

23. Sep. 1992 Z 45 53

rer.

LB1 M27

pol.

J. W. Goethe-Universität
Fachbereichsbibliothek
Wirtschaftswissenschaften
Frankfurt/Main



2·91

Zeitschrift für die Mitglieder der Frankfurter
Wirtschaftswissenschaftlichen Gesellschaft e.V.

Liebe Mitglieder,

mit dieser Ausgabe erlebt rer.pol. einen Umbruch. Wie viele Dinge hat dies positive und negative Seiten. Wir werden in Zukunft auf die Dienste von Renate Mann verzichten müssen, die zwei Jahre lang die Geschicke der Zeitschrift mitgelenkt hat. Ihr Ideenreichtum im Lay-Out-Detail wird nicht leicht zu ersetzen sein. Auch das hartnäckige Bedrängen säumiger Autoren wird nun jemand anderes übernehmen müssen.

Auf der anderen Seite haben wir mit Eberhard Schott einen Mit-Herausgeber gewonnen, der bisher als Autor schon mehrfach (auch als bissiger Leserbriefschreiber) in Erscheinung getreten ist.

Der personelle Umbruch wird natürlich Konsequenzen nach sich ziehen, die Inhalt und Gestaltung von rer.pol. und die Zielsetzung der Redaktionsarbeit angehen. Warum ist das so? Zum einen ist Eberhard Schott ein ehemaliger Ehemaliger, der nach einem Ausflug in die angewandte Betriebswirtschaft wieder an den Frankfurter Fachbereich WiWi zurückgekehrt ist. Dort ist er nun als wissenschaftlicher Mitarbeiter verankert und kann als Insider aus dem Fachbereich berichten und Autoren gewinnen. Dies auch unter dem Aspekt, daß es in diesem großen und unübersichtlichen Fachbereich sowohl interne als auch externe Kommunikationsdefizite auszugleichen gilt. Wir haben uns vorgenommen, die internen Kanäle zu verbreitern, indem wir FB-Mitgliedern rer.pol. verstärkt als Forum für Veröffentlichungen anbieten. Wir versprechen uns davon einen besseren Einblick in das wissenschaftliche Leben am Fachbereich und langfristig eine stärkere personelle Kontinuität bezüglich der Vereinsarbeit der FWG.

Schon im letzten Heft haben wir einen Anfang in dieser Richtung gemacht, indem wir Beiträge aus den DHW-Kolloquien abgedruckt haben. Die Dokumentation der DHW-Vorträge wird mit dem Beitrag von Monika Schnabel fortgesetzt. Auch der Beitrag "Hochschulkarriere - für Frauen ungeeignet?", der aus einer Umfrage des Ausschuß für Frauenforschung am Fachbereich entstand, richtet sich nicht nur an unsere Mitgliedern sondern auch an die Fachbereichsöffentlichkeit.

Genausowenig wie ein alter Herausgeber durch einen neuen verdrängt werden soll, sollen wissenschaftliche Beiträge zu Lasten der nicht-forschenden Mitglieder gehen. Nicht Spezialisierung, sondern Anreicherung heißt unsere Marketing-Devise. Wir werden dennoch auf ein gewisses Gleichgewicht zu achten haben.

Damit uns dies gelingt, werden wir möglichst zu Jahresbeginn '92 eine öffentliche Redaktionssitzung veranstalten. (Termin wird noch mitgeteilt). Wir erhoffen uns zahlreiche Anregungen aus allen Zirkeln der Mitgliedschaft.

Der traditionelle Kommunikationsweg über einen Leserbrief bleibt natürlich weiterhin offen (nicht jede Zusendung impliziert die Bestrafung durch Mitherausgeberschaft).

Mit den besten Wünschen für das Jahr 1992 grüßen Sie freundlich

*Eberhard Schott
Johannes Schulz-Spathelf*

Inhalt**Aus dem Fachbereich**

Jiri Kosta zum 70. Geburtstag (Prof. Dr. Bertram Schefold)	4
Professor Eremitus (André Hülsbömer)	3
Hochschulkarriere - für Frauen ungeeignet (C. Brandt, M. Kneesch, K. Rinne)	8

Forschung aktuell

Informations- und Animationsnutzen der Werbung (Jacob Kloepfer / Claudia Mühlenkamp)	17
Finanzspezialisten, Finanzgüter und Allfinanzkonzept (Henry Schäfer)	20

Extra

Ökologische Kosten der unternehmerischen Tätigkeit (Elisabeth Hultz)	26
---	----

DHW Vortrag

Entscheidungsstrukturen an der JWG-Universität Frankfurt (Monika Schnabel)	32
--	----

FWG intern

"Vom Prager Frühling zur Systemtransformation" (Eberhard Schott)	36
--	----

Zum Tode Oswald Nell-Breunings (Dr. J. Birner)	37
---	----

Dritte Mitgliederversammlung der FWG (Johannes Schulz-Spathelf)	38
--	----

Erlebnis-Segeltörn im Ijsselmeer (Asko Krüger)	39
---	----

Notizbuch	41
-----------	----

Floßfahrt auf der Isar	43
------------------------	----

Sorry!	44
--------	----

Jiri Kosta zum 70. Geburtstag

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
lieber Jiri,

begleitet von Deiner Frau Helena, umgeben von Familie, Schülern und Freunden, kannst Du heute Deinen siebzigsten Geburtstag in unserem gediegenen Gästehaus feiern, im Bewußtsein, ein weithin geachtetes Werk geschaffen zu haben, in einem Frankfurt, das Dir heimlich geworden ist und, vor allem, in Verbundenheit mit Deinem Land und seiner schönen Hauptstadt, das seine Freiheit wiedergewonnen hat und endlich seine eigene Zukunft gestaltet. Nichts menschliches ist vollkommen, aber nach schweren Schicksalen darf Dir heute das Herz höher schlagen.

Ota Sik, Dein Freund und Mitstreiter, berichtet in seinen Memoiren, wie Ihr Euch im Studentenbund "Freie Jugend" kennen lerntet. Es kam die Zeit der deutschen Besetzung, das Leiden in den Konzentrationslagern, einschließlich Auschwitz, das Du überlebt hast. Nach dem volkswirtschaftlichen Studium in der Nachkriegszeit und praktischer Tätigkeit wurdest Du zu den Opfern der Prozesse in den fünfziger Jahren, als Deine Eltern aufgrund konstruierter Beschuldigungen verhaftet und verurteilt wurden. Du wurdest aus dem Staatsdienst entlassen und hattest Dich "in der Produktion zu bewähren". Ota Sik schreibt weiter: "Allmählich gelang es ihm, sich in dem Flugzeugwerk, wo er eingesetzt wurde, aufgrund seiner Kenntnisse vom Eisendreher zum Lehrer für Volks- und Betriebswirtschaftslehre hochzuarbeiten. Ab 1956 durfte er dann an einer Ingenieurschule und später an einer Wirtschaftsoberschule unterrichten. Dort entdeckte ich ihn 1962 wieder, nachdem wir uns für einige Jahre aus den Augen verloren hatten. Sein Übergang ins Ökonomische Institut hat diesen fähigen Kopf, den die stalinistischen Bürokraten fertigmachen wollten, für die ökonomische Wissenschaft gerettet. Nach zwei Jahren wichtigster organisatorischer Tätigkeit als Sekretär für das Institut ging er zur eigenen Forschungsarbeit im Institut über und hat auf dem Gebiet der Ökonomie der Arbeitskräfte unter ökonomischem Aspekt des technischen Fortschritts seine wissenschaftlichen Fähigkeiten bewiesen." So hattest Du maßgeblichen Anteil an der Ausarbeitung der ökonomischen Reformkonzepte, die - verbunden mit der Demokratisierung - die Grundlage des "Prager Frühlings" bildeten.

Nach dem sowjetischen Einmarsch war der Weg nach Frankfurt nicht leicht. Aber angekommen hat Jiri Kosta sofort eine fruchtbare und bis heute während zwanzig Jahren fortgesetzte Tätigkeit entfaltet. Die Studenten, erst unruhig und an der Veränderung der Verhältnisse interessiert, später vorsichtiger, waren mit den Realitäten der Planwirtschaften zu konfrontieren. Fast zweihundert Diplomarbeiten und ein gutes Dutzend Doktoranden wurden betreut. Die Studenten selbst waren al-

lerdings auch äußerst lebendig und anregend. Wenn ich an eine Episode erinnern darf: 1975 haben wir zusammen ein Blockseminar über Polen im Kleinwalsertal veranstaltet. Wir Professoren erläuterten die Notwendigkeit, die Preise für subventionierte Waren, also Nahrungsmittel und andere, zur Befriedigung der Grundbedürfnisse notwendige Güter, zu erhöhen. Wir diskutierten dazu das Zweisektorenmodell: Durch Preisaufschläge auf Luxuswaren und gehobene Dienstleistungen finanziert die Planungsinstanz die Subventionierung von Lebensmitteln und gratis abgegebenen Dienstleistungen (etwa im Gesundheitsbereich). Die polnische Regierung hatte Preiserhöhungen angekündigt, um die mit solcher Subventionierung verbundene Mißwirtschaft - Verschwendung an der einen, Schlangebildung an der anderen Stelle des Kreislaufs - zu beenden. Die Studenten meinten, die Preiserhöhungen seien politisch unmöglich. Und tatsächlich erfuhren wir noch vor dem Ende des Seminars übers Radio, daß unter dem Druck von Streiks die Reform zurückgenommen worden war. Die Studenten waren stolz auf ihr politisches Gespür und im übrigen zufrieden, daß auch andere das Unmögliche forderten. Ich erinnere mich aber, wie ernst Du die Botschaft hörtest, als wieder eine Chance der Öffnung zu Marktwirtschaft und Demokratisierung vertan schien. Desto intensiver wurde, in Deutschland und darüber hinaus, die wissenschaftliche Arbeit über die Möglichkeiten, die Planwirtschaft zu reformieren. Einige der Bücher: Im selben Jahr, als ich nach Frankfurt kam, erschien "China 74", ein Buch mit Protokollen und einer Evaluierung zu einer ausgedehnten Reise von Peking ins Innere. Der Eindruck der Kulturrevolution und der damit verbundenen, kühn scheinenden wirtschaftspolitischen Konzeptionen war noch zu bewältigen. Wer sich erinnert, weiß, wie schwer es westlichen Beobachtern fiel, die Erfolge bei der Bekämpfung der Armut, die Grenzen der Industrialisierung - von denen als ökologischen noch nicht gesprochen wurde -, die Echtheit der wohltonenden politischen Bekenntnisse nüchtern einzuschätzen. Das Buch war, wie das im Jahr zuvor erschienene "Warenproduktion im Sozialismus", übrigens eine Gemeinschaftsproduktion.

Ebenso 1974 erschien "Sozialistische Planwirtschaft. Theorie und Praxis". Dieses umfassende Werk interessierte mich vor allem wegen seiner Aussagen zur Planungstheorie, da es die neoklassische Planungsdiskussion - um die Jahrhundertwende von Barone begonnen - aufnimmt. Besonders die Hayeksche Kritik wird hier zustimmend diskutiert, allerdings keineswegs der Schluß gezogen, daß jegliche Planung unnötig wäre. Vielmehr wird, dem historischen Stand der Diskussion im damaligen Osteuropa entsprechend, einer dezentralen Planung das Wort geredet.

Ein wichtiges, die Debatten des Tages überdauerndes

Buch wurde der "Abriß der sozialökonomischen Entwicklung der Tschechoslowakei 1945-1977". Eine stichhaltige Planungstheorie, die den Realitäten einer Wirtschaft mit zentraler Verfügung über die großen Investitionen und Hauptsektoren der Volkswirtschaft, aber mit prinzipieller Konsumentenfreiheit aufgrund eines Geldkreislaufs im Konsumgüterbereich Rechnung trüge, gibt es im strengen Sinne bis heute nicht. Am nächsten kam Janos Kornai diesem Ziel, doch hatte er sein auf mich beim ersten Vortrag vor der Econometric Society wie eine kleine Erleuchtung wirkendes Modell damals noch nicht vorgestellt. So war es im Grunde am fruchtbarsten, die Entwicklung der realen Wirtschaft und der Planungsdiskussion parallel unter historischer Perspektive zu behandeln und dabei die gesellschaftlichen Einflüsse einzubeziehen. Kein Land war hierzu besser geeignet als die vertraute Tschechoslowakei, weil hier schon vor dem Krieg eine entwickelte Industriegesellschaft bestand und eine demokratische Tradition existierte - Errungenschaften also, an denen das Versagen der voluntaristischen Planungsbürokratie gemessen werden konnte. Ich zitiere die bescheiden als "Bemerkung" apostrophierte Schlußfolgerung des Buches: "Das Dilemma, vor dem die Prager Partei- und Staatsführung steht, lautet, entweder an den starren bürokratischen Strukturen festzuhalten und die in diesem Fall unausweichliche Schwäche des ökonomischen Systems in Kauf zu nehmen oder ein Mindestmaß an Demokratisierung der Gesellschaft zuzulassen, um wenigstens die drängendsten ökonomischen Probleme lösen zu können. Es ist anzunehmen, daß diese Frage vorerst nicht in Prag, sondern in Moskau beantwortet werden muß."

Zehn Jahre später wurde der wesentliche Gehalt dieser Prognose bestätigt.

Eine umfassende Publikation entstand dann 1984 unter dem Titel "Wirtschaftssysteme des realen Sozialismus. Probleme und Alternativen". Hier setzt die Reflexion nochmals bei Marx und Engels und ihrem Weg vom "utopischen" zum "wissenschaftlichen" Sozialismus ein, von dem wir heute wissen, daß er schließlich doch nicht länger gedauert haben wird als manche der von Marx als "utopisch" verspotteten, religiös gebundenen frühsozialistischen Experimente. Bei der Durchsicht des Buchs und meiner von damals stammenden Randnotizen dazu beeindruckt mich heute, wie die russische Entwicklung, die maoistische Alternative, die Wirtschaftssysteme Jugoslawiens, der DDR, Ungarns und Polens, die da im Vergleich behandelt sind, sich in diesem Buch als zwar noch bestehende, aber in ihren Entwicklungsperspektiven doch schon abgeschlossene Modelle einer Planwirtschaft ohne Zukunft präsentieren, und zwar in so großer Breite des Spektrums der Organisationsformen, mit so häufigen Neuanfängen und Revisionen, daß hier für kommende Generationen eine Botschaft enthalten ist: Der Sozialismus, der - wie der Dogmenhistoriker weiß - als Idee in beinahe jedem Jahrhundert wiederkehrt, ist hier mit ziemlich allen uns zur Verfügung stehenden Mitteln

und Varianten erprobt und in seiner planwirtschaftlichen Form für unzureichend befunden worden.

So wird das vorläufig letzte Kapitel der wissenschaftlichen Arbeit Jiri Kostas mit seinen Beiträgen zur Transformationsdiskussion eröffnet. Man jammert oft, es seien hierfür theoretische Konzepte wieder nicht vorhanden, doch ist der liberale Kapitalismus durch das Herausstreiten aus merkantiler Reglementierung und - vor allem in Deutschland - aus den lokal beschränkten Märkten der Kleinfürstentümer hervorgegangen, so daß sich früher schon die Aufgabe stellte, zu privatisieren, Unternehmen einen weiteren Raum zu verschaffen, die notwendige Infrastruktur, Gesetzgebung und Verwaltung hervorbringen, wie dies List mit seiner Theorie der produktiven Kräfte für seine Zeit geleistet hat.

Kosta diskutiert die Alternativen, die sich bei der Privatisierung anbieten, darunter die von den Tschechen auch praktizierte "Couponmethode", die Inländer begünstigen soll. Wie in der Bundesrepublik findet sich die neu geschaffene Demokratie erst einmal als Verwalterin eines großen Staatsvermögens wieder, das nur sehr allmählich zerlegt und in private Hände übergeben wird. Der von Kosta im April 1991 zur Transformation des Wirtschaftssystems in der Tschechoslowakei vorgelegte Aufsatz geht nicht nur auf die Probleme der institutionellen Veränderungen, sondern auch auf die makroökonomischen Entwicklungen ein, wie sie einer Preisfreisetzung folgen müssen, wenn einerseits aus der Preisfreigabe ein Preisschub folgt, wenn andererseits die Außenhandelsituation eine Abwertung erfordert. Oft sind Entwicklungsländer unter dem parallelen Druck von Inflationen und Wechselkursverfall in eine hohe Außenverschuldung und in wirtschaftliche Abschwünge geraten. Gleichwohl endet der Aufsatz mit der Hoffnung, daß das Land "... seiner Vorkriegstradition entsprechend, um die Mitte des Jahrzehnts zu den demokratisch gefestigten und wirtschaftlich leistungsfähigen Staaten Europas zählen wird."

So möge es kommen. Eine schöne Zukunft erhoffen wir auch unserem Jubilar, als Wissenschaftler, weil er so sehr geholfen hat, den Ruf Frankfurts auf einem von den meisten Universitäten vernachlässigten Gebiet zu mehreren, und weil er dabei dem Wirkungsort treu geblieben ist. Als Kollegen erhoffen wir dies, weil er mit seiner Herzlichkeit und Arbeitskraft - auch ohne viele Ämter zu tragen - unser wissenschaftliches Leben bereicherte, als Freund schließlich, weil wir seine kosmopolitische Herkunft, sein liberales Herz und seine Bildung in seinen Schriften, Worten und Taten spüren und ihm dafür danken.

Für viele weitere Jahre glücklichen Schaffens wünschen wir ihm, seiner Frau, seiner Familie, seinem Land alles Gute.

Laudation gehalten am
12. Oktober 1991

Prof. Dr. Bertram Schefold

Professor Eremitus

Zum siebzigsten Geburtstag von Prof. Dr. Jiri Kosta/
ein Blick auf sein Leben und Schaffen

Der Lapsus einer Kollegin, die vor fünf Jahren eine kurze Würdigung zu seinem 65zigsten Geburtstag in der Frankfurter Rundschau verfaßte, liefert das Stichwort: den seinerzeitigen emeritus macht sie zum eremitus und stelle damit Jiri Kosta von den Füßen auf den Kopf. Zurückgezogenheit - das ist wahrhaftig das Gegenteil dessen was Prof. Kosta in den ersten fünf Jahren seiner Pensionierung gesucht hat.

Ein Besuch in seinem Büro in der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität: Unterm Dach, bei den Spatzen gelegen, gleicht es eher einer Rumpelkammer. Bescheidene Einrichtung, vergilbte Zeitungsausschnitte an den Schränken, Bücher- und Manuskripthaufen, die alte mechanische Schreibmaschine auf dem Schreibtisch - ein durch und durch professorales Ambiente: "Nehmen Sie doch Platz, bitte." Die Sprache des freundlichen Herrn verbarg nicht ihre slawischen Wurzeln.

Kosta stammt aus einem jüdischen Elternhaus. Der Gegensatz des väterlichen und des mütterlichen Zweigs gibt bereits das Thema vor, welches ihn sein ganzes Leben hindurch nicht mehr verlassen soll: Der Gegensatz von arm und reich, von verwirklicht und entfremdet, von Orthodoxie und Säkularisation, von Arbeit und Kapital. Der Vater - Einzelkind und Einzelkämpfer - stammt aus den bescheidenen Verhältnissen einer orthodoxen jüdischen Familie. Er mußte selbst für die Finanzierung des Studiums aufkommen. Die Mutter hingegen wächst wohlhabend auf. Als eines von fünf Kindern eines Prager Kunstblumenfabrikanten begegnet sie ihrem späteren Mann als Nachhilfeschülerin. Er: habilitierter Germanist und engagierter Marxist, sie ebenfalls "links"; das politische Engagement verhindert indes nicht, daß beide der Säuberungswelle in der Nachkriegs-Tschechoslowakei zum Opfer fallen. In Schauprozessen werden sie zu langen Haftstrafen verurteilt. Jiri lebt fortan mit dem Makel einer nicht mehr "einwandfreien" Biographie: "Jiri, so sagt die Partei zu mir, Du bist ein netter Kerl. Aber wir müssen jetzt vorsichtig sein mit Dir. Solche Eltern - das hat doch sicher abgefärbt." Seine Eltern werden erst im Vorfeld des Prager Frühlings wieder rehabilitiert.

Das Judentum seiner Eltern findet im jungen Kosta keine Fortsetzung. In der Jugend sieht er in dieser und anderen Religionen vor allem den - abstoßenden - Dogmatismus. Und heute? "Ich bin immer noch Atheist. Aber ich finde es großartig, daß Menschen glauben. Das Menschliche, Warme, Solidarische der Kirchen, das gefällt mir. Ich komme dorthin und werde freundlich aufgenommen. Schön ist das."

Die Prager Jahre

Jiri Kosta wird 1921 in Prag geboren. dort besucht er das Gymnasium und beginnt das Studium der Wirtschaftswissenschaften. Mit dem Einmarsch der Deutschen 1939

werden die Hochschulen geschlossen. Für Kosta heißt das Verfolgung. Von 1941 bis 1945 ist er Häftling verschiedener Konzentrationslager. Nach Kriegsende setzt er sein Studium fort und beschließt es 1947.

Die Stalinismuswelle, welche mit den dreißiger Jahren und in der Folgezeit bis Mitte der fünfziger Jahre durch den Ostblock rollt, betrifft sein Leben massiv. Die erhoffte akademische Laufbahn nimmt einen mehrjährigen Umweg. Er wird zum Eisendreher, später zum Oberschullehrer. Publikationen sind tabu. Ein Austritt aus der Kommunistischen Partei ist wegen der zu erwartenden Repressionen nicht denkbar: "Das müssen Sie verstehen. Es ist wahnsinnig schwierig, jahrzehntelang allen Druckmitteln der Partei zu widerstehen. Das System ist teuflisch und macht so schnell korrupt. Es führt Sie immer wieder in Versuchung, benutzt abwechselnd Peitsche und Zuckerbrot. Ihre Familie wird erpreßt. Und schließlich immer wieder der Gedanke: Dein Leben ist kurz. Einerseits willst du dir treu bleiben, andererseits laufen alle deine eigenen Ziele davon. Man wollte daran glauben, daß Reformideen innerhalb der Partei am ehesten durchzusetzen seien."

Mit Beginn der Tauwetter-Periode im Ostblock, die 1956 von Chruschtschow eingeleitet wird, weicht auch der existentielle Druck von Kostas intellektuellem Streben. Politisches Gewicht erlangt er durch die Aufforderung Ota Siks, er möge doch das Sekretariat des Ökonomischen Instituts der Tschechoslowakischen Akademie der Wissenschaften übernehmen. In dieser Arbeit wächst er heran zur rechten Hand des Reformökonom. Durch seine Tätigkeit als Sekretär des Prager Instituts gewinnt er Einblick in die Konzeptionen, welche die "tschechische Perestroika", den Prager Frühling vorbereiten. Kernpunkte sind - aus theoretischer Sicht - die Überwindung von "Informations- und Anreizproblemen" in der Planwirtschaft. Er vertritt Sik auf Symposien im Ausland. Die Verwaltungstätigkeit des Sekretärs legt er 1964 ab und konzentriert sich auf eine Arbeitsgruppe tschechischer Wissenschaftler. Sie erforscht die Auswirkungen des technischen Fortschritts auf den Fortschritt der wirtschaftlichen Reformpolitik. Erst 1966 - im Alter von 45 Jahren - kann er seine Promotion beenden. Kosta nimmt verschiedene Aufgaben auch außerhalb der akademischen Welt wahr.

"Wissen Sie, der Prager Frühling kam nicht mit der Zwangsläufigkeit einer Jahreszeit: Das war ein Prozeß, die Verarbeitung der Erfahrung des Sozialismus stalinscher Prägung und die Kontrastierung unserer Wirtschaft mit jener des Westens. Dazu viele persönliche Erfahrungen im realen Sozialismus. Viele haben da mitgewirkt. Meine Rolle war nicht einmal eine führende."

Das Frankfurter Exil

Seine anschließende Lehr- und Forschungstätigkeit als Volkswirt im Frankfurter Exil findet ein weitreichendes Echo. Die Laudatio zu seiner Emeritierung stellt unter

anderem seine Vermittlerrolle in der Zeit der Studentenrevolte in den Mittelpunkt. Die eigene Erfahrung des "realen" Sozialismus auf der einen und das nimmermüde idealistisch-sozialistische Sehnen Kostas auf der anderen Seite machten ihn zum Dolmetscher zwischen Studenten und "Talaren".

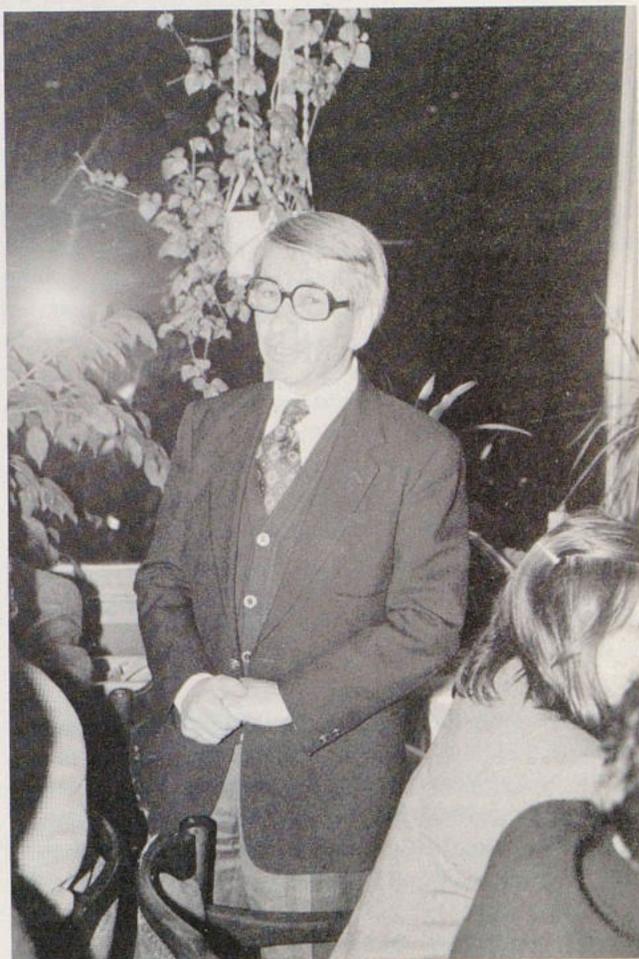
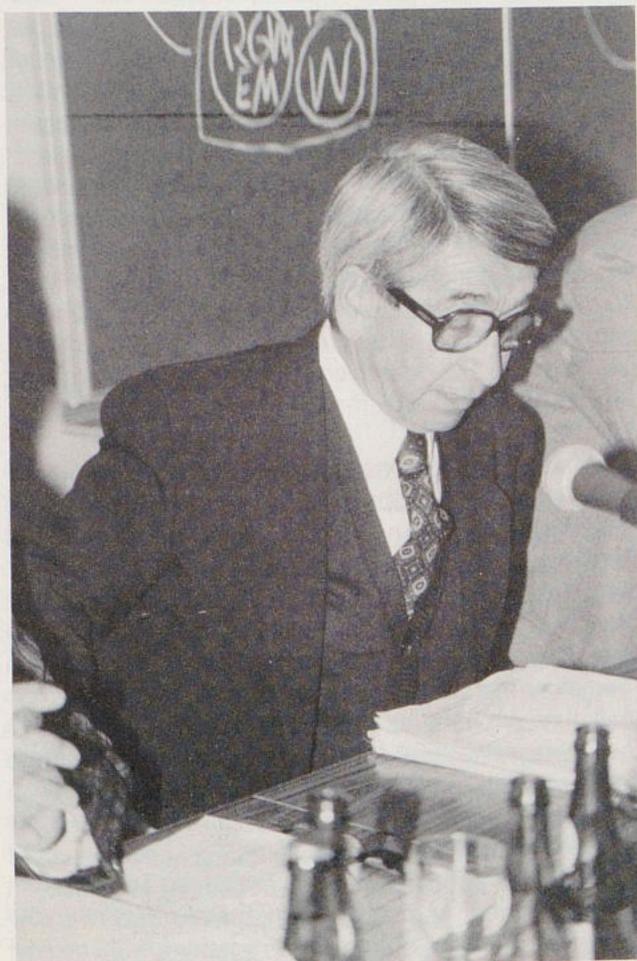
Über seinen Beitrag zur Forschung und Lehre meint er selbst: "Ich bin sehr fleißig gewesen, was meine Forschung und Veröffentlichungen angeht. Das meiste ist allerdings blasser Durchschnitt. Es gibt Leute, die haben in ihrem Leben zwei Aufsätze geschrieben, und es ist toll. Ich gehöre leider nicht dazu." Der Umbruch Osteuropas, die Entscheidung der lange geführten Debatte um den Dritten Weg, seine eigenen Arbeiten zum Systemvergleich - wie sieht Kosta heute die Welt? "Es soll nun um Gottes Willen nicht so sein, daß alle Konservativen jetzt gelaufen kommen und sagen - wir hatten doch recht. Der Kosta hat sich als linker Spinner versucht. Und nun sieht er auf seine alten Tage ein, daß alles Quatsch war. Lang lebe die wunderbare Marktwirtschaft. Obwohl ich lange an irgendeinen humanen, freiheitlichen, demokratischen Sozialismus geglaubt habe, würde ich heute sagen: Die westlichen Gesellschaftssysteme sind, mit all ihren Schwächen, im Kern ohne Alternative." In einem Interview mit den Frankfurter Heften brachte er es auf die Formel, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit

der Marktwirtschaft zu nutzen, um damit diejenigen Werte durchzusetzen, an denen ihm liege. "Von meinen Wertvorstellungen habe ich mich bei dieser Ansicht allerdings nicht trennen müssen: liberal, sozial, kosmopolitisch - so sieht die Gesellschaft meiner Wahl aus. Ich kann mich nicht wohlfühlen, wo Chauvinismus und Nationalismus herrschen. Das ist mir allein physisch zuwider. Darunter habe ich lange genug gelitten."

