

# KOSTEN<sup>1</sup>

## Vorbemerkung

Der ökonomische Kostenbegriff weicht vom betriebswirtschaftlichen Kostenbegriff ab. Dieses Merkblatt beschreibt den ökonomischen Kostenbegriff und zeigt, inwiefern der ökonomische und der betriebswirtschaftliche Kostenbegriff divergieren.

## Kosten und Wahl («costs and choice»)

Die Kosten einer Handlung entsprechen dem erwarteten Nutzen bzw. dem Wert der besten Handlungsalternative.

Der Kostenbegriff ist für die Ökonomik grundlegend und zentral. Ohne eine korrekte Anwendung des Kostenbegriffs ist ökonomisches Denken zwangsläufig falsch (Alchian 1968). Kosten werden in der Ökonomik als Kosten, ökonomische Kosten, Opportunitätskosten («opportunity costs») oder Alternativkosten bezeichnet. Das dahinter stehende Prinzip wird Opportunitätskostenprinzip genannt und geht u.a. auf Friedrich Wieser und Philip Wicksteed zurück und wurde später unter anderem von Lionel Robbins, Ronald Coase, James Buchanan und Armen Alchian verfeinert.

**Kosten entstehen einzig bei Wahlhandlungen. Sachen können keine Kosten haben.**

Weil bei Alltagsentscheidungen die gesamten Konsequenzen einer Wahl beziehungsweise die Handlungsalternativen häufig nicht offensichtlich sind, gehen wichtige Kostenkomponenten beim Abwägen gerne vergessen. Insbesondere für vergessene Kostenkomponenten wird häufig explizit der Begriff «Opportunitätskosten» verwendet.

## Sieben Grundsätze<sup>2</sup>

1. Kosten werden einzig durch den Entscheidenden getragen.
2. Kosten sind subjektiv, sie existieren nur im Kopf des Entscheidenden und nirgendwo sonst.
3. Kosten basieren auf Erwartungen, sie sind zwingenderweise vorwärtsschauend, spekulativ und ein *ex ante* Konzept.
4. Kosten werden nie genossen, weil sie eben nicht gewählt wurden.
5. Kosten können von niemand anderem als dem Entscheidenden gemessen werden. Aussenstehende können die Kosten des Entscheidenden beziehungsweise seine subjektiven Erfahrung nicht direkt beobachten.
6. Kosten fallen genau zum Zeitpunkt der Entscheidung an.
7. Kosten decken oder Nutzen maximieren beschreiben das gleiche Verhalten.

---

1 Hostettler M (2017) Kosten. Bern: Cycad AG, Skripten «Ökonomische Grundlagen». 3 p.

2 Frei übersetzt nach Buchanan (1969/1999:41) und Coase (1938/1973:108).

## Subjektivität von Kosten

Der erwartete summierte Nutzen (Wert, Gegenwartswert) einer Handlungsalternative besteht aus einem «Amalgam» von Vor- und Nachteilen (Alchian 1968). Die vorgängige Beurteilung des persönlichen Nutzens von Alternativen ist von einer Reihe von individueller Faktoren wie Bedürfnisse oder Präferenzen abhängig. Der Wert von Handlungsalternativen ist individuell, subjektiv und mit ein Grund, weshalb Kosten subjektiv sind. Im Alltag rührt die Subjektivität von Kosten aber noch viel stärker daher, dass Menschen nicht über die gleichen Handlungsalternativen verfügen. Der subjektive Charakter von Kosten wirft schwierige methodische Fragen auf, weshalb über den korrekten Umgang mit Kosten unter Ökonomen wenig Einigkeit besteht (Vaughn 1980; Stringham 2010). Umstritten ist beispielsweise inwiefern überhaupt Nutzen und Kosten gemessen, addiert und verglichen werden sollen.

## Andere ökonomische Kostenbegriffe

- *Versunkene Kosten* («*sunk costs*»): Aufwände, welche nicht mehr beeinflussbar sind. Versunkene Kosten sind ökonomisch irrelevant. Beispiel: siehe Hostettler (2003a).
- *Vermeidbare Kosten* («*avoidable costs*»): Kosten, welche beim Einstellen einer Aktivität oder dem Unterlassen einer Handlung vermieden werden können. Vermeidbare Kosten sind ökonomisch relevant.

## Betriebswirtschaftliche Perspektiven

### Kostenbegriffe

In der Betriebswirtschaft werden Kostenbegriffe verwendet, welche sich vom ökonomischen Kostenbegriff unterscheiden.<sup>3</sup> Sowohl buchhalterische Grössen als auch alle typischen Kostenrechnungen bedürfen deshalb *immer* einer ökonomischen Interpretation. Typisch für die Betriebswirtschaft ist die *ex post* Geschichtsschreibung (Buchhaltung) und die gleichzeitige Verknüpfung von historischen mit vorwärtsschauenden, ökonomischen Kostengrössen (z.B. Kostenrechnung).

