Vertrag spezifizierte Art von Dienstleistung ist. Es handelt sich also um einen Markt für Dienstleistungen, der in der gleichen Weise funktioniert wie der Markt für Friseur- oder Beratungsdienstleistungen. Die Tatsache, dass Verträge, in deren Rahmen diese Dienstleistungen erbracht werden, als Arbeitsverträge bezeichnet werden, beweist nur ein Missverständnis dessen, was auf diesem Markt vor sich geht.



Leistungen für seinen Arbeitgeber. Für diese Leistungen erhält er ein vertraglich vereinbartes Entgelt. Für den Inhalt der sich daraus ergebenden Beziehung zwischen dem Arbeitnehmer und dem Arbeitgeber ist es unerheblich, ob das Entgelt als Stücklohn, als Zeitlohn oder als Entgelt für geleistete Arbeit festgelegt ist. Jeder dieser Fälle kann als ein einziger Tauschakt behandelt werden, bei dem jede der Vertragsparteien der anderen vertragsgemäß eine bestimmte Leistung erbringt und dafür eine Gegenleistung erhält. Wenn dies geschieht, endet dieser Tauschakt und seine Teilnehmer haben keine Verpflichtungen mehr untereinander. Außerdem vermehrt keiner von ihnen infolge dieses Tauschaktes seinen Besitz.

Deutlich wird dies am Beispiel des in Unterkapitel 7.5 beschriebenen Unternehmers. In diesem Beispiel kauft der Unternehmer in jedem monatlichen Produktionszyklus u. a. die Leistungen seiner Mitarbeiter ein und bezahlt dafür 20.000 AUR. Betrachtet man die Bilanz Nr. 2, so sieht man u.a., dass zu Beginn des Zyklus auf dem Konto des Unternehmers ein Betrag von 20.000 AUR für die Löhne seiner Mitarbeiter eingestellt ist. Am Ende des Zyklus verschwinden diese Mittel jedoch, weil sie als Gegenwert für die Leistungen der Arbeitnehmer in deren Eigentum übergehen. Dank dieser Leistungen haben sich die Produktionsmittel und -gegenstände in fertige Produkte verwandelt (im Wert von zusammen 50 Tsd. AUR - siehe Bilanz Nr. 3). Vergleicht man die Angaben in den Bilanzen Nr. 2 und Nr. 3, so kann man mit Recht behaupten, dass die Transaktion des Einkaufs und der Nutzung von Dienstleistungen der Mitarbeiter nicht das Vermögen des Unternehmers, sondern nur seine Struktur verändert hat.

Diese Schlussfolgerung scheint durch die Situation der Mitarbeiter widerlegt zu sein. Denn sie haben zweifellos ihr Vermögen um die im Betrieb verdienten 20.000 AUR vermehrt, sich also um einen solchen Betrag bereichert. Allerdings ist zu beachten, dass diese Bereicherung nicht das Ergebnis eines Geschäfts zwischen dem Arbeitgeber und seinen Arbeitnehmern ist, sondern das Ergebnis der Mühe, die diese Arbeitnehmer in die Erbringung von Leistungen für den Arbeitgeber gesteckt haben. Sie sind also durch ihre eigene Arbeit reich geworden, deren Ergebnisse in Form von bestimmten Dienstleistungen sie an den Arbeitgeber verkauft haben. Mit dem so verdienten Geld können sie sich nun kaufen, was sie brauchen, aber das haben sie selbst gemacht und nicht der Arbeitgeber. Der Arbeitgeber hat ihnen durch die Anstellung lediglich ermöglicht, sich die benötigten Güter und Dienstleistungen mit weniger Aufwand zu beschaffen, als wenn sie es selbst tun müssten. Er selbst hat natürlich auch davon profitiert, denn jeder Tauschakt bringt, wie bereits erwähnt, beiden Parteien einen Nutzen. Es ist also in jedem Fall richtig zu sagen, dass die Transaktion des Kaufs/Verkaufs von irgendetwas den Wert des Eigentums weder des Käufers noch des Verkäufers verändert. Es ändert sich lediglich die Struktur des Vermögens der beiden Kontrahenten; für den Käufer verringert sich die monetäre Komponente seines Vermögens und die materielle Komponente seines Vermögens erhöht sich, und für den Verkäufer ist es umgekehrt.

Betrachtet man abschließend Personen, die von irgendjemandem zu irgendeinem Zweck und in irgendeiner Form beschäftigt werden, als Marktteilnehmer aus dem Blickwinkel

des Gegenstandes der dort stattfindenden Tauschvorgänge, so spielen sie sicherlich die Rolle von Anbietern verschiedener Dienstleistungen. Diese Dienstleistungen unterscheiden sich von denen, die durch Gewohnheit oder Gesetz in diese Kategorie fallen, nur dadurch, dass sie auf der Grundlage von sogenannten Arbeitsverträgen erbracht werden. Und das für sie erhaltene Entgelt hat den gleichen Charakter wie das Entgelt für jede andere Ware, d.h. es ist deren Äquivalent.

In dieser Marktrolle sind sie weder schwächer noch stärker als ihre potenziellen Gegenparteien. Tatsächlich hat die so verstandene Verhandlungsposition weder etwas mit dem Vertragsgegenstand noch mit dem wirtschaftlichen Potenzial einer der beiden Parteien zu tun. Wie bereits erwähnt, ist die schwächere Partei auf dem Markt immer diejenige, die mehr an der Transaktion interessiert ist. Wenn die Transaktion nicht zustande kommt, besteht die Alternative entweder darin, dass beide Parteien weiter nach einer Gegenpartei suchen, oder dass sie den Austausch aufgeben und möglicherweise dazu übergehen, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen, ohne den Markt zu nutzen.

### **7.9 Die Rolle der Arbeitnehmer im Unternehmen und ihre Beziehung zum Eigentümer**

Oben wurde festgestellt, dass ein Arbeitnehmer seinem Arbeitgeber das Ergebnis seiner eigenen Arbeit in Form eines Stroms von Dienstleistungen einer bestimmten Art verkauft, die sich über einen bestimmten Zeitraum erstrecken, während die Vergütung für diese Dienstleistungen gewöhnlich zu bestimmten festen Terminen gezahlt wird. Die Erbringung von Arbeitnehmerleistungen ist daher unter diesem Gesichtspunkt analog zur Lieferung von Energie, Wasser, Telekommunikationsdiensten usw. Doch damit enden die Ähnlichkeiten noch nicht. Analog zu den Beziehungen zu den Lieferanten aller anderen Waren und Dienstleistungen sind in der Tat alle Aspekte der Beziehungen zwischen einem Unternehmer und seinen Mitarbeitern.

Es wurde auch erwähnt, dass es kein objektives Kriterium gibt, um die Leistungen, die Unternehmern von ihren Mitarbeitern erbracht werden, von denen externer Dienstleister oder von denen, die für Nichtunternehmer erbracht werden, zu unterscheiden. Es sollte jedoch hinzugefügt werden, dass alle Dienstleistungen, einschließlich der von Mitarbeitern erbrachten, unabhängig von ihrer Position, die gleiche Funktion in den im Unternehmen stattfindenden Prozessen haben wie Material, Energie und andere eingesetzte Produktionsmittel sowie alle immateriellen Güter, wie z. B. Patente oder Lizenzen. Die von allen Mitarbeitern erbrachten Leistungen sind die immateriellen Elemente des Mechanismus (Systems), der das Unternehmen ist, dank derer dieser Mechanismus funktionieren und dem Eigentümer in der Funktion dienen kann, für die er geschaffen wurde. Diese Dienstleistungen sind einfach ein wesentlicher Bestandteil der Produktionsfaktoren. Für die Effizienz dieses Mechanismus spielt es keine Rolle, welches seiner Elemente durch den "menschlichen Faktor" und welches durch unbelebte Materie angetrieben wird. Es ist immer nur eine Frage des aktuellen Stands der Technik.

Ein typisches Bauunternehmen ist ein gutes Beispiel, um diesen Punkt zu belegen. Bevor der Bagger erfunden und hergestellt wurde, beschäftigte der Unternehmer eine Reihe von Arbeitern, die Aushub- und andere Erdbewegungsarbeiten mit Schaufeln und Spitzhacken durchführten. Heute jedoch wird die gleiche Arbeit schneller und präziser von einem Mann erledigt - dem Baggerführer. Die einzige Änderung, die in diesem Unternehmen stattgefunden hat, ist der Ersatz der Dienstleistungen von Arbeitern, die früher ein wesentliches Element für das Funktionieren des Bauunternehmens waren, durch den Einsatz eines anderen Elements - des Baggers, der die gleichen Aufgaben erledigt. Das Produkt des Bauunternehmens ist jedoch dasselbe wie vorher, d. h. Aushub und andere Erdarbeiten, für die sein Besitzer eine Vergütung vom Investor erhält.

Folgt man diesem Weg, ist es nicht schwer, sich z. B. eine Autofabrik oder ein Stahlwerk vorzustellen, in denen Menschen überhaupt nicht arbeiten, weil nach dem Drücken eines Buttons durch den Eigentümer alles von entsprechend programmierten Automaten erledigt wird. Dies ist ein klarer Beweis dafür, dass die im Unternehmen hergestellten Produkte das Ergebnis der Handlungen des Eigentümers dieses Unternehmens sind und nicht der Mitarbeiter oder anderer Zulieferer. Es ist der Unternehmer, der von Anfang bis Ende alles kauft, was für die Schaffung des Unternehmens und für sein normales Funktionieren notwendig ist. Wenn in dieser Kombination von Produktionsfaktoren die Dienste von Arbeitnehmern erforderlich sind, stellt er die entsprechende Anzahl von Fachkräften ein. Wenn diese Dienste durch Maschinen ersetzt werden können, kauft er Maschinen, anstatt Menschen einzustellen. In jedem Fall aber tritt der Unternehmer auf der Produktionsstufe auf dem Markt als Käufer derjenigen Produktionsfaktoren auf, die die Schaffung von Produkten für den Verkauf ermöglichen. Deren Schaffung ist die *conditio sine qua non* für die Einsatzbereitschaft seines Werkzeugs für den Zweck, für den es geschaffen wurde.

Wie die vorangegangene Diskussion zeigt, sind die Beziehungen zwischen dem Eigentümer eines Unternehmens und seinen Mitarbeitern von derselben Art wie die zwischen ihm und den Lieferanten aller anderen materiellen und immateriellen Güter und Dienstleistungen, die für das ordnungsgemäße Funktionieren des Unternehmens erforderlich sind. Es sind die gewöhnlichen Beziehungen zwischen dem Käufer und dem Verkäufer einer beliebigen Ware. Die Lieferung der Ware und deren Bezahlung befreit die Parteien des Geschäfts von jeglichen Ansprüchen gegeneinander, unabhängig davon, wie und wofür jede Partei das, was sie vom Geschäftspartner erhalten hat, verwendet.