Vorträge, Aufsätze und "Einmischung in die inneren Angelegenheiten der CSFR" füllen sein gegenwärtiges Leben vollständig aus. Ein Anrufer, der das Gespräch unterbricht und Kosta für eine Vortrag gewinnen möchte, wird auf den Winter vertröstet. Die Haltung zum wirtschaftlichen Reformkurs seines ehemaligen Institutskollegen Vaclav Klaus ist positiv. Der wachsende Konservatismus in der Regierung der CSFR ist allerdings Kostas Sache nicht. Geduld sei wohl angebracht gegenüber den Politikern Osteuropas; der Rechtsschwung des Pendels werde sich auch wieder verlieren.

Die siebzig Jahre, die Jiri Kosta am 2. Oktober dieses Jahres hinter sich gebracht hat, sieht man ihm nicht an. Sein Leben beiderseits des Eisernen Vorhangs ist faszinierendes Zeugnis unserer Zeit. Bleibt zu hoffen, daß er es beizeiten zwischen zwei Buchdeckel fügt.

André Hülsbömer



Hochschulkarriere - für Frauen ungeeignet?

Erste Ergebnisse einer Umfrage unter Studierenden am FB Wirtschaftswissenschaften

Frauen sind in der Wissenschaft nach wie vor stark unterrepräsentiert. Dies gilt in unterschiedlichem Ausmaß für die einzelnen Wissenschaftsdisziplinen. In den Wirtschaftswissenschaften halbiert sich im universitären Bereich der Anteil der Frauen auf jeder Hierarchiestufe.

Ob neben den für alle Wissenschaftsbereiche zutreffenden Einflußfaktoren - frauenspezifische Probleme im Studium und im universitären Mittelbau, sowie Probleme der Vereinbarkeit von Familie und Beruf - weitere frauenspezifische inhaltliche Probleme in den Wirtschaftswissenschaften existieren, ist unklar.

Vor einigen Jahren wurde am Fachbereich Wirtschaftswissenschaften ein Ausschuß für Frauenforschung eingesetzt, der es sich zum Ziel machte, die Situation von Frauen allgemein am Fachbereich zu analysieren und die Erforschung von Ausmaß und Ursachen für die Unterrepräsentation von Frauen innerhalb des wissenschaftlichen Personals anzuregen, um konkrete Maßnahmenvorschläge zu entwickeln.

Um geeignete Maßnahmen zum Abbau der Unterrepräsentation von Frauen in den Wirtschaftswissenschaften ergreifen zu können, wurde es zunächst als notwendig angesehen, die Motivationen der Berufswahl und die spezifischen Berufsbedingungen von Wirtschaftswissenschaftlerinnen zu untersuchen. Neben langfristigen Lebens- und Berufsplanungen und der Einstellung zu Problemen, die zwischen Familienleben und wissenschaftlicher Laufbahn für Frauen entstehen können, sollte hierbei auch untersucht werden, welchen Wert die Promotion für Wirtschaftswissenschaftlerinnen auf dem außeruniversitären Arbeitsmarkt besitzt. Dazu sollte zum einen die Situation der wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und zum anderen die Lage der Studentinnen näher erforscht werden.

Ausgangspunkt der Arbeiten war eine Literaturrecherche der empirischen sowie theoretischen Arbeiten zum Bereich "Frauen in der Wissenschaft". Vor dem Hintergrund der dort gefundenen Ergebnisse wurde in Zusammenarbeit mit Vertreterinnen des Fachbereichs Soziologie ein Fragebogen für die Befragung der wissenschaftlichen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen am Fachbereich Wirtschaftswissenschaften entwickelt.

Diese erste Befragung ergab:

* Eine wissenschaftliche Laufbahn stellt sich für Frauen weniger positiv dar als für Männer. Frauen versprechen sich weniger Vorteile durch eine Promotion und sehen weniger Vorteile als Männer in einer Hochschultätigkeit. Hierin könnte ein Grund dafür liegen, daß Frauen weniger häufig eine wissenschaftliche Laufbahn einschlagen.

* Ein wesentliches Hindernis für eine berufliche Lauf-

bahn von Frauen stellt auch im Wissenschaftsbereich die Vereinbarkeit von Familie und Beruf dar. Diese in nahezu allen Berufen auftretenden und in der Öffentlichkeit diskutierten Probleme werden auch von den männlichen Befragten wahrgenommen, und entsprechend werden vor allem in familienentlastenden Maßnahmen Möglichkeiten zum Abbau der Benachteiligung von Frauen gesehen.

* Aus Sicht der weiblichen Befragten stellt sich dies jedoch als einseitiges Problem dar. In den Problemen für Kollegen und Vorgesetzte im Falle einer Mutterschaft sehen sie Diskriminierungsgründe, denen durch entsprechende Maßnahmen im Arbeitsbereich entgegengewirkt werden kann.

Da aber bei dieser Umfrage nur Personen befragt wurden, die sich zumindest zeitweise für eine wissenschaftliche Tätigkeit entschieden hatten, sollte eine studentische Befragung weitere Antworten geben können. Sie wurde durchgeführt, indem zu den jeweiligen Anmelde-terminen im Wintersemester 1989/90 und im Sommersemester 1990 für den zweiten Teil der Diplomprüfung an die Examenskandidaten und -kandidatinnen Fragebögen verteilt wurden.

Der relativ unverbindliche Charakter der Umfrage ist sicherlich mit ein Grund für die geringe Rücklaufquote, die bei der ersten Befragung im WS ca. 50%, bei der zweiten Befragung im SS ca. 27% betrug.

Insgesamt haben an der Umfrage in beiden Semestern 87 Frauen und 158 Männer teilgenommen. Nach den vorliegenden Informationen über die Verteilung der Examenskandidatinnen und -kandidaten (über Abbrecherinnen und Abbrecher sowie Splittingfälle liegen keine Informationen vor) haben Frauen zu einem etwas höheren Prozentsatz geantwortet, die Verteilung auf die verschiedenen Studienfächer scheint repräsentativ zu sein.

Zusätzlich zur allgemeinen Auswertung der Antworten nach Geschlecht wurden bisher Unterauswertungen nach Studienfächern und nach Art bzw. Vorhandensein der Partnerschaftsbeziehung durchgeführt. Der Unterauswertung nach dem Bindungsgrad liegt die These zugrunde, daß Personen, die mit Partner bzw. Partnerin im gemeinsamen Haushalt wohnen, eine andere Art der (gemeinsamen) Zukunftsplanung aufweisen und eventuell auch ein höheres Problembewußtsein gegenüber "familienspezifischen" Problemen zeigen. Die Ergebnisse dieser Unterauswertung bestätigen die gemachten Annahmen nur zum Teil und werden überall dort, wo sie besonders auffallend sind, erwähnt.

Die Abbildungen und Tabellen, auf die im Text verwiesen wird, sind im Anhang aufgeführt, die Bezeichnung entspricht der Numerierung im Fragebogen.

Im folgenden werden, nach einer kurzen Beschreibung der Stichprobe, einige wesentliche Ergebnisse in Thesenform vorgestellt.

Beschreibung der Stichprobe

Das Durchschnittsalter aller befragten Studentinnen liegt mit 26,3 Jahren nur geringfügig unter dem der Studenten mit 27 Jahren. Frauen, die mit ihrem Partner in einem gemeinsamen Haushalt zusammen leben, sind im Vergleich zu den anderen beiden Gruppen jünger (25,7 Jahre), während die Männer dieser Untergruppe mit durchschnittlich 27,4 Jahren am ältesten sind.

Auch die Zahl der Fach- und Studiensemester ist bei Männern und Frauen im Durchschnitt gleich (10,5 bzw. 12,2 Semester). Die Partnerschaftssituation hat den Ergebnissen nach keinen Einfluß auf die Dauer des Studiums.

Keine wesentlichen Differenzen zeigt auch die Partnerschaftssituation: Jeweils ca. ein Drittel der befragten Männer und Frauen leben ohne feste Beziehung, mit fester Beziehung in getrennten Haushalten und mit fester Beziehung in einem gemeinsamen Haushalt. Von allen Befragten haben eine Frau und 6 Männer je ein Kind. Insgesamt zeigt sich ein höheres Bildungsniveau der Eltern der befragten Studentinnen gegenüber dem der Studenten (vgl. Abb. A6).

Keinen oder Hauptschulabschluß des Vaters geben 17% der befragten Studentinnen gegenüber 27% der Studenten an. Von den Müttern der Studentinnen haben 27% diesen Abschluß gegenüber 37% der Studenten. Umgekehrt ist es bei den höheren Bildungsabschlüssen. Mindestens Fach-/Abitur haben die Väter von 52% der Frauen und 45% der Männer.

Die These, daß gerade für Frauen der Bildungsstand der Eltern einen Einfluß auf den beruflichen Werdegang und insbesondere die Karriereorientierung hat, wird durch diese Ergebnisse bestätigt.

1. These:

Die Hochschule wird von Frauen negativer empfunden als von Männern.

Dies macht sich fest an der stärkeren Belastung durch Konkurrenz und Leistungsdruck, an dem Gefühl, sich schlechter durchsetzen zu können und gegenüber Männern benachteiligt zu sein. Zudem - oder möglicherweise als Konsequenz daraus - zeigt sich bei den Frauen ein deutlich geringeres Vertrauen in die eigene Leistungsfähigkeit und eine Unterschätzung ihrer eigenen Fähigkeiten.

Daraus läßt sich aber nicht ableiten, daß Frauen generell weniger belastbar sind, denn von Frauen wird z.B. zu einem höheren Anteil eine Erwerbstätigkeit neben dem Studium - die in jedem Fall eine zusätzliche Belastung darstellt - als Motivationsfaktor genannt.

Obwohl bei den Fragen nach dem "Erleben und Verhalten von Studenten und Studentinnen an der Universität"

(vgl. Tab. B14) die Erfahrungen der Gleichbehandlung bei Männern und Frauen überwiegen, sehen sich Studentinnen durchweg häufiger benachteiligt als Studenten. Bei einigen Teilfragen wird darüberhinaus deutlich, daß auch die Studenten die Benachteiligung ihrer Kommilitoninnen sehen. So geben zum Beispiel 29% der Frauen und 17% der Männer an, daß Studentinnen von Professoren und Professorinnen weniger ernst genommen werden. Umgekehrt, sehen keine Frau und nur 2% der Männer, daß Studenten weniger ernst genommen werden.

Bei der Frage nach der Atmosphäre am Fachbereich (vgl. Tab. B16) ergeben sich nur geringe Unterschiede zwischen den Geschlechtern. Auffällig ist, daß Studentinnen Konkurrenz und Leistungsdruck stärker empfinden als ihre männlichen Kollegen.

Bei den Fragen nach dem Lernverhalten (vgl. Tab. B17) ergeben sich einige deutliche Unterschiede, die auf ein stärkeres Selbstbewußtsein der Männer hindeuten. Mehr Absolventinnen als Absolventen zweifeln daran, ihre Arbeit richtig zu machen (w: 41%, m: 26%), Männer geben häufiger an, Kritik zu vertragen (w: 44%, m: 58%) und Frauen neigen eher dazu, sich zu unterschätzen ("meine Lernergebnisse sind besser als meine Selbsteinschätzung" gaben 40% der Frauen aber nur 26% der Männer an).

Das negativere Erscheinungsbild der Universität als Studienort setzt sich fort in der Einschätzung der Studentinnen gegenüber der Hochschule als Arbeitsplatz: Zum einen wird von den Frauen der Promotion eine geringere Bedeutung für die berufliche Karriere zugesprochen: In der Promotion sehen - im Vergleich zu einer beruflichen Qualifikation gleicher Dauer - 44% der Männer und 30% der Frauen eine Verbesserung ihrer Arbeitsmarktchancen. Zum anderen wird sie stärker mit negativen Aspekten wie "Hierarchie" und "Konkurrenz" in Zusammenhang gebracht (vgl. Abb. C4, C5): 22% der Frauen sehen Hierarchie und 17% Konkurrenzdruck als Nachteil der Hochschullaufbahn an, während ein relativ hoher Prozentsatz der Männer diese Faktoren eher als vorteilhaft betrachtet (*weniger* Konkurrenz: w: 15%, m: 27%; *weniger* Hierarchie: w: 9%, m: 26%).

2. These:

Von den an der Universität beschäftigten Studenten und Studentinnen werden Männer häufiger an selbständige Arbeiten herangeführt als Frauen.

Bei der Befragung der wissenschaftlichen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen wurde festgestellt, daß zwischen 85 und 90% vorher als studentische Hilfskraft oder Tutor bzw. Tutorin tätig gewesen war. Von den befragten Examenskandidaten und -kandidatinnen waren mehr Männer als Frauen während des Studiums an der Universität beschäftigt. Dabei stellte sich heraus, daß Männer sich offensiver um eine Beschäftigung als studentischer

Mitarbeiter oder Tutor bemühen (vgl. Abb. B6). Strebt man also eine Erhöhung des Anteils der Wissenschaftlerinnen an, so sollte man Frauen gezielter ansprechen. Darüber hinaus haben Männer, die bereits als Student an der Uni beschäftigt waren, nach eigenen Angaben häufiger selbständig gearbeitet (vgl. Abb. B8). 30% der Männer, aber nur 19% der Frauen gaben an, begrenzte Aufgaben zur eigenständigen Bearbeitung übertragen bekommen zu haben. Inhaltlich in Forschung und Lehre mitzuarbeiten gaben 17% der Männer, aber nur 10% der Frauen an.

Hier ergibt sich eine Übereinstimmung mit den Antworten der wissenschaftlichen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen auf die Frage nach deren Tätigkeiten: Männer gaben zu einem höheren Prozentsatz an, mit verantwortungsvollen Aufgaben betraut zu werden und sich mehr Zeit für die eigene Promotion zu nehmen, bzw. zu erhalten. Daraus läßt sich die Vermutung ableiten, daß diese Studenten bereits im Studium eher an eine wissenschaftliche Tätigkeit herangeführt werden und in höherem Maße Förderung erfahren. So ist es nicht verwunderlich, daß sie eher motiviert sind, eine wissenschaftliche Karriere zu verfolgen als Studentinnen. Es muß deshalb neben der direkten Ansprache auch in größerem Umfang die Gelegenheit zu eigenständigem Arbeiten gegeben werden.

3. These:

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf stellt für Frauen ein größeres Problem dar als für Männer.

Nach wie vor zeigt sich, daß das Problem der Vereinbarkeit von Familie und Beruf deutlicher von Frauen wahrgenommen und in ihrer Karriereplanung antizipiert wird. So nennen sie als Behinderung für eine berufliche Karriere (vgl. Abb. D1) häufiger Formen der direkten Diskriminierung wie "Bevorzugung von Männern bei gleicher Qualifikation" sowie "mangelnde Unterstützung" bei der Vereinbarkeit der beiden Bereiche, während Männer eher allgemeine gesellschaftliche Faktoren wie "erhöhtes Risiko des Arbeitgebers wegen möglicher Mutterschaft" und "traditionelle Vorurteile" anführen. Große Zustimmung von Männern wie Frauen findet die These, daß auch der berufliche Bereich sich an die Anforderungen der Familie anpassen sollte (vgl. Tab. D7). Allerdings lehnen deutlich mehr Frauen die These "Männer und Frauen haben die gleichen Schwierigkeiten, wissenschaftliche Arbeit und Familie zu vereinbaren" ab und zeigen den auch schon in der Befragung der wissenschaftlichen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen beobachteten größeren "Realitätssinn" bezüglich der Notwendigkeit, das Familienleben umgekehrt an die beruflichen Anforderungen anpassen zu müssen. Sie lehnen es jedoch zu einem höheren Prozentsatz als Männer ab, daß die Frau ihre Pläne im Konfliktfall anpassen sollte.

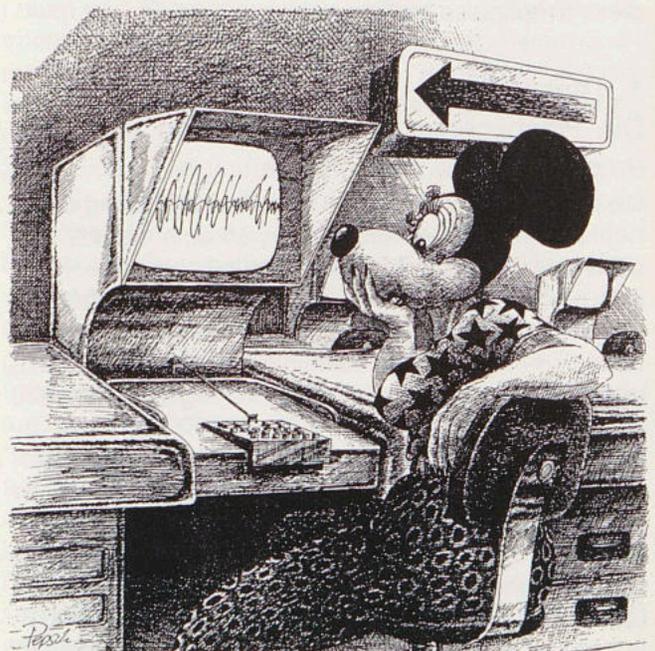
Eine bedeutende Rolle spielt die Partnerschaftssituation

- gerade Frauen, die in einer "postmodernen" Beziehung (mit festem Partner, aber in getrennten Haushalten) leben, sind dieser Befragung nach sensibler für Formen direkter Diskriminierung und Benachteiligungen aufgrund institutioneller Rahmenbedingungen und sehen am deutlichsten die Schwierigkeiten der Vereinbarung von Familie und Beruf unter den gegebenen Bedingungen.

Unter den Personen mit dem höchsten Bindungsgrad (gemeinsamer Haushalt) geben Frauen zu einem geringeren Prozentsatz an, völlig mobil zu sein (w: 19%; m: 28%). Ebenso geben mehr Frauen als Männer dieser Gruppe an, ihre Studienschwerpunkte so gewählt zu haben, daß Mobilität eine nachgeordnete Rolle spielt (w: 30%, m: 15%). So stimmen sie auch von allen befragten Frauen am häufigsten den Thesen zu, daß eine wissenschaftliche Karriere und Kinder für eine Frau nicht vereinbar seien, sie eine solche Laufbahn also nur einschlagen sollte, wenn sie bereit ist, auf Kinder zu verzichten bzw. wenn sie sich Kinder wünscht, (spätestens) nach der Promotion diese Laufbahn verlassen sollte.

Wenn der Anspruch einer Erhöhung des Frauenanteils am Fachbereich Wirtschaftswissenschaften ernst gemeint ist und nicht nur eine rhetorische Floskel in Stellenausschreibungen, so ist neben gezielter Förderung von Studentinnen auch ein Nachdenken über institutionelle Änderungen notwendig.

Claudia Brandt
Marion Kneesch
Karin Rinne



Tabellen und Grafiken der Umfrage

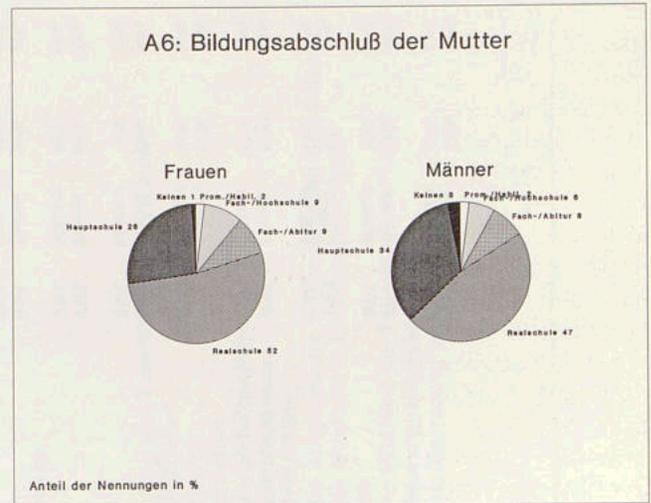
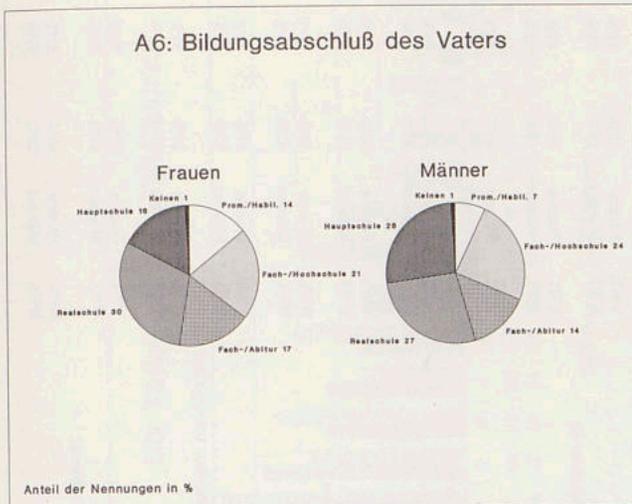
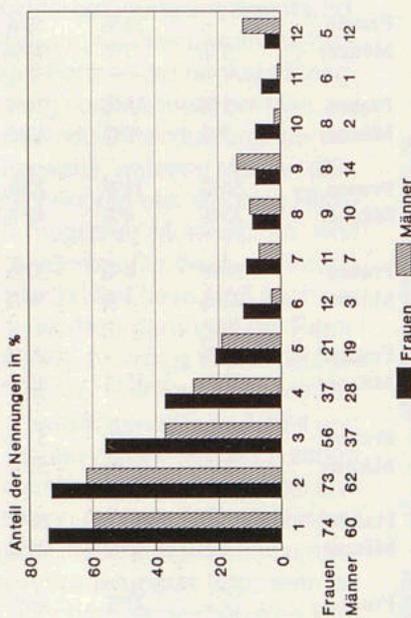


Tabelle B 14: Die folgende Frage betrifft einige Aspekte des Erlebens und Verhaltens von Studenten und Studentinnen an der Uni

			Männer	Frauen	beide gleich	teils/ teils
Wer muß Ihrer Meinung nach mehr Leistung an der Universität erbringen?	VWL	Frauen	-	33%	56%	11%
	VWL	Männer	7%	7%	74%	11%
	BWL	Frauen	1%	18%	74%	7%
	BWL	Männer	7%	2%	82%	9%
Wer kann sich Ihrer Meinung nach besser an der Universität durchsetzen?	VWL	Frauen	56%	11%	22%	11%
	VWL	Männer	33%	4%	48%	15%
	BWL	Frauen	30%	4%	52%	14%
	BWL	Männer	21%	4%	56%	20%
Wer wird an der Uni bevorzugt behandelt (z.B. von Professoren/innen)	VWL	Frauen	44%	-	22%	33%
	VWL	Männer	12%	15%	35%	39%
	BWL	Frauen	11%	4%	51%	34%
	BWL	Männer	1%	21%	52%	26%
Wer wird an der Uni von Professoren/innen weniger ernst genommen?	VWL	Frauen	-	33%	33%	33%
	VWL	Männer	-	48%	28%	24%
	BWL	Frauen	-	27%	48%	25%
	BWL	Männer	2%	10%	67%	20%

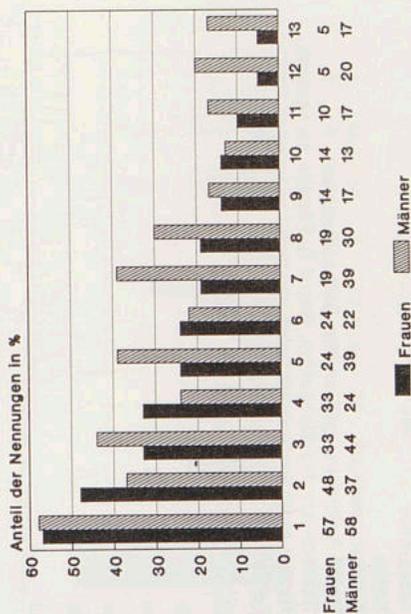
D5: Fördermaßnahmen



- 1 = Bessere Kinderbetreuungsmöglichkeiten
- 2 = Flexiblere Arbeitszeitgestaltung
- 3 = Sonstige familienentlastende Maßnahmen
- 4 = Männer müßten in berufl. Ambitionen zurückstecken und sich mehr im Haushalt beteiligen
- 5 = Mehr Verständnis bei Vorgesetzten
- 6 = Abschaffung von Altersgrenzen bei Stellenbesetzungen
- 7 = Gezielte Motivation während des Studiums
- 8 = Andere Frauenfördermaßnahmen
- 9 = Abbau der Belastung des Arbeitgebers bei Inanspruchnahme von Erziehungsurlaub (z.B. Springersystem)
- 10 = Quotenregelung
- 11 = Allgemeine Arbeitszeitverkürzung
- 12 = Keine

