

Hermann Witte*

Die Gewinnmaximierung aus der Sicht der Ethik

Schlüsselworte: Gewinnmaximierung, Ethik, ökonomisches Gleichgewicht, ökonomische Nachhaltigkeit, Wettbewerb

Keywords: profit maximization, ethic, economic equilibrium, economic sustainability, competition

Słowa kluczowe: maksymalizacja zysku, etyka, równowaga ekonomiczna, zrównoważony rozwój gospodarczy, konkurencja

Einleitung

Der Gewinn und die Gewinnmaximierungstheorie sind zwei Begriffe, die in der Literatur unterschiedlich beurteilt werden. Die Skala der Bewertungen geht von absolut notwendig bis verwerflich. Die beiden Begriffe sind eng mit der Marktwirtschaft bzw. der marktwirtschaftlichen Theorie¹ verbunden. Insbesondere in der marktwirtschaftlichen Praxis sind beide Begriffe heute dominant und werden als zu verfolgende Dogmen angesehen. Eine massive Kritik ist aktuell an der unternehmerischen Verhaltensweise, die zur Verfolgung der beiden Dogmen führt, aus marktwirtschaftlicher Sicht kaum anzutreffen. Anders ist dies im Sozialismus,² der die Marktwirtschaft als Kapitalismus bezeichnet. Doch diese Seite ist seit der „Wende“ der überwiegenden Anzahl der sozialistischen Staaten zur Marktwirtschaft auffallend still. Auch die alten Lehren der Sozialwirtschaft³

* Dr. Hermann Witte, Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Logistik und Umwelt-ökonomie, Institut für Management und Technik, Hochschule Osnabrück, Campus Lingen

¹ Vgl. u.a. Samuelson, P.A.: Economics, New York 1948 (2009¹⁹ mit Nordhaus, W.) (deutsch: Volkswirtschaftslehre, 3. Aufl., 2007)

² Vgl. u.a. Marx, K.: Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, 1. Bd., 40. Aufl., Berlin 2013, 2. Bd. 33. Aufl., Berlin 2012, 3. Bd., 34. Aufl., Berlin 2012 (Hamburg 1867¹); Euchner, W./Grebing, H. u.a.: Geschichte der sozialen Ideen in Deutschland: Sozialismus – Katholische Soziallehre – Protestantische Sozialethik, 2. Aufl., hrsg. V. Grebing, H., Wiesbaden 2005 (Essen 2000¹)

³ Vgl. u.a. Nell-Breuning, O.v.: Die soziale Enzyklika, Köln 1932, ders.: Soziallehre der Kirche, Wien 1977

und der Gemeinwirtschaft⁴ haben heute kaum noch Gewicht und üben keine ernst zu nehmende Kritik aus. Alternativen erwachsen allerdings in der aktuellen Nachhaltigkeitsforschung⁵ und in der Corporate Social Responsibility (CSR-) Forschung.⁶ Insbesondere durch die CSR-Forschung erhält die Ethik und insbesondere die Wirtschaftsethik wieder mehr Bedeutung.

Im Folgenden sind die Begriffe Gewinn und Gewinnmaximierung zu diskutieren, um die Ergebnisse der Forschungen zur ökonomischen Nachhaltigkeit verständlich zu machen. Ein Ergebnis dieser Forschungen ist, dass die ökonomische Nachhaltigkeit dann hergestellt wird, wenn Unternehmen keine Wertschöpfung und damit keinen Gewinn erzielen.⁷ Dieses Ergebnis ist für viele Ökonomen nicht nachvollzieh- bzw. nicht durchsetzbar. Es muss daher diskutiert werden.

Für diese Diskussion ist zunächst eine Diskussionsbasis zu schaffen. Es gibt in der ökonomischen Literatur verschiedene Gewinnbegriffe, die sich jeweils auf eine spezielle Betrachtungsebene beziehen. In diesem Rahmen wird nur auf den Gewinn gemäß Kosten- und Leistungsrechnung (interne(s) Rechnungswesen bzw. -legung eines Unternehmens) Bezug genommen, da die Kosten- und Leistungsrechnung die Planungsgrundlage für Unternehmen bildet.

Es soll im Folgenden nicht der Begriff Gewinn erörtert werden. Es geht darum, die Gewinnmaximierungsthese zu überprüfen. Es wird auf die marktwirtschaftliche Theorie, mit den beiden Varianten vollkommene und unvollkommene Konkurrenz, und die Alternativen, die Gemeinwirtschaft und die ökonomische Nachhaltigkeit, Bezug genommen.

Gewinnmaximierung bei vollkommener Konkurrenz

Das Idealmodell der marktwirtschaftlichen Ökonomie ist die vollkommene Konkurrenz (vollkommener Wettbewerb). In diesem Modell werden u.a. unendliche viele Anbieter und Nachfrager unterstellt.⁸ Der Wettbewerb am Markt ist so intensiv, dass sich die Anbieter (Unternehmen) mit den Preisen unterbieten bis ihnen kein Gewinn mehr bleibt.

⁴ Vgl. u.a. Mises, L.v.: *Die Gemeinwirtschaft – Untersuchungen über den Sozialismus*, Jena 1922; T. Thiemeyer, *Gemeinwirtschaftlichkeit als Ordnungsprinzip: Grundlegung einer Theorie gemeinnütziger Unternehmen*, Berlin 1970; Ostrom, E.: *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*, Cambridge u.a. 1990 (deutsch: *Die Verfassung der Allmende: Jenseits von Staat und Markt*, Tübingen 1999/Dritter Nachdruck 2013)

⁵ Vgl. u.a. H. Witte, *Die nachhaltige Marktwirtschaft. Wirtschaften ohne self-made Krisen*, Berlin 2013, insbes. S. 119–144

⁶ Vgl. u.a. Europäische Kommission: *Europäische Rahmenbedingungen für die soziale Verantwortung der Unternehmen – Grünbuch*, KOM(2001) 366 endg.; Europäische Kommission: *Eine neue EU-Strategie (2011-14) für die soziale Verantwortung der Unternehmen (CSR)*, KOM(2011) 681 endg.

⁷ Vgl. H. Witte, *Die nachhaltige Marktwirtschaft...*, S. 125–144.

⁸ Vgl. zum Modell und den Annahmen F. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, New York 1921, S. 51–93

In dieser Situation bedeutet ein Verzicht auf Gewinnmaximierung, Verlust zu machen. Da aber Unternehmen, die Verluste realisieren sich nicht langfristig am Markt halten können, ist Gewinnmaximierung eine Überlebensstrategie. Die Gewinnmaximierung ist eine Strategie, die das Angebot am Markt sichert und niemanden schadet.

Die Gewinnmaximierungsstrategie hat nur theoretische Bedeutung, da das Modell der vollkommenen Konkurrenz aufgrund realitätsferner Annahmen keine bzw. kaum Relevanz für die Praxis besitzt. Lediglich auf ausgewählten Börsen können die Annahmen der vollkommenen Konkurrenz erfüllt werden.

