

Duisburger Volkswirtschaftliche Schriften

Band 40

Verhaltensannahmen der Transaktionskostentheorie

**Von eingeschränkter Rationalität
zu sozialer Einbettung**

Von

Matthias Schramm



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-51926-2>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-11-01 15:54:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

MATTHIAS SCHRAMM

Verhaltensannahmen der Transaktionskostentheorie

Duisburger Volkswirtschaftliche Schriften



Herausgeber:

Prof. Dr. Manfred Tietzel (geschäftsführend)

Prof. Dr. Peter Anker · Prof. Dr. Dieter Cassel · Prof. Dr. Helmut Cox

Prof. Dr. Günter Heiduk · Prof. Dr. Ullrich Heilemann

Prof. Dr. Carsten Herrmann-Pillath · Prof. Dr. Dietmar Kath

Prof. Dr. Werner Pascha · Prof. Dr. Hans-Joachim Paffenholz

Prof. Dr. Josef Schira · Prof. Dr. Markus Taube · Prof. Dr. Klaus Tiepelmann

Band 40

Verhaltensannahmen der Transaktionskostentheorie

Von eingeschränkter Rationalität
zu sozialer Einbettung

Von

Matthias Schramm



Duncker & Humblot · Berlin

Die Fakultät für Betriebswirtschaft
der Universität Duisburg-Essen hat diese Arbeit im Jahre 2004
als Dissertation angenommen.

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in
der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <<http://dnb.ddb.de>> abrufbar.

Alle Rechte vorbehalten
© 2005 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0936-7020
ISBN 3-428-11926-6

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

Internet: <http://www.duncker-humblot.de>

Geleitwort

Die Neue Institutionenökonomie und als eines ihrer wichtigsten konstituierenden Theoriefelder gleichzeitig auch die Transaktionskostentheorie haben in den vergangenen Jahren eine beachtliche Aufwertung erfahren und bilden heute die methodische Grundlage für zahlreiche Forschungsagenden. Grundsätzlich kann die Neue Institutionenökonomie heute mit Fug und Recht als das zweite große Paradigma der ökonomischen Forschung bezeichnet werden. Die rasch zunehmende Einbindung dieser Theorie in moderne Forschungsprogramme geht aber nur bedingt auch mit einer Reflektion ihrer methodischen Grundlagen einher. Stattdessen werden die weitgehend bereits von Williamson eingeführten Annahmen mehr oder minder unkritisch übernommen. Dabei impliziert der von Williamson eingeführte Satz von Annahmen letztlich aber modelltheoretische Pfadabhängigkeiten, die sich auf das theoretische Grundverständnis des gesamten Paradigmas auswirken – u. a. dadurch, dass bestimmte Problembereiche ausgeblendet werden, während andere u. U. tendenziell überbetont werden. Die hier von Matthias Schramm vorgelegte Arbeit wendet sich genau dieser Problematik zu und rückt die Verhaltensannahmen der Neuen Institutionenökonomie im Allgemeinen und der Transaktionskostentheorie im Speziellen in das Zentrum ihres Erkenntnisinteresses.

Der Verfasser blickt zurück zu den Ursprüngen dieses Forschungsparadigmas, die er zurückführt auf eine Anomalie im Kuhn'schen Sinn, die mit den von Coase 1937 eingeführten ‚marketing costs‘ im Raum stand und innerhalb des neoklassischen Paradigmas nicht aufgelöst werden konnte. Die Transaktionskostentheorie musste daher die Grenzen der neoklassischen Modellwelt überschreiten und nahm im Zuge ihrer Entwicklung Anleihen aus verschiedenen sozialwissenschaftlichen Theoriefeldern: der Rechtswissenschaft (Vertragstheorie), der Organisationstheorie (Organisationspsychologie) und verschiedenen Teilgebieten der (neo-)klassischen Ökonomie. Gerade diese Vermengung von theoretischen Versatzstücken aus den verschiedenen Disziplinen – vor allem auch im Bereich der Verhaltensannahmen – stellt sich nun aber als problematisch heraus. Inwiefern kann dieses neu entstandene Bündel von Verhaltensannahmen in einem rigorosen wissenschaftlichen Diskurs bestehen?

Matthias Schramm führt den interessierten Leser durch eine detaillierte Diskussion dieser Problematik und kommt schließlich zu einer sehr kritischen Konklusion. Die Arbeit ist jedoch mehr als eine kritische Auseinandersetzung mit den theoretischen Grundlagen einer heute sehr verbreiteten und geradezu

‚modischen‘ Theorie. Matthias Schramm zeigt auch Wege auf, mit der die von ihm identifizierten Defizite überwunden werden können. Rückgreifend auf die ursprünglich von Williamson eingeführte Idee der ‚atmosphäre‘ entwickelt er das innovative Konzept der ‚sozial eingebundenen Rationalität‘ und dokumentiert mit drei Anwendungsfällen sehr überzeugend die besondere Leistungsfähigkeit seines modifizierten Bündels von Verhaltensannahmen.

Die vorliegende Arbeit ist von der Fakultät für Betriebswirtschaft der Universität Duisburg-Essen, Standort Duisburg, als Promotionsleistung angenommen worden. Besonderer Dank gilt aber auch Herrn Professor Dr. Achim Spiller, Universität Göttingen, für sein tatkräftiges Mitwirken an dem Verfahren.

Duisburg, im April 2005

Markus Taube

Inhaltsverzeichnis

A. Einleitung	13
B. Determinierte Theorieentwicklung: Reinvention, Perpetuierung und Systemdeterminierung	20
I. Moden und Mythen des Theoretisierens	20
II. Zur wissenschaftstheoretischen Fundierung der ökonomischen Forschung	22
III. Theoriengese und Theorienpluralismus.....	28
IV. Funktionsprinzipien des Systems Wissenschaft.....	34
C. Die Verhaltensannahmen der Neuen Institutionenökonomie am Beispiel der Transaktionskostentheorie	42
I. Neo-institutionalistische Trendwende und Neue Institutionenökonomie	42
II. Die Transaktionskostentheorie: theoretische Wurzeln, Annahmen und Defizite.....	46
1. Die theoretischen Wurzeln der Transaktionskostentheorie	46
2. Beitrag der Rechtswissenschaften.....	48
3. Beitrag der Organisationswissenschaften	52
4. Beitrag der Ökonomie.....	55
5. Zusammenfassung	63
III. Die Verhaltensannahmen bei Williamson und deren Veränderung.....	67
1. Defizite der Verhaltensannahmen: bounded rationality	72
2. Beitrag der Rechtswissenschaften.....	82
IV. Zur Konstruktion eines umfassenden Ansatzes der bounded rationality.....	87
V. Socially Embedded Rationality: Strukturalistische Einbettung in den sozialen Kontext als Modell einer Eingeschränkten Realität	96
D. Ökonomie im Nexus sozialwissenschaftlicher Forschung: Fallstudien zur Socially Embedded Rationality	111

I.	Zur Anwendung der SER: homogene Clubs als sozioökonomische Institutionen	111
II.	Fallbeispiel hawala: Transaktionsabwicklung im sozialen Netz	113
1.	Das hawala-Finanzsystem.....	113
2.	Evolution des hawala-Systems – einige empirische Fakten.....	114
a)	Historische Wurzeln des hawala Finanzsystems	114
b)	Transaktionsablauf im modernen hawala-Finanzsystem	118
c)	Zur Konsolidierung zwischen hawaladars	121
3.	Institutionelle Fundierung – Soziale Kooperation als zentraler Sicherungsmechanismus.....	124
a)	Kerntransaktionen im Rahmen des Clubs.....	127
b)	Transaktionssicherung im Rahmen der peripheren Transaktionen	132
4.	Fazit: Soziales Netz vs. informelle Institutionen	138
III.	Fallbeispiel guanxi: Transaktionsabwicklung auf Basis personalistischer Netzwerke	139
1.	China, die WTO und die soziale Sicherung von Transaktionen.....	139
2.	Netzwerke und personalistisch-kooperative Rechtssicherung	140
3.	Rechtssystem und Rechtstradition	145
4.	Guanxi-Netzwerke und Rechtsverfassung: konkurrierende Ordnungssystem	149
5.	Fazit: Soziale Kooperation vs. institutionelle Protektion	156
IV.	Fallbeispiel: Anbauverbände – soziale Kooperation als Garant der Qualitätssicherung im ökologischen Landbau.....	158
1.	Zur Problematik der Qualitätssicherung in der biologischen Produktion	158
2.	Clubs als Modell zur Qualitätssicherung in der ökologischen Landwirtschaft	160
a)	Öko-Anbauverbände als homogene Clubs.....	160
b)	Qualitätssicherung als Clubgut.....	161
c)	Zur spieltheoretischen Modellierung des Clubkonzepts	163
3.	Institutioneller Wandel: Vom Club zum Zertifizierungsmodell?.....	168
4.	Fazit: Sozioökonomische Kooperation zur Überwindung von Informationsasymmetrien	172
V.	Transaktionsabwicklung, soziale Arrangements und SER.....	173

E. Zur Konvergenz der sozialwissenschaftlichen Forschung	183
F. Fazit.....	194
Literaturverzeichnis	198
Sachwortregister	215

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Aufbau der Analyse	19
Abb. 2: Vergleich verschiedener wissenschaftstheoretischer Ansätze	40
Abb. 3: Ansätze der institutionellen Ökonomie im Überblick	45
Abb. 4: Einflüsse der verschiedenen Disziplinen auf die Entwicklung des Transaktionskostenansatzes	47
Abb. 5: Drei Kategorien vertraglicher Konzepte nach Macneil (1974/78)	51
Abb. 6: Institutionalistische Ansätze in der Ökonomie	56
Abb. 7: Wichtige Beiträge der verschiedenen Disziplinen zum Transaktionskostenansatz	64
Abb. 8: Das „Governance“-Modell nach Williamson (1979/1985)	66
Abb. 9: Annahmen in der ersten Version der Transaktionskostentheorie (Williamson, 1973)	68
Abb. 10: Originäre Verhaltensannahmen bei Williamson (1973)	69
Abb. 11: Kondensierte Verhaltensannahmen bei Williamson (1985)	71
Abb. 12: Interpretationsstränge der <i>bounded rationality</i>	74
Abb. 13: Taxonomie der Einflussfaktoren auf die Realitätsperzeption	88
Abb. 14: Framing Effekte und individuelle Nutzenerwartung	92
Abb. 15: Soziokulturelle Einflussfaktoren auf die Entscheidungsfindung	95
Abb. 16: Erweiterte Interpretationsstränge der <i>bounded rationality</i>	98
Abb. 17: Einbettung der Recognition-Heuristic	102
Abb. 18: Theorie des information overload	103
Abb. 19: Auswirkung der Socially Embedded Rationality (SER)	104
Abb. 20: Grundschemata des hawala-Finanzsystems	117
Abb. 21: Kontenbewegungen im Rahmen einer internationalen hawala-Transaktion ..	121
Abb. 22: Das hierarchische System der „hawaladars of hawaladars“	124
Abb. 23: Das Netz Relationaler Verträge im hawala-Finanzsystem	126

Abb. 24: Informationsfluss und Einzeltransaktionen im hawala-Banking	133
Abb. 25: Beziehungsgeflecht und Vertragssicherung in chinesischen <i>guanxi</i> - Netzwerken	144
Abb. 26: Einflussfaktoren auf das Verhältnis von Rechtssystem und <i>guanxi</i>	151
Abb. 27: Informationsökonomische Gütertypologie.....	159
Abb. 28: Limitierender Trade-off zur Clubgröße.....	167
Abb. 29: Idealtypisches Modell eines Zertifizierungssystems	170
Abb. 30: Zusammenfassung der Ergebnisse der Fallstudien.....	180
Abb. 31: Vergleich der verschiedenen Koordinationsmechanismen.....	181
Abb. 32: Kontinuum sozialer Arrangements.....	182
Abb. 33: Ökonomische vs. verhaltenswissenschaftliche Forschung	185
Abb. 34: Tendenz zur Mitte in den Sozialwissenschaften	189
Abb. 35: Theorierelation innerhalb der Sozialwissenschaften	193

Abkürzungsverzeichnis

BR	Bounded Rationality
DBW	Die Betriebswirtschaft
EMR	Entscheidungsmöglichkeitenraum
FBI	Federal Bureau of Investigation
FI	Finanzintermediär
GFRS	Gesellschaft für Ressourcenschutz mbH
IMF	International Monetary Fund
IRFA	International Review of Financial Analysis
JITE	Journal of Institutional and Theoretical Economics
MPG	Max Planck Gesellschaft
NIÖ	Neue Institutionenökonomie
SER	Socially Embedded Rationality
WS	Wirtschaftssubjekt
WTO	World Trade Organization
zfo	Zeitschrift für Organisation

A. Einleitung

Die Neue Institutionenökonomie, aus der Kritik an der neoklassischen Modellwelt erwachsen, gilt heute als zweites großes Paradigma der ökonomischen Forschung.¹ Der Grundstein für dieses neue, konkurrierende Theoriegebäude wurde mit einem zunächst wenig beachteten wissenschaftlichen Beitrag in einer kaum bekannten ökonomischen Fachzeitschrift gelegt: Ronald Coase Abhandlung über die „Nature of the Firm“.² Mehr als 30 Jahre blieb diese Arbeit kaum beachtet und wenig zitiert.³ Erst mit den Abhandlungen u. a. von Oliver E. Williamson Anfang der siebziger Jahre gewannen Coase Überlegungen zu den *marketing costs* an Popularität. Der neue Ansatz wurde gerne aufgenommen, bot er doch die Möglichkeit, vormals häufig nur den Verhaltenswissenschaften zugängliche Problemfelder nun mit dem Instrumentarium einer genuin ökonomischen Theorie zu analysieren.⁴

Eng verknüpft mit dem Erfolg der Neuen Institutionenökonomie sind die Arbeiten Williamsons. Unter der Annahme, dass auch die Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten über den Markt Kosten verursacht, analysiert er alternative Koordinationsmechanismen. Mit seiner Veröffentlichung zu den grundlegenden Koordinationsmechanismen Markt und Hierarchie („markets and hierarchies“ im Jahre 1973) etabliert er den Transaktionskostenansatz⁵,

¹ Natürlich existieren eine ganze Reihe weiterer Schulen und Ansätze in der modernen Ökonomie (man denke nur an die verschiedenen Ansätze der Experimentellen Ökonomie oder der Evolutionsökonomie), bisher hat sich aber keines auf so breiter Front als Ersatz bzw. Ergänzung der immer noch vorherrschenden neoklassischen Lehre etablieren können.

² Erschienen in: *Economica*, Vol. 4, 1937.

³ Vgl. Hess, J. D. (1990): A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization – Comment, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 146, S. 72-75, hier S. 74 ff.

⁴ Vgl. Sydow, J. (1999): Quo vadis Transaktionskostentheorie? – Wege, Irrwege, Auswege, in: Edeling, T. / Jann, W. / Wagner, D. (Hrsg.): *Institutionenökonomie und Neuer Institutionalismus. Überlegungen zur Organisationstheorie*, Opladen, 1999, S. 166-176, hier S. 166.

⁵ Die Bezeichnung Transaktionskostenansatz für das Williamson'sche Modell ist insofern irreführend, als dass sich die gesamte Neue Institutionenökonomie mit dem Phänomen der Transaktionskosten und den daraus erwachsenden Problemen beschäftigt. Im Kern analysiert Williamson die Vorzugswürdigkeit bestimmter Koordinationsformen ökonomischer Aktivität unter Berücksichtigung der jeweils entstehenden Transaktionskosten. Neben diesen Kosten führt er jedoch eine ganze Reihe weiterer wichtiger An-

der wiederum als eine wichtige Basis der gesamten Neuen Institutionenökonomie (NIÖ) gilt.

Im Kern bezieht sich Williamson auf die Transaktionskosten, wie Coase sie beschrieben hat, weitet seine Überlegungen aber auf andere, bis dahin wenig beachtete Teilgebiete aus. So beschreibt er die handelnden Individuen als beschränkt rational⁶ und nicht nur klassisch eigennützig, sondern opportunistisch veranlagt. Wann immer sich ihnen die Möglichkeit böte, durch unlauteres Verhalten, Täuschung oder Vertragsbruch einen Vorteil zu erlangen, würden sie diese Chance ergreifen. Hinzu tritt die grundsätzliche Unmöglichkeit, alle zukünftigen Ereignisse in die Gestaltung des jeweiligen Vertrages mit einzubeziehen, so dass diese notwendigerweise unvollständig und interpretationsoffen bleiben müssen. Zu diesen Überlegungen kommt die Erkenntnis, dass sich auch Transaktionsbeziehungen, die auf dem offenen Markt abgeschlossen wurden, in bilaterale Monopole verwandeln können. Diese fundamentale Transformation tritt immer dann ein, wenn es sich um Vertragsbeziehungen handelt, die in irgendeiner Form auf das vertragliche Gegenüber spezifiziert werden. Im Besonderen verweist Williamson an dieser Stelle auf die Bedeutung transaktionspezifischer Investitionen, die, je nach Höhe, ein Abhängigkeitsverhältnis einer der Vertragsparteien begründen können. In Kombination mit den postulierten Verhaltensannahmen stellt sich damit letztlich das Problem, die eigenen Transaktionen gegen die potenzielle opportunistische Ausbeutung des Vertragspartners abzusichern. In Abhängigkeit von verschiedenen Transaktionseigenschaften (Häufigkeit, Risiko, Spezifität, etc.) sind dann jeweils spezifische institutionelle Ausgestaltungen zum Schutze der eigenen Interessen zu wählen.

Diese Analysen haben in der nachfolgenden Zeit ohne Zweifel ganze Generationen von Ökonomen beeinflusst, so dass heute nicht nur der Transaktionskostenansatz als viel beachtete Theorie, sondern auch die NIÖ als etabliertes Paradigma der Ökonomie gilt. Letztlich ist der Transaktionskostenansatz eine der ersten ökonomischen Theorien, die nicht nur darauf abzielt, Institutionen und deren Wirkungen in die ökonomische Theorie mit einzubeziehen, sondern die Wirtschaftswissenschaftler mit einem Instrument ausstattet, mit dem sie – zumindest in Teilen – den Aufbau und die Existenz dieser Institutionen erklären können.

nahmen ein, so dass es daher treffender wäre von einem „Governance-Approach“ zu sprechen.

⁶ Der Begriff der Rationalität, in dem Sinne, in dem er heute verwandt wird, ist in der Ökonomie interessanterweise relativ neuen Ursprungs. Er taucht erst in der Mitte des letzten Jahrhunderts zur Beschreibung der Akteure auf. Vgl. Zur Geschichte der Rationalitätsannahme auch Arrow, K. J. (1986): *Rationality of Self and Others in an Economic System*, in: *Journal of Business*, Vol. 59, S. 385-399, hier S. 388 ff.