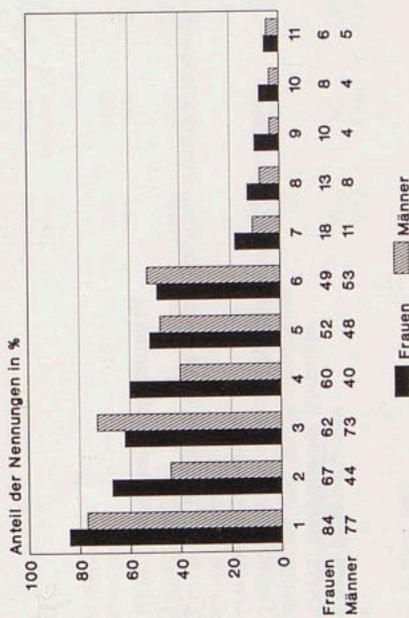
ich habe Freude beim Lernen	VWL	Frauen	11%	67%	22%
	VWL	Männer	22%	63%	15%
meine Leistungsbereitschaft hängt von der Anerkennung durch andere Menschen ab	BWL	Frauen	21%	48%	32%
	BWL	Männer	15%	59%	27%
wird der Lernstoff kompliziert, lasse ich ihn liegen	VWL	Frauen	56%	11%	33%
	VWL	Männer	44%	27%	26%
meine Lernergebnisse sind besser als meine Selbsteinschätzung	BWL	Frauen	40%	25%	35%
	BWL	Männer	45%	31%	25%
meine Lernergebnisse sind schlechter als meine Selbsteinschätzung	VWL	Frauen	11%	33%	56%
	VWL	Männer	11%	56%	33%
meine Prüfungsvorbereitungen sind effektiv	BWL	Frauen	20%	39%	41%
	BWL	Männer	9%	39%	52%
ich arbeite lieber in der Gruppe	VWL	Frauen	67%	22%	11%
	VWL	Männer	44%	33%	22%
ich lerne lieber mit Kommilitonen	BWL	Frauen	36%	43%	21%
	BWL	Männer	22%	52%	27%
ich lerne lieber mit Kommilitoninnen	VWL	Frauen	11%	11%	78%
	VWL	Männer	19%	31%	50%
	BWL	Frauen	10%	41%	50%
	BWL	Männer	9%	52%	39%
	VWL	Frauen	44%	56%	-
	VWL	Männer	30%	59%	11%
	BWL	Frauen	29%	56%	15%
	BWL	Männer	32%	54%	15%
	VWL	Frauen	56%	22%	44%
	VWL	Männer	31%	58%	12%
	BWL	Frauen	39%	37%	24%
	BWL	Männer	42%	36%	22%
	VWL	Frauen	44%	33%	22%
	VWL	Männer	30%	67%	4%
	BWL	Frauen	26%	57%	18%
	BWL	Männer	21%	61%	19%
	VWL	Frauen	22%	33%	44%
	VWL	Männer	37%	56%	7%
	BWL	Frauen	35%	52%	13%
	BWL	Männer	20%	57%	21%

B8: Tätigkeiten als HiWi/TutorIn



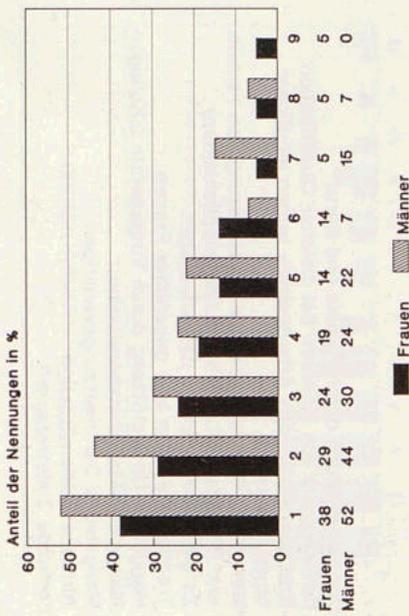
- 1 - Durchführung von Tutorien/Übungsgruppen
- 2 - Korrekturarbeiten
- 3 - Kopierarbeiten
- 4 - Schreibarbeiten
- 5 - Datenverarbeitungstätigkeiten
- 6 - Verwaltungstätigkeiten
- 7 - Literaturrecherche
- 8 - Begrenzte Aufgaben zur eigenständigen Bearbeitung
- 9 - Inhaltliche Mitarbeit in Forschungsprojekten
- 10 - Sonstiges
- 11 - Inhaltliche Mitarbeit bei Forschung und Lehre
- 12 - Katalogisierungsaufgaben
- 13 - Bedienung/Betreuung von Apparaten

D1: Barrieren/Behinderungen



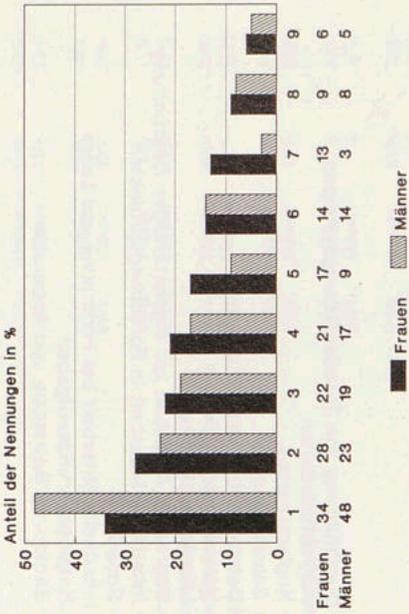
- 1 - Doppelbelastung durch Familie und Beruf
- 2 - Bevorzugung von Männern bei gleicher Qualifikation
- 3 - Erhöhtes Risiko des Arbeitgebers wegen möglicher Mutterschaft
- 4 - Mangelnde Unterstützung bei Vereinbarung von Familie und Beruf (z.B. Kinderbetreuungsmöglichkeiten)
- 5 - Zu geringe Flexibilität der Arbeitszeit
- 6 - Traditionelle Vorurteile gegenüber Frauen
- 7 - Mangelnde Unterstützung durch Vorgesetzte u. Kollegen
- 8 - Mangelnde Mobilitätsbereitschaft
- 9 - Mangelndes Durchsetzungsvermögen
- 10 - Aktuelle Stellensituation
- 11 - Fehlende Zielstrebigkeit

B6: Zugang zu HiWi- o. TutorInnenstelle



- 1 = Durch Eigeninitiative
- 2 = Durch persönliche Kontakte
- 3 = Aufgrund von Studienleistungen
- 4 = Durch Förderung von Mitgliedern des Lehrkörpers
- 5 = Durch Aushang
- 6 = Durch Zufall
- 7 = Durch Anündigung eines/einer Hochschullehrers/lehrerin
- 8 = Sonstiges
- 9 = Über Gremienarbeit/-kontakte

C5: Nachteile einer Hochschullaufbahn

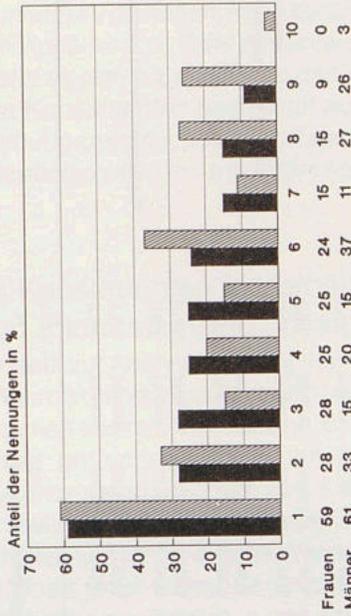


- 1 = Geringere Verdienstmöglichkeiten
- 2 = Späterer Einstieg in Privatwirtschaft evtl. erschwert
- 3 = Hierarchie
- 4 = Keine
- 5 = Konkurrenzdruck
- 6 = Hohe Anforderungen an die Selbständigkeit
- 7 = Schlechtere Möglichkeiten, Beruf u. Familie zu vereinb.
- 8 = Hohes Maß an Mobilität erforderlich
- 9 = Fehlender Praxisbezug

Tabelle D7: Einstellungen zu verschiedenen Aussagen

Aussage	Zustimmung	unterschieden	Ablehnung
Eine wissenschaftliche Karriere und Kinder lassen sich für eine Frau nicht vereinbaren	w 31%	14%	55%
	m 25%	16%	59%
Für eine wissenschaftliche Laufbahn muß man mobil sein	w 53%	22%	25%
	m 53%	26%	21%
Wenn die beruflichen Pläne beider Partner nicht miteinander vereinbar sind, sollte normalerweise die Frau ihre Pläne anpassen	w 7%	12%	82%
	m 11%	25%	64%
Die Inanspruchnahme des Erziehungsurlaubs erschwert die Arbeitssituation der Kollegen am Lehrstuhl	w 39%	38%	23%
	m 45%	29%	25%
Eine wissenschaftliche Laufbahn sollte eine Frau nur einschlagen, wenn sie bereit ist, auf Familie zu verzichten	w 12%	8%	80%
	m 10%	12%	78%
Eine wissenschaftliche Laufbahn ist mit Kindern nur vereinbar, wenn der Partner bereit ist, eigene berufliche Pläne zurückzustellen	w 56%	22%	22%
	m 48%	23%	29%
Eine höhere berufliche Qualifikation der Frau belastet die Partnerschaft	w 23%	13%	64%
	m 11%	12%	77%
Eine Frau, die sich Kinder wünscht, sollte nach der Promotion die wissenschaftliche Laufbahn verlassen	w 8%	8%	84%
	m 8%	9%	83%
Wenn man eine wissenschaftliche Laufbahn wünscht, muß das Familienleben den beruflichen Anforderungen angepaßt werden	w 65%	17%	18%
	m 51%	23%	26%
Wenn man Kinder hat, sollte man keine beruflichen Pläne verfolgen, die hohe Mobilität verlangen	w 49%	21%	30%
	m 56%	14%	30%
Frauen und Männer haben die gleichen Schwierigkeiten, wissenschaftliche Arbeit und Familie zu vereinbaren	w 16%	13%	71%
	m 32%	13%	55%
Zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie sollte sich auch der berufliche Bereich an die Anforderungen der Familie anpassen	w 77%	19%	5%
	m 70%	19%	9%

C4: Vorteile einer Hochschullaufbahn



- 1 ■ Selbstbestimmtes Arbeiten/Forschen
- 2 ■ Höheres Ansehen
- 3 ■ Bessere Verdienstmöglichkeiten
- 4 ■ Mehr Kontakte
- 5 ■ Keine
- 6 ■ Bessere Möglichkeit, Beruf und Familie zu vereinbaren
- 7 ■ Möglichkeit von Auslandsaufenthalten
- 8 ■ Weniger Konkurrenz
- 9 ■ Weniger Hierarchie
- 10 ■ Mehr Freizeit

Tabelle B 17: Im folgenden finden Sie eine Reihe von Feststellungen zum Lernverhalten. Bitte geben Sie zu jeder einzeln davon an, ob diese auf Sie persönlich zutrifft.

	trifft eher unentschieden		trifft eher nicht zu	
Ich bin im Vergleich zu anderen ehrgeizig	VWL Frauen	44%	22%	33%
	VWL Männer	30%	37%	33%
Ich zweifle selten daran, daß ich meine Arbeit richtig mache	BWL Frauen	30%	36%	34%
	BWL Männer	34%	46%	20%
Ich lerne lieber unter Anleitung	VWL Frauen	15%	56%	44%
	VWL Männer	-	44%	41%
es macht mir nichts aus, vor einer Gruppe zu sprechen	BWL Frauen	23%	37%	40%
	BWL Männer	36%	41%	23%
ich kann Kritik vertragen	VWL Frauen	33%	44%	22%
	VWL Männer	11%	33%	56%
ich lerne regelmäßig	BWL Frauen	32%	31%	37%
	BWL Männer	30%	38%	33%
Meine Leistungen hängen stark von meiner Einstellung zu der Person ab, die mir die Arbeit zuteilt	VWL Frauen	33%	11%	26%
	VWL Männer	44%	30%	26%
ich lenke mich oft ab	BWL Frauen	48%	29%	35%
	BWL Männer	29%	23%	23%
	VWL Frauen	33%	44%	22%
	VWL Männer	52%	48%	-
	BWL Frauen	47%	39%	14%
	BWL Männer	59%	31%	10%
	VWL Frauen	22%	22%	56%
	VWL Männer	26%	33%	41%
	BWL Frauen	33%	23%	43%
	BWL Männer	27%	38%	34%
	VWL Frauen	33%	22%	44%
	VWL Männer	44%	22%	33%
	BWL Frauen	28%	37%	35%
	BWL Männer	31%	32%	37%
	VWL Frauen	56%	44%	-
	VWL Männer	65%	27%	8%
	BWL Frauen	49%	36%	15%
	BWL Männer	46%	43%	12%

Tabelle B 16: Wie empfanden Sie die Atmosphäre an Ihrem Fachbereich?

	trifft eher unentschieden		trifft eher nicht zu	
das Studium insgesamt macht mir Freude	VWL Frauen	11%	56%	33%
	VWL Männer	52%	33%	15%
die Beziehungen der Studenten/innen untereinander sind durch Konkurrenz und Leistungsdruck gekennzeichnet	BWL Frauen	45%	22%	33%
	BWL Männer	40%	38%	22%
Studenten/innen und Hochschullehrer/innen bemühen sich um Kontakte untereinander	VWL Frauen	67%	33%	-
	VWL Männer	33%	41%	26%
es herrscht Anonymität und Vereinzelung	BWL Frauen	35%	39%	27%
	BWL Männer	26%	39%	35%
die Studenten/innen sind am Studium interessiert und engagieren sich dafür	VWL Frauen	11%	22%	67%
	VWL Männer	-	33%	67%
es herrscht viel Ratlosigkeit und Orientierungslosigkeit	BWL Frauen	9%	28%	63%
	BWL Männer	6%	30%	65%
	VWL Frauen	44%	33%	22%
	VWL Männer	52%	37%	11%
	BWL Frauen	51%	26%	23%
	BWL Männer	42%	38%	21%
	VWL Frauen	11%	56%	44%
	VWL Männer	-	63%	26%
	BWL Frauen	31%	51%	19%
	BWL Männer	20%	67%	12%
	VWL Frauen	22%	56%	22%
	VWL Männer	44%	41%	15%
	BWL Frauen	51%	27%	22%
	BWL Männer	40%	38%	23%

Informations- und Animationsnutzen der Werbung

Das Ziel der Werbeforschung, "bessere" Werbung (im Sinne einer Erhöhung der Rezeptionswahrscheinlichkeit und Wirksamkeit) zu gestalten, kann durchaus auch von informationsökonomischer Seite aus untersucht werden. Hierbei bietet es sich an, der Frage nachzugehen, welchen Nutzen Konsumenten überhaupt aus der Rezeption von Werbung ziehen, damit man ihnen diesen in zukünftigen Werbebotschaften in verstärktem Maße bieten kann.

Das Bild des Konsumenten in Verhaltenswissenschaft und Informationsökonomie

Einen ersten Ansatz zur Analyse des Konsumentenverhaltens in der Mikroökonomie stellt die Konsumtheorie dar, in deren Rahmen abstrakt-theoretische, unter Gleichgewichtsaspekten geformte Modelle mit restriktiven Annahmen entstanden sind (vgl. Behrens, S. 5). Aus der Kritik an dieser realitätsfernen Vorgehensweise entwickelte sich die verhaltenswissenschaftliche Werbeforschung, welche auf der Basis empirischer Beobachtungen das Konsumentenverhalten psychologisch und sozialpsychologisch zu erklären sucht (vgl. Behrens, S. 9). Diese Erklärungen des Konsumentenverhaltens durch die Verhaltenswissenschaft haben in neuerer Zeit die Analysen von Werbung und Werbewirkung dominiert.

Einen wesentlichen Unterschied zwischen beiden Ansätzen stellen die ihnen zugrundeliegenden Menschenbilder dar. Der Konsument in den mikroökonomischen Modellen ist ein *homo oeconomicus*, ein vernunftgesteuerter, rational abwägender, wirtschaftlich denkender Nutzenmaximierer. Auf Grundlage der ihm zur Verfügung stehenden Ressourcen an Gütern, Geld, Wissen und Zeit stellt er den Kosten eines Gutes den Nutzen, den er sich von diesem Gut verspricht, gegenüber. Die verhaltenswissenschaftlichen Analysen indes begreifen den Konsumenten als *reizgesteuerte Person*, deren Reaktion auf bestimmte Stimuli weitestgehend ohne eigenen Einfluß erfolgt und daher als vorprogrammiert angenommen wird (vgl. Kaas, S. 493, 503).

Das zugrundegelegte Menschenbild hat entscheidenden Einfluß auf die Erklärung der Werberezeption. Die informationsökonomische Theorie, ein neuerer Ansatz der Mikroökonomie unter Aufhebung der Annahme vollkommener Information des Konsumenten (vgl. Hopf, S. 1), betrachtet den Konsumenten als *aktiven Rezipienten* der Werbung. Dieser entscheidet über die Aufnahme eines Werbeappells nach Nutzen-Kosten-Überlegungen und orientiert sich dabei an Signalen (z.B. eingängige Bilder oder grelle Farben), die als Indikatoren für den zu erwartenden Nutzen der Werbebotschaft dienen (vgl. Kaas, S. 497). Als Kosten der Aufnahme des Appells setzt er vornehmlich die Opportunitätskosten (vgl. Becker, S. 97-100) der Empfangszeit an. Der Werbeappell

wird somit aufgenommen, wenn der Nutzen der Aufnahmezeit mindestens so groß ist wie die Grenzkosten, welche dem entgangenen Grenznutzen der aufgewendeten Zeit entsprechen. Diese Überlegungen kennzeichnen den "mündigen" Werbungskonsumenten. (vgl. Kaas, S. 493-497)

Die verhaltenswissenschaftliche Werbeforschung hingegen erkennt den Konsumenten als *passiven Rezipienten* von Werbebotschaften. Schwerpunkt der Analysen bilden hier die Gestaltungselemente der Werbung und ihre Wirkung auf das Konsumentenverhalten. So führt die Verhaltenswissenschaft die mangelnde oder gar ungewünschte Wirkung einer Werbung meist auf die Werbemittelgestaltung zurück. Demgegenüber geht der informationsökonomische Ansatz davon aus, daß ein Werbeappell möglicherweise überhaupt nicht aufgenommen wird, da der Nutzen nicht schnell oder nicht wirksam genug signalisiert wurde. Dieser Nutzen der Werbung für den Konsumenten kann sowohl in einem Informationsnutzen als auch in einem Animationsnutzen bestehen (vgl. Kaas, S. 494).

Der Informationsnutzen der Werbung

In dem Maße, in dem sich Märkte, Produkte, Preise und Qualitäten ändern oder neu entstehen, wächst der Information eine immer größere Bedeutung zu. Der Überblick der Konsumenten verschlechtert sich zusehends und ruft wegen der größeren "Risikobeladenheit" (Raffee/Silberer, S. 44) der Kaufentscheidung einen höheren Informationsbedarf hervor. Ein Mittel zur Deckung dieses Bedarfs ist die Werbung, die je nach Produkt eine mehr oder weniger große Rolle spielt.

Der Informationsnutzen der Werbung beruht auf der Verbesserung der Kaufentscheidung des Konsumenten durch die Werbeinformation (vgl. Kaas, S. 494). Einerseits erhöht ein besserer Kauf den Nutzen des Konsumenten aus der ihm zur Verfügung stehenden Grundausstattung an Gütern, Geld und Zeit, indem dieser ein Produkt besserer Qualität erwirbt oder einen geringeren Preis für ein Gut zahlt. Andererseits können durch der Werbung entnommene Informationen Nutzeneinbußen verhindert werden, welche die Folge von schlechten Käufen, dem versehentlichen Erwerb minderer Qualität oder dem Bezahlen überhöhter Preise sind.

Solche Informationen sind in der Werbung in unterschiedlicher Deutlichkeit enthalten. Als ausgesprochener, ausgeschriebener oder bildlich dargestellter, expliziter Bestandteil der Werbebotschaft stellen sie direkte Informationen dar. Deren Appell richtet sich unverschlüsselt an den Empfänger. Einer Werbung ohne direkte Information über Produkt- oder Anbieterqualitäten hingegen kann der Konsument lediglich indirekte Informationen (vgl. Nelson, S. 731-732) entnehmen. Sein Nutzen aus

diesen indirekten Informationen besteht darin, daß er von Existenz, Häufigkeit und Gestaltung der Werbung auf die Qualität des Leistungsangebotes schließen kann (vgl. Kaas, S. 501).

Ob nun aus direkten oder indirekten Informationen hervorgehend entsteht der Informationsnutzen der Werbung selbst nur mittelbar. Da die Information kein Selbstzweck ist (vgl. Kroeber-Riel 1984, S. 257), stellt sich ihr Nutzen erst über die Transformation in einen Nutzenzuwachs auf der Konsumgüterebene ein. Somit hat die Werbeinformation einen "abgeleiteten Wert" (Hopf, S. 75). Ihr Nutzen für den Konsumenten tritt erst später, oder bei fehlender Transformation überhaupt nicht ein (vgl. Hopf, S. 73-75).

Über den *Informationsnutzen zur Verbesserung der Kaufentscheidung* hinaus besitzt Werbung auch einen Nutzen aus *Zusatzinformationen*. Zu diesen zählen Verwendungs-, Allgemeinbildungs- und Trendinformationen. So muß der Informationsnutzen für den Konsumenten nicht notwendigerweise bei der Umsetzung in einen Kauf entstehen, sondern kann gleichermaßen den Nutzen des Konsumenten beim Gebrauch oder Konsum bereits erworbener Güter erhöhen. Verwendungs- und Anwendungsinformationen für Gebrauchsgüter, Ideen zur Gestaltung von Haus und Garten sind zwar häufig nicht Hauptthema eines Werbeappells, werden aber - zumeist im Bild - mit übermittelt. Ebenso entsteht ein Informationsnutzen für den Konsumenten, wenn die Werbung nebenbei Fachinformationen bietet ("... Kalk an den Heizstäben Ihrer Waschmaschine ... Calgon") oder mit Informationen zu seiner Allgemeinbildung beiträgt ("... Calais nur 33 km von GB entfernt ... Sealink"). Eine große Rolle spielen überdies Zusatzinformationen, die Zeitgeist und aktuelle Trends vermitteln. Ihr Informationsnutzen für den Konsumenten besteht in dem Verständnis und der Kenntnis dieser Strömungen. Er erfährt, wie er seinen Lebensstil zu wählen hat, will er den Trends entsprechen oder sich von ihnen absetzen.

Einen *unbeabsichtigten Informationsnutzen* besitzt die Werbung für den Konsumenten, wenn die Information, welche der Rezipient der Werbung entnimmt, dem Werbeziel nicht entspricht oder sogar widerspricht (vgl. Kroeber-Riel 1990, S. 98). Wird der Konsument in seiner von dem beworbenen Produkt abweichenden Wahl bestätigt oder von dem beworbenen Produkt abgeschreckt, haben die gegebenen Informationen für ihn durchaus einen Nutzen, da sie dazu beitragen, einen schlechten Kauf zu vermeiden. Im Interesse des Werbetreibenden sollte die Entstehung eines solchen Nutzens allerdings besser vermieden werden.

In ihrer Rolle als *Einflussfaktor des Informationsnutzens* einer Werbebotschaft beeinflusst die *Werbemittelgestaltung* diesen Nutzen nur begrenzt. Größeren Einfluß übt hier das beworbene Leistungsangebot hinsichtlich des Preises, der Qualität und des Anbieters sowie der Vorzüge gegenüber Konkurrenzprodukten aus (vgl. Kaas, S. 498). Eine Ausnahme bilden an dieser Stelle Image-

produkte, für welche die Werbung selbst einen entscheidenden Teil des leistungsbegründenden Angebots darstellt.

Personenspezifische Einflussfaktoren wie Kenntnis, Interesse und Unsicherheit des Konsumenten in Bezug auf die Werbeinformationen besitzen für deren Nutzen einen hohen Stellenwert. Die *Kenntnis* der vermittelten Informationen und das Wissen über den "betreffenden Sachzusammenhang" (vgl. Kaas, S. 499) müssen sich beim Konsumenten in bestimmten Grenzen bewegen. Einerseits ist eine Mindestkenntnis für Verständnis und Nutzen der Informationen erforderlich, andererseits geht bei zu genauer Kenntnis der Werbebotschaft der Grenznutzen der Aufnahme gegen Null.

Das *persönliche Interesse* des Konsumenten, seine "Ich-Beteiligung" (Kroeber-Riel, 1988, S. 98) im Zusammenhang mit dem beworbenen Produkt oder Anbieter, ist im Rahmen des Nutzenkonzepts Voraussetzung für die Aufnahme der Werbung und den Nutzen der enthaltenen Informationen. Je weniger sich der Konsument bei Märkten, Produkten und Preisen auskennt, desto größeren Informationsnutzen kann er aus der Werbung ziehen.

Zugleich ist der Informationsnutzen der Werbung von dem *Wahrheitsgehalt der enthaltenen Informationen* abhängig. Werbeinformationen können absichtlich oder unabsichtlich von der Wahrheit leicht abweichen oder gänzlich falsch sein. Ist sich der Konsument dessen nicht bewußt, können solche Informationen für ihn keinen Nutzen oder sogar eine Nutzeneinbuße bewirken.

Der Animationsnutzen der Werbung

Der Wunsch der Menschen in den modernen Industriestaaten nach Ablenkung und Unterhaltung wächst. Dies ist zum einen auf unsere Wohlstandsgesellschaft, zum anderen auf Rationalisierung und zunehmend unpersönlichere Gestaltung der Arbeitsplätze zurückzuführen (vgl. Kroeber-Riel 1984, S. 113). Dieses Bedürfnis wird zu einem nicht unbedeutenden Teil von der Werbung befriedigt, und darin besteht ihr Animationsnutzen für den Konsumenten. Animation bedeutet in diesem Zusammenhang, daß die Werbung den Rezipienten anregt und aktiviert, ihm Genuß, Spaß und Vergnügen bereitet, ihn unterhält (vgl. Kaas, S. 498). Es werden die unterschiedlichsten Gefühlserlebnisse gesucht, der Konsument will lustige, spannende, erotische, ästhetische, Erinnerungen und Wünsche weckende Unterhaltung.

Der Nutzen aus der Werbeanimation tritt für den Konsumenten ohne Transformation auf die Konsumebene ein, da er bereits beim Empfang entsteht und so selbst ein Konsumgut darstellt. Spätestens bei der Untersuchung des Animationsnutzens der Werbung wird deutlich, daß die Nutzen-Kosten-Überlegungen dem Konsumenten (vgl. Raffée, S. 86-87) in der Realität eher als Abwägung von Genuß und Konsum gegen Anstrengung und Disziplin bewußt werden. Entscheidungskriterien sind hier meist

nicht Kosten der Zeit und Nutzen der Werbung, sondern Bequemlichkeit, Trägheit, Lust und Unlust in der Entscheidungssituation.

Im Gegensatz zum Informationsnutzen hängt der Animationsnutzen der Werbung wesentlich von ihrer Gestaltung ab, da sie selbst das nutzenstiftende Konsumgut darstellt. Unter Werbegestaltung fallen dabei sowohl die formale *Gestaltung* in Größe, Farbe, Lautstärke und Dynamik als auch die Auswahl der inhaltlich-animativen Elemente wie Personen, Gegenstände, Landschaften, Melodien und Themen.

Die personenspezifischen Einflußfaktoren wie Kenntnis und Interesse des Konsumenten sind auch für den Animationsnutzen entscheidend. Einerseits muß der Konsument genug *Kenntnis* der unterhaltenden Gestaltungselemente besitzen, um die Animation zu verstehen. Andererseits ist ein gewisses *Interesse* an unterhaltenden Elementen ebenfalls Voraussetzung für die Entstehung von Animationsnutzen.

Die Animation der Werbung und ihr Nutzen für den Konsumenten steht und fällt mit ihrer Fähigkeit, sich gegenüber konkurrierender Unterhaltung durchzusetzen. In diesem Punkt bestehen Parallelen zur Werbeinformation, welche sich im Vergleich mit anderen nutzenversprechenden Informationsangeboten beweisen muß (vgl. Kaas, S. 500). Information und Animation konkurrieren ihrerseits um die Rezeption durch den Konsumenten.

Einsatzmöglichkeiten der Klassifikation

Bei dem Versuch, Informations- und Animationsnutzen zu trennen, treten unweigerlich Probleme auf, die auf Überschneidungen der Bereiche Information und Animation zurückzuführen sind. Wo endet die Information und beginnt die Animation? Viele Informationen, und seien sie noch so sachlich, können nicht als frei von jeglicher Unterhaltung bezeichnet werden. Das Mindestmaß an Interesse, das Voraussetzung für die Aufnahme der Informationen ist, kann beim Konsumenten auch eine unterhaltende Wirkung haben. Andererseits ist jede Animation geringfügig informativ, auch wenn die Informationen lediglich Existenz und Gestaltung der Animation oder andere Zusatzinformationen betreffen. Folglich ist es oft schwierig zu entscheiden, ob der Nutzen der Werbung für den Konsumenten aus der Information oder aus der Animation entsteht.