Gewinnmaximierung bei unvollkommener Konkurrenz

Aufgrund der Rigidität des Modells der vollkommenen Konkurrenz arbeitet die Ökonomie spätestens seit Chamberlin⁹ (1933) mit dem Modell der unvollkommenen Konkurrenz (unvollkommener Wettbewerb). Dieses Modell ist praxisrelevant. Ein Modell dieser Richtung ist das Modell des funktionsfähigen (workable) Wettbewerbs von Clark,¹⁰ das sich in der praktischen Wettbewerbspolitik durchgesetzt hat und in vielen Ländern die Basis des Wettbewerbsrechts bildet. Als Beispiel kann auf das Wettbewerbsrecht in der Bundesrepublik Deutschland verwiesen werden.¹¹

Vergleicht man das Modell der vollkommenen Konkurrenz mit dem Modell der unvollständigen Konkurrenz bzw. dem Modell des funktionsfähigen Wettbewerbs, so stellt man zwei Fakten fest: Erstens, das Modell der vollkommenen Konkurrenz besitzt kaum Bedeutung für die Praxis, während das Modell der unvollkommenen Konkurrenz bzw. das Modell des funktionsfähigen Wettbewerbs praxisrelevant ist. Zweitens, das Modell der vollkommenen Konkurrenz enthält eine eindeutige und unmissverständliche Aussage zum Gewinn der Unternehmen. Der Gewinn muss null sein. Das Modell der unvollkommenen Konkurrenz bzw. des funktionsfähigen Wettbewerbs ist unvollkommen hinsichtlich der Aussage zum Gewinn der Unternehmen. Es gibt schlicht keine Aussage zum Gewinn. Es kann somit die Schlussfolgerung gezogen werden, dass im Modell der unvollkommenen Konkurrenz bzw. des funktionsfähigen Wettbewerbs der Praxisbezug durch die Vernachlässigung einer Aussage zum Gewinn erkaufte wird.

Diese Tatsache ist nicht nur für die Theorie und die Praxis eine nicht zu akzeptierende Vereinfachung, sondern hat – wie sich anhand vieler Lehrbücher und der in der Praxis

⁹ E.H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, 8th Ed., 3rd Printing, Cambridge (Mass.) 1969 (1st Ed. 1933).

¹⁰ Vgl. J.M. Clark, *Towards a Concept of Workable Competition*, „American Economic Review“, vol. 30 (1940), S. 241–256.

¹¹ Vgl. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) vom 27. Juli 1957 (BGBl. I S. 1081) in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. August 1998 (BGBl. I S. 2546), geändert durch Gesetz vom 22. Dezember 1999 (BGBl. I S. 2626).

üblichen Handlungsweise leicht belegen lässt – dazu geführt, dass das Gewinnmaximierungsprinzip in ein praxisrelevantes Modell übertragen wurde/wird, obwohl das Prinzip nur für ein theoretisches Modell mit eindeutiger Aussage zum Gewinn anzuwenden ist. Die Konsequenz ist sehr einfach und einleuchtend: die in der Praxis verwirklichte Ökonomie kann nur in die Krise führen und hat Auswirkungen, die mit ethischen Vorstellungen nicht vereinbar sind. Diese Konsequenz und ihre Auswirkungen sind im Folgenden deutlicher herauszuarbeiten.

Gewinnmaximierung in einer kleinen Volkswirtschaft

Zur einfachen und verständlichen Veranschaulichung der Konsequenz und der Auswirkungen der Gewinnmaximierung in der Praxis wird auf eine kleine Volkswirtschaft zurückgegriffen in der es nur ein Unternehmen und zwei Bürger gibt. Die Bürger arbeiten in dem Unternehmen und stellen ein lebensnotwendiges Gut her, das sie auch kaufen und konsumieren. Es wird unterstellt, dass jeder Bürger von dem lebensnotwendigen Gut in einer Wirtschaftsperiode eine Mengeneinheit benötigt. Die volkswirtschaftlichen Zusammenhänge lassen sich an einer Produktionsfunktion darstellen. Die einzelwirtschaftliche Produktionsfunktion ist in diesem Fall gleich der gesamtwirtschaftlichen Produktionsfunktion.

Die bekannteste Produktionsfunktion ist die Cobb-Douglas-Produktionsfunktion. Sie lautet:¹²

$$x = f(A^\alpha K^\beta) \text{ für } \alpha + \beta = 1 \quad (1)$$

mit

x = Produktionsmenge

A = eingesetzte Arbeit

K = eingesetztes Kapital

α = Produktionselastizität der Arbeit

β = Produktionselastizität des Kapitals

$\alpha + \beta$ = Skalanelastizität

Da die Cobb-Douglas-Produktionsfunktion die Produktionsmenge ausweist, muss sie für den in diesem Rahmen relevanten Zweck noch in eine wertmäßige Produktionsfunktion transformiert werden, die den Wert der Produktionsmenge ausweist. Diese Produktionsfunktion lautet in der einzelwirtschaftlichen Version:¹³

¹² Vgl. C.W. Cobb, P.H. Douglas, *A Theory of Production*, „American Economic Review“ 1928, vol. XVIII, Supplement, S. 139–165.

¹³ Vgl. zur Funktion und dem Vergleich des Ergebnisses mit der Cobb-Douglas-Produktionsfunktion H. Witte, *The Monetary Production Function as Basis of Sustainability*, in: H. Witte, M. Jedlinski, R.O. Dichiara, ed. *Sustainable Logistics*, Bahia Blanca 2012, S. 13–23, insbes. S. 19–22.

$$E = f(AK + KK) \quad (2)$$

mit

E = Erlös (für eine gesamtwirtschaftliche Produktionsfunktion ist statt mit dem Erlös mit dem Bruttoinlandsprodukt zu arbeiten)

AK = Kosten der eingesetzten Arbeit

KK = Kosten des eingesetzten Kapitals

Für das obige Beispiel sind jetzt Werte zu finden, die den Bürgern ein menschenwürdiges Dasein ermöglichen. Es müssen pro Wirtschaftsperiode zwei Mengeneinheiten des lebensnotwendigen Gutes produziert werden. Die Bürger müssen so viel Lohn erhalten, dass sie sich jeder eine Mengeneinheit des Gutes kaufen können. Damit dies möglich ist, müssen der Lohn und der Preis des Gutes in einem bestimmten Verhältnis stehen. Nicht jedes Verhältnis von Lohn und Preis ermöglicht den Kauf des Gutes durch die Bürger. Die Zusammenhänge lassen sich anhand der wertmäßigen Produktionsfunktion erläutern, da sich der Erlös aus dem Verkauf des Gutes ergibt. Der Erlös errechnet sich aus dem Preis (p) durch Multiplikation mit der verkauften Menge (x) des Gutes:

$$E = p \cdot x \quad (3)$$

mit

E = Erlös

p = Preis des Gutes pro Mengeneinheit

x = verkaufte Mengeneinheiten des Gutes

Die Gleichung (2) kann also wie folgt geschrieben werden:

$$p \cdot x = f(AK + KK) \quad (4)$$

Damit sich die Bürger das Gut kaufen können, muss ein Preis gefunden werden, der den Erlös des Unternehmens und die Kosten des Unternehmens gleich macht. Die Kosten des Unternehmens sind die Löhne für die beiden Bürger. Ein Bürger ist Arbeiter. Sein Lohn entspricht den Kosten der Arbeit. Der andere Bürger ist der Kapitalgeber. Seine Entlohnung entspricht den Kapitalkosten. Die Kombinationen von Preisen und Löhnen, die einen Kauf je einer Mengeneinheit des Gutes ermöglichen, sind in Tabelle 1 ausgewiesen.

