

Gastkommentar

Weihnachtsgeschenke sind ineffizient

Für alle, die immer schon ahnten, dass Weihnachtsgeschenke sinnlos sind – hier kommt der Beweis. Person A schenkt Person B einen Pullover für 50 Franken. Person B hätte selber höchstens 30 Franken für diesen Pullover bezahlt. Person A verliert damit also 50 Franken, während B nur 30 Franken an Nutzen gewinnt. Es gibt aber auch noch die Firma, die den Pullover herstellt. Die Herstellungskosten seien 45 Franken, also gewinnt die Firma 5 Franken durch den Verkauf des Pullovers. Dies ist eine Fehlallokation. Die Firma hätte diesen Pullover nie herstellen sollen. Stattdessen hätte Person A der Person B auch einfach z. B. 35 Franken geben können und der Pulloverfirma 10 Franken. Damit wären alle drei um fünf Franken besser gestellt.

Die Volkswirtschaftslehre befasst sich seit jeher mit Güterverteilungen. Eine Güterverteilung ist effizient, wenn es nicht möglich ist, jemanden besserzustellen, ohne jemand anderen schlechterzustellen. Dieses Kriterium, das auf Vilfredo Pareto zurückgeht, ist im vollständigen Konkurrenzmarkt erfüllt. In einer «Weihnachtsgeschenkökonomie» gilt dies jedoch leider nicht, wie das Beispiel oben verdeutlicht. Schenken führt zu einer ineffizienten Güterverteilung. Es wäre möglich, einzelne Wirtschaftsobjekte besserzustellen, ohne anderen zu schaden.

Diese rein theoretische Einsicht wurde auch schon empirisch getestet. Der Ökonom Joel Waldfogel hat Studierende gefragt, wie viel sie bereit wären, für die erhaltenen Geschenke zu bezahlen. Die Zahlungsbereitschaft war meistens deutlich kleiner als der Preis des Geschenks. Hätte man den Studierenden den Preis in bar geschenkt, hätten sie sich etwas anderes damit kaufen und so höheren Nutzen erzielen können. Jedem Schenkenden könnte

«Beim Schrottwichteln erleidet der Schenkende keinen grossen Nutzenverlust.»

	Weihnachtsgeschenk	Zwei Geldgeschenke	Differenz
Schenkende Person A	-50.-	-45.-	+5.-
Beschenkte Person B	+30.-	+35.-	+5.-
Hersteller-Firma	+5.-	+10.-	+5.-
Total	-15.-	0.-	+15.-

Berno Büchel
Professor für Volkswirtschaftslehre, Lehrstuhl für Mikroökonomie, an der Universität Fribourg

man also folgende fiese Frage stellen: Warum hat die betreffende Person sich das Produkt nicht bereits selber gekauft? Hoffentlich lautet die Antwort nicht: weil sie das Produkt nicht allzu gut findet. Denn darin liegt das Problem an Geschenken aus ökonomischer Sicht.

Anders ist das beim Schrottwichteln. Laut wikipedia.de wählt beim Schrottwichteln «[...] jeder Schenkende einen besonders ungeliebten, geschmack- oder nutzlosen Gegenstand als Geschenk aus, wobei es sich um alte, kuriose oder ungeliebte Gegenstände im gebrauchsfähigen Zustand handeln soll». Damit ist schon einmal klar, dass der Schenkende keinen grossen Nutzenverlust erleidet. Wenn der Beschenkte nun etwas mehr Freude am Gegenstand empfindet als der Schenkende, dann hat

sich durch das Schenken die Güteraufteilung bereits verbessert. Der Schenkende verliert weniger, als der Beschenkte gewinnt. Also könnte der Beschenkte den Schenkenden mit einer Gegenleistung kompensieren, so dass am Ende beide besser gestellt wären, eine Pareto-Verbesserung.

In Wirklichkeit sind wir Menschen aber nicht so rational, wie in der klassischen ökonomischen Theorie. Wir haben nicht alle Produkte bereits gekauft, deren Preis kleiner ist als unsere Zahlungsbereitschaft. Erstens: Gewisse Dinge haben wir nicht gekauft, weil wir sie schlicht nicht kannten oder weil wir sie uns nicht gönnen wollten oder weil uns die Zeit fehlte, uns darum zu kümmern. Zweitens: Schenken kann als Kommunikation funktionieren. Das Geschenk ist dann ein Symbol, das Schenkender und Beschenkter zu deuten wissen. Wir schätzen die Botschaft und das Motiv hinter dem Geschenk. Wir schenken auch gerne, wenn wir damit jemandem eine Freude bereiten. Das könnte man nun natürlich auch alles ökonomisch analysieren, aber vergessen wir mal lieber die Theorie für ein paar Tage und freuen uns einfach über die Weihnachtszeit – ob mit oder ohne Geschenk.



Berno Büchel,
Professor für
Volkswirtschaftslehre