Informations- und Animationsnutzen der Werbung beeinflussen sich somit gegenseitig. Großes Interesse über den Gegenstand der Werbeinformation bewirkt gleichzeitig Animation bei Aufnahme der Information (vgl. Kroeber-Riel 1990, S. 631). Der Informationsnutzen einer solchen Werbung erhöht den Animationsnutzen. Umgekehrt ist die Animation nicht selten Auslöser für Bedürfnisse, die durch das beworbene Produkt befriedigt werden können. Mit dem Entstehen dieser Bedürfnisse wächst auch der Informationsnutzen der betreffenden Werbung. Außerdem kann bei vielen Konsumenten Interesse als

Voraussetzung für die Informationsaufnahme oft nur durch Animation geweckt werden. Auf diese Weise erhöht der Animations- den Informationsnutzen (vgl. Kroeber-Riel 1990, S. 635).

Ist Werbung ohne Information (vgl. Kaas, S. 500) bzw. ohne Animation denkbar? Ersteres wäre bei einer Botschaft gegeben, die nur aus unterhaltenden Elementen bestünde. Man könnte diesen Appell jedoch nicht mehr als Werbung bezeichnen. Wenigstens ein charakteristisches Merkmal zur Identifizierung des Werbeobjektes muß genannt oder gezeigt werden, damit Werbung als Werbung gelten kann. Werbung ohne Animation wiederum hat man sich als kommentar- und emotionsloses Aufzählen oder Auflisten von Eigenschaften des beworbenen Objektes vorzustellen (z.B. technische Daten eines Spezialwerkzeugs). Eine solche Werbung zeigt keine noch so technische Abbildung, weil diese bereits unterhaltend wirken könnte. Aus Mangel an Animation wird diese Werbebotschaft wohl nur von extrem involvierten Konsumenten aufgenommen, also lediglich von einem verschwindenden Bruchteil derer, denen der Nutzen signalisiert wurde.

Keine Werbung ohne Information, kaum Aufnahme animationsloser Werbung. Dies bedeutet, daß nur der Werbeappell erfolgreich sein kann, der sowohl Informationsnutzen als auch Animationsnutzen für den Konsumenten enthält. Ziel muß es somit sein, Information und Animation zu kombinieren, im Idealfall unter Ausnutzung der Synergieeffekte ihrer wechselseitigen Abhängigkeit. Eine Variante stellt die Werbung mit großem Informationsanteil dar, welche die Animation unterstützend einsetzt. Diese Unterstützung kann darin bestehen, die für eine Informationsaufnahme notwendige Aktivierung des Rezipienten zu erzeugen oder seine Aufmerksamkeit bis zur Signalisierung des Informationsnutzens aufrechtzuerhalten. Eine solche Werbung kann als "informativ Werbung" (Kroeber-Riel 1990, S. 622) bezeichnet werden und spricht vornehmlich den interessierten Konsumenten an.

Eine Alternative hierzu bildet stark animierende Werbung, in der wenige, aber einprägsame Informationen fast nebenbei übermittelt werden. Als Informationsbestandteile eignen sich in dieser "Unterhaltungswerbung" Marken-, Produkt- und Herstellernamen oder deren Embleme. Diese Technik der Werbegestaltung wird häufig bei Marken- oder Herstellerwerbung eingesetzt.

Besonders erfolgversprechend ist indes die ausgewogene Kombination von Information und Animation. Umfassende Information unterstützt von stark aktivierender Animation sichert einem Werbeappell durch hohen Nutzen die Aufmerksamkeit des Konsumenten. Solche Werbung bietet interessierten Empfängern ausreichend Information und spricht mittels ihrer animativen Elemente auch weniger interessierte Konsumenten an. Diese Mischform kann man aus Sicht der Klassifikation Informationsnutzen - Animationsnutzen als ideale Werbung bezeichnen.

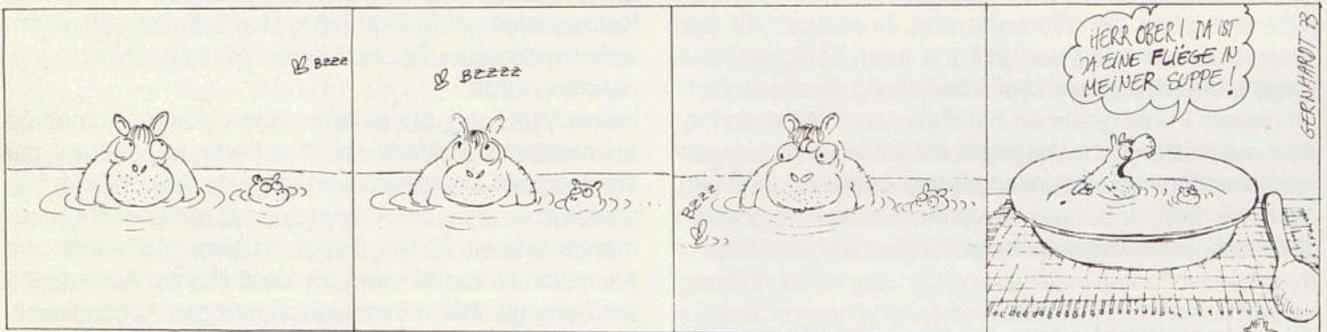
Die Unterscheidung von Informations- und Animationsnutzen der Werbung regt eine Einschätzung des Beitrages der einzelnen Nutzenart zur Werbewirkung an und befürwortet so die stärkere Einbeziehung der Konsumentenperspektive in die Gestaltung der Werbung. Damit werden bisher vernachlässigte Aspekte von Werbebotschaften in den Vordergrund gerückt, unter gleichzeitiger Abkehr von strengen Gestaltungsvorschriften.

Literatur

Becker, G. S.: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung des menschlichen Verhaltens, Tübingen 1982.
 Behrens, G.: Konsumentenverhalten: Entwicklung, Abhängigkeiten, Möglichkeiten, Heidelberg 1988.
 Hopf, M.: Informationen für Märkte und Märkte für Informationen, Frankfurt/Main 1983.

Kaas, K. P.: Nutzen und Kosten der Werbung: Umriss einer ökonomischen Theorie der Werbewirkung, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 42. Jg. (1990), Heft 6, S. 492 - 504.
 Kroeber-Riel, W. 1984: Konsumentenverhalten, 3. Aufl., München 1984.
 Kroeber-Riel, W. 1990: Konsumentenverhalten, 4. Aufl., München 1990.
 Kroeber-Riel, W. 1988: Strategie und Technik der Werbung: verhaltenswissenschaftliche Ansätze, Stuttgart u. a. 1988.
 Nelson, Ph.: Advertising as Information, in: Journal of Political Economy, Jg. 82 (1974), S. 729 - 754.
 Raffée, H.: Konsumenteninformation und Beschaffungsent-scheidung des privaten Haushalts, Stuttgart 1969.
 Raffée, H. / Silberer, G. (Hrsg.): Informationsverhalten des Konsumenten: Ergebnisse empirischer Studien, Wiesbaden 1981.

Jacob Kloepper
 Claudia Mühlenkamp



Finanzspezialisten, Finanzgüter und Allfinanzkonzept

"We have an agreement with our bank: we do not cash cheques, our bank does not sell beer". Diesen Hinweis findet man heute noch vereinzelt in englischen Pubs und er stammt aus einer Zeit, als eine bestimmte Form der Arbeitsteilung in den westlichen Wirtschaften fest und unumstößlich erschien. Dies hat sich gewandelt. Zwar verkaufen bislang die Banken noch kein Bier, doch ist in die einstige Arbeitsteilung sowohl zwischen Banken und Nichtbanken, insbesondere aber zwischen den ehemals auf abgegrenzten Märkten tätigen Finanzdienstleistern in den vergangenen zehn Jahren viel Bewegung gekommen - das strategische Konzept der Allfinanz ist der deutlichste Ausdruck.

Aus der Sicht des Marketings stehen dabei der (Privat-)Kunde und die Gesamtheit seines Finanzbedarfs im Zentrum. Und damit geht es auch darum, den immer bankunloyaler gewordenen Kunden (vgl. Süchting 1987: 32-33) durch den Verbundverkauf mit sachlichen (und wenn möglich persönlichen) Präferenzen wieder an den Finanzanbieter zu binden (vgl. Strotmann 1988: 6), ohne daß es hierzu eines in teil-oligopolistischen Märkten zwangsläufigen ruinösen Preiswettbewerbs bedarf. Im Gegenteil: der Trend geht bei Anbietern von Finanzdienstleistungen dahin, den monopolistischen Spielraum

auf der Preis-Absatz-Kurve zurückzugewinnen. Nachfolgend werden Kombinationsprodukte und die daran gekoppelte Beratungsleistung (vorwiegend unter Marketingaspekten) behandelt.

- Folgende Thesen werden ausgeführt:
- * Wenn man von Allfinanzprodukten spricht sollte man zuvorderst an sog. Kombinations- oder Koppelprodukte denken.
- * Allfinanzprodukte entstehen aus dem unbundling und rebundling von Bestandteilen aus originären Versicherungs-, Bank- und Bausparprodukten.
- * Originäre Finanzprodukte befriedigen aus mikroökonomischer Sicht das Bedürfnis nach Informationen seitens der Nachfrager (Kunden) - weshalb Allfinanzprodukte i.S. Kombinationsprodukten nach dem Grad ihrer informellen Leistungsfähigkeit beurteilt werden sollten.
- * Je differenzierter und komplizierter diese Produkte gestaltet sind, desto größer ist der Beratungsaufwand des Anbieters und die Gefahr für den Kunden, nicht bedürfnisgerechte Produktempfehlungen zu erwerben.

Produktmäßige Eigenheiten

Aus Produktsicht stehen im Zentrum der Allfinanzkonzepte (wie sie derzeit überwiegend praktiziert werden) cash flow-intensive Produkte von vor allem Versicherungen, Banken und sonstigen Kapitalsammelstellen, wie z.B. Kapitalanlagegesellschaften. Aus dieser gegenseitigen Verwandtschaft bieten sich grundsätzlich Kopplungen produktmäßig an. So haben wir es zur Zeit auf dem Allfinanzmarkt in der Tat mit Kombinationsprodukten zu tun, die vielfach deutlich cash flow-geprägt sind und weniger andere Produktbestandteile wie z.B. Risikoschutz betonen. Dabei weist die Kapitallebensversicherung wegen ihrer prinzipiellen Verwandtschaft zu Bank- und Bausparprodukten aus Vertriebsaspekten die größte Verbreitung als Bestandteil bei Kombinationsprodukten von Allfinanzanbietern (Banken, Versicherern und Bausparkassen) auf. Bei Kombinationsprodukten, in denen als ein Bestandteil ein ausschließlich ein Risiko abdeckendes Produkt enthalten ist, könnte insbesondere die vertriebsbedingte Problematik der Schadens- und Unfallabwicklung für eine weite Verbreitung hinderlich sein. Welche wirtschaftstheoretischen Grundlagen lassen sich für Kombinationsprodukte - cash flow- wie risiko-orientierte Leistungsbündel - ausgehend von ihren originären Ursprungsprodukten isolieren? Zwei Ansatzpunkte bieten sich an:

Der mikroökonomische Unsicherheitsansatz

Sparen (in der Lebensversicherung sowie dem Bank-spar- oder dem Bausparvertrag) als "Allschadens-Versicherung", weil durch die Anhäufung von Liquidität über einen Zeitraum mögliche zukünftige Schäden finanziell ab- oder gar aufgefangen werden können. Versichern (in Form von Sach-, Leben- oder Krankenversicherung, aber auch Bankavalkrediten oder -bürgschaften) ist dagegen vorwiegend eine Einschadens-Vermögensabsicherung, die entsprechend der Theorie kontingenter Zukunftsmärkte i.S. ARROWs auf den Eintritt eines konkret in der Gegenwart bezeichneten Ereignis in der Zukunft hin konzipiert ist.

Der makroökonomische monetäre Ansatz

Bank- und Bausparprodukte gehen teilweise in die volkswirtschaftlichen Geldmengenaggregate (M1, M2 oder M3) ein. Sie können funktional Zahlungsmittel und Wertaufbewahrungsmedien im Rahmen einer Geldverfassung darstellen.

Bei reinen Risikoversicherungen werden im Schadensfall Zahlungsströme generiert, bei einer Kapitallebensversicherung sind definitionsgemäß Zahlungsströme vorhanden (Sparanteil). Hierdurch kann der Versicherungsbetrieb als Finanzinstitution dargestellt werden. In der Liquiditätstheorie des Geldes etwa werden derartigen Finanzintermediären eine wichtige Funktion in der Bestimmung monetärer Größen und ihrer Steuerung durch die Zentralbank zugestanden.

Allfinanz-Kombinationsprodukte, basierend auf Versicherungs-, Bank- und Bausparprodukten, kann mittels dieser beiden Ansätze eine enge Verwandtschaft unterstellt werden. Für die weiteren Überlegungen wurde der mikroökonomische Ansatz gewählt. Versicherungen wie auch Banken werden dem zufolge als Intermediäre verstanden, denen eine wichtige Rolle auf unvollkommenen und unvollständigen Finanzmärkten wegen dort bestehender Informationsineffizienzen zukommt (vgl. Müller/Eisen 1987: 1344). Dies ermöglicht methodisch den Einstieg in eine grundlegende Begründung von Allfinanzprodukten in der hier verstandenen Definition.

Unsicherheit - die gemeinsame Basis von Allfinanzprodukten

Ausgehend von diesem skizzierten mikroökonomischen Verständnis von Allfinanzprodukten ist es zur weiteren Analyse hilfreich, gedanklich Bank- von Versicherungsanteilen dieser Produkte zu trennen.

Für den Anteil der Allfinanz-Kombinationsprodukte, der stark auf herkömmlichen Bankprodukt-Bestandteilen aufbaut, lassen sich wegen der geldsubstitutiven Eigenschaft vieler Bankprodukte die wesentlichen Erkenntnisse aus der Geldtheorie anwenden. In der mikroökonomischen Geldtheorie wird die Geldverwendung für Zahlungsmittel- und Wertaufbewahrungszwecke vor allem mit Unsicherheitsüberlegungen begründet:

Bankprodukte als Zahlungsmittel:

Geld erfüllt die quid-pro-quo-Bedingung, reduziert die Transaktionsketten im Gütertausch und erfordert nur noch die "single coincidence of wants".

Bankprodukte als Wertaufbewahrungsmedium Geld erlaubt die transaktionskostengünstige Lagerung von Vermögen über eine bestimmte Zeitperiode, liefert Dritten Informationen über die Bonität eines Transaktionspartners und überbrückt die Lücken zwischen Produktion, Transfer und Konsum.

Geldsubstitute i.S. von Finanzdienstleistungen können demzufolge verstanden werden als geeignete Medien, um Zeit zu überbrücken, Unsicherheiten zu reduzieren und damit letztlich Ressourcen im Sinne von Transaktionskosten einzusparen. (Aus diesen Gründen existiert aus mikroökonomischer Sicht eine positive Geldnachfrage). Die Verwendung von Geld und Geldsubstituten in Form von Bank- und Bausparprodukten vermag Unsicherheiten des Wirtschaftsprozesses in ganz allgemeiner Form zu reduzieren.

Im Gegensatz dazu ermöglichen Versicherungsprodukte eine Reduktion der Unsicherheit bezüglich zukünftiger Ereignisse, die in der Gegenwart bei Vertragsabschluss konkret festgelegt wurden. Dies entspricht der Denkweise der Theorie kontingenter Versicherungsmärkte.

te (vgl. Eisen 1979). Versicherungsprodukte liefern eine Garantie, bei Eintritt ganz bestimmter Umweltzustände an den Begünstigten eine Zahlung zu leisten. Diese Zustandsgarantie ist selbstverständlich rein monetärer Art. Beim Produkt Versicherung handelt es sich dabei um prognostische und verpflichtende Informationen, die im Hinblick auf reale Gegenstände und Ereignisse präzise festgelegt sind (vgl. hierzu Müller 1981: 163 ff.).

Da sich Allfinanzprodukte einerseits als Geldsubstitute verstehen lassen und der Informationsaspekt für sie konstituierend ist, lassen sich für die Themenstellung dieses Vortrags nicht unerhebliche Erkenntnisse aus einer weitergehende Betrachtung aus der neueren Geldtheorie gewinnen.

Die relevanten Erkenntnisse der neueren Geldtheorie

Abstrahieren wir für einen Moment von der direkten Bezugnahme auf Allfinanz-Kombinationsprodukte und wenden wir uns rein der Geldtheorie zu.

Geld wird in der neueren Geldtheorie als wirtschaftliches Gut begründet. Es liefert demnach seinem Besitzer einen über die Zeit anfallenden Strom von Informationen. Die minimiert Unsicherheiten im Rahmen ganz allgemeiner Markttransaktionen und befriedigt somit ein individuelles Bedürfnis der Wirtschaftssubjekte nach Informationsgewinn (vgl. Friedman 1969: 112 und Klein 1977: 691). In einer informationsökonomischen Klassifizierung von Gütern weist Geld den Charakter eines *search goods* auf.

Was ist damit gemeint?

In der mikroökonomischen Begründung der Geldverwendung in Wirtschaftsprozessen ermöglicht dasjenige Gut, dessen Eigenschaften für die Mehrheit der Wirtschaftssubjekte einfach, klar, kostengünstig und wertbeständig zu erkennen sind, die Übernahme der Funktion eines Tausch-, später eines Zahlungsmittels sowie eines Wertaufbewahrungsmediums (vgl. Clower 1977). Transaktionskosten-Ersparnis lautet die (mikro-)ökonomische Begründung.

Wendet man in leicht abgewandelter Form die Erkenntnisse von Alchian (1976) oder Brunner/Metzler (1971) zur mikroökonomischen Fundierung der Geldverwendung an, so wird ein Zusammenhang zwischen Intermediären und Geld darstellbar: solange nämlich ein Gut Geldeigenschaften verkörpert, seine Qualität jedermann ubiquitär und zu relativ niedrigen Transaktionskosten erkennbar ist, bedarf es keiner Etablierung von Spezialisten, die ihrerseits anderen Marktteilnehmern erklären, daß das in Umlauf befindliche Gut auch Geld zur allgemein erwarteten Qualität ist (Annahme: privat emittiertes Geld).

Wenn dagegen die Geldeigenschaften eines Guts nicht für jedermann zu niedrigen oder Transaktionskosten von Null erkennbar sind, handelt es sich um ein Geldgut mit Qualitätsdispersionen. In einem solchen Fall kann Geld

seine Eigenschaften als *search good* verlieren. Seine wahren Eigenschaften kann der Verwender erst durch seinen Gebrauch erfahren - Geld als *experience good*. Theoretisch ist der Extremfall denkbar, in dem Geld derart verzerrte oder unkenntliche Eigenschaften hat, daß erst lange in der Zukunft, also nach sehr häufigem Gebrauch, ja unter Umständen sogar nie die wahren Eigenschaften und damit letztendlich der Nutzen für den Verwender bekannt werden. Ein Geld- bzw. Finanzprodukt mit einer so geringen Eigenschaftstransparenz und einem so großen Informationsproblem "verdient" die Bezeichnung *credence good* (vgl. Schäfer 1988).

Was hat das alles mit Finanzspezialisten zu tun?

Mit zunehmender Geldverwendung - so lehren uns die Geldtheoretiker - wird es möglich, daß die gesamte Wirtschaft Wohlfahrtsgewinne durch Arbeitsteilung erzielt. Wie bereits Adam Smith feststellte, wird die Arbeitsteilung mit wachsender Wirtschaft voranschreiten, so auch auf den Finanzmärkten. Dies wird deutlich mit der Arbeitsteilung zwischen Versicherungen und Banken deren Tätigkeiten einstmals aus einer Hand kamen (vgl. Rudolph 1987).

Zunehmende und komplexere Formen der Arbeitsteilung in entwickelten Wirtschaften fördern die Herausbildung von Finanzintermediären, um vor allem anspruchsvolle Finanzdienstleistungen als Produkte erfolgreich vermarkten zu können. Denn: "An expert is defined as one who has a lower cost function for identifying attributes of a good" (Alchian 1977: 135).

Je stärker die Wohlfahrtszuwächse für die gesamte Wirtschaft und ihre Mitglieder zunehmen, desto differenzierter und anspruchsvoller wird ihr Finanzbedarf werden (sehr wahrscheinlich noch begünstigt durch eine Polarisierung in der Einkommens- und Vermögensverteilung). Neue Finanzprodukte werden notwendig; unbundling und rebundling von Produktelementen (z.B. bei der Lebensversicherung der Risikotransfer und der cash flow) können zur Schaffung genuiner Produkte führen.

Ein forcierter Wettbewerb unter den Anbietern akzeleriert eine solche Entwicklung. Im Zuge einer hierbei vorstellbaren Polarisierungstendenz verlieren einige Finanzgüter immer mehr ihre Nähe zum *search good*. Sie werden anspruchsvoller, differenzierter und komplexer - ihre Qualitäts- und Nutzungseigenschaften werden für den Nachfrager nicht mehr auf den ersten Blick erkennbar.

Wieviele Informationen liefert ein Finanzprodukt dem Kunden in Bezug auf seinen individuellen Bedarf und wieviel Informationen muß der Kunde vor Erwerb/Nutzung des Produkts zum Erkennen dieser Eigenschaft einsetzen? Will ein Anbieter erfolgreich seine Finanzprodukte absetzen, sollte er dieses "Entscheidungsproblem des Nachfragers unter Unsicherheit" beachten.

So kann es nämlich je nach Komplexität des Kundenbedarfs und der dazu erforderlichen Produkte anbieterseitig für eine erfolgreiche Vermarktung des Einsatzes von Finanzspezialisten bedürfen - angesiedelt entweder unternehmensintern (z.B. Kundenberater) oder -extern (z.B. freie Makler) - um die Eigenschaften eines solchen möglichen experience good den Nachfragern zu erklären, mithin deren Unsicherheit in ihrer Nachfrageentscheidung abzubauen.

Wie ist dieser Ansatz auf die Themenstellung Allfinanz zu übertragen?

Zur Rekapitulation: Allfinanzprodukte - so die hier vertretene These - stellen in erster Linie Informationen bereit. Allfinanzprodukte sind wiederum in unterschiedlichem Maß mit Dienstleistungen verknüpft. Es handelt sich meist um mittelbare Dienstleistungen. Informationsträger wie Geld-, d.h. Finanzprodukte stellen das Leistungsobjekt dar, an das eine Dienstleistung geknüpft ist. Vertrags- und Zeitelemente sind an die Absatzbeziehung zwischen Anbieter und Nachfrager gekoppelt und daher von zentraler Bedeutung (Vgl. Süchting 1987: 26).

Die Produktivität von Allfinanzprodukten ist für den Nachfrager wegen des Unsicherheitsaspekts erheblich von der Qualität der angekoppelten Dienstleistungen, insbesondere der Beratung abhängig. Denn die Beratung im Gegenwartszeitpunkt entscheidet, ob der Kunde vom Anbieter das seinem Finanzbedürfnis entsprechende richtige Produkt empfohlen bekommt.

Damit wird das Allfinanzprodukt und seine Produktivität für den Nachfrager hochgradig vom Eintreffen der Merkmale abhängig, die in der Gegenwart (Vertragsabschluß) für den vereinbarten Zukunftszeitraum und/oder -zustand Vertragsgrundlage sind, mithin anbieterseitig dem Kunden zur Befriedigung seiner Finanzbedürfnisse versprochen werden. Aus der Sicht der Informationsökonomik ähnelt dieser Zustand dem der asymmetrischen Verteilung von Informationen. Der Kunde als Nachfrager weiß in der Gegenwart i.d.R. noch nicht, ob in der Zukunft die ihm vom Produzenten/Anbieter versprochenen Leistungen in Bezug auf sein Finanzbedürfnis auch tatsächlich eintreten werden. Dies gilt um so mehr, je differenzierter und umfassender die Produkte sind, die dem Kunden angeboten werden.

Das Informationsproblem des Kunden bezüglich der Qualität der Leistungen ist dann wahrscheinlich existent. Demgegenüber vermindert sich sein Informationsproblem, wenn er ein Produkt erwirbt, das sehr einfache Merkmale aufweist. Die Eintrittswahrscheinlichkeit des mit der Dienstleistungsversprochenen Nutzens des Produkts ist für ihn in der Gegenwart eher überschaubar und einschätzbar.

Der kritische Kunde wird sich in dieser Unsicherheitssituation Erwartungen über die zukünftige Nutzenstiftung des von ihm gewünschten Allfinanzprodukts machen. Zwei Möglichkeiten bleiben ihm grundsätzlich:

* Extrapolation seiner vergangenen Erfahrungen dem Allfinanzanbieter in die Zukunft, d.h. er verläßt sich auf die Reputation des Anbieters.

* Extrapolation seiner Erfahrungen aus der Beratung, die er vom Finanzspezialisten des Allfinanzanbieters im Laufe der bisherigen Kundenverbindung erhielt.

Diese Nachfragesituation sollte vor dem angebotsseitigen Hintergrund gesehen werden: Allfinanzanbieter sind Marktneulinge! D.h. der Kunde kann teilweise nur bedingt aus der Reputation des Allfinanzanbieters Nutzeninschätzungen auf die Qualität des Produkts übertragen. Dies um so weniger, je komplexer die Allfinanzprodukte "geschneidert" sind. Damit rückt unternehmensintern der Finanzspezialist, der Berater des Anbieters aus der Sicht des Kunden in den Vordergrund für die Entscheidung seines Nachfrageverhalten. Oder aus externer Sicht: der sog. unabhängige Berater stellt seine persönliche Reputation vor die der Anbieter der von ihm vertriebenen Produkte.

Polarisierungstendenzen (?)

Der Finanzspezialist wurde entsprechend der neueren Geldtheorie mit seiner effizienteren Produktions- und niedrigeren Kostenfunktion als sie ein Laie hat, begründet. Doch kann er seine Stellung nur dann erfolgreich behaupten, wenn er selbst dem Nachfrager beweist, daß seine Beratungsleistung kein Informationsproblem darstellt.

Aus diesen einfachen Überlegungen ist eine Folgerung, daß im Allfinanzangebot sinnvollerweise zwischen einfachen ("Aldi-ähnlichen") Produkten und erklärungsbedürftigen komplizierten Produkten unterschieden werden sollte. Davon abhängig ist der Beratungsaufwand, also der Einsatz der Finanzspezialisten und der Grad der möglichen Informationsprobleme für den Kunden. Diese Unterscheidung ist für das Allfinanzangebot fundamental wichtig.

Weshalb?

Zwei Denkansätze sollten unterschieden werden:
Version 1: Je differenzierter und komplizierter Allfinanzprodukte sind, desto mehr potenziert sich die Beratungserfordernis und die Wahrscheinlichkeit, daß es zu Qualitätseinbußen bei der dem Leistungsobjekt Allfinanz angekoppelten Dienstleistung "Beratung" kommt.

Version 2: Im Gegensatz dazu - um in dieser polarisierenden Denkweise zu bleiben - erfordern standardisierte, einfach konzipierte Allfinanzprodukte einen komparativ geringeren Beratungsaufwand. Derartige low price-/low cost-products eignen sich überdies zum Vertrieb über kostengünstige Kanäle (z.B. Direct Sales). Diese Finanzprodukte dürften wesentlich stärker als die differenzierteren Produkte Eigenschaften von search goods tragen. Wegen der für den Kunden leichten Erkennbarkeit der Merkmale dürfte ihre Produktivität, also ihr Informationsgehalt für den Kundennutzen hoch sein.

Außerdem ist der daran zu koppelnde Beratungs-Dienstleistungs-Aufwand, also der Einsatz von Finanzspezialisten, relativ gering.