Aus Tabelle 1 erkennt man, dass bei einem Preis des Gutes von null und Löhnen von null, beim Preis von eins und einem Lohn von eins, bei einem Preis von zwei und einem Lohn von zwei usw. immer die Entlohnung der Bürger genau ausreicht, um die eine zum Leben benötigte Mengeneinheit des Gutes zu kaufen. Um ein menschenwürdiges Leben zu ermöglichen, muss immer der Preis des Gutes pro Mengeneinheit dem Lohn pro Bürger entsprechen. Bei diesem Verhältnis von Preis und Lohn ist selbst bei einem sehr hohen Preis von theoretisch unendlich ein menschenwürdiges Leben möglich. Die ethischen Vorstellungen sind erfüllt. Es liegt keine Gewinnmaximierung vor. Im Folgenden

ist jetzt zu prüfen, wie sich die Situation in der kleinen Volkswirtschaft verändert, wenn Gewinnmaximierung betrieben wird.

Tabelle 1. Kombinationen von Preisen und Löhnen bzw. Erlös und Kosten in Geldeinheiten

Anzahl Bürger	Mengeneinheiten	Preis	Lohn	Erlös	Kosten
2	2	0	0	0	0
2	2	1	1	2	2
2	2	2	2	4	4
2	2	3	3	6	6
2	2	4	4	8	8

Quelle: eigene Darstellung.

Die Strategien zur Verfolgung der Gewinnmaximierung ergeben sich aus der Formel für den Gewinn. Sie lautet:

$$G = E - K \quad (5)$$

mit

G = Gewinn

E = Erlös

K = Kosten

Zur Durchsetzung der Gewinnmaximierung ergeben sich gemäß Formel (5) zwei Strategien: (1) Erlösmaximierung und (2) Kostenminimierung. Beide Strategien sind anhand von Tab. 1 zu veranschaulichen. Der Einfachheit halber wird von einem Preis von eins und einem Lohn von eins ausgegangen (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2. Auswirkungen der Gewinnmaximierung

Anzahl Bürger	Mengeneinheiten	Preis	Lohn	Erlös	Kosten
2	2	1	1	2	2
2	2	1,5	1	3	2
2	2	1	0,5	2	1
2	2	1,5	0,5	3	1

Quelle: eigene Darstellung.

Zunächst wird die Strategie Erlösmaximierung veranschaulicht. In einem ersten Schritt zur Erlösmaximierung wird der Preis des Gutes von eins auf eins Komma fünf (1,5) erhöht. Der Erlös des Unternehmens steigt dann auf 3 Geldeinheiten. Der Lohn beträgt weiterhin eine Geldeinheit pro Bürger. Die Kosten für das Unternehmen liegen

auch jetzt bei zwei Geldeinheiten. Da der Lohn im Verhältnis zum Preis jetzt zu niedrig ist, kann keiner der beiden Bürger die benötigte Mengeneinheit des lebensnotwendigen Gutes kaufen. Die Bürger müssen verhungern. Die Situation ist ökonomisch ineffizient und ethisch unmenschlich.

Die gleiche Wirkung wird erzielt, wenn das Unternehmen die Strategie Kostenminimierung verfolgt und die Löhne auf null Komma fünf (0,5) Geldeinheiten senkt. Die kombinierte Strategie, die Preise auf 1,5 Geldeinheiten zu erhöhen und gleichzeitig die Löhne auf 0,5 Geldeinheiten zu senken, führt zum gleichen Ergebnis. Die wertmäßigen Auswirkungen werden zwar stärker. An der Situation der Bürger ändert sich jedoch nichts. Es ist für die ökonomische und ethische Beurteilung der Situation egal, ob etwas mehr Geld zum Kauf des Gutes fehlt.

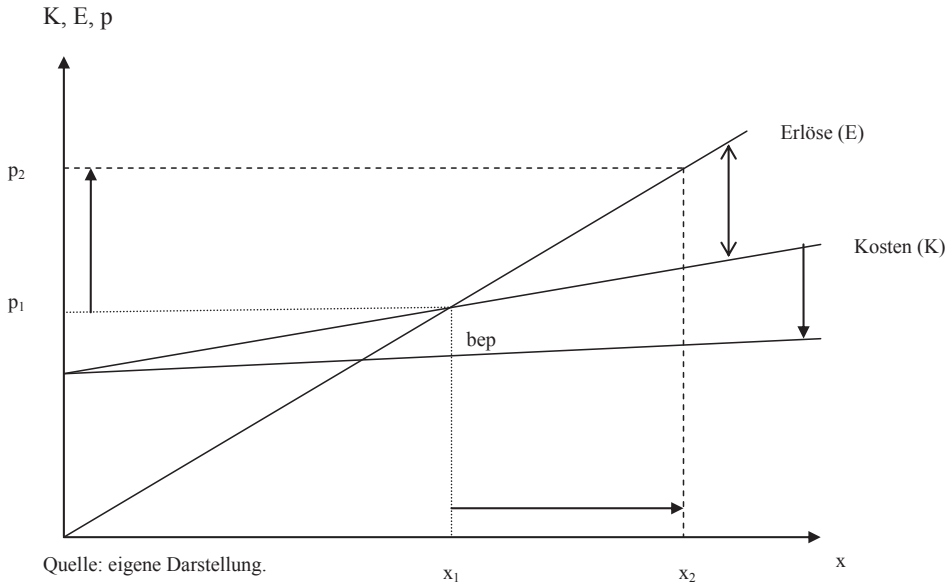
Das Beispiel zeigt sehr deutlich, welche Mechanismen in der Praxis ablaufen. Der einzige Unterschied zur Praxis besteht im zeitlichen Ablauf des Verarmungsprozesses der Bürger. In der Praxis läuft der Prozess nicht so abrupt bzw. kurzfristig ab wie im Beispiel. Der Prozess läuft über Jahrzehnte ab. Zudem sind die Löhne höher, es gibt mehr Bürger, mehr Güter, mehr Lohngruppen etc. Doch am Prinzip ändert sich nichts. Preiserhöhungen ohne entsprechende Lohnerhöhungen gibt es in der Praxis sehr häufig. Markante Beispiele sind Inflation und die Einführung des Euros. Auch Lohnsenkungen mit und ohne Preiserhöhungen sind bekannt. Dieser Effekt tritt zum Beispiel auf, wenn Bürger in andere Lohngruppen mit niedriger Bezahlung eingeordnet werden. An diesbezüglichen Beispielen aus der Praxis mangelt es nicht. Es sei nur auf die Einordnung von Bürgern in die Niedriglohngruppe „Logistik“ verwiesen. Sehr markante Beispiele gibt es auch bei der Umgehung des Mindestlohns.

