

Arbeitssitzung des Schweizerischen Forstvereins in Zofingen zum Thema «Aufbruch zu neuen Wegen», 21. August 2003

Verhalten sich Waldbesitzer und Förster ökonomisch?

Von Martin Hostettler, Leiter Arbeitsgruppe «Wald- und Holzwirtschaft»

Auf die Frage, was man tun müsse, um die Ordnung im Reich wiederherzustellen, antwortete Konfuzius, man solle die Begriffe in Ordnung bringen. – Meine abschliessenden Worte möchte ich unter dieses Motto stellen, es ist auch ein Motto unserer Arbeitsgruppe «Wald- und Holzwirtschaft».

Unsere Branche ist in Unordnung geraten, diese Unordnung hat viel mit unserer verschwommenen Sprache zu tun. Typische Beispiele für diesen Sprachgebrauch sind für mich die Begriffe Naturnähe, Planung, Nachhaltigkeit, Dauerwald, Schutzwald, Multifunktionalität oder ökonomisches Verhalten. Ich wähle exemplarisch einen Begriff aus und versuche diesen näher zu erklären. Sie haben richtig geraten, es handelt sich um den zuletzt aufgezählten Begriff «ökonomisches Verhalten». Und ich möchte in den nächsten Minuten – quasi als Überleitung zu unserem Hauptreferenten Prof. Oesten – der Frage nachgehen: «Verhalten sich Waldbesitzer und Förster ökonomisch?»

Sie haben sicher die Auffassung auch schon gehört, dass sich Waldbesitzer und Förster unökonomisch verhalten. Doch stimmt dies wirklich? Lassen Sie mich ein wenig bei der Beantwortung dieser Frage ausholen und Sie in die Welt der Ökonomik entführen.

Ökonomische Theorien müssen häufig, damit sie mathematisch bewältigbar sind, den Menschen auf einige wenige Eigenschaften reduzieren. Diese Eigenschaften können etwa so zusammengefasst werden. Menschen

- orientieren sich an Kosten und Nutzen,
- sind kognitiv beschränkt und
- haben Geschmäcker (Präferenzen).

Falls sich also Waldbesitzer und Förster unökonomisch verhalten, so müsste dies eigentlich auf eine dieser Eigenschaften zurückgeführt werden können. Beginnen wir doch gerade zuunterst, bei den Geschmäckern.

Wir haben alle unsere Geschmäcker. Einige von uns sind zielstrebig, andere pflegen den Müssiggang, einige von uns sind egoistisch, vielleicht aber auch altruistisch. Andere wiederum denken ausgesprochen langfristig oder fühlen sich Fairness und Gerechtigkeit verpflichtet. Ein Teil dieser Geschmäcker, zum Beispiel ein weitgehender Altruismus, kann

man mit Recht als unökonomisch bezeichnen. Oder sehen Sie ein ökonomisches Verhalten darin, dem Bettler in der Stadt einen Franken in den Hut zu werfen?

Wenn ich dem Bettler einen Franken schenke, so habe ich offenbar *andere* als ökonomische Motive. Solche Motive scheinen weit verbreitet, oder wie wäre es dann erklärbar, dass Hilfsorganisationen jedes Jahr Millionen Franken von Spenden kriegen?

Was können wir daraus ableiten? Offenbar haben die meisten Menschen Geschmäcker, die sie hin und wieder zu unökonomischem Verhalten verleiten. Sind nun aber gerade die Förster und Waldbesitzer Menschen, welche *ausgesprochen* von solchen „unökonomischen“ Geschmäckern in ihrem täglichen Tun geleitet sind? – Ich glaube es nicht und aus diesem Grund ist für mich die Auseinandersetzung mit Geschmäckern unergiebig. Förster und Waldbesitzer unterscheiden sich wohl kaum derart stark von anderen gesellschaftlichen Gruppen, als dass man sagen könnte, ihre Geschmäcker sind der Grund dafür, dass die Waldwirtschaft unrentabel ist.

Kommen wir jetzt zur nächsten Gruppe von Eigenschaften, welche mit kognitiven Beschränkungen zu tun hat. Was verstehen Ökonomen unter kognitiven Beschränkungen? Die einfachste Antwort lautet: „Wir sind alles nur Menschen und machen Fehler“. Also, Menschen

- sind nicht super intelligent oder mit einem riesigen Gedächtnis ausgestattet,
- geben sich häufig rasch zufrieden und sind Gewohnheitstiere,
- haben ein beschränktes Wissen, (!!)
- haben nicht Zugang zu allen Informationen,
- sind durch frühere Stadien der menschlichen Evolution geprägt.