Insgesamt hat Williamson damit nicht nur einen neuen Ansatz zur Erklärung der unterschiedlichen Koordinationsformen geliefert, sondern auch das Fundament für die ökonomische Analyse von Institutionen gelegt. Er zählt damit ohne Zweifel zu den wichtigsten Gründungsvätern der Neuen Institutionenökonomie.

Betrachtet man die weitere Entwicklung der NIO, so lässt sich feststellen, dass vor allem die Verhaltensannahmen, die Williamson in seinen Untersuchungen einführte, in beinahe allen Bereichen wiedergefunden werden können. Die Ergänzungen des neoklassischen Menschenbilds vom *homo oeconomicus* durch den Hang zum Opportunismus und die Einschränkung seiner perfekten Rationalität sind von den nachfolgenden Generationen von Wirtschaftswissenschaftlern – weitgehend unkritisch – rezipiert worden. Damit jedoch begründete Williamson eine modelltheoretische Pfadabhängigkeit, deren Auswirkungen für die weitere theoretische Entwicklung der Transaktionskostentheorie im Speziellen und der NIO im Allgemeinen bisher kaum reflektiert wurden.

Die vorliegende Arbeit widmet sich daher der kritischen Analyse der Verhaltensannahmen der Transaktionskostentheorie, die stellvertretend für die gesamte NIO sowohl auf methodologischer als auch auf theoretisch-inhaltlicher Ebene näher untersucht werden sollen. Besonderes Gewicht soll dabei auf der Rationalitätsannahme liegen, deren Schwachstellen analysiert und im Rahmen eines eigenen Modells kompensiert werden sollen. Dies scheint insofern von hoher Bedeutung, als dass ihr eine besondere Stellung innerhalb der Theorie zukommt. Stellt Opportunismus die motivationale Komponente, so bezieht sich die Eingeschränkte Rationalität auf den Kern des Ökonomisierens selbst. Der Maximierungsansatz der Neoklassik stellt auf die perfekt rationalen Individuen ab, deren kognitive Kapazität unbegrenzt ist und die letztlich aus diesem Grund maximierend handeln können. In der Modellwelt der Neuen Institutionenökonomie verhindern die Transaktionskosten die vollständige Information und die Eingeschränkte Rationalität lässt die Akteure lediglich eine gute aus den nahe liegenden Optionen wählen. Die Annahme, dass die handelnden Wirtschaftssubjekte nur über sehr eingeschränkte kognitive Fähigkeiten verfügen, ist damit eine der zentralen Innovationen der NIO. Williamson selbst geht sogar so weit, die Problematik der Transaktionskostentheorie allein auf die Eingeschränkte Rationalität der Individuen zu reduzieren.⁷

⁷ So schreibt Williamson: „Economizing on transaction costs essentially reduces to economizing on bounded rationality...“ (Williamson, O. E. (1986): Economic organization: Firms, markets, and policy control, Brighton, S. 110 sowie Williamson, O. E. (1991a): The Logic of Economic Organization, in: Williamson, O. E. / Winter, S. G. (Hrsg.): The Nature of the Firm – Origins, Evolution, and Development, New York, S. 90-116, hier S. 93).

Die Analyse der Eingeschränkten Rationalität wird zeigen, dass Williamson diese Annahme aus dem benachbarten Forschungsgebiet der Psychologie übernommen hat. Hier hat sich besonders Herbert Simon in der Analyse der kognitiven Restriktionen ausgezeichnet. Die Übertragung der Forschungsergebnisse blieb jedoch insofern partiell, als dass in der Transaktionskostentheorie zwar der Grundgedanke übernommen wurde, die Implementierung im Rahmen der Analyse jedoch eher oberflächlich bleibt. Grundsätzlich wird der Gedanke akzeptiert, dass die handelnden Akteure über eingeschränkte kognitive Fähigkeiten verfügen, die theoretische Umsetzung bleibt jedoch häufig auf der Ebene dieser Alltagsplausibilität stehen. Welche Konsequenzen diese Einschränkungen für die Individuen bei der Wahl ihrer Koordinationsmechanismen haben, bleibt vielfach offen. So ist es in theoretischen Untersuchungen im Rahmen der Neuen Institutionenökonomie keinesfalls ungewöhnlich, dem betrachteten Individuum *bounded rationality* bei der Wahl der Transaktionspartner, der Analyse der jeweiligen Transaktionssituation oder hinsichtlich der Bewertung der Produktqualität zu unterstellen, den selben Akteur dann aber – einer uneingeschränkten Rationalität folgend – das vertragliche Arrangement auswählen zu lassen, dass wahlweise die Unsicherheit oder die Transaktionskosten minimiert oder den zu erwartenden Gewinn maximiert. Vor diesem Hintergrund soll die Annahme der Eingeschränkten Rationalität und ihre Implementierung kritisch hinterfragt werden. Darauf aufbauend wird dann ein eigenes umfassendes Rationalitätskonzept vorgeschlagen, das neben den kognitiven Restriktionen auch die soziale Einbindung der Akteure in die Institutionen ihres sozialen Umfeldes mit beachtet.⁸

Die Arbeit gliedert sich in 6 Kapitel: Im Anschluss an diese Einleitung (Kapitel A.) wird in Kapitel B. zunächst eine Analyse der methodologischen Basis vorgenommen. Es stellt sich die Frage, welche Funktionsmechanismen der Branche Wissenschaft zu Grunde liegen und in welcher Art und Weise sie die Existenz der oben beschriebenen Pfadabhängigkeit in der ökonomischen Forschung fördern. Die Untersuchung gründet sich neben den klassischen Wissenschaftstheorien auch auf moderne, wissenschaftssoziologische Ansätze. Diese beziehen in ihren Erklärungen des wissenschaftlichen Arbeitens in stärkerem Maße auch die Motivation des einzelnen Forschers ein. Ihnen gelingt es damit herauszustellen, dass die Wissenschaft ein gesellschaftliches Teilsystem neben

⁸ Damit soll dem häufig vernachlässigten Charakteristikum von (sozialen) Institutionen Rechnung getragen werden, das Langlois wie folgt beschreibt: „they [institutions] serve as behavioral guides that reduce the knowledge and cognitive skills necessary for successful action.“ (Langlois, R. N. (1986): Rationality, institutions, and explanation, in: Langlois, R. N. (Hrsg.): Economics as a process: essays in the new institutional economics, 1986, Cambridge, S. 225-255, hier S. 247. Im selben Sinne auch Field: „Their effect at the individual level is to define the range and nature of options treated by the individual as legitimate...“ (Field, A. J. (1984): Microeconomics, Norms and Rationality, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 32, S. 683-711, hier S. 704).

anderen ist, das eigene Anreiz- und Kommunikationssysteme entwickelt hat. Diese Eigendynamik des Wissenschaftssystems führt letztendlich zu einer einseitigen Innovationsfokussierung, die die klassischen Prinzipien – wie sie etwa vom Kritischen Rationalismus aufgestellt wurden – verdrängt.

Im Anschluss daran werden in Kapitel C. die Verhaltensannahmen der Neuen Institutionenökonomie am Beispiel der Transaktionskostentheorie näher analysiert. Dies geschieht ganz bewusst entgegen der in Kapitel B. herausgearbeiteten Präferenz für innovative Modelle, um die Probleme der Pfadabhängigkeit ökonomischer Forschung zu reflektieren. Zunächst werden dazu die Ursprünge und Wurzeln der Transaktionskostentheorie in der Ökonomie und den verschiedenen Nachbarwissenschaften aufgespürt und vorgestellt. Mit dem Wissen um die Herkunft der einzelnen theoretischen Versatzstücke, die Williamson in seiner Theorie zusammenfügt, soll dann die eigentliche Analyse der Verhaltensannahmen vorangetrieben werden. Neben den Problemen, die die Opportunismusannahme als motivationale Komponente aufwirft, fokussiert die Untersuchung auf die Implikationen der Eingeschränkten Rationalität. Die Implementierung eines ursprünglich in der Psychologie entwickelten Konzepts gelingt dabei nicht immer befriedigend. Aus dieser Implementierungslücke heraus wird ein eigener Vorschlag für eine Rationalitätsannahme erarbeitet, der sich neben den bekannten Ergebnissen der Psychologie auch neuerer soziologischer Forschungsergebnisse bedient. Der erarbeitete neue Rationalitätsansatz wird genutzt, um drei Hypothesen aufzuwerfen, die in den folgenden Fallstudien abgetestet werden sollen.

In Kapitel D. werden drei Fallstudien vorgestellt, die sich mit dem Problemfeld der sozialen Einbettung der handelnden Akteure beschäftigen. Im Rahmen der ersten Fallstudie wird das islamisch-fundierte *hawala*-Finanzsystem vorgestellt, seine fundamentalen Wirkungsprinzipien analysiert und in seiner Bedeutung für das in Kapitel C. erarbeitete Rationalitätskonzept bewertet. Das vor allem im Mittleren und Nahen Osten bekannte Phänomen der *hawala*-Netzwerke hat in jüngerer Zeit traurige Aktualität durch die Finanzierung internationaler Terroranschläge gewonnen. Diese Entwicklung zeigt aber auch die besondere Funktion dieser alten Finanzinfrastruktur: Die Abwicklung von Transaktionen über weite Distanzen und verschiedene formelle Rechtsräume hinweg, die nur durch die besondere soziale Einbettung der Akteure gelingen kann.

Daran anschließend sollen die chinesischen *guanxi*-Netzwerke beleuchtet werden. Diese generieren auf Basis sehr ähnlicher Funktionsmechanismen Rechtssicherheit für die Mitglieder in einem ansonsten institutionell derangierten Umfeld. Es gelingt ihnen, über die Integration der ökonomischen Transaktionen in das Geflecht sozialer Beziehungen die Durchsetzbarkeit der jeweiligen Verfügungsrechte zu gewährleisten.

Schließlich soll eine Fallstudie aus dem europäischen Raum behandelt werden: die Bio-Anbauverbände. Im Kontext dieser Anbauverbände gelingt es, die Informationsasymmetrie, die mit der Produktion und Vermarktung ökologischer Lebensmittel verbunden ist, zu überwinden und so letztlich ein Marktversagen abzuwenden. Auch hier kann als grundlegendes Koordinationsprinzip die Einbettung der einzelnen Akteure in ihr unmittelbares soziales Umfeld ausgemacht werden. Abschließend werden die in Kapitel C. auf Basis des neuen Rationalitätskonzepts erarbeiteten Hypothesen anhand der Ergebnisse der Fallstudien überprüft.

Sowohl die Resultate der theoretischen Analyse, als auch die von den empirischen Fallstudien erbrachten Fakten deuten auf eine verstärkte Annäherung der ökonomischen Forschung an die benachbarten Sozialwissenschaften hin. Diese Tendenz zur Annäherung der sozialwissenschaftlichen Forschung soll in Kapitel E. thematisiert werden. Die Untersuchung der Ursprünge der Transaktionskostentheorie und im Besonderen die Analyse der Rationalitätsannahme geben erste Hinweise darauf, dass die klassischen Forschungsgrenzen zwischen Ökonomie, Psychologie und Soziologie verschwimmen. Die Forschung in den Grenzbereichen der Ökonomie nimmt zu, ebenso wie ökonomische Modelle von den Verhaltenswissenschaften rezipiert werden. Kapitel E. gibt einen kurzen Überblick über den Verlauf dieser Entwicklung und ordnet die eigenen Forschungsergebnisse in dieses Gesamtbild ein.

Den Abschluss der Arbeit bildet ein Fazit (Kapitel F.), das die Hauptergebnisse der Analyse rekapituliert. Die bis hierher dargestellte Struktur der Arbeit ist in Abb. 1 nochmals zusammengefasst.

Insgesamt versucht die Arbeit einen Brückenschlag zwischen den methodologischen Grundlagen der ökonomischen Theorie und der Anwendung dieser Erkenntnisse auf die theoretisch-inhaltlichen Dimension der Transaktionskostentheorie. Es scheint wenig nachvollziehbar, dass zwar die Feinverastelung der institutionenökonomischen Forschung mittlerweile Dimensionen angenommen hat, die es auch erfahrenen Forschern kaum erlauben, den Überblick über ihr spezialisiertes Themenfeld – geschweige denn über die gesamte Bandbreite institutionenökonomischer Forschung – zu behalten, die fundamentalen Annahmen aber kaum thematisiert werden. Auch entgegen der Tendenz des Forschungsalltags, der von einer inhärenten Präferenz für Innovation gekennzeichnet scheint, wendet sich diese Arbeit den Ursprüngen und den Annahmen der Transaktionskostentheorie zu, um diese kritisch zu hinterfragen.

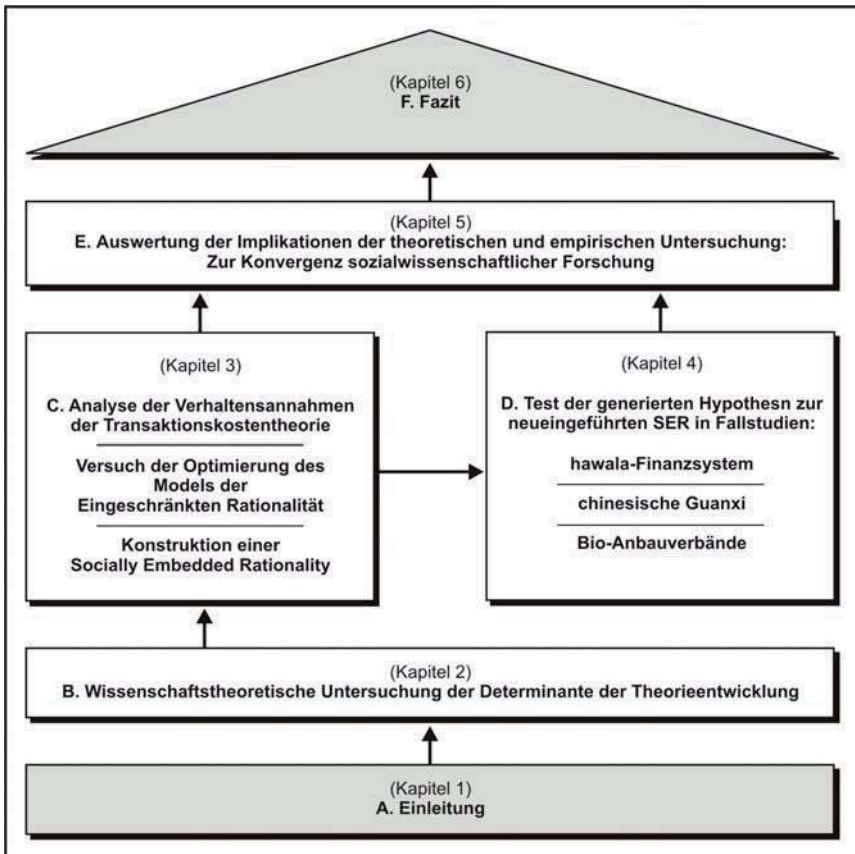


Abb. 1: Aufbau der Analyse (Quelle: Eigene Darstellung)

B. Determinierte Theorieentwicklung: Reinvention, Perpetuierung und Systemdeterminierung

I. Moden und Mythen des Theoretisierens⁹

Die moderne Ökonomie ist längst kein einheitliches Theoriegebäude mehr. Seit der Zeit der Klassiker hat sich eine Vielzahl verschiedener Ansätze entwickelt, die neue Richtungen ausloten, aber auch alte Denkweisen wieder beleben wollen. Neoklassik, Österreichische Schule, Deutsche Historische Schule, Monetarismus, Keynesianer, Neue Institutionenökonomie, Neo-Keynesianismus, Spieltheorie, Experimentelle Ökonomie, Neue Ökonomische Soziologie, Neue Ökonomische Theorie des Rechts und Evolutorische Ökonomik sind nur einige ausgewählte Schulen, die sich unter dem Dach der ökonomischen Theorie eingerichtet haben. Koelble fasst diese – für die gesamten Sozialwissenschaften bezeichnende – Situation kritisch zusammen, wenn er schreibt:

Fads come and go. The enormous number of dissertations, schools of thought, books, and articles based upon prefixes such as ‚post‘, ‚neo‘, and ‚new‘ which enjoyed brief stint in the bright sunshine of glory at various conventions only disappear a few months later serves as a reminder of social science’s tendency to reinvent the wheel.¹⁰

Hier stellt sich mithin die Frage, wie diese Situation einer permanenten Re-Invention des eigenen Fachgebiets zu erklären ist. Es liegt daher nahe, zunächst einen Blick auf die Grundsätze der Theorieentwicklung in der ökonomischen Forschung zu werfen. Auf der methodologischen Ebene zeigt sich, dass wissenschaftstheoretische Abhandlungen und Standortbestimmungen in der aktuellen Forschungslandschaft eher selten geworden sind. Nachdem in den fünfziger und sechziger Jahren des letzten Jahrhunderts ausgiebig über die methodologische Fundierung der Wirtschaftswissenschaften im Allgemeinen und der Volkswirtschaftslehre im Besonderen diskutiert wurde, ist seither ein abnehmendes Interesse an wissenschaftstheoretischen Fragestellungen der Disziplin zu erkennen. Der viel zitierte Beitrag Friedmans „The Methodology of Positive

⁹ In Anlehnung an Kiesers in der Organisationstheorie berühmte Abhandlung „Moden und Mythen des Theoretisierens über die Organisation“ (Kieser, A. (1997): Moden und Mythen des Theoretisierens über die Organisation, in: Scholz, C. (Hrsg.): Individualisierung als Paradigma, Stuttgart, u.a., S. 236-259).

¹⁰ Koelble, T. A. (1995): The New Institutionalism in Political Science and Sociology, in: Comparative Politics, Vol. 27, S. 231-243, hier S. 231.