Gewinnmaximierung gemäß der „break-even-point“-Analyse

Die Zusammenhänge hinsichtlich der Gewinnmaximierung lassen sich auch anhand der „break-even-point“-Analyse grafisch veranschaulichen. Dazu sind drei Fälle zu unterscheiden: (1) steigende Preise, (2) konstante Preise und (3) fallende Preise.

In Abbildung 1 ist der Fall der Gewinnmaximierung bei steigenden Preisen (p) und steigender Absatzmenge (x) dargestellt. Bisher wurde ausgeführt (s. Formel 5), dass sich die Gewinnmaximierung aus zwei Strategien, der Erlösmaximierung und der Kostenminimierung, ergibt. Aus der Formel für den Erlös (Formel 3) und der Formel (4) kann gefolgert werden, dass sich die Strategie Erlösmaximierung wiederum in zwei Substrategien zerlegen lässt: (1) Preis- und (2) Mengenmaximierung. Die drei Strategien zur Gewinnmaximierung, die Preismaximierung, die Mengenmaximierung und die Kostenminimierung, sind in Abb. 1 durch Pfeile eingetragen. Die Gewinnmaximierung selbst ist als Doppelpfeil eingezeichnet.

Abbildung 1. Veranschaulichung der Gewinnmaximierung anhand der „break-even-point“-Analyse bei steigenden Preisen



Quelle: eigene Darstellung.

Aus Abbildung 1 erkennt man, dass ein Unternehmen den „break-even-point“ (bep) erreicht, wenn Erlöse und Kosten gleich sind. In diesem Punkt macht ein Unternehmen gemäß Formel (5) keinen Gewinn. Operiert ein Unternehmen links vom „break-even-point“ macht es Verlust. Beim Agieren rechts vom „break-even-point“ erzielt das Unternehmen Gewinn. Es ist festzustellen, dass ein Unternehmen auch ohne die rigiden Annahmen der vollkommenen Konkurrenz keinen Gewinn machen kann. Es kann durch eigenes Handeln den „break-even-point“ realisieren und keinen Gewinn machen. Mit anderen Worten, der von der vollkommenen Konkurrenz angestrebte Idealpunkt ist durchaus und ohne rigide Annahmen in der unvollkommenen Konkurrenz bzw. bei funktionsfähigem Wettbewerb zu realisieren.

Überträgt man jetzt allerdings auch die in der vollkommenen Konkurrenz notwendige Strategie der Gewinnmaximierung auf die unvollkommene Konkurrenz bzw. den funktionsfähigen Wettbewerb, so wird nicht der „break-even-point“ erreicht, sondern ein Punkt rechts von diesem Punkt. Aus Abbildung 1 erkennt man am Verlauf der Erlös- und der Kostenkurven, dass die Gewinnmaximierung letztlich bis ins Unendliche fortgeführt werden kann. Rechts vom „break-even-point“ gehen die beiden Kurven wie eine offene Schere immer weiter auseinander. Der Gewinn wird immer größer und wird schließlich theoretisch unendlich groß.

Die beiden Teilstrategien Preismaximierung und Kostenminimierung können Unternehmen je nach Marktform eigenständig oder mittels Kooperation bzw. Absprache mit anderen Unternehmen verwirklichen. Für die Verwirklichung der Teilstrategie Mengenmaximierung sind sie auf die Ausnutzung des Gesetzes der Massenproduktion¹⁴ und die Ausnutzung des technischen Fortschritts, der u.a. zur Erhöhung der Produktionsgeschwindigkeit führt, angewiesen.

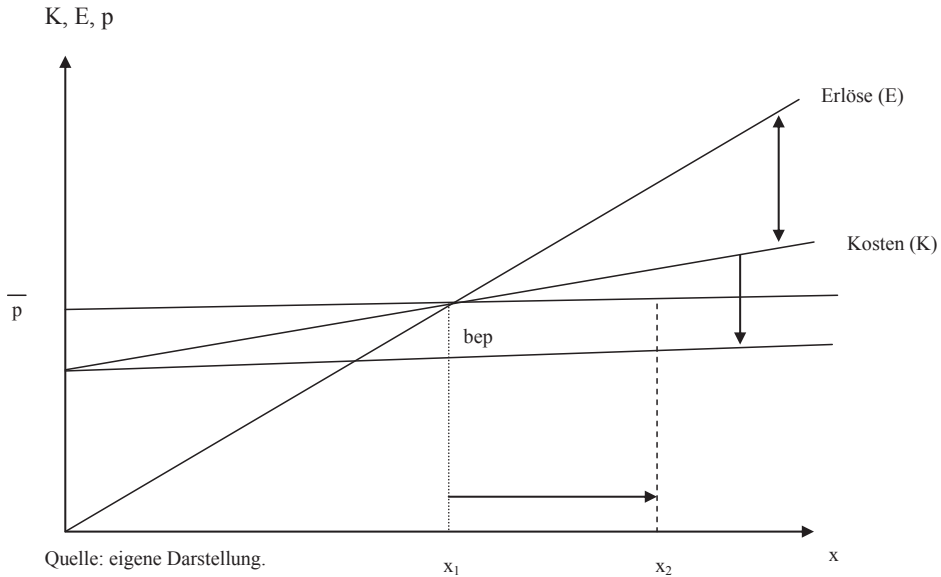
Die Erhöhung der Produktionsgeschwindigkeit bewirkt, dass Unternehmen immer größere Produktionsmengen pro Zeiteinheit herstellen können. In vielen Branchen ist die Produktionsgeschwindigkeit mittlerweile so groß, dass Unternehmen ihre Produktion nicht mehr auf dem heimischen Markt absetzen können und globalisieren müssen (z.B. Automobilindustrie, Computerindustrie etc.).

