

## Buchbesprechungen

*Ritzmann, Franz: Zum Instrumentarium der Schweizerischen Nationalbank. Kritische Betrachtungen. Zur Revision des Nationalbankgesetzes. Ein Seminarbericht, Bankwirtschaftliche Forschungen, Band 45, Verlag Paul Haupt, Bern 1977, 131 Seiten, 18 Fr./DM.*

Für die Diskussion um die optimale Ausgestaltung der Geldpolitik im eigenen Lande sollte es immer von großem Interesse sein, wenn in unseren Nachbarländern die gleiche Thematik aufgegriffen wird. Diesem Anliegen kommt die vorliegende Veröffentlichung zweifelsohne besonders entgegen, sieht sich doch die schweizerische Geldpolitik fast identischen — vor allem außenwirtschaftlichen — Problemen gegenüber.

Der Beitrag von *Ritzmann* analysiert in erfrischend kritisch-engagierter Manier das gegenwärtige schweizerische geldpolitische Konzept, seine Instrumente sowie deren geplante Revision im schweizerischen Nationalbankgesetz. Ausgehend von der Erkenntnis, daß der Beitrag der inländischen Kreditgewährung zur Geldschöpfung via Bankkredit äußerst gering ist, da die Geldversorgung überwiegend auf ausländischen Quellen beruht, werden die gegenwärtigen Instrumente wie deren beabsichtigte Revision als nicht zielfähig eingestuft, setzen sie doch in erster Linie bei der inländischen Kreditgewährung der Banken an.

Ebenso wird der Versuch der Nationalbank kritisiert, aus dem Dilemma von Wechselkurspolitik und Geldmengenpolitik herauszukommen. Es sei unter den gegebenen Bedingungen nicht möglich, das eine zu tun ohne das andere zu lassen. Strebe man monetäre Autonomie an, so seien diesem Ziel eindeutig voll flexible Wechselkurse zugeordnet. Alle Zwischenlösungen werden als ineffizient charakterisiert: Sie erreichten keine Wechselkursstabilisierung und -glättung und behinderten gleichzeitig die Einhaltung des Geldmengenziels.

*Ritzmann* gibt folgende Denkanstöße zur Lösung dieser Problematik: Die parlamentarisch festgelegte Wachstumsrate der Geldmenge ist durch konsequentes Umschalten von ausländischen auf inländische Quellen der Geldversorgung zu realisieren. Zu diesem Zweck wird die Staatsschuld im Rahmen des Geldmengenziels via Diskontpolitik monetisiert. Das Recht zum Devisenhandel geht von der Nationalbank auf den Bund über, der die Intervention zu Lasten anderer Staatsausgaben finanzieren muß.

Die — auch von *Ritzmann* herausgestellte — „radikale Utopie“ dieser Vorschläge mag denn auch Zweifel daran aufkommen lassen, ob sie in überschaubarer Zeit auch nur zu konkreter Utopie wird heranreifen können. Das ganze Spektrum des wirtschaftspolitischen Entscheidungsfeldes wird gewissermaßen partialanalytisch angegangen. Fragen des Anpassungsprozesses an

die von außen aufgezwungenen Veränderungen, z. B. am Arbeitsmarkt, werden weder diskutiert noch ihre Konsequenzen bewertet. Verbietet sich auch dem ausländischen Beobachter in diesem Zusammenhang eine Beurteilung der Situation in der Schweiz, so fällt es ihm doch schwer anzunehmen, daß diese „Alles-oder-Nichts-Lösung“ mit den wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Vorstellungen in der Schweiz konform geht.

Auch mag man sich fragen, ob die „Härtung der Geldpolitik“ bei gleichzeitiger Verlagerung der entscheidenden Kompetenzen weg von der Zentralbank in den politischen Bereich hinein einen auf Dauer gangbaren Weg aus den gegenwärtigen Problemen heraus darstellt. Die Entscheidungsbefugnis des Parlaments über Geldmengenexpansion und Staatsverschuldung ist wohl nicht die beste Lösung, das von Ritzmann konstatierte, in der historischen Erfahrung begründete „traditionelle Mißtrauen der Zentralbanken gegenüber staatlichen Finanzierungsbegehren“ zweifelsfrei zu zerstreuen.

Fragestellung und Inhalt des zweiten Teils knüpfen an den des ersten an, wobei Nuancierungen und Detailfragen bis hin zu konkreten Formulierungsvorschlägen zur Änderung des Nationalbankgesetzes hinzukommen. Bemerkenswert an diesem Teil ist insbesondere die Tatsache, daß es sich um einen Seminarbericht handelt. M. E. ist es äußerst wünschenswert, derartige Arbeiten auf diese Weise zu publizieren. Nach außen vermitteln sie deutlicher als alles andere „studentisches Tun“ und dessen fachliche Qualifikation und informieren in anschaulicher Weise über die Möglichkeiten der Teamarbeit in diesem Bereich.

Wegen Inhalt, Sprache und Zustandekommen sollte dieser Band nicht nur in der Schweiz viele geldpolitisch Interessierte ansprechen und dadurch dazu beitragen, das Diskussionsspektrum um einige unkonventionelle — wenn auch angreifbare — Perspektiven zu erweitern.

Ludwig Stirnberg, Bremen

*Fisher, Douglas: Monetary Theory and the Demand for Money (Mathematical Appendices by Jeffrey I. Bernstein), Oxford (Martin Robertson & Co. Ltd.) 1978 (März), VIII + 278 Seiten, £ 15.00.*

Der vielversprechende Titel dieses Werkes ist etwas irreführend. Nur gelegentlich geht der Verfasser auf die Einflüsse der verschiedenen Formulierungen der Geldnachfrage auf einige makroökonomische Theorien ein. In der Hauptsache dagegen beschäftigt sich das Buch mit der Analyse der Geldnachfrage. Dabei stellt der Verfasser jedoch weder eine eigene Theorie auf, noch wird eine existierende Theorie übernommen, ausgebaut oder überprüft. Vielmehr werden in der Form eines Übersichtswerks die verschiedensten Theorien mit großer Akribie dargestellt und gegeneinander abgewogen. Ziel ist dabei nicht das Herausstellen der Unterschiede, sondern das Suchen nach Gemeinsamkeiten; eine Wertung entfällt ganz. Auf ein Kriterium legt der Verfasser allerdings großen Wert: Die Theorien müssen empirisch überprüfbar sein.