Economics“¹¹ lieferte mit seinem pragmatischen Wissenschaftsansatz eine Rückzugsposition von der methodologischen Diskussion, die von der Mehrheit der Ökonomen genutzt wurde. Zudem scheinen die Ansprüche und Forderungen der verschiedenen methodologischen Richtungen in der Forschungs- und Veröffentlichungspraxis kaum umsetzbar. So gelangt die Forschungspraxis jenseits der Metadiskussion der Wissenschaftstheorie in ein Dilemma: Zum einen scheint es nicht sinnvoll, die Entwicklung neuer Theorien und Ansätze bereits früh durch allzu kritische Prüfung – etwa durch die Suche nach Falsifikatoren im Sinne des Kritischen Rationalismus¹² – zu unterbinden. Um die Anwendungstiefe einer neuen Theorie ausloten zu können, bedarf es vor allem langer empirischer Forschung, die wiederum in den meisten Fällen überaus zeitintensiv ist und häufig erhebliche finanzielle Mittel benötigt. Grundsätzlich ist aus dieser Sicht eine Schulen- bzw. Paradigmenbildung unerlässlich. Solche Paradigmen garantieren neben der wissenschaftlichen Kommunikation auch den notwendigen Rückhalt, um monetäre Mittel für die Forschung akquirieren zu können. Auf der anderen Seite sind es gerade auch Charakteristika der Kuhn'schen Paradigmen¹³, Pfadabhängigkeiten in der Forschung zu generieren, Problembereiche auszuspüren, die nicht ins eigene Denkschema passen, und grundsätzlich zueinander inkomensurabel zu sein. Die Widersprüche in den so entstandenen Schulen sind nur in den seltensten Fällen aufzulösen, so dass grundsätzlich eher nebeneinander als miteinander geforscht wird. Nahezu gleichartige „neue“ Erkenntnisse werden so innerhalb verschiedener Paradigmen teils gleichzeitig, teils zeitversetzt gemacht. Zum anderen muss die motivationale Ausgestaltung der Wissenschaft als Subsystem in einer arbeitsteiligen Gesellschaft beachtet werden. Grundsätzlich ist Wissenschaft auf neue Entwicklungen fixiert: Die Widerlegung alter Theorien und Modelle ist kaum gefragt, was zählt, sind innovative Verfahren und Ansätze.¹⁴ So besteht auch innerhalb der einzelnen Schulen die inhärente Tendenz, Neues zu entwickeln. Reputation erlangt nur der Wissenschaftler, dem es gelingt, der bereits ausdifferenzierten Theorienlandschaft ein weiteres Detail hinzuzufügen. So kommt es auch innerhalb der Paradigmen zu einer Neuigkeitsfixierung¹⁵, die letztlich zu einer Feinverästelung der Forschung führt.

¹¹ Friedman, M. (1953): The Methodology of Positive Economics, in: Friedman, M. (Hrsg.): Essays in Positive Economics, Chicago, S. 3-43.

¹² Vgl. zum Kritischen Rationalismus auch Kapitel B. II.

¹³ Vgl. zum Paradigmenbegriff von Kuhn auch Kapitel B. III.

¹⁴ Vgl. die Ergebnisse einer empirischen Studie von Mahoney zum Peer Review-Verfahren (Mahoney, M. J. (1977): Publication Prejudices: An Experimental Study of Confirmatory Bias in the Peer Review System, in: Cognitive Therapy and Research, Vol. 1, S. 161-175, hier S. 171 ff.).

¹⁵ Vgl. zur Neuigkeitsfixierung und der Systemdeterminierung der Wissenschaft auch Kapitel B. IV.

Insgesamt zeigt sich, dass die Theorienentwicklung in weiten Bereichen systemdeterminiert verläuft. Sowohl die Tendenz zur Schulenbildung als auch die Innovationsfixierung sind inhärenter Bestandteil der wissenschaftlichen Forschung. Die kritische Auseinandersetzung mit den Ursprüngen des eigenen Paradigmas hingegen ist eher selten, zumal die methodologische Rückzugsposition, die Friedman mit seinem *as if*-Kriterium liefert, zunächst plausibel erscheint. Entgegen dieser Tendenzen soll im Rahmen dieser Arbeit ein Blick auf die Wurzeln eines Paradigmas, der Neuen Institutionenökonomie, vertreten durch den Transaktionskostenansatz, geworfen werden. Zu Beginn jedoch wird der Frage nachgegangen, wie es zu den beschriebenen Tendenzen der Perpetuierung, Re-Invention und Systemdeterminierung wissenschaftlicher Forschung kommt. Im Folgenden werden daher zunächst einige wissenschaftstheoretische Strömungen näher betrachtet, bevor auch in der Wissenschaftssoziologie nach Antworten zu den Fragen der determinierten Theorienentwicklung gesucht werden soll.

II. Zur wissenschaftstheoretischen Fundierung der ökonomischen Forschung

Die Diskussion um methodologische Grundlagen in der Ökonomie ist in weiten Bereichen aus den einschlägigen Journals verschwunden. Eine Auseinandersetzung mit aktuellen Entwicklungen der Methodologie ist eher selten. Wenn überhaupt eine wissenschaftstheoretische Grundtendenz in der aktuellen Situation ausgemacht werden kann, so bewegt sie sich häufig zwischen den Wissenschaftstheorien des späten 19. Jahrhunderts:¹⁶ Neben dem Positivismus¹⁷ sind vor allem der Kritische Rationalismus¹⁸ und der Empirismus dominierend.

Es stellt sich mithin die Frage, in welcher Art und Weise die Distanzierung von der Diskussion um wissenschaftstheoretische Grundlagen die Fachentwicklung beeinflusst und welche Konsequenzen daraus für die Konstruktion ökonomischer Theorien erwachsen. Im Folgenden sollen daher die erwähnten wis-

¹⁶ Vgl. Dugger, W. M. (1977): Institutional and Neoclassical Economics Compared, in: Social Science Quarterly, Vol. 58, S. 449-461, der die methodologische Orientierung der ökonomischen Forschung an den Idealen der Physik des neunzehnten Jahrhunderts beschreibt.

¹⁷ Vgl. McCloskey, D. N. (1985): The Rhetoric of Economics, Madison, S. 5 ff.

¹⁸ Vgl. McCloskey, der Rückgriff auf Mark Blaug nimmt: „Mark Blaug’s book usefully summarizing the state of play of economic methodology in 1980, The Methodology of Economics, is a recent case. Its subtitle promises to tell ‚How Economists explain‘. It might better have been ‚How the Young Karl Popper‘ explained, ...“ McCloskey (1985): S. 21.

senschaftstheoretischen Strömungen kurz analysiert werden, um grundsätzliche Einflüsse auf die Theoriengenesen identifizieren zu können.

Der *Empirismus* ist eine zu Beginn des 20. Jahrhunderts (wieder) aufkommende wissenschaftstheoretische Strömung. Demnach ist die Erfahrung der Realität die einzig mögliche Quelle der Erkenntnis.¹⁹ „Erfahrung“ meint dabei alle durch Experimente und Instrumente gewonnenen Beobachtungen, die fortan als gesicherte und wahre Basis für wissenschaftliches Arbeiten genutzt werden können. Aus diesen Beobachtungs- oder Tatsachenaussagen können nun alle weiteren (theoretischen) Aussagen durch den Vorgang der Induktion abgeleitet werden.²⁰ Wissenschaftliches Arbeiten erfolgt im direkten Kontakt zum Erkenntnisobjekt. Daher sind die induzierten Theorien als gültiges, prognosesicheres und damit nützliches Aussagesystem zu sehen, da sie auf dem sicheren Fundament empirischer Beobachtungen errichtet wurden.

Den Bezug auf die Realität, auf etwas Gegebenes bzw. Vorliegendes, nimmt auch eine aus dem Empirismus erwachsene Richtung, der *Positivismus*, wieder auf. Im Positivismus des frühen 20. Jahrhunderts entstehen zwei Strömungen, die vor allem den Gedanken der Beobachtung unterschiedlich gewichten.²¹ Im Sensualistischen Positivismus gilt die mit dem Bewusstsein korrespondierende Realität als Quelle aller Beobachtungen. Er versucht, alles Wissen und jede wissenschaftliche Erklärung auf diese Sinnesdaten zurückzuführen. Das „Positive“ ist demnach der unbezweifelbar gegebene Inhalt der sinnlichen Wahrnehmung. Der Realistische Positivismus dagegen erklärt das „Positive“ als die bloße Menge aller möglichen erfahrbaren Dinge bzw. Ereignisse dieser Welt. Er löst damit das Problem der Gefährdung der wissenschaftlichen Intersubjektivität, welches der Sensualistische Positivismus durch seine subjektive Empfindungswelt aufgeworfen hat. Dies gelingt jedoch nur um den Preis eines neuen Problems, nämlich der Frage, wie sich die Realität selbst und unsere bloße Erfahrung der Realität zueinander verhalten und voneinander unterscheiden lassen.²² In einer Weiterentwicklung dieser Gedanken versucht der „Wiener Kreis“ den Problemen des Positivismus mit einer neuen Denkrichtung, dem Logischen Positivismus, zu begegnen. Er abstrahiert von Empfindungen und psychologischen Fragestellungen und proklamiert an deren Stelle die logische

¹⁹ Vgl. Albert, B. (1992): Kritischer Rationalismus, in: Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.): Handlexikon zur Wissenschaftstheorie, München, 1992, S. 177-182, hier, S. 178; Musgrave, A. (1992): Wissen, in: Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.): Handlexikon zur Wissenschaftstheorie, München, 1992, S. 387-391, S. 388.

²⁰ Vgl. Stegmüller, W. (1989): Hauptströmungen der Gegenwartsphilosophie, Bd. 1, 7. Aufl. Stuttgart, S. 346 ff.

²¹ Vgl. Schnädelbach, H. (1992): Positivismus, in: Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.): Handlexikon zur Wissenschaftstheorie, München, 1992, S. 267-269, hier S. 268 f.

²² Vgl. Schnädelbach (1992): S. 268 f.

Untersuchung von Protokollsätzen (Elementarsätzen). Das Logische selbst wird als positiv verstanden. Die einzig sichere und wahre Basis aller wissenschaftlichen Arbeiten soll aus Protokollsätzen bestehen, welche die Forscher während ihrer Beobachtungen von Experimenten niederschreiben. Aufgrund dieser Basis ließe sich dann jede beliebige theoretische Aussage formulieren, die ebenfalls als wahr gelten müsse. Mit dem Prinzip der Induktion greift der Logische Positivismus auf den gleichen Mechanismus der Erkenntnisgewinnung zurück wie der Empirismus.²³

In den dreißiger Jahren des letzten Jahrhunderts entwickelte sich eine neue wissenschaftstheoretische Richtung, die vor allem auf Popper zurückgeführt werden kann, der *Kritische Rationalismus*. Dieser hat seinen Ausgangspunkt in den Problemen und Erklärungsdefiziten der bis dahin vorherrschenden wissenschaftstheoretischen Richtungen. Angeregt von der Kant'schen Philosophie wirft Popper erneut die Frage nach den Bedingungen und Möglichkeiten der Erkenntnis auf. Die Forderung nach einer sicheren Basis der Erkenntnis erscheint zunehmend fragwürdig, daher verwirft Popper das bis dahin geltende aristotelische Wissenschaftsideal – die Suche nach einem sicheren Fundament der Erkenntnis.²⁴ Die Beobachtungen und die daraus resultierenden Protokoll- oder Basissätze, auf die sich die Wissenschaftstheorie zuvor als letzte Instanz beruft, können demnach nie zweifelsfrei als wahr gelten, da sie unter Rückgriff auf ein vorhandenes theoretisches Grundwissen entstanden sind. Die den Beobachtungen zu Grunde liegenden Theorien müssen sich ebenfalls auf Basissätze stützen, so dass deren generelle Gültigkeit nicht zu klären ist. Die Folge ist ein unendlicher Regress, dessen Ausgangspunkt in der Tatsache liegt,

„...daß Beobachtungen und erst recht Sätze über Beobachtungen und über Versuchsergebnisse immer *Interpretationen* der beobachteten Tatsachen sind und daß sie *Interpretationen im Lichte von Theorien* sind.“²⁵ (Hervorhebung im Original)

Ein weiteres Problem sieht Popper im Vorgang der Erkenntnisgewinnung durch das Verfahren des induktiven Schlusses. Der Induktionsschluss folgt aus einer Menge von speziellen Aussagen die Existenz allgemeingültiger Aussagen, Theorien und Hypothesen und postuliert deren Gültigkeit. Der Schluss aus einer endlichen Menge von Beobachtungen, sei ihre Zahl auch noch so groß, auf eine unendliche Gesamtheit (Induktionsproblem) wird von Popper kritisiert.²⁶ Schon das Prinzip der Induktion scheint demnach zweifelhaft: Bestünde es aus rein logischen Schlüssen, so basierte es auf tautologischen Umformungen. Dies wiederum hieße, dass kein Erkenntnisgewinn in der Wissenschaft möglich wäre, denn alle logischen Implikationen eines Systems wären

²³ Vgl. Stegmüller (1989): S. 362 f.

²⁴ Vgl. Albert (1992): S. 177-182.

²⁵ Popper, K. R. (1984): Logik der Forschung, 8. Aufl., Tübingen, 1984, hier S. 72.

²⁶ Vgl. Popper (1984): S. 4.

bereits in seinen Prämissen vorhanden. Führt das Induktionsprinzip zu synthetischen Aussagen, so muss ein Rechtfertigungsgrund für die Anwendung des Prinzips aufgestellt werden. Der Versuch, das Induktionsprinzip zu rechtfertigen, muss mit induktiven Schlüssen enden. Die Folge ist ein unendlicher Regress, der nicht aufzulösen ist. Der Schluss, den Popper aus seiner Kritik zieht, führt zu einem neuen Abgrenzungskriterium der Wissenschaft. Diese soll nicht nach Verifikation bestehender Theorien streben, sondern kritisch nach Beobachtungen suchen, die zu ihnen im Widerspruch stehen. Lasse sich auch nur eine Beobachtung machen, die die Aussagen einer Theorie widerlegt, so muss diese als gescheitert betrachtet werden. Dieses Prinzip der Widerlegung einer Theorie durch eine einzige widersprüchliche Beobachtung bezeichnet Popper als Falsifikation.²⁷ Das Falsifikationsprinzip ist nicht nur Abgrenzungskriterium der Wissenschaft, sondern soll all ihrer Theorienentwicklung zu Grunde liegen.²⁸ Wissenschaftliche Theorien sollen demnach so beschaffen sein, dass ihr Scheitern an der Realität möglich ist. Folglich kann jede auch noch so oft verifizierte Theorie nie als endgültig wahr, höchstens als in hohem Maße bewährt gelten. Erkenntnisfortschritt kann erreicht werden, falls es möglich ist, eine Theorie zu formulieren, die sowohl alle Implikationen der vorhergehenden Theorie als auch darüber hinausgehende Schlüsse beinhaltet, unter der Nebenbedingung, selbst nicht falsifiziert zu sein.

Insgesamt zeigt sich, dass sowohl Empirismus als auch logischer Positivismus hinsichtlich der Konstruktion von Theorien eine ähnliche Position vertreten. Die Wissenschaft verfügt über eine gesicherte Basis, die im Kern Einheitlichkeit garantiert. Die Empirie dient als Schiedsrichter und lässt eindeutige und praxisrelevante Aussagen erwarten. Konkurrierende Theorien werden als ver-

²⁷ Vgl. zum Prinzip der sog. Naiven Falsifikation: *Popper* (1984): S. 14-17. In den Weiterentwicklungen des Kritischen Rationalismus durch Popper, Albert und andere wird ein anderes Prinzip der Falsifikation vorgeschlagen. Demnach sollen Theorien nicht verworfen werden, wenn es einen verifizierten Falsifikator gibt, sondern erst, wenn eine falsifizierende Theorie gefunden wurde. Dieses Prinzip trägt der Tatsache Rechnung, dass auch bereits falsifizierte Theorien gültige und empirisch relevante Aussagen und Prognosen erlauben. Erst wenn eine Theorie gefunden wurde, die nicht nur alle Phänomene der alten Theorie erklärt, sondern darüber hinaus in der Lage ist, auch die Falsifikatoren (der alten Theorie) zu integrieren, soll diese die alte ersetzen. Damit jedoch ergibt sich das Problem, dass konkurrierende Theorien u. U. für einen relativ langen Zeitraum nebeneinander bestehen können, ohne dass eine Entscheidung zu Gunsten der einen oder anderen gefällt werden könnte. Theorienpluralismus, der im frühen Kritischen Rationalismus vermieden werden sollte, bricht in dieser Weiterentwicklung wieder durch.

²⁸ Vgl. zur Entwicklung des Kritischen Rationalismus auch *Flor*, J. (1993a): Karl Raimund Popper: Kritischer Rationalismus: in: Hügli, A. / Lübke, P. (Hrsg.): Philosophie im 20. Jahrhundert, Bd. 2, Hamburg, 1993, S. 473-498, hier S. 473-514.

meidbare und vorübergehende Fehlentwicklungen angesehen.²⁹ Es stellt sich damit nicht die Frage, ob die ökonomischen Theorien wahr sind, sondern vielmehr, wie weit sie noch von der Realität, die sie beschreiben, entfernt sind. Mögliche Fehlentwicklungen lassen sich unproblematisch korrigieren, da stets die Möglichkeit zur empirischen Überprüfung der theoretischen Entwicklung bleibt. Ein reflektierendes Nachdenken über bestehende Theorien ist nur insofern nötig, als dass neue empirische Befunde in die Theorie eingegliedert werden müssen.³⁰

Demgegenüber betont der Kritische Rationalismus in Abgrenzung zum Empirismus und den verschiedenen Varianten des Positivismus die Unerreichbarkeit der ontologischen Welt.³¹ Grundsätzlich versteht aber auch er die Wissenschaft auf dem Weg zu einer gelungenen Deskription und Erklärung der Realität.³² Wissenschaftlicher Fortschritt entsteht, weil einzelne Hypothesen oder auch umfassende Theorien und Theoriesysteme durch leistungsfähigere abgelöst werden. Die falsifizierten Theorien werden verworfen und durch verbesserte ersetzt. Die Wissenschaft befindet sich also auf einem beständigen Weg der Optimierung ihrer Theorien und damit letztlich in einer Annäherung an die empirische Wahrheit. Nebeneinander existierende Erklärungsmodelle oder sogar Theorienpluralismus sind allenfalls in einer kurzen Übergangsphase denkbar, in der noch keine der konkurrierenden Theorien falsifiziert werden konnte. Es bleibt also unbestritten, dass sich die ökonomische Forschung in der Erklärung der Empirie stets auf dem richtigen Weg befindet. Allenfalls offen bleibt, wie weit der gegenwärtige Erkenntnisstand noch von der Wahrheit entfernt ist.³³

²⁹ Vgl. *Foxall*, G. R. (1996): Science and interpretation in consumer research: a radical behaviourist perspective, in: *European Journal of Marketing*, Vol. 29, S. 3-99, S. 10 ff.

³⁰ Vgl. So schreibt etwa Kuhn sehr kritisch, dass in der ökonomischen Theorie „the scientist often seems to be struggling with facts, trying to force them into conformity with a theory“. *Kuhn*, T. (1977): *The Essential Tension: Selected Studies in Scientific Tradition and Change*, Chicago, S. 139.

³¹ Vgl. auch *Luhmann*, N. (1987): Die Richtigkeit soziologischer Theorie – Nach Popper, in: *Merkur*, Nr. 1/1987, S. 36-49.

³² Vgl. *Albert* (1992): S. 177 ff.