Wenn also der Arbeitgeber die Leistungen seiner Arbeitnehmer nach Zahlung des geschuldeten Lohns nicht mehr in Anspruch nimmt, ändert sich weder ihr Vermögen noch die Tatsache, dass sie ihre Bedürfnisse weiterhin aus eigener Kraft befriedigen müssen. Die einzige Unannehmlichkeit für die entlassenen Arbeitnehmer besteht darin, dass sie die Art und Weise, wie sie weitere Güter erwerben, ändern müssen. Bisher kauften sie diese mit den Lohneinkünften, die sie von ihrem Arbeitgeber erhalten haben, aber jetzt müssen sie entweder einen anderen Arbeitgeber suchen oder die Art und

Weise ändern, wie sie ihr Einkommen verdienen. Dies erfordert zwar eine Anpassung der Art ihrer Tätigkeit zur Befriedigung ihrer eigenen Bedürfnisse an die neuen Gegebenheiten, aber eine solche Unannehmlichkeit haben auch die Verkäufer aller Waren und Dienstleistungen, zu denen nach dem ersten oder nachfolgenden Geschäft aus irgendeinem Grund keine Kunden mehr kommen. Auch sie müssen sich in einem solchen Fall andere Käufer für ihre Produkte suchen oder die Art und Weise ändern, wie sie "ihren Lebensunterhalt verdienen". Es gibt keinen objektiven Grund, warum die Entlassung eines Angestellten anders zu beurteilen ist als der Kundenverlust eines Friseurs oder Milchverkäufers.

In dem hier betrachteten System des Kreditgeldes muss der Verlust der bisherigen Einkommensquelle den Lebensstandard einer Person nicht beeinflussen, unabhängig davon, ob diese Person ein Arbeitnehmer ist, oder ein Unternehmer, dessen Geschäft "nicht funktioniert" hat, oder jemand, der den sogenannten freien Beruf ausübt. Die Voraussetzung für die Aufrechterhaltung des aktuellen Lebensstandards ist nämlich die aktive Suche nach einer anderen Einkommensquelle. Bis eine solche Quelle gefunden ist, kann jeder seine Bedürfnisse auf dem aktuellen Niveau befriedigen, da das System die Möglichkeit des Kaufs der notwendigen Güter unabhängig vom Kontostand gewährleistet. Wenn eine Person keine Ersparnisse hat, führt der Kauf von mehr Waren und Dienstleistungen zu einem steigenden Sollsaldo auf ihrem Konto. Das bedeutet, dass eine Person eine Zeit lang "auf Pump" leben kann und die daraus resultierenden Schulden ausgleichen kann, wenn sie beginnt, ein Einkommen aus einer anderen Quelle zu erzielen.

Wie man sieht, besteht das Wesen des Kreditgeldsystems in der hier betrachteten Form darin, dass es für die in der realen Sphäre stattfindenden Prozesse völlig neutral ist. Es hindert niemanden daran, so zu handeln, wie er es für zweckmäßig hält, um von den Vorteilen des Marktes zu profitieren. Es spielt keine Rolle, ob eine Person die Rolle eines Unternehmers, eines Angestellten oder eines Freiberuflers wählt, um ein Einkommen zu erzielen. Es schränkt auch in keiner Weise die Möglichkeit ein, anderen uneigennützig zu helfen, wenn nur jemand das aus welchen Gründen auch immer tun will. Aber gleichzeitig - und das ist extrem wichtig - macht das System es unmöglich, andere mit den negativen Folgen der eigenen Entscheidungen im Bereich der Produktion und des Austauschs von Waren und Dienstleistungen zu belasten. Kurzum: Das System ermöglicht es jedem, in eigener Verantwortung zu leben, ohne die Freiheit anderer zu verletzen.

### **7.10 Das Wesen und die Quelle des Gewinns**

Aus den bisherigen Modellüberlegungen ergeben sich mehrere Schlussfolgerungen über das Wesen des Unternehmens und die Funktion, die es für den Unternehmer erfüllt. Erstens wird eine Person zum Unternehmer, weil sie sich bewusst für eine solche Rolle entscheidet, um Ressourcen zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse zu erwerben. Zweitens muss eine solche Person, um dieses Ziel zu erreichen, bestimmte Fähigkeiten und Kenntnisse über die gewählte Branche erwerben, in der sie tätig werden will oder

bereits tätig ist, d. h. sie muss ihr intellektuelles Kapital aufbauen. Drittens muss er oder sie ausreichend finanzielles Kapital ansammeln, um den Kauf der benötigten Anlage- und Umlaufvermögen zu finanzieren. In der Gründungsphase ist es nicht wichtig, ob und inwieweit diese beiden Kapitalformen zusammenpassen und ausreichen, um den Erfolg des Unternehmens zu sichern. Erweist sich einer der beiden Faktoren als unzureichend oder mangelhaft, wird das Vorhaben allenfalls scheitern.

Die gleichen Voraussetzungen müssen im Falle der Vererbung eines bestehenden Unternehmens oder ausreichender Barmittel für die Gründung eines solchen Unternehmens erfüllt sein. Die bloße Tatsache, dass ein Unternehmen existiert, beweist zweifellos, dass der derzeitige Eigentümer oder die Gruppe von Eigentümern als Unternehmer handeln will, über das notwendige intellektuelle Kapital für diese Rolle verfügt und einen ausreichenden Betrag an eigenem Kapital für diesen Zweck bereitgestellt hat. Es liegt auf der Hand, dass die Entscheidung selbst ein einmaliger Akt ist, aber die Erfüllung der beiden letztgenannten Bedingungen erfordert immer ein konsequentes langfristiges Handeln, da weder Wissen und Erfahrung, also intellektuelles Kapital, noch monetäres Kapital in kurzer Zeit erworben werden können.

Dabei ist zu bedenken, dass mit der Gründung eines Unternehmens immer nur die erste Etappe der Vorbereitung des Inhabers auf die Rolle des Unternehmers abgeschlossen ist, nämlich die Etappe, sich dieses Werkzeug selbst zu schaffen. Ob dieses Unternehmen funktioniert und die erwarteten Ergebnisse bringt, wird sich erst in der Zukunft zeigen. Unabhängig davon, wie lange diese erste Etappe gedauert hat und wie sie verlaufen ist, kann es jedoch keinen Zweifel daran geben, dass dieses spezifische Werkzeug, das ein Unternehmen ist, mit der Anstrengung und den Mitteln seines Eigentümers nur deshalb geschaffen wird, um ihm die Befriedigung seiner Bedürfnisse als Mensch zu erleichtern.

Die Lieferanten der notwendigen materiellen und immateriellen Güter und die Erbringer der für den Betrieb notwendigen Dienstleistungen sind natürlich in den Prozess der Erstellung dieses Tools eingebunden. Zur letzteren Gruppe gehören alle Angestellten. Ihre Rolle im Unternehmen - wie im Beispiel in Abschnitt 7.5 gezeigt - besteht darin, am Prozess der zyklischen Umwandlung verschiedener Umlaufgüter in Fertigprodukte teilzunehmen, in Übereinstimmung mit der im Unternehmen verwendeten Technologie und Prozessorganisation. Es lohnt sich jedoch zu wiederholen, dass Beschäftigte nur dann und in dem Umfang benötigt werden, wenn ihre Dienste nicht durch Maschinen und andere Anlagen ersetzt werden können oder wenn eine solche Substitution unter den gegebenen Bedingungen wirtschaftlich unrentabel ist.

Es ist auch noch einmal zu betonen, dass das Unternehmen erst nach dem ersten Produktionszyklus, d. h. nach der Herstellung der ersten Charge fertiger Waren, vollständig und für den Eigentümer als Werkzeug einsatzbereit ist. Denn erst dann kann der Unternehmer zur zweiten Stufe seines Handlungsplans als Unternehmer übergehen. Diese Stufe ist natürlich der Verkauf seiner Produkte mit Gewinn, um den Gewinn für den eigenen Bedarf zu verwenden. Ob dieser Plan erfolgreich sein wird, und ob es

möglich sein wird, zum nächsten Produktionszyklus überzugehen, um sein Werkzeug wieder zu benutzen, wird von den Ergebnissen seines Handelns auf dieser zweiten Stufe bestimmt. Wenn die Produkte des ersten Zyklus wie geplant verkauft werden, ergibt sich die Chance, wenn nicht, entsteht ein Problem, denn der Start des nächsten Zyklus wird erst nach einer Rekapitalisierung des Unternehmens durch den Eigentümer möglich sein. Dies wurde bei der Besprechung des Beispiels in Abschnitt 7.5 erwähnt.

Bevor wir uns der Betrachtung dieser zweiten Stufe zuwenden, muss ein weiterer sehr wichtiger Punkt geklärt werden, nämlich die Frage, wer der Schöpfer des im Unternehmen erstellten Produkts ist. Nach den hier betrachteten Grundsätzen des Kreditgeldsystems erhalten alle Lieferanten, sowohl die externen als auch die internen, die vereinbarte Zahlung für ihre Produkte unmittelbar nach der Ausführung des Vertrags. Daher entstehen aus den abgeschlossenen Geschäften keine offenen Forderungen und gegenseitigen Verpflichtungen der Parteien; eine solche Kategorie existiert im Modell nicht.

Niemand scheint das Grundprinzip des marktwirtschaftlichen Austauschs in Frage zu stellen, wonach der Abschluss eines Geschäfts den Eigentumsübergang des Gegenstands dieses Geschäfts auf den Käufer impliziert und die Zahlung eines vereinbarten Gegenwerts den Verkäufer letztlich von jeglichem Anspruch auf diesen Gegenstand entbindet. Es ist daher offensichtlich, dass, da externe Lieferanten jeglicher Waren oder Dienstleistungen keine derartigen Rechte nach der Zahlung haben, aus dem gleichen Grund, nach Erhalt des Lohns, Angestellte, egal ob sie als direkte Produktionsarbeiter oder indirekte Produktionsarbeiter oder irgendwelche Nicht-Produktionsarbeiter eingestuft werden, keine Ansprüche haben können. Unabhängig von der Dauer und Art ihrer Beziehung zum Unternehmer endet sowohl die Rolle der Warenlieferanten als auch die Rolle der Angestellten mit der vertragsgemäßen Erbringung ihrer Leistung. Im Falle der Angestellten ist der Gegenstand eines solchen Vertrages die Erbringung bestimmter entgeltlicher Leistungen für den Unternehmensinhaber. Die Bezahlung der erbrachten Leistungen befreit den Erwerber von jeder Verpflichtung gegenüber dem Vertragspartner. Diese Regelung wird weder durch die Art und Weise noch durch den Zweck, für den der Erwerber den Vertragsgegenstand verwenden wird, eingeschränkt, unabhängig davon, ob den Lieferanten dieser Zweck bekannt ist oder nicht. Für die Gültigkeit der betreffenden Regel macht es auch keinen Unterschied, ob das Geschäft von den Interessenten selbst persönlich oder von ihren Beauftragten, wie z.B. den Handelsvertretern des Unternehmens, abgeschlossen wird; im letzteren Fall gehen die Effekte immer zu Lasten der Auftraggeber.