Das Buch ist (neben der Einleitung) in sechs Kapitel unterteilt und mit zwei hervorragenden mathematischen Anhängen von Jeffrey I. Bernstein versehen. Den Inhalt des Übersichtswerks wiederzugeben, würde den Rahmen einer kurzen Rezension sprengen. Deshalb seien hier nur kurz die einzelnen Kapitel angegeben, da aus ihnen die behandelte Thematik gut ablesbar ist.

Kapitel 2 (*The Definition of Money*) grenzt den Untersuchungsgegenstand sowohl mikro- als auch makroökonomisch ab. Kapitel 3 (*Theoretical Underpinnings of the Demand for Money: Real Balances, Wealth and the Neoclassical Revival*) befaßt sich mit der Mikrofundierung der makroökonomischen Funktionen und den Anpassungsmechanismen. Die empirischen Untersuchungen zur Geldnachfrage werden in Kapitel 4 (*The Macroeconomic Demand for Money: A Survey of Empirical Work*) abgehandelt. Lobend ist hier hervorzuheben, daß D. Fisher auch das *Keynes*sche Finanzmotiv beachtet, das ja in der Literatur (es wurde zeitlich nach der ‚General Theory‘ von *Keynes* entwickelt) kaum Beachtung findet. Das *Tobin*- und das *Baumol*-Modell als die beiden Grundansätze der Portfolioanalyse werden in Kapitel 5 (*The Demand for Money and the Mean-Variance and Inventory-Theoretic Models*) mit den verschiedenen Varianten diskutiert. Die Fristigkeit der Geldnachfrage wird in Kapitel 6 (*The Term Structure of Interest Rates and the Demand for Money*) untersucht. Abschließend erörtert Fisher in Kapitel 7 (*Inflation, Growth and the Demand for Money*) Inflations- und Wachstumsaspekte der Geldnachfrage. Anhang A beschäftigt sich mit dem wahltheoretischen Verhalten des Haushalts im Hinblick auf die Geldnachfrage. Folgende Modelle werden mit ihren Weiterentwicklungen abgehandelt: Das klassische Modell von *Lloyd*, eine Verallgemeinerung des klassischen Modells von *Marschak* und *Brunner*, die *Samuelson-Patinkin*-Theorie der Geldnachfrage, das neoklassische Modell von *Lloyd* und *Morishima*, sowie die Varianten von *Clower* und *Lloyd*. Anhang B geht auf die Geldnachfrage seitens der Firma ein und stellt folgende Modelle dar: die *Baumol-Fisher-Tobin*-Theorie (inventory theoretic approach), das *Lange-Gabor-Pearce*-Modell, die Theorie von *Saving*, die als die allgemeinsten angesehen werden kann. Somit sind die beiden erstgenannten Theorien als Spezialfälle der *Saving-Theorie* darstellbar. Der Anhang enthält (wie auch das 2. und das 6. Kapitel) einige neue Ergebnisse.

Den Rezessenten haben die Anhänge wegen der Klarheit ihrer Ausführungen am stärksten beeindruckt. Ähnlichkeiten und Unterschiede der einzelnen Ansätze werden in dieser komprimierten Darstellung sehr deutlich. Durchweg werden die Gleichgewichtssituationen ermittelt und eine komparativ-statische Analyse vorgenommen. Allein die Anhänge machen das Buch lesenswert.

D. Fisher hat ein wahrhaft gelehrtes Werk geschrieben. Daß er hierbei selbst bei theoretischen Erörterungen über scheinbare Spitzfindigkeiten immer die praktische Anwendung im Auge behält, hat dem Rezessenten gefallen. Die verarbeitete Literatur ist immens, sie umfaßt 363 Titel. Bei dieser Fülle von Literatur kann dem Verfasser kaum eine Auslassung vorgehalten werden.

In den vielen Fußnoten geht D. Fisher auch auf die relevante Literatur ein (viele Zitate). Sie erhöhen den Wert des Werkes. Daß die Fußnoten allerdings jeweils am Ende des Kapitels abgedruckt sind, macht das Nachschlagen mühsam. Noch erschwert wird das Suchen dadurch, daß in den Fußnoten nur die Titel erwähnt werden, und man, um die Quelle im Literaturverzeichnis zu finden, nochmals zu blättern hat. Eine Zusammenstellung im Anhang hätte das Nachschlagen erleichtert, wenn die Fußnoten schon im Text selbst nicht erscheinen könnten. Die Notation hält sich an die Originalliteratur. Somit werden gleiche Buchstaben selbst innerhalb einer Seite für unterschiedliche Variablen verwendet, was gelegentlich zu Konfusionen führt.

Am Inhalt wäre zu kritisieren, daß der außenhandelstheoretische Aspekt völlig fehlt. Inflationstheorie wird aber mehr und mehr in einer Theorie einer offenen Wirtschaft verankert. Inwieweit internationale Liquidität oder internationale Geldnachfragefunktionen auch für die Monetarismusdebatte wichtig sind, hätte m. E. berücksichtigt werden sollen. Vermißt hat der Rezensent außerdem eine Auseinandersetzung über die Datierung des Portfolio-gleichgewichts (zum Anfangs- oder Endzeitpunkt). Unreflektiert wird oft eine Analyse von Anfangspunktgleichgewichten durchgeführt. Besonders im 6. Kapitel hätte man eine Bemerkung dazu zu erwarten können. Völlig fehlt auch ein Hinweis auf das Geldangebot und eine Klärung darüber, was unter Geldpolitik zu verstehen ist.

Trotz des breit angelegten Titels ist es ein Werk mit engem Horizont: Nur die Geldnachfragefunktion, seine theoretische Begründung und die Testbarkeit der Hypothesen sind Gegenstand der Untersuchung. Arbeiten, die nicht zu testbaren Theorien führen (*Ostroy-Starr*, einige Aufsätze von *Benassy*) sind deshalb wohl zu Recht nicht abgehandelt worden.