³³ Popper prägte den Begriff der „Wahrheitsähnlichkeit“ bzw. des „versimilitude“ um den klassischen Wahrheitsbegriff zu umgehen. Dieser akzeptiert als rein klassifikatorisches Maß allein die Wahrheitswerte „wahr“ und „falsch“. Die Einführung der Wahrheitsähnlichkeit war der Versuch Poppers, einen komparativen Wahrheitsbegriff einzuführen, der zwischen „mehr oder weniger wahren“ zu unterscheiden vermag. (Vgl. hierzu auch *Chmielewicz*, K. (1994): *Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaft*, 3. unveränderte Aufl. Stuttgart, S. 95, sowie *Popper*, K. R. (1965): *Conjectures and Refutations*, 2nd ed. London, S. 288 ff., 391ff. und *Popper*, K. R. (1974): *Objektive Erkenntnis*, 2. Aufl., Hamburg, S. 67 ff.; sowie *Opp*, K.-D. (1999): *Methodologie für Sozialwissenschaftler*, 4. durchgesehene Aufl., Opladen, S. 184 ff.).

Letztlich ist der Kritische Rationalismus in der ökonomischen Forschung zwar viel zitiert, konnte sich in seinen methodologischen Forderungen jedoch kaum durchsetzen. Durch die Betonung der Falsifikation als wissenschaftliches Ziel behält er eine rückwärtsgewandte, historische Komponente, die sich nicht in den wissenschaftlichen Alltag des Großteils der Forscher einzuflügen vermag. Der Kritische Rationalismus verkennt die wissenschaftliche Realität, wenn er die Überprüfung von bestehenden Theorien zum Zwecke der Widerlegung zu einer der Hauptaufgaben des forschersischen Schaffens erhebt. Grundsätzlich fehlt ihm die Einbeziehung einer motivationalen Komponente, die den Wissenschaftsbetrieb prägt: Lorbeeren verdient sich nicht der Forscher, dem es gelingt, Teilbereiche einer Theorie zu falsifizieren, sondern vielmehr dem, der neue Anwendungsbereiche erschließt.³⁴ Für die Sozialwissenschaften entsteht darüber hinaus das Problem, dass selbst bei bestem Willen der Forscher Experimente nicht beliebig reproduzierbar sind. Die empirische Forschung ist mit dem Makel behaftet, dass sie zumeist soziale Relationen und Wirkungszusammenhänge sowie Einstellungen der Probanden erheben muss. Diese aber sind häufig volatil und abhängig vom jeweiligen sozialen Kontext. Die stringente Ausrichtung des Kritischen Rationalismus an der Wahrheit als höchstem Wissenschaftsziel führt daher zu einer motivationalen Lücke, da grundlegende Anreizbeziehungen des Wissenschaftssystems nicht einbezogen werden.

Insgesamt dominieren in der Ökonomie immer noch (oder wieder) pragmatisch-empirische Auffassungen der Theorienkonzeption und -konstruktion, auch wenn sie heute in den jeweiligen Veröffentlichungen kaum mehr diskutiert werden.³⁵ Dem grundsätzlich optimistischen Bild, das die beschriebenen methodologischen Ansätze von der Möglichkeit des Erkenntnisgewinns und der Erklärungskraft der Theorien zeichnen, kann die aktuelle Forschung jedoch kaum gerecht werden. Vielmehr lässt sich eine Theorienlandschaft erkennen, die durch ein Nebeneinander verschiedener Ansätze gekennzeichnet ist und in der die Leistungsfähigkeit der einzelnen Theorien gegeneinander nicht zu ermitteln ist. Letztlich herrscht in der Volkswirtschaftslehre, aber auch in der Betriebswirtschaftslehre ausgeprägter Theorienpluralismus. Dies ist zum einen dadurch zu erklären, dass zentrale Aspekte – etwa das Streben nach Falsifikation im Kritischen Rationalismus – der jeweiligen wissenschaftstheoretischen Ansätze kaum Anwendung finden. Zum anderen ist dieses Phänomen jedoch

³⁴ Vgl. Mahoney (1977): S. 172 ff.

³⁵ Die Diskussion um die methodologische Grundaussrichtung der theoretischen Volkswirtschaftslehre findet nach dem von Friedman in den fünfziger Jahren veröffentlichten Beitrag „The Methodology of Positive Economics“ (Friedman (1952) kaum mehr statt. Der knappe nachfolgende Diskurs (etwa Nagel (1963), De Alessi (1965)) wird im Wesentlichen kaum kontrovers geführt. Bis heute fungiert seine ad-hoc-Hypothese der Relativierung nach dem *as if*-Prinzip als Rechtfertigung gegenüber beinahe jeder kritischen Auseinandersetzung mit der eigenen methodologischen Grundlage.

nur bedingt aus den klassischen methodologischen Ansätzen heraus zu erklären und liegt in den Strukturen und Anreizsystemen der Wissenschaft selbst begründet. Die motivationalen Komponenten des gesellschaftlichen Teilsystems Wissenschaft werden in den Analysen jedoch ausgeblendet. Die methodologische Debatte, von ihren Anfängen bis zum kritischen Rationalismus, ist fokussiert auf die Suche nach Wahrheit. Die Theorien und Modelle sollen daran gemessen werden, wie exakt sie die Realität beschreiben und wie „wahrheitsähnlich“ ihre Aussagen sind. Zu Grunde gelegt wird dabei ein korrespondenztheoretischer Wahrheitsbegriff, der nicht weiter hinterfragt wird. Die Anreize, die das wissenschaftliche System kreiert und die sich dem einzelnen Wissenschaftler bieten, werden nicht näher thematisiert. Diese „motivationale Lücke“ blendet jedoch wichtige Funktionsprinzipien aus und führt zu einem blinden Fleck einer ganzen Richtung methodologischer Ansätze, angefangen beim klassischen Empirismus bis hin zum Kritischen Rationalismus.

Im Folgenden soll die strukturelle Komponente der aktuellen Situation, des ausgeprägte Theorienpluralismus, näher betrachtet werden. Hierzu wird auf einige der neueren wissenschaftstheoretischen Strömungen zurückgegriffen. Diese wissenschaftssoziologisch geprägten Ansätze analysieren die motivationale Komponente des Wissenschaftssystems. Sie beziehen in ihre Untersuchungen explizit die Gestaltung der Anreizstruktur des gesellschaftlichen Teilsystems Wissenschaft mit ein.

III. Theoriengnese und Theorienpluralismus

Die aktuelle Situation in der Ökonomie, die in beinahe allen Bereichen durch einen weitreichenden Theorienpluralismus geprägt ist, kann von den traditionellen Wissenschaftstheorien nur unzulänglich erklärt werden. Sowohl im Empirismus als auch in den verschiedenen Strömungen des Positivismus ist ein Nebeneinander von Theorien nicht vorgesehen. Demgegenüber erkennt der Kritische Rationalismus zwar die grundsätzliche Möglichkeit des Theorienpluralismus an, beschreibt ihn aber als temporäres Phänomen in der Konsolidierungsphase einer Wissenschaft.

In der wissenschaftlichen Praxis hingegen bestehen die verschiedenen Ansätze der Ökonomie, mit mehr oder weniger ausgeprägten Kontaktpunkten, seit geraumer Zeit nebeneinander. Zudem ist eine Konsolidierung der theoretischen Konstrukte durch Falsifikation kaum zu erkennen. Vielmehr scheint ein ausgeprägter Theorienpluralismus ein integraler Bestandteil der Eigendynamik des gesellschaftlichen Teilsystems Wissenschaft zu sein. So ist gerade auch Popper in seinen später verfassten Schriften im Hinblick auf die Geltung seiner methodologischen Ausführungen für den gesamten Bereich der Sozialwissenschaften

eher skeptisch.³⁶ Grundsätzlich hängen schon die fundamentalen Beobachtungssätze eines jeden empirischen Forschers von seinem theoretischen Vorwissen und -verständnis ab.³⁷ Für die Sozialwissenschaften im Allgemeinen und die Ökonomie im Speziellen sei deshalb nach seiner Auffassung eine situative Relativierung von Gesetzesaussagen angebracht.³⁸ In diesen Aussagen deutet sich eine immanente Tendenz der Sozialwissenschaften zum Theorienpluralismus bereits an. Eine Begründung für dieses Phänomen findet sich in der methodologischen Diskussion der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts, die sich zunächst auf die immanent-strukturellen Ausprägungen des Wissenschaftssystems stützten.

Vor allem die Arbeiten Kuhns³⁹, der die Struktur wissenschaftlichen Fortschritts nicht länger als linearen Prozess betrachtet, resultierten in einem tiefgreifenden Wandel der Vorstellung von Wissenschaft als selbstkritische Annäherung an die Realität.⁴⁰ Die *scientific community* erscheint aus wissenschaftshistorischer Sicht als eine angepasste, durch Prestigedenken und Kompetenzängste geprägte Gruppe, die über lange Zeit hinweg relativ kritiklos ihren wissenschaftlichen Vordenkern folgte. Statt nach empirischer Falsifikation strebt sie nach Anwendung der einmal gelernten Methoden. Es bilden sich wissenschaftliche Schulen,⁴¹ in denen Denkschablonen (Paradigmen) innovative Ansätze ersetzen. Ein Vorgehen, das von Kuhn als Rätsellösen bezeichnet wird.⁴² Wie bei einem Rätsel steht die Lösung schon vorher fest, während schöpferisches Entdecken eher auf Ablehnung der Normalwissenschaft stößt.⁴³ Ein Paradigma entfaltet kognitive Bindungskräfte und wirkt insofern dogmatisch.⁴⁴

Darüber hinaus unterscheidet Kuhn Normalwissenschaft und außerordentliche Wissenschaft. Die Normalwissenschaft liefert lediglich Antworten, die aus den Überzeugungen eines herrschenden Paradigmas abgeleitet sind. Bei der

³⁶ Vgl. Schor, G. (1991): Zur rationalen Lenkung, Frankfurt a. M., New York, S. 80 f. und S. 85 ff.

³⁷ Popper (1984): S. 76.

³⁸ Vgl. Schor (1991): S. 87.

³⁹ Kuhn, T. S. (1973): Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen, Frankfurt a. M.

⁴⁰ Vgl. zu dieser Einschätzung und zur Kritik insbesondere im Hinblick auf die Unschärfe des Paradigma-Begriffs bei Kuhn auch Schneider, D. (1981): Geschichte betriebswirtschaftlicher Theorie, München, Wien, S. 189 ff.

⁴¹ In der Ökonomie lassen sich eine ganze Reihe dieser Schulen oder Paradigmen erkennen: Beginnend mit Klassik, Neoklassik, Monetarismus und Keynesianismus, Neuen Institutionenökonomie, usw.

⁴² Vgl. Seiffert, H. (1992): Wissenschaftssoziologie, in: Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.), Handlexikon zur Wissenschaftstheorie, München, 1992, S. 453-461, hier S. 459.

⁴³ Vgl. Kuhn (1973): S. 60 ff.

⁴⁴ Vgl. Krohn, W. / Küppers, G. (1987): Die Selbstorganisation der Wissenschaft, Wissenschaftsforschung Report Nr. 33, Bielefeld, S. 37.

Lösung von Problemen werden bestimmte Konventionen und Vorgehensweisen beachtet. Die Antworten auf solche Rätsel werden innerhalb der engen Grenzen eines Paradigmas gesucht, ohne dieses kritisch auf seine Problemlösungsfähigkeit zu prüfen. Innerhalb der außerordentlichen Wissenschaft gerät die Forschungsgemeinschaft an die Grenzen des Paradigmas. Es treten nun immer mehr Anomalien auf, die Zweifel an dessen Leistungsfähigkeit säen. Wächst die Anzahl der Anomalien derart, dass die Forschungsgemeinschaft sie nicht mehr zu ignorieren vermag, so werden die Theorien des Paradigmas kritisch hinterfragt und ihre Problemlösungskapazität angezweifelt. Das Paradigma gerät in eine Krise. Ein Paradigmenwechsel und damit eine wissenschaftliche Revolution liegt allerdings erst dann vor, wenn es gelingt, eine genügend große Anzahl von Anhängern für das neue Paradigma zu gewinnen.⁴⁵ Am alten Paradigma wird trotz seiner Fehlerhaftigkeit so lange festgehalten, wie es ausreichend Anhänger in der Wissenschaft hat.⁴⁶

Grundsätzlich geht es also nicht um Falsifikation durch empirische Überprüfung, sondern vielmehr um dogmatische Überzeugung einer ausreichend großen Anzahl von Wissenschaftlern⁴⁷: Paradigmen beruhen jeweils auf inkommensurablen Methoden und sind daher nicht aufeinander anwendbar, letztlich zählt die Größe der Anhängerschaft.⁴⁸ Beweis oder Widerlegung der Theorien lassen sich nur in den engen Grenzen des eigenen Paradigmas finden. Vertreter zweier Schulen argumentieren so grundsätzlich aneinander vorbei. Wenn aber das Paradigma bestimmt, was als möglicher Realitätsbezug zugelassen ist, können empirische Ergebnisse Theorien weder beweisen noch widerlegen.

⁴⁵ So lässt sich der entscheidende Gedanke der Transaktionskosten auf das Jahr 1936 (Coase 1936) zurückverfolgen. Nach dieser ersten Veröffentlichung entstand kaum ein Echo in der wissenschaftlichen Community. Erst nachdem Williamson, Alchian und andere das Konzept aufgegriffen haben, kam es zu einer ernsthaften Diskussion. Die ausreichende kritische Masse und damit Popularität sowie eine eigene Schule, die Transaktionskostentheorie und später die Neue Institutionenökonomie, erreichte das Konzept aber erst weitere 20 Jahre später.

⁴⁶ Vgl. Kuhn, T. (1973): Die Struktur der wissenschaftlichen Revolution, Frankfurt a. M., hier S. 116-122.

⁴⁷ Vgl. Overington, M. (1977): The Scientific Community as Audience: Toward a Rhetorical Analysis of Science, in: Philosophy and Rhetoric, Vol. 10, S. 143-164, hier S. 146 ff.

⁴⁸ Die Ökonomie bietet hierfür ausreichend Beispiele: So ist etwa der Streit zwischen Keynesianern und Monetaristen in diese Richtung interpretierbar. Grundsätzlich gilt dies auch für das Verhältnis von Neuer Institutionenökonomie und Neoklassik: Die Transaktionskosten der NIÖ können in der Neoklassik nicht gelten, da sie in den Annahmen der Modelle nicht vorgesehen sind. Gleichzeitig ist eine empirische Überprüfung des Postulats der hohen Bedeutung von Transaktionskosten nur aus dem Verständnis der NIÖ heraus überhaupt möglich. Solche empirischen Untersuchungen werden konsequenterweise von den Neoklassikern ausnahmslos skeptisch betrachtet.

Thus, to a large extent, research programs in the social sciences may be viewed as ‚self-justifying‘ networks of commitments.⁴⁹

Für den Paradigmenwechsel sind daher – neben den Anomalien, die ein veraltetes Paradigma zunehmend erzeugt – externe Faktoren verantwortlich, etwa sozialer, philosophischer oder gesellschaftlicher Art. Wissenschaft und Theoriengenesse werden zu sozial-kommunikativen Prozessen, in deren Zentrum nicht primär die Widerlegung des vorherrschenden Gedankengebäudes steht, sondern die Konstruktion eines eigenen Paradigmas. Theorienpluralismus ist damit das Resultat eines Überzeugungswettstreits der unterschiedlichen Schulen und dem Wissenschaftssystem immanent. Wenn Theorien außerhalb ihres Paradigmas nicht bewiesen oder widerlegt werden können, besteht keine Möglichkeit einer empirischen Falsifikation der theoretischen Konzepte.

Eine mehr gesellschaftsorientierte Deutung des Theorie-Praxis-Verhältnisses liefert Feyerabend, der über einen radikal verstandenen Relativismus sein Modell des erkenntnistheoretischen Anarchismus entwickelt.⁵⁰ Für ihn gibt es keine theorieunabhängige Identifikation von Einzeltatsachen. Theorien sind Entwürfe und Erfindungen, die nur durch Teilnahme am Erkenntnisprozess verstanden und weitergeführt werden können. Forschung lenkt sich selbst von innen heraus, und nur wer an diesem Prozess partizipiert, kann ihn nachvollziehen. Entsprechend kritisch steht die von Feyerabend begründete anarchische Erkenntnistheorie dem Wissensfortschritt gegenüber. Demokratische Beteiligung möglichst vieler Bürger und Theorienpluralismus ersetzen die unhaltbare Vorstellung einer objektiven, weil von der Erkenntnispraxis gelösten, Rationalität.

Grundsätzlich lehnt Feyerabend jede Art von Wissenschafts- und Erkenntnistheorie ab.⁵¹ Solche Randbedingungen der Wissenschaft sind überflüssig, da sie den wissenschaftlichen Fortschritt blockieren, den Wissenschaftler hemmen und den normalen Bürger von der Wissenschaft ausschließen. Der Wissenschaftler soll selbst entscheiden, welcher Logik er folgen will, und keinesfalls entmündigt eine Wissenschaftstheorie übernehmen. Prinzipien entstehen so im Laufe seiner Arbeit und legen dieser nicht von Beginn an Scheuklappen an.⁵² Die Theoriekritik soll sich Maßstäbe außerhalb der Wissenschaftstheorie suchen, die im Konsens aller (Wissenschaftler und Bürger) gefunden werden soll-

⁴⁹ Anderson, P. F. (1986): On Method in Consumer Research: A Critical Relativist Perspective, in: Journal of Consumer Research, Vol. 13, S. 155-173, hier S. 166.

⁵⁰ Vgl. Feyerabend, P. (1992a): Anarchische Erkenntnistheorie, in: Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.), Handlexikon zur Wissenschaftstheorie, München, 1992, S. 58-61.

⁵¹ Vgl. Feyerabend, P. (1978): Ausgewählte Schriften, Bd. 1, Der wissenschaftstheoretische Realismus und die Autorität der Wissenschaft, Braunschweig, S. 293-338.

⁵² Vgl. Feyerabend, (1992a): S. 58-61; Feyerabend, P. (1992b): Relativismus, in: Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.), Handlexikon zur Wissenschaftstheorie, München, 1992, S. 292-296.

ten. Bleiben die Bedingungen und Regeln der Kritik Theorien unterworfen, so verliert die Bewertung von Theorien z. B. mittels des Falsifikationskriteriums jeden Sinn, da sie auf sich selbst zurückgeht. Ist dies der Fall, so wird es unmöglich, wissenschaftliche Sätze und Theorien von außerwissenschaftlichen Sätzen (z. B. Erzählungen, Geschichten) zu unterscheiden. Eine Theorie wird zum bloßen Sprachspiel, zur Explikation der in ihr enthaltenen Begriffe. Damit jedoch verliert sie jeden Wahrheitswert, d. h. den Anspruch überhaupt wahr oder falsch sein zu können. Wahrheit wird ersetzt durch die Diskussion um Zweckmäßigkeit. Dies wiederum ist eine subjektive, situativ alternierende Kategorie. Die erkenntnistheoretische Anarchie versteht Feyerabend nicht als Theorie, sondern als Norm bzw. Aufforderung. Jeder soll sich an der Wissenschaft beteiligen, denn diese ist nicht mehr durch eine Wissenschaftstheorie abgeschottet. Für Feyerabend ist die Wissenschaft kein prioritärer Raum der Erkenntnisgewinnung, ihre Relevanz für die Lösung praktischer Probleme bleibt offen.