Aus der Tatsache, dass am Produktionsprozess oder allgemeiner am Prozess des Funktionierens des Unternehmens sowohl Warenlieferanten als auch Personen, die Dienstleistungen erbringen, teilnehmen, folgt jedoch nicht, dass sie die Schöpfer der Ware sind, die in diesem Unternehmen aus den von ihnen gelieferten Elementen entsteht. Der wirkliche und einzige Schöpfer der Ware ist der Unternehmer. Es ist der Unternehmer, der die gekauften Produktionsmittel zusammen mit den Leistungen der

Mitarbeiter an allen Arbeitsplätzen und mit der angewandten Technik und Organisation der Produktion zu einem Endprodukt zusammenführt. Ohne den Unternehmer würde ein solches Produkt - was auch immer es ist - nie entstehen.

Genau dasselbe gilt für Unternehmen, die immaterielle Güter schaffen, wie z.B. Computerprogramme und -applikationen. Sie werden natürlich von Programmierern geschrieben, die in solchen Unternehmen beschäftigt sind. Das ändert aber nichts daran, dass das, was die Programmierer an ihren Arbeitgeber verkaufen, die IT-Dienstleistungen sind - in ihrem Wesen die gleiche Ware wie das Laubharken für den Besitzer des Gartens. Nur der Effekt (das Produkt) dieser Dienstleistungen ist jeweils unterschiedlich. Beim Laubharken ist der immaterielle Effekt bzw. das Endprodukt, für das der Dienstleister eine Vergütung erhält, die Ordnung und Sauberkeit in dem von überflüssigem Laub befreiten Garten. Der Effekt der Arbeit des Programmierers hingegen ist ein kleineres oder größeres, in einer bestimmten Form fixiertes Fragment des Programms, das Teil eines größeren Ganzen wird, nämlich der fertigen Applikation. Programmierer sind also die Urheber einzelner Fragmente einer solchen Applikation, aber der Schöpfer der Ware, nämlich der fertigen Applikation, die in Tausenden oder Millionen von Kopien verkauft wird, ist der Eigentümer eines IT-Unternehmens. Das Gleiche gilt für Buch- oder Musikverlage. Der Urheber eines Werks, z. B. eines Romans oder eines Musikwerks, ist der Schriftsteller oder Komponist, aber der Urheber der Ware, z. B. eines Buchs oder eines Musikalbums, in dem das Werk aufgenommen und verkauft wird, ist der Verleger. Dabei ist es unerheblich, ob die Ware eine greifbare Form hat (Papierbuch, CD) oder als elektronische Datei in einem bestimmten Format (z. B. pdf, epub, mp4) zur Verfügung gestellt wird. In jedem Fall handelt es sich um ein Produkt, dessen Schöpfer ein Unternehmer ist. Ohne die Beteiligung eines solchen Unternehmers könnte keines dieser Werke zu einer Ware werden.

Nach diesen Erläuterungen ist es möglich, zum Hauptthema zurückzukehren, nämlich der Analyse dessen, was im Unternehmen geschieht. Die Produktion von Fertigwaren ist - wie bereits erwähnt - nicht der Höhepunkt der Tätigkeit des Unternehmens, sondern nur die letzte Phase der Vorbereitungsstufe des Unternehmers für die Verwendung des Werkzeugs durch ihn. Um noch einmal auf die bereits erwähnte Analogie des Jägers zu verweisen: Es ist der Moment, in dem der Jäger ein funktionierendes Gewehr und Munition hat und bereit ist, auf die Jagd zu gehen

Das Ende des Produktionszyklus bedeutet für den Unternehmer, dass er in die zweite Etappe seiner Tätigkeit übergeht, in der sich seine Rolle völlig verändert. Zuvor spielte er die Rolle eines Produktschöpfers, in der er auf dem Markt als Käufer von Waren und Dienstleistungen auftrat, die für die Erstellung des Endprodukts notwendig sind. Jetzt muss er zum Verkäufer dessen werden, was er in seiner vorherigen Rolle geschaffen hat. Diese Rolle hat im Wesentlichen nichts mit der Rolle zu tun, die er bisher gespielt hat. An diesem Punkt befindet er sich in der gleichen Situation wie ein Händler, der bestimmte Produkte von einem Hersteller gekauft hat, um sie weiterzuverkaufen. Beiden Fällen gemeinsam ist die Notwendigkeit, bestimmte Aufwendungen zu tätigen, um in den Besitz der zu verkaufenden Produkte zu gelangen. Im Fall des Herstellers

umfassen diese Aufwendungen die gesamten Produktionskosten. Im Falle des Händlers hingegen wird der Wert der Aufwendungen durch die gesamten Anschaffungskosten der Ware bestimmt. In beiden Fällen handelt es sich jedoch um Aufwendungen, die dem aktuellen Eigentümer der Ware, also dem Unternehmer-Hersteller oder dem Kaufmann, entstehen. Diese Ausgaben bestimmen den Geldwert der Ware an dem Ort, an dem sie sich gerade befindet. Das bedeutet natürlich nicht, dass die Gesamtausgaben bis zu diesem Zeitpunkt in beiden Fällen gleich sind. Der Eigentümer eines produktiven Unternehmens muss um den Wert des produktiven Anlagevermögens mehr ausgeben als der Kaufmann<sup>17</sup>.

Der Übergang eines Unternehmers in die Rolle eines Verkäufers der in seinem Unternehmen hergestellten Produkte erfordert von ihm ein ganz anderes Handeln als in der Rolle eines Herstellers. In der Rolle des Herstellers liefen seine Aktivitäten darauf hinaus, alle Komponenten, die zur Herstellung von Fertigwaren benötigt werden, an einem Ort zusammenzubringen. Dazu musste er irgendwie die Verkäufer dieser Komponenten an verschiedenen Orten der Welt erreichen, mit ihnen alle Lieferbedingungen vereinbaren und den vereinbarten Preis zahlen. Im Gegensatz dazu müssen die Handlungen eines Unternehmers in der Rolle des Verkäufers die hergestellten Produkte über ein solches Gebiet verteilen, um sie alle zu verkaufen.

Dazu muss der Unternehmer Menschen finden, die seine Produkte benötigen. Diese Aufgabe ist schwieriger als die vorherige. In seiner Rolle als Produzent weiß der Unternehmer, was er zu einem bestimmten Zeitpunkt benötigt, um das Endprodukt herzustellen. Im Gegensatz dazu weiß er in der Rolle des Verkäufers nie, wie viele seiner Produkte in dem von ihm betrachteten Zeitraum von anderen als benötigt erkannt werden. Auch wenn im Vorfeld diverse Marktstudien und -analysen durchgeführt und darauf aufbauend Produktions- und Absatzpläne erstellt werden, handelt es sich dabei immer nur um Prognosen unter bestimmten Annahmen, nicht um sicheres Wissen. Die Zukunft kann nicht erraten werden. Wenn ein Unternehmer Risiken eingeht, kann er nur hoffen, dass seine Annahmen nicht sehr weit von dem abweichen, was in der Zukunft passieren wird.

Im Übrigen ist es erwähnenswert, dass die Beteiligung des Unternehmers am Produktionsprozess eines beliebigen Produkts nur in zwei Fällen Sinn macht. Der erste ist, wenn ein bestimmtes Produkt etwas völlig Neues ist, das nirgendwo anders erhältlich ist. Der zweite Fall ist, wenn die Gesamtkosten für die Herstellung eines bestimmten Produkts vor Ort niedriger sind als die Gesamtkosten für den Kauf des Produkts dort, wo es verfügbar ist. In beiden Fällen muss es natürlich zusätzliche Gründe für die Annahme geben, dass die Nachfrage die erwarteten Gewinne in der angenommenen Größenordnung des Verkaufs sicherstellen wird. Es ist zu bedenken,

---

<sup>17</sup> Diese Aufwendungen werden von jedem Unternehmer nach und nach durch die Abschreibung einzelner Bestandteile dieses Vermögens "zurückgewonnen", wenn natürlich sein Unternehmen während dieser Zeit normal funktioniert. Durch den größeren Anteil des Anlagevermögens am Vermögen des Unternehmer-Produzenten ist der Zeitraum der Rückgewinnung dieses Kapitals bei ihm jedoch länger als beim Kaufmann.



dass die Gründung eines Produktionsunternehmens immer mehr Kapital erfordert und mit einem größeren Risiko verbunden ist als die Gründung eines Handelsunternehmens für die gleiche Ware. Im Falle einer unzureichenden Nachfrage verliert der Händler schlimmstenfalls nur so viel Kapital, wie er in der Ware, die er nicht verkaufen konnte, eingefroren hat, aber das restliche Vermögen seines Unternehmens kann in den meisten Fällen für den Handel mit etwas anderem verwendet werden. Der Produzent hingegen "friert" in einem solchen Fall nicht nur sein Kapital in unverkauften Gütern ein, sondern auch sein Kapital in produktiven Vermögenswerten, da es schwieriger und oft unmöglich ist, auf die Produktion von etwas anderem umzustellen.

Bei der Betrachtung des Wesens des Gewinns ist zu beachten, dass er zwar formal ein Teil der Umsatzerlöse ist, sich aber in seinem Wesen von dem Teil der Umsatzerlöse unterscheidet, der den entstandenen Kosten entspricht. Wie bereits erwähnt, sind sowohl die Herstellungskosten von Fertigerzeugnissen im Falle eines Produktionsunternehmens als auch die Anschaffungskosten von Waren in einem Handelsunternehmen das monetäre Äquivalent des gesamten Umlaufvermögens des Unternehmens, das zu diesem Zweck eingesetzt wird. Ohne sie ist dieses Werkzeug - das Unternehmen - nicht wiederverwendbar. Aus der Sicht der technischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten des Unternehmens wäre es daher ausreichend, wenn die Umsatzerlöse in jedem Zyklus nur die Produktionskosten decken würden. Dies wäre jedoch eine Situation, in der der Eigentümer des Unternehmens mit seinem Werkzeug nur arbeitet, um die Effizienz des Betriebs zu gewährleisten.

Natürlich kann ein solches Liebhabereimotiv nicht ausgeschlossen werden, aber nur unter der Voraussetzung, dass der Unternehmer über eine andere Einnahmequelle verfügt. In der überwiegenden Mehrzahl der Fälle lassen sich Unternehmer in ihrem Handeln jedoch von klassisch verstandener Rationalität leiten. Sie läuft darauf hinaus, dass der Einsatz eines Werkzeugs mit einem gegebenen Aufwand Effekte bringt, die es erlauben, die Bedürfnisse auf dem erwarteten Niveau zu befriedigen. Dies ist nur möglich, wenn die Erlöse aus dem Verkauf von Produkten den erwarteten Gewinn sicherstellen. Wenn dies der Fall ist, ist der Gewinn immer das Ergebnis des effizienten Einsatzes des Werkzeugs durch den Unternehmer, unabhängig davon, ob er Produzent oder Händler ist. Das Wesen dieser Effizienz besteht darin, seine Produkte dorthin zu bringen, wo sie gebraucht werden und zu dem Zeitpunkt, zu dem ihre Käufer sie kaufen wollen.