Gut gelungen ist dagegen die Verquickung von mikroökonomischer und makroökonomischer Analyse. Die komprimierte Darstellung gibt einen sehr guten Überblick über den Stand der wissenschaftlichen Forschung in der Geldnachfragetheorie. Allerdings macht die neutrale Art der Darstellung das Lesen mühsam. Man hätte ein wenig Engagement erwartet; auf der anderen Seite führt diese leidenschaftslose Darstellung zu einer fairen Beurteilung der unterschiedlichen Ansätze. Als Nachschlagewerk ist dieses Buch hervorragend geeignet, und da ein äquivalentes Werk im Deutschen bisher fehlt, wird wohl keiner, der sich mit der Theorie der Geldnachfrage beschäftigt, an diesem Werk vorbeigehen können.

Werner Lachmann, Stuttgart

**Ruppelt, Hansjürgen:** Wettbewerbspolitik und wirtschaftliche Konzentration. Eine vergleichende Untersuchung der Wettbewerbspolitik in ausgewählten Industrieländern, Schriften zur Konzentrationsforschung, hrsg. von H. Arndt, Band 10. J. C. B Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1978, 334 Seiten, DM 85,—.

Die im Herbst 1976 abgeschlossene Schrift enthält auf der Basis eines sechs Länder umfassenden internationalen Vergleichs eine Bestandsaufnahme der

wesentlichen Teile der Wettbewerbspolitik. Dabei werden die Länder USA, Japan, Großbritannien, Frankreich, Bundesrepublik Deutschland und Schweden ausgewählt. Das Leitbild des Verfassers ist klar in der Einleitung erkennbar, wo der Wettbewerb wie folgt gegenüber den Konzentrationsvorgängen abgegrenzt wird: „Aus der Tatsache, daß die Unternehmenskonzentration den Wettbewerb beeinträchtigen kann, folgt nicht, daß sie grundsätzlich schlecht und daher zu unterbinden ist. Denn sie kann auch zu einer Erhöhung der volkswirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und Verbesserung der gesellschaftlichen Versorgung führen“ (S. 5). Dies kann, sofern damit dauerhafte Macht-positionen verbunden sind, jedoch nicht ohne Wettbewerbspolitische Kontrollen bleiben.

Auf dieser Basis werden in einem ersten Kapitel die Grundlagen der Wettbewerbspolitik in den genannten Staaten herausgearbeitet, wobei es um die Ziele, Beurteilungsmaßstäbe, Instrumente, Anwendungsbereiche und institutionelle Regelungen geht. Dabei wird festgestellt, daß Wettbewerb als selbständiges Ziel nur in den politischen Vorstellungen der USA und der Bundesrepublik vorhanden ist, während dieser in den anderen Ländern lediglich im Rahmen allgemeiner wirtschaftspolitischer Zielvorgaben angeordnet ist. Neben den schon traditionellen Problemen der empirischen Erfassung von Wettbewerb (über Marktstruktur, Marktverhalten oder Marktergebnis, in denen jeweils nur Indizien gesehen werden), werden neuere Entwicklungen bzgl. der Konklome-rate, der multinationalen Zusammenschlüsse und der Pro-bleme einer extraterritorialen Anwendung von nationalen Wettbewerbsvor-schriften behandelt.

In Kapitel 2 ist das vergleichende Material zur Beschränkung des Wettbewerbs durch horizontale Konzentration zusammengestellt. Hier stehen die Kartelle und ihre Kontrolle, die marktbeherrschenden Unternehmen und Unternehmenszusammenschlüsse im Mittelpunkt. Dabei zeigen sich bei den Kartellen die recht großzügig gewährten Ausnahmen für Exportförderung und Steigerung der volkswirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, aber auch bei ande-rem Formen der Kartellbildung wird das in allen Ländern vorhandene Prinzip der Kartellkontrolle durchlöchert. Bezüglich der marktbeherrschenden Unter-nehmen muß zu Recht deutlich zwischen denjenigen Formen unterschieden werden, die aufgrund von Pionierleistungen nur vorübergehend auftreten und denjenigen, die auf Verfestigungen und Mißbrauch ausgerichtet sind. Bei der empirischen Erfassung der Marktbeherrschung liegen große Unterschiede in den einzelnen Ländern vor, die von 25 % Marktanteil für einzelne Waren in Großbritannien bis zu 70 bis 80 % in den USA reichen, wobei die Schwie-rigkeiten der Marktabgrenzung hinzutreten.

In einem interessanten exkursartigen Teil weist Ruppelt deutlich auf das neue Problem der spezifischen Macht von Multinationalen Unternehmen hin, „für das aber bislang in keinem der in die Untersuchung einbezogenen Län-der eine angemessene Lösung entwickelt worden ist“ (S. 213). Verbesserte internationale Zusammenarbeit der Regierungen und Kartellbehörden, Ent-wicklung eines internationalen Kodex des Wohlverhaltens können Teil eines Kontrollsyste ms sein, das aber weit über die wettbewerbspolitischen Maßnah-men hinausgehen muß.

Das dritte Kapitel umfaßt die Analyse der vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen. Dabei handelt es sich um die Beziehungen von Anbietern und Nachfragern und deren besondere Machtstrukturen und Machtmittel auf dem Markt. Im einzelnen stehen die Preisbildung/Preisempfehlung, die Geschäftsverweigerung und Diskriminierungen, die Ausschließlichkeits- und Kopplungsverträge sowie die Patent- und Lizenzrestriktionen zur Diskussion. Von diesem rechtlich so schwer faßbaren Feld gehen nachhaltige Wettbewerbs einschränkungen und -verzerrungen aus, gerade auch im internationalen Handel.

Den Abschluß der Untersuchung bildet eine kritische Würdigung der Wettbewerbspolitik in den genannten Ländern, an die sich einige Schlußfolgerungen für die Wettbewerbspolitik in der Bundesrepublik anschließen. Hier wird deutlich, wie das Marktmachtkonzept der klassischen Monopoltheorie zunehmend fragwürdiger erscheinen muß angesichts der neuen Machtkomponenten, die in den absoluten Größenordnungen der Konzerne, der finanziellen Stärke der Unternehmungen, der konklomeraten Struktur, den Beherrschungsmöglichkeiten vor- und nachgelagerter Unternehmen, der internationalen Verflechtungen und der beschleunigten technologischen Neuerungen zum Ausdruck kommen. Diese Fragen drängen über den wettbewerbspolitischen Rahmen hinaus und berühren das Verhalten von Staat und Wirtschaft insgesamt, „zu deren Lösung die Wettbewerbspolitik nur einen Teilbetrag leisten kann“ (S. 282). Für die Bundesrepublik bedeutet dies, daß das „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen“ als „Grundgesetz der Marktwirtschaft“ zu einem umfassenden Wettbewerbsgesetz weiter zu entwickeln sei, „das alle Formen der in Marktbeziehungen relevanten Macht und ihren mißbräuchlichen Einsatz erfaßt, das die Ergebnisse auf vermacheten Märkten im Hinblick auf ihre Vereinbarkeit mit gesamtwirtschaftlichen Zielen, insbesondere einer bestmöglichen Bedarfsdeckung der Verbraucher, einer Kontrolle unterwirft und schließlich gezielt — auch durch Einbeziehung anderer Bereiche der Wirtschaftspolitik und des Rechts — die Voraussetzungen für Wettbewerbsprozesse schafft und verbessert“ (S. 292).

