

Diskussionspapier Nr. 88

Bemerkungen zur ökonomischen Analyse von Sicherheit

Oliver Budzinski

August 2014

Institut für Volkswirtschaftslehre

Ehrenbergstraße 29
Ernst-Abbe-Zentrum

D-98 684 Ilmenau

Telefon 03677/69-4030/-4032

Fax 03677/69-4203

<http://www.wirtschaft.tu-ilmenau.de>

ISSN 0949-3859

Bemerkungen zur ökonomischen Analyse von Sicherheit

Oliver Budzinski*

Abstract

This paper is a comment on the analysis of the German security industry by Stuchtey and Skrzypietz (2014). The comment focuses on two issues. Firstly, it argues that it is advantageous for the research agenda of the authors to conceptualize security as a human need and not as an economic good. The need for security, then, can be viewed to get satisfied by various goods (products and services including, inter alia, personal security and bodyguarding, security services, alarm and video surveillance equipment or antivirus software) that are partly offered by the German government and partly by private companies on competitive markets. Secondly, it suggests a slightly different theoretical framework in order to streamline both the conceptual thinking and the empirical analysis of the paper, in particular with a view to the issue of a postulated trend towards the privatization of security goods.

Keywords: economics of security, German security industry, privatization, goods classification.

JEL-Codes: L80, H40, B52

A. Einleitung

Der Beitrag von Stuchtey und Skrzypietz (2014) widmet sich der Analyse der so genannten Sicherheitswirtschaft und damit einem Themenfeld, dass – beispielsweise unter dem Stichwort security economics – in der Wirtschaftswissenschaft in den letzten Jahren eine wachsende Bedeutung erfahren hat (n.v.a. Brück et al. 2011, Martí Sempere 2011, Murphy & Topel 2013 und die dort zitierte Literatur). Stuchtey und Skrzypietz verfolgen dabei insbesondere zwei Forschungsfragen (S. 195):

* Prof. Dr. Oliver Budzinski, Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftstheorie und Leiter des Instituts für Volkswirtschaftslehre, Technische Universität Ilmenau, email: oliver.budzinski@tu-ilmenau.de.

1. Handelt es sich bei Sicherheit um ein öffentliches Gut?
2. Lässt sich die These einer zunehmenden Privatisierung der Sicherheitsbereitstellung empirisch bestätigen?

In Abschnitt B gehe ich zunächst auf Stuchtey und Skrzypietz' Diskussion der ersten Forschungsfrage ein und in Abschnitt C dann auf jene der zweiten Forschungsfrage.

B. Bedürfnis nach Sicherheit und Sicherheitsgüter

In der ökonomischen Literatur zum Thema Sicherheit wird Sicherheit nicht selten als ein Gut konzeptualisiert und es werden seine Gutscharakteristiken analysiert, also zum Beispiel wird der Frage nachgegangen, ob es sich bei Sicherheit um ein öffentliches Gut handelt (Dulbecco & Laporte 2005; Engerer 2009, 2011). Stuchtey und Skrzypietz schließen sich dieser Vorgehensweise im Grunde an, wobei sie allerdings am Beginn ihres zweiten Abschnittes zunächst Sicherheit als Bedürfnis verstehen (S. 195 f.), bevor sie es dann im Weiteren als Gut behandeln (so wies es auch im Titel des Beitrages angelegt ist). Dabei bleibt das Verhältnis der Kategorisierungen Sicherheit als Bedürfnis und Sicherheit als Gut zueinander recht unklar. Wird der entsprechende Absatz noch damit eingeleitet, dass Sicherheit ein elementares Grundbedürfnis eines jeden Menschen sei, so endet er ohne rechten Übergang vom Bedürfnis zum Gutscharakter damit, dass hinterfragt wird, ob Sicherheit ein öffentliches Gut sei.

Es stellt sich also die Frage, ob es sich bei *Sicherheit* tatsächlich um ein *Gut* handelt oder ob Sicherheit ein *Bedürfnis* ist, welches durch verschiedene *Güter* (Waren und Dienstleistungen) befriedigt werden kann? Zwar kann es hierzu keine wissenschaftlich nachweisbare Wahrheit geben, da es sich letztendlich um eine Konzeptualisierung handelt, welche davon bestimmt werden kann, welche der beiden Kategorisierungen operationaler im Hinblick auf die Forschungsfragen ist. Allerdings stehen die Konzepte Bedürfnis und Gut in der ökonomischen Theorie in einem klar definierten Verhältnis zueinander, so dass Sicherheit schlechterdings nicht als beides gleichzeitig

verstanden werden sollte. Unter einem *Gut* werden in der Volkswirtschaftslehre typischerweise *Mittel* verstanden, welches geeignet sind, *Bedürfnisse* zu befriedigen. Bedürfnisse sind dabei subjektive Empfindungen eines Mangels. Stellvertretend für nahezu jedes beliebige Einführungslehrbuch lauten beispielsweise die Definitionen von *Grossekettler et al.* (2005: 330-331)

- Bedürfnis: „Empfindung eines (manifesten oder diffusen) Mangels, verbunden mit dem Wunsch, diesen Mangel zu beseitigen“ und
- Gut: „Bezeichnung für alles, was Bedürfnisse befriedigen kann (Waren, Dienstleistungen oder Rechte)“.