Die Auswirkungen der konsequenten Durchsetzung der Gewinnmaximierungsstrategie sind weltweit deutlich zu erkennen: (1) Die Kapitalkonzentration steigt merklich, (2) in vielen Branchen bieten nur noch wenige weltweit tätige Unternehmen an, (3) kleinere und mittlere Unternehmen scheiden aus dem Markt aus, (4) Arbeitsplätze werden abgebaut, (5) die Löhne - nicht nur der Arbeiter - sinken in vielen Branchen und (6) die Märkte werden in vielen wirtschaftlich schwachen Ländern durch die billigeren Angebote der weltweit tätigen Großunternehmen kaputt gemacht. Die Folgewirkungen sind steigende Subventionen und steigende Staatsverschuldung in vielen Ländern der Welt. Die Verteilung von Wohlstand und Kapital wird extrem ungleich. Ethische Standards werden nicht mehr eingehalten. Ein menschenwürdiges Leben ist für viele Menschen nicht mehr möglich. Sie sind vom Fortschritt und vom Wohlstand abgekoppelt.

In Abbildung 2 ist die Gewinnmaximierung bei konstantem Preis (p) dargestellt. Die Gewinnmaximierung kann jetzt nur noch mittels der zwei Teilstrategien Mengenmaximierung und Kostenminimierung durchgesetzt werden. Der einzige Unterschied zur in Abb. 1 dargestellten Situation ist, dass die Gewinnmaximierung nicht mehr so intensiv durchgesetzt wird, da die Teilstrategie Preismaximierung nicht eingesetzt werden kann. Ansonsten sind die gleichen Wirkungen und Folgewirkungen wie gemäß Abbildung 1 zu erkennen und zu diskutieren.

¹⁴ Vgl. K. Bücher, *Das Gesetz der Massenproduktion*, "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft" 1910, no. 66, S. 429–444.

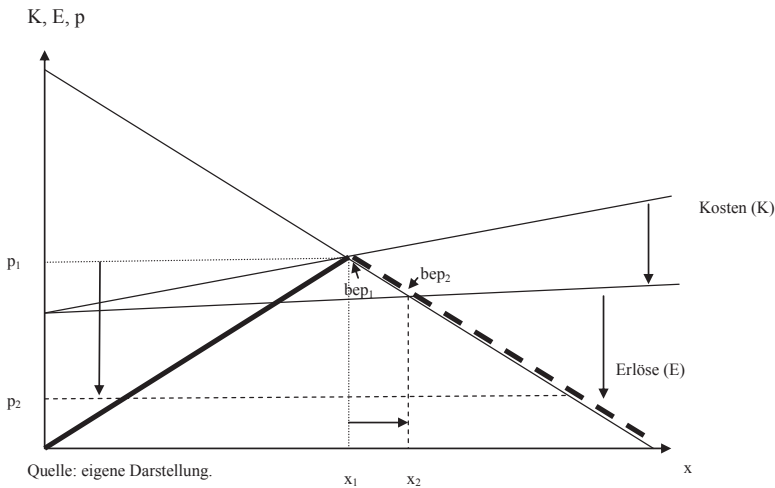
Abbildung 2. Veranschaulichung der Gewinnmaximierung anhand der „break-even-point“-Analyse bei konstanten Preisen



Quelle: eigene Darstellung.

In Abbildung 3 sind schließlich die Zusammenhänge für die Gewinnmaximierung bei fallenden Preisen (p) veranschaulicht. Zur Durchsetzung der Gewinnmaximierung steht dem Unternehmen nur noch die Teilstrategie Kostenminimierung zur Verfügung. Da die Preise sinken, kann keine Preismaximierung betrieben werden. Die Mengenmaximierung kommt nur zum Teil zum Tragen. Es ist nur sinnvoll die Menge soweit zu erhöhen, wie es die Kostensenkung erlaubt. Grund sind die bei fallenden Preisen sinkenden Erlöse. Eine Erhöhung der Menge über x_2 hinaus bringt für das Unternehmen keine Verbesserung der Situation. Eine Erhöhung der Menge auf x_2 und eine Kostensenkung sind aber zwingend notwendig, um Verluste zu vermeiden. Das Unternehmen macht nur in den realisierten „break-even-points“ keine Verluste. Gewinne werden bei keiner Kombination von Preis, Menge und Kosten erzielt. Die Gewinnmaximierungsstrategie kommt genau wie bei vollkommener Konkurrenz nur zum Tragen, um Verluste zu vermeiden.

Abbildung 3. Veranschaulichung der Gewinnmaximierung anhand der „break-even-point“-Analyse bei fallenden Preisen



Quelle: eigene Darstellung.

Aus der in Abbildung 3 dargestellten Situation erwachsen keine negativen Auswirkungen und Folgewirkungen, wie sie sich aus den in Abbildung 1 und Abbildung 2 veranschaulichten Situationen ergeben. Die Situation ist vereinbar mit ethischen Vorstellungen.

Als Fazit der Erörterung der drei grundsätzlich möglichen Situationen hinsichtlich der Durchsetzung der Gewinnmaximierungsstrategie ergibt sich aus allen drei Abbildungen, nur im „break-even-point“ ist bei unvollständiger Konkurrenz bzw. funktionsfähigem Wettbewerb die Gewinnmaximierung nicht mit negativen Wirkungen und Folgewirkungen verbunden.

Alternativen zur intensiven Gewinnmaximierung

Die Feststellung, dass die Gewinnmaximierung auch in der unvollkommenen Konkurrenz nur zur Vermeidung von Verlusten einzusetzen und folglich der „break-even-point“ von Unternehmen zu verwirklichen ist, lässt die Frage entstehen, ob es Alternativen zur intensiven Gewinnmaximierung gibt, die die Durchsetzung der Gewinnmaximierung über den „break-even-point“ hinaus verhindern.

Aus der Sicht der Theorie bieten sich die Alternativen Verwirklichung ökonomischer Gleichgewichte und die Verwirklichung der ökonomischen Nachhaltigkeit an. Die theoretisch fundierte Praxis hat die Alternative Gemeinwirtschaft anzubieten. Alle drei Alternativen sollen im Folgenden kurz erörtert werden.

Ökonomische Gleichgewichte

Die ökonomische Gleichgewichtstheorie umfasst viele Gleichgewichtsmodelle¹⁵ auf die in diesem Zusammenhang nicht eingegangen werden kann. Als Basis aller Gleichgewichtsmodelle gilt das Modell von Walras.¹⁶ Nur auf dieses Modell soll in diesem Rahmen Bezug genommen werden.

Walras formuliert das ökonomische Gleichgewicht anhand der Einnahmen und Ausgaben der Wirtschaftseinheiten. Ein ökonomisches Gleichgewicht liegt vor, wenn alle Wirtschaftseinheiten ihre Einnahmen auch wieder ausgeben.¹⁷ Es folgt die Formulierung, Einnahmen gleich Ausgaben. Diese Formulierung kommt der Formulierung des „break-even-points“ gleich, in diesem ein Gleichgewicht des Unternehmens vorliegt, wenn die Erlöse gleich den Kosten sind. Es besteht lediglich hinsichtlich der Betrachtungsebenen ein Unterschied. Das „break-even-point“-Gleichgewicht ist auf der Ebene der Kosten- und Leistungsrechnung formuliert, während Walras das Gleichgewicht auf der Geldebene, die auch als pekuniäre Ebene bezeichnet wird, formuliert hat.