Gerade diese zuletzt genannten Gedanken auf der Basis einer sehr materialintensiven internationalen Untersuchung bringt einen Gesichtspunkt in die bundesdeutsche Diskussion, der sonst in der ordnungspolitischen und wettbewerbspolitischen Auseinandersetzung kaum so klar zu vernehmen ist.

Insgesamt bietet die mit einem sehr umfangreichen Literaturapparat ausgestattete Arbeit einen guten und übersichtlichen Einblick in die wettbewerbspolitische Landschaft der genannten Länder und regt durch die teilweise kritischen Kommentierungen zum Nachdenken an.

Norbert Koubek, Wuppertal

*Nagatani, Keizo: Monetary Theory (Advanced Textbooks in Economics, Vol. 10), Amsterdam, New York, Oxford 1978 (North-Holland Publ. Co.), 229 S., Dfl. 75,—.*

Diese Monographie ist aus Vorlesungsaufzeichnungen einer Veranstaltung für Fortgeschrittene (graduate course) in Geldtheorie entstanden, die Nagatani

an den Universitäten von British Columbia und Tokio gehalten hat. Dies lässt sich am Aufbau des Buches noch erkennen. Die einsemestrige Veranstaltung erlaubte wohl 13 Vorlesungen und somit finden wir 13 Kapitel vor, die in drei Teilen zusammengefasst sind.

Im ersten Teil werden die mikroökonomischen Grundlagen der Geldnachfrage untersucht: Das bisher noch ungelöste Problem, warum Individuen überhaupt Geld halten, steht demzufolge im Mittelpunkt und wird anhand von vier verschiedenen Ansätzen durchleuchtet, die jeweils kommentiert und miteinander verglichen werden. Zuerst wird die auf *Walras* zurückgehende Theorie des direkten Nutzens des Geldes dargestellt, die von *K. Schlesinger* und *Patinkin* weiter ausgebaut wurde (Kap. 1). Geld in die Nutzenfunktion als Argument einzufügen, heißt aber gleichzeitig, die Probleme der Marktunvollkommenheiten, die für die Geldhaltung von Bedeutung sind, zu vernachlässigen. Daher wird in Kapitel 2 die wahltheoretische Analyse mit einer Nutzenfunktion vorgenommen, in der Ertrag und Risiko die beiden Argumente sind (*Tobin-Markowitz* Portfoliomodell). Ein Nutzen wird diesen Modellen jedoch nicht zugebilligt, da sie kaum die Nachfrage nach Geld erklären können. Das Optimum würde jenseits des linearen Teils der Möglichkeitskurve liegen (efficiency frontier) und somit nur die friedliche Koexistenz risikoreicher Aktiva erklären. Damit kommt *Nagatani* zur *Arrowschen* Theorie des erwarteten Nutzens, die er einschließlich der *Samuelsonschen* Erweiterung in Kapitel 3 erläutert. Das Kapitel endet mit einer Evaluierung des „Stochastic-Dominance“ Ansatzes. Wird in den ersten drei Kapiteln Geld hauptsächlich als Vermögenssträger analysiert, so liegt im 4. Kapitel die Betonung auf dem Aspekt des Tauschmittels, dargestellt an dem Transaktionskostenansatz (*Baumol, Tobin*). Ein dreiseitiges Exposé über das Nachfrageverhalten der Geschäftsbanken nach „high-powered money“ beschließt Kapitel 4 und Teil I.

Begründet *Nagatani* im 1. Teil die Geldhaltung aus der Liquiditätsvorliebe (Vorsichtsmotiv), dem sicheren Ertrag (Portfolioanalyse) oder aus der Minimierung der Transaktionskosten, so wird im 2. Teil die soziale Umwelt in den Vordergrund gestellt, d. h. der Markt wird analysiert. Geld gewährt eine ökonomisch bessere Umwelt, da es den Tausch erleichtert. Zuerst untersucht *Nagatani* die Rolle des Geldes in den konventionellen, allgemeinen Gleichgewichtsmodellen, einschließlich der Rationalisierung *Starrs* (Kap. 5). Da diese auf *Walras* zurückgehenden Modelle jedoch keine Tauschtheorie enthalten, sind sie bekanntlicherweise für die Geldtheorie wenig geeignet. Aus diesem Grund wird in Kapitel 6, das sich mit dem Ursprung und der Evolution des Geldes beschäftigt, eine Tauschtheorie entwickelt, in der die Individuen die Wahl zwischen reinem Tausch und indirektem Tausch haben. Aus rein egozentrischen Gründen einigen sie sich in einem Lernprozeß auf ein allgemein anerkanntes Tauschmittel (*Menger, Brunner* und *Meltzer*). Vom Blickwinkel des Informationsproblems aus werden in Kapitel 7 die Theorien von *Walras* und *Edgeworth* mit den Weiterentwicklungen von *Arrow* und *Stigler* dargestellt. Die Erweiterung auf eine intertemporale Allokationstheorie wird in Kapitel 8 durchgeführt. Teil II schließt mit einer Betrachtung des Momentangleichgewichts und der Erwartungsbildung in Ökonomien mit unvollständigen Märkten (Kap. 9). Bei der Beurteilung der Momentangleichgewichte wird das Ge-

wicht auf die Konsistenz und die Relevanz (mögliche Motivation der Wirtschaftssubjekte) gelegt. Es zeigt sich, daß alle Erwartungsbildungstheorien darunter leiden, daß eines der beiden Kriterien verletzt wird.