Sicherheit als Bedürfnis zu verstehen, steht im Einklang mit diesen üblichen Definitionen; Sicherheit ist dann die subjektive Empfindung einer Bedrohung, verbunden mit dem Wunsch, diese Bedrohung zu beseitigen. Dieses Verständnis steht im Übrigen im Einklang mit dem Verständnis von Sicherheit in der Literatur und auch jenem der Vereinten Nationen (Engerer 2009: 4-5, mit weiteren Literaturhinweisen). Diesem Verständnis folgend, kann es dann verschiedene Güter geben, welche das Bedürfnis Sicherheit befriedigen, darunter Waren (bspw. Alarmanlagen), Dienstleistungen (bspw. Polizei oder Antivirensoftware) und Rechte (bspw. kodifizierte Schutz der körperlichen Unversehrtheit).

Während das Verständnis von Sicherheit als Bedürfnis sich also gut konzeptualisieren lässt, fällt das mit dem Verständnis von Sicherheit als Gut deutlich schwerer. Wenn Sicherheit ein Gut ist, dann ist die Frage, welches Bedürfnis Sicherheit befriedigt? Eine Konzeptualisierung könnte darin bestehen, Bedrohung als Bedürfnis zu verstehen, welches durch das Gut Sicherheit befriedigt wird.

Zwar kann man sich dies natürlich so oder ähnlich konstruieren, mir erscheint eine Kategorisierung von Sicherheit als Gut aber nicht als vorteilhaft, so dass ich Stuchtey und Skrzypietz – die sich allerdings im Einklang mit der Literatur (bspw. Engerer 2011) sehen können – insofern widersprechen möchte, als dass eine Diskussion von Sicherheit als Gut für unzweckmäßig halte. Vielmehr halte ich es für zielführend, Si-

cherheitsgüter, welche das Bedürfnis Sicherheit befriedigen, als ökonomischen Untersuchungsgegenstand zu verstehen und zu analysieren, also beispielsweise verschiedene Märkte für Sicherheitsgüter.

Die Frage, ob Sicherheit als Bedürfnis oder als Gut verstanden werden sollte, ist auch insofern relevant, als dass sie wesentliche Implikationen für die Frage hat, ob Sicherheit ein öffentliches Gut ist – und damit für eine der wesentlichen Forschungsfragen des Beitrages von Stuchtey und Skrzypietz (S. 195). Statt zu fragen, ob Sicherheit ein öffentliches Gut ist, stellt sich nämlich dann vielmehr die Frage, welche Sicherheitsgüter ein öffentliches Gut darstellen und somit einer staatlichen Regulierung bedürfen. Damit umgeht man auch die wenig hilfreiche Schlussfolgerung, dass Sicherheit – als Gut verstanden – gleichzeitig mehreren Gutskategorien (öffentliches Gut, privates Gut, Klubgut, Allmendegut) zugeordnet werden müsste. Anders als bspw. Engerer (2009) sehen Stuchtey und Skrzypietz das auch durchaus, wenn sie aus ihrer Analyse Gutscharakter Sicherheit schlussfolgern, „dass die zur Befriedigung des menschlichen Sicherheitsbedürfnisses zur Verfügung stehenden Güter ganz unterschiedliche Gutscharaktere aufweisen können“ (S. 199). Allerdings springen sie zum einen in ihrer Analyse des Öfteren zwischen dem Verständnis Sicherheit als Bedürfnis und Sicherheit als Gut hin und her. Zum anderen problematisieren sie nicht, inwiefern ein Verständnis von Sicherheit als Bedürfnis, welches durch eine Vielzahl unterschiedlicher Güter befriedigt werden kann, den Ansatz einer einheitlichen Klassifizierung der diversen Sicherheitsgüter nicht a priori fraglich werden lässt und es somit die Frage ist, worin der Nutzen einer solch globalen Analyse überhaupt besteht: wäre es nicht sinnvoller, verschiedene Typen oder Gruppen von Sicherheitsgüter gleich getrennt voneinander zu analysieren? Statt zu fragen, ob Sicherheit ein öffentliches Gut ist, wäre dann zu fragen, ob beispielsweise Polizeidienstleistungen ein öffentliches Gut ist oder Antivirensoftware, Schließ- und Alarmanlagen, usw.

In den Abschnitten B.1-B.3 (S. 195-199) klassifizieren Stuchtey und Skrzypietz ausgewählte Sicherheitsgüter in die vorher allgemein beschriebenen Kategorien öffentliche Güter (B.1), Privatgüter (B.2) und Klubgüter (B.3). In die vorher ebenfalls definierte

