

Gebrauchswert und Tauschwert von Produkten

Die Herstellung von Produkten für die eigene Bedürfnisbefriedigung des Herstellers hat Gebrauchswerte zur Folge. Zur Ware werden diese Gebrauchswerte, wenn sie für andere Benutzer hergestellt werden. Ein Arbeitsprodukt ist also dann eine Ware, wenn es für den Austausch hergestellt wurde. Den Warencharakter erhält ein Produkt aber erst unmittelbar im Austauschprozess, wenn es gegen eine andere Ware oder gegen Geld ausgetauscht wird.

Seit der Mensch mehr produziert als er selbst konsumieren kann, entstand die Möglichkeit, produzierte Waren zu tauschen oder zu verkaufen. Die zunehmende Arbeitsteilung machte den Austausch von Waren notwendig, weil einzelne sich auf die Herstellung einer Ware spezialisierten und diese gegen für sie lebensnotwendige andere Waren austauschen mussten.

Seit also die Menschen darauf angewiesen sind, Waren miteinander auszutauschen, wurde der Warentausch zum unmittelbaren Interesse eines jeden Menschen. Viele Bedürfnisse können erst durch den Tausch oder Kauf von Waren befriedigt werden.

Damit ein Tausch stattfinden kann, müssen verschiedene Voraussetzungen erfüllt sein.

- Es müssen zwei Personen da sein, die gegenseitig an den angebotenen Waren interessiert sind. Sie treten sich dabei als Warenbesitzer gegenüber. Der jeweilige Besitzer einer Ware muss diese übrig haben und nicht selbst gebrauchen. Der jeweilige Nichtbesitzer muss ein Interesse daran haben, diese für den anderen übrige Ware besitzen zu wollen. Dazu Wolfgang Fritz Haug: ". . . es muss das nicht-habende Brauchen jeder Seite mit dem nicht-brauchenden Haben der anderen Seite zusammentreffen."
- Es müssen qualitativ unterschiedliche Dinge ausgetauscht werden, d.h. Waren mit unterschiedlichen Gebrauchswerten (Gebrauchseigenschaften), denn sonst brauchte der Tausch nicht vollzogen zu werden.
- Von zwei Waren, die ausgetauscht werden sollen, muss gewährleistet sein, dass sie einander gleichwertig sind. Der Wertmaßstab dabei sollte die gesellschaftlich notwendige Arbeit für die Herstellung der Waren sein.

Mit zunehmendem Umfang des Warentausches ergaben sich aus dem Tausch Ware gegen Ware viele Probleme. Diese wurden durch die Einführung des Geldes, das zwischen die auszutauschenden Waren trat, gelöst. Dadurch war der Tauschvorgang nicht mehr direkt an das gleichzeitige Bedürfnis beider Tauschpartner an der Ware des anderen gebunden.

Geld übernimmt die Funktion des messenden Wertausdrucks und zerteilt den oft problematischen Tausch zweier Produkte in zwei einzelne Tauschakte:

den Verkauf für den Warengabe = Verkäufer,
den Kauf für den Warennehmer = Käufer.

Dadurch wird ein fundamentaler Interessengegensatz sichtbar - der Widerspruch zwischen dem Tauschwertinteresse und dem Gebrauchswertinteresse.

Dieser Widerspruch beruht auf der Tatsache, dass Waren, wenn sie im Austauschprozess angeboten werden, zwei wesentliche Eigenschaften haben:

- Einerseits ist die Ware ein nützlicher Gebrauchsgegenstand, der aufgrund seiner Beschaffenheit bestimmte menschliche Bedürfnisse befriedigen kann. Diese Eigenschaft wird als Gebrauchswert (GW) eines Produktes bezeichnet. - Andererseits kann die Ware in einem bestimmten Verhältnis gegen andere Waren oder gegen Geld ausgetauscht werden. Diese Eigenschaft wird als Tauschwert (TW) eines Produktes bezeichnet.

