

„Wo Nutzen ist, da müssen auch Kosten sein?“

Vortrag von Univ. Prof. DDr. Bernadette Kamleitner

Achtes Karl-Vodrazka-Kolloquium

Das bereits achte Karl-Vodrazka-Kolloquium¹ fand am 31.3.2014 an der Johannes Kepler Universität Linz statt. Ausgerichtet wurde es diesmal von o. Univ. Prof. Dr. Gerhard Wührer, Vorstand des Instituts für Handel, Absatz und Marketing. Die Vortragende, Univ. Prof. DDr. Bernadette Kamleitner, ist Vorstand des Instituts für Marketing und Consumer Research der WU Wien, die sowohl Betriebswirtschaftslehre als auch Psychologie studierte und diese Wissenschaftsdisziplinen in Forschung und Lehre verbindet. Erstmals konnte leider o. Univ. Prof. Dr. Karl Vodrazka aus Gesundheitsgründen nicht selbst anwesend sein und so seine Diskussionsbeiträge beisteuern. Er hat sich ja bei Bouffier im Jahr 1964 über Steuern in der Kostenrechnung habilitiert. Bouffier definierte den Kostenbegriff als Werteinsatz zur Leistungserstellung.² Nachstehend sollen Querverbindungen zu unserer wirtschaftstreuhandlichen Tätigkeit hergestellt werden. Von Kamleitner wurde hervorgehoben, dass die Kosten-Nutzen-Forschung erst am Anfang steht.

Mit dem hier verwendeten Kostenbegriff wird m.E. der Alltagssprache gefolgt. Kamleitner betont, dass jede Transaktion Kosten und Nutzen involviert. Menschen unterscheiden sich danach, wie sie es einschätzen, ob der Nutzen Kosten hervorruft oder umgekehrt. Es wird – nicht überraschend – von „mentaler Buchführung“ („mental accounting“) im Rahmen der Kosten-Nutzen-Assoziationen (KNA) gesprochen.

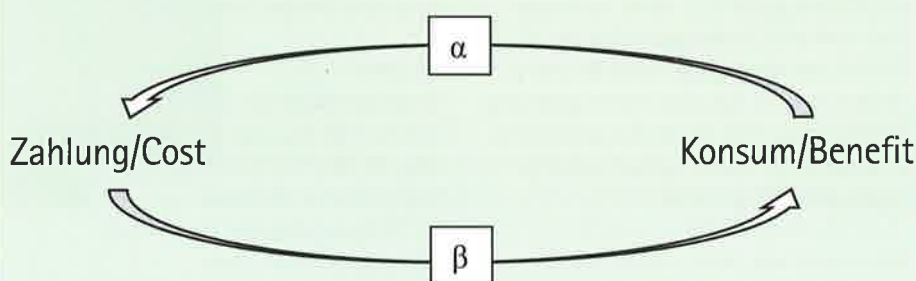
Eine für mich wesentliche Folie wird nachstehend wiedergegeben. Kosten-Nutzen-Assoziationen gibt es vor, während und nach der Transaktion. Es variiert die Assoziationsbasis und -richtung. Der Fokus nach dem Kauf steht auf Nutzen (B2C-Assoziation), wobei vor dem Kauf beide Richtungen wichtig sind. Im Vortrag wurden Beispiele aus empirischen Studien gebracht: zur Pensionsvorsorge, zum Effekt der versunkenen Kosten (sunk costs), das sind Kosten, die nicht mehr verändert werden können, und zu Kreditaufnahmen. So denken viele Menschen nicht an den aufgenommenen Kredit, wenn sie das

Kreditfinanzierte nutzen. Die Vortragende fasste zusammen: „KNAs sind ein automatisches, situativ beeinflussbares und interindividuell unterschiedliches Denkmuster. Dieses Muster besteht aus zwei Assoziationsrichtungen. Insbesondere macht es einen Unterschied, ob Menschen an Kosten denken, wenn sie Nutzen erleben.

wird, Kaufentscheidungen rational aufgrund etwa von Planungsrechnungen zu treffen.

Es ist hier ein Forschungsbereich vorhanden, der erwarten lässt, dass Handlungsempfehlungen daraus abgeleitet werden können, die auch in der Klientenberatung zukünftig eingesetzt werden.

Coupling (Prelec & Loewenstein, 1998)



Ausmaß, in dem Gedanken an Konsum, Gedanken an Zahlungsschmerz auslösen

Ausmaß, in dem Gedanken an Zahlung, Gedanken an Konsumnutzen auslösen

Benefit-to-Cost association (B2C)

=>
α (attenuation)
Konsumfreude wird kleiner

Cost-to-Benefit association (K2B)

=>
β (buffering)
Zahlungsschmerz wird kleiner

„Wo Nutzen ist, da müssen auch Kosten sein“ beeinflusst: welche Entscheidungen wir treffen; wie es uns mit einer getroffenen Entscheidung geht; ob vergangene Transaktionen uns stark beeinflussen; wie zufrieden wir generell durchs Leben gehen; ...“

In der anschließenden regen Diskussion ergaben sich auch Anregungen zu weiteren Forschungsfragestellungen, etwa wie weit zur „Ehrenamtlichkeit“ mit dieser Forschungsrichtung Aussagen getroffen werden können, da die Ehrenamtlichkeit in Österreich ja stärker ausgebildet ist als in anderen EU-Staaten. Handlungsanweisungen, dass sich Individuen weniger verschulden und so nicht in einen Privatkonkurs schlittern, können wohl nach weiteren Forschungen gewonnen und für Schuldnerberatungen angewendet werden. In der Diskussion wurde auch darauf hingewiesen, dass bei unternehmerischen Investitionen gegenüber privaten Investitionen zumindest versucht

Josef Schlager

¹ Die bisherigen Karl-Vodrazka-Kolloquien können nachgelesen werden in: Der Wirtschaftstreuhandler, Heft 4/2007, 4/2008, 3/2009, 4/2010, 2/2011, 2/2012, 4/2013. Die Vortragsunterlagen zum achten Kolloquium können bei J. Schlager angefordert werden.

² In: Lechner/Egger/Schauer, Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 26. Auflage, Wien 2013, S. 826, ist zu lesen: „Vereinfacht kann man die Kosten als Werteinsatz zur Leistungserstellung bezeichnen.“ Karl Vodrazka schrieb in der Bouffier-Festschrift: „Der Unterschied zwischen dem ‚wertmäßigen‘ und dem ‚pagatorischen‘ Kostenbegriff kann ... folgendermaßen formuliert werden: Der pagatorische Kostenbegriff umfaßt nur solche Kosten, deren Nichterwirtschaftung im Leistungswert zu einer Beeinträchtigung der Leistungsfähigkeit des Betriebes führt, der wertmäßige Kostenbegriff im hier gebrauchten Sinn auch solche, deren Nichterwirtschaftung im Leistungswert nicht schon zu einer Beeinträchtigung, sondern bloß zu einer Bedrohung der Leistungsfähigkeit des Betriebes führt.“ (Vodrazka, K., Zu den Zusammenhängen zwischen Kosten-, Ausgaben- und Aufwandsrechnung, in: Gedanken zu aktuellen Problemen der Betriebswirtschaftslehre in Österreich, Festgabe für Willy Bouffier zur Vollendung seines 65. Lebensjahres, Innsbruck 1968, S. 96). Seine ausführlichen und differenzierten Überlegungen auch zum „Mengengerüst“ der Kosten können hier leider naturgemäß nicht wiedergegeben werden.