Kategorie Allmendegüter wird hingegen kein Sicherheitsgut eingeordnet, wobei leider offen bleibt, ob es kein Sicherheitsgut gibt, welches Allmendegutseigenschaften aufweist oder aus welchen anderen Gründen diese Kategorie eingeführt und dann ignoriert wird. Als öffentliche Güter werden die Landesverteidigung, das Polizeiwesen und das Feuerwehr- und Rettungswesen klassifiziert, als Privatgüter Alarmanlagen, Zutrittskontrollsysteme und Antivirensoftware, aber auch privater Personen- und Objektschutz, und schließlich als Klubgüter Wachschatz sog. Gated Communities und in Einkaufszentren sowie die Videoüberwachung in größeren Wohnhäusern. Leider führen Stuchtey und Skrzypietz nicht aus, warum sie gerade diese Sicherheitsgüter klassifizieren und andere nicht betrachten. Zudem erscheint fraglich, ob die Zuordnung in die drei verwendeten Kategorien in allen Fällen sauber nach den vorher hergeleiteten Klassifizierungskriterien – Rivalität im Konsum und Ausschließbarkeit – erfolgt. So werden Alarmanlagen (in Einfamilienhäusern?) als Privatgüter, Videoüberwachungen in Mehrfamilienhäusern hingegen als Klubgüter klassifiziert. Allerdings ist es ungewöhnlich, die Frage der Rivalität im Konsum (auch unterhalb von Kapazitätsgrenzen) davon abhängig zu machen, wie viele Wirtschaftssubjekte ein Gut tatsächlich nutzen. Eine Alarmanlage inklusive Videoüberwachung in einem Einfamilienhaus könnte durchaus von mehr Parteien genutzt werden, wenn es sie denn im betrachteten Haus gäbe. Ein systematischer Unterschied in der Gutseigenschaft, der eine unterschiedliche Klassifizierung rechtfertigen würde, kann jedenfalls kaum erkannt werden, wenn es lediglich darum geht um Alarmanlagen und Videoüberwachungen in Ein-Parteien- oder Mehr-Parteien-Objekten installiert sind.

Ein anderes Beispiel für die wenig trennscharfe Klassifizierung bieten die Dienstleistung Personen- und Objektschutz, welche mal ein öffentliches Gut (Polizei), mal ein Privatgut (privater Sicherheitsdienst) und mal ein Klubgut (Gated Community, Einkaufszentrum) sein soll. Bezeichnenderweise wird dies auch nicht in erster Linie mit Hilfe von Rivalität im Konsum und Ausschließbarkeit (also den beiden definierenden Kriterien) begründet, sondern es finden sich Argumente wie Größenvorteile (B.3: es wird pro Schutzobjekt günstiger, wenn räumlich dicht beieinander liegende Objekte beim Schutz kooperieren) oder wie die Frage, ob eine staatliche Bereitstellung gesell-

schaftspolitisch wünschenswert (B.1) ist. Wie diese Argumente mit Rivalität im Konsum und Ausschließbarkeit zusammenhängen, bleibt offen. Betrachtet man diese beiden Kriterien, so scheint es sich sowohl bei der Dienstleistung Personenschutz um ein Privatgut zu handeln (Rivalität im Konsum und Ausschließbarkeit sind gegeben) als auch bei der Dienstleistung Objektschutz, wobei hier Größen- und Dichtevorteile einen kooperativen Konsum begünstigen (was man je nach Verständnis von Rivalität im Konsum möglicherweise auch als Klubgut verstehen kann¹). In jedem Fall sollte die Klassifizierung aber unabhängig von der in einem spezifischen Kontext gewählten tatsächlichen Organisation der Güterbereitstellung erfolgen: mitunter stellt der Staat bzw. die Gesellschaft Güter bereit, welche eigentlich private Güter sind, in anderen Fällen versäumt es der Staat Güter bereitzustellen, welche die Eigenschaften öffentlicher Güter haben und es müssen sich dann (oftmals ineffiziente) private Alternativlösungen herausbilden. Die Koexistenz öffentlichen Personen- und Objektschutzes (durch die Polizei) und privaten Personen- und Objektschutzes kann je nach Klassifizierung des zugrundeliegenden Gutes entweder als öffentliche Teil-Bereitstellung eines Privatgutes (möglicherweise aus guten, außerökonomischen Gründen² - oder auch aufgrund anderer Marktversagensprobleme als der öffentliche-Guts-Eigenschaft) oder als mangelnde staatliche Bereitstellung eines öffentlichen Gutes gesehen werden. Insgesamt könnte hier also stringenter argumentiert werden und die Rolle (positiven und negativen) Externalitäten für die Effizienz unterschiedlicher Bereitstellungsvarianten dieser Güter intensiver diskutiert werden.

C. Privatisierung von Sicherheit?

In ihrer zweiten Forschungsfrage (S. 195) wollen Stuchtey und Skrzypietz empirisch klären, ob es zu einer relativen Verschiebung weg von einer staatlichen und hin zu einer Privatisierung von „Sicherheitsbereitstellung“ (S. 195) kommt. Hierzu wird ver-

¹ Andererseits ist dann zu hinterfragen, ob nicht jedes Gebrauchsgut damit zu einem Klubgut wird?