Sie merken: Bei all diesen Punkten geht es um die Psychologie des Menschen – teilweise sogar um evolutionäre Psychologie –, einem Thema welches in der Ökonomik derart wichtig ist, dass der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften bereits zweimal an Psychologen verliehen wurde: 1978 an den grossartigen Herb Simon, letzten Herbst dann an Daniel Kahneman und indirekt natürlich auch an seinen viel zu früh verstorbenen Mitstreiter Amos Tversky.

Was aber will ich wirklich sagen: Auch wenn die meisten dieser kognitiven Beschränkungen immer wieder zu einem unökonomischen Verhalten der Menschen führen, kann ich wiederum *kaum* glauben, dass gerade Waldbesitzer und Förster besonders beschränkt sind und sich quasi auf einem tieferen Entwicklungsstadium als andere Menschen befinden. Menschen demonstrieren in ihrem Verhalten immer wieder kognitive Beschränkungen, Waldbesitzer und Förster sind aber davon nicht mehr betroffen als andere Berufsgruppen. Falls sich also Waldbesitzer und Förster aufgrund kognitiver Beschränkungen

unökonomisch verhalten, dann werden sie dies mit ziemlich grosser Sicherheit etwa im gleichen Ausmass wie auch andere gesellschaftliche Gruppen tun.

Eine kleine Einschränkung: Es ist nicht ganz ausgeschlossen, dass Waldbesitzer und Förster etwas weniger von der Wirtschaft verstehen als andere Leute in unserer Gesellschaft, ich denke da beispielsweise an einen Bankangestellten. So bin ich zum Schluss gekommen, dass viele Waldbesitzer und Förster Mühe haben, verschiedene Kostentypen zu unterscheiden. Ich habe mich deshalb entschieden, einen kurzen Überblick über Kostentypen in den nächsten Monaten im «Wald + Holz» zu veröffentlichen, ich will eine Einführung in Opportunitätskosten, versunkene Kosten, Produktionskosten und Grenzkosten machen.

Ich markiere also diese Zeile „beschränktes Wissen“ mit zwei Ausrufezeichen, so im Sinne „Vorsicht, vermutlich haben wir hier ein kleines Problem“. Angesichts der betriebswirtschaftlichen Ausbildung an unseren Försterschulen und an der ETH kann ich jedoch nicht recht glauben, dass ungenügende Kenntnisse über Ökonomik wirklich den Kern des Problems darstellen. Deshalb komme ich jetzt zum dritten und letzten Thema, der Orientierung an Kosten und Nutzen.

Die Orientierung der Menschen an Kosten und Nutzen ist von fundamentaler Bedeutung, sie ist ein Ergebnis unserer Evolution. Gary Becker, ein amerikanischer Ökonom, hatte vor über 40 Jahren die Idee, ein Forschungsprogramm auf der Annahme zu gründen, dass Menschen ihre alltäglichen Entscheidungen *ausschliesslich* aufgrund von Kosten-Nutzen-Überlegungen treffen. Mit alltäglichen Entscheidungen meine ich Dinge wie Ausbildung, Heirat oder Kinder kriegen. Gary Becker hat sich also weder um kognitive Beschränkungen noch Geschmäcker gekümmert. Und dennoch war sein Forschungsprogramm derart erfolgreich, dass er 1992 für seine Einsichten den Nobelpreis gekriegt hat.

Was heisst das in Bezug auf unsere Frage? Wäre es denkbar, dass Waldbesitzer und Förster weniger an Kosten und Nutzen orientiert sind, als etwa andere Berufsgruppen? Ich habe in den letzten Jahren Gary Becker einige Male persönlich erlebt und kann ihnen versichern, dass Becker, er hat eine ganz tiefe Stimme, einer solchen Auffassung *dezidiert* widerspräche und sie gar als *absurd* zurückwies.

Nun sind wir auch in diesem letzten Punkt nicht fündig geworden. Dafür habe ich Ihnen jetzt das Menschenbild der Ökonomik etwas näher gebracht. Sie haben mich zweifellos richtig verstanden:

«Waldbesitzer und Förster verhalten sich etwa genau so ökonomisch wie andere Berufsgruppen auch!». Sie verstehen jetzt, warum ich jedes Mal an einer Sitzung aufjucke, wenn jemand von den unökonomischen Waldbesitzern und Förstern erzählt.

Die Titelfrage meines Referates habe ich beantwortet. Sie werden sich allerdings fragen, warum dann unsere Branche derart grosse ökonomische Probleme hat? Am Verhalten der

Waldbesitzer und Förster kann es ja – jedenfalls wenn die Ökonomen recht haben – kaum liegen! Nun, wir sind ganz nahe an der Lösung unseres Rätsels, wir nähern uns jetzt sozusagen dem Kern der Ökonomik. Wenn nämlich alle Menschen sich ökonomisch verhalten, und dies etwa so gut oder so schlecht wie es für einen durchschnittlichen Homo sapiens üblich ist, dann können wir das Ergebnis dieses Verhaltens in zwei Klassen einteilen:

- Das Resultat ist gesellschaftlich befriedigend.
- Das Resultat ist gesellschaftlich unbefriedigend.