Daraus lässt sich schließen, dass der Gewinn das Entgelt des Unternehmers für die Leistungen ist, die er dadurch erbringt, dass er den Käufern die von ihnen benötigten Produkte zu dem Zeitpunkt und an dem Ort zur Verfügung stellt, an dem sie sie kaufen. Neben den Aufwendungen für die Beschaffung der Produkte, d. h. den gesamten Herstellungskosten oder den gesamten Anschaffungskosten, muss der Unternehmer auch so viel von seiner körperlichen und geistigen Anstrengung, seinem Wissen und seiner Erfahrung einbringen, wie notwendig ist, um die Produkte zum vereinbarten Preis zu verkaufen.

Auf der Grundlage der oben angestellten Überlegungen möchte ich mit Nachdruck folgende These aufstellen: Die Quelle des Profits des Unternehmers ist weder der Produktionsprozess noch das Eigentum am Kapital. Die einzige Quelle des Profits sind die effektiven Handlungen des Unternehmers, die zum Verkauf seiner Produkte zu einem Preis führen, der diesen Profit beinhaltet. Diese effektiven Handlungen sind genau die Leistung, diese Produkte zu dem Zeitpunkt und an den Ort zu liefern, an dem sie von den Käufern gekauft wurden. Es spielt nicht die geringste Rolle, wer diese Waren produziert hat und zu welchen Kosten. Es kommt nur darauf an, dass die Käufer einen Preis für sie bezahlten, der diesen Gewinn einschloss, und damit bestätigten, dass sie diese Dienstleistung zu dem Zeitpunkt und an dem Ort benötigten, an dem die Transaktion stattfand.

Es geht nicht um den individuellen Gewinn, sondern um die Masse des Gewinns, der durch den Verkauf der gesamten Warenpartie eines bestimmten Zyklus erzielt wird. Was nicht verkauft wird, entpuppt sich als nutzlos für irgendjemanden, und in einem solchen Fall erhält der Unternehmer nicht nur die für diese Produkte entstandenen Kosten nicht zurück, sondern auch seine Bemühungen in der Verkaufsphase erweisen sich als vergeblich. Natürlich handelt es sich dabei nicht um Vergeblichkeit im wörtlichen Sinne, denn Arbeit, verstanden als Aufwand an spezifischer körperlicher und geistiger Anstrengung, bringt immer auch materielle Ergebnisse. Im Fall der unverkauften Ware liegt die Vergeblichkeit der Anstrengung des Unternehmers darin, dass sie nicht das Ergebnis, nämlich die erwartete Höhe des Gewinns, bringt. Hätte er einen Gewinn erzielt, wäre er in der Lage gewesen, sich das zu kaufen, was er zur Befriedigung seiner Lebensbedürfnisse benötigt, aber da er gescheitert ist, kann er dies nicht tun. Die unverkauften Produkte, die das materielle Ergebnis seines Handelns sind, stehen ihm dann aber zur Verfügung und er kann mit ihnen machen, was er will.

### **7.11 Einkommen und Gewinn**

In unseren Überlegungen sind zwei Begriffe immer wieder aufgetaucht: Einkommen und Gewinn. Aufgrund einer gewissen Affinität dieser beiden Begriffe und der daraus resultierenden Gefahr ihrer Fehlinterpretation lohnt es sich, die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen ihnen im Detail zu erläutern. Es sei hinzugefügt, dass die ihnen hier zugeschriebenen Bedeutungen sich teilweise von denen unterscheiden, die derzeit in der Buchhaltung verwendet werden.

Einkommen ist ein Begriff, der mit einer Geldwirtschaft verbunden ist, in der das Geld die Rolle des Tauschmittels spielt. Wie bereits an mehreren Stellen in dieser Arbeit erwähnt, führte die Einführung des Geldes dazu, dass der Akt des direkten Austauschs einer Ware gegen eine andere, der zwischen zwei Personen zur gleichen Zeit und am gleichen Ort stattfindet, in zwei Akte des indirekten Austauschs unterteilt wurde, die zu verschiedenen Zeiten und an verschiedenen Orten zwischen drei Personen stattfinden, was üblicherweise als das Austauschschema  $W_1 - G, G - W_2$  geschrieben wird. Was diese beiden Tauschakte miteinander verbindet, ist die Geldsumme  $M$ , die der Verkäufer eines Gutes von seinem Käufer in der ersten Transaktion erhält. Es ist diese

Geldsumme, die die Höhe des Einkommens des Verkäufers im ursprünglichen Sinne des Begriffs bestimmt. Dies ist genau der Sinn, in dem der Begriff hier verwendet werden soll<sup>18</sup>.

Der ökonomische Gehalt dieses Konzepts ergibt sich aus dem Prinzip der Gegenseitigkeit und Äquivalenz des Tauschs, dessen einziger Zweck immer die Befriedigung der eigenen Bedürfnisse mit dem ist, was auf dem Markt angeboten wird. Dadurch, dass der Verkäufer im Geldtausch von seiner Gegenpartei nicht das erhält, womit er sein Bedürfnis unmittelbar befriedigen kann, erreicht er nicht das eigentliche Ziel eines solchen Tausches. Dies geschieht erst dann, wenn er mit dem aus dem Verkauf erhaltenen Geld das kauft, was er braucht, also den Gegenwert der zuvor verkauften Ware erhält. Geldeinkommen ist also als Nachweis für die Übertragung seiner Waren oder Dienstleistungen an einen Marktteilnehmer zu behandeln, die ihm das Recht auf ein Äquivalent in anderen Waren gibt. Erst wenn dieses Recht in vollem Umfang ausgeübt wird, d. h. wenn der gesamte Betrag des Einkommens für den Kauf ausgegeben wird, sind die erworbenen Ansprüche vollständig befriedigt, d. h. das Prinzip der Gegenseitigkeit ist erfüllt. Zu diesem Zeitpunkt hören diese Ansprüche auf zu existieren. Ebenso verschwindet das ihre Existenz belegende Einkommen.

In unserem Modell gibt es bisher keinen Staat, also gibt es auch keine Steuern. Folglich steht das gesamte Einkommen aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen demjenigen zur Verfügung, der es erwirtschaftet hat, und kann in vollem Umfang für jeden Zweck ausgegeben werden. Dies gilt natürlich auch für Geschäftsinhaber, die den gesamten erwirtschafteten Verkaufserlös sowohl für die Fortführung ihres Unternehmens verwenden als auch vollständig für persönliche Zwecke ausgeben können, wodurch die Mittel dem Kreislauf entzogen werden - mit allen Konsequenzen für den Betrieb des Unternehmens. In der Realwirtschaft ist das Äquivalent dieses Konzepts der Verkaufserlös, von dem verschiedene öffentliche Abgaben und vom Staat festgelegte Anschaffungskosten abgezogen werden, und erst nach diesen Abzügen steht dem Unternehmen der Betrag des Einkommens zur Verfügung.

Wie erläutert, entsteht Einkommen immer aus dem Verkauf einer Ware oder Dienstleistung auf dem Markt, unabhängig davon, wer der Verkäufer ist, und wird zu seinem ausschließlichen Eigentum, mit dem er machen kann, was er will. Zum Beispiel ist das Einkommen eines Autohändlers der Preis, den er für das von ihm verkaufte Auto erhält. Mit diesem Einkommen kann er beliebige Waren kaufen, deren Gesamtwert dem erhaltenen Preis entspricht. Er kann z.B. einen Teil dieses Einkommens verwenden, um ein weiteres Auto für den Ausstellungsraum zu kaufen, zusätzliches Zubehör für den Handel zu kaufen und den Rest behalten, um die Gehälter seiner Angestellten zu bezahlen, oder - nachdem er entschieden hat, dass die Aussichten für die Entwicklung dieses Geschäfts nicht allzu gut sind - den gesamten Betrag des vom Markt erhaltenen Einkommens abziehen und für seine eigenen Bedürfnisse ausgeben. Das Einkommen

---

<sup>18</sup> Für die Tatsache, dass das Einkommen zum Zeitpunkt des Verkaufs entsteht, ist es unerheblich, ob die Zahlung des vereinbarten Preises sofort erfolgt, wie in dem hier betrachteten Modell, oder erst zu einem späteren Zeitpunkt, was in der Realwirtschaft üblich ist.

eines Arbeitnehmers hingegen ist das Gehalt, das er jeden Monat für die dem Arbeitgeber in seiner Position geleisteten Dienste erhält. Das Einkommen eines Rechtsanwalts, Notars oder Freiberuflers ist das Honorar für erbrachte Leistungen. In jedem Fall ist das Einkommen der monetäre Gegenwert der verkauften Ware oder Dienstleistung, der auch den Wert aller anderen Waren oder Dienstleistungen bestimmt, die der Inhaber des Einkommens dafür erhalten kann.

Anhand dieser Definition und der angeführten Beispiele lässt sich erkennen, dass der Begriff "Einkommen" sowohl den Einheitswert eines verkauften Gutes (z. B. ein verkauftes Auto) als auch die Summe der Werte der in einem bestimmten Zeitraum verkauften Waren und Dienstleistungen umfassen kann (z. B. Monatsgehalt eines Arbeitnehmers oder Jahreseinkommen aus dem Verkauf von Waren in einem Lager). In beiden Fällen handelt es sich um einen in Geldeinheiten ausgedrückten Wertstrom, der in einem bestimmten Zeitraum in Form von Gütern (Waren oder Dienstleistungen) von einer bestimmten Einheit zu anderen Marktteilnehmern geflossen ist und in Form des Anspruchs auf ein Äquivalent in anderen Gütern an diese zurückfließt. Der spezifische Inhalt des Begriffs ergibt sich immer aus dem breiteren Kontext, in dem er verwendet wird.

Der zweite hier erläuterte Begriff, der Gewinn, ist für den Teil des vom Unternehmer erwirtschafteten Einkommens reserviert, der die Gesamtkosten für die Herstellung und den Verkauf einer bestimmten Warenpartie übersteigt<sup>19</sup>. Aus dieser Unterscheidung folgt, dass der Verkäufer einer Ware nach einer Transaktion immer ein Einkommen erhält, das er für alles Mögliche ausgeben kann, aber ein Gewinn entsteht nur dann, wenn das Einkommen aus dem Verkauf größer ist als die Summe der gesamten Kosten für die Produktion oder den Erwerb dieser Ware und der Kosten für den Verkauf.

Diese Feststellung wurde bereits getroffen, aber es lohnt sich, sie noch einmal zu wiederholen: Der Gewinn ist die Vergütung des Unternehmers für sein erfolgreiches Handeln beim Verkauf der in seinem Besitz befindlichen Waren zu einem Preis, der diesen Gewinn einschließt. Für das Wesen des Gewinns ist es unerheblich, ob die Waren in seinem Herstellungsbetrieb produziert wurden oder ob sie von einem anderen Hersteller gekauft wurden. In beiden Fällen entsteht ein Gewinn nur dann, wenn sich die Waren an einem Ort und zu einer Zeit befinden, wo Käufer bereit sind, sie zu diesem Preis zu kaufen. Es ist daher legitim zu sagen, dass der Gewinn des Unternehmers sein Einkommen aus dem Verkauf von Dienstleistungen ist, die er für die Käufer der Waren erbringt.