² Beispielsweise kann es gesellschaftlich unerwünscht sein, dass mangelnde Zahlungsfähigkeit (nicht Zahlungsbereitschaft!) mancher Personengruppen dazu führt, dass deren Sicherheitsbedürfnis unbefriedigt bleibt.

sucht, die Sicherheitswirtschaft zu definieren und zu vermessen. Dabei wird hinsichtlich der Definition eine weite Abgrenzung gewählt, wozu *Gummer, Skrzypietz* und *Stuchtey* (2013: 3) zitiert werden:

„Die Sicherheitswirtschaft umfasst alle Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen zum Schutz von kritischen Infrastrukturen sowie zum Schutz vor Kriminalität, Wirtschaftsspionage und Terrorismus und zur Bewältigung von Krisen und (Natur-) Katastrophen anbieten. Zu den kritischen Infrastrukturen gehören Verkehrsknotenpunkte und Transportwege, In-formations- und Kommunikationsnetze, Energie- und Wasseranlagen, das Finanzwesen und Bankengeschäfte, der Gesundheits- und Lebensmittelsektor sowie die Verwaltung und andere öffentliche Behörden. Unter dem Begriff der Kriminalität werden Alltagskriminalität, Gewaltkriminalität, organisierte Kriminalität und Internetkriminalität zusammengefasst.“ (S. 205-206)

Hier ist aus meiner Sicht zu hinterfragen, inwieweit es sinnvoll ist, eine solche weite Abgrenzung zu wählen? Diese Frage stellt sich insbesondere vor dem Hintergrund, dass *Stuchtey* und *Skrzypietz* selbst in das Feld führen, dass die Branche der Sicherheitsunternehmen im Gegensatz zu anderen Branchen wie der Automobilindustrie sehr heterogen zusammengesetzt (S. 204 f.) und „durch sehr viele heterogene Anbieter gekennzeichnet [sei], deren Angebotsportfolio sich stark voneinander unterscheidet“ (S. 205). Dies erscheint bei *Stuchtey* und *Skrzypietz* als (ökonomische?) Besonderheit der Sicherheitsindustrie, welche eine empirische Messung ihrer Aktivitäten erschweren würde.

Jedoch ist diese vermeintlich besondere Heterogenität in erster Linie eine Folge der selbst gewählten Definition, welche weitgehend losgelöst von Marktzusammenhängen erfolgt. Andere Industrieabgrenzen folgen typischerweise insofern Marktzusammenhängen, als dass sie versuchen, Unternehmen in Branchen oder Industrien zusammenzufassen, welche auf den gleichen (oder zumindest benachbarten) Märkten tätig sind, mithin im weiteren Sinne als Konkurrenten zueinander aufgefasst werden können. Nimmt man, wie *Stuchtey* und *Skrzypietz* (S. 204 f.), die Automobilindustrie

als Vergleichsmaßstab zur Schlussfolgerung einer besonderen Heterogenität der Sicherheitsbranche, so stellt sich die Frage, ob dieser Vergleich aufgrund der divergierenden Definitionsstile hilfreich ist. Müsste nicht stattdessen die Sicherheitsindustrie mit der Mobilitätsindustrie verglichen werden, da hier vergleichbar umfangreiche Abgrenzungen (ohne Rücksicht auf Marktzusammenhänge) zugrundegelegt würden? In der Konsequenz wäre dann allerdings wohl eher nicht festzustellen, dass die Sicherheitsindustrie in besonders starker Weise heterogen wäre. Das Gleiche würde sich wohl ergeben, wenn man statt eine Sicherheitsindustrie zu definieren, versuchen würde, verschiedene Industrien auf Basis von Marktzusammenhängen abzugrenzen, also beispielsweise nach Gruppen von Gütern, welche zumindest imperfekte Substitute sind, um der Heterogenität der angebotenen Waren und Dienstleistungen gerecht zu werden. Personen- und Objektschutz, Antivirussoftware, Alarmanlagen und Zugangskontrollsysteme, Schlüsseldienste, Tresore usw. sind doch sehr unterschiedliche Güter.

Im Grunde lehnt sich die Problematik freilich an die Argumentation im vorherigen Abschnitt B. an: Ist es dem wissenschaftlichen Erkenntnisziel förderlich, Sicherheit als Gut und das Sicherheitsangebot als eine Industrie zu verstehen oder wäre es hilfreicher, Sicherheit als Bedürfnis zu verstehen, welches durch Güter verschiedener Industrien befriedigt werden kann?

Aber zurück zur eigentlichen zweiten Forschungsfrage von Stuchtey und Skrzypietz, nämlich der Frage der Privatisierung der – weit abgegrenzten – Sicherheitsindustrie. Die Autoren stellen zunächst ein paar (modell-) theoretische Überlegungen an (S. 200-203), welche zu der Schlussfolgerung führen, dass ein Trend zu Privatisierung folgende Ursachen haben könnte:

- Die Bedrohung ist gestiegen.
- Das Schutzniveau ist geringer geworden.
- Die Nachfrage nach Sicherheit ist gestiegen.

Der letzte Punkt wird ausführlicher erläutert: Sicherheit wird als einkommenselastisches Gut verstanden, welches bei steigendem Einkommen überproportional nachgefragt wird (superiores Gut). Somit entsteht bei steigenden Einkommen zusätzliche Nachfrage (weil man bei steigendem Wohlstand in stärkerem Maß Sorge hat, das Erreichte wieder zu verlieren), welche bei gleich bleibender Bereitstellung von Sicherheit durch den Staat nur privat gedeckt werden kann. Mit anderen Worten, es wird also mehr Schutz bei gleichbleibender Bedrohung nachgefragt.