Anders gesagt: Auch wenn sich Menschen einigermassen ökonomisch verhalten, kann es zu einem gesellschaftlich unerwünschten Resultat kommen. Offenbar spielt es eine Rolle, welchen Anreizen die Menschen bei ihren Tätigkeiten durch das organisatorische, institutionelle und gesellschaftliche Umfeld ausgesetzt sind. Das Umfeld vermittelt nämlich Anreize an Waldbesitzer und Förster so, dass ihr Verhalten zu einer gesellschaftlich

- guten Lösung oder eben.
- schlechten Lösung führt.

Sie merken wo ich hin will. Ich will den Waldbesitzer und Förster nicht ändern, vielleicht will ich ihn ein bisschen besser ausbilden, aber ich nehme ihn im Prinzip so wie er ist. Ich will ihn jedoch in ein organisatorisches, institutionelles und gesellschaftliches Umfeld stellen, in welchem sein Verhalten quasi *automatisch* zu gesellschaftlich guten Resultaten führt.

Mit dieser Überlegung ist unser Branchenübel, mindestens in der Theorie, identifiziert. Nicht die Waldbesitzer und Förster sind unökonomisch, sie verhalten sich vielmehr genau so ökonomisch wie der Durchschnitt aller anderen Mitbürger. Hingegen ist das Umfeld so beschaffen, dass das Ergebnis der Waldbesitzer-Förster-Tätigkeit am Ende zu teilweise gesellschaftlich fragwürdigen Ergebnissen führt. Dies jedenfalls die Aussage des Nachhaltigkeits-Assessment aus dem Jahre 1999.

Zur Illustration jetzt ein Beispiel: Die auf dem Markt nach Lothar angebotene Holzmenge war deshalb so hoch, weil

- (organisatorische)
- institutionelle (z.B. Subventionen) und
- gesellschaftliche (z.B. Brauch «Wald aufräumen»)

Anreize die Waldbesitzer und Förster ermunterten, Holz aufzurüsten.

Was können wir aus meinen Ausführungen lernen? Ich möchte gleich ein paar Punkte aufführen:

- Einzelne Menschen verhalten sich manchmal ökonomisch und manchmal unökonomisch, je nachdem welche Geschmäcker und kognitiven Beschränkungen sie haben.
- Ganze Branchen, wie z.B. die Wald- und Holzwirtschaft, können sich jedoch kaum merklich von anderen Branchen in ihrem ökonomischen „Verhalten“ unterscheiden.
- Wenn die Waldwirtschaft wirtschaftliche Schwächen aufweist, dann deshalb, weil früher Menschen bewusst und unbewusst ein organisatorisches, institutionelles und gesellschaftliches Umfeld geschaffen haben, welches in der heutigen Zeit *nicht mehr* die richtigen Anreize an die Waldbesitzer und Förster aussendet.
- Jene Menschen, welche das organisatorische, institutionelle und gesellschaftliche Umfeld für die Waldbesitzer und Förster schaffen und stützen, müssen grössten Wert darauf legen, dass sie die Anreize richtig setzen. – Das gesellschaftlich erwünschte Resultat entsteht dann automatisch, d.h. ohne laufende staatliche Korrekturen.
- Diese Strategie setzt bewusst nicht auf „bessere“ Waldbesitzer und Förster – ein bisschen mehr ökonomische Ausbildung schadet allerdings nie.
- Diese Strategie setzt hingegen auf Waldpolitiker, welche gute ökonomische Kenntnisse des waldwirtschaftlichen Umfeldes haben.

Soweit meine Überlegungen, ich könnte natürlich noch eine Reihe von weiteren Überlegungen anschliessen. Zum Beispiel die Feststellung, dass es *unklug* ist, wenn Waldbesitzer und Förster ihr organisatorisches, institutionelles und gesellschaftliches Umfeld selber schaffen können. Sie werden sich dabei nämlich wiederum ziemlich ökonomisch verhalten. Doch ich möchte Sie dazu ermuntern, meine Überlegungen selber etwas weiter zu tragen.

Mein Schlussfazit:

- Waldbesitzer und Förster verhalten sich *genau so ökonomisch* wie anderen Berufsgruppen auch.
- Ökonomisch schlecht durchdachte Anreizstrukturen führen zu gesellschaftlich unerwünschten Ergebnissen.
- Die Behebung der von der Kommission Glück aufgezeigten Schwächen erfordert *bessere* Anreizstrukturen für Waldbesitzer und Förster.