Teil III beinhaltet die rein makroökonomische Seite der Geldtheorie. *Nagatani* betrachtet die Makrotheorie als operational gemachte allgemeine Gleichgewichtstheorie. Aggregationsprobleme werden vernachlässigt. Die beiden Hauptprobleme bestehen zum einen darin, daß die Makrotheorie sich mit Momentangleichgewichten und nicht mit statistischen Gleichgewichtssituationen beschäftigt (was Kenntnis der komparativ-dynamischen Eigenschaften der einzelwirtschaftlichen Lösungen voraussetzt), und zum anderen in der Schwierigkeit, den Anpassungsmechanismus der Märkte aufzuzeichnen. Zuerst wird die Quantitätstheorie dargestellt (Kap. 10) anhand des frühen *Keynes* und der Arbeiten *M. Friedmans*. Als Kontrast zur Quantitätstheorie dient dann die *Keynessche Theorie* (Kap. 11), wobei auf die neueren Ansätze von *Clower*, *Leijonhufvud*, *Barro* und *Grossman* eingegangen wird. Interessant sind die Ausführungen *Negishis*, der mit Hilfe des Ansatzes der unvollständigen Konkurrenz (geknickte Nachfragekurve) das Bestehen (und die Robustheit) der existierenden Ungleichgewichtspreise erklärt. *Nagatani* hebt die Bedeutung einer vollständigen Stock/Flow-Analyse hervor. Die *Tobinsche Dichotomie*, entweder ein reines Bestandsgrößenmodell oder ein reines Strömungsgrößenmodell als *Keynes*-Modell auszugeben, muß durch eine Integrierung des Portfolioansatzes mit dem Flow-Ansatz überwunden werden. Hierauf schließt sich eine Betrachtung monetärer Wachstumsmodelle an (Kap. 12). Neben einer Analyse des neoklassischen Wachstumsmodells *Tobinscher Prägung* werden *Keynes* - *Wicksell*-Modelle untersucht, die sich bekanntlich dadurch auszeichnen, daß in ihnen Ressourcendynamik und Marktanpassungsdynamik verknüpft werden. Teil III endet mit einer Betrachtung der Theorie der Geldpolitik (Kap. 13). Hier steht die Auseinandersetzung über die Wirksamkeit fiskalischer und monetärer Maßnahmen im Mittelpunkt (Crowding-out-Kontroverse). Besonderes Gewicht hat die von *Friedman* vorgeschlagene stetige Erhöhung der Geldmenge, die *Nagatani* ablehnt. Seit der Übernahme einer stetigen Geldmengenerhöhung durch die FED sei eine stärkere Fluktuation des kurzfristigen Zinssatzes und ebenso eine Variation der monetären Basis beobachtet worden, die zur Vermutung einer instabilen Geldnachfragefunktion Anlaß gibt.

Dem Rezensenten gefiel die äußerst lebendige Art der Darstellung. Hervorragend ist jeweils die Überleitung von einem Kapitel auf das folgende. *Nagatani* behandelt seinen Leser in sokrateischer Weise. Ständige Fragen und Einwände regen zum Nachfragen und Nachhaken an. Die jeweiligen Themenkreise werden zuerst historisch behandelt und damit der Entwicklungsprozeß bis zum vorliegenden Stand aufgezeigt. *Nagatani* läßt die Quellen stark zu Wort kommen, doch fehlen manchmal Hinweise auf die neueste Literatur. So wurde z. B. beim „Vorsichtsmotiv“ auf den weniger bekannten *K. Schlesinger* (1914) hingewiesen aber auf *Whalen* (1966) kein Bezug genommen. In einem Aspekt wird sich *Nagatani* allerdings untreu: Obwohl er betont, daß die Rolle des Geldes in einem allgemeinen Gleichgewichtsansatz zu untersuchen sei, wird auf Fragen des Geldangebotes überhaupt nicht eingegangen. Die Firmen-

nachfrage nach Geld wird nur indirekt erwähnt (à la *Keynes* Finanzmotiv). Kritisch ist auch zu vermerken, daß er *Friedman* als den einzigen Monetaristen darstellt, die ganz andersartige Theorie von *Brunner* und *Meltzer* dagegen kaum beachtet. Somit wird auch nicht auf Fragen der Transmissionsmechanismen eingegangen, obwohl ständig die Notwendigkeit einer dynamischen Analyse betont wird. Auch eine Integrierung der Ansätze von *Davidson* und *Weintraub* fehlt bedauerlicherweise. Das Buch beschränkt sich im Grunde auf neoklassische und auf solche keynesianische Ansätze, die mit neoklassischen Mitteln durchführbar sind. Von daher gesehen ist das Buch etwas einseitig, vor allem auch deshalb, weil sämtliche Hinweise auf institutionelle Fragen oder gar auf Abgrenzungsprobleme des Geldes fehlen. Es überrascht, daß überhaupt keine konjunkturtheoretischen Aspekte aufgezeichnet werden, obwohl Geld doch gerade zu Konjunkturschwankungen Anlaß gibt.

Das Buch fordert vom Leser einiges an Voraussetzungen. Der lebendige Stil erlaubt jedoch trotz des schwierigen Stoffs ein zügiges Lesen. Die hervorragende Bestandsaufnahme der Ansätze, Lösungsversuche und Probleme, die ein Integrieren des Geldes in die Wirtschaftstheorie mit sich bringt, läßt das Buch allen, die auf dem Gebiet der Geldtheorie arbeiten, wärmstens empfehlen. Das meiste ist zwar bekannt, und originelle, neue Ansätze fehlen, aber die kritischen Fragen ermöglichen ein Hinterfragen und ein Infragestellen vieler leichtfertig übernommener ökonomischer Theorien. Darin liegt seine Bedeutung: Seine Lektüre regt zur kritischen Arbeit an. Es eignet sich daher sehr gut als Begleitlektüre für den Dozenten, der eine Veranstaltung über Geldtheorie hält. *Nagatani* schreibt abschließend: „despite decades of serious research, our knowledge of the role of money in economic activity is still far from complete“ (S. 285). Dies hat das Buch in ausgezeichneter Weise aufgezeigt.