Die Abgrenzung dieser drei Ursachen bzw. ihre Benennung erscheint insofern etwas unglücklich, als dass eine gestiegene Bedrohung ebenso bedeutet, dass die (absolute) Nachfrage nach Sicherheit gestiegen ist. Aus wirtschaftstheoretischer Sicht könnte man die Nachfrage nach privat-bereitgestellten Sicherheitsgütern (D_v) als Residualnachfrage verstehen, welche entsteht, nachdem der Staat seine Menge an Sicherheitsgütern exogen (durch den politischen Prozess determiniert) gesetzt hat. Für die Nachfrage nach privaten Sicherheitsgütern wäre demnach die Differenz zwischen dem Bedrohungsniveau (B) und der staatlichen Sicherheitsbereitstellung (\ddot{O}) relevant, neben den üblichen Einflüssen Preis (P) und Einkommen (Y). Somit wäre beispielsweise (und in der einfachsten Form) $D_v = (B - \ddot{O}) - mP + \varphi Y$, wobei sich über φ abbilden ließe, dass Sicherheit ein superiores Gut (wenn man es so verstehen will) sei. Somit käme es zu einer steigenden Nachfrage nach privat-bereitgestellten Sicherheitsgütern, wenn jeweils c.p.

- B steigt (die erste Ursache von Stuchtey und Skrzypietz),
- \ddot{O} sinkt (die zweite Ursache von Stuchtey und Skrzypietz),
- P sinkt, und
- Y steigt (die dritte Ursache von Stuchtey und Skrzypietz).

Abgesehen vom Preiseinfluss wird so prinzipiell das Gleiche beschrieben wie bei Stuchtey und Skrzypietz, allerdings erlaubt diese Vorgehensweise zwei Aspekte systematisch einzufügen: erstens, eine Diskrepanz zwischen objektiver und subjektiver Bedrohung und, zweitens, eine Differenzierung zwischen zwei Typen einer Privatisierung von Sicherheit, nämlich einerseits als Substitution von öffentlich-bereitgestellter

Sicherheit durch privat-bereitgestellte Sicherheit und andererseits als Entstehung zusätzlicher privat-bereitgestellter Sicherheit. Beide Aspekte sind Stuchtey und Skrzypietz offenbar wichtig, werden aber eher parallel zum grundlegenden Theorieansatz behandelt.

Stuchtey und Skrzypietz argumentieren, dass die zusätzliche Nachfrage nach Sicherheitsgütern bei steigendem Einkommen „weniger auf der Grundlage einer objektivierte Bedrohungsanalyse wirksam [wird], sondern vielmehr aufgrund der wahrgenommenen oder gefühlten Bedrohung“ (S. 203), welche von der objektiven divergiert. Wenn man Sicherheit als Bedürfnis versteht (siehe oben Abschnitt B), kann man sich an diesem Verständnis reiben, denn Bedrohung ist dann stets eine subjektive Größe und – unabhängig vom Einkommensniveau – ist es immer die empfundene Bedrohung, die für die Nachfrager handlungsleitend ist. Auch das bei Stuchtey und Skrzypietz angelegte Verständnis von Sicherheit als superiorem Gut korrespondiert noch nicht zwingend mit dem postulierten Wahrnehmungszuwachs, denn der überproportionale Anstieg der Nachfrage nach dem superioren Gut Sicherheit bei steigendem Einkommen folgt nicht einem gestiegenen gefühltem Bedrohungsniveau, sondern schlicht der gelockerten Budgetbeschränkung, welche über die Kombination aus Einkommens- und Substitutionseffekt nun den relativen Anteil von Sicherheitsgütern im gewählten Güterbündel ansteigen lässt.

Möchte man jedoch eine Unterscheidung zwischen objektiver und subjektiver Bedrohung einführen, so ließe sich Bedrohung als Summe dieser beiden Elemente verstehen, also $B = B_o + B_s$, wobei $B_s = B_s(Y)$ (und wohl auch anderer Faktoren) sein könnte. Dies ließe sich in oben aufgeführte Nachfragefunktion integrieren, so dass die zuerst aufgeführte Ursache für eine steigende Nachfrage nach privat-bereitgestellten Sicherheitsgütern sich aufteilen würde in

- B_o steigt, d.h. die statistische messbare Bedrohung nimmt zu, und
- B_s steigt, d.h. die gefühlte Bedrohung nimmt zu.

Es bliebe allerdings die Herausforderung, die verschiedenen Einkommenseffekte auf die steigende Nachfrage nach Sicherheitsgütern vernünftig abzugrenzen, sowie zu

klären, warum die objektive Bedrohung eigenständig (und nicht als bloßes Argument unter mehreren der subjektiven Bedrohungsfunktion) zu betrachten wäre. Dies wäre auch deswegen notwendig, um eine für Stuchtey und Skrzypietz wichtige Schlussfolgerung zu substantiieren: „Wenn allerdings zwischen der objektivierten und der subjektiv wahrgenommenen Bedrohung eine Lücke besteht, dann führt dies zwingend dazu, dass die Entscheidungen der Bürger und ihrer Volksvertreter ineffizient mit Blick auf das erzielte Sicherheitsniveau sein müssen“ (S. 203). Mir ist a priori keinesfalls klar, warum dies zwingend so sein muss und leider wird auch keine weitere Begründung oder Erläuterung geliefert. Wenn die subjektiv wahrgenommene Bedrohung für die Bürger handlungsleitend ist, dann könnte (oder müsste?) es doch effizient (präferenzkonform) sein, sich an dieser auch bei politischen Entscheidungen zu orientieren?