In jedem Interessenstandpunkt sind sowohl Gebrauchswert- als auch Tauschwertinteressen vorhanden. Nur treten diese jeweils mit unterschiedlicher Priorität auf:

- Der Verkäufer (indirekt auch der Unternehmer, der die Produkte herstellen lässt) einer Ware ist primär an deren Tauschwert interessiert, den er in der Form von Geld realisieren möchte. Dies ist allerdings nur möglich, wenn er einen für den Kaufinteressierten

- akzeptablen Gebrauchswert anbietet. Priorität hat für ihn allerdings der Tauschwert als endgültiges Ziel. Der Verkäufer vertritt einen Tauschwertstandpunkt.
- Der Käufer einer Ware ist primär an deren Gebrauchswert interessiert. Diesen kann er sich aber nur aneignen, wenn er durch Abgabe des Gegenwertes in Geldform dem Verkäufer die Realisation des Tauschwertes ermöglicht. Priorität hat für ihn allerdings der Gebrauchswert als endgültiges Ziel. Der Käufer vertritt einen Gebrauchswertstandpunkt.

Vom Tauschwertstandpunkt aus gesehen ist der Tauschvorgang und dessen Zweck mit dem Verkauf abgeschlossen. Ein Interesse darüber hinaus besteht nur dann, wenn der Verkäufer daran interessiert ist, an denselben Käufer noch mal eine Ware zu verkaufen.

Vom Gebrauchswertstandpunkt aus gesehen ist der Kauf einer Ware erst der Beginn für die nun ständig wiederholbare Nutzung bzw. Bedürfnisbefriedigung.

Die Gebrauchswerte, die innerhalb einer Gesellschaft hergestellt werden, bilden den Inhalt des Reichtums dieser Gesellschaft. Ohne die ständige Produktion von Gebrauchswerten könnte sie nicht existieren.

Verschiedene Gebrauchswerte liefert die Natur in fertiger Form, wie Wasser und Luft. Die überwiegende Mehrzahl der Gebrauchswerte wird aber durch aktives Handeln der Menschen in Arbeitsprozessen hergestellt.

- Ein Produkt hat Gebrauchswerte,
- weil abstrakt menschliche Arbeit in ihm vergegenständlicht ist (Produktion) und
 - weil es durch seine Eigenschaften Bedürfnisbefriedigung ermöglicht (Konsumtion).

Aufgrund spezieller Eigenschaften für Bedürfnisbefriedigung in verschiedenen Lebensbereichen können Gebrauchsprodukte in zwei Gruppen eingeteilt werden:

- Eine Gruppe von Produkten dient der Befriedigung produktiver Bedürfnisse. Dies sind zum Beispiel Rohstoffe, Werkzeuge, Vorrichtungen, Maschinen, Anlagen etc., also Produktionsgüter.
- Durch die zweite Gruppe werden Bedürfnisse persönlicher Art befriedigt. Dies sind zum Beispiel Haushaltsgeräte, Möbel, Tischgeräte etc., also Konsumgüter.

Die Kategorien von Industrieprodukten habe ich an anderer Stelle ausführlicher beschrieben. In dem hier behandelten Zusammenhang würde eine über diesen Umfang hinausgehende Darstellung zu weit führen.

Bei vielen Produkten ist deren Gebrauchswert vieldimensional, durch deren Funktionen auf die vielfältigen Anforderungen im Gebrauch ausgerichtet. Entsprechend den verschiedenen Funktionen kann man zwischen

- praktischen Gebrauchswerten,
- ästhetischen Gebrauchswerten,
- theoretischen Gebrauchswerten und
- symbolischen Gebrauchswerten

unterscheiden. Jede Funktion ist anteilmäßig am Gesamtgebrauchswert beteiligt. Die Erkenntnis, dass ästhetische Aspekte auch Teil des Gebrauchswertes sind, ist aus dem Grunde wichtig, damit nicht, wie in Haugs "Kritik der Warenästhetik", der Eindruck entsteht, die ästhetische Erscheinung eines Produktes hätte lediglich manipulative Funktion. Bei Gebrauchswertentwicklung wird den praktischen Gebrauchswerten in der Regel besondere Aufmerksamkeit geschenkt, aber auch ästhetische, theoretische und symbolische Gebrauchswertanteile dürfen dabei nicht unberücksichtigt bleiben, weil auch diese entsprechenden Bedürfnisse befriedigt werden wollen.