In neueren, postmodernistischen Ansätzen wird dieser Weg fortgeführt:⁵³ Die Postmoderne als Epistemologie rekurriert in Anlehnung an Wittgenstein auf sprachphilosophische Grundlagen.⁵⁴ Sprache beschreibt keine Realität, sondern Realität wird durch Sprache konstituiert; sie ist kein Spiegel der Wirklichkeit, wie dies die Korrespondenztheorie unterstellt, sondern das prioritäre Instrument der Wissenskonstruktion.⁵⁵ So darf die Metapher von der Theorie als Sprachspiel nicht missdeutet werden: Sie meint keinesfalls Beliebigkeit, impliziert aber doch das Fehlen von Metaregeln zur Festlegung übergreifender Normen. Sprachspiele beinhalten lokale Wahrheiten, die nur innerhalb des jeweiligen Kontextes Gültigkeit haben.⁵⁶ Der Versuch, eine herausgehobene Position zur Festlegung prioritärer Formen der Erkenntnis zu entwickeln, wird als Impe-

⁵³ Die vorliegenden postmodernen Ansätze sind alles andere als einheitlich. Hier kann daher nur eine äußerst grobe Richtungsorientierung gegeben werden, vgl. *Firat, A. F. / Venkatesh, A. (1995): Liberatory Postmodernism and the Reenchantment of Consumption*, in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 22, S. 239-267, hier S. 242 ff. und *Weik, E. (1996): Postmoderne Ansätze in der Organisationstheorie*, in: *DBW*, Vol. 56, S. 379-397.

⁵⁴ Vgl. *Wittgenstein, L. (1960): Philosophische Untersuchungen*, Schriften Bd. 1, Frankfurt a. M. sowie *Flor, J. R. (1993b): Philosophie der Alltagssprache: Der späte Wittgenstein – Sprache und Lebensform*, in: *Hügli, A. / Lübecke, P. (Hrsg.), Philosophie im 20. Jahrhundert*, Bd. 2, Reinbek bei Hamburg, 1993, S. 212-236.

⁵⁵ Vgl. *Astley, W. / Zammuto, R. (1992): Organization science, managers, and language games*, in: *Organization Science*, Vol. 3, S. 443-460, S. 445.

⁵⁶ Vgl. *Weik, E. (1995): Abstract: Postmoderne Ansätze in der Organisationstheorie – Fragen sind ewig, Antworten zeitbedingt. – Moderne Fragen und postmoderne Antworten*, in: *Wächter, H. (Hrsg.): Selbstverständnis betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre. Tagung der Kommission Wissenschaftstheorie, Wiesbaden 1995*, S. 209-218, hier S. 216 und *Walger, G. / Schencking, F. (1999): Wissensmanagement, das Wissen schafft, Beitrag zur Jahrestagung der Kommission Wissenschaftstheorie, Berlin*, S. 5.

rialismus abgelehnt.⁵⁷ Weder die Wissenschaft insgesamt noch einzelne Disziplinen (wie etwa die Wissenschaftstheorie) verfügen über einen bevorzugten Zugang zur Wahrheit.

Insgesamt zeigen diese neueren Entwicklungen, dass es strukturelle Ursachen innerhalb der Wissenschaft gibt, die den Theorienpluralismus bedingen. Wenn es grundsätzlich keinen prioritären Zugang zur Wahrheit gibt und einzelne Theorien nur im Rahmen des eigenen Paradigmas gemessen werden können, wird Wissenschaft zu einer Frage der dogmatischen Überredungskraft. Alle modernen methodologischen Ansätze bestreiten die Rolle der Empirie als Schiedsrichter über den Wahrheitsgehalt und die Realitätsnähe von Theorien, damit jedoch ist der Theorienpluralismus inhärent angelegt. Hinzu treten die beschriebenen strukturellen Bedingungen: Schulenburg und Dogmatismus prägen das Bild auch in den Wirtschaftswissenschaften. Außerhalb der eigenen Strukturen kann die eigene Theorie dann jedoch nur noch mit demagogischer Überredungskunst erfolgen, da deren Gültigkeit immanent an das Paradigma gebunden ist. Theorienpluralismus kann damit nicht länger als Übergangszustand betrachtet werden, er wird vielmehr zum Standard in der wissenschaftlichen Diskussion.

Der Kuhn'sche Ansatz kann mithin erklären, warum es innerhalb der Wissenschaft zur Schulenburg und damit zu einem ausgeprägten Theorienpluralismus kommen kann. Es stellt sich jedoch die Frage, warum sich die einzelnen Forscher selten motiviert sehen, den Ursprung der von ihnen genutzten und weiterentwickelten Theorien zu ergründen. Welche theoretische Fundierung der einzelne Wissenschaftler wählt, – ob nun Keynesianer oder Monetarist, Neoklassiker, Neoinstitutionalist oder Anhänger der Evolutionären Ökonomie – bleibt somit beinahe zufallsgesteuert und abhängig von der Ausrichtung des jeweiligen Mentors. Unabhängig von der jeweiligen Begründung bleibt die Beschäftigung mit den Ursprüngen und Anomalien des eigenen Paradigmas letztlich ein seltenes Gut. Eine Erklärung für diese Situation können neue methodologische Entwicklungen leisten, die motivationale Komponenten in die Überlegungen einbeziehen. Wissenschaft wird als weiteres Teilsystem einer arbeitsteiligen Gesellschaft verstanden, das eigenen inhärenten Anreizstrukturen folgt und eigene Realitäten konstruiert. Im Folgenden sollen diese Ansätze näher betrachtet werden.

⁵⁷ Vgl. Weik (1995): S. 383.

IV. Funktionsprinzipien des Systems Wissenschaft

Neben den methodologischen Argumenten, die die Grundlage einer objektiven Erkenntnis an sich anzweifeln, gibt es zudem Antwortversuche, die auf das Funktionssystem Wissenschaft als gesellschaftliches Teilsystem rekurrieren und motivationale Aspekte einzubeziehen versuchen. Die *scientific community* – und damit natürlich auch ihr wirtschaftswissenschaftlicher Teil – hat wie jedes andere gesellschaftliche Feld auch immanente Funktions- und Kommunikationsstrukturen geschaffen, welche die interne Anreizgestaltung modellieren, aber auch die Verständigung strukturieren. Demnach ist Wissenschaft – entgegen der Prognosen postmoderner Ansätze – mehr als ein Sprachspiel unter anderen. Vielmehr ist sie ein evolutionär entstandenes, hochkomplexes System, das genau festgelegten (Kommunikations-)Regeln und Abläufen folgt.⁵⁸ Luhmann als zentraler Vertreter dieser These beschreibt Wissenschaft demnach als ein autopoietisches System, das im Rahmen seiner Wahrheitsfindungsversuche immer nur den eigenen Funktionsprinzipien verhaftet bleibt. Damit werden die von Popper, Feyerabend und Kuhn aufgezeigten Ansätze insofern obsolet, als dass einer Beurteilung der Theorien außerhalb der systemimmanenten Werte jegliche Grundlage fehlt, sie dagegen innerhalb des Systems nach ganz anderen Maßstäben bewertet werden als mit der Wahrheit oder dem Erkenntnisfortschritt.

Im Mittelpunkt des Luhmann'schen Ansatzes (dem sog. radikalen Konstruktivismus⁵⁹) steht das Autopoiese-Konzept. Ein System gilt – im naturwissenschaftlichen Sinne – dann als autopoietisch⁶⁰, wenn

dessen Funktion darauf gerichtet ist, sich selbst zu erneuern - wie sich eine biologische Zelle ständig im Wechselspiel von anabolischen (aufbauenden) und katabolischen (abbauenden) Reaktionsketten erneuert und nicht über längere Zeit hinweg aus den gleichen Molekülen besteht.⁶¹

Übertragen auf soziale Systeme wie die Wissenschaft,⁶² geht es letztlich um die Selbstreferentialität von Kommunikation. Informationen werden auf der Basis einer selbstbezüglichen Operationsweise erstellt: Realität wird konstruiert; das System erzeugt und strukturiert sein Verhalten selbst. Ob und wie

⁵⁸ Vgl. Schmidt, S. J. (1998): Die Zählung des Blicks: Konstruktivismus – Empirie – Wissenschaft, Frankfurt a. M., S. 123.

⁵⁹ Synonym: kognitionstheoretischer Konstruktivismus.

⁶⁰ Griech.: autos = selbst, poien = machen.

⁶¹ Jantsch, E. (1984): Die Selbstorganisation des Universums. Vom Urknall zum menschlichen Geist, 2. Auflage, München, S. 66.

⁶² Dieser Rückgriff auf ein in der Biologie entwickeltes Modell hat Luhmann den Vorwurf des Biologismus eingetragen, vgl. Wendel, H. J. (1992): Radikaler Konstruktivismus und Konstruktivismus: Die Aporien eines falsch verstandenen Naturalismus, in: Journal for General Philosophy of Science, Vol. 23, S. 323-352, hier S. 326 ff.

Umfeldveränderungen auf ein System einwirken, wird ausschließlich durch dessen innere Struktur bestimmt. Autopoiesis bezeichnet damit den Gedanken einer permanenten, selbstreferentiellen Beschaffung der systemkonstitutiven Einheiten durch das System zum Zwecke des Systemerhalts.⁶³

Im Gegensatz zu der bis dahin in der Methodologie herrschenden Vorstellung, wonach die Wissenschaft Informationen über die Welt zusammenträgt und diese verarbeitet, konzentriert sich die radikal-konstruktivistische Erkenntnistheorie auf die kommunikativen Eigenheiten des Systems Wissenschaft. So lehnt der Autopoiese-Ansatz die prinzipielle Möglichkeit des objektiven Erkennens der Realität, wie sie allen Wahrnehmungsdefiziten zum Trotz von verschiedenen Wissenschaftstheorien proklamiert worden war, grundsätzlich ab: Umwelt und damit Realität kann nur unter Bezugnahme auf die, dem jeweiligen Teilsystem zu Grunde liegenden inhärenten Erkenntnis schemata konstruiert werden. Wissenschaft wird so zu einem gesellschaftlichen Teilsystem unter vielen, – ohne einen bevorzugten Zugang zu Wahrheit oder Erkenntnis – das seine Eigenlogik im Laufe seiner Existenz ständig verfeinert. Erkennen ist somit letztlich die eigenständige Konstruktion einer (spezifischen) Realität, wobei die erkennenden Einheiten strukturdeterminiert (ihrem jeweiligen Operationsmodus verschrieben) sind.⁶⁴

Diese Übertragung des autopoietischen Grundmodells auf das gesellschaftliche Teilsystem Wissenschaft bildet den Kern der Luhmann'schen Methodologie: Es gilt, die Grundmuster der akademischen Disziplin zu entschlüsseln und seine Eigengesetzlichkeiten, die sich im Zuge der Herausbildung der modernen Wissenschaften in den letzten dreihundert Jahren entwickelt haben, zu identifizieren. Ebenso wie andere wissenschaftstheoretische Strömungen weist Luhmann der Wahrheit von Erkenntnissen hohe Bedeutung zu. Auch wenn gemäß den Ausführungen Poppers dem Wissenschaftler lediglich die Falsifizierung möglich ist, bleibt Wahrheit als regulative Idee mit der Aussicht auf tendenzielle Annäherung erhalten.⁶⁵ Wahrheit wird jedoch von einem universellen regulativen Mechanismus zu einem bloßen Symbol mit stets hypothetischer Bedeutung degradiert. Sie dient als Kommunikationsgrundlage und -medium,

⁶³ Jenseits dieser metaphorischen Explikation lassen sich drei zentrale Eigenschaften solcher autopoietischer Systeme identifizieren: operationale Geschlossenheit (Erkennen als eigenständige Konstruktion der Realität, wobei dieser Erkenntnisprozess durch die operativen Bedingungen des Systems vorgezeichnet, d. h. strukturdeterminiert ist), Differenz als zentraler Bezugspunkt (Umwelt als relativer Begriff, der nur aus dem spezifischen Beobachtungsschema des jeweiligen Systems angegeben werden kann) und Eigendynamik (Wissenschaft sammelt nicht objektive Daten, sondern bringt sie in einem kreativen Prozess hervor).

⁶⁴ Vgl. *Gripp-Hagelstange*, H. (1989): Niklas Luhmann – oder: Was ist ein „differenztheoretischer“ Ansatz? Duisburger Beiträge zur soziologischen Forschung Nr. 4/1989, Duisburg 1989, S. 3.

⁶⁵ Vgl. *Gripp-Hagelstange* (1989): S. 394.

das nur für dieses gesellschaftliche Teilsystem Bedeutung hat.⁶⁶ Ein solcher Wahrheitsbegriff trägt dann jedoch keine ontologische Aussage mehr. Die Funktion der Wahrheit als symbolisch generalisiertes Medium des Wissenschaftssystems ist damit vom lebensweltlichen Begriff der Wahrheit zu unterscheiden, der auf eine objektive Realität bezogen ist. Im Resultat verliert Wahrheit damit als regulierende und prüfende Instanz der Theorienbildung jeden Wert und kann demnach auch nicht im Streitfall zwischen widersprüchlichen Theorien vermitteln.

Eine weitere strukturelle Eigenheit des Wissenschaftssystems ist der – in einer wissenschaftssoziologischen Studie so betitelte – „Kommunismus der Wissenschaft“: Innovative Theorien sind kein persönlicher Besitz des Forschers. Sie sind stattdessen das Gemeinschaftseigentum der *scientific community*, für das der einzelne Wissenschaftler nur begrenzte Rechte beanspruchen kann.⁶⁷ Es ist diese Ubiquität der Erkenntnis in Form der Theoriepropaganda, die zur Autopoiesis des Systems führt. Diese grundsätzliche Einschränkung der (*interlectual*) *property rights* führt zu einem motivationalen Vakuum, das wiederum kompensiert wird durch die Gewährung von Reputation als Anreizmechanismus. Neue Erkenntnisse beruhen auf der freien Zugänglichkeit von Wissen durch Publikation. In den vorhandenen Theorien und Methoden ist damit das neue Wissen bereits angelegt: Das Streben nach Reputation führt zu neuen Theorien, die als zentrales Kriterium wiederum anschlussfähig für weitere Zitationen sein müssen. Diese Theorien sind das grundlegende Element des Systems, sie bilden sowohl den Anfang als auch das Ergebnis jeder Forschung. Ihr Wert liegt einzig in der Anschlussfähigkeit innerhalb der wissenschaftlichen Community und ist damit unabhängig von anderen Verwendungsrichtungen bestimmbar.⁶⁸ Ganz allgemein kann diese Selbstreferentialität des Wissenschaftssystems anhand des Zitationssystems aufgezeigt werden.⁶⁹ Zitate sind der wissenschaftsinterne Nachweis für die Beachtung früherer Veröffentlichungen und damit ein Ausweis der Fachkenntnisse. Zugleich ist die Zahl der Zitierungen durch andere der entscheidende Maßstab für die Qualität der eigenen Arbeit. Der (Social) Science Citation Index ermöglicht eine Bewertung von Aufsätzen allein anhand systeminterner Kriterien. Ein außerwissenschaftlicher Anwendungsbezug ist damit nicht verbunden.⁷⁰ Die Anschlussfähigkeit einer Theorie

⁶⁶ Vgl. Gripp-Hagelstange (1989): S. 274.

⁶⁷ Vgl. Merton, R. K. (1942): Science and Technology in a Democratic Order, in: Journal of Legal and Political Sociology, Vol. 1, S. 115-126, zitiert nach Breithecker-Amend, R. (1992): Wissenschaftsentwicklung und Erkenntnisfortschritt, Münster, S. 37.

⁶⁸ Vgl. Wilke, H. (1991): Systemtheorie, 3. Aufl., Stuttgart, S. 48.

⁶⁹ Vgl. Breithecker-Amend (1992): S. 138-141.

⁷⁰ Vgl. dazu Franck, G. (1998): Ökonomie der Aufmerksamkeit, München, S. 187 ff. Selbstverständlich gibt es vielfältige Kritik an Zitationsindizes, offensichtlich – und dies

für die weitere Forschung steht ganz eindeutig im Vordergrund und bildet ein wesentliches Element der Selbststeuerung der Wissenschaften. Jeder Forscher baut auf die fachliche Tradition seiner Disziplin auf; er ist gezwungen, den bei weitem überwiegenden Teil seiner Annahmen und methodischen Standards ohne eigene Prüfung dem Schrifttum zu entnehmen.⁷¹ Zugleich muss er seine eigenen Veröffentlichungen in eine Form bringen, die sich für weitere Zitationen eignet, indem sie zum Symbol für bestimmte Begriffe, Beschreibungen oder Hypothesen wird und im Umkehrschluss diese Symbole auch verwendet.⁷² Eine besondere Bedeutung kommt dabei letztlich der Originalität der Erkenntnisse zu.⁷³ Damit ist aber auch ein Problem der Wissenschaft angedeutet, das mit der exponentiellen Zunahme der Publikationen zusammenhängt. Spätestens mit der weltweiten Vernetzung der Datenbestände durch das Internet kann jeder Forscher heute auf den Output der gesamten Fachgemeinschaft zugreifen. Zeitschriftenartikel können in zunehmendem Umfang sofort aus dem Netz abgerufen werden, womit zugleich eine Verfügbarkeit des weltweiten Bestands, unabhängig von der Leistungsfähigkeit der örtlichen Hochschul- oder Institutsbibliothek, verbunden ist. Eine Ansammlung von Wissen und Wissenswertem, die die Leistungsmöglichkeiten selbst des engagiertesten Forschers übersteigt.

Mit der Beschleunigung und der räumlichen Entgrenzung verstärkt sich eine alte Problemstellung:

Bei genauerem Zusehen zeigt sich indes, dass in allen medienvermittelten Kommunikationen ein ähnliches Problem auftritt und zu lösen ist, nämlich das Problem der Überforderung des Beobachters. Medien bilden dynamische Systeme. Die Ereignisse haben Neuigkeitswert. Man hat wenig Zeit, sich darauf einzustellen, was gerade ak-

verweist auf die Selbstreferentialität des Systems – gibt es aber kaum sinnvolle Alternativen. Die zweite zentrale Form der Qualitätsbewertung – der *peer review*-Prozess in Form von Gutachten, Habilitationskommissionen usw. – ist ebenfalls ausschließlich systeminterner Natur. Vgl. zur Struktur und Reliabilität des Peer Review-Systems: *Cicchetti, D. (1991): The reliability of peer review for manuscript and grant submission: A cross-disciplinary investigation*, in: *Behavioral and Brain Science*, Vol. 14, S. 119-186 sowie *Armstrong, J. S. (1997): Peer Review for Journals: Evidence on Quality Control, Fairness, and Innovation*, in: *Science and Engineering Ethics*, Vol. 3, S. 63-84.