Schließlich ist aber auch zu bedenken, dass die Forschungsfrage von Stuchtey und Skrzypietz lautet, empirisch zu klären, ob es zu einer relativen Verschiebung weg von einer staatlichen und hin zu einer Privatisierung von Sicherheitsbereitstellung kommt (S. 195). Hierfür wäre es vielleicht zielführender, den Fokus frühzeitig darauf zu legen, dass der Anstieg der Nachfrage nach privat-bereitgestellten Sicherheitsgütern zum einen darauf beruhen kann, dass die Nachfrager staatlich-bereitgestellte Sicherheitsgüter durch privat-bereitgestellte substituieren und zum anderen darauf, dass sie staatlich-bereitgestellte Sicherheitsgüter durch privat-bereitgestellte ergänzen. Es steht also eigentlich die Frage im Zentrum, ob privat-bereitgestellte Sicherheitsgüter Substitute oder Komplementäre in Bezug auf staatlich-bereitgestellte Sicherheitsgüter sind. Während im skizzierten Nachfragemodell eine Anstieg von B_0 und ein Absinken von \bar{O} c.p. Substitutionsprozesse verursachen würde, würden Veränderungen der anderen Variablen (Anstieg von B_s und Y oder Sinken von P^3) Nachfrage nach komplementären Sicherheitsgütern symbolisieren.

³ In dem beschriebenen, stark simplifizierten Ansatz – der aber analytisch über Stuchtey und Skrzypietz herausgeht – ist nicht berücksichtigt, dass eine Verschiebung der relativen Preise öffentlich und privat-bereitgestellter Sicherheitsgüter ebenfalls Substitutionseffekte auslösen könnte (oder zumindest im Hinblick auf effiziente Bereitstellungen auslösen müsste).

Die systematische und durchgängige Unterscheidung zwischen substitutiver und komplementärer Nachfrage nach privat-bereitgestellten Sicherheitsgütern könnte als Leitlinie der empirischen Diskussion auch den Schlussfolgerungen von Stuchtey und Skrzypietz mehr Struktur und mehr analytische Schärfe geben. Es wäre in der Tat interessant, die eher globalen Zahlen der Abschnitte D.3 und D.4 dahingehend aufzuschlüsseln, wo ein gemessener Anstieg der privaten Nachfrage auf eine Substitution staatlicher Sicherheitsdienstleitungen zurück geht und wo es sich um eine komplementäre Nachfrage handelt. Die Nutzung privater Sicherheitsunternehmen zur Übernahme bisher staatlicher Aufgaben (wie beispielsweise die Diskussion um den Sicherheitsdienst in Stadien und im Umfeld der Fußballbundesliga) wird zwar im Fazit angesprochen, im Papier aber nicht systematisch analysiert.

D. Fazit

Der Beitrag von Stuchtey und Skrzypietz behandelt zwei klar gestellte Forschungsfragen mit Hilfe von theoretischen, klassifikatorischen und deskriptiv-empirischen Analysen. In meinem Kommentar habe ich mich auf die ersten beiden Elemente konzentriert und versucht zu zeigen, dass zum einen die Güterklassifikation der diversen Sicherheitsgüter systematischer erfolgen könnte, wenn man Sicherheit konsequent als Bedürfnis versteht (Abschnitt B), und dass zum anderen der Beitrag davon profitieren könnte, einen stringenteren theoretischen Ansatz zu wählen. Bei beiden Aspekten konnten mögliche Alternativen hier nur angerissen und keinesfalls ausformuliert werden. Vielmehr bleiben viele forschungsrelevante Fragen noch offen. Hinsichtlich des empirischen Teiles konnte im engen Rahmen dieses Kommentars der Frage nicht nachgegangen werden, ob mit einer rein deskriptiv-empirischen Analyse, wie sie von Stuchtey und Skrzypietz vorgelegt wird, sich die doch recht ambitionierte empirische Forschungsfrage adäquat behandeln lässt.