Es ist somit festzustellen, dass die Gewinnmaximierung zur Vermeidung von Verlusten bzw. zur Realisierung des „break-even-points“ mit der ökonomischen Gleichgewichtstheorie vereinbar ist. Eine intensive Gewinnmaximierung über den „break-even-point“ hinaus würde ein bestehendes ökonomisches Gleichgewicht wieder zerstören. Da ein ökonomisches Gleichgewicht die einzige ökonomische Situation ist, in der keine ökonomische Krise besteht, wird auch aus der Sicht der Gleichgewichtstheorie deutlich, dass es - wie oben beschrieben - bei intensiver Gewinnmaximierung zu negativen Wirkungen und Folgewirkungen auf die Wirtschaft und die Menschen kommen muss. Ethische Vorstellungen können nicht eingehalten werden.

Die ökonomische Nachhaltigkeit

Die von den Vereinten Nationen propagierte Nachhaltigkeit¹⁸ gliedert sich in die soziale, die ökologische und die ökonomische Nachhaltigkeit. In diesem Rahmen ist lediglich die ökonomische Nachhaltigkeit von Interesse. Die ökonomische Nachhaltigkeit ist gegeben, wenn es in einem Staat bzw. weltweit keine „Armen“ und keine „Reichen“ mehr gibt. Es soll ein Ausgleich von „arm“ und „reich“ verwirklicht werden. Es lässt sich

¹⁵ Vgl. u.a. K. Jaeger, *Gleichgewicht, ökonomisches*, in: *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW)*, 3. Bd., Stuttgart u.a. 1981, S. 671–699 und dort genannte Literatur. Vgl. auch R. Norén, *Equilibrium Models in an Applied Framework*, Berlin, Heidelberg 2013 und dort genannte Literatur.

¹⁶ Vgl. L. Walras, *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, Lausanne, Paris, Bale (Basel) 1874, insbes. S. 112–125, 144, 245–251.

¹⁷ Vgl. L. Walras, *Éléments d'économie politique...*, insbes. S. 112–125, 144, 245–251.

¹⁸ Vgl. V. Hauff (Hrsg.), *Unsere gemeinsame Zukunft. Der Brundtland-Bericht*, Greven 1987.

zeigen, dass die Vorstellung erfüllt werden kann, wenn sich alle Wirtschaftseinheiten in einem ökonomischen Gleichgewicht, dem „break-even-point“, befinden.¹⁹

Es zeigt sich somit, dass die Gewinnmaximierung zur Vermeidung von Verlusten und zur Realisierung des „break-even-points“ nicht nur mit den Vorstellungen von einem ökonomischen Gleichgewicht, sondern auch mit den Vorstellungen von der Durchsetzung der ökonomischen Nachhaltigkeit konform geht.

Die Gemeinwirtschaft

Die Gemeinwirtschaft²⁰ ist genau wie die Gewinnmaximierung, die ökonomischen Gleichgewichtsmodelle und die Modelle der ökonomischen Nachhaltigkeit theoretisch fundiert. Während ökonomische Gleichgewichte und die ökonomische Nachhaltigkeit bisher noch nicht in der Praxis verwirklicht wurden, hat die Idee der Gemeinschaft Einzug in die Praxis erhalten. Beispiele sind die gemeinwirtschaftlichen Unternehmen wie die Bank für Gemeinwirtschaft, die Neue Heimat, die Volksfürsorge. Die gemeinwirtschaftlichen Unternehmen in Deutschland wurden um 1920 von den Gewerkschaften gegründet. Nach rund 60 Jahren gerieten die gemeinwirtschaftlichen Unternehmen in eine schwere Krise. Sie wurden aufgelöst wie die Neue Heimat oder an andere Unternehmen verkauft und in eine andere Rechtsform überführt wie die Bank für Gemeinschaft.

Die Idee der Gemeinwirtschaft lässt sich kurz zusammenfassen. Es war den Unternehmen des gemeinwirtschaftlichen Sektors untersagt, Gewinne zu machen. Es wurde im Prinzip das Agieren der Unternehmen im „break-even-point“ angestrebt. Allerdings wurde kein bestimmtes Verhältnis von Preisen und Mengen sowie von Erlösen und Kosten über die Verwirklichung einer entsprechenden Lohnhöhe vorgeschrieben. Ein Agieren der Unternehmen gemäß Tab. 1 kam daher nicht zu Stande.

Ist wirtschaften ohne Gewinn möglich?

Die Erkenntnis, dass begrenzte Gewinnmaximierung im „break-even-point“ mit Vorstellungen der ökonomischen Gleichgewichtstheorie und Modellen zur ökonomischen Nachhaltigkeit konform geht, führt zu der Frage, ob Unternehmen überhaupt ohne Gewinn operieren können. Das Scheitern der gemeinwirtschaftlichen Unternehmen kann nicht als Indiz, für die Unmöglichkeit des unternehmerischen Agierens ohne Gewinn, herangezogen werden, da diese Unternehmen im Wettbewerb mit erwerbswirtschaft-

¹⁹ Vgl. H. Witte, *Die nachhaltige Marktwirtschaft...*, insbes. S. 119–144.

²⁰ Vgl. zur Idee der Gemeinschaft u.a. Mises, L.v.: *Die Gemeinwirtschaft...*; T. Thiemeyer, *Gemeinwirtschaftlichkeit...*; E. Ostrom, *Governing the commons...*

lichen Unternehmen standen. Ein Unternehmen kann nur ohne Gewinn operieren, wenn auch seine Konkurrenten dies tun. Ansonsten liegt eine Wettbewerbsverzerrung vor. Der Frage, ob Unternehmen ohne Gewinn wirtschaften können, ist im Folgenden nachzugehen. Den Ausgangspunkt der Erörterung bildet die Formel zur Bestimmung des Gewinns. Gemäß Formel (5) ist der Gewinn (G) gleich Null, wenn Erlöse (E) und Kosten (K) gleich sind.

$$G = E - K \quad (5)$$

mit

G = Gewinn

E = Erlös

K = Kosten

Zur Beantwortung der gestellten Frage sind die Erlöse (E) und die Kosten (K) näher zu betrachten und in ihre Komponenten zu zerlegen. Der Erlös (E) besteht aus den beiden Komponenten Preis (p) und Absatzmenge (x):

$$E = p \cdot x \quad (3)$$

mit

E = Erlös des Unternehmens

p = Preis des Gutes

x = verkaufte Gütermenge

Die Kosten (K) können in die Komponenten Löhne und Kosten für sonstige Produktionsfaktoren (K_1, \dots, K_n) unterteilt werden. Die Löhne bestehen wiederum aus den beiden Subkomponenten Lohnkosten für Arbeiter (L_A) und Unternehmerlohn (L_U):

$$K = L_A + L_U + K_1 + \dots + K_n \quad (6)$$

mit

K = Kosten

L_A = Lohnkosten

L_U = Unternehmerlohn

K_1, \dots, K_n = Kosten für die Produktionsfaktoren 1, ..., n

Wenn unterstellt wird, dass der Gewinn eines Unternehmens gleich Null ist ($G = 0$), sind nicht nur Erlöse (E) und Kosten (K) gleich groß, sondern es zeigt sich auch, dass das Unternehmen alle finanziellen Verpflichtungen bzw. alle Kosten begleichen kann. Die Erlöse reichen dazu aus. Das Unternehmen macht zwar keinen Gewinn. Aus dieser Tatsache erwächst dem Unternehmen aber kein Nachteil. Das Unternehmen hat keine Schwierigkeiten.