Der gesamte Verkaufserlös gehört immer dem Verkäufer und kann nach dem Prinzip der Gegenseitigkeit und des gleichwertigen Austausches von ihm in vollem Umfang ausgegeben werden. Im Falle eines Unternehmers (auch wenn es sich um eine

---

<sup>19</sup> In der Mainstream-Ökonomie wird der Gewinn eines Unternehmens als der Überschuss der Verkaufserlöse in einer bestimmten Periode (Monat, Quartal oder Jahr) über die in dieser Periode angefallenen Gesamtkosten definiert, wobei der endgültige Inhalt des Konzepts von einer Reihe zusätzlicher Faktoren abhängt, die sich aus Gesetzen und Buchhaltungsregeln ergeben.

Eigentümergeinschaft handelt), der seinen Betrieb fortführen möchte, ist die Verwendung dieses Erlöses jedoch in der Regel festgelegt. Um den Betrieb im gleichen Umfang wie bisher fortzuführen, muss der Unternehmer den Teil der Verkaufserlöse, der den gesamten Selbstkosten entspricht, für die Bedürfnisse des Betriebs verwenden. Möchte er dagegen sein Geschäft erweitern, muss er für diesen Zweck noch einen Teil seines Gewinns zuweisen. Der Gewinn des Unternehmers wird also in der Regel aufgeteilt in den sogenannten einbehaltenen Gewinn, der für die Entwicklung des Unternehmens verwendet wird, und den ausgeschütteten Gewinn, der das persönliche Einkommen des Eigentümers darstellt. Es ist immer Sache des Eigentümers, das Verhältnis zwischen diesen beiden Teilen zu bestimmen.

Am Ende dieses Fragments ist es wert, hinzuzufügen, dass sowohl die Umsatzerlöse als auch der darin enthaltene Gewinn nicht nur die Frucht derjenigen Handlungen des Unternehmers sind, die ihrer Erreichung unmittelbar vorausgingen, sondern sie sind der Effekt all seiner früheren Bemühungen. Sie bestehen sowohl aus Aktivitäten und Aufwendungen, die auf den Erwerb von Wissen und verschiedenen Fertigkeiten gerichtet waren, d.h. die Schaffung von intellektuellem Kapital, bevor der Unternehmer zum Unternehmer wurde, als auch aus solchen, die letztlich zur Gründung des Unternehmens führten, d.h. die Schaffung von physischem Kapital in dieser Form. Beide haben immer einen langfristigen Charakter und zeugen vor allem von der Bedeutung, die die Menschen, die sich für eine solche Form der wirtschaftlichen Tätigkeit entscheiden, der materiellen Seite ihrer Lebensqualität beimessen. Sie zeugen auch von dem Bewusstsein der Abhängigkeit dieses Aspekts der Lebensqualität vom eigenen Fleiß, der Vorsorge und Weitsicht sowie von der Konsequenz bei der Verfolgung des gesetzten Ziels. Aber erst durch das erfolgreiche Handeln des Unternehmers als Verkäufer der durch all diese Anstrengungen erworbenen Produkte kulminieren diese und ermöglichen das Erreichen des Endziels des Unternehmers. Dieses Ziel ist immer die Erlangung der Mittel zur Befriedigung der eigenen Bedürfnisse mit den auf dem Markt gekauften Ergebnissen der Arbeit anderer Menschen.

Es sollte auch hinzugefügt werden, dass Unternehmer, die auf die oben beschriebene Weise in sich selbst und in Sachkapital investieren, nicht persönlich in das Tagesgeschäft ihres Unternehmens involviert sein müssen. Wenn sie lange genug und effektiv genug gearbeitet haben, um das notwendige finanzielle und intellektuelle Kapital zu erwerben, was durch das funktionierende Unternehmen bewiesen wird, können sie nun das Tagesgeschäft an angestellte Manager auslagern. Ein solches Vorgehen ändert weder das Wesen der Rolle des Unternehmers noch die Quelle der erzielten Gewinne. Diese Quelle ist immer nur die eigene Anstrengung des Unternehmers, sein Produkt zu verkaufen. Der einzige Unterschied zwischen einem sogenannten Rentenempfänger (Rentier), der sich überhaupt nicht in das Tagesgeschäft seines Unternehmens einmischt, und einem aktiven Unternehmer, der sein Unternehmen persönlich führt, besteht darin, dass ersterer eine Dienstleistung mehr einkauft als

letzterer. Diese zusätzliche Leistung wird von einem angestellten Manager erbracht, für den der Rentier aus seinem eigenen Einkommen bezahlt.

Abgesehen von den besonderen Umständen höherer Gewalt (*vis maior*) ist die Höhe des aktuellen Einkommens einer Person immer das Ergebnis aller ihrer vergangenen Handlungen und Unterlassungen und nicht das Ergebnis irgendeines nicht spezifizierten externen Faktors. Diese Handlungen und Unterlassungen bestimmen letztlich das, was eine Person gegenwärtig für andere bietet. Der Gewinn eines Geschäftsmannes, das Gehalt eines Angestellten, das Einkommen eines Friseurs oder eines Arztes, das Gehalt eines Anwalts oder eines Lehrers, um nur einige Beispiele zu nennen, haben alle dieselbe Quelle: den Verkauf der spezifischen Dienstleistungen einer Person an jemanden, der diese Dienstleistungen für etwas benötigt.

Ein recht häufiger Fehler, der beim Vergleich von Einkommen verschiedener Personen oder sozialer Gruppen gemacht wird, ist die Betrachtung dieser Einkommen nur aus der aktuellen Perspektive und isoliert von der Art der Produkte (Waren oder Dienstleistungen), die sie verkaufen. Denn die Höhe des Einkommens wird immer stark von allem beeinflusst, was eine bestimmte Person bisher getan hat, und vor allem davon, welche Kenntnisse, Erfahrungen und Fähigkeiten sie in dem Bereich erworben hat, in dem sie gerade tätig ist. Dies sind die Faktoren, die die Art des jetzt verkauften Produkts und dessen Preis bestimmen. Dies gilt für alle Menschen, also sowohl für diejenigen, die die sogenannten freien Berufe ausüben, als auch für Unternehmer und Angestellte.

Das Einkommen des Architekten, das er in einer bestimmten Zeit verdient, ist immer um ein Vielfaches höher als der Lohn für die gleiche Zeit eines Arbeiters, weil das Produkt der Arbeit des Architekten ein anderes ist als das des Arbeiters. Nach demselben Prinzip erhält der Leiter eines Unternehmens ein höheres Gehalt als ein Vorarbeiter, und der Eigentümer eines Unternehmens erhält Gewinne, die um ein Vielfaches höher sind als die Gehälter seiner einzelnen Mitarbeiter. Abgesehen von gewissen pathologischen Erscheinungen, die später besprochen werden, haben die gegenseitigen Beziehungen dieser Einkommen weder mit der Größe und Struktur der Produktion eines bestimmten Unternehmens noch mit der Größe und Struktur der Beschäftigung in diesem Unternehmen zu tun<sup>20</sup>.

Um diesen Punkt zusammenzufassen, wiederholen wir noch einmal, dass Einkommen das monetäre Äquivalent für ein verkauftes Gut oder eine verkaufte Dienstleistung ist, das den Inhaber dieses Einkommens dazu berechtigt, den Gegenwert in anderen Gütern zu erhalten. Somit verdient jeder, der ein Gut oder eine Dienstleistung verkauft,

---

<sup>20</sup> Ein Beweis für diese These sind die Beispiele der immer schneller aufkommenden Outsourcing-Unternehmen, die vollautomatische Lager (Lagerzentren) betreiben, die von einem kleinen Personal bedient werden, das hauptsächlich aus IT-Spezialisten besteht, die das Computersystem überwachen. Natürlich haben die Gehälter dieser IT-Spezialisten nichts mit der Umsatzgröße des Unternehmens zu tun, in dem sie arbeiten. Sie werden für ihr Produkt, nämlich die erbrachten IT-Dienstleistungen, bezahlt. Das gleiche Prinzip gilt für das Einkommen der Vertreter aller Berufe, vom Diamantenschleifer bis zum Spargelstecher. Jeder erhält ein Einkommen, das dem verkauften Produkt entspricht, und die Höhe hängt von den aktuellen Marktgegebenheiten ab.

Einkommen. Das gilt natürlich für jeden Unternehmer, ob Händler oder Hersteller, der es schafft, seine Waren zu einem Preis zu verkaufen, der einen Gewinn beinhaltet. Denn dann verkauft er neben der Ware auch seine spezifische, oben charakterisierte Dienstleistung. Die Besonderheit dieser Leistung liegt darin, dass sie im Gegensatz zu anderen nur zusammen mit der Ware, auf die sie sich bezieht, verkauft werden kann. Wenn der dafür erzielte Preis für den Unternehmer zufriedenstellend ist, d. h. wenn er den erwarteten Gewinn erzielt, bedeutet dies, dass er sein Werkzeug effektiv eingesetzt und das angestrebte Ziel erreicht hat.

## **7.12 Geld und Einkommen**

Aus der Tatsache, dass Einkommen mit der Verwendung von Geld als Tauschmittel entstanden ist, folgt nicht, dass diese beiden wirtschaftlichen Kategorien untrennbar sind. Denn jede von ihnen repräsentiert eine andere Art von wirtschaftlichen Beziehungen. Der Beweis dafür ist das in den vorangegangenen Unterkapiteln besprochene Kreditgeldsystem, bei dem die Teilnehmer Einkommen aus dem Verkauf ihrer Produkte erzielen, obwohl es kein Tauschmittel, sondern nur eine Recheneinheit gibt. Betrachten wir nun das Wesen der wirtschaftlichen Beziehungen, die hinter diesen beiden Kategorien, nämlich Einkommen und Geld, stehen.

Beginnen wir mit dem klassischen Geld in jeder seiner Formen. Die Bedingung *sine qua non* für den Abschluss jeder Transaktion in jedem bekannten Geldsystem ist die vorherige Existenz dieses Geldes. Dabei ist es unerheblich, ob ein Teil oder die gesamte Zahlung vor der Lieferung (Vorauszahlung), zum Zeitpunkt der Lieferung oder erst einige Zeit nach der Lieferung der Ware (aufgeschobene Zahlung oder Käuferkredit) geleistet wird. Es ist auch unerheblich, ob der Käufer mit eigenem, vorher verdientem Geld oder mit Mitteln aus einem Bankdarlehen oder Kredit zahlt. In beiden Fällen kann die Zahlung erst erfolgen, wenn dieses Geld bereits vorhanden ist.