Version 1 hat den "Reiz", gerade dem z. Zt. vielzitierten Problemlösungs- und Beratungsbedarf von vor allem HIPs (High-Income- Persons), VPKs (Vermögende Privatkunden) und APKs (Anspruchsvolle Privatkunden) sehr entgegen zu kommen. Die für eine befriedigende Kundenberatung notwendigen Informationen und das Wissen des Finanzspezialisten machen ihn aber entweder zum "Berater-Monster" mit übermenschlichen Kapazitäten, oder zum "Fata Morgana-Berater", der sich ständig auf Weiterbildungskursen befindet und für den Kunden damit kaum mehr körperlich präsent ist.

Version 2 ist verführerisch, da sie suggeriert, daß der Berater völlig überflüssig ist und sich Allfinanzprodukte quasi von selbst verkaufen. In der Tat ist dies auch der Charme des Direkt Marketings - aber mit Grenzen. Dort nämlich wo tatsächlich komplexe Finanzierungs-, Risiko- oder Anlageprobleme (möglichst noch mit Steueraspekten gewürzt) beim Kunden vorliegen, dürfte nach wie vor der reine Direktabsatz eines derartigen Problemlösungsprodukts kaum möglich sein.

Der Mittelweg könnte darin liegen, dem Kunden für einen Grundbedarf an Finanzdienstleistungen einfacher konzipierte Finanzprodukte zu verkaufen. Individuelle Problemlösungen sollten dagegen nicht von einer "Super-Allfinanzberater" geliefert werden. Vielmehr scheint eine Arbeitsteilung sinnvoll oder persönliche Kundenberater im Sinn eines ständigen festen Ansprechpartners des Kunden für die Lösung dessen über die Grundbedürfnisse hinausgehenden Belange und zum Dirigieren des Kunden zum Finanz(Produkt-)Spezialisten für komplexere Probleme. EDV-Unterstützung mit Expertensystemen können hier mittels ausgewählter Beratungsprogramme dem Kunden per Knopfdruck die für ihn optimalen, maßgeschneiderten Allfinanzprodukte liefern. Eine solche Beratungstechnologie dürfte mithin ein wichtiger Schritt zur Verwirklichung von Allfinanz sein. Geradezu optimal wäre es für beide Marktseiten, ganz im Sinne des unbundling und rebundling von Produkteigenschaften unter Einsatz von CIM (Computer Integrated Manufacturing) hochgradig kundenindividuelle Allfinanzbedürfnisse bereits in der Produktion maßschneidern zu können (vgl. Winter 1990).

Damit ist auch zu konstatieren: Allfinanzkonzepte machen besonders bei sogenannten APK ökonomischen Sinn für Anbieter und Nachfrager. Voraussetzung ist dabei eine möglichst weitgehende Homogenität der institutspezifisch angesteuerten Kundengruppen-Segmente. Bei Kunden mit höheren Einkommen bzw. anlagefähigen Mitteln als denen der APK dürfte für den Anbieter der Input zu hoch sein (bzgl. Man-Power und Beratungssoftware) für den Nachfrager die Unsicherheit immer mehr steigen, ob der Berater tatsächlich die Finanzprobleme bedarfsgerecht lösen kann. Ferner dürfte hier auch eine überproportional ausgeprägte Informationssensibilität be-

stehen - sowohl in der Bereitschaft, eigene Daten dem Allfinanzanbieter abzugeben (z.B. zur persönlichen Vermögensplanung), als auch in der Intensität und Aktualität neue Daten selbst zu akquirieren.

Fazit

Aus ihrer Nähe zu Geld und der informellen Leistungsfähigkeit von Geld ergeben sich gemeinsame theoretische Wurzeln von Allfinanzprodukten, im wesentlichen verstanden als Versicherungs- und Bankprodukte. Mit einer mikroökonomischen Beleuchtung des Allfinanzgedankens aus der neueren Geldtheorie ergeben sich Indizien dafür, daß stark differenzierte, komplizierte und anspruchsvolle Allfinanzprodukte in ihrer Produktivität für den Kunden hochgradig abhängen von der an sie gekoppelten Beratungsqualität. Befinden sich diese beiden nicht in einem ausgewogenen Verhältnis, kann das Allfinanzprodukt in seiner Nutzenstiftung beim Kunden (Informationsstand erhöhen!) ins negative umschlagen. Für den Allfinanzanbieter bedeutet dies, daß er insbesondere in der Beratungsqualität seiner Vertriebsorganisation den kritischen Erfolgsfaktor hat. Da sich aus ökonomischen Gründen eine maximale Qualifikation der Berater verbietet, gleicht der Allfinanzanbieter im high-quality/high-price-Segment einer Wanderung auf Messers Schneide. Demgegenüber verspricht ein Allfinanz-Bauchladen mit einfach konzipierten und wenig erklärungsbedürftigen Produkten keinen so gearteten Konflikt. Möglicherweise liegt für den Allfinanzanbieter im Austarieren eines unternehmensspezifischen Mittelwegs der positive Erfolgsfaktor für die Umsetzung seiner Marketing- und Unternehmensstrategie "Allfinanz".

Literaturverzeichnis

- Alchian, A.A. (1977), Why money?, in: *Journal of Money, Credit and Banking*, 9 (1), S. 133-40.
- Brunner, K., Meltzer, A. H. (1971), The Use of Money: Money in the Theory of an Exchange Economy, in: *American Economic Review*, 61 (5), S. 784-805.
- Clower, R.W. (1977), The Anatomy of Monetary Theory, in: *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 67 (1), S. 206-12.
- Eisen, R. (1979), *Theorie des Versicherungsgleichgewichts*, Berlin.
- Friedman, M. (1969), The Demand for Money - Some Theoretical and Empirical Results, in: ders., *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*, Chicago, S. 111-40.
- Klein, B. (1977), The Demand for Quality-Adjusted Cash Balances: Price Uncertainty in the Demand for Money Function, in: *Journal of Political Economy*, 85 (4), S. 601-715.
- Müller, W. (1981), Das Produkt Versicherung, in: Jung, Michael, Lucius, Ralph-Rene, Seifert, Werner G. (Hrsg.), *Geld und Versicherung, Festgabe für Wilhelm Seuß*, Karlsruhe, S. 155-171.
- Müller, W., Eisen, R. (1987), Informationsineffizienzen und die Marktfunktion von Versicherung, in: Heilmann, W.-R. (Hrsg.), *Geld, Banken und Versicherungen*, Bd. II, Karlsruhe, S. 1343-1353.

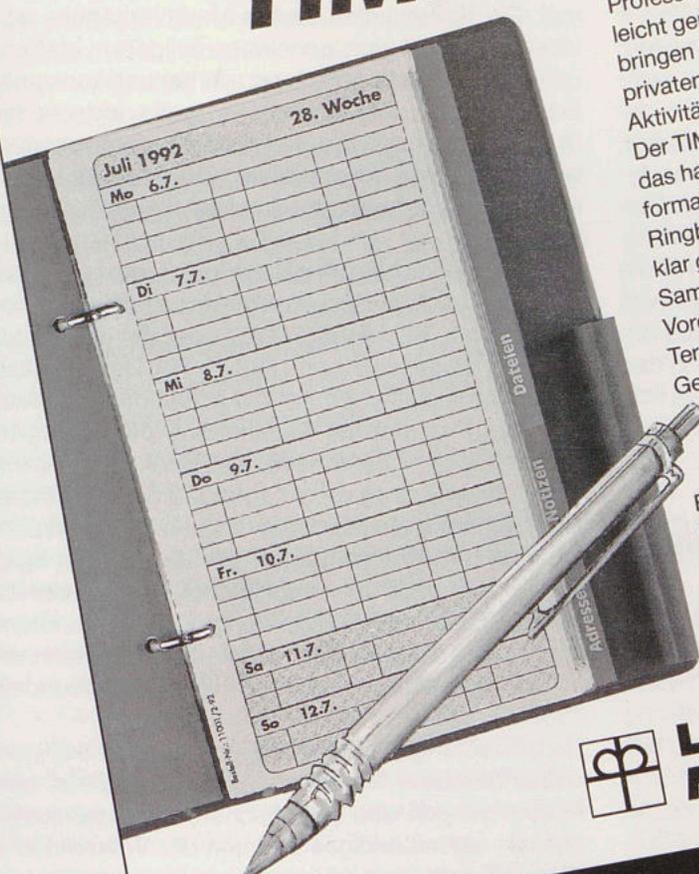
Rudolph, B. (1987), Sollten Banken am Versicherungsmarkt tätig sein?, in: Die Bank, 12, S. 655-661.
 Schäfer, H. (1988), Währungsqualität, asymmetrische Information und Transaktionskosten. Informationsökonomische Beiträge zu internationalen Währungsbeziehungen, Berlin, Heidelberg u.a.
 Strothmann, H. (1988), Mehr Attraktivität eines Allfinanzangebots, in: Bank und Markt, 17 (8), S. 5-12.
 Süchting, J. (1987), Die Theorie der Bankloyalität -

(noch) eine Basis zum Verständnis der Absatzbeziehungen von Kreditinstituten?, in: Süchting, J., van Hooven E. (Hrsg.), Handbuch des Bankmarketing, Wiesbaden, S. 23-26.
 Winter, N. (1990), Zwischenbilanz-Allfinanz in Deutschland und Europa, Vortrag gehalten auf der Tagung "Allfinanz - Optimierung und Überprüfung", 09. und 10. 10. 1990 Hotel Holiday Inn, Sulzbach bei Frankfurt a. M., veranstaltet vom Institute for International Research.

Henry Schäfer

TIMER

Das handliche Instrument für Ihre Terminplanung



Professionelle Zeitplanung – leicht gemacht. Mit dem TIMER bringen Sie die Planung aller privaten und beruflichen Aktivitäten in Einklang. Der TIMER hat mit 120 x 165 mm das handliche Westentaschenformat. Die robuste Kunststoff-Ringbuchmappe enthält eine klar gegliederte Lose-Blatt-Sammlung mit praxiserprobten Vordrucken von der einfachen Terminplanung bis zur Gesprächsvorbereitung. Individuell ergänzbar. Das lästige Übertragen von konstanten Daten, wie zum Beispiel der Adressen-Datei, entfällt. Just in time – mühelos planen. Und das zum Gesamtpreis von 19,80 DM. Komplett mit Druckbleistift.



LANGAUER MÜHLE



Werkstatt für Behinderte
 der Heilerziehungs- und
 Pflegeheime Scheuern
 5480 Nassau · 026 04 / 790

BESTELLCOUPON

Name: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Bundesland*: _____

Schicken Sie mir bitte Informationsmaterial über den TIMER.

Ich bestelle _____ TIMER zum Gesamtpreis von je **19,80 DM** incl. einem Druckbleistift.

Datum: _____

Unterschrift: _____

* Geben Sie bitte das Bundesland an. Der TIMER wird individuell mit bundesland-spezifischen Informationen bestückt.

Ökologische Kosten der unternehmerischen Tätigkeit

Möglichkeiten und Grenzen der Berücksichtigung

Problemstellung

Der Eingriff des wirtschaftenden Menschen in die natürliche Biosphäre wird immer stärker sichtbar. Für seine Tätigkeit nimmt er bei der ökologischen Umwelt Anleihen auf und verschuldet sich - häufig zu Lasten zukünftiger Generationen - ohne vielfach mit der Rückzahlung begonnen zu haben. Schuldner sind dabei sowohl Produzenten als auch Konsumenten der mit diesen ökologischen Kosten belasteten Erzeugnissen, wobei letztere häufig jedoch nicht die Möglichkeit besitzen, diese Schulden zu vermeiden.

Mit der stetig steigenden Verschuldungsrate verbunden ist eine progressive Nachfrage nach Umweltqualität. Dieser Anspruch der Gesellschaft wird dabei zunehmend vom Staat unterstützt, der den Umweltverbrauch mit Hilfe von Preisen und Reglementierungen einzuschränken versucht. Parallel dazu steigt die Nachfrage der Konsumenten nach solchen Produkten, die nicht mit einer Hypothek bei der natürlichen Umwelt belastet sind. Einschränkungen des Handlungsspielraums und Gefährdung der Wettbewerbsfähigkeit sind die Preise, die die Unternehmen in verstärktem Maße zu zahlen haben; um langfristig überleben zu können, wird eine antizipatorische Berücksichtigung der ökologischen Kosten in den Entscheidungskalkülen der Unternehmen erforderlich. Der vorliegende Aufsatz soll einen Überblick geben, inwieweit dies möglich ist.

Ökologische Kosten der unternehmerischen Tätigkeit

Ökonomisches Denken und Handeln war lange Zeit von der Annahme geprägt, daß die Ressourcen der Natur unbegrenzt für Okkupation und Emission zur Verfügung stünden. Erst *Boulding* initiierte mit seiner Forderung nach einer Rückflußökonomie die Berücksichtigung der Knappheit von Umweltgütern. Die zunehmende Gefährdung des ökologischen Gleichgewichts und die damit einhergehende Sensibilisierung der Gesellschaft erforderte die Bewirtschaftung des Faktors Umwelt. Doch während mit der Umweltökonomie bereits Ansätze bestehen, die Umwelt als Produktionsfaktor zu betrachten, ist dies im einzelwirtschaftlichen Sinn noch nicht der Fall. Weitgehend unberücksichtigt bleibt, daß die Umwelt im Rahmen der betrieblichen Leistungserstellung einerseits als Quelle regenerierbarer bzw. nicht-regenerierbarer natürlicher Ressourcen Inputfaktoren für die Transformation in den betrieblichen Leistungsprozessen bereitstellt und andererseits für die Aufnahme der unerwünschten Kuppelprodukte in Anspruch genommen wird, die sich in festen, flüssigen, gasförmigen oder energetischen Emissionen äußern. Daneben ist die ökologische Umwelt auch für die betriebliche Leistungsverwertung,

d.h. die Distribution, Konsumtion und Entsorgung unverzichtbar.

Der Grund für die Mißachtung des "Produktionsfaktors Umwelt" ist darin zu sehen, daß ihre Nutzung weitgehend kostenlos ist, sie einzelwirtschaftlich folglich nicht als knappes und damit wirtschaftliches *Gut* zu gelten hat. Kostenloser Umweltverzehr steht vielmehr in Einklang mit der Rationalität der gerade in einer Konkurrenzsituation auf Gewinnmaximierung bedachten Unternehmen. Da der Konsument nicht von der Nutzung ausgeschlossen werden kann, beträgt der Marktpreis der Umwelt null. Die Konsequenz dieses Marktversagens ist eine Überproduktion von scheinbar billigeren, dafür aber umweltbeeinträchtigend produzierten und konsumierten Erzeugnissen und somit eine stetig fortschreitende Umweltzerstörung: Die Gesellschaft, nicht aber das umweltverzehrende Unternehmen wird durch die unentgeltliche Inanspruchnahme von Umweltgütern mit Kosten belastet.

Die so entstehenden ökologischen Kosten sind gemäß *Kapp* vermeidbar, Resultat der wirtschaftlichen Produktion und sie können auf Dritte oder die Allgemeinheit abgewälzt werden (*Kapp* 1988, S. 10). Der Gesellschaft entstehen in diesem Umfang Nutzeneinbußen, weshalb sich das Problem der Bestimmung der ökologischen Kosten als ein Problem des Nutzenentgangs darstellt. Doch dieser Betrag drückt aufgrund der unvollkommenen Informationen sowie der rein subjektiven Wahrnehmungen und Werthaltungen der Betroffenen lediglich eine Untergrenze des tatsächlichen "Wertes der Natur" aus. Erst durch die Bestimmung des sogenannten Options-, Vermächtnis- bzw. Existenzwertes kann dieser Mangel ausgeglichen werden (vgl. Umweltbundesamt 1989, S. 27).

Die Bedeutung der Monetarisierung der Wirkungen der wirtschaftlichen Aktivitäten wird nicht zuletzt an den Anstrengungen des Statistischen Bundesamtes deutlich, ein eigenständiges und von der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung losgelöstes Umweltberichterstattungs-System zu erstellen (vgl. Statistisches Bundesamt 1989a, S. 3). Die Quantifizierung der ökologischen Kosten stellt sich dabei als eine sozioökonomische Messung der Umweltschäden dar. Dabei setzt die unmittelbare Messung die Kenntnis von Schadensfunktionen voraus, die jedoch häufig noch unbekannt sind und deren Überführung in Wertgrößen aufgrund des Mangels an marktpreisorientierten Wertansätzen nicht möglich ist. Eine Lösung bietet die Kostenmethode, die die Umweltschäden einer Bewertung über pagatorische, direkt kassenwirksame Kosten (direkte Kostenmethode) oder über Schattenpreise (indirekte Kostenmethode) unterzieht (vgl. *Jordan* 1978, S. 26-28). Das Ziel

beider Verfahren besteht in der Ermittlung der tatsächlichen Bereitschaft eines Individuums, dafür zu zahlen, damit es eine bestimmte Belastung nicht erleiden muß ("willingness to pay"). Eine Ermittlung der ökologischen Kosten über den "willingness to sell"-Ansatz erscheint dabei als ungeeignet, da die Befragten stets soviel angeben würden, wie sie maximal erlangen könnten - das Ergebnis also uferlos wäre (vgl. Der Rat 1987, S. 82). Insgesamt erfüllen jedoch sämtliche Verfahren die Gütekriterien einer Messung nur unzureichend.

Werden die ökologischen Kosten der unternehmerischen Tätigkeit alloktionstheoretisch mittels Marktversagen erklärt, so sind sie zur Sicherung einer intakten ökologischen Umwelt bei den Verursachern zu internalisieren, d.h. in das Rechnungswesen der verursachenden Betriebswirtschaften zu integrieren, wodurch sicher gestellt werden muß, daß die Umweltbeanspruchung von den Verursachern wirtschaftlich zu tragen ist. Neben der staatlichen Umweltpolitik, die als wesentlichen Bestandteil das Verursacherprinzip ansieht, gewinnt die öffentliche Einflußnahme zunehmend an Bedeutung. Sämtliche Internalisierungsversuche streben dabei eine Berücksichtigung der Knappheit der Umweltgüter in den Lenkungsmechanismen der Unternehmen dar, um so die Verschwendungswirtschaft zu unterbinden.

Möglichkeiten und Grenzen der Berücksichtigung ökologischer Kosten im Rahmen der traditionellen Unternehmenspolitik

Umweltschutz als Bestandteil der traditionellen Unternehmenspolitik

In der herkömmlichen Unternehmenspolitik blieben ökologische Ziele bislang weitgehend ausgeklammert. Erst die externe Einflußnahme wirkte die Berücksichtigung der ökologischen Umwelt in der Unternehmenspolitik und konstruierte so eine - wenn auch reaktive - betriebliche Umweltpolitik: Durch die staatlichen und öffentlichen Internalisierungsversuche wird ein Zielsystem mehr oder weniger starken exogenen Restriktionen unterzogen. Der Schutz der Umwelt stellt einen Kostenfaktor dar, dem kurzfristig kein zieladäquater Nutzen gegenübersteht. Die erforderlichen Anpassungs-, Substitutions- bzw. Erweiterungsmaßnahmen und die damit verbundenen zusätzlichen Informationsprobleme führen vor allem in der Anfangsphase zu erheblichen Kostensteigerungen, Erfolgsbeeinträchtigungen und Liquiditätsbelastungen. Als Bestimmungsgrößen sowohl der Zielerreichungs- wie auch der Zielsetzungsentscheidungen stellen die ökologischen Restriktionen folglich (restriktive) Ziele i.w.S. dar, die insgesamt zu einer Erhöhung der Komplexität von Entscheidungsproblemen beitragen (vgl. Layer/Strebel 1979, S. 133).

Als zieladäquate Handlungsalternativen lassen sich hierbei grundsätzlich drei unmittelbar wirksame umweltpolitische Instrumente unterscheiden: die Erfüllung des Mindestmaßes der Umweltschutzmaßnahmen, die Entsorgung

durch Dritte und der Verzicht auf Umweltschutzmaßnahmen. Welche Entscheidung im Rahmen einer reaktiven Umweltpolitik auch gewählt wird - ihr liegt stets eine *ökonomisch* bewußte Unternehmensstrategie zugrunde. In diesem Sinne können nur solche Entscheidungen als den wirtschaftlichen Zielen adäquat gelten, die unter Berücksichtigung der bestehenden Restriktionen eine Senkung der Aufwendungen bzw. Kosten für den Umweltschutz bewirken. Das Treffen entsprechender Entscheidungen sowie die Überprüfung der Ergebnisse der verwirklichten Planung erfordern exakte und detaillierte Informationen, die einerseits Auskunft geben über die von außen an das Unternehmen herangetragenen Anforderungen und andererseits die in Unternehmen bestehenden Einsparungspotentiale aufdecken. Neben den externen Informationsquellen, hat das betriebliche Rechnungswesen als unternehmensinternes Informationssystem eine Identifizierung der internalisierten ökologischen Kosten zu ermöglichen, die sich in Investitionen und laufende Kosten für den Umweltschutz ausdrücken.

Möglichkeiten der Berücksichtigung internalisierter ökologischer Kosten

Die *Umweltschutz-Investitionen* der Industriebetriebe umfassen alle aktivierungspflichtigen, umweltbezogenen Aufwendungen für bestehende und neu zu erstellende Anlagen. Gemäß 11¹ UStatG sollten diese Umweltschutz-Investitionen in die Bereiche Abfallbeseitigung, Gewässerschutz, Lärmbekämpfung und Luftreinhaltung untergliedert werden. Über diese mediale Unterscheidung hinaus, sind Systematisierungsmöglichkeiten denkbar, die Bezug nehmen auf einzelne Schadstoffe, örtliche betriebsorganisatorische Einheiten oder bilanzielle Aspekte.

Die Ermittlung des umweltbezogenen Investitionsvolumens ist häufig mit erheblichen Problemen verbunden. So sind Investitionen für Lärmbekämpfung oder Luftreinhaltung beispielsweise nur schwer von Arbeitsschutzinvestitionen zu unterscheiden. Angesichts dieser Abgrenzungsprobleme ist für die Schätzung des umweltbezogenen Volumens solcher Investitionen, die nicht ausschließlich dem Umweltschutz dienen, eine intensive Zusammenarbeit mit dem Ingenieurwesen erforderlich. Für integrierte Umweltschutzmaßnahmen sind darüber hinaus Vergleichsrechnungen zu Referenzanlagen mit traditioneller Technik erforderlich. In dieser Weise sind sämtliche Zugänge an Sachanlagen mit Kennziffern zu belegen, die analog der gewählten Systematisierungsmerkmale zu bilden sind. Obwohl im UStatG nicht vorgesehen, sollten entsprechende Schlüssel auch für vorhandene Sachanlagen vergeben werden, was sich bei nur teilweise dem Umweltschutz dienenden Kostenstellen jedoch als sehr schwierig erweisen kann (vgl. Statistisches Bundesamt 1989, S. 6).

Die *Kosten des Umweltschutzes* können definiert werden als "der durch Maßnahmen im Zusammenhang mit

dem Umweltschutz verursachte, bewertete Güter- und Leistungsverzehr einer gegebenen Abrechnungsperiode" (BDI 1979, S. 2) und sind analog der für die Umweltschutzinvestitionen geltenden Systematisierungsmerkmale zu untergliedern (vgl. Statistisches Bundesamt 1989, S. 9 f.). Die Erfassung und Verrechnung der Umweltschutzkosten hat grundsätzlich nach den Prinzipien und Methoden des jeweiligen internen Rechnungswesens zu erfolgen; die Erstellung eines gesonderten Kostenrechnungssystem wäre wirtschaftlich kaum vertretbar. Da in den Fixkostenblöcken bzw. Gemeinkosten, die Teilkostenrechnungssysteme aufweisen, umweltrelevante Kostengrößen verborgen bleiben könnten und so eine statistische Nachverteilung erforderlich würde, sollte hier das Vollkostenprinzip Anwendung finden (vgl. Fleischmann/Paudtke 1977, S. 15-19 sowie Bühn 1983, S. 204). Eine möglichst vollständige und exakte Erfassung erfordert zunächst die Bestimmung derjenigen Kostenarten, die eindeutig als Umweltschutzkosten erkennbar sind. Neben diesen Umweltschutz-Kostenarten sind solche Kostenstellen zu kennzeichnen, die ausschließlich bzw. nur zum Teil Umweltschutzzwecken dienen. Die im Rahmen der Kostenstellenrechnung durchzuführende Verrechnung der Umweltschutzgemeinkosten erfolgt mit Hilfe unterschiedlicher Schlüssel. Bei deren Wahl taucht die gleiche Problematik auf, wie sie bereits bei den übrigen Kosten besteht. Als Schlüssel in Betracht kommen bei Abgasen, Abwässern und Abfällen die zu beseitigenden oder zu reinigenden Mengen wie etwa kg Schlamm, m³ Wasser, kg Säure, t Abfall bzw. bei Abwasserreinigungsanlagen auch der chemische (CSB) oder biochemische Sauerstoffbedarf (BSB₅). Ist die Umlage der Umweltschutzkosten auf die Hauptkostenstellen erfolgt und sind die Gemeinkosten für den Umweltschutz und die allgemeine Leistungserstellung getrennt je Hauptkostenstelle ausgewiesen, so können Umweltschutz-Gemeinkosten-Zuschläge für die Kostenträgerrechnung ermittelt werden (vgl. Bühn 1983, S. 205).

Insgesamt ermöglicht das Aufdecken der bis dahin verborgenen Investitionen und Kosten für den Umweltschutz über die Grenzen des eigenen Unternehmens hinausgehen, d.h. Vor- und Folgestufen tangieren, werden somit vernachlässigt - die unternehmensrelevante Umwelt ausgeklammert.

Die Berücksichtigung der entstandenen und bereits internalisierten ökologischen Kosten eröffnet zwar kurzfristige Kostensenkungspotentiale, doch können solche Einsparungspotentiale nicht realisiert werden, die eine aktive Zukunftsbewältigung entlang aller Phasen des ökologischen Produktlebenszyklus erfordern: Verlängerte Genehmigungsfristen, die aus der zunehmenden Erfassung problematischer Stoffe und Anlagen resultieren, erforderliche Rückrufaktionen für umweltschädigende Produkte, aber auch Risikoabsicherungen, die angesichts der wachsenden Risikosensibilität innerhalb der Gesellschaft, der verschärften Kontrollen durch die Behörden und der verschuldungsunabhängigen Umwel-

thaftung entstehen, stellen Mehrkosten dar, die nur durch eine ökologische Ausrichtung des Unternehmensgeschehens vermieden werden können.

Damit führt die ausschließliche Berücksichtigung der internalisierten ökologischen Kosten zu einer Fehlsteuerung der Unternehmensentwicklung, da die strategischen Erfolgspotentiale einer aktiven Berücksichtigung *sämtlicher* ökologischer Kosten nicht wahrgenommen werden können. Die Wahrnehmung entsprechender Chancen und die Abwehr der auf das Unternehmen einwirkenden Risiken stellt die Aufgabe der strategischen Unternehmensplanung dar, die die Voraussetzung schlechthin für ein qualitatives Wachstum bildet (vgl. Kreikebaum 1989, S. 26).

Möglichkeiten und Grenzen der Berücksichtigung ökologischer Kosten im Rahmen einer ökologischen Unternehmenspolitik

Das Öko-Controlling im Lichte einer Berücksichtigung ökologischer Kosten

Die sich durch eine umfassende und antizipatorische Berücksichtigung der ökologischen Kosten bietenden Chancen können nur dann wahrgenommen werden, wenn der Umweltschutzgedanke fest in den Werten und Grundeinstellungen der Unternehmensführung verankert ist. Hat sich beim Top-Management ein solcher Bewußtseins- und Wertewandel vollzogen, besteht also eine generelle Absicht zu qualitativem Wachstum, so ist diese innerhalb der Unternehmenscharta zu fixieren. Damit es nicht nur beim Lippenbekenntnis bleibt, sind entsprechend differenziertere Absichten, Strategien, Maßnahmen und Ziele zu formulieren, was zusätzlich zu den üblichen Daten eine möglichst lückenlose, wirtschaftliche und nachprüfbare Erfassung aller vom Unternehmen verursachten negativen externen Effekte erforderlich macht. Darüber hinaus ist ein System notwendig, das "die Planung und Kontrolle mit der Informationsversorgung zielorientiert koordiniert und damit eine Anpassung des Unternehmens" (Horváth 1981, S. 400) an die sich verändernden Umweltbedingungen unterstützt. Solch ein professionelles System stellt das Controlling dar.