Werner Lachmann, Stuttgart

*Wartenberg, Uwe: Verteilungswirkungen staatlicher Aktivitäten. Ein Beitrag zur Untersuchung der personellen Budgetinzidenz. Finanzwissenschaftliche Forschungsarbeiten, N.F. Heft 49, Duncker & Humblot, Berlin 1979, 330 Seiten, 44,— DM.*

Die vorliegende Studie über die Verteilungseffekte finanzwirtschaftlicher Staatsaktivitäten umfaßt insgesamt sechs Hauptteile und einen umfangreichen Tabellenanhang. Im *Teil A* erläutert *Wartenberg* die Notwendigkeit einer staatlichen Verteilungsrechnung für eine rationale Finanz- und Wirtschaftspolitik. Im *Teil B* bemüht er sich, Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Verteilungstheorie und Inzidenztheorie zu verdeutlichen. In der Verteilungstheorie suche man nach einer Erklärung des Gesamteinkommens unter Berücksichtigung von Steuern und monetären staatlichen Transfers. „Die Inzidenzanalyse geht von einem gegebenen Gesamteinkommen aus und erweitert die Betrachtung um staatliche Realtransfers“ (S. 33). Realtransfers sind hierbei monetäre Äquivalente für die Nutzung und/oder Bewertung öffentlicher Güter. Eine solche Abgrenzung von Verteilungstheorie und Inzidenztheorie erscheint überholt. Nach meiner Auffassung ist eine finanzpolitisch

orientierte Inzidenzanalyse darauf gerichtet, Verteilungsänderungen aus denkbaren Änderungen finanzwirtschaftlicher Staatsaktivitäten zu erforschen. Dabei stellt die Ermittlung des Verteilungsstandes unter Berücksichtigung der Verteilung öffentlicher Güter allerdings eine unabdingbare Vorarbeit dar. Im übrigen ist die von *Wartenberg* vorgenommene Beschränkung der Inzidenzanalyse auf das Verteilungsobjekt Einkommen äußerst eng und darüber hinaus auch konzeptionell problematisch<sup>1</sup>. *Wartenberg* folgt der angelsächsischen Praxis und addiert zum steuerlich korrigierten und um die monetären Transfers ergänzten Markteinkommen die Realtransfers aus öffentlichen Gütern. Damit enthält das Verteilungsobjekt inkonsistenterweise die vom Verf. im Teil A kritisierte Vermischung von Einkommens- und Güterelementen. Es verwundert ein wenig, daß die Diskussion der ältesten Version des *Kaldor*-Modells im Teil B und nicht im Teil C geführt wird. Hier sollte nämlich die theoretische Analyse der Verteilungswirkungen öffentlicher Aktivitäten erfolgen. Diskutiert werden an dieser Stelle vielmehr zunächst Steuerwirkungen auf traditioneller partialanalytischer Grundlage und auf der Basis eines bekannten mikroökonomischen Totalmodells. Im Teil C wird weiterhin eine Reihe denkbarer Verteilungswirkungen öffentlicher Güter erläutert. Dokumentiert wird in diesem Kontext auch eine Gütersystematik als Grundlage der Erfassung des Verteilungsstandes öffentlicher Güter und einer diesbezüglichen Inzidenz.

Der Teil D erstreckt sich im wesentlichen auf die Analyse von Steuern im *Kaldor*-Modell und die Fixierung der Bedingungen für das Referenzsystem zur Ableitung von Inzidenzergebnissen. Die für die makroökonomische Inzidenzanalyse gewählte Version des *Kaldor*-Modells erscheint hinsichtlich folgender Annahmen wenig überzeugend. Ausgegangen wird in absolut unnötiger Weise von konstanten durchschnittlichen Sparquoten der Lohn- und Gewinnbezieher sowie des Staates. Weiterhin wird eine Querverteilung der Arbeits- und Kapitaleinkommen vernachlässigt. Auf der Staatsausgabenseite werden die staatlichen Vorproduktausgaben bei den Unternehmen nicht als Aktionsgröße eingeführt. Außerdem bleiben staatliche Personalausgaben unberücksichtigt. Bekanntlich wird hierdurch die Verteilungsänderung von Steueränderungen nicht nur in quantitativer, sondern auch in qualitativer (richtungsmäßiger) Hinsicht tangiert. Zu bedauern ist ferner, daß *Wartenberg* das Verteilungsmodell nur in traditioneller Weise, d. h. ohne eine endogene Verteilung öffentlicher Güter, strukturierte. Den rudimentär formalisierten Ansatz, „daß ein (makroökonomisches) Gleichgewicht dann erreicht ist, wenn die verschiedenen Gruppen genausoviel in fiktivem und tatsächlichem Einkommen ausgedrückte Leistungen zurückhalten, wie Steuern gezahlt wurden“ (S. 129/130), kann man wohl nicht als eine ernsthafte Verteilungshypothese auffassen.

*Wartenbergs* Ziel liegt in der Bestimmung der Inzidenz des gesamten aktuellen Staatsbudgets. In der Intention entspricht dies einer Bestimmung der formalen Budgetinzidenz. Ausgegangen wird von einer Vergleichsökonomie mit

---

<sup>1</sup> Vgl. hierzu M. Rose: Finanzwissenschaftliche Verteilungslehre, München 1977. Insbes. S. I und S. 2 ff.

einem Staat, der „eine mit dem gleichen Ertrag (wie aktuell) arbeitende allgemeine Einkommen- oder Kopfsteuer bzw. am Einkommen oder pro Kopf ausgerichtete allgemeine Begünstigung“ (S. 152) realisiert. Es wäre wünschenswert gewesen, wenn *Wartenberg* hiernach die Messung dieser formalen Differentialinzidenz auch operationalisiert hätte. Statt dessen konzentriert er sich auf alternative Darstellungen des Verteilungsstandes aus öffentlichen Realtransfers.

Teil E soll der Vorbereitung der empirischen Analyse von Verteilungswirkungen staatlicher Aktivitäten dienen. Hierbei glaubt *Wartenberg* aus einer Beschreibung der allgemeinen Wirtschaftslage des Jahres 1969 schließen zu können, „daß gesamtwirtschaftlich keine Anzeichen dafür vorhanden waren, daß die Steuerüberwälzung nicht gelingen konnte“ (S. 163). Diese Aussage ist in keiner Weise theoretisch begründet und dient als Pseudoargumentationsbasis allein dem Zweck, für die Ermittlung der Steuerverteilung alternative Hypothesen der Überwälzung auf Konsumenten einführen zu dürfen. Steuerüberwälzung ist aber eine Kategorie der materiellen Inzidenz. Damit weiß der Leser nicht mehr, welches Inzidenzkonzept *Wartenberg* eigentlich im Sinn hat.