⁷¹ Dieser Gedanke wurde insbesondere von Polanyi hervorgehoben, vgl. *Polanyi, M. (1964): Science, Faith and Society*, 2. Aufl., London.

⁷² Vgl. *Stichweh, R. (1994): Autopoiese der Wissenschaft*, in: *Stichweh, R. (Hrsg.): Differenzierung der Wissenschaft*, in: *ders., Wissenschaft, Universität, Professionen: soziologische Analysen*, Frankfurt a. M., 1994, S. 52-83, hier S. 65.

⁷³ Originalität als zentraler Wert wissenschaftlicher Erkenntnisse wird vielfach betont, so bereits in den klassischen wissenschaftssoziologischen Studien von Merton und Polanyi, vgl. *Merton, K. (1985a): Prioritätsstreitigkeiten in der Wissenschaft*, in: *Merton, K. (Hrsg.): Entwicklung und Wandel von Forschungsinteressen: Aufsätze zur Wissenschaftssoziologie*, Frankfurt a. M., 1985, S. 266-276 und *Breithecker-Amend (1992): S. 71.*

tuell ist und Chancen oder Gefahren in sich birgt. Man muss sich deshalb an Symbole halten, die eine verkürzte Orientierung erlauben.⁷⁴

Heute gibt es keinen Zweifel, dass die Menge des möglichen Wissens in keiner Relation zur Lernfähigkeit des Individuums steht. Die Kumulation der vorhandenen Erkenntnisse würde jede Möglichkeit zur sinnvollen Wahrnehmung des Wissensprozesses verhindern, wenn das System nicht – ganz im Gegensatz zur Tradition klassischen Wissens – durch eine ausgeprägte Präferenz für Neues gekennzeichnet wäre. Auch wenn die eine oder andere historische Fußnote die Belesenheit des Verfassers dokumentiert, im Allgemeinen zählen nur aktuelle Publikationen.

Aufgrund dieser Neuigkeitsfixierung ist das Wissenschaftssystem durch eine Besonderheit gekennzeichnet, die es von anderen Teilsystemen der Gesellschaft abhebt. Neben dem primären Systemzusammenhang wird eine zweite Variable zur Fokussierung der Aufmerksamkeit wichtig: die Ausrichtung an der Reputation des Wissenschaftlers. Aufgrund ihrer hohen Dynamik, der ausgeprägten Differenzierung und der steigenden Vernetzung der Kommunikationskanäle und Wissensbestände kann die wissenschaftliche Kommunikation auch innerhalb des Systems kaum noch beobachtet werden.⁷⁵ Die akzelerierende Zahl wissenschaftlicher Erkenntnisse macht eine Bewertung der Theorien und Modelle schwierig, wenn nicht unmöglich. Der einzelne Wissenschaftler kann kaum mehr sein spezialisiertes Arbeitsgebiet überblicken. Das System hilft sich, indem es sich eine erste Übersicht und Selektion durch die Beurteilung der jeweiligen Reputation der Wissenschaftler verschafft.⁷⁶ Die spezifische Reputation des Verfassers gilt als Surrogatkorrelation⁷⁷ für die Qualität der wissenschaftlichen Arbeit. Sie dient als Orientierungshilfe für den Beobachter, nur so kann es gelingen, Aufmerksamkeit auf denjenigen Teil der überbordenden Erkenntnisproduktion zu konzentrieren, der tunlichst zur Kenntnis genommen werden sollte.⁷⁸ Reputation ist eine unverzichtbare Orientierungshilfe, ein in-

⁷⁴ Luhmann, N. (1992): Die Wissenschaft der Gesellschaft, Frankfurt a. M. 1992, S. 245.

⁷⁵ Vgl. Stichweh, R. (1994): Differenzierung der Wissenschaft, in: Stichweh, R. (Hrsg.): Wissenschaft, Universität, Professionen: soziologische Analysen, Frankfurt a. M., 1994, S. 15-51, hier S. 15.

⁷⁶ Vgl. Luhmann (1992): S. 247.

⁷⁷ Zum Konstrukt der Surrogatkorrelation und dessen Wirkung vgl. auch Kapitel C. V.

⁷⁸ Vgl. Luhmann (1992): S. 245. Die besondere Fokussierung innerhalb der wissenschaftlichen Community auf einige wenige sehr renommierte Forscher wird in der Wissenschaftssoziologie als Matthäus-Effekt bezeichnet: „wer hat, dem wird gegeben werden, und er wird im Überfluß haben“, vgl. hierzu Merton, R. K. (1985b): Der Matthäus-Effekt in der Wissenschaft, in: Merton, R. K. (Hrsg.), Entwicklung und Wandel von Forschungsinteressen: Aufsätze zur Wissenschaftssoziologie, Frankfurt a. M., 1985, S. 147-171.

formation chunk bei strukturell angelegtem *information overload*. Darüber hinaus knüpft sich an die Reputation aber noch ein weiterer Mechanismus: Sie wird zum Bewertungsinstrument wissenschaftlicher Leistung. Mit steigender Reputation sind vielfache Optionen verknüpft: besserer Zugang zu Informationen, zu Ressourcen und letztlich auch zu Positionen. Damit jedoch wird ein beständiger Anreiz zur Erhöhung des wissenschaftlichen Outputs institutionalisiert.⁷⁹ Reputation kann nur durch Veröffentlichungen erworben werden. Publikationen sind damit das operative Element, das quasi als Zahlungsmittel zur Aufrechterhaltung der Reputation und damit der Autopoiesis verwendet wird: *publish or perish*.⁸⁰ Häufig sind nicht monetäre Mittel die limitierende Variable des Systems, sondern die Zeit und die Aufmerksamkeit des einzelnen Wissenschaftlers. Diese Anreizgestaltung regelt die eindeutige Präferenz für Innovationen und trägt damit ihrerseits zur exponentiellen Vermehrung wissenschaftlicher Erkenntnisse bei.

Letztlich weist das Autopoiese-Konzept auf die inhärenten Anreizstrukturen des Teilsystems Wissenschaft in einer hochgradig arbeitsteiligen Gesellschaft hin. Seit dem 17. Jahrhundert hat sich ein System der wissenschaftlichen Forschung etabliert, das durch eine Präferenz für neue Erkenntnisse geprägt ist. Als Leitidee gilt zunächst die Suche nach – oder zumindest die Annäherung an – Wahrheit, die zu einer Abkehr von der Bewahrung und Konservierung überlieferten Wissen hin zu einem wissenschaftlichen Entdeckungswettbewerb geführt hat. Die moderne Wissenschaft ist insofern als ein geschlossenes System zu interpretieren, als dass sie sowohl eigene Kommunikationsroutinen und Symbolsysteme als auch eigenständige Bewertungsschemata geschaffen hat, die als handlungsleitende Normen den wissenschaftlichen Alltag strukturieren. Die Entwicklung von Theorien und Forschungsmethoden ist damit konstitutiv für den Systemerhalt und wird über ein verzweigtes Netz von Publikations- und Zitationsregeln verfestigt, welche wiederum durch die hohe Bedeutung der Reputation in der *scientific community* gefördert werden. Falsifikation oder zumindest Konsolidierung der Theorien ist dann aber im doppelten Sinne unmöglich: Zum einen stellt sich die Frage, woran die Theorien falsifiziert werden sollen, wenn Wahrheit als Resultat eines selbstreferentiellen Erkenntnisprozesses zustande kommt und die verschiedenen Paradigmen auf grundsätzlich inkomensurablen Methoden beruhen. Zum anderen ist die Analyse bestehender Theorien nicht mit dem nötigen Neuigkeitswert verknüpft, der aber notwendig ist, um Reputation aufzubauen.

Insgesamt verweisen damit sowohl einige der klassischen Wissenschaftstheorien als auch die neueren wissenschaftssoziologischen Ansätze – wenn auch aus anderer Perspektive – auf eine inhärente Tendenz zum Theorienpluralis-

⁷⁹ Vgl. Breithecker-Amend (1992): S. 50.

⁸⁰ Vgl. Luhmann (1992): S. 432 und Stichweh (1994): S. 64.

mus. Die klassischen Wissenschaftstheorien von Empirismus über die verschiedenen Spielarten des Positivismus bis hin zum Kritischen Rationalismus stehen letztlich bei allen Differenzen in einer engen Verbindung zu philosophischen Grundsatzdebatten. Im Zentrum ihrer Analysen steht die Suche nach der Wahrheit wissenschaftlicher Erkenntnis. Sie verstehen sich im Ergebnis als normative Anleitungen zur Theoriengenesen, deren Ziel in einer abstrakten Optimierung des Wahrheitsgehalts des jeweiligen Modells liegt. Diskutiert wird die grundsätzliche Fähigkeit des Menschen zur objektiven Erkenntnis. Grundsätzlich vernachlässigen die klassisch-philosophischen Wissenschaftstheorien damit die motivationale Komponente: Ungeklärt bleibt, warum sich Wissenschaftler – abgesehen von einem relativ grob geschnitzten Bild des Berufsethos – nach den aufgezeigten Regeln verhalten sollten und welche weiteren Anreizmechanismen es innerhalb des Systems zusätzlich geben könnte. In diese Lücke stoßen die wissenschaftssoziologisch geprägten methodologischen Modelle jüngerer Zeit. Sie verweisen explizit auf die Bedeutung der Motivation des einzelnen Forschers oder auf die Konstruktion des gesamten Teilsystems Wissenschaft. Die Suche nach Wahrheit steht dabei allenfalls am Rande der Analyse (vgl. Abb. 2).

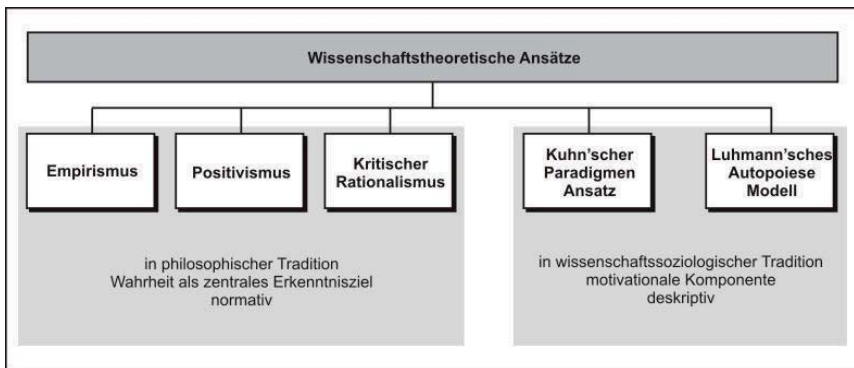


Abb. 2: Vergleich verschiedener wissenschaftstheoretischer Ansätze
(Quelle: Eigene Darstellung)

Aufgrund der beschränkten Verfügungsrechte an den eigenen Leistungen – Theorien, Modelle und neue Ansätze gelten spätestens seit dem 17. Jahrhundert als Allgemeingut – etabliert sich ein systemimmanentes Anreizsystem, in dessen Mittelpunkt Reputation als Quasi-Zahlungs- und Bewertungsmittel wissenschaftlicher Leistung steht. Erklärt schon Popper den Theorienpluralismus letztlich für unumgänglich in den Sozialwissenschaften, so begründet das Autopoiese-Konzept die ausgeprägte Innovationsfixierung des Systems.

Letztlich zeigt sich also, dass die inhärente Tendenz zur Innovation eine kritische Auseinandersetzung mit den Ausgangsannahmen oder gar den Wurzeln

einer theoretischen Richtung unmöglich macht. Gleichzeitig kommt es zur Re-Invention und Perpetuierung bereits bestehender Forschungsrichtungen aufgrund der extremen Innovationsfixierung des Systems und der für den einzelnen Forscher nicht mehr einlösbaren Unübersichtlichkeit der Forschungslandschaft. Entgegen dieser Tendenz soll im Rahmen der vorliegenden Arbeit hinter die Fassaden einer dieser Präfixe geschaut werden. Die Neue Institutionenökonomie hat sich in den letzten drei Jahrzehnten als eigenes Paradigma etabliert und ist seitdem teils überschwänglich, teils zögerlich, größtenteils aber unkritisch in den Kanon der wirtschaftswissenschaftlichen Theorien aufgenommen worden. Im Rahmen des folgenden Kapitels sollen die Ursprünge der Neuen Institutionenökonomie am Beispiel der (grundlegenden) Transaktionskostentheorie kritisch reflektiert werden. Im Fokus der Analyse sollen vor allem die Verhaltensannahmen stehen. Dies scheint sinnvoll, da sie einen Hauptteil der Innovationskraft dieses Ansatzes ausmachen und – vor allem im Fall des Opportunismus – grundsätzliche Novitäten darstellen. Schließlich soll die Sinnhaftigkeit und methodologische Stringenz dieser Annahmen hinterfragt und im Rahmen einer vorsichtigen Modifizierung ein Vorschlag zur weiteren Entwicklung unterbreitet werden.

C. Die Verhaltensannahmen der Neuen Institutionenökonomie am Beispiel der Transaktionskostentheorie

I. Neo-institutionalistische Trendwende und Neue Institutionenökonomie

Spätestens seit der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts kann man in fast allen Bereichen der Sozialwissenschaften eine ständig wachsende Flut von Ansätzen, Modellen und Theorien ausmachen, die sich – jeweils aus speziellem Blickwinkel – mit dem Einfluss von Institutionen auf das menschliche Handeln auseinander setzen. Diese „Wiederentdeckung der Institutionen“⁸¹ als untersuchungsrelevante Einheit fand beinahe gleichzeitig in der Ökonomie, der Soziologie und den Politikwissenschaften statt. So differenzieren Mayntz und Scharpft die vielfältigen Entwicklungen in einen ökonomischen, einen organisationssoziologischen und einen politikwissenschaftlichen Institutionalismus.⁸² Besondere Trennschärfe kann jedoch auch diese relativ grobe Einteilung kaum mehr für sich in Anspruch nehmen, ergeben sich doch nicht nur in den Randbereichen weitreichende Kongruenzen. Die einzelnen Forschungsgebiete sind in fast allen denkbaren Bereichen ideengeschichtlich eng verwandt und darüber hinaus in vielfältigen Überschneidungen miteinander verwoben. Dementsprechend soll hier lediglich in einen eher ökonomisch geprägten Teil – die Neue Institutionenökonomie – und einen eher soziologisch geprägten Teil – den Neo-Institutionalismus – unterschieden werden. Der Fokus der folgenden Überlegungen liegt auf der ökonomischen Analyse von Institutionen, mithin also der NIÖ.

Etwa in der Mitte des letzten Jahrhunderts kam es zu einem einschneidenden Richtungswechsel in den Wirtschaftswissenschaften, von dem bis jetzt v. a. die mikroökonomische Forschung betroffen war und ist.⁸³ Dieser begann mit einem zunächst wenig beachteten Beitrag zur „Nature of the Firm“⁸⁴ von Ronald Coase im Jahre 1937 in der zu diesem Zeitpunkt noch vergleichsweise neuen ame-

⁸¹ March, J. G. / Olson, J. P. (1989): *Rediscovering Institutions*, New York.

⁸² Mayntz, R. / Scharpft F. W. (1995): Der Ansatz des akteurzentrierten Institutionalismus, in: Mayntz, R. / Scharpft, F. W. (Hrsg.): *Gesellschaftliche Selbstregulung und politische Steuerung*, Frankfurt, S. 39-72, hier S. 41 ff.

⁸³ Vgl. Richter, R. / Furubotn, E. (1999): *Neue Institutionenökonomik*, 2. Aufl., Tübingen, S. V.

⁸⁴ Coase, R. (1937): *The Nature of the Firm*, in: *Economica*, Vol. 4, S. 386-405.

ikanischen Zeitschrift „Economica“. Die dort aufgeworfene Problematik der „marketing costs“⁸⁵ – die später auch als Transaktionskosten bezeichnet wurden – stellten für die neoklassische Mikroökonomie zunächst eine Anomalie im Kuhn’schen Sinne dar.⁸⁶ Unfähig, das Problem der Transaktionskosten und damit letztlich die Existenz von Institutionen im eigenen Paradigma zu lösen, entstand – spätestens mit den Arbeiten Oliver E. Williamson – zunächst die Transaktionskostentheorie und später das, was heute als Neue Institutionenökonomie bezeichnet wird. Auch wenn sich die NIÖ in vielen Feldern auf das Analyseinstrumentarium einer komparativ-statischen Neoklassik stützt, so lässt doch die grundsätzliche Neuausrichtung des Forschungsfeldes den Schluss zu, dass hier innerhalb der Ökonomie ein neues Paradigma geschaffen wurde. In Anspielung auf die marginalistische Revolution, die am Ende des 19. Jahrhunderts die neoklassische Mikroökonomie hervorbrachte, spricht Alberts von der „institutionalistischen Revolution“⁸⁷ und unterstreicht damit die Bedeutung des neuen Ansatzes.

Heute, knapp drei Jahrzehnte nach den ersten bedeutenden Veröffentlichungen, werden unter der NIÖ verschiedene Theorieansätze und Denkrichtungen zusammengefasst, die sich im weitesten Sinne mit Institutionen und deren Einfluss auf die ökonomischen Aktivitäten der wirtschaftlichen Akteure auseinandersetzen. Im Allgemeinen werden – knapp gefasst – folgende Themenbereiche der NIÖ zugeordnet:⁸⁸

- (1) Der *Transaktionskostenansatz* von Williamson (1979, 1985a), der sich insbesondere mit den Auswirkungen solcher Kosten auf die Gestaltung von vertraglichen Austauschbeziehungen und den daraus resultierenden Formen der wirtschaftlichen Organisation befasst. Die Arbeiten Williamsons können als grundlegendes Element beinahe aller weiteren Forschungsbereiche der NIÖ gesehen werden, bauen doch alle folgenden Analysen – zumindest in Ansätzen – auf diesen Überlegungen auf. Als Hauptvertreter gelten Coase, Williamson, Alchian, Klein, Demsetz, Barzel u. a.
- (2) Die *Verfügungsrechtstheorie (property rights)*, die v. a. auf Coase und Demsetz zurückgeht und sich mit den Rechtsbeziehungen zwischen den

⁸⁵ Coase, R. (1937): S. 392.

⁸⁶ Vgl. hierzu auch die Ausführungen zur Kuhn’schen Paradigmenlehre in Kapitel 2.3. Darüber hinaus im Speziellen Kuhn (1977).

⁸⁷ Alberts, H. (1977): Individuelles Handeln und soziale Steuerung, in: Lenk, H. (Hrsg.): Handlungstheorien - interdisziplinär, Band 4, München, 1977, S. 177-225, hier S. 203.