Als eine Ausprägung des strategischen Controlling strebt das ökologische Controlling über den permanenten Soll-Ist-Vergleich hinaus eine Integration von langfristiger Planung und Kontrolle und damit eine aktive Zukunftsbewältigung an. Aufgrund seiner externen Orientierung stellt es die für die Unternehmensentwicklung bedeutsamen sozio-ökonomischen Informationen zur Verfügung und gewährleistet damit eine effektive und kostengünstige Analyse ökonomischer und ökologischer Schwachstellen, deren Kenntnis eine Verhinderung bzw. Verminderung unternehmensinduzierter externer Effekte, dementsprechend eine ökologische Optimierung der Produktionsverfahren und Produkte und so eine antizipatorische Berücksichtigung der ökologischen Kosten ermöglicht. Neben der konsequenten Integration ökologischer

Aspekte in alle von Umweltfragen betroffenen Unternehmensbereiche und der damit verbundenen sozialen Mobilisierung der Mitarbeiter, dient das ökologische Controlling auch der Kommunikationsförderung zwischen Unternehmen und politisch-administrativer bzw. sozio-ökonomischer Umwelt, die für eine aktive Berücksichtigung der ökologischen Kosten unerlässlich ist.

Zusätzlich zu den organisatorischen Maßnahmen, wie der Integration der Mitarbeiter und der Einbeziehung des Umweltschutzbeauftragten, ist auf technisch-sachlicher Ebene ein Umweltinformationssystem (UIS) aufzubauen, das eine effektive Nutzung aller ökologisch relevanten Informationen für sämtliche Entscheidungen - strategischer und operativer Art - ermöglicht. Hierfür ist in jedem Fall ein System der integrierten Datenverarbeitung erforderlich, das z.B. in einem PPS/CIM-Rahmen den innerbetrieblichen Informationsfluß optimiert und durch die Bereitstellung von Datenbankanschlüssen auch eine Kommunikation mit der Umwelt erlaubt.

Die ökologischen Kosten können gemäß *Schmalenbach* grundsätzlich in eine Mengen- und eine Wertkomponente aufgegliedert werden. Die Mengenkomponekte wird dabei von sämtlichen Stoff- und Energieverbräuchen eines Unternehmens gebildet, die im Rahmen sogenannter Ökobilanzen erfaßt werden können. Neben der ökologischen Buchhaltung nach *Müller-Wenk*, die analog der kaufmännischen Buchführung den Umweltverbrauch differenziert nach verschiedenen Input- und Outputarten darstellt (vgl. Müller-Wenk 1978, S. 18-24), kann dabei das vom IÖW entwickelte Konzept zur Öko-Bilanzierung Einsatz finden, das eine systematischere Erfassung erlaubt.

Möglichkeiten und Grenzen der Analyse externalisierter ökologischer Kosten

Mit Hilfe der im UIS integrierten Ökobilanzen sind sämtliche Stoff- und Energieflüsse des Unternehmens darzustellen, die Auskunft geben über Art, Intensität und Entstehungsort der unternehmensinduzierten Umweltbelastungen. Auf diese Weise werden sämtliche Ressourcenverbräuche und sonstige Einsatzstoffe, alle Arten von Emissionen sowie bestehende Gefahrenpotentiale erfaßt. Welche Schadstoffarten im einzelnen zu bestimmen sind, kann dabei anhand bestehender Verordnungen und Anleitungen abgeleitet werden. Um die Einführung dieser Ökobilanz zu erleichtern, werden in Anlehnung an das interne Rechnungswesen die Aktivitäten des Unternehmens in verschiedene Analyseebenen untergliedert (vgl. Pfriem 1989). Als Untersuchungsobjekte kommen in Betracht: der gesamte Betrieb (Betriebsbilanz), die betriebspezifischen Abläufe (Prozeßbilanz), die Produkte (Produktbilanz) sowie bis dahin nicht berücksichtigte Verzehrsmengen an Umweltgütern (Substanzbilanz).

Mit ihrer systematischen Einbeziehung aller Phasen des ökologischen Produktlebenszyklus stellt die Öko-Bilanz

insgesamt ein geeignetes Konzept zur Erfassung des Mengengerüsts der externalisierten ökologischen Kosten dar. Eine Bewertung dieser Mengengrößen ist dabei grundsätzlich auf zweierlei Weisen denkbar:

Den theoretischen Ausgangspunkt für die von *Picot* entwickelte "Als-ob-Bewertung" bildet die Feststellung, daß das aus dem Nutzenentgang resultierende, künftig zu erwartende Verhalten der Anspruchsgruppen Einbußen in der Zielerreichung der Unternehmen bewirken (vgl. Picot 1977, S. 180-191). Dabei geht der Autor von der Annahme aus, daß der gesellschaftliche Willensbildungsprozeß in bezug auf die negativen Entscheidungskonsequenzen des Unternehmens abgeschlossen ist, d.h. konkrete Maßnahmen zu deren Verminderung bereits feststehen, und mißt die kurzfristigen monetären Zieleinbußen, die einem Unternehmen aus den erwarteten Aktivitäten der Betroffenen erwachsen.

Die Unzulänglichkeit dieser Bewertungsvorschläge ist offensichtlich. So erfolgt in vielen Fällen zwar eine Vorabdiskussion der beabsichtigten Verschärfungen von Verordnungen und Gesetzen, doch kann dabei i.d.R. weder der gesellschaftliche Willensbildungsprozeß als abgeschlossen gelten noch ist eine Antizipation entsprechender, gesellschaftlicher Werte möglich. Darüber hinaus können in den seltensten Fällen die Konsequenzen auch nur einer Maßnahme - angesichts bestehender Kausalitäten und einer Vielzahl unbestimmbarer Variablen (z.B. Konkurrentenverhalten) - aus der Sicht der Anspruchsgruppen durch ein Unternehmen annähernd genau prognostiziert werden.

Die gesellschaftsbezogene Unternehmensrechnung nach *Eichhorn* stellt eine Bestandsrechnung aller von einem Unternehmen ausgehenden sozialen Kosten bzw. Nutzen dar. Dabei leiten sich die für die Ermittlung der sozialen Kosten angewendeten Methoden im wesentlichen aus den Verfahren der volkswirtschaftlichen Sozialkostenforschung ab, die auch bei einer Bestimmung des Wertgerüsts der unternehmensinduzierten ökologischen Kosten Anwendung finden können (vgl. Eichhorn 1976, S. 168). So können die Mehraufwendungen geschätzt werden, die bei den Konsumenten z.B. durch dessen Energieverbrauch oder Entsorgung entstehen. Auf marktbezogener Ebene kann durch Befragung die maximale Zahlungsbereitschaft der Konsumenten für spezielle umweltfreundliche Produkteigenschaften bestimmt werden. Auch kann das Anpassungsverhalten der standortbezogenen Anspruchsgruppen betrachtet werden, das sich z.B. in Ausgaben für lärmindernde Maßnahmen äußert.

Problematisch an diesen Verfahren ist, daß sie lediglich eine Istkosten-Bestimmung ermöglichen, wobei eine Überführung dieser Größen in Plankosten eine Antizipation gesellschaftlicher Werte erfordern würde, die nicht möglich ist. Daneben erfolgt hierbei keine Bewertung einzelner Stoffe, sondern vielmehr eine Gesamtbeurteilung der Produkte bzw. Verfahren, die aufgrund von

Langzeitwirkungen, Fernwirkungen und Synergismen jedoch nicht immer durchführbar ist.

Insgesamt stellt sich der Versuch einer Quantifizierung der externalisierten ökologischen Kosten als kaum zweckmäßig und wenig realistisch dar. Zwar lassen die ermittelten Kostengrößen die Dimensionen der unternehmerischen Umweltbelastungen erkennen, wodurch z.T. Rückstellungen - etwa für potentielle Haftungsansprüche, Kompensationsforderungen oder Abgabenerhöhungen - möglich werden, doch müssen auch hierfür die Schwachstellen bei Produkten und Verfahren bekannt sein. Angesichts der kaum lösbaren Schwierigkeiten einer auch nur annähernd genauen Bestimmung der (potentiell) externalisierten ökologischen Kosten, sollte dieses Bestreben nicht im Vordergrund stehen, sondern so früh wie möglich mit der Vermeidung ökologischer Kosten begonnen werden. Deshalb sind im Rahmen einer antizipatorischen Berücksichtigung ökologischer Kosten anstatt sozialer vielmehr ökologische Indikatoren zur Bewertung heranzuziehen (vgl. hierzu Umweltbundesamt 1989, S. 47 sowie Hofmeister/Schultz 1986, S. 26).

Auf der Grundlage dieser Umweltdaten können entsprechend umweltbewußte Strategien entwickelt werden, die über die herkömmliche Wettbewerbsstrategien hinausgehen und mit "Innovation" (zur Verhinderung von Umweltbelastungen), "Kooperation" (zwischen allen Akteuren entlang des ökologischen Produktlebenszyklus) und "Kommunikation" (gemäß dem Grundsatz "Tue Gutes und rede darüber") bezeichnet werden können (vgl. Dyllik-Brenzinger 1989, S. 7).

Insgesamt gehen von einer antizipatorischen Berücksichtigung "ökologischer Kosten" für ein Unternehmen große strategische Vorteile aus. Dies jedoch nur dann, wenn von den umweltpolitischen Maßnahmen als wesentliche Bedingungen der Nutzen für die Umwelt, der Nutzen für die Kunden sowie der Vorsprung gegenüber der Konkurrenz erfüllt werden. Durch dieses rechtzeitige Ausschöpfen der betrieblichen Umweltschutzpotentiale wird jedoch nicht nur das Überleben der Unternehmen langfristig gesichert - vielmehr trägt es dazu bei, daß ökologische Kosten entfallen und das ökologische Gleichgewicht gewahrt bleibt. Daß ein solcher Idealzustand eintreten wird, ist zu hoffen. Anregungen hierfür könnte die betriebswirtschaftliche Theorie - und Praxis - von den volkswirtschaftlichen Betrachtungen beziehen, bei denen die Umwelt bereits als Produktionsfaktor betrachtet wird.

Literatur

- Albach, Horst: Kosten, Transaktionen und externe Effekte im betrieblichen Rechnungswesen, in: ZfB, 58. Jg. (1988), Nr. 11, S. 1143-1170
- Annighöfer, Frank/Altenburg, Karl-Georg: Kosten in den Griff bekommen, in: Chemische Industrie, 112. Jg. (1989), Nr. 3, S. 16-20
- BDI Bundesverband der Deutschen Industrie (Hrsg.): Anleitung zur Bestimmung der Betriebskosten für den Umweltschutz in der Industrie, Köln 1979

Bühn, Günther: Kosten des Umweltschutzes im Industriebetrieb, in: Umwelt und Energie - Handbuch für die betriebliche Praxis, Freiburg i.Br. 1983, Gruppe 12, S. 177-212

Dyllik-Brenzinger, Thomas: Vom Öko-Produkt über die Öko-Information zur Öko-Bilanz, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 187, 27.9.1989, S. 7

Eichhorn, Peter: Gesellschaftsbezogene Unternehmensrechnung und betriebswirtschaftliche Sozialindikatoren, in: ZfB, 28. Jg. (1976), Sonderheft 5, S. 159-169

Fleischmann, Erich/Paudtke, Helmut; Rechnungswesen: Kosten des Umweltschutzes, in: Vogl, Joseph/Heigl, Anton/Schäfer, Kurt (Hrsg.): Handbuch des Umweltschutzes, Berlin 1977, S. 1-23

Hofmeister, Sabine/Schultz, Stefanie: Stofflich-energetische Bilanzierung als Instrument der Umweltschutzplanung, in: Held, Martin (Hrsg.): Ökologisch rechnen im Betrieb, Tutzing Materialien, Nr. 33, Tutzing 1986, S. 72-79

Horváth, Peter: Entwicklungstendenzen des Controlling - Strategisches Controlling, in: Rühli, E./Thommen, J.P. (Hrsg.): Unternehmensführung aus finanzwirtschaftlicher Sicht, Stuttgart 1981, S. 397-415

Jordan, Eike: Empirische Aspekte der Messung und Bewertung von Umweltschäden aus ökonomischer Sicht, in: Institut für Umweltschutz der Universität Dortmund (Hrsg.): INFU Werkstattreihe, Nr. 1, Dortmund 1978

Kapp, K. William: Soziale Kosten der Marktwirtschaft, Frankfurt a. M. 1988

Kreikebaum, Hartmut: Strategische Unternehmensplanung, 3. Aufl. Stuttgart/Berlin/Köln 1989

Layer, Manfred/Strebel, Heinz: Der Einsatz umweltpolitischer Instrumente als betriebswirtschaftliches Entscheidungsproblem, in: Kostenrechnungspraxis, Nr. 3, 23. Jg. (1979), S. 133-138

Müller-Wenk, Ruedi: Die ökologische Buchhaltung - Ein Informations- und Steuerungsinstrument für umweltkonforme Unternehmenspolitik, Frankfurt/New York 1978

Pfriem, Reinhard: Die Ökobilanz - Ein betriebliches Informationsinstrument, in: Förderkreis Umwelt future (Hrsg.): Von der Öko-Bilanz zum Öko-Controlling, future forum 1988, Lengerich 1989, S. 35-47

Picot, Arnold: Betriebswirtschaftliche Umweltbeziehungen und Umweltinformationen, Berlin 1977

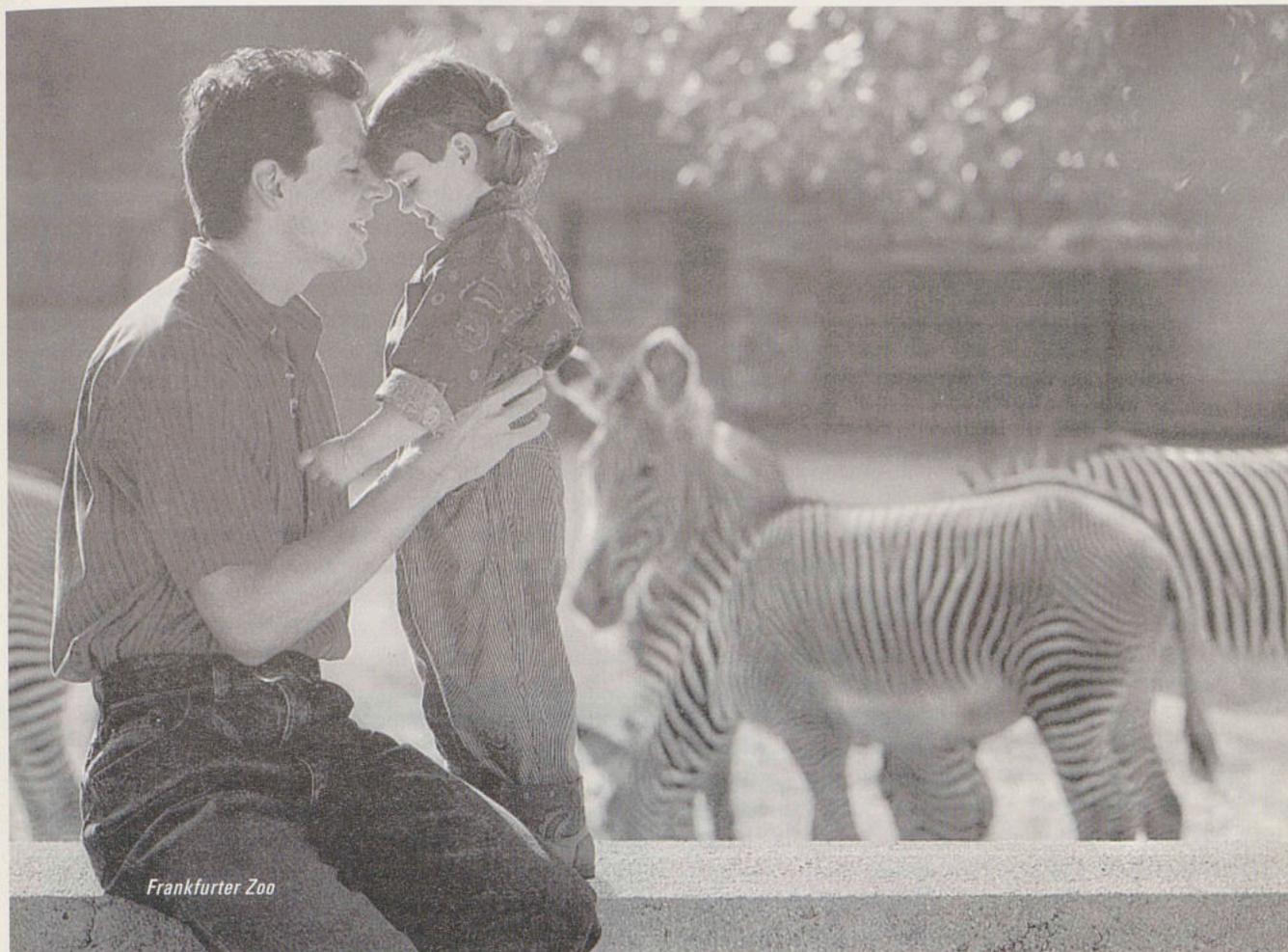
Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Methodenuntersuchung "Kosten für Umweltschutzmaßnahmen des Produzierenden Gewerbes" - Ergebnisse, Wiesbaden 1989 (zitiert als Statistisches Bundesamt 1989)

Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Zur Konzeption einer Umweltökonomischen Gesamtrechnung, Wiesbaden 1989 (zitiert als Statistisches Bundesamt 1989a)

Umweltbundesamt (Hrsg.): Jahresbericht 1988, Berlin 1989

Elisabeth Hulitz

Am 14. Juni 1991 wurde Elisabeth Hulitz für ihre Diplomarbeit, die sie am Lehrstuhl von Prof. Dr. Kreikebaum geschrieben hatte der "CEPES-Preis" verliehen. Dieser Preis wird von der CEPES-Vereinigung für Wirtschaftlichen Fortschritt e. V. in Zusammenarbeit mit der Johann Wolfgang Goethe-Universität für herausragende Beiträge, die an der Frankfurter Universität entstanden sind, verliehen.



*Wir bieten das
Allfinanzkonzept für jeden
Lebensabschnitt.*

Frankfurter Sparkasse

Entscheidungsstrukturen an der JWG-Universität Frankfurt

Ziel dieses Beitrags ist es für die Universität Frankfurt darzustellen, **wer** mit **welcher** Kompetenz **was** entscheidet!

Damit der Begriff der "Entscheidung" überhaupt sinnvoll angewendet werden kann, bedarf es zu allererst einer Zielsetzung, denn: **"It is nonsense to speak of having a choice, where no decisive ground exists for making it."** Daher erfolgen zunächst einige Bemerkungen zu den Zielen der wissenschaftlichen Hochschulen.

Die Ziele von wissenschaftlichen Hochschulen sind sowohl auf Bundesebene als auch auf Landesebene gesetzlich geregelt. Laut Art. 75 Ziff. 1a GG hat der Bund zur Regelung der allgemeinen Grundsätze im Hochschulwesen die Rahmenkompetenz, d. h. er erläßt Richtlinien, die die Länder einhalten müssen, die aber auch genügend Spielraum für individuelle Regelung zulassen.

Der Bund hat sein Hochschulrahmengesetz (HRG) am 26. 06. 1976 erlassen. Auf Landesebene regeln - für Hessen - das **Hessische Hochschulgesetz (HHG)** und speziell für die Universitäten das **Hessische Universitätsgesetz (HUG)** den Bereich des Hochschulwesens. Die Ziele und Aufgaben aller wissenschaftlichen Hochschulen Hessens sind in 3 HHG geregelt.

Hauptziele sind die "Pflege und Entwicklung der Wissenschaften durch Forschung, Lehre und Studium" (3 Abs.2 HHG). Die Begriffe Lehre und Studium meinen dabei dasselbe; Lehre aus der Sicht des wissenschaftlichen Personals und Studium aus der Sicht der Studenten, so daß im allgemeinen nur von zwei Hauptzielen Lehre und Forschung (Humboldt) gesprochen wird.

Nebenziele sind die Weiterbildung, die Verwirklichung der Gleichstellung der Frau, die soziale Förderung der Studenten und die Förderung internationaler und insbesondere europäischer Zusammenarbeit im Hochschulbereich (3 Abs.3-6 HHG). Daneben kommt für die Universitäten gemäß 4 Abs.1 HHG noch eine weitere Aufgabe hinzu, nämlich die Heranbildung des wissenschaftlichen Nachwuchses.

Der Leser mag an dieser Stelle überrascht sein, von der Ausdifferenziertheit des gesetzlich vorgegebenen Zielkatalogs, der eine gute Grundlage für Entscheidungen bieten könnte (eigentlich müßte). Statt dessen sind jedoch häufig Aktionen zu beobachten, die diesen Zielkatalog des Gesetzgebers eher als nicht existent erscheinen lassen! So zeigt z. B. eine Betrachtung der Rechenschaftsberichte der fünf Hessischen Hochschulen, daß in vier der fünf Berichte, z. B. die Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses nicht behandelt wird. Einzige

Ausnahme ist der Rechenschaftsbericht der GH Kassel. Auch ein Blick in die jeweiligen Hessischen Universitätszeitungen verstärkt den Eindruck, daß die Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses als eines der gesetzlich vorgeschriebenen Ziele von wissenschaftlichen Hochschulen eine eher unbekannte Tatsache darstellt. Und das, wo doch gerade die Heranbildung des wissenschaftlichen Nachwuchses **speziell** Aufgabe der Universitäten ist.

Neben den Zielen regeln die oben genannten Gesetze auch die Rechtstellung, Organisation und Gliederung der wissenschaftlichen Hochschulen und ihrer Fachbereiche. Die innere Struktur der Universität und der Umfang ihrer Selbstverwaltungs- und Entscheidungsrechte ist im HUG geregelt.

Die Organe der JWG-Universität verteilen sich auf zwei Ebenen (vgl. Grafik 1):

- I. Die zentralen Organe mit
 - a) dem Konvent,
 - b) dem Unipräsidenten,
 - c) den Ständigen Ausschüssen (StA)
 - d) dem Senat.
- II. Die Fachbereichsorgane mit
 - a) dem Fachbereichsrat (FBR)
 - b) dem Fachbereichsvorstand (Dekan)

Daneben gibt es noch die zentralen Einrichtungen, wie das Didaktische Zentrum oder das Hochschulrechnungszentrum, die Dienstleistungen für die ganze Universität erbringen.

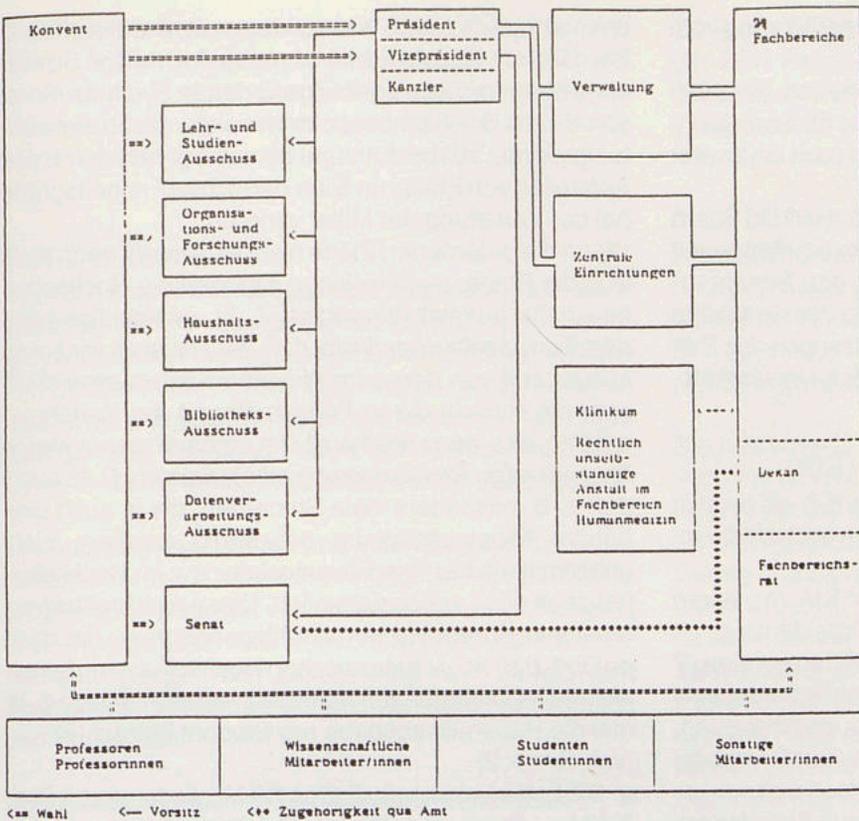
I. a) Der Konvent

Oberstes Selbstverwaltungsgremium der JWG-Universität ist der Konvent, der alle zwei Jahre von den Mitgliedern der Universität gewählt wird. Er wird oft auch als "Parlament der Universität" bezeichnet. Umso erstaunlicher ist die regelmäßig niedrige Wahlbeteiligung, bei den WM liegt sie z. B. bei nur knapp 50%.

Der Konvent umfaßt insgesamt 90 Sitze, die sich wie folgt auf die einzelnen Statusgruppen aufteilen: 46 Professoren (Prof), 16 Wissenschaftliche Mitarbeiter (WM), 20 Studenten (Stud) und 8 Sonstige Mitarbeiter (SM). Die Führung obliegt dem Konventsvorstand bestehend aus 7 Mitgliedern (4 Prof, 1 WM, 1 Stud und 1 SM), die von den im Konvent vertretenen Gruppen benannt und gewählt werden.

Wesentliche Aufgabe des Konvents ist die Wahl des Präsidenten und seines(r) Vize. Ebenfalls bedeutend ist die Benennung der Mitglieder der StA (vgl. I. b)), denn die StA haben in wichtigen Bereichen - wie z. B. dem Unihaushalt - eigene Entscheidungsbefugnisse.

1 M. R. Kadish: Toward a Theory of Decision, New York 1950



Grafik 1:
Schema der
Organisationsstruktur

Daneben werden im Konvent auch hochschulpolitische Grundsatzfragen - z. Zt. z. B. die Frauenförderung - und Fragen der Hochschulreform behandelt. Schließlich wird dort der jährliche Rechenschaftsbericht des Präsidenten, in dem er über **die Erfüllung der Aufgaben der Universität** berichtet, entgegengenommen und diskutiert.

Gemäß HUG tritt der Konvent mindestens einmal jährlich zusammen. In Frankfurt tagt er sogar ein- bis zweimal pro Semester, da offensichtlich an der JWG-Universität ein reges Interesse besteht, eine Vielzahl von hochschulpolitischen Themen zu diskutieren.

I. b) Der Universitätspräsident

Präsident der JWG-Universität ist seit dem 11. 04. 1986 Prof. Dr. Klaus Ring. Seine Ernennung und Aufgaben sind in 10 und 11 HUG geregelt.

Der Präsident repräsentiert und vertritt die Universität. Er leitet, mit umfangreichen Befugnissen ausgestattet, die Verwaltung der Universität in eigener Verantwortung und ist für alle Angelegenheiten zuständig, die keinem anderen Organ durch Gesetz oder Satzung zugewiesen sind.

Daneben ist der Präsident berechtigt, Beschlüsse aller Organe und Gremien mit Entscheidungsbefugnis - mit Ausnahme des Konvents - zu beanstanden und damit aufzuschieben, sofern er für deren Ausführung die Verantwortung nicht übernehmen kann. In dringenden

Fällen kann der Präsident dann selbst vorläufige Maßnahmen treffen.