Gegen diese Sichtweise werden in der Regel zwei Argumente vorgebracht: (1) das Unternehmen kann keine Investitionen tätigen und (2) der Unternehmer erhält nicht seinen Anteil, da viele glauben, dem Unternehmer stehe der Gewinn zu.

Das zweite Argument ist einfach zu entkräften. Der Unternehmer erhält den ihm zustehenden Unternehmerlohn (L_U), der auf der Kostenseite einkalkuliert ist. Dem Argument mit den Investitionen ist zu entgegen, dass Investitionen Kosten verursachen und auf der Kostenseite in den Kosten für sonstige Produktionsfaktoren (k_1, \dots, k_n) zu verbuchen sind. Gegen diese Erwiderung spricht auch nicht, dass in der Praxis Investitionen durch offen und verdeckt einbehaltene (nicht ausgeschüttete) erwirtschaftete Gewinne finanziert werden. Diese Vorgehensweise wird auch in Lehrbüchern erörtert.²¹ Ohne Gewinnerzielung kann diese Finanzierungsmöglichkeit in der Praxis nicht mehr angewandt werden. Sie muss auch in Lehrbüchern gestrichen werden. Allerdings heißt das nicht, dass Unternehmen keine Investitionen mehr tätigen können. In Lehrbüchern gibt es genug Alternativen für die Finanzierung von Investitionen.²² Diese alternativen Finanzierungsmöglichkeiten werden auch in der Praxis angewandt. Sie haben nicht nur in Lehrbüchern Bedeutung. Das eindeutige Fazit ist somit, Unternehmen können ohne Gewinn wirtschaften.

Zur Verdeutlichung dieser Aussage soll noch einmal auf Tabelle 2 Bezug genommen werden. Die Konsequenzen der dargestellten Auswirkungen der Gewinnmaximierung sind noch einmal zu interpretieren.

Aus Tabelle 2 erkennt man zunächst (Zeile 2), dass im Gleichgewicht jeder Bürger sich die lebensnotwendige Gütermenge kaufen kann. Will das Unternehmen Gewinn machen und erhöht deshalb den Preis des Gutes, steigt der Erlös (Tab. 2, Zeile 4). Die Konsequenz ist, dass die Bürger nicht genug Geld verdienen, um die benötigte Mengeneinheit zu kaufen. Im Prinzip müssten die Bürger verhungern. Eine andere praxisrelevante Lösung ist, dass die Bürger Kredit aufnehmen. Sie können dann die lebensnotwendige Menge des einen Gutes kaufen. Allerdings könnten sie den Kredit nie zurückzahlen. Daher wird ihnen kein Kreditinstitut Geld leihen. Es bleibt folglich nur die Lösung staatlicher Sozialpolitik (Subventionen auf der Nachfrageseite). Da aber auch der Staat kein Geld für Subventionen hat, muss er Kredit aufnehmen. Der Staat geht eine Staatsverschuldung ein, da die Kreditinstitute ihm vertrauen. Da der Staat aber trotz Vertrauen der Kreditinstitute die Staatsschulden nicht tilgen kann, droht nach einer längeren Zeit ein Staatsbankrott. Diese Situation kann problemlos auf die aktuelle Situation vieler Staaten übertragen werden. Sie ist zudem nicht neu in der Geschichte.

Die gleichen Konsequenzen ergeben sich aus den in den Zeilen 6 und 8 der Tabelle 2 veranschaulichten Rechenbeispielen.

²¹ Vgl. F.-J. Busse, *Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft*, 4. Aufl., München, Wien 1996, S. 338.

²² *Ibidem*, S. 43–469; vgl. zu den alternativen Finanzierungsmöglichkeiten; G. Wöhe, J. Bilstein, *Grundzüge der Unternehmensfinanzierung*, 5. Aufl., München 1988.

Fazit

Es wurde gezeigt, dass Gewinnmaximierung im Umfeld der vollkommenen Konkurrenz eine sinnvolle und notwendige Strategie ist, um ein Unternehmen ohne Verlust zu führen und am Markt zu halten. Im Umfeld der unvollkommenen Konkurrenz bzw. dem funktionsfähigen Wettbewerb ist die Gewinnmaximierung keine akzeptable Strategie. Im Falle steigender und konstanter Preise kann die Gewinnmaximierung theoretisch bis ins Unendliche fortgeführt werden. Lediglich bei sinkenden Preisen führt die Gewinnmaximierung analog der vollkommenen Konkurrenz zum „break-even-point“ in dem ein Unternehmen gerade kostendeckend operiert. Es macht weder Gewinn noch Verlust.

Es wird klar, warum sich Unternehmen in der Praxis vehement für Preiserhöhungen und Lohnsenkungen bzw. unter dem Niveau der Preiserhöhung liegenden Lohnerhöhungen einsetzen.²³ Diese Maßnahmenkombination ist die optimale Möglichkeit der Gewinnmaximierung. Konsequenzen der Gewinnmaximierung sind neben steigenden Preisen und unterproportional steigenden (also sinkenden) Löhnen aus dem Markt ausscheidende Unternehmen, Kapitalkonzentration, Arbeitsplatzverlust, steigende private und staatliche Verschuldung, Verarmung etc. Mit anderen Worten es entsteht für viele Menschen eine menschenunwürdige Situation. Die Würde des Menschen gilt zwar als unantastbar,²⁴ es wird den Bürgern zudem in vielen Verfassungen Freiheit und Sicherheit²⁵ versprochen. Diese formal fixierten Bürgerrechte können aufgrund der Gewinnmaximierung nicht für alle Bürger eingehalten werden. Die aus ethischer Einstellung fixierten Bürgerrechte werden angetastet. Diese Situation kann auch nicht durch Sparen gelöst werden, wie es die aktuelle Politik vorschlägt und durchsetzen will. Die einzig gangbare Lösung ist die Verwirklichung von ökonomischen Gleichgewichten und damit die Durchsetzung der ökonomischen Nachhaltigkeit. Dies ist ein Ziel, das sich viele Staaten mit der Unterschrift unter die Agenda 21²⁶ vor vielen Jahren gesetzt haben.