⁸⁸ Vgl. zur Einteilung der NIÖ etwa Eggertsson, T. (1990): *Economic Behavior and Institutions*, New York und Richter, R. / Furubotn (1999): S. 35 ff, Voigt, S. (2002): *Institutionenökonomik*, München, S. 54 ff. sowie Kasper, W. / Streit, M. E. (2001): *Institutional Economics*, Cheltenham, S. 173 ff.

Wirtschaftssubjekten und den von ihnen transferierten Ressourcen und Gütern beschäftigt. Wichtige Beiträge lieferten auch Alchian, De Alessi, Furubotn, Pejovich u. a.

- (3) Die *Ökonomische Vertragstheorie* im weiteren bzw. die *Prinzipal-Agenten-Theorie* im engeren Sinne, die sich mit Anreizproblemen und Fragen asymmetrischer Informationsverteilung im Rahmen von vertraglichen (Hierarchie) Systemen befasst. Hier sind vor allem Beiträge von Alchian und Demsetz sowie Cheung in der ökonomischen Analyse grundlegend gewesen. Andere Arbeiten hierzu stammen etwa von Jensen, Meckling, Telser, Klein, Leffler, Krebs u. a.
- (4) Die *Verfassungsökonomik* oder *Public Choice*, die versucht, auf einer Metaebene die Grundsätze zu analysieren, welche eine Gesellschaft für die Aufstellung jener Regeln (Institutionen) wählt, nach denen das Gesamtsystem funktionieren soll. Als Hauptvertreter gelten hier Buchanan, Wagner, Tollison u. a.
- (5) Der *institutionalistische Ansatz der ökonomischen Cliometrie*, innerhalb dessen wirtschaftsgeschichtliche Entwicklungen im Rahmen institutionenökonomischer Modelle erklärt werden sollen. Der hauptsächlich von North begründete Ansatz wird allerdings häufig schlicht als Anwendungsfall unter den in (1) bis (4) subsumierten Bereichen der Neuen Institutionenökonomie verstanden. Ob er sich tatsächlich als eigenständige institutionenökonomische Disziplin bewähren kann, wird sich erweisen. Hauptarbeiten stammen etwa von North, Thomas, Wallis u. a.

Bezieht man neben den vier theoretischen Ästen der Neuen Institutionenökonomie auch die ihrer Vorläufer⁸⁹, wie etwa die Deutsche Historische Schule, die Amerikanischen Institutionalistinnen und die Österreichische Schule mit ein, so ergibt sich heute das in Abbildung 3 dargestellte Bild einer ökonomischen Analyse von Institutionen.

⁸⁹ Zu den Vorläufern der Neuen Institutionenökonomie, mithin also den „alten“ institutionalistischen Ansätzen in der Ökonomie und deren Bedeutung für die Etablierung der NIÖ, vergleiche auch Kapitel C. II. 4.

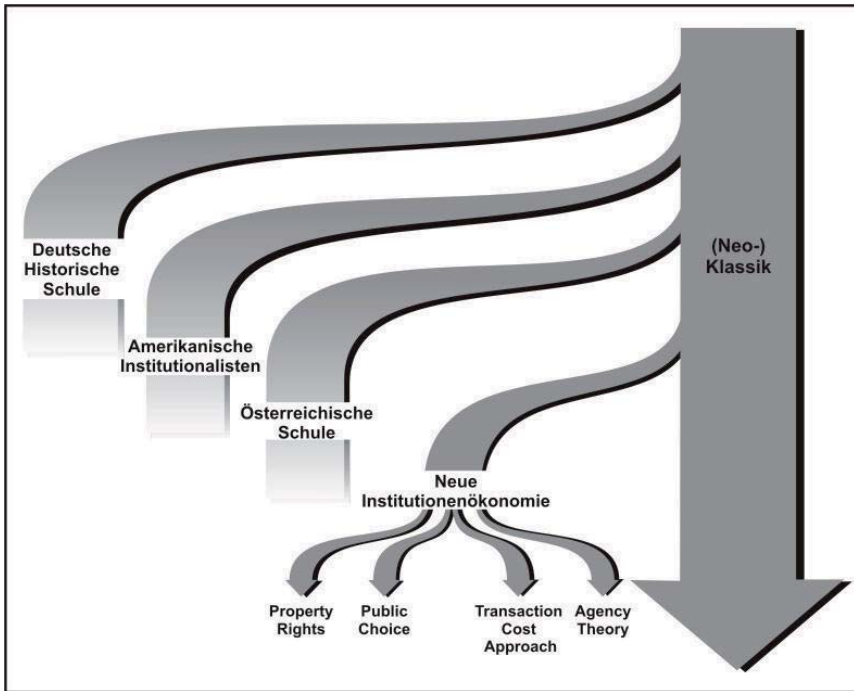


Abb. 3: Ansätze der institutionellen Ökonomie im Überblick
(Quelle: Eigene Darstellung)

Im Fokus der folgenden Analyse soll der unter (1) geschilderte transaktionskostentheoretische Ansatz von Williamson stehen.⁹⁰ Dies liegt insofern nahe, als dass die Transaktionskostentheorie den Ausgangspunkt beinahe aller weiteren Analysen innerhalb des Paradigmas der Neuen Institutionenökonomie darstellt. Obwohl der eigentliche Ausgangspunkt der Entwicklung der NIÖ die Überlegungen von Coase sind, bieten doch erst die Arbeiten Williamsons ein in sich geschlossenes theoretisches Modell. Ihm gelang es nicht nur, den bis dahin

⁹⁰ Als Grundlage der Diskussion soll dabei sein 1985 erschienenes Werk „The Economic Institutions of Capitalism“ stehen, das einen zusammenfassenden Überblick über den Transaktionskostenansatz der Williamson’schen Prägung liefert (Williamson, O. E. (1985a): The Economic Institutions of Capitalism, New York). In seinen darauffolgenden Werken verlagert sich Williamson dann auf die Analyse und Ausarbeitung von Detailproblemen, die Grundlage aller weiteren Untersuchung bleibt jedoch das in „Institutions“ geschilderte Konzept. Die zuvor erschienenen Werke, im Speziellen die Monographie „Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications“ (Williamson, O. E. (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, New York), können dagegen – wie auch die folgende Analyse zeigen wird – als Vorläufer angesehen werden.

weitgehend ignorierten Ansatz der Transaktionskosten theoretisch aufzuarbeiten, sondern darüber hinaus eine plausible Erklärung für die Entstehung und Funktionsweise von Institutionen zu liefern. Die in seinen Veröffentlichungen niedergelegten Annahmen finden sich in dieser oder leicht variierte Form in vielen Bereichen der institutionenökonomischen Analyse, auch jenseits der Transaktionskostentheorie wieder, so dass sie als grundlegend für die gesamte NIÖ angesehen werden können.

Insgesamt bietet der transaktionskostentheoretische Ansatz demnach einen guten Ausgangspunkt für die reflektierende Analyse. Im Folgenden sollen daher zunächst die theoretischen Wurzeln der Transaktionskostentheorie stellvertretend für die gesamte NIÖ beleuchtet werden. Anschließend an diese Überlegungen wird sich eine vertiefende Analyse der von Williamson postulierten Verhaltensannahmen. Zunächst soll dabei kurz die Veränderung der Annahmen im Rahmen der Entwicklung des Modells nachgezeichnet werden, um diese daraufhin kritisch zu beleuchten. Abschließend werden einige weiterführende Überlegungen präsentiert, welche die zuvor erkannten Schwächen im Annahmegerüst der Transaktionskostentheorie kompensieren könnten.

II. Die Transaktionskostentheorie: theoretische Wurzeln, Annahmen und Defizite

1. Die theoretischen Wurzeln der Transaktionskostentheorie

Obwohl die Ökonomie insgesamt zu den Sozialwissenschaften gezählt wird – und letztlich in ihrer modernen Form auch von einem Sozial- und Moralphilosophen begründet wurde⁹¹ – hat sich diese doch im Laufe ihrer Geschichte zu einem sehr eng geschlossenen Feld entwickelt. Im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert galt der Nationalökonomie auch eher die Physik als die Soziologie oder die Psychologie als Vorbild für ihre Modellkonstruktionen; eine Tendenz, die spätestens durch die marginalistische Revolution gefestigt wurde.

Aus diesem Blickwinkel erscheint die Entstehung und die Entwicklung des Transaktionskostenansatzes durch Oliver E. Williamson umso interessanter, bricht sie doch nicht nur mit dem Paradigma der klassischen mikroökonomischen Betrachtung einer friktionslosen Welt, sondern schließt auch explizit Modelle aus anderen Sozialwissenschaften mit ein. Die verschiedenen Einflüsse

⁹¹ Wenn man denn die Gründung der modernen Ökonomie mit dem Erscheinen des Werks von Adam Smith „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ (1776) gleichsetzt.

se, die in die Entwicklung des „markets and hierarchies“-Ansatzes⁹² eingingen, sind in Abbildung 4 zusammengetragen.

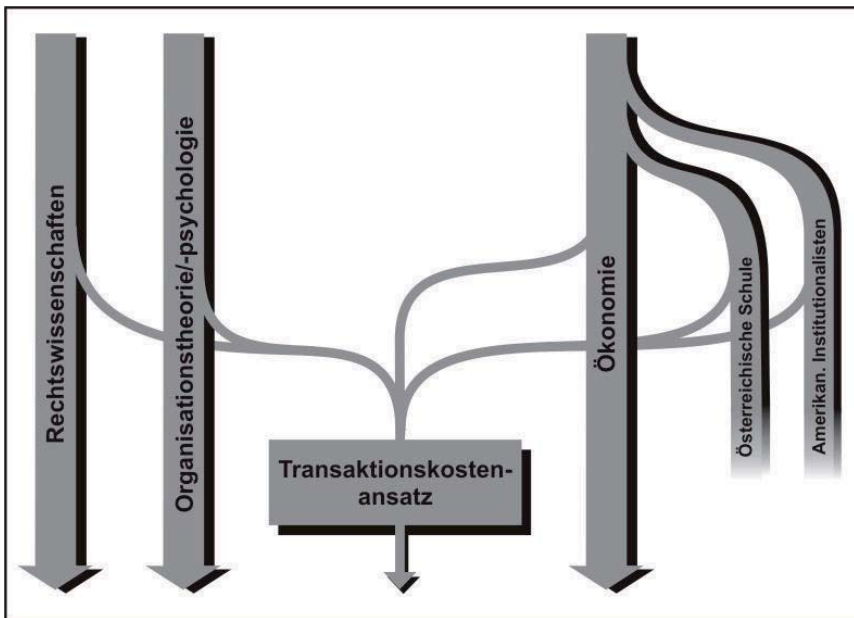


Abb. 4: Einflüsse der verschiedenen Disziplinen auf die Entwicklung des Transaktionskostenansatzes (Quelle: Eigene Darstellung)

Im Rahmen der Entstehung dieses Ansatzes lassen sich drei Felder identifizieren, auf die Williamson hauptsächlich rekurrierte und die den Transaktionskostenansatz auch in der Folgezeit maßgeblich beeinflussten: Zum einen die Rechtswissenschaften, insbesondere die Theorie der verschiedenen Vertragsformen, zum anderen die Organisationstheorie und hier im Speziellen die Organisationspsychologie sowie letztlich die (neo-)klassische Ökonomie. Im

⁹² Das heute als Transaktionskostenansatz bezeichnete theoretische Modell von Williamson wurde von ihm selbst zunächst unter dem Titel „Markt und Hierarchie“ (bzw. „Markets and Hierarchies“, Williamson, O. E. (1973): The Market and Hierarchies Approach: Some Elementary Considerations, in: American Economic Review, Vol. 63, S. 316-325; sowie Williamson (1975)) veröffentlicht. In der Bezeichnung des eigentlichen theoretischen Gehalts des Ansatzes trifft diese Bezeichnung auch eher zu, befassen sich doch auch alle anderen Teilbereiche der NIO explizit oder implizit mit dem Theoretisieren über Transaktionskosten und deren Folgen. Es wäre daher genauer, von einem „Governance Approach to Economic Organisation“ zu sprechen (Williamson, O. E. (1979): Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, in: Journal of Law and Economics, Vol. 22, S. 233-261), da sich Williamson letztendlich mit der Regelung ökonomischer Transaktionsbeziehungen unter besonderer Beachtung der Transaktionskosten befasst.

Rahmen der ökonomischen Forschung wiederum können eine ganze Reihe verschiedener Ansätze aufgezeigt werden, die aus unterschiedlichen Blickwinkeln das Problem der Organisation wirtschaftlicher Aktivitäten behandeln. Im Folgenden sollen die Beiträge der einzelnen Disziplinen, wie sie von Williamson aufgegriffen worden sind, näher analysiert werden. Besonderes Gewicht wird dabei auf die Analyse des Ursprungs und der inhaltlichen Interpretation der Verhaltensannahmen gelegt.

2. Beitrag der Rechtswissenschaften

Im Rahmen des neoklassischen ökonomischen Paradigmas kommt der Beschäftigung mit den rechtlichen Aspekten einer Transaktion nahezu keine Bedeutung zu. Die eigentliche Analyseeinheit ist nicht die einzelne Transaktion, sondern die Optimierung aller ökonomischen Handlungen des jeweilig betrachteten Akteurs am Markt. Dieser wiederum ist eingebettet in ein Rechtssicherheit schaffendes Konglomerat von Institutionen, das die Durchsetzung und Befolgung aller abgeschlossenen Transaktionen gewährleistet. Sowohl die Institution(en) des Rechtssystems als auch der einzelwirtschaftliche Vertrag selbst werden damit für die Untersuchung beiseite gelegt und analytisch im „*ceteris paribus*“ abgegolten. Prägend für die gesamte neoklassische Theorie ist die Idee der gesichtslosen, diskreten Menge von Einzeltransaktionen auf Spot-Märkten. Telser und Higinbotham fassen dies wie folgt zusammen:

the participants trade a standardized contract such that each unit of the contract is a perfect substitute for any other unit. The identities of the parties in any mutually agreeable transaction do not effect the terms of exchange. The organized market ... creates a homogeneous good that can be traded anonymously by the participants...⁹³

Der Transaktionskostenansatz hingegen stützt sich auf eine andere Interpretation vertraglicher Vereinbarungen, die sowohl Raum für längerfristige Abkommen als auch für individuelle Ausformungen lässt. Sie nimmt dabei Rückgriff auf Entwicklungen, die in den Rechtswissenschaften – vor allem in den USA – schon sehr früh einsetzten und eine Diskriminierung verschiedener Vertragsformen erlaubten.

Eine erste Einsicht in die verschiedenen Wesenszüge des Vertrages geht auf Llewellyn zurück, der in seinen Analysen zunächst feststellt, „*‘contract’ itself is an ambiguous concept*“.⁹⁴ Neben dem Problem der situationsadäquaten Gestaltung vertraglicher Beziehungssysteme erkennt und unterscheidet Llewellyn

⁹³ Telser, L. / Higinbotham, H. N. (1977): Organized future markets: Costs and Benefit, in *Journal of Political Economy*, Vol. 85, S. 969-1000, hier S. 997.

⁹⁴ Llewellyn, K. N. (1931): What Price Contract? – An Essay in Perspective, in: *Yale Law Journal*, Vol. 40, S. 704-751, hier S. 707.

zwei grundsätzliche, vertragliche Kategorien. Zum einen die unabänderbare vertragliche Regelung, deren Befolgung gleichsam buchstabengetreu erfolgen muss und zum anderen das grobmaschige vertragliche Rahmenwerk einer Beziehung, das Anleitung für weiteres Handeln und Problemlösen sein will. Im Rahmen seiner Analyse folgert er letztlich, dass die eigentliche Aufgabe des Vertrags die einer rahmengebenden Institution sei, die weitere Transaktionen erleichtern soll, ohne diese im Detail regeln zu können.⁹⁵ Die Idee des Vertrags als konstituierende Rahmengoebung einer (geschäftlichen) Beziehung und nicht als statisches Instrument gewinnt innerhalb der Rechtswissenschaften schnell an Popularität und wird von einer ganzen Reihe Autoren weiter ausgearbeitet. Einen ernsthaften Durchbruch erlebt sie jedoch – auch in ihrer Bedeutung für die Ökonomie – erst mit den empirischen Studien von Macauley. Dieser untersuchte im Rahmen eines größeren Forschungsprojekts die Verwendung von vertraglichen und nicht-vertraglichen Arrangements in der amerikanischen Industrie. Neben Tiefeninterviews mit verschiedenen Managern, Anwälten und Vorständen wertete Macauley zudem Einzelverträge zwischen Unternehmen sowie Verhandlungsprotokolle von Gerichtsurteilen aus.⁹⁶ In seinem Vergleich der Nutzung formeller und informeller Sicherungsmechanismen gelangte er zu der Erkenntnis, dass

Businessmen often prefer to rely on ‚a man’s word‘ in a brief letter, a handshake or ‚common honesty and decency‘ – even when the transaction involves exposure to risks. ... many, if not most, exchanges reflect no planning especially concerning legal sanctions and the effect of defective performance. ... Disputes are frequently settled without reference to the contract or potential legal sanctions.⁹⁷

Diese Erkenntnisse bewegten eine ganze Reihe von Rechtswissenschaftlern, die von Llewellyn schon in den 30er Jahren dargestellten und ausdifferenzierten Eigenschaften von vertraglichen Beziehungen näher zu untersuchen. Mit besonderem Augenmerk auf die ökonomischen Konsequenzen dieser neuen Sichtweise befassten sich damit:

- *Summer* (1969), der am Beispiel der Tarifverträge das Verhältnis von relationalen Verträgen zu solchen des klassischen Rechts, unter besonderer Berücksichtigung der Unvollständigkeit übergreifender Tarifbeziehungen, untersucht.⁹⁸

⁹⁵ Demnach gilt: „...the major importance of legal contract is to provide a framework ... which almost never accurately indicates real working relations.“ Llewellyn, K. N. (1931): S. 736-737.

⁹⁶ Zur näheren Beschreibung der empirischen Studie: Macauley, S. (1963): Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study, in: *American Sociological Review*, Vol. 28, S. 55-67, hier S. 55.

⁹⁷ Macauley (1963): S. 58 ff.

⁹⁸ Vgl. *Summer*, C. W. (1969): Collective Agreements and the Law of Contracts, in: *The Yale Law Journal*, Vol. 78, S. 525-575.