Weiterhin impliziert die Annahme der Überwälzung von Steuern, die Unternehmen an den Fiskus entrichten, auf Haushalte selbst bereits eine Inzidenzaussage. Wird nun die aktuelle Steuerzahlung einer Haushaltsgruppe um einen fiktiv zugerechneten Anteil aus Steuern der Unternehmen oder Steuern anderer Haushaltsgruppen ergänzt und die sich dann ergebende Steuerverteilung mit jener aus einer proportionalen Einkommensteuer verglichen, so enthält die berechnete Inzidenz zwei vermaschte Verteilungsänderungen, womit eine sinnvolle Interpretation der Ergebnisse nicht mehr möglich erscheint.

Den im Teil F dargestellten Ergebnissen der empirischen Analyse für das Jahr 1969 ist zu entnehmen, daß *Wartenberg* im Rahmen einer sog. optimistischen Version der Einkommensbasis die den Haushalten zugerechneten Steuern der Unternehmen ebenfalls als fiktives Einkommen zurechnet. Hiernach bleibt das verfügbare Einkommen der Haushalte von der Zurechnung der Unternehmenssteuern unberührt. Im Rahmen einer formalen Inzidenzanalyse erscheint nur dieser Ansatz sinnvoll. Die Haushalte werden zu diesbezüglich fiktiven Steuerzahldern erklärt, deren Einkommen um ein fiktives Kapitaleinkommen (= den fiktiven Steuerzahlungen) zu erhöhen ist<sup>2</sup>. Die Annahme fiktiver Steuerzahler — bei den indirekten Steuern sind dies z. B. die Konsumenten oder die Eigentümer der Unternehmen — hat aber nicht zwangsläufig etwas mit Überwälzung zu tun.

Bei der Ermittlung von Steuerquoten mit der sog. optimistischen Einkommensbasis bleibt unklar, wie diese eigentlich berechnet wird. Die Gesamtsumme dieser Einkommen soll in etwa dem Nettozialprodukt zu Marktpreisen entsprechen. Da *Wartenberg* seine Einkommensverteilung sonst aus der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) gewinnt, muß er in diesem Falle Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) herangezo-

<sup>2</sup> Vgl. eine ausführliche Darstellung dieses Konzepts bei M. Rose, S. 60, 66 - 68, 112 - 115.

gen haben. Eine entsprechende Hochrechnung der EVS-Einkommen ist aber nicht ohne weiteres möglich, da die EVS und die VGR von unterschiedlichen Einkommenskonzepten ausgehen. Diesbezügliche Berechnungsangaben sind der Arbeit von *Wartenberg* nicht zu entnehmen.

Zur Verteilung der staatlichen Einnahmen bleibt abschließend darauf hinzuweisen, daß *Wartenberg* den Haushalten die Neuverschuldung des Staates nach deren Einkommen aus Kapitalvermögen zuordnet. Hieraus ergibt sich folgendes groteske Vergleichsergebnis: Von zwei erwerbstätigen Haushalten mit gleichen Bruttoeinkommen und gleichen Steuerleistungen wird durch die öffentliche Einnahmetätigkeit einkommensmäßig derjenige diskriminiert, der das höhere Einkommen aus Kapitalvermögen bezieht, d. h. in der Regel, der die höhere Sparneigung offenbart. Weiterhin werden natürlich die höheren Einkommensschichten und die Nichterwerbstätigen auf Grund anteilmäßig höherer Einkommen aus Kapitalvermögen diskriminiert.

Im *Teil F* seiner Arbeit bespricht *Wartenberg* die Ergebnisse seiner Alternativrechnungen. Wie auch aus den Tabellen im Anhang ersichtlich ist, wird im wesentlichen eine Verteilungsstandanalyse präsentiert. In eigentlich bedauerlich geringem Umfang werden Inzidenzergebnisse diskutiert, die sich — wie programmatisch vorgegeben — an einer Referenzökonomie mit finanzwirtschaftlichen Staatsaktivitäten orientieren.

Manfred Rose, Heidelberg

*Herrman, Armin:* Die Geldmarktgeschäfte, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt/Main, 1979, 240 S., 26,— DM.

Über die jüngeren Geldmarktaktivitäten und -usancen deutscher Kreditinstitute ist seit längerer Zeit keine geschlossene Darstellung mehr erschienen. Die einschlägigen Publikationen zu diesem Thema, das sind im wesentlichen diejenigen von *Brehmer, O. Hahn, Höfermann* und *Lipfert*, entstammen den frühen 60er Jahren, wobei lediglich die Schrift von *Lipfert* mehrere Neubearbeitungen und Erweiterungen erfahren hat. Die Monografie von *Herrmann* schließt hier insofern eine Lücke, indem sie die vielfältigen Wandlungen und Neuerungen im Geldmarktgeschehen, die sich im vergangenen Jahrzehnt aus der Sicht bundesdeutscher Banken ergeben haben, übersichtlich zusammenfaßt und kommentiert. Dies betrifft vor allem die Reaktion des Geldmarktes auf zwei Besonderheiten dieser Zeit: die seit Anfang der 70er Jahre schrittweise aufgegebene Politik der dosierten Steuerung der sog. freien Liquiditätsreserven der Banken zugunsten einer primär an der Zentralbankgeldmenge orientierten Steuerung einerseits sowie auf die Insolvenzen zweier nicht un prominenter Bankhäuser in den Jahren 1973/74 andererseits.

Die Behandlung der Thematik verlangt neben der wissenschaftlich-analytischen Bearbeitung vor allem detaillierte praxisnahe Kenntnisse. Als gealterter Bankkaufmann und langjähriges Vorstandsmitglied einer genossenschaftlichen Zentralbank wird der Autor solchen Anforderungen gerecht. Daß er sich zusätzlich mittels einer Umfrage bei verschiedenen marktrepräsentat-

tiven Geldhändlern und -disponenten informiert bzw. rückversichert hat, erhöht noch die empirische Validität seiner Analyse. Das Buch ist nicht zuletzt deshalb für Theorie und Praxis gleichermaßen nützlich.