Gewählt wird der Präsident für die Dauer von sechs Jahren auf Vorschlag des Senats (vgl. I. d) mit der Mehrheit der Mitglieder des Konvents in geheimer Wahl. Die Wahl bedarf der Bestätigung durch den Minister für Wissenschaft und Kunst.

Interessant ist, daß der Bewerberkreis für das Präsidentenamt sich nicht auf Professoren beschränkt. Zum Präsidenten kann vielmehr gewählt werden, wer eine abgeschlossene Hochschulausbildung besitzt und aufgrund einer mehrjährigen verantwortlichen beruflichen Tätigkeit, insbesondere in Wissenschaft, Wirtschaft, Verwaltung oder Rechtspflege, erwarten läßt, daß er den Aufgaben des Amtes gewachsen ist. Dies ist durchaus sinnvoll, da so das Universitätsmanagement von Führungspersönlichkeiten, deren Know-how sich in Wirtschaft und Industrie bewährt hat, profitieren könnte. Unverständlich bleibt der mit der letzten Gesetzesnovelle² angefügte Passus, daß Bewerbungen von Professoren der eigenen Universität zu fördern sind. Der in Wirtschaft und Industrie vorherrschende leistungsorientierte Führungsstil scheint folglich für die Universitäten nicht gefragt zu sein.

2 Gesetz zur Anpassung hochschulrechtlicher Vorschriften an das DRITTE GESETZ ZUR ÄNDERUNG DES HRG vom 28. Oktober 1987, GVB1. 1987, S. 181

Vertreten wird der Präsident in seiner Amtsführung vom Vizepräsidenten und vom Kanzler.

Der Vizepräsident - an der JWG-U. ist dies seit Juni 1990 Prof. Dr. Weidmann - wird vom Konvent für zwei Jahre gewählt. Auf Antrag des Präsidenten kann auch ein zweiter Vize gewählt werden.

Der Kanzler - an der JWG-U. ist dies z. Zt. Herr Dr. Busch - wird von der Landesregierung im Einvernehmen mit dem Präsidenten und nach Anhörung des Senats ernannt. Seine Aufgabe ist die Besorgung der Geschäfte der laufenden Verwaltung nach den Weisungen des Präsidenten; auch ist er Beauftragter für den Universitäts-haus-halt.(13 Abs.2 HUG)

I. c) Die Ständigen Ausschüsse (StA)

Die StA besitzen autonome Kompetenzen, d. h. sie beraten den Präsidenten nicht nur, sondern haben auch bestimmte Entscheidungsbefugnisse.

Das HUG (18 und 19) sieht derzeit fünf StA vor, deren Mitglied und Vorsitzender jeweils der Präsident ist.

1. Lehr- und Studiausschuß (StA I) Ihm gehören 7 Prof, 2 WM, 3 Stud und 1 SM an. Er entscheidet vornehmlich in Angelegenheiten der Studienberatung, Fernstudien und Weiterbildung, er formuliert Grundsätze für Studienordnungen, Studienreformen u. ä.

2. Ausschuß für Organisationsfragen, Angelegenheiten der Forschung und des wissenschaftlichen Nachwuchses (StA II) Hier sind 7 Prof, 2 WM, 2 Stud und 1 SM entscheidungsberechtigt. Der StA II behandelt Fragen der Organisation und Verwaltung, sowie die Bildung und Änderung von Fachbereichen, die Koordination von Forschungsprogrammen, die Einrichtung von Sonderforschungsbereichen und das Forschungsberichts-wesen.

3. Ausschuß für Haushaltsangelegenheiten und den Hochschulentwicklungsplan (StA III) Der Haushalts-ausschuß (HHA) ist der wichtigste der fünf StA. Ihm gehören 5 Prof, 2 WM, 1 Stud und 2 SM an. Seine im Gesetz festgelegten Aufgaben sind die Aufstellung und Fortschreibung des Hochschulentwicklungsplans und der Ausstattungspläne, der Entwurf des Haushaltsvor-schlags auf der Grundlage der eben genannten Pläne, die Zuweisung der Personalstellen und Sachmittel an die Fachbereiche, an die Zentralen Einrichtungen und an den Präsidenten sowie die Stellungnahme zum Hochschulgesamtplan des Ministeriums.

Das tatsächliche Handeln des HHA weicht jedoch erheblich von den eben dargestellten im Gesetz verankerten Aufgaben ab. Dies liegt insbesondere daran, daß in Hessen weder ein Hochschulentwicklungsplan von Seiten der Universitäten noch Ausstattungspläne von Seiten der Fachbereiche und auch kein Hochschulgesamtplan von Seiten des Hessischen Ministeriums für Wissenschaft und Kunst (HMWK) existiert. An der Entwicklung solcher Pläne wird auch nicht gearbeitet und auch das HMWK hat - zumindest in den letzten 10 Jahren - nicht darauf gedrungen. Dies scheint auf den ersten Blick

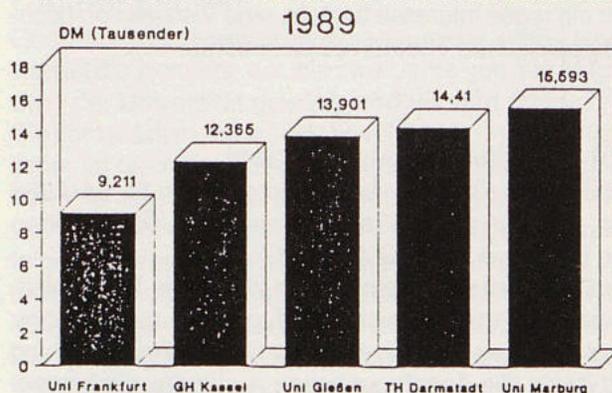
unverständlich, denn wie soll man planen ohne Plan? Bei näherem hinsehen erkennt man jedoch einige Schwächen des vom Gesetzgeber geforderten Systems. So ist von Seiten der Fachbereiche mit elephantösen Ausstattungsplänen zu rechnen und generell gehen durch das Aufstellen von Plänen in allen Bereichen Freiheitsgrade bei der Verteilung der Mittel verloren.

Wenn die geforderten Pläne nicht existieren, dann stellt sich die Frage, nach welchen Kriterien die Hochschulhaushalte aufgestellt werden. Z. Zt. erfolgt dies nach dem Fortschreibungsprinzip, d. h. der Haushalt wird nicht ausgehend von den erforderlichen Kosten entwickelt, sondern schlicht durch Fortschreibung der Vorjahresansätze, die - wenn überhaupt - im allgemeinen nur wegen der generellen Preissteigerung erhöht werden. D. h. auch, daß z. B. besonders viele Studenten, die ja auch eine höhere Mittelausstattung notwendig machen, nicht unbedingt ein Veranschlagungskriterium im Hochschulhaushalt des Landes darstellen. Diese nicht kostenverursachungsgerechte Veranschlagungspraxis hat dazu geführt, daß bei den Hessischen Hochschulen außer-gewöhnliche Divergenzen auftreten, wenn man sich z. B. mal die Haushaltsausgabe pro Student betrachtet³ (vgl. Grafik 2)

4. Bibliotheksausschuß (StA IV) Mitglieder sind 5 Prof, 2 WM, 1 Stud und 1 SM des Bibliotheksdienstes. Seine Aufgaben sind der Aufbau einer rationellen Struktur des Bibliothekswesens der Uni, der Erlass einer Rahmenordnung über die Verwaltung und Benutzung der Bibliotheken sowie die Stärkung der Zusammenarbeit der Bibliotheken untereinander.

Grafik 2:

Haushaltsausgabe pro Student (netto) an den Hessischen Hochschulen



³Selbst, wenn man dabei beachtet, daß naturwissenschaftliche und Ingenieurstudenten pro Kopf kostenintensiver sind als z. B. geisteswissenschaftliche Studenten, ist der überwiegende Teil der Differenz mangelhafter Haushaltsplanung zuzuschreiben.

5. Datenverarbeitungsausschuß (StA V) Mitglieder sind 5 Prof, 2 WM, 1 Stud und 1 SM. Der StA V regelt vornehmlich die Planung, Beschaffung und Umsetzung von Datenverarbeitungseinrichtungen und erläßt die Verwaltungs- und Benutzerordnung für das HRZ.

I. d) Der Senat

Er ist das Koordinationsorgan der Fachbereiche und damit zuständig für deren übergreifende Fragen. Dies wird schon durch die Zusammensetzung des Senats deutlich, denn ihm gehören alle Dekane qua Amt an. Hinzu kommen noch Statusgruppenvertreter, die wiederum vom Konvent gewählt werden (3 Prof, 4 WM, 6 Stud und 2 SM). Den Vorsitz hat der bzw. einer der beiden Vizepräsidenten.

Die Aufgaben des Senats sind Mitwirkung bei der Präsidentenwahl und Kanzlerernennung, Stellungnahme zu Berufungsvorschlägen von Professoren und zur Bildung und Änderung von Fachbereichen, Erstellen von Rahmenbedingungen und Zustimmung zu Prüfungs- und Promotions-/ Habilitationsordnungen sowie die Vergabe von Ehrentiteln.

Die zweite Ebene ist die **Fachbereichsebene**. Die Fachbereiche sind die organisatorischen Grundeinheiten für Lehre und Forschung und umfassen verwandte oder benachbarte Fachgebiete; z. B. Fachbereich 02 "Wirtschaftswissenschaften" mit den Fachgebieten "Betriebswirtschaft", "Volkswirtschaft" und "Wirtschaftspädagogik".

An der JWG-Universität wurden 1970 die bisherigen 5 Fakultäten und die Abteilung für Erziehungswissenschaften (AfE) durch 19 Fachbereiche ersetzt. Um die Wettbewerbsfähigkeit in Lehre und Forschung zu erhalten und zu steigern, wurden noch weitere Fachbereiche gegründet.

1977: FB 20 Informatik
1982: FB 21 Sportwiss. und Arbeitslehre
1987: Teilung des FB 06 Religionswiss. in
6a: Ev. Theologie und
6b: Kath. Theologie.

Zur Beratung und Vorbereitung von Entscheidungen kann der FBR Fachbereichsausschüsse bilden. Diese Ausschüsse sind allerdings, im Gegensatz zu den StA der Zentralebene, ohne Beschlußkompetenz.

II. b) Der Fachbereichsvorstand (Dekan)

Repräsentant des Fachbereichs und Leiter der Fachbereichsverwaltung (Dekanat) ist der Dekan, z. Zt. ist dies am FB 02 Prof. Dr. K. P. Kaas.

Er wird in seiner Amtsführung unterstützt vom Prodekan (Amtsvorgänger) und Prädekan (Amtsnachfolger).

Die hier vorgestellte Struktur der JWG-Universität geht von dem im HRG verankerten Grundsatz aus, alle Statusgruppen der Universität in die Willensbildung und Entscheidungsprozesse wirkungsvoll einzubeziehen.

Dieses Prinzip der "Gruppenuniversität" löste das bis dahin vorherrschende Konzept der Ordinariuniversität ab, in der nur die ordentlichen Professoren das Sagen hatten. Zwar stellt auch heute noch die Gruppe der Professoren in allen Selbstverwaltungsorganen mindestens die Hälfte der Mitglieder (38 (3) Satz 5 HRG), dennoch können insbesondere in den zentralen Gremien auch die Nichtprofessorengruppen Einfluß gewinnen, da die Professorenschaft dort kein geschlossener Block ist und sich daher eher politische Mehrheiten zusammenfinden als Statusgruppenmehrheiten. So gibt es schon seit langem einen Zusammenschluß von einigen Wahllisten verschiedener Statusgruppen zur sogenannten Koalition, wodurch sich die übrigen Gruppen im Status einer Nicht-Koalition befinden. Während die Koalition früher über eine satte Mehrheit verfügte, ist die Sitzverteilung heute ausgeglichen. Dies läßt hoffen, daß die zu treffenden Entscheidungen auch tatsächlich den anfangs erwähnten Zielen dienlich sind und nicht der Willkür einer "entscheidenden" Mehrheit unterliegen.

Monika Schnabel



II. a) Der Fachbereichsrat (FBR)

Der FBR setzt sich aus 13 Prof, 4 WM, 5 Stud und 2 SM zusammen. Seine Aufgaben sind die Wahl eines Dekans, Beschlußfassungen über Habilitationen und Promotionen, Verleihung akademischer Grade, Beschlußfassungen über Berufungsvorschläge (Listenerstellung) und über Studien- und Prüfungsordnungen u.v.a.m. (Der Weg z. B. einer Studienordnung beginnt also im FBR geht dann über den StA I in den Senat und endet schließlich beim HMWK).

"Vom Prager Frühling zur Systemtransformation"

Aus Anlaß des 70. Geburtstags von Jiri Kosta hat die Frankfurter Wirtschaftswissenschaftliche Gesellschaft zusammen mit der Professur für Theorie und Politik sozialistischer Wirtschaftssysteme zu einer Veranstaltung mit diesem Titel eingeladen. Neben Jiri Kosta sprachen Karel Kouba, Direktor des Instituts für Wirtschaftswissenschaften an der Prager Karls-Universität und Kostas Frankfurter Nachfolger Tamás Bauer. Beide Redner sind - ganz in der Tradition des von Kosta aufgebauten Lehrstuhls stehend - nicht nur Theoretiker der Reform sondern auch an deren Realisierung beteiligt. So ist Karel Kouba einer der führenden Wirtschaftsreformer des Prager Frühlings gewesen und ist heute Vorsitzender der Reformkommission der tschechischen Republik. Daß Prof. Bauer auch außerhalb seines Heimatlandes Ungarn erheblichen Einfluß hat, machte während der Veranstaltung Prof. Kouba deutlich.

Alle drei Redner betonten, wie sehr sich die heutige Situation von der des "Prager Frühlings" unterscheidet. Es gehe nicht mehr um die Reform eines Systems sondern um dessen grundsätzliche Ersetzung. Weder ein "dritter Weg" noch eine "sozialistische" Marktwirtschaft würden heute in den ehemaligen Ostblockländern diskutiert. Auch der ehemalige Reformler des "Prager Frühlings", Kosta - obwohl er seinen emanzipatorischen Grundwerten treu geblieben ist - kann und will heute nicht mehr an den Reformkonzepten von 1968 anknüpfen.

Kern der Bemühungen sei nicht mehr die Veränderungen des Lenkungsmechanismus, nicht mehr die Auseinandersetzung "Wieviel Plan, wieviel Markt", sondern viel radikaler die revolutionäre Veränderung der Eigentumsrechte. Auf welche Probleme diese Privatisierung stößt, zeigte insbesondere Prof. Bauer auf. Die Erfolge der Privatisierung der Großbetriebe in Ungarn bestünden im wesentlichen in ca. 150 Verkäufen an Ausländer. Das Coupon-System in der Tschechoslowakei und die Aktienverteilung in Polen hält Bauer für Schein-Privatisierungen, weil bei dieser Art der Privatisierung niemand die Interessen eines extrem gestückelten Privatbesitzes gegenüber dem Management der Holdings in Polen oder der Großfirmen in der Tschechoslowakei vertreten könne.

Allerdings hätten über 40 Jahre Sozialismus die unternehmerischen Grundlagen zerstört. So gebe es in der Tschechoslowakei, anders als z. B. in der DDR, so gut wie keine Kleinbetriebe mehr. Das "Modell" der Sanierung der ehemaligen DDR mit der fast kompletten Übernahme der sanierungsfähigen Betriebe durch westdeutsche Kapitalisten könne aus verständlichen Gründen kaum auf die übrigen Länder des ehemaligen Ostblocks ausgedehnt werden. Die Übernahme der Betriebe auf dem Wege des Management-buy-out sei für die neuen politischen Eliten nicht hinnehmbar, da die

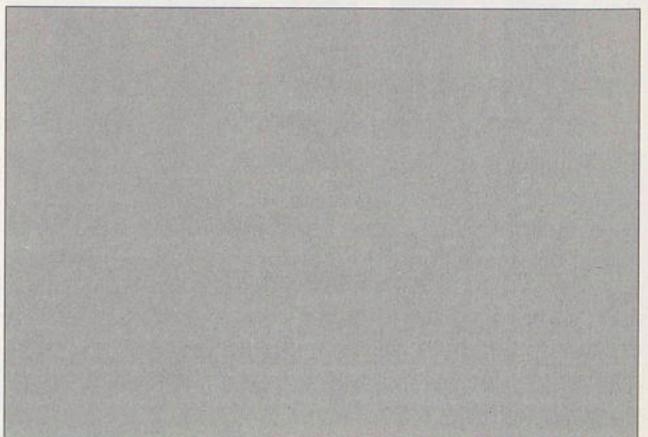
meisten Manager der Großbetriebe dem alten Regime treu ergeben waren. Die Möglichkeiten einer wirklichen Privatisierung schätzt Prof. Bauer deshalb als relativ gering ein.

Auch der Beitrag von Karel Kouba zeigte auf, wie weit die Tschechoslowakei und andere Staaten des ehemaligen Ostblocks noch entfernt sind von einer wirtschaftlichen Gesundung. So seien die bis vor kurzem dominierenden Märkte im Osten völlig zusammengebrochen, ohne daß sich die westlichen Märkte öffneten. Zwar habe die Regierung die Inflation inzwischen einigermaßen im Griff, die bisher auch von der Bevölkerung ruhig ertragen worden sei, aber enorme Probleme z. B. im Bereich der Arbeitslosigkeit und der sozialen Absicherung stünden noch bevor.

Den etwa 150 Teilnehmern der von Herbert Brücker - Assistent an der Professur - hervorragend moderierten Veranstaltung wurde an diesem Abend wieder einmal bewußt, welche Bereicherung die von Kosta aufgebaute Professur für den Fachbereich ist. Obwohl sicherlich nicht im Zentrum des Fachbereichs liegend, liefert diese kleine Professur in Verbindung mit der persönlichen Integrität von Kosta und der seines Nachfolgers Bauer einen wichtigen Beitrag zum Profil des Fachbereichs.

Dies war sicherlich ein Grund, warum viele unserer Mitglieder bei Jiri Kosta studiert haben. Aber nicht nur das Interesse an der Theorie und Politik sozialistischer Wirtschaftssysteme und die starken Verbindungen der Professur zu den Reformern im damaligen Ostblock zog die Studenten (darunter auch viele Betriebswirte) an. Die Attraktivität dieser Professur ergab sich auch daraus, daß Prof. Kosta ein Hochschullehrer im besten Sinne des Wortes war. Die Lehre war sein Anliegen. Dafür brachte er nicht nur didaktisches Talent ein, sondern sein Bedürfnis überzeugen zu wollen. Besonders aus diesem Grunde ehrte die Frankfurter Wirtschaftswissenschaftliche Gesellschaft als Vereinigung der ehemaligen Mitglieder des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften mit dieser Veranstaltung Prof. Dr. Jiri Kosta in seiner Eigenschaft als bedeutender Lehrer an der Johann Wolfgang Goethe-Universität.

Eberhard Schott



Zum Tode Oswald von Nell-Breunings

Das Thema seiner Dissertation könnte heute nicht aktueller lauten als 1928: Grundzüge der Börsenmoral. Auch wenn Nell-Breuning den Insider-Handel, oder, wie er es nannte, die Angestellten-Spekulation, aus seinen Überlegungen ausklammerte, sind seine Ausführungen über die Preisbildung an der Börse, die Spekulation und den Terminhandel auch nach 63 Jahren für die moralische Bewertung des Börsengeschehens wichtig. Vor allem aber wird in dieser Schrift schon deutlich, was ihn während seines langen Lebens auszeichnete und seine öffentliche Wirksamkeit begründete. Er ging nüchtern und praktisch an konkrete Probleme heran und wandte sich gegen "romantisierende Neigungen gewisser Kreise im katholischen Lager auf dem Gebiete der Wirtschaftsmoral". Er kannte den Zusammenhang zwischen dem Machbaren und dem sittlich Zumutbaren. "Eine positive Aufmerksamkeit, ein fortwährendes bewußtes Achten auf die Gesamtheit der sittlichen Normen, verbunden mit dem aktuellen Willen, keiner dieser Normen zu nahe zu treten, vielmehr ständig die Zielstrebigkeit zum letzten und höchsten Ziel des Menschen inne zu halten, wird auf keinem Lebensgebiete gefordert und ist daher auch dem Wirtschaftler nicht zuzumuten".

Nell-Breuning hatte ein für einen Wissenschaftler und Ordensmann erstaunliches Gespür für die Bedeutung der "Schnelligkeit mit der der Mann des praktischen Lebens und gar erst Börsenbesucher seine Entschlüsse zu fassen hat". Er meinte, es genüge "eine sogenannte negative Aufmerksamkeit, das ist jene Bereitschaftshaltung des sittlichen Gewissens, bei der es zwar zu schlafen scheint, solange keine sittliche Norm angetastet wird, tatsächlich aber wach ist und sich durch Aufspringen und Eingreifen als wach erweist, sobald eine verpflichtende sittliche Norm in Gefahr kommt, verletzt zu werden". Die pragmatische Orientierung am Zumutbaren bedeutete für Nell-Breuning jedoch nicht den Verzicht auf die Forderungen eines hohen Wirtschaftsethos. Danach "sollten die wirtschaftlichen Maßnahmen und Entschlüsse des Geschäftsmannes einer in sich selbst tugendlichen Wirtschaftsgesinnung, der sozialetischen Dienstwilligkeit" entspringen. Im Anschluß an Thomas von Aquin stellte er als Motiv für eine wirtschaftliche Betätigung den Dienst - den volkswirtschaftlichen Nutzen - über den Verdienst - den privatwirtschaftlichen Nutzen.

Lange bevor es Mode wurde, stellte Nell-Breuning Grundprinzipien einer Wirtschaftsethik heraus, die nichts an Aktualität verloren haben. Er formulierte ohne Vorurteile und ideologische Scheuklappen: "Kapitalismus" war für ihn weder ein Schimpfwort noch die Bezeichnung eines ausbeuterischen Systems, vielmehr ist "die kapitalistische Wirtschaftsordnung von der Kirche theore-

tisch und praktisch als zu Recht bestehend anerkannt; die Betätigung auf ihrem Boden ist daher, wo durch die Umstände geboten und in der gehörigen Weise erfolgreich, auch gottgewollt und tugendgemäß." Er zog auch die genauere, wenn auch etwas umständlichere, Formulierung "Sozialtemperierter Kapitalismus" dem eher schwammigen Begriff der Sozialen Marktwirtschaft vor.

Die katholische Soziallehre wird mit seinem Namen verbunden bleiben. Die Verwirklichung ihrer Prinzipien Solidarität und Subsidiarität waren für ihn die Grundlage eines menschenwürdigen Lebens. Nell-Breuning war der Meinung, die katholische Soziallehre habe es "unvergleichlich mehr mit Rechtsansprüchen der Arbeiter als der Unternehmer zu tun". Darum engagierte er sich jahrzehntelang als Berater der Gewerkschaften. In diesem Sinne hat er Stellung bezogen und bisweilen den Unmut oder den Widerspruch der Arbeitgeber herausgefordert. Aber er hat nicht Partei ergriffen; er ließ sich nicht vereinnahmen. Er war unvoreingenommen und bisweilen auch für die Gewerkschaften unbequem, so z. B. mit seiner Ablehnung des sofortigen vollen Lohnausgleichs für Arbeitszeitverkürzungen. Der Kirche, als deren treuer Diener er sich stets verstand, warf er vor, sie werde unglaublich, wenn sie einerseits Gewerkschaften befürworte und andererseits den kirchlichen Angestellten verbiete, sich in Gewerkschaften zu organisieren. Seine Forderung, gerade wer für die Kirche spreche, müsse sich auf jeden Fall um Sachkompetenz bemühen, wird jeder unterschreiben, der sich an so manche Äußerung von Seelsorgern, Theologen oder Bischöfen zu wirtschaftlichen Themen erinnert! Nell-Breuning war ein streitbarer Geist. Sein Stil war nicht der Boxkampf, sondern eher das Florettfechten. So verpackte er Spitzen an die Gegenseite in Ermahnungen an die eigene Zunft: "Gerade wenn wir dem Politiker unsere Dienste, sei es als Berater, sei es als Gutachter anbieten, sollten wir rückhaltlos ehrlich sein. Ihm gegenüber muß unsere Sprache ganz offen und klar sein, so daß er - soweit er überhaupt imstande ist, unseren Gedanken zu folgen - auch wirklich erfaßt, worauf es ankommt."

Dr. J. Birner
aus Mitteilungen - Industrie- und Handelskammer
Frankfurt am Main, Nr. 17/18 vom
15. September 1991.

Dritte Mitgliederversammlung der FWG in der Deutschen Bank

Ein paar Eindrücke und Namen für alle, die nicht kommen konnten.

Lag es am Sponsor oder an der guten Lage? Jedenfalls erschienen massenhaft Mitglieder zur Jahresversammlung 1991 am 1. November, die diesmal mit Unterstützung der Deutschen Bank in Frankfurt durchgeführt wurde. Die vorgesehenen 150 Sitzplätze wurden dann letztendlich doch nicht erschöpfend genutzt, aber immerhin zählten wir doch 107 stimmberechtigte Häupter und 10 bis 20 Gäste. Bei derzeit 499 Mitgliedern fürwahr keine schlechte Resonanz.

In den Außenbereichen waren die Vorstände Frank und Schulz-Spathelf rechtzeitig tätig um - wie in alten Zeiten - per Plakatklebeaktion die Menschenströme in die richtigen Bahnen zu lenken. Widerstände des selbstbewußten örtlichen Personals ("Unser Institut...") wurden charmant überspielt. Das Foyer hatten Jutta Hartke und Annett Stuke im Griff. Sie besorgten das Ein-Tschäcken der Mitglieder. Es gelang ihnen, den Besuchern in der exotischen Architektur der Deutschen Bank den Weg zur Treppe zu weisen. (Nicht so einfach! Keiner bestieg jedenfalls die treppenähnliche Skulptur und es fiel auch keiner in den Teich.) Im Laufe des Abends avancierten die beiden dann auch prompt zu Vorstandsmitgliedern. Na also!

Eine gewisse Teilnehmergruppe, die gewöhnlich zur Stammpopulation der FWG-Veranstaltungen zählt, fehlte diesmal. (Werner Hinz und Werner Hau zum Beispiel, oder Dr. E. Nickel) Ich vermute, dies hängt im weiteren Sinne mit der Karriere zusammen, die eben manchmal ihren Tribut fordert. Tröstlich stimmt mich in diesem Zusammenhang die Beobachtung, daß - wenn man es dann echt geschafft hat - FWG-Veranstaltungen in der Beliebtheit wieder nach vorne rücken. Z.B. konnten wir Hans Matthöfer begrüßen und er machte nicht den Eindruck, als hätte er an dem Abend noch was anderes vor.

Auch andere "seltene Mitglieder" waren zu sehen: Jochen Wolf (...es gibt also doch einen Feierabend bei McKinsey!), Christof Kunz (DeuBa-Heimvorteil), Felix Liermann (hatte es auch nicht weit), Brigitte Preißl (es wird halt doch immer enger in Berlin, gell?), Jan Brägelmann (Vertriebener aus Dresden), Christine Nemeth (endlich hat es mal geklappt).