Damit Geld als Tauschmittel dienen kann, muss es also zweifelsohne von jemandem geschaffen werden. Dabei ist es unerheblich, ob dieser Schöpfer eine Privatperson oder eine öffentliche Institution ist. Es ist auch unerheblich, ob es sich bei Geld um einen materiellen Gegenstand (eine vollwertige Edelmetallmünze, eine umtauschbare oder nicht umtauschbare Banknote oder einen unterbewerteten Geldschein) oder um einen immateriellen Eintrag auf einem Bankkonto handelt. In jedem Fall muss das, was als Zahlungsmittel fungiert, ein Objekt sein, das im ausschließlichen Eigentum von jemandem steht. Und genau als Objekt des Eigentums wird Geld gegen ein anderes Objekt, nämlich eine gekaufte Ware oder Dienstleistung, getauscht. Der Effekt eines solchen Tausches ist natürlich, dass das Eigentum am Geld vom Käufer auf den Verkäufer übergeht.

Solange solches Geld existiert, haben wir es immer mit einer Beziehung zwischen dem Subjekt des Eigentums und seinem Objekt zu tun. Daran ändert auch die Tatsache nichts, dass es ein Objekt mit einer besonderen wirtschaftlichen Rolle ist. Diese Rolle kann zwar jederzeit enden, sei es durch den Verlust der so genannten gesellschaftlichen

Akzeptanz (wie z.B. bei der Reichsmark am Ende des Zweiten Weltkriegs) oder durch die Entscheidung der Obrigkeit, diese Rolle einem anderen Objekt zuzuweisen (Konfession, Währungswechsel), aber die Subjekt-Objekt-Beziehung bleibt bestehen. Solange das Objekt jedoch als Zahlungsmittel fungiert, stellt es für die Marktteilnehmer eine Art Legitimation dar, die den Besitzer berechtigt, auf einem bestimmten lokalen Markt Waren zu kaufen und dafür an den Verkäufer zu übertragen. Die Art und Weise, wie diese Legitimation erlangt wird, die durch Kredit, Darlehen, Verkaufserlös, aber auch durch Diebstahl oder Raub erfolgen kann, ist für die Funktion, die sie bei Kauf-Verkauf-Transaktionen erfüllt, unerheblich. Aus diesem Grund kann in jedem klassischen Geldsystem jemand riesige Schulden haben, von denen niemand etwas weiß, und trotzdem kaufen, wenn er einen Weg findet, dieses Geld zu bekommen.

Einkommen ist von völlig anderer Natur als Geld. Wie bereits im vorigen Unterabschnitt erwähnt, entsteht es immer durch den Verkauf von beliebigen Waren oder Dienstleistungen, unabhängig davon, wann und wie die Abrechnung zwischen den Vertragsparteien erfolgt. Für seine Entstehung und Existenz benötigt Einkommen nicht das Vorhandensein von Geld als Tauschmittel, es reicht aus, dass es eine allgemein gebräuchliche Rechnungseinheit gibt, in der die Preise (Werte) der auf dem Markt ausgetauschten Güter ausgedrückt werden.

Im Gegensatz zum Geld, das, wie erwähnt, ein Beweis für die Existenz einer Beziehung zwischen dem Subjekt des Eigentums und seinem Objekt ist, ist das Einkommen ein Beweis für die Existenz einer Gläubiger-Schuldner-Beziehung zwischen den Subjekten des Wirtschaftssystems. Die Objekte dieser Beziehung sind Güter mit einem Geldwert, der der Höhe des Einkommens entspricht. Auf der einen Seite dieses Verhältnisses stehen die Inhaber des Einkommens, d. h. die zum Empfang von Gütern berechtigten Subjekte, auf der anderen Seite - die zum Verkauf von Gütern verpflichteten Subjekte und zwischen ihnen - das Verrechnungssystem, das die Einhaltung des Prinzips der Gegenseitigkeit sicherstellen soll. In klassischen Geldsystemen obliegt diese Aufgabe dem Geld in seiner Funktion als Zahlungsmittel und den Prinzipien seiner Schöpfung und Bereitstellung, in einem Kreditgeldsystem dagegen den bereits oben beschriebenen Prinzipien seiner Funktionsweise. In dem Maße, in dem der Einkommensbesitzer seine Ansprüche nutzt, indem er die von ihm benötigten Güter und Dienstleistungen auf dem Markt kauft, verringert sich sein Einkommen um den für die Käufe ausgegebenen Betrag. Dies geschieht so lange, bis das Einkommen vollständig verbraucht ist und dann verschwindet, es sei denn, der Inhaber erzielt ein weiteres Einkommen aus dem Verkauf.

Lässt man einmalige und gelegentliche Transaktionen und Spenden beiseite, so lassen sich die Effekte der Tätigkeit eines jeden Marktteilnehmers bildlich als zwei Ströme darstellen, die in entgegengesetzte Richtungen fließen. Der erste ist der Strom der von einer bestimmten Person erzielten Einnahmen und der daraus getätigten Ausgaben. Betrachtet man den ökonomischen Inhalt, der hinter dem Einkommen und seiner Verwendung (Ausgaben) steht, so ist dieser Strom ein Strom von Rechten an Marktgütern, die eine Person auf dem Markt erhält und dann verwendet. Der zweite



Strom hingegen ist der Strom von Marktgütern, auf die sich diese Rechte beziehen; der Verkauf von Gütern gibt das Recht, andere zu erhalten, und der Kauf von Gütern bedeutet die Nutzung des Rechts. Beide Ströme werden in Geldeinheiten ausgedrückt, so dass man sie als Ströme von Wirtschaftswerten bezeichnen kann, die durch einen bestimmten Marktteilnehmer fließen (Abbildung 1).

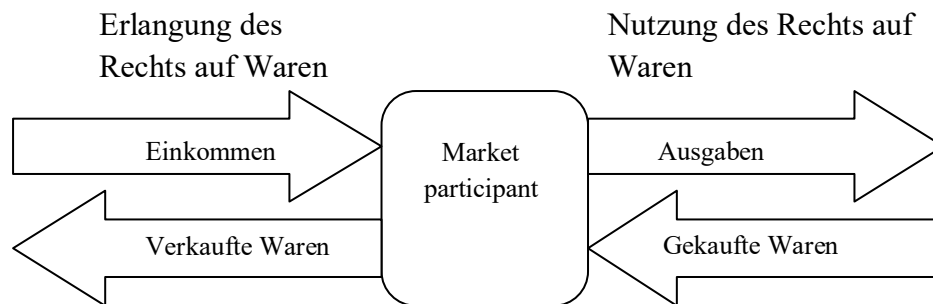


Abb. 1. Ströme von ökonomischen Werten eines Marktteilnehmers

Die zeitliche Verteilung von Einnahmen und Ausgaben ist allein vom Willen des Individuums abhängig. Dies ist in dem hier betrachteten Kreditgeldsystem offensichtlich. Denn in diesem System kann jeder einkaufen, unabhängig davon, ob er über ein ungenutztes Einkommen verfügt oder nicht. Und der Saldo des Verrechnungskontos spiegelt das aktuelle Missverhältnis zwischen Einnahmen und Ausgaben, also die Staffelung dieser beiden Wertströme im Verhältnis zueinander wider.

Das Gleiche gilt in jedem "normalen" Geldsystem, das Geld als Tausch- und Zahlungsmittel verwendet. Dann macht das Ausgeben des gesamten Einkommens zwar weitere Käufe formal unmöglich, aber diese Möglichkeit kann durch die Aufnahme eines Darlehens oder Bankkredits relativ leicht wiederhergestellt werden<sup>21</sup>. Dazu ist lediglich der Wille zum Kauf erforderlich. Kein Verkäufer interessiert sich dafür, woher der Käufer das Geld hat, sondern nur, dass er es hat.

Im Lichte dessen, was bisher über Einkommen und Geld geschrieben wurde, ergibt sich folgende Schlussfolgerung: Einkommen als ökonomische Kategorie ist zwar entstanden, als Geld als Tauschmittel und Wertmaßstab verwendet wurde, aber es ist nur ein Wertmaßstab, der notwendig ist, damit Einkommen entstehen kann. Denn Geld in der Rolle eines Tauschmittels wird nur benötigt, damit derjenige, der die Ware gegen Geld verkauft, sicher sein kann, dass er für dieses Geld von einer anderen Gegenpartei das bekommt, was er braucht. Wenn das Verrechnungssystem eine solche Reziprozität gewährleistet, wie es im Kreditgeldsystem der Fall ist, dann wird Geld als Tausch- und Zahlungsmittel gar nicht benötigt.

<sup>21</sup> Einzige Voraussetzung ist die sogenannte Kreditwürdigkeit.

### 7.13 Einkommen, Angebot und Nachfrage

Es wurde hier bereits erwähnt, dass ein wichtiger Durchbruch in der Entwicklung der Marktwirtschaft mit der Verwendung des Geldes als Tauschmittel und Zahlungsmittel im Tauschprozess erfolgte. Mit der damals erfolgten Aufspaltung des Aktes des direkten Tausches in zwei Akte des indirekten Tausches konnte die Bedingung der Koinzidenz entfallen, die bis dahin die Befriedigung der Nachfrage eines Menschen nach einem Gut von der Realisierung des Angebots eines eigenen Gutes abhängig gemacht hatte. Von nun an wurde die Bedingung, das gewünschte Gut auf dem Markt zu erhalten, der Besitz einer für den Kauf ausreichenden Geldsumme. Und da Geld unter normalen Umständen nur durch den Verkauf von etwas Eigenem gewonnen werden kann, wurde die eigentliche Bedingung, kaufen zu können, zu der, ein eigenes Einkommen aus dem Verkauf zu haben. Das ist der ursprüngliche ökonomische Inhalt dieser Kategorie, nämlich das Einkommen. Es ist das monetäre Äquivalent der verkauften Ware, dank dem man auf dem Markt das Äquivalent in Waren bekommen kann, das der Inhaber des Einkommens braucht. Der Austausch erfolgt also nach wie vor nach den Prinzipien der Freiwilligkeit, Gegenseitigkeit und Äquivalenz, nur dass ihre Realisierung zu unterschiedlichen Zeiten erfolgt.

Dank des Auftretens der Kategorie des Geldeinkommens sind Nachfrage und Angebot vom Standpunkt des Zeitpunkts ihres Auftretens unabhängig voneinander geworden. Die Tatsache der Erzielung von Einkommen durch eine Person, d. h. die Tatsache ihrer Realisierung des Angebots einer beliebigen Ware, gibt ihr das Recht, ein Äquivalent zu erhalten. Damit dieses Recht von dieser Person in eine Nachfrage umgewandelt werden kann, müssen jedoch vier aufeinanderfolgende Bedingungen erfüllt sein.

Die erste davon ist das Entstehen des Bedürfnisses, ein bestimmtes Gut zu erwerben. Die zweite ist die Entscheidung, dieses Gut durch Kauf auf dem Markt zu erwerben. Die dritte Bedingung ist das Vorhandensein des gewünschten Gutes auf dem Markt in der Reichweite der Person, die es kaufen möchte. Die letzte ist die Akzeptanz des Preises durch beide Parteien der Transaktion. Keine dieser Bedingungen hat etwas mit dem Einkommen zu tun oder damit, ob es Geld als Zahlungsmittel gibt oder nicht.