Relativ breiten Raum nimmt zunächst die Beschreibung der Geschäftsarten am nationalen Geldmarkt ein (S. 6 - 55). Dabei werden zum einen Differenzen zwischen Darstellungen im Schrifttum und zwischenzeitlich veränderten aktuellen Geldmarktgewohnheiten aufgedeckt, wie z. B. die Obsoleszenz des Begriffes ‚Geldmarktkredit‘ oder solcher Geschäftsarten wie ‚tägliches Geld‘ und ‚Kündigungsgeld‘ oder wie die Streichung der sog. Vorratsstellenwechsel aus der Liste der im Rahmen der Geldmarktregulierung seitens der Bundesbank angekauften Papiere. Zum anderen werden im Gegensatz zur älteren Literatur auch einige, z. T. neuere Randgeschäfte des Geldmarktes erläutert, so z. B. der Wechselhandel oder der Handel mit sog. Kurzläufern, die Geldhandelsgeschäfte mit Nichtbanken sowie der Zentralbankgeldtausch. Zudem wird der Begriff des Geldmarktpapiers praxisnah aktualisiert, indem auch Papiere mit festen Fälligkeitsterminen einbezogen werden und nicht mehr, wie früher, die jederzeitige Einlösbarkeit der Papiere in Zentralbankgeld gefordert wird. Diese begriffliche Erweiterung zielt im wesentlichen auf die vorfristig nicht einlösabaren U-Schätze (sog. N-Papiere) ab, die von der Praxis durchweg als Geldmarktpapiere angesehen werden. Bekanntlich gibt die Bundesbank unverzinsliche Schatzanweisungen seit 1974 fast ausschließlich in dieser Form ab.

Auf zahlreiche Informationen aus der Praxis stützt sich auch das nächste zentrale Kapitel des Buches (S. 56 - 90), in dem die verschiedenen Motive der Bankengruppen für ein Geldmarktengagement aufgelistet und ihre jeweiligen Aktiv- oder/und Passivpositionen im Interbankgeschäft begründet werden. Die exakte quantitative Erfassung von Geber- oder Nehmerpositionen der einzelnen Gruppen am Geldmarkt ist infolge unzulänglichen statistischen Materials jedoch nach wie vor nur näherungsweise möglich. Im Vergleich zu früheren Untersuchungen dieses Aspektes scheinen sich die Positionen allerdings nicht grundsätzlich verschoben zu haben.

Das Kapitel über die Geschäftstechnik und die Möglichkeiten der Risikobeschränkung bei Geldmarktabschlüssen (S. 91 - 115) beschreibt zunächst die aktuellen Handelsusancen, insbesondere das im Verkehr mit der Bundesbank seit einigen Jahren bei Kassenobligationen des Bundes praktizierte Tenderverfahren. Der Abschnitt über die Eingrenzung von Risiken im Geldmarktverkehr ist vor allem deshalb von besonderem Interesse, weil hier u. a. auf die Reaktion der Geldmarktteilnehmer auf die beiden Bankzusammenbrüche, der Baukreditbank AG im Jahre 1973 und des Bankhauses I. D. Herstatt KGaA im Jahre 1974 näher eingegangen wird. Dabei kommt auch die Bedeutung der ‚Liquiditätskonsortialbank GmbH‘ (Likobank) zur Sprache, die seinerzeit zur Abwehr eines befürchteten allgemeinen Vertrauensverlustes gegenüber deutschen Banken gegründet wurde, um Instituten gegebenenfalls mit Liquiditätshilfen, jedoch nicht mit Bonitätshilfen, zur Seite zu stehen. An einer späteren Stelle versucht der Verfasser den empirischen Nachweis dafür zu bringen, daß sich nach diesen Insolvenzen bei den Interbankbeziehungen kaum Verschiebungen ergeben haben (S. 143 - 149).

Im Kapitel über die Zinsbildung am Geldmarkt (S. 116 - 138) arbeitet der Autor heraus, daß es den in der älteren Literatur häufig unterstellten allgemeinen Geldmarktzins als Schnittpunkt einer Gesamtangebots- und einer Gesamtnachfragekurve nicht gibt und daß auch die landläufige Vorstellung der Existenz einer theoretischen Ober- und Untergrenze der Zinsbildung aufgegeben werden muß. Der Zins wird im Einzelfall jeweils neu vereinbart, wobei die unterschiedlichsten Präferenzkriterien eine Rolle spielen. Die üblichen Zinsorientierungsfaktoren treten — zumindest zeitweilig — völlig außer Kraft, was an den Extremlagen der Geldmarktsätze 1973/74 deutlich sichtbar wurde. Die hierzu in diesem (S. 125 - 129) und dem nächsten Kapitel (S. 139 bis 149) zusammengestellten und kommentierten Übersichten und Tabellen geben dem Leser Aufschluß über die konkrete Zinsentwicklung dieser Zeit.

Es folgt ein Kapitel über die internationalen Geldmarktgeschäfte (S. 149 bis 185), in dem Geschäftsarten, Handelstechniken, Volumen, Risiken und die Relevanz dieses Geschäftsbereichs für die deutschen Banken abgehandelt werden. Allerdings geht die Darstellung über die Informationen, die der mit der Thematik einigermaßen vertrauten Fachwelt weitgehend bekannt sind, kaum hinaus. Sie scheint damit eher an ein breiteres Publikum adressiert, zumal die grundlegenden Techniken und Termini eingehend vermittelt werden.

Schließlich zeigt der Autor noch kurz den Einfluß gesetzlicher und administrativer Regelungen auf die Geldmarktgeschäfte der Banken auf (S. 185 bis 191) und analysiert die Geldmarktaktivität aus liquiditätspolitischer Sicht (S. 191 - 199). Es hätte sich vielleicht angeboten, den letzteren Aspekt in einem früheren Kapitel geschlossen abzuhandeln, da jetzt, am Ende der Untersuchung, die meisten der hier angesprochenen Probleme im Grunde bereits explizit oder implizit dargestellt wurden.

Alles in allem kann festgestellt werden, daß das Buch sowohl für den Bank- oder Finanzpraktiker als auch für den Geld(markt)theoretiker und nicht zuletzt auch für den Nicht-Spezialisten sehr wertvoll ist. Neben der Aufbereitung vielfältigen empirischen Materials gelingt dem Autor eine informative und zugleich lehrreiche Beschreibung der neueren Geldmarktaktivitäten deutscher Banken.

Michael Burchardt, Berlin