Weitere vom Autor gesichtete Mitglieder (die ungenannten mögen mir verzeihen): Wolfgang Ball (was ist eigentlich "Blindnietechnik"?), die Dieter-Familie (geht gar nicht ohne), Hans Peter Kühn (dto.), Christofer Hattermer (wird schon deshalb gebraucht, weil er immer den Antrag auf Entlastung des Vorstands stellt), Friedrich J. Suhr (Stütze des Jour fix), Harald Wachenfeld (wieder in Deutschland zu Haus, und jetzt gleich mehrfach), Wolfgang Eck (bißchen viel gearbeitet in letzter Zeit, oder?) und natürlich die FWG-Gründungsclique (Gerd Wüstemann, Eva

B. Ullrich,...), die FAG-Clique (Manfred Baier, Heike Ullrich, Wolfgang Weil,...wer zählt die Häupter, nennt die Namen, die freudig hier zusammenkamen?), die O-Phasen/Tutoren-Clique (Gaby Botte, Birgit Noffke - natürlich mit Ronny, Karen Selten, ...). Hinzu kommen andere stabile Größen wie Franz Josef Hauke, Waldemar Pelz, Helmut Knepel, und die umtriebige Eva Wenke (Ein Abend mit Eva ist doch immer wieder nett..) ohne die die FWG nicht wäre, was sie ist.

Bemerkenswert auch der hohe Anteil an jungen Mitgliedern - sowohl an Jahren (z.B. Gabriele Schönberger und ihre unzertrennliche Freundin, von der ich immer den Namen vergesse, die aber so eine schicke Brille hat), wie auch an verbrachter Mitgliedszeit (z.B. Karin Aschenbrücker, die am Lehrstuhl Wurdack habilitiert und jetzt endlich beigetreten ist! Prima!)

Aus dem Kreis der jüngeren Mitgliedschaft kamen übrigens einige grundsätzliche Fragen, die wir dringend vorstandsseitig aufarbeiten müssen. (Z.B. über die Arbeit der Ausschüsse). Alles in allem war die Diskussion über die verschiedenen Tagesordnungspunkte (Protokoll kriegt jeder demnächst!) überhaupt sehr rege, so daß wir in einen beträchtlichen Zeitverzug gerieten. Mehrfache Tritte unter dem Tisch konnten den Vorsitzenden nicht davon abbringen, allen Beiträgen breiten Raum zu lassen.

Nun gab es allerdings Themen, die in der Tat diskussionsbedürftig waren. Eine gewisse Brisanz enthielt die Frage, wie in Zukunft potentielle Ehrenmitglieder angesprochen, vorgeschlagen und der Mitgliedschaft zur Meinungsbildung bekannt gemacht werden sollten. Hier scheint ein gewisser Perspektivenwechsel angebracht. Ein weiterer Punkt war die Frage, ob nicht zugunsten einer professionelleren Vereinsgeschäftsführung eine Beitragserhöhung zu vertreten wäre. Klaus Winterling entwickelte hierzu ad hoc ein Finanzierungsmodell, das dem Verein kostenlosen Nutzen sichert und gleichzeitig der potentiellen geschäftsführenden Person ein akzeptables Salär. Wahrlich ein echt starker Berater-Auftritt! Der Fachbereich war diesmal wie so oft durch Prof. Abb vertreten (Volksmund "Fritz the Abb"), wissenschaftliche Mitarbeiter machten sich rar; promovieren ist halt ein immerwährender Prozeß, der Geist und Körper offenbar auch Freitags abends angreift.

Mitglieder aus älteren Examensjahrgängen kamen auch, das hat uns sehr gefreut (Carl Christoph Grünig, Hans Thomas).

Und sonst ...? Wolfgang Weil hat sich als Maitre de plaisir ausgezeichnet, indem er die Anträge zur Wahl der Vorstandmitglieder dermaßen souverän durchzog, daß einem der Atem stockte. Leider können wir ihn in dieser Funktion nicht institutionalisieren.

Am Eingang wurden einige Photos vergangener FWG-Veranstaltungen ausgehängt, die mäßiges Interesse fanden. Die Einladung zu einer Sommerfete ergab eine Buchung: Jürgen Schneider (was wären die Feten ohne Dich!). Da kommen wohl noch ein paar dazu.

Das Buffet hatte Stärken und Schwächen (muß man

einfach mal sagen). Es gab leider nichts zum Sitzen, dafür gab es aber viel zu essen und ganz vorzüglichen Sekt. Man konnte deshalb dem sauren Riesling ausweichen (Nein, er war nicht trocken, sondern sauer; ich meine was ich schreibe!). Bemerkenswert auch die Glashalter, die man seitlich am Schnittchen-Teller befestigt. Diese ermöglichten den Besuchern das Halten von Teller und Glas mit der einen Hand und das gleichzeitige Austauschen der Visitenkarten mit der anderen Hand. Nicht schlecht.

Der offizielle Teil endete um 23.30 h was einige nicht hinderte, noch nach Mitternacht im Westend das Abenteuer zu suchen. (Michael Kerkloh natürlich dabei).

Ich bitte um Nachsicht, wenn ich irgendwen vergessen habe zu nennen, der vielleicht sogar noch mit mir gesprochen hat, aber in meiner Rolle als Michael Graeter der FWG übe ich halt noch. Im übrigen verarbeite ich ja auch gerne außerhalb der Mitgliederversammlung Meldungen privater oder beruflicher Art zu diskretem Name-Dropping. Hier schrecke ich vor kaum etwas zurück.

Nur Mut! (Telefonnummer von Dr. Joh. Schulz-Spathelf oder seiner Frau Bärbel Spathelf lautet nach wie vor 069/6771197).

Johannes Schulz-Spathelf

... und warum gibt's mal wieder keine Fotos? Wäre doch ganz nett, dem Rest der FWG zu zeigen, was sie alles versäumt haben

Renate Mann

Impressum

rer. pol. ISSN 0937-2741
Herausgeber Frankfurter Wirtschaftswissenschaftliche Gesellschaft e. V.

Redaktion Johannes Schulz-Spathelf
Michael Kerkloh

Für den FB Eberhard Schott, Tel.: 798-8504
Professur für Marketing

Layout Mann + Marschall

Redaktionsschluß für rer. pol. 1/92 ist der 15. Mai 1992
Anzeigenschluß für rer. pol. 2/91 ist der 15. Juni 1992

Erscheinungsweise 2x jährlich
gültige Anzeigenliste Nr. 1

Postanschrift FWG, Postfach 11 19 32 - 55
6000 Frankfurt/M 1

Anschrift der Redaktion Dr. Schulz-Spathelf
Alois Eckert Str. 23
6000 Frankfurt/M 71

Erlebnis-Segeltörn im IJsselmeer

Am 10. August 1991, nach sechs Stunden Autofahrt sahen wir die Masten der NOORDSTER im Hafen von Enkhuizen. Wir begrüßten Käptain Lawrens, Tochter Nienke und Saskia, Tochter des zweiten Schiffseigners, verstaute unsere Taschen, Seesäcke und Proviantkisten an Bord und stachen bei Nieselregen in See, das Abenteuer begann.

Bei gutem Westwind wurden mit geeinten Kräften Großsegel, Besan, Fock und Klüver gesetzt und schnell die vielen Flachbodenschiffe in Enkhuizen hinter uns gelassen.

Langsam wich die Aufregung dem ungewohnten Gefühl der schwankenden Planken. Noch etwas unbeholfen machten wir uns, in Ölzeug und Schwimmweste an Oberdeck stehend, mit der neuen Umgebung vertraut. Wir, das waren Steffi Mohr, Anett Stuke, Rosemarie Eckhardt, Claus Ludwig Dieter, Ulrich Gross, Thomas Kirst, Franz-Josef Hauke und Asko Krüger. Außer Claus Ludwig und Anett (und der Stammbesatzung) segelten alle zum ersten Mal an Bord der Noordster, die der Kapitän an Hand von Kompaß, Seekarte, Bojen, und Kirchtürmen am Horizont durch die "Waschküche" navigierte. In Makkum angekommen, tranken wir statt "Einlaufbier" Apfelwein zum Abendessen, bestehend aus Grüner Soße mit Kartoffeln. Auf Fleisch und Fisch verzichteten wir auf diesem Törn, denn Käptain und "Maate" bevorzugten vegetarische Küche. Ob wir das durchhalten würden? Ebenso bedurften Toilette und Nachtruhe der Gewöhnung. An Bord gibt es zwar einen Eimer, aber keine Wasserspülung. Als Alternative blieben nur die wirklich sauberen Toiletten in den Häfen. Kein Wunder, daß sich dort alle wiedertrafen.

Wir schliefen im Vorschiff . . . klein aber fein, bei geöffnetem Luk konnte einer zumindest aufrecht stehen. Zudem mußte es nachts jede Menge Ungeheuer geben, vor denen es das Schiff durch schnarchen zu schützen galt. Doch irgendwie bekam jeder seinen Schlaf (und wenn er ihn tagsüber nachholte).

Durch eine Schleuse gelangten wir in die "Wattenzee". Bereits vor der Hafeneinfahrt machten uns die vielen Surfer klar, daß wir mit Wind und Wellen rechnen sollten. Wir setzten alle Segel und lernten immer mehr Rollen. Nach der des Fendergasten, schlugen diesmal einige auch nicht länger das Angebot aus, zumindest zeitweise die Rolle des Rudergängers zu übernehmen.

Am Horizont sah man den Leuchtturm von Terschelling, östlich davon die "Insel" Richel über deren Sandbank die Wellen der Nordsee brandeten. Das Schiff rollte in der Nordsee-Dünung. Das Oberdeck leerte sich.

Dann kam Unruhe in das Schiff. Der Käptain entschied sich für eine sicherere Route nach Terschelling. Der Seegang ließ nach, und wir hatten Gelegenheit, die Vögel auf der Sandbank zu beobachten, aber wir verloren Zeit. Gezeitenwechsel setzte ein. Wir bargen die Segel und versuchten mit Motorkraft noch zügig über die Untiefen

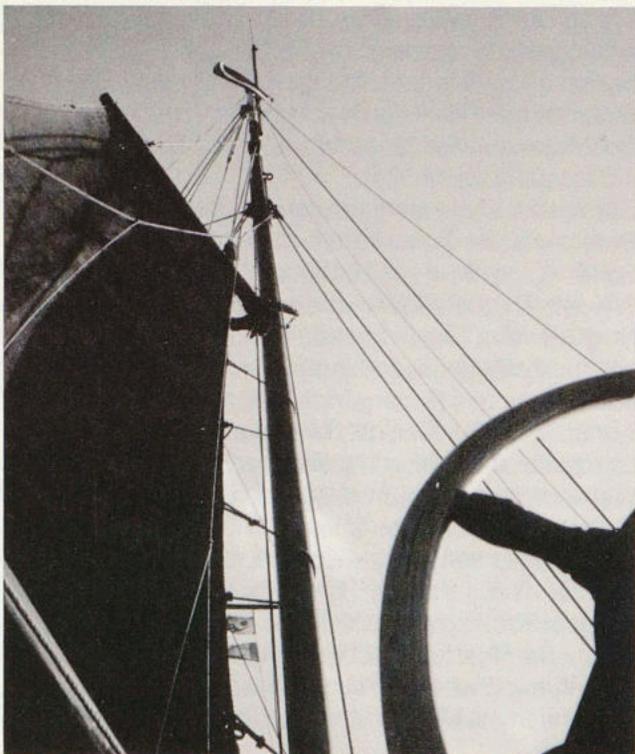
zu gelangen. Doch ... ein Ruck und wir liefen auf. Alle Mann auf das Vorschiff! Durch diese Gewichtsverlagerung kamen wir zwar los, aber auch der zweite Versuch, in tieferes Fahrwasser zu gelangen, scheiterte. Beim dritten Anlauf saßen wir endgültig fest. Wir kamen um Minuten zu spät und so hieß es "Boot klar machen zum ankern", wenige hundert Meter vor der Hafeneinfahrt. Später, im Hafen, beendeten wir unseren Landgang statt in einer ordentlichen Seemannskneipe, im Cafe "Seeblick" am Fährhafen, wo wir endlich unser "Einlaufbier" tranken und den Appetit auf Softeis stillten.

Wir verließen Terscheeling bei Sonnenschein. So machte Seefahrt Spaß, die Noordster "durchpflügte" die See, und die "Maate" lehrten uns Interessierten Begriffe des Segelns. Fieren, Fall, Schot, Liek, Rigg und "Killen", wo und wie man Segel straff zieht, alles wurde jetzt verständlicher.

Doch es gab auch andere Arbeit. Smutje und Backschafter servierten ein Menü bestehend aus: 4 Köpfen Salat, dazu Tomaten, Zucchini und roter Paprika (fürs Auge). 30 Rühreier mit Brühwürfeln gewürzt, frische Champignons mit Zwiebeln angemacht, der Geschmack mit einem halben Liter guten Wein verfeinert und das ganze mit Käse überbacken. Dazu 1 1/2 Sack gepellte Kartoffeln. So oder ähnlich schlemmten wir jeden Tag und kratzten fast immer die Töpfe aus.

Nach Ameland hieß das nächste Ziel Schiermonnikoog, zugleich die letzte Insel, die wir anliefen.

Noch vor dem Frühstück legten wir ab und setzten alsbald Segel. Während es uns schmeckte kam Maat Nienke mit der Bitte in die Kajüte, die Sitzverteilung anzupassen, das Boot hätte Schräglage. War dies Seemannsgarn oder aßen wir zuviel?



Schiermonnikoog erkundeten wir auf gemieteten Fahrrädern. Die Noordster fiel währenddessen "trocken", die Schiffe setzten bei Ebbe auf dem Schlick auf und boten einen interessanten Anblick.

Eine fantastische Stimmung verbreitete die blühende Nordsee im Abendrot.

Darauf mußten wir ein "Radtour-Bier" trinken. Der besonders Durstige bestellte sich ein ganz großes Bier und bekam auf Rückfrage, zu unser aller Überraschung, einen 1 Liter Humpen . . . PROST!

Zurück an Bord verzehrten wir die "Reste" vom Anstoßen auf den Geburtstag von Franz-Josef tags zuvor, sowie jede Menge Süßigkeiten, Studentenfutter und Nüsse, die es nicht zurückzubringen lohnte.

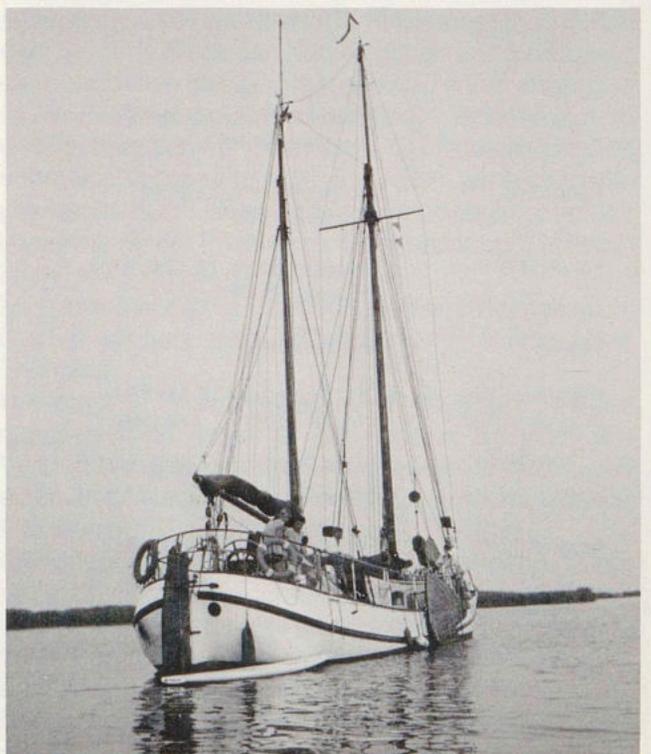
Zurückzubringen?, ja die Hälfte des Törns lag bereits hinter uns.

Ein letztes Bad in der Nordsee und wir segelten fast pünktlich zum Festland hinüber. Etwas wehmütig passierten wir die Schleuse, säuberten im Lauwersmeer das Oberdeck mit Schrubber und Pütz vom Salzwasser und nutzten die verbliebene Zeit zu einem Sprung in den Kanal, . . . auch wer an Bord blieb, riskierte naß zu werden.

Trotz fehlender Wellen gab es Abwechslung in den Kanälen von Friesland. Einkaufen in Dokkum, "blähen" (Nichtstun) und Sonnenbaden an Oberdeck und ganz "fleißige" beschäftigten sich mit "Rost klopfen".

Über Leeuwarden, vorbei an alten Windmühlen und hübschen Orten ankerten wir gegen Abend im Pikmeer. Es folgte eine langwierige Abstimmung über bleiben oder weiterfahren, bei der sich schließlich jene durchsetzten, die weiterfahren wollten.

Sie begannen bereits mit dem Anker lichten, diesmal eine mühsame Arbeit, als es hieß, wir bleiben. Etwas



protestierend fügten wir uns der neuen Entscheidung, erfreulicherweise, wie sich im Nachhinein herausstellte, denn Surfbrett und Segelboot wurden zu Wasser gelassen.

Chance auf Surfen!, für jene, die noch nie auf einem Surfbrett standen gab es eine theoretische und dann auch praktische Einweisung, aber . . . Trotz vielfacher Rückschläge gaben sie nicht auf, waren doch die Maate in der Nähe, um alle, manchmal vor Kälte bibbernd, zurück an Bord zu holen.

Dort erklang bereits vielstimmig "My Body is over the Ocean...". Bei Kerzenschein sangen wir bis in die Nacht (und einige bis in den Schlaf) - ein harmonischer Ausklang.

Vor Staveren, überquerten wir bei Gegenwind einen knapp zwölf Kilometer langen See, mußten ihn also kreuzen, bzw. Zickzack-Kurs segeln. Jetzt zeigte sich, daß wir etwas gelernt hatten. Die Wendemanöver gelangen und zwischendurch blieb Zeit für einen kurzen Klönschnack. Ab und zu spritzte Wasser über die Back. Es schien das Finale unserer Seefahrt zu sein.

Wieder im IJsselmeer, die Kirchtürme von Enkhuizen am Horizont bereits erkennbar, mußten wir uns damit abfinden, daß der Törn langsam zu Ende ging.

Samstags verholten wir noch in den Hafen. Dort hieß es aufklaren und Abschied nehmen.

Vielen Dank an Käptain und Besatzung und vielleicht bis zum nächsten Jahr!

Asko Krüger

Frankfurter Ordinarien erfreuen sich gewisser Wertschätzung. Folgende Rufe kamen der Redaktion zu Ohren: Kaas nach Mannheim, Kreikebaum zur EBS und nach Marburg, Ordelheide nach Wien und Sautter nach Göttingen. Über Wechsel-Entscheidungen werden wir (mit Bedauern) berichten, wenn sich etwas tut.

Karin Maus, wer kennt sie nicht, die gute Seele des Marketing-Lehrstuhls, hat geheiratet. Nach jahrelanger, reiflicher Überlegung griff sie nun zu und führte Rolf Hettwer zum Traualtar. Der Gatte ist manchen sicher noch als Ausnahmeerscheinung des Wissenschaftsbetriebs bekannt (Vorzeige-Hiwi bei Kaas, Einser-Examen und dann doch nicht wiss. MA geworden, sondern glücklich als Lehrer an einer kaufmännischen Berufsschule) Viel Glück den beiden!

Noch in diesem Semester soll die Habilitation von Jochen Böcking und Volker Caspary über die Bühne gehen. Wir drücken die Daumen!

rer.pol. hat jetzt mehrfach Flankenschutz erhalten. Jutta Hartke besorgt ab sofort die Öffentlichkeitsarbeit der FWG, was mittelbar sicher auch rer.pol zugute kommen wird, Eberhard Schott wird als Herausgeber fungieren. Anzeigenakquise soll mit einer Provisionsregelung verknüpft werden. Joh. Schulz-Spathelf hat deshalb die Hoffnung, in Zukunft vielleicht auch mal wieder andere Artikel als bloß feuilletonistisch-humoristische verfassen zu dürfen.

Rupert Ahrens, seines Zeichens Ex-Asta-Vorsitzende-rund Sponti, ist nun auch der FWG beigetreten. Sollten sich in der FWG tatsächlich frauenfeindliche Elemente befinden, wie von gewissen blaustrümpfigen Zirkeln mit konstanter Fixierung kolportiert wird, so bewirkt der Beitritt von Rupert Ahrens doch einen gewissen Ausgleich in die frauenfreundliche Richtung. Willkommen!

Notizbuch

Beim letzten Jour Fix gab es trotz geringer Beteiligung eine Konzentration von Controllern (Christine Nemeth, Werner Hinz u.a.). Von diesen ergeht folgender Hilferuf an die Mitgliedschaft: "Wer kennt **vergleichende** Literatur über Bilanzierungsrichtlinien in den europäischen Ländern?" Alle Fachkollegen möchten sich doch bitte mal zurücklehnen und nachdenken, ob sie hier mit einem Tip helfen können.

Der Fachbereich erlaubte sich eine unkonventionelle Berufung: Von der **Fachhochschule** Friedberg warb man Herrn Prof. Dr. Jörg Link ab, der schwerpunktmäßig absatzwirtschaftliche Veranstaltungen anbieten wird. Gleichwohl wurden Prof. Link habilitationsadequate Leistungen bescheinigt. Die Fachhochschul-Station ist also nicht als Widerspruch zur universitären Ambitionen anzusehen, wie einige jüngere Artikel in der ZfB belegen.

Weiß eigentlich jemand, was unser unermüdlicher Verwaltungs-Chef Detlef Hartung beruflich tut? Nein ? Voilà, es folgen ein paar Statements: Die Frankfurter Polytechnische Gesellschaft (175 Jahre alt) gründete 1837 die Blindenanstalt Frankfurt. Diese ist nicht nur Wohnstätte für Sehbehinderte, sondern in erster Linie Unterrichtsstätte. Die Betroffenen erhalten hier zum Beispiel die Möglichkeit, den Umgang mit DV-Geräten zu einer hohen Fertigkeit zu entwickeln. Dabei helfen Zusatzgeräte (Braille-Zeilen an der PC-Tastatur, Sprachprozessoren u.ä.), die von IBM konstruiert, beschafft oder finanziert werden. Die Mitarbeiter von D. Hartung entwickeln darüber hinaus in Projekten neue Berufsbilder (z.B. im Bereich Telefonmarketing oder Dokumentation). Hartung selbst obliegt die Geschäftsführung der Blindenanstalt und damit auch die Berichterstattung gegenüber dem Stiftungskuratorium. Diese Tätigkeit ist keineswegs so trocken, wie mancher meinen mag. Hartung ist z.B. ständig auf der Suche nach Geldquellen zur Finanzierung neuer Projekte und zur Unterstützung kultureller Aktivitäten von oder mit Blinden. Sehr sehenswert ist etwa die Skulpturensammlung der Blindenanstalt. Die Objekte werden aus Speckstein gefertigt und zeichnen sich durch weiche, harmonische Formen aus. Auch "Rauminstallationen" wurden schon gezeigt ("Dialog im Dunkeln", Mousonturm), die Sehenden einen Eindruck von der Welt der Blinden verschaffen.

Hans Thomas Richter hat auch eine besondere Beziehung zur Stiftung Blindenanstalt. 1985 prüfte er im Namen der Sozietät Gutberlet den Jahresabschluß 1984 der Stiftung, die gerade einen neuen Leiter suchte. Ein entsprechender Tip führte zur Einstellung von Detlef Hartung (s.o.). Nun folgt er D. Hartung als Verwaltungsleiter in die Blindenanstalt, deren Bilanzzahlen sich seit 1985 verfünffacht haben. Die Zahl der Mitarbeiter wuchs seitdem auf 23.

Dr. Harald Wachenfeld rollt weiter die Märkte auf. Nach seinem britischen Zwischenspiel bei Black & Decker trat er im Sommer in die Sony Deutschland GmbH ein, für die er seit dem 1.10. die Niederlassung in Leipzig leitet.

Den Procter und Gamble-Förderpreis für Diplomarbeiten auf dem Gebiet des Umweltschutzes erhielt unter anderen Volker Gromer für seine Arbeit zur Kosten-Nutzen-Analyse umweltbewußten Verhaltens als Grundlage eines ökologische orientierten Marketing. Herzlichen Glückwunsch!

Derzeit kommen in Frankfurt vier Bewerber auf einen Studienplatz in VWL, aber nur 2,1 auf einen BWL-Platz. Der Grund ist vielleicht nicht allen bekannt: VWL ist ein sog. weiches NC-Fach. Wer sich bewirbt, erhält auch einen Studienplatz, vielleicht aber nicht an der Wunsch-Uni. BWL ist jedoch hart (zumindest in dieser Phase). Nicht alle Bewerber werden zugelassen. Also schreiben sich viele potentiell gefährdete Bewerber in VWL ein und wechseln nach dem Vordiplom.

Prof. Klaus Peter Kaas ist nun als Dekan in Amt und Würden. Netterweise fand er beim Dekanempfang sogar einige freundliche Begrüßungsworte für die FWG. (Man ist ja sooo dankbar...). Prädekan ist übrigens Prof. R. Eisen.

Dr. Manfred Weber, dessen Wechsel von der Bundesbank zur Bank für Internationalen Zahlungsausgleich wir erst kürzlich meldeten, ist schon wieder auf Achse. Der Bundesverband Deutscher Banken kürte den Währungsfachmann zum Hauptgeschäftsführer. Die honorige Börsezeitung konnte sich nur schwer damit abfinden, daß mit Dr. Weber ein Mann an die Spitze kommt, der "einem größeren Kreis in der Praxis weitgehend unbekannt ist". Gleich drei Hinweise auf die relative Jugend unseres Mitglieds wurden in einer entsprechenden Meldung untergebracht. Man muß sich fragen, ob in gewissen Kreisen Alter eigentlich als ein Verdienst gilt und ob dieses nicht auch durch Kompetenz wettgemacht werden kann.

Karlheinz Schlotthauer, bisher bei Hans Matthöfer angesiedelt, baut in Zukunft die Abteilung Investment Research bei der Helaba Trust auf. Es handelt sich hier um eine neue Tochter der Helaba.

Floßfahrt auf der Isar

Vom 4. - 6. September 1992 fahren wir nach München. Los geht es Freitagnachmittag gegen 15.00 Uhr mit dem Bus von Frankfurt (Zusteigen von unterwegs möglich). München bei Nacht erwartet uns.

Am nächsten Tag dann der Höhepunkt: eine zünftige Floßfahrt von Wolratshausen nach München, mit Bier, Brez'n und Weißwurst sowie einer bayerischen Blaskapelle auf dem Floß (bei Regen Alternativ-Programm). Abends Besuch im Kabarett oder einem Werkstatt-Theater möglich. Am Sonntagnachmittag geht's nach einem Biergartenbesuch wieder zurück nach Frankfurt.

Die Mindestteilnehmerzahl beträgt 50 Personen; Partner(-innen) sind gerne willkommen. Die Kosten für Busfahrt, Hotel inkl. Frühstück und Floßfahrt betragen ca. DM 380,— pro Person. Das genaue Programm und die exakte Kalkulation wird entsprechend der Teilnehmerzahl festgelegt. Anmeldungen sind ab sofort möglich. Bitte senden Sie Ihre Anmeldung bald zurück, damit wir planen können.



Anmeldung

Hiermit melde ich mich mit insgesamt _____ Personen für das München-Wochenende vom 4. - 6. September 1991 an. DM 100,-- pro Person Anzahlung habe ich auf das Konto der FWG Nr. 676 004 bei der Frankfurter Sparkasse, BLZ 500 502 01, eingezahlt.

Name: _____

Adresse: _____

Unterschrift/Datum: _____

Bitte einsenden an: Frankfurter Wirtschaftswissenschaftliche Gesellschaft e. V.
Postfach 11 19 32-55 D-6000 Frankfurt am Main 1

Es ist mir mal wieder ein Lapsus passiert. In der letzten Ausgabe zeichneten wir den Artikel "Personaleinsatz - Planung unter Praxisbedingungen" mit Thomas Spengler als Autor. Tatsächlich handelte es sich jedoch um ein Autorenkollektiv:

Gerhard Muche
Andreas Suck
Thomas Spengler
Andreas Heinecke

Sorry!



auch für alle Druckteufel in dieser Ausgabe.

Ich wünsche der rer.pol ein langes Leben und mir, daß ich sie zweimal im Jahr lesen darf, ohne auf Korrekturen achten zu müssen.

*Reinhold
Tischmann*