²³ Hier zeigt sich eine in der Inflationstheorie vernachlässigte Erklärung für Inflation, die nicht durch Geldmengensteuerung verhindert werden kann.

²⁴ Vgl. u.a. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungspunkt 100-1, veröffentlichten Fassung, das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 11. Juli 2012 (BGBl. I S.1478) geändert worden ist, Art. 1.

²⁵ Vgl. Konvention zum Schutz der Menschenrechte und Grundfreiheiten, vom 4. November 1950 (BGBl. 1952 S. 686), Art. 5.

²⁶ Vgl. Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (Hrsg.): Umweltpolitik. Konferenz der Vereinten Nationen für Umwelt und Entwicklung im Juni 1992 in Rio de Janeiro – Dokumente -, Agenda 21, Bonn o.J.

Literaturverzeichnis

- Bücher K., *Das Gesetz der Massenproduktion*, „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“ 1910, no. 66.
- Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (Hrsg.), *Umweltpolitik. Konferenz der Vereinten Nationen für Umwelt und Entwicklung im Juni 1992 in Rio de Janeiro – Dokumente, Agenda 21*, Bonn o.J.
- Busse F.J., *Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft*, 4. Aufl., München, Wien 1996.
- Chamberlin E.H., *The Theory of Monopolistic Competition*, 8th Ed., 3rd Printing, Cambridge (Mass.) 1969 (1st Ed. 1933).
- Clark J.M., *Towards a Concept of Workable Competition*, “American Economic Review” 1940, Vol. 30.
- Cobb C.W., Douglas P.H., *A Theory of Production*, in: “American Economic Review” Vol. XVIII (1928), Supplement.
- Euchner W., Grebing H. u.a.: *Geschichte der sozialen Ideen in Deutschland: Sozialismus – Katholische Soziallehre – Protestantische Sozialethik*, 2. Aufl., hrsg. V. Grebing, H., Wiesbaden 2005 (Essen 2000¹).
- Europäische Kommission: *Eine neue EU-Strategie (2011–2014) für die soziale Verantwortung der Unternehmen (CSR)*, KOM(2011) 681 endg.
- Europäische Kommission: *Europäische Rahmenbedingungen für die soziale Verantwortung der Unternehmen – Grünbuch*, KOM(2001) 366 endg.
- Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)* vom 27. Juli 1957 (BGBl. I S. 1081) in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. August 1998 (BGBl. I S. 2546), geändert durch Gesetz vom 22. Dezember 1999 (BGBl. I S. 2626).
- Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungspunkt 100-1, veröffentlichten Fassung, das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 11. Juli 2012 (BGBl. I S.1478) geändert worden ist.*
- Hauff V. (Hrsg.), *Unsere gemeinsame Zukunft. Der Brundtland-Bericht*, Greven 1987.
- Jaeger K., *Gleichgewicht, ökonomisches*, in: *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW)*, 3. Bd., Stuttgart u.a. 1981.
- Knight F., *Risk, Uncertainty and Profit*, New York 1921.
- Konvention zum Schutz der Menschenrechte und Grundfreiheiten*, vom 4. November 1950 (BGBl. 1952 S. 686).
- Marx K., *Das Kapital. Kritik der politischen Oekonomie*, 1. Bd., 40. Aufl., Berlin 2013, 2. Bd. 33. Aufl., Berlin 2012, 3. Bd., 34. Aufl., Berlin 2012 (Hamburg 1867¹).
- Mises, L.v.: *Die Gemeinwirtschaft – Untersuchungen über den Sozialismus*, Jena 1922.
- Nell-Breuning, O.v.: *Die soziale Enzyklika*, Köln 1932.
- Nell-Breuning, O.v.: *Soziallehre der Kirche*, Wien 1977.
- Norén R., *Equilibrium Models in an Applied Framework*, Berlin, Heidelberg 2013.
- Ostrom E., *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*, Cambridge u.a. 1990 (deutsch: *Die Verfassung der Allmende: Jenseits von Staat und Markt*, Tübingen 1999/Dritter Nachdruck 2013).
- Samuelson P.A., *Economics*, New York 1948 (2009¹⁹ mit Nordhaus, W.) (deutsch: *Volkswirtschaftslehre*, 3. Aufl., 2007).
- Thiemeyer T., *Gemeinwirtschaftlichkeit als Ordnungsprinzip: Grundlegung einer Theorie gemeinnütziger Unternehmen*, Berlin 1970.

Walras L., *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, Lausanne, Paris, Bale (Basel) 1874.

Witte H., *Die nachhaltige Marktwirtschaft. Wirtschaften ohne self-made Krisen*, Berlin 2013.

Witte H., *The Monetary Production Function as Basis of Sustainability*, in: *Sustainable Logistics*, eds. H. Witte, M. Jedlinski, R. O. Dichiara, Bahia Blanca 2012.

Wöhe G., Bilstein J., *Grundzüge der Unternehmensfinanzierung*, 5. Aufl., München 1988.

Profit Maximization from the Perspective of Ethics

Pure competition profit maximization is a good and necessary strategy to run an enterprise without loss, and to keep it in the market. Incomplete competition or workable competition profit maximization is not an acceptable strategy. Increasing and constant prices profit maximizations is never-ending. Only decreasing prices profit maximizations lead analogously in pure competition to the 'break-even-point'. At this point, an enterprise covers the cost. An enterprise has no loss and no profit.

Now, it is clear why enterprises in practice have such a great interest in advancing prices and decreasing wages. In the minimum enterprises, wages increase less than prices.²⁷ These measures are optimal in combination with maximizing profits. The consequences of profit maximization are not only increasing prices and not proportional increasing (real decreasing) wages, but also closed down enterprises, people losing their jobs, capital concentration, increasing private and national debt, people becoming poor, etc. An economic situation beneath human dignity is growing up. The human dignity is irreproachable,²⁸ as well as freedom and security are fixed as human rights²⁹ in a great number of constitutions. But it is impossible to secure these rights for all people under the rule of profit maximization. The human rights, which are established for ethical reasons, are reproachable. The actual policy tries to solve this situation by requiring saving. But it is impossible. The only successful way is to secure economic equilibriums and economic sustainability. It is the aim which a great number of states imposed on themselves by signing the Agenda 21³⁰ a long time ago.

²⁷ Here we have an explanation for inflation. But it is not seen by inflation theory and not to prevent by monetary policy of changing the amount of money.

²⁸ See u.a. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungspunkt 100-1, veröffentlichten Fassung, das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 11. Juli 2012 (BGBl. I S.1478) geändert worden ist, Art. 1.

²⁹ See Konvention zum Schutz der Menschenrechte und Grundfreiheiten, vom 4. November 1950 (BGBl. 1952 S. 686), Art. 5.

³⁰ See Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (Hrsg.): *Umweltpolitik. Konferenz der Vereinten Nationen für Umwelt und Entwicklung im Juni 1992 in Rio de Janeiro – Dokumente*, Agenda 21, Bonn o.J.