- *Grenzkosten* («*marginal costs*»): Kosten für das Produzieren einer zusätzlichen Einheit. Die Grenzkostenfunktion entspricht der ersten Ableitung der Kostenfunktion. Grenzkosten beziehungsweise Grenznutzen werden häufig in der Betriebswirtschaft als ökonomische Entscheidungsgrundlage verwendet (Marginalprinzip). Das Marginalprinzip ist nichts anderes als das Opportunitätskostenprinzip in differenzierter Form. Beispiel: siehe Hostettler (2003b).
- *Fixe und variable Kosten* («*fixed and variable costs*»): Produktionskosten sind unterschiedlich beeinflussbar und werden deshalb üblicherweise in fixe und variable Kosten unterteilt. Die Aufteilung zwischen fixen und variablen Kosten hängt jedoch vom jeweiligen Entscheidungshorizont ab und ist nicht starr. Die Unterteilung zwischen fixen und variablen Kosten ist in der Praxis jedoch meistens statisch und deshalb ökonomisch verwirrend. Klüger ist es die Begriffe versunkene und vermeidbare Kosten zu verwenden. Beispiel: siehe Hostettler (2003c).
- *Gesamtkosten, Durchschnittskosten* («*total and average costs*»): Typische betriebswirtschaftliche beschreibende Grössen mit wenig Relevanz für ökonomische Entscheidungen.

<sup>3</sup> Grundbegriffe des Rechnungswesen sind unter <http://de.wikipedia.org/wiki/Kosten> (28.7.2017) abgehandelt.

## Management

Aus dem ökonomischen Kostenbegriff lassen sich Faustregeln für Alltagsentscheidungen ableiten:

- Je höher die vermeidbaren Kosten sind, desto handlungsfähiger ist das Management.
- Stehen ähnlich gute bzw. schlechte Handlungsalternativen zur Verfügung, benötigen Entscheidungen keine aufwändige Vorbereitung – sie werden rasch und pragmatisch getroffen.
- Stehen nur schlechte Handlungsalternativen – d.h. nur solche von geringem erwarteten Nutzen – zur Auswahl, dann steckt im Überwinden von Restriktionen bzw. im Suchen von nützlicheren Handlungsalternativen das grösste Gewinnpotenzial.
- Je mehr sich die Handlungsalternativen unterscheiden, desto weniger sind Fehlentscheidungen tolerierbar.
- Der Aufwand, welcher für die Vorbereitung einer Entscheidung getroffen wird, wie auch die Entscheidung selbst, berücksichtigen Risiken und Unsicherheiten. Sowohl das Beschaffen von zusätzlichen Informationen als auch das Nichtstun sind Handlungen, welche Kosten zur Folge haben.

## Viel gehörte Trugschlüsse

Preise sind keine direkte Folge von Produktionskosten beziehungsweise Produktionskosten begründen Preise nie alleine. Vielmehr gilt:

- Preise sind ein Verhandlungsergebnis aus Nachfrage und Angebot, wobei die Handlungsalternativen sprich Kosten des Anbieters und des Nachfragers den Verhandlungsspielraum abstecken.
- Produktionskosten folgen tendenziell den Preisen – und nicht umgekehrt!

## Referenzen

Alchian AA (1968) Costs. Intern Encycl Soc Sci 3: 404–415.

Buchanan JM (1969/1999) Cost and choice: an inquiry in economic theory. Indianapolis: Liberty Fund. Collected Works JM Buchanan 6. 96 p.

Buchanan JM, Thirlby GF, editors (1973) L.S.E. essays on cost. New York: New York Univ Press. 290 p.

Buchanan JM (1987) Opportunity cost. In: Eatwell J, Milgate M, Newman P, editors. The New Palgrave: a dictionary of economics, vol 3 (K to P). London: Macmillan. pp. 718–721.

Coase RH (1938/1973) Business organization and the accountant. In: Buchanan JM, Thirlby GF, editors. L.S.E. essays on cost. New York: New York Univ Press. pp. 95–132.

Hostettler M (2003a) Versunkene Kosten. Wald Holz 84 (10): 51.

Hostettler M (2003b) Grenzkosten. Wald Holz 84 (12): 47.

Hostettler M (2003c) Produktionskosten. Wald Holz 84 (11): 35.

Rizzo MJ (1994) Cost. In: Boettke PJ, editor. The Elgar companion to Austrian economics. Cheltenham: Edward Elgar. pp. 92–95.

Stringham EP (2010) Economic value and costs are subjective. In: Boettke PJ, editor. Handbook in contemporary Austrian economics. Cheltenham: Edward Elgar. pp. 43–66.

Vaughn KI (1980) Does it matter that costs are subjective? Southern Econ J 46: 702–715.