Literatur

- Brück, Tilman, Brzoska, Michael & Drakos, Konstantinos (2011), The Economics of Security: A European Perspective, in: Defence and Peace Economics, Vol. 22 (2), S. 99-105.
- Dulbecco, Philippe & Laporte, Bertrand (2005), How Can the Security of International Trade Be Financed in Developing Countries: A Global Public Good Approach, in: World Development, Vol. 33 (8), S. 1201-1214.
- Engerer, Hella (2009), Security Economics: Definition and Capacity, EUSECON Working Paper No. 5, <http://www.economics-of-security.eu/publications.html> (abgerufen 08.12.2013, 16.43 Uhr).
- Engerer, Hella (2011), Security as a Public, Private or Club Good: Some Fundamental Considerations, in: Defence and Peace Economics, Vol. 22 (2), S. 135-145.
- Grossekettler, Heinz, Hadamitzky, Andreas & Lorenz, Christian (2005), Volkswirtschaftslehre, Konstanz: UTB.
- Gummer, S. C., Skrzypietz, T. & Stuchtey, T. (2013): Die Sicherheitswirtschaft in Deutschland – Marktstrukturerhebung von Unternehmen in einem Wachstumsmarkt. Studie BIGS, Mai 2013, Potsdam: Brandenburgisches Institut für Gesellschaft und Sicherheit.
- Martí Sempere, Carlos (2011), The European Security Industry: A Research Agenda, in: Defence and Peace Economics, Vol. 22 (2), S. 245-264.
- Murphy, Kevin M. & Topel, Robert H. (2013), Some Basic Economics of National Security, in: American Economic Review, Vol. 103 (3), S. 508-511.
- Stuchtey, Tim H. & Skrzypietz, Therese (2014), Das Gut Sicherheit und die Rolle der Sicherheitswirtschaft bei seiner Herstellung, in: Thomas Apolte (Hrsg.), Transfer von Institutionen, Berlin: Duncker & Humblot, S. 193-212.

**Diskussionspapiere aus dem Institut für Volkswirtschaftslehre
der Technischen Universität Ilmenau**

- Nr. 42 *Steinrücken, Torsten; Jaenichen, Sebastian: Wer ist wirklich reich? - Zu Problemen der Wohlfahrtsmessung durch das Bruttoinlandsprodukt, April 2005.*
- Nr. 43 *Steinrücken, Torsten; Jaenichen, Sebastian: Wo bleiben die Subventionssteuern? - Probleme des Beihilfenrechts und ein alternatives Regulierungskonzept, Mai 2005.*
- Nr. 44 *Jaenichen, Sebastian; Steinrücken, Torsten; Schneider, Lutz: Zu den ökonomischen Wirkungen gesetzlicher Feiertage - Eine Diskussion unter besonderer Berücksichtigung der Arbeitszeitpolitik, Juni 2005.*
- Nr. 45 *Kuchinke, Björn A.: Qualitätswettbewerb zwischen deutschen Akutkrankenhäusern unter besonderer Berücksichtigung von DRG und Budgets, Juni 2005.*
- Nr. 46 *Kuchinke, Björn A.; Walterscheid, Heike: Wo steht der Osten? Eine ökonomische Analyse anhand von Wohlfahrts- und Happinessindikatoren, Juni 2005.*
- Nr. 47 *Kuchinke, Björn A.; Schubert, Jens M.: Staatliche Zahlungen an Krankenhäuser: Eine juristische und ökonomische Einschätzung nach Altmark Trans und der Entscheidung der Kommission vom 13.7.2005, August 2005.*
- Nr. 48 *Steinrücken, Torsten; Jaenichen, Sebastian: Überkapazitäten zur Absicherung politischer Risiken und Instrumente finanzwirtschaftlicher Gegensteuerung, November 2005.*
- Nr. 49 *Jaenichen, Sebastian; Steinrücken, Torsten: Opel, Thüringen und das Kaspische Meer, Januar 2006.*
- Nr. 50 *Kallfaß, Hermann H.: Räumlicher Wettbewerb zwischen Allgemeinen Krankenhäusern, Februar 2006.*
- Nr. 51 *Sickmann, Jörn: Airport Slot Allocation, März 2006.*
- Nr. 52 *Kallfaß, Hermann H.; Kuchinke, Björn A.: Die räumliche Marktabgrenzung bei Zusammenschlüssen von Krankenhäusern in den USA und in Deutschland: Eine wettbewerbsökonomische Analyse, April 2006.*

- Nr. 53 *Bamberger, Eva; Bielig, Andreas*: Mehr Beschäftigung mittels weniger Kündigungsschutz? Ökonomische Analyse der Vereinbarungen des Koalitionsvertrages vom 11. 11. 2005, Juni 2006.
- Nr. 54 *Jaenichen, Sebastian; Steinrücken, Torsten*: Zur Ökonomik von Steuergeschenken - Der Zeitverlauf als Erklärungsansatz für die effektive steuerliche Belastung, Dezember 2006.
- Nr. 55 *Jaenichen, Sebastian; Steinrücken, Torsten*: Wirkt eine Preisregulierung nur auf den Preis? Anmerkungen zu den Wirkungen einer Preisregulierung auf das Werbevolumen, Mai 2007.
- Nr. 56 *Kuchinke, B. A.; Sauerland, D.; Wübker, A.*: Determinanten der Wartezeit auf einen Behandlungstermin in deutschen Krankenhäusern - Ergebnisse einer Auswertung neuer Daten, Februar 2008.
- Nr. 57 *Wegehenkel, Lothar; Walterscheid, Heike*: Rechtsstruktur und Evolution von Wirtschaftssystemen - Pfadabhängigkeit in Richtung Zentralisierung?, Februar 2008.
- Nr. 58 *Steinrücken, Torsten; Jaenichen, Sebastian*: Regulierung und Wohlfahrt in einem Modell mit zwei Aktionsparametern, März 2008.
- Nr. 59 *Lehnert, Ninja M.*: Externe Kosten des Luftverkehrs - Ein Überblick über den aktuellen Stand der Diskussion, April 2008.
- Nr. 60 *Walterscheid, Heike*: Reformbedarf etablierter Demokratien im Kontext dezentralisierter Gesellschaftssysteme - Grundlegende Hindernisse bei Steuersystemreformen“, April 2010.
- Nr. 61 *Walterscheid, Heike; Wegehenkel, Lothar*: Kostenstruktur, Zahlungsbereitschaft und das Angebot von Mediengütern auf Medienmärkten, Juni 2008.
- Nr. 62 *Walterscheid, Heike; Wegehenkel, Lothar*: Wohlstand der Nationen und handlungsrechtliche Struktur eines Gesellschaftssystems, September 2008.
- Nr. 63 *Dewenter, Ralf; Haucap, Justus; Wenzel, Tobias*: Indirect Network Effects with Two Salop Circles: The Example of the Music Industry, Juni 2009.
- Nr. 64 *Dewenter, Ralf; Jaschinski, Thomas; Wiese, Nadine*: Wettbewerbliche Auswirkungen eines nichtneutralen Internets, Juli 2009.
- Nr. 65 *Dewenter, Ralf; Haucap, Justus; Kuchinke, Björn A.*: Das Glück und Unglück von Studierenden aus Ost- und Westdeutschland: Ergebnisse einer Befragung in Ilmenau, Bochum und Hamburg, Oktober 2009.