Wenn eine dieser vier Bedingungen nicht erfüllt ist, wird die Person, die ein Einkommen erzielt hat, ihr Recht auf Gegenseitigkeit nicht ausüben. So kann es sein, dass die Menschen einen gewissen Vorrat an verdientem Einkommen haben, ihn aber gleichzeitig im Moment aus welchen Gründen auch immer nicht ausgeben wollen. Sind hingegen die oben genannten vier Bedingungen erfüllt, tritt die Nachfrage auf dem Markt auch dann auf, wenn der Entscheidungsträger über keine eigenen Ressourcen verfügt, da er entweder noch kein Einkommen verdient oder es bereits vollständig ausgegeben hat. Sowohl im ersten als auch im zweiten Fall finden wir eine Bestätigung der hier schon einmal aufgetauchten These, dass es nicht von der aktuellen finanziellen Situation dieser Person abhängt, ob sie etwas auf dem Markt kauft oder nicht, d.h. ob sie über ungenutztes Einkommen verfügt oder nicht. Vielmehr ist das Verhältnis genau umgekehrt, es ist die aktuelle finanzielle Situation einer Person, die das Ergebnis der

Entscheidungen ist, die diese Person in der realen Sphäre realisiert, unabhängig davon, ob wir sie im klassischen Geldsystem mit Geld als Zahlungsmittel betrachten oder ob es sich, wie hier, um ein Kreditgeldsystem handelt. Die primäre Ursache für das Entstehen der Nachfrage nach einem bestimmten Marktprodukt ist immer die Entscheidung des Individuums, sein Bedürfnis über den Markt zu befriedigen. Wäre die Entscheidung getroffen worden, das Bedürfnis unabhängig, außerhalb des Marktes, zu befriedigen, wäre die Nachfrage nach diesem Produkt auf dem Markt nicht entstanden.

Die bloße Entscheidung, ein Produkt zu kaufen, bedeutet jedoch die Erfüllung der ersten beiden der vier oben genannten Bedingungen und bestimmt nicht die Umwandlung der potenziellen Nachfrage in effektive Nachfrage. Sie findet erst statt, wenn die beiden anderen Bedingungen erfüllt sind. Erst dann findet eine Transaktion statt und es entsteht nach dem Prinzip der Gegenseitigkeit des Markttausches ein ökonomischer Effekt in Form eines gegenläufigen Flusses verschiedener Güter gleichen Marktwertes (Abb. 1). Zum Käufer fließt die gekaufte Ware, und vom Käufer - diejenige, die das Ergebnis seiner Tätigkeit ist und deren Verkauf ihm ein ausreichendes Einkommen verschafft, um das Gekaufte zu bezahlen. Die Reihenfolge dieser Ströme und ihr zeitlicher Abstand sowie ihre materielle Struktur sind hier nicht relevant. Es ist auch unerheblich, ob der Kaufakt eine einmalige Sache war oder ob eine Person kontinuierlich etwas auf dem Markt kauft. In beiden Fällen muss die Summe der Werte, die eine Person von Marktteilnehmern an Waren und Dienstleistungen erhält, der Summe der Werte anderer Waren oder Dienstleistungen entsprechen, die sie früher oder später verkauft. Solange diese beiden Ströme im Zeitablauf nicht gleich sind, ist die Person entweder ein Nettoschuldner oder ein Nettogläubiger. Eine Person ist ein Nettoschuldner, wenn ihre Einnahmen bis zu diesem Zeitpunkt geringer waren als ihre Ausgaben, und ein Nettogläubiger, wenn das Gegenteil der Fall ist.

Auf diese Weise erzeugt die Nachfrage jeder Person nach einem beliebigen Marktgut ein entsprechendes Angebot eines anderen Marktgutes in Form eines Wertes. Mit anderen Worten: Das Angebot eines beliebigen Gutes auf dem Markt ist das Ergebnis der Nachfrage der Anbieter dieses Gutes nach anderen Marktgütern. Es gibt kein Gut, das von jemandem auf dem Markt angeboten wird, der nicht die Absicht hat, dort etwas anderes zu erhalten. Denn wenn jemand sein Bedürfnis unabhängig, außerhalb des Marktes, befriedigen will, unternimmt er einen ganz anderen Aufwand.

Wie aus dem oben Gesagten ersichtlich, ist in der Kausalkette die Nachfrage ein primärer Faktor, während das Angebot eine durch die Nachfrage induzierte Sekundärgröße ist. Diese Aussage gilt nicht nur in Bezug auf den direkten Tausch eines Gutes gegen ein anderes. Sie gilt auch in einer entwickelten Marktwirtschaft, in der jeder ständig versucht, Einkommen zu erwirtschaften, ohne dass ein bestimmter Bedarf besteht. In einem solchen Fall handelt es sich natürlich um die potenzielle Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen, die benötigt werden, um eine angemessene Lebensqualität für das Individuum zu gewährleisten, d. h. um die Nachfrage nach Endprodukten. Diese Nachfrage ist weder durch die Menge, noch durch das Produkt, noch durch den Zeitpunkt ihrer Realisierung bestimmt. Die fehlende Kenntnis dieser

Nachfrageparameter ex ante ändert jedoch nichts an der Tatsache, dass es die Entscheidung eines Menschen ist, seine Bedürfnisse im Bereich der Endgüter und Dienstleistungen durch Käufe auf dem Markt zu befriedigen, die Handlungen verursacht und antreibt, die er zur Sicherung einer Einkommensquelle vornimmt. Das Ergebnis dieser Handlungen ist schließlich die von dieser Person gewählte Lieferung von Waren oder Dienstleistungen, deren Verkauf die Quelle ihres ständigen oder vorübergehenden Einkommens sein soll. Dies gilt natürlich auch für die Leistungen von Arbeitnehmern.

Aus der Tatsache, dass die potenzielle Nachfrage das Angebot induziert, folgt nichts Praktisches. Es ist lediglich eine logische Aussage über den kausalen Zusammenhang zwischen den beiden ökonomischen Kategorien. Wirtschaftliche Bedeutung erlangen sie erst, wenn der Mensch seine Absichten in die Tat umsetzt. Denn dann besteht zu einem bestimmten Zeitpunkt eine tatsächliche Nachfrage nach bestimmten Gütern und zu einem anderen Zeitpunkt in der Regel ein tatsächliches Angebot an anderen Gütern. Sowohl Nachfrage als auch Angebot seitens des Individuums sind das Ergebnis seiner autonomen Entscheidungen darüber, was, wo und wann er kauft und welche seiner eigenen Güter oder Dienstleistungen er auf dem Markt anbietet, um das Einkommen zu generieren, das seine Käufe finanziert.

So gibt es auf einem Markt zu einer bestimmten Zeit und an einem bestimmten Ort immer eine Reihe autonomer Personen, die aus nur ihnen bekannten Gründen beschlossen haben, dort dauerhaft oder vorübergehend Waren und Dienstleistungen ihrer Wahl zu verkaufen, um Einkommen zur Finanzierung ihrer Einkäufe zu erzielen. Dadurch entsteht zu diesem Zeitpunkt und an diesem Ort ein bestimmtes Angebot an Waren und Dienstleistungen, dessen Geldwert und materielle Struktur ausschließlich von den willkürlichen und autonomen Entscheidungen der Anbieter abhängen. Wichtig ist, dass die Größe und Struktur dieses Angebots immer der aufgeschobene Effekt von Entscheidungen ist, die einzelne Marktteilnehmer in der nahen und fernen Vergangenheit getroffen haben, unabhängig davon, welche dieser Entscheidungen bewusst und welche in Form von gedankenlosen Unterlassungen getroffen wurden. Diese aufgeschobenen Effekte von Angebotsentscheidungen bestimmen auch die Höhe des aktuellen Einkommens jeder Person.

Wenn also jemand in der Vergangenheit konsequente Anstrengungen unternommen hat, um Unternehmer oder eine hochqualifizierte Fachkraft in einem bestimmten Bereich zu werden, und diese Anstrengungen erfolgreich waren, ist sein aktuelles Einkommen in der Regel hoch oder sehr hoch. Dies liegt aber nicht daran, dass jemand von außen es verordnet hat, sondern daran, dass er aktuell ein Gut (Ware oder Dienstleistung) mit einem hohen Marktpreis verkauft. Dieses Einkommen erlaubt es ihm also jetzt, auf einem hohen materiellen Niveau zu leben<sup>22</sup>. Das Gleiche gilt für Menschen, die sich nicht besonders aktiv Wissen und Fähigkeiten angeeignet haben und sich passiv dem Lauf der Dinge unterwerfen. Gerade solche Menschen füttern ständig das Heer der

---

<sup>22</sup> Zur Erinnerung: Wir betrachten hier immer noch ein Wirtschaftsmodell, in dem es weder den Staat noch andere Organisationen gibt, die Möglichkeiten für Einkommen aus anderen Quellen als dem freiwilligen Tausch bieten würden.

schlecht qualifizierten Arbeitskräfte, das auf dem Markt mit dem Angebot von relativ einfachen und folglich - niedrig bezahlten Dienstleistungen der sogenannten Handarbeit auftritt. Die laufenden Einkommen solcher Menschen sind nicht deshalb niedrig, weil ihre Arbeitgeber herzlose Gierhälse sind, sondern allein deshalb, weil das Produkt, das sie dem Markt anbieten, von geringem Wert ist. Das niedrige Konsumniveau dieser Menschen ist also eine einfache Folge eben dieser Tatsache.

Zwar kann jeder jederzeit sein Leben durch entsprechende Entscheidungen und deren Umsetzung komplett verändern, aber wie in Unterkapitel 3.3 beschrieben, ist die "Trägheitskraft" der gewählten Lebensrolle und damit der Rolle auf dem Markt sehr hoch. Das hat zur Folge, dass das Angebot an Waren oder Dienstleistungen, das jeder Teilnehmer auf dem Markt anbietet, relativ starr ist. Dies gilt sowohl für Unternehmer als auch für Menschen, die die Rolle eines Arbeitnehmers oder einen anderen freien Beruf gewählt haben. Aktuelle Schwankungen der Preise, einschließlich der Löhne, scheinen keinen großen Einfluss auf das Angebot bestimmter Güter und Dienstleistungen zu haben. Vielmehr sind die Preise (einschließlich der Löhne) das Ergebnis der natürlichen Periodizität, die sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite besteht. Die Angebotsperiodizität hat mit den natürlichen Zyklen von Ernte und Ernteausschlag in der Landwirtschaft zu tun sowie mit dem Nachahmungseffekt, der in jeder Branche auftritt. Die Nachfrageseitige Periodizität hingegen ist ein Ergebnis der natürlichen Periodizität der menschlichen Bedürfnisse<sup>23</sup>.