Drei Betrachtungsebenen sind bei der noch folgenden Auseinandersetzung mit Gebrauchswertproblemen zu berücksichtigen:

- Das Verhältnis der Menschen als Produzenten zu den von ihnen geschaffenen Gegenständen innerhalb der Produktion. Ferner

- das Verhältnis der Menschen untereinander, welches durch Gebrauchsgegenstände vermittelt ist. Entweder im Bereich der Distribution als Austausch der Ware gegen Geld oder als Vorgang der kollektiven Nutzung von Gegenständen im Bereich der Konsumtion.

Dies bedeutet Betrachtung ökonomischer und sozialer Wirkungsweisen der Produkte in der Gesellschaft.

- Das Verhältnis eines einzelnen Menschen als Benutzer zu seinem bedürfnisbefriedigenden Gegenstand.

Dies bedeutet isolierte Betrachtung individuell erfahrener Gebrauchswerte durch den Benutzer im Gebrauchsvorgang.

Der Gebrauchswert von Produkten wird nur im Gebrauchsprozess erfahrbar. Werden die Produkte nicht gebraucht, sind sie nur der Möglichkeit nach Gebrauchswerte.

Gebrauchswernerfahrung kann beruhen

- auf dem subjektiven Verhältnis einer Person zu einem Gegenstand (menschlicher Aspekt), z.B. ein Mensch benutzt ein Auto und erfährt dabei einen relativ hohen individuellen Gebrauchswert,
- auf der Addition vieler solcher subjektiver Verhältnisse (soziale Aspekte), z.B. in einer Situation benutzen viele Menschen ein Auto, was zu einem geringen gesellschaftlichen Gebrauchswert führen kann, dann nämlich, wenn durch die Addition der Autos die Straßen blockiert sind. Dann kann der individuelle Gebrauchswert nicht mehr voll erfahren werden und schlägt um in eine negative Qualität. Das Beispiel zeigt, daß durch die bloße Addition vieler individueller keine gesellschaftlichen Gebrauchswerte entstehen,
- auf der kollektiven Nutzung eines gemeinsamen Gebrauchswertes (gesellschaftlicher Aspekt), z.B. in einer gesellschaftlichen Situation benutzen viele Menschen gemeinsam einen Autobus als Bestandteil eines öffentlichen Nahverkehrssystems. Die Erfahrung gesellschaftlicher Gebrauchswerte schließt natürlich immer die individuelle Erfahrung jedes einzelnen mit ein.

Die Höhe des Gebrauchswertes eines Produktes wird bestimmt durch den Grad der damit möglichen Bedürfnisbefriedigung, ist also davon abhängig, was das Produkt und dessen Eigenschaften für den Benutzer in seinem individuellen Wertesystem bedeuten. Der Gebrauchswert ist also keine absolute Größe, sondern wird immer nur aus der individuellen Position der Benutzer oder Benutzergruppen formulierbar sein.

Daraus entsteht auch das Problem für Industrieunternehmen, aufgrund des Zwangs zur Serien- / Massenproduktion für viele anonyme Nutzer Produkte mit denselben Gebrauchseigenschaften zu verkaufen.

Was für den einen ein hoher Gebrauchswert sein kann, der seine Bedürfnisse in optimaler Weise befriedigt, kann für den anderen uninteressant und wertlos sein. Daher gibt es von einem Produkttyp immer verschiedene Ausführungen, d.h. eine Abstufung in der Gebrauchswertqualität, der immer ein dazu passend abgestufter Tauschwert entspricht.

Aus: Bernd Löbach, Industrial Design im Unterricht, Ravensburg, 1979, S. 34