- Nr. 66 *Kuchinke, Björn A.; Zerth, Jürgen; Wiese, Nadine: Spatial Competition between Health Care Providers: Effects of Standardization, Oktober 2009.*
- Nr. 67 *Itzenplitz, Anja; Seiffert-Schmidt, Nicole: Warum Klimakonferenzen scheitern, aber dennoch zum Wohl des Weltklimas kooperiert wird, Juli 2010.*
- Nr. 68 *Kallfaß, Hermann H.: Die Aufmerksamkeit für, die Nutzung der und die Werbung in Medien in Deutschland, November 2010.*
- Nr. 69 *Budzinski, Oliver: Empirische Ex-Post Evaluation von wettbewerbspolitischen Entscheidungen: Methodische Anmerkungen, Januar 2012.*
- Nr. 70 *Budzinski, Oliver: The Institutional Framework for Doing Sports Business: Principles of EU Competition Policy in Sports Markets, January 2012.*
- Nr. 71 *Budzinski, Oliver; Monostori, Katalin: Intellectual Property Rights and the WTO, April 2012.*
- Nr. 72 *Budzinski, Oliver: International Antitrust Institutions, Juli 2012.*
- Nr. 73 *Lindstädt, Nadine; Budzinski, Oliver: Newspaper vs. Online Advertising - Is There a Niche for Newspapers in Modern Advertising Markets?*
- Nr. 74 *Budzinski, Oliver; Lindstädt, Nadine: Newspaper and Internet Display Advertising - Co-Existence or Substitution?, Juli 2012b.*
- Nr. 75 *Budzinski, Oliver: Impact Evaluation of Merger Control Decisions, August 2012.*
- Nr. 76 *Budzinski, Oliver; Kuchinke, Björn A.: Deal or No Deal? Consensual Arrangements as an Instrument of European Competition Policy, August 2012.*
- Nr. 77 *Pawlowski, Tim, Budzinski, Oliver: The (Monetary) Value of Competitive Balance for Sport Consumers, Oktober 2012.*
- Nr. 78 *Budzinski, Oliver: Würde eine unabhängige europäische Wettbewerbsbehörde eine bessere Wettbewerbspolitik machen?, November 2012.*
- Nr. 79 *Budzinski, Oliver; Monostori, Katalin; Pannicke, Julia: Der Schutz geistiger Eigentumsrechte in der Welthandelsorganisation - Urheberrechte im TRIPS Abkommen und die digitale Herausforderung, November 2012.*
- Nr. 80 *Beigi, Maryam H. A.; Budzinski, Oliver: On the Use of Event Studies to Evaluate Economic Policy Decisions: A Note of Caution, Dezember 2012.*

- Nr. 81 *Budzinski, Oliver; Beigi, Maryam H. A.:* Competition Policy Agendas for Industrializing Countries, Mai 2013.
- Nr. 82 *Budzinski, Oliver; Müller, Anika:* Finanzregulierung und internationale Wettbewerbsfähigkeit: der Fall Deutsche Bundesliga, Mai 2013.
- Nr. 83 *Doose, Anna Maria:* Methods for Calculating Cartel Damages: A Survey, Dezember 2013.
- Nr. 84 *Pawlowski, Tim; Budzinski, Oliver:* Competitive Balance and Attention Level Effects: Theoretical Considerations and Preliminary Evidence, März 2014.
- Nr. 85 *Budzinski, Oliver:* The Competition Economics of Financial Fair Play, März 2014.
- Nr. 86 *Budzinski, Oliver; Szymanski, Stefan:* Are Restrictions of Competition by Sports Associations Horizontal or Vertical in Nature?, März, 2014.
- Nr. 87 *Budzinski, Oliver:* Lead Jurisdiction Concepts Towards Rationalizing Multiple Competition Policy Enforcement Procedures, Juni 2014.