Wenn die obigen Thesen richtig sind, dann wird die Schlussfolgerung legitim, dass die reale Nachfrage jeder Person nach Waren und Dienstleistungen davon abhängt, was in der Sphäre der von ihr auf dem Markt angebotenen Waren und Dienstleistungen, also in der Sphäre ihres Angebots, geschieht. Wie bereits erwähnt, ist die Entscheidung über die Art und Menge der Waren oder Dienstleistungen, die eine bestimmte Person auf dem Markt anbietet, immer ihre autonome Entscheidung. Andererseits wird die tatsächliche Nachfrage jeder Person dadurch bestimmt, ob und in welchem Umfang ihre Verkaufspläne realisiert werden. Hier kommt wieder das Prinzip der Gegenseitigkeit des Tausches zum Tragen. Die tatsächliche Nachfrage in einem bestimmten Zeitraum und das tatsächliche Angebot in diesem Zeitraum können sich zwar zeitlich unabhängig voneinander ausbreiten, aber letztlich muss jeder Mensch, der seine Erben nicht mit den Folgen seiner eigenen Kaufentscheidungen belasten will, den Wert beider Seiten seines Marktgeschehens spätestens bis zum Ende seines Lebens ausgleichen. In diesem Sinne hängt die Gesamtnachfrage jedes Marktteilnehmers während seines Lebens von dem in diesem Zeitraum realisierten Angebot an eigenen Gütern oder Dienstleistungen ab, d. h. von dem Einkommen, das er erzielt hat. Auf der anderen Seite wird der Grad der Divergenz zwischen den beiden ökonomischen Strömen einer Person auf kürzere Sicht, wenn es keine formalen Grenzen gibt, in unserem Modell nur durch ihre Umsicht bestimmt.

---

<sup>23</sup> Da monetäre Kategorien wie Geldmenge, Kredit, Zinssatz, Finanzinstrumente usw. in dem hier betrachteten Modell nicht vorkommen, ist es sinnlos, auf die verschiedenen Konjunkturtheorien der Mainstream-Ökonomie zu verweisen.

Wie beim Angebot führen willkürliche Entscheidungen von Individuen zu einer bestimmten materiellen Struktur der Nachfrage nach einem bestimmten Geldwert zu einer bestimmten Zeit und an einem bestimmten Ort, die weder mit der Menge noch mit der Struktur des Angebots zur gleichen Zeit und am gleichen Ort etwas zu tun hat. Sie hat auch keinen Bezug zur Höhe des verfügbaren Einkommens der einzelnen Marktteilnehmer, wie oben bereits geschrieben.

Es ist also möglich, dass einige Mitglieder der Gemeinschaft Produkte herstellen, die sie über einen Zeitraum von Es sei noch einmal erwähnt, dass das Einkommen, das eine Person in einer bestimmten Periode erzielt, immer nur ein monetäres Äquivalent des Wertes von Waren ist, die in dieser Periode an andere Marktteilnehmer verkauft wurden, und somit eine Kategorie ist, die einen Wertstrom von Waren darstellt, der vom Verkäufer zu den Käufern geflossen ist. Die Tatsache des Einkommens bedeutet also keine Erhöhung des Wertes des Eigentums des Verkäufers, sondern nur eine Veränderung seiner Struktur. Anstelle von Waren gibt es entweder eine Zunahme des positiven Saldos des Kontos oder eine Abnahme der Verbindlichkeiten, d.h. einen negativen Saldo des Kontos. Ein solcher Saldo bestimmt immer die aktuelle finanzielle Situation einer Person, aber es sollte immer bedacht werden, dass Waren und Dienstleistungen die einzigen Objekte solcher Abrechnungen sind. Das Gleiche gilt für die Erbringung von Dienstleistungen: Der Leistungserbringer erhöht sein Vermögen oder reduziert seine Verbindlichkeiten mit den Ergebnissen seiner eigenen Arbeit, die vom Empfänger der Dienstleistung zum Zeitpunkt der Leistungserbringung gekauft werden und sofort die Form von Geldeinkommen annehmen. Zeit, indem er von anderen das kauft, was für diesen Zweck notwendig ist, und wenn sie fertig sind, will niemand die Produkte kaufen, obwohl diejenigen, die die Produzenten mit ihren Waren und Dienstleistungen beliefert haben, dafür bezahlt wurden und somit über verfügbares Einkommen verfügen. Die Produktion eines beliebigen Gutes und das damit verbundene Einkommen für diejenigen, die die für die Produktion benötigten Komponenten liefern, haben weder einen Effekt auf die Nachfrage nach diesem bestimmten Gut noch auf die Nachfrage nach anderen Gütern, die nicht mit dem Produktionsprozess in Verbindung stehen.

Es sei noch einmal erwähnt, dass das von einer Person in einer bestimmten Periode erwirtschaftete Einkommen immer nur ein monetäres Äquivalent des Wertes von Waren ist, die in dieser Periode an andere Marktteilnehmer verkauft wurden, und somit eine Kategorie darstellt, die einen Wertstrom von Waren repräsentiert, die vom Verkäufer an Käufer geflossen sind. Die Tatsache der Einkommenserzielung bedeutet also keine Erhöhung des Wertes des Eigentums des Verkäufers, sondern nur eine Veränderung seiner Struktur. Anstelle von Waren gibt es entweder eine Zunahme des positiven Saldos des Kontos oder eine Abnahme der Verbindlichkeiten, d.h. einen negativen Saldo des Kontos. Ein solcher Saldo bestimmt immer die aktuelle finanzielle Situation einer Person, aber es sollte immer bedacht werden, dass Waren und Dienstleistungen die einzigen Objekte solcher Abrechnungen sind. So ist es auch bei der Erbringung von Dienstleistungen: Der Leistungserbringer erhöht sein Vermögen bzw. reduziert seine

Verbindlichkeiten mit den Ergebnissen seiner eigenen Arbeit, die der Leistungsempfänger zum Zeitpunkt der Leistungserbringung erwirbt und sofort in Form von Geldeinnahmen erhält.

Es macht also nur dann Sinn, von Einkommen als Wert zu sprechen, wenn man einerseits den Geldwert der Güter vor Augen hat, die in einer bestimmten Periode bereits vom Verkäufer an den Käufer geflossen sind, und andererseits den Wert derjenigen Güter, die der Verkäufer als Äquivalent von anderen erhalten kann. Ob und wann dieses Recht von ihm ausgeübt wird und aus welchen Gütern sich dieser Wert gegebenenfalls zusammensetzt, bestimmt allein der Inhaber der Einkünfte.

Fasst man diesen Teil der Überlegungen zum Funktionsmechanismus des Wirtschaftsmodells im Kreditgeldsystem zusammen, so lassen sich folgende Schlussfolgerungen ziehen. Erstens: Die einzige Einkommensquelle eines jeden Marktteilnehmers ist seine eigene Anstrengung, die er in die Produktion von Waren oder Dienstleistungen steckt, die er zu einem bestimmten Zeitpunkt verkauft.

Zweitens wird Einkommen nur benötigt, wenn und soweit ein Mensch seine Bedürfnisse mit auf dem Markt gekauften Waren und Dienstleistungen befriedigen will. Andernfalls wird das Einkommen für nichts benötigt.

Drittens: Obwohl die Nachfrage einer Person nach Marktgütern und -dienstleistungen zu einem bestimmten Zeitpunkt nicht von ihrer finanziellen Situation zu diesem Zeitpunkt abhängt, bestimmt das Gesamteinkommen eines jeden Marktteilnehmers im Laufe seines Lebens die maximale Höhe seiner möglichen Ausgaben, d. h. die maximale Höhe seiner Gesamtnachfrage in diesem Zeitraum. Weder eine Verschiebung dieser beiden Ströme relativ zueinander im Laufe der Zeit, noch eine Änderung ihrer internen Struktur beeinflusst die Größe eines der beiden Ströme. Wenn also jemand aus irgendeinem Grund früher kauft, was er später zu kaufen beabsichtigt, hat sich nur der Zeitpunkt des Auftretens der Nachfrage nach diesem Gut geändert, nicht aber die Größe der Nachfrage dieser Person. Ähnlich verhält es sich, wenn jemand aus einem Impuls heraus ein Gut kauft, an das er ursprünglich nicht gedacht hatte, dann wird er ceteris paribus später nicht etwas anderes kaufen. Das einzige Ergebnis eines solchen ungeplanten Kaufs ist also, dass ein anderer Verkäufer ein Einkommen erzielt, aber die Gesamtnachfrage dieser Person ändert sich nicht, es sei denn, diese Person erhöht ihr Einkommen, um die "Lücke" in ihrem Budget zu füllen, indem sie mehr ihrer eigenen Güter oder Dienstleistungen verkauft oder höhere Preise für sie erzielt. Auch hier ist also das Angebot der Effekt der Nachfrage. Es sollte jedoch immer bedacht werden, dass das zusätzliche Angebot eines Gutes, das durch solche Entscheidungen induziert wird, keinen Einfluss auf die Nachfrage nach diesem Gut hat; allenfalls kann es den Wettbewerb auf dem Markt für dieses Gut verschärfen und seinen Preis sinken lassen.

Viertens ist der Umfang und die Struktur des globalen Angebots an Waren und Dienstleistungen in einer bestimmten Periode unabhängig von aktuellen Marktfaktoren und insbesondere von der aktuellen Nachfrage. Dies liegt daran, dass es sich um einen verzögerten Effekt der in der Vergangenheit getroffenen autonomen Entscheidungen der

einzelnen Marktteilnehmer hinsichtlich der Wahl der primären Einkommensquelle handelt, die notwendig ist, um die benötigten Güter und Dienstleistungen kaufen zu können, d. h. auf der Nachfrageseite am Markt aufzutreten. Darüber hinaus ist in der realen Welt, in den als hoch entwickelt definierten Ländern, das Angebot der überwiegenden Mehrheit der Güter immer größer als die Nachfrage nach ihnen. Es gibt also keinen Grund, warum dies in der Modellwirtschaft anders sein sollte.

Langfristig hingegen bestimmt das realisierte Angebot die effektive Nachfrage nach dem Prinzip, die Lebenszeitnachfrage einer Person mit ihrem Lebenszeiteinkommen gleichzusetzen. Das bedeutet, dass jeder Marktteilnehmer in seinem Leben höchstens so viel bekommen kann, wie er selbst an andere Marktteilnehmer abgeben kann. Abstrahiert man also von möglichen Schenkungen, so bedeutet dies, dass jeder in seinem Leben genau so viel erreicht, wie er selbst zu geben bereit ist. Der Markttausch hat keinerlei Einfluss auf die Größe und subjektive Struktur des Reichtums des Einzelnen oder auf die Größe und subjektive Struktur des Reichtums der gesamten Volkswirtschaft, also auf die Verteilung dieses Reichtums unter den Mitgliedern der Gemeinschaft.

Fünftens ist die finanzielle Situation eines Menschen niemals die Ursache seiner Handlungen in der Sphäre der Produktion und des Austauschs von Waren und Dienstleistungen, sondern deren Effekt.

Sechstens, aufgrund der Tatsache, dass in der gesamten Wirtschaft die Summe der Ersparnisse immer gleich der Summe der Verbindlichkeiten ist, sind die einzigen Komponenten des globalen Reichtums materielle und immaterielle Güter.