- *Goldberg* (1976a), der insbesondere die problematische Grundannahme diskreter Transaktionen in der neoklassischen Theorie, die der Realität der ausdifferenzierten Vertragsformen nicht gerecht wird, betrachtet.⁹⁹
- *Macneil* (1974 und 1978), der die Unterscheidung zwischen klassischem, neoklassischem und relationalem Vertragsrecht etablierte. Darüber hinaus analysiert er in seinen Beiträgen das Spannungsverhältnis zwischen flexiblen, betriebswirtschaftlichen Planungserfordernissen und den rechtlichen Möglichkeiten zur Vertragssicherung.¹⁰⁰

Letztlich waren es die Analysen zum Vertragsrecht durch den Rechtssoziologen Macneil, die entscheidenden Einfluss auf die ökonomische Betrachtung von Verträgen hatten. Besonders seine Differenzierung der vertraglichen Vereinbarungen und der dazugehörigen Eigenschaften sowie den sich anschließenden Ausgestaltungen des Vertragsrechts, wie sie in Abbildung 5 dargestellt sind, eröffnete vielfältige Anschlussmöglichkeiten.

So betont Macneil besonders, dass die Vorstellung, Verträge regelten diskrete und exakt beschreibbare Transaktionen, schlicht unrealistisch sei.¹⁰¹ Vielmehr dränge die Unsicherheit über zukünftige Entwicklungen und die zunehmende Komplexität der Geschäftsbeziehungen die Unternehmen dazu, offene, nur lose kodifizierte Arrangements zu treffen, also relationale Verträge zu schließen. Diese wiederum dienen nicht als einklagbare Rechtsformel, sondern

⁹⁹ So schreibt Goldberg: „Economic theory generally ignores the complexity of contractual arrangements by implicitly assuming that most exchanges take place in the discrete transaction form. ... We hope that this essay has been sufficiently suggestive to encourage theorists to explore seriously the implications of opening up the black box of contract.“ *Goldberg*, V. P. (1976a): Regulation and administered contracts, in: *The Bell Journal of Economics*, Vol. 7, S. 426-448, hier S. 445-446. Dazu auch *Goldberg*, V. P. (1976b): Towards an expanded economic theory of contract, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. 10, S. 45-61. Die Aufforderung zur Öffnung dieser „Black Box“ ist von Williamson explizit in sein Paradigma aufgenommen worden, so dass neben Macneil die Ideen Goldbergs Williamsons Verständnis des relationalen Vertrags maßgeblich prägten. In den relativ frühen Werken von Williamson sind diese Ideen als implizite Grundlagen an verschiedenen Stellen eingearbeitet, größtenteils jedoch noch ohne tiefere Fundierung. (Vgl. hierzu *Williamson* (1975): S. 23 ff. (hier die Ausführungen zu Komplexität und Eingeschränkter Rationalität), S. 75 ff. (hier die Untersuchung der Unvollständigkeit von Arbeitsverträgen) und S. 91 ff. (hier die Darlegung der Risiken im Handel bei unvollständigen Verträgen). Darüber hinaus finden sich explizite Ausarbeitungen der Thematik – mit Rückgriff auf juristische Spezialliteratur – z. B. in *Williamson* (1985a): S. 9 ff., S. 70 ff.

¹⁰⁰ Vgl. *Macneil*, I. R. (1974): The many futures of contracts, in: *Southern California Law Review*, Vol. 47, S. 692-861; sowie *Macneil*, I. R. (1978): Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations Under Classical, Neoclassical, and Relational Contracting, in: *Northwestern University Law Review*, Vol. 75, S. 854-905.

¹⁰¹ Vgl. *Macneil*, (1974): S. 694 ff.

bestehen aufgrund impliziter gemeinsamer Werte und schaffen so die Grundlage für die Ausformulierung von Einzeltransaktionen.¹⁰²

Insgesamt waren es wohl vor allem diese Überlegungen Macneils sowie die empirische Aufarbeitung der Geschäftspraktiken durch Macauley, die Williamson in seiner Arbeit zum Transaktionskostenansatz beeinflussten.¹⁰³

klassische Verträge / klassisches Vertragsrecht	neoklassische Verträge / neoklassisches Vertragsrecht	relationale Verträge / relationales Vertragsrecht
- Transaktionen sind eindeutig beschreibbar - Leistung und Gegenleistung können ex ante voll spezifiziert werden - Leistung und Gegenleistung können ex post durch Dritte verifiziert werden	- Transaktionen können vom gegenseitigen Ziel her umrissen werden - Unsicherheit und Komplexität der Umweltentwicklung macht eine vollständige Spezifizierung der Einzelleistungen unmöglich - Um die nötige Flexibilität der Verträge trotz des Risikos der Rechtsbeugung durch eine Vertragsseite zu erreichen, werden Drittinstitutionen schon ex ante mit einbezogen, z. B. Standards, Schiedsrichter, Agreement to Agree, Shotgun-Klauseln	- Einzeltransaktionen sind nicht Gegenstand der Vereinbarung - Leistungsbeschreibungen sind nicht Gegenstand der vertraglichen Vereinbarungen - Anstelle formaler Verträge treten häufig implizite Vereinbarungen und stillschweigende Übereinkünfte der Parteien - Dritte können die Regelungen nicht mehr ex post verifizieren
Die Vertragspartner sind grundsätzlich austauschbar, vorausgesetzt, die Transaktionen, Leistungen und Konditionen sind hinreichend spezifiziert. Als gemeinsame Basis dient das formale Rechtssystem.		Vertragspartner sind nicht austauschbar, da die Leistungen und Konditionen nur auf Basis impliziter gemeinsamer Werte und Normen vorliegen. Rekurs auf das Formalrecht ist faktisch kaum möglich.

Abb. 5: Drei Kategorien vertraglicher Konzepte nach Macneil (1974/78)

(Quelle: Eigene Darstellung)

¹⁰² Vgl. Macneil (1978): S. 886 ff.

¹⁰³ Vgl. Williamson (1985a): S. 10 ff., S. 70 ff., S. 75 ff., 83 ff.; Williamson (1979): S. 236 ff.; Williamson, O. E. (1981): The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, in: American Journal of Sociology, Vol. 87, S. 548-577, hier S. 550 ff.; Williamson, O. E. (1991b): Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 36, S. 269-296, hier S. 271 ff.

3. Beitrag der Organisationswissenschaft

Der Einfluss der Organisationswissenschaften auf die Entstehung des Transaktionskostenansatzes ist aus nahe liegenden Gründen kaum zu überschätzen: Williamson hat einen Großteil seiner forschersischen Zeit an der Carnegie School zugebracht, die wiederum ausgewiesen ist im Bereich der Organisationswissenschaften.¹⁰⁴

Generell lassen sich die Beiträge der Organisationswissenschaft, die Eingang in die Transaktionskostentheorie gefunden haben, in zwei Hauptströmungen unterteilen. Zum einen ist hier das eher technisch ausgerichtete Forschungsfeld zur effizienten Organisation wirtschaftlicher Tätigkeiten zu nennen. Hierbei handelt es sich vor allem um die Analyse der Effizienz verschiedener intraorganisationaler Strukturen. Zum anderen handelt es sich um den eher verhaltenswissenschaftlich geprägten Teil der Organisationsforschung, der im Besonderen auf die Analyse der Verhaltensweise der Individuen innerhalb einer Organisation bzw. auf deren Interaktion mit ihrer organisationalen Umwelt zielt.¹⁰⁵ Im Folgenden sollen zunächst die Einflüsse der effizienztheoretischen und daran anschließend die Beiträge der verhaltenswissenschaftlichen Organisationstheorie näher erläutert werden.

Etwa zu Beginn des letzten Jahrhunderts ließen sich erstmals Großunternehmen (large scale enterprises) mit stark diversifizierten Geschäftseinheiten ausmachen. Vor allem im Rahmen der US-amerikanischen Organisationsforschung befasste sich in den folgenden Jahren eine zunehmend größere Zahl von Wissenschaftlern mit der Analyse der intraorganisationalen Strukturen dieser Unternehmen. In einer ganzen Reihe empirischer Analysen wurde versucht, Bestimmungsgründe der Leistung bzw. Effizienz von Organisationsmustern zu determinieren. Unter den Studien, die auf die Gestaltung der Organisation in Unternehmen abzielte, war auch Barnards Beitrag „The Function of the Executives“¹⁰⁶, welcher alle weiteren Analysen der Organisationsstruktur maßgeblich beeinflusst hat.

¹⁰⁴ So betont Williamson selbst die besondere Bedeutung der interdisziplinären Atmosphäre an der Carnegie University, die ihn nach eigenen Angaben sehr geprägt hat. Zudem hat sich Williamson lange Zeit mit Problematiken der Wettbewerbsbeschränkung (im Besonderen der Kartellkontrolle) beschäftigt, in diesem Rahmen setzte er sich intensiv mit Fragen aus den Bereichen Organisation und Rechtswissenschaften auseinander. (Vgl. hierzu *Williamson, O. E. / Ouchi, W. G. (1981): The Markets and Hierarchies and the Visible Hand Perspective*, in: van de Ven, A. H. / Joyce, W. F. (Hrsg.): *Perspectives on organisational design and behaviour*, 1981, S. 347-406).

¹⁰⁵ Bei dieser Unterscheidung handelt es sich um eine Zweiteilung, die in der Organisationswissenschaft generell zu beobachten ist. *Schreyögg, G. (1999): Organisation*, 3. überarb. u. erw. Aufl., Wiesbaden, S. 27 ff. sowie die Strukturierung in Staehle, W. H. (1999): *Management*, 8. Aufl., München.

¹⁰⁶ *Barnard, C. I. (1938): The Function of the Executive*, Cambridge, 9th ed. 1951.

Neben diesen Studien lassen sich noch zumindest zwei weitere Analysen – die jedoch sicherlich von Barnards Untersuchung stark beeinflusst wurden – herausstellen, die die Entstehung der Transaktionskostentheorie mit prägten. Hierzu zählen zum einen die Analyse Thompsons, der mit Bezug auf Chandlers erste Untersuchung (1962) seine klassische Abhandlung zu den Organisationsproblemen innerhalb großer Unternehmen verfasste. Er verweist hier nicht nur auf das Problem, das mit der inhärenten Planungsunsicherheit wirtschaftlicher Aktivitäten am Markt einhergeht, sondern nimmt auch explizit Bezug auf das Problem der lediglich eingeschränkten Rationalität ökonomischer Akteure. Darüber hinaus verweist er auf die Grenzen der organisationalen Möglichkeiten innerhalb einer Unternehmung und zeigt in diesem Zusammenhang auf, dass die Organisation arbeitsteiliger ökonomischer Prozesse innerhalb einer Unternehmung Kosten verursacht.¹⁰⁷ Zum anderen gehören hierzu auch die umfangreichen Analysen Chandlers. So gelingt es ihm in seinen frühen Arbeiten nachzuweisen, dass der internen Organisationsstruktur von Unternehmen eine grundlegende Bedeutung für deren Effizienz zukommt.¹⁰⁸ In seinen darauf aufbauenden Untersuchungen verweist er schließlich auf zwei grundlegende Möglichkeiten zur Organisation von Arbeitsteilung: Einmal im Rahmen von marktlichem Tausch und zum anderen in Form einer effizient organisierten Unternehmung. So resümiert Chandler:

...modern business enterprise took the place of market mechanism in coordinating the activities of economy and allocating its resources. In many sectors of the economy the visible hand of managers replace what Adam Smith referred to as the invisible hand of the market force.¹⁰⁹

Es liegt nahe, dass besonders die letztgenannte Analyse Williamson in seiner Arbeit stark beeinflusste.¹¹⁰ Letztlich gelang es aber erst mit dem Transaktionskostenansatz, eine theoretische Erklärung für dieses von Chandler für einige Branchen der US-amerikanischen Industrie eher deskriptiv aufgezeigte Problem zu geben.

¹⁰⁷ Vgl. etwa *Thompson, J. D. (1967): Organizations in Action*, New York, hier S. 64-65.

¹⁰⁸ Vgl. *Chandler, A. D. (1962): Strategy and Structure*, Cambridge, Mass.

¹⁰⁹ *Chandler, A. D. (1977): The Visible Hand – The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, S. 23.

¹¹⁰ Vgl. *Williamson (1975): S. 133 ff.* (auffällig ist an dieser Stelle der noch recht enge Bezug auf Chandlers historische Arbeiten zur Entstehung der sog. M-Form (Multidivisional Structure) in der Organisation und Strukturierung von Unternehmen) sowie *Williamson (1985a): S. 11 ff., Williamson, O. E. (1985b): Reflections on the New Institutional Economics*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 141, S. 187-195, hier S. 188 ff. sowie die Diskussion in *van de Ven, A. H. / Joyce, W. F. (Hrsg.): Perspectives on organization design and behavior*, 1981, hier vor allem der Beitrag von Williamson und Ouchi (Kapitel 8) und die nachfolgenden Kommentare von Perrow (ebenfalls Kapitel 8).

Neben diesen Studien zur generellen wirtschaftlichen Effizienz unterschiedlicher Organisationsformen etablierte sich etwa in der Mitte des letzten Jahrhunderts eine neue Betrachtungsweise von Organisationen. Diese fokussierte hauptsächlich auf Basis psychologischer Überlegungen auf den einzelnen Mitarbeiter und dessen Verhalten innerhalb der Unternehmenshierarchie.¹¹¹ Es galt die Frage zu klären, wie das einzelne Individuum sich in die Struktur der Gesamtorganisation einfügt, welchen Grenzen seine Wahrnehmung, Strukturierung und Verarbeitung von Informationen unterliegt und wie diese Informationsverarbeitung wiederum von der Organisation beeinflusst wird. Heute spricht man im Allgemeinen vom organisationspsychologischen Forschungsfeld.

Einen der ersten Beiträge auf diesem Gebiet lieferte Knight bereits 1921 mit seiner klassischen Abhandlung „Risk, Uncertainty, and Profit“.¹¹² In seiner Analyse der Unsicherheit und des Risikos (privat-)wirtschaftlichen Handelns verweist Knight explizit auf die Bedeutung einer genauen Kenntnis des individuellen menschlichen Informationsverarbeitungsprozesses.¹¹³ So zeigt er unter anderem, dass das Verhaltensmodell der klassischen Ökonomie, der *homo oeconomicus*, nicht umstandslos zur Erklärung herangezogen werden könne, da eine ganze Reihe abweichender Verhaltensmuster identifizierbar seien. Am Beispiel des allgemeinen Geschäftsrisikos bzw. der Versicherungsbranche führt Knight hier etwa *moral hazard* auf.¹¹⁴ Anschließend an diese Überlegungen Knights folgten weitere Analysen zum Verhalten einzelner Individuen und ihren Funktionen in organisationalen Strukturen. Schließlich untersuchte Barnard die spezielle Funktion der Unternehmensleitung. Seine Analysen können insofern als bahnbrechend gelten, als dass er zum ersten Mal explizit auf die „biologischen“ (heute wohl eher kognitionspsychologischen) und sozialen Faktoren hinweist, die der menschlichen Informationsverarbeitungskapazität Grenzen setzen könnten und die er als „intended rationality“ beschreibt.¹¹⁵

We also impute to the individuals the restricted but important capacity of choice. The restrictions or limitations necessary to and within which choice must be exercised are

¹¹¹ Vgl. hierzu etwa *Staeble* (1999): S. 162 ff. sowie von der *Oelsnitz*, D. (1999): Marktorientierter Unternehmenswandel, Wiesbaden, S. 100 ff.

¹¹² *Knight*, F. (1921): Risk, Uncertainty, and Profit, Chicago, Nachdruck 1971.

¹¹³ Die Betrachtungen Knights zur menschlichen Natur und die von ihm daraus abgeleiteten Verhaltensannahmen sind weitgehend unbekannt. Im Fokus der (betriebswirtschaftlichen) Rezeption steht im Allgemeinen seine eher technische Unterscheidung in Risiko auf der einen und Unsicherheit auf der anderen Seite. Diese letztlich definitorisch kategorisierenden Überlegungen zählen auch heute noch zu wichtigen Bausteinen der betriebswirtschaftlichen Forschung.

¹¹⁴ „... the decisive factors ... are so largely on the inside of the person ... the 'instances' are not amenable to objective description or external control.“ *Knight* (1971): S. 251.

¹¹⁵ Vgl. *Barnard* (1951): hierzu vor allem S. 17-19, 22-32 und 38-45.

experience – memory or previous condition – and the physical, biological, and social factors in the present situation at any given time.¹¹⁶

Die kognitiven Einschränkungen menschlichen Handelns angesichts (über-) komplexer Umwelten wurden also in der Literatur schon relativ früh thematisiert. Dennoch dauerte es bis ins Jahr 1957, um aus diesen Beobachtungen den Schluss zu ziehen, dass „human behavior is intendedly rational, but only limitedly so.“¹¹⁷ Diese Erkenntnis Simons verhalf der Einsicht einer nur eingeschränkten menschlichen Rationalität, der *bounded rationality*, letztlich zum Durchbruch – nicht nur in der Organisationspsychologie, sondern schließlich auch in weiten Bereichen der Ökonomie.¹¹⁸ Das Modell der Eingeschränkten Rationalität wurde im Folgenden von Simon im Rahmen seines Forschungsprogramms in diversen Untersuchungen weiter ausgearbeitet und verfeinert.¹¹⁹ Insgesamt zeigte sich jedoch schnell, dass das Modell einer lediglich eingeschränkten Rationalität nicht umstandslos mit dem *homo oeconomicus* der klassischen Ökonomie vereinbar ist. Williamson griff die Idee bereits früh in seinen Arbeiten auf und nutzte sie in weiteren Analysen als Verhaltensannahme.¹²⁰ Letztlich legte er damit einen Grundstein zur Unterscheidung der klassischen bzw. neoklassischen und der Neuen Institutionenökonomie.

4. Beitrag der Ökonomie

Die Beiträge der Ökonomie zur Neuen Institutionenökonomie gesondert auszuweisen scheint zunächst befremdlich, zählt die NIÖ doch selbst als ein

¹¹⁶ Barnard (1951): S. 38.

¹¹⁷ Simon, H. (1957): *Models of Man*, New York, S. xxiv.

¹¹⁸ Die Erkenntnisse Simons können heute als Nukleus eines neuen Forschungsgebiets gelten, der sich mit den Grenzen, Einschränkungen und Auswirkungen der *bounded rationality* für das Handeln von Individuen in Organisationen befasst. Die sich so entwickelnde „Carnegie School“ (March, J. G. / Simon, H. (1958): *Organizations*, New York; Cyert, R. M. / March, J. (1963): *A Behavioural Theory of the Firm*, Engelwood Cliffs; u.a.) analysiert die hierarchische Organisation der Unternehmung als Konglomerat von Deutungsmustern und Handlungsanweisungen, die Individuen angesichts überkomplexer Umwelten und nur eng begrenzter kognitiver Verarbeitungskapazität als Teil des Problemlösungsverhaltens dienen.

¹¹⁹ Vgl. etwa Simon, H. (1959): *Theories of decision making in economics and behavioural sciences*, in: *American Economic Review*, Vol. 49, S. 253-258; Simon, H. (1972): *Theories of bounded rationality*, in: McGuire, C. B. / Radner, R. (Hrsg.): *Decision and Organisation*, New York, 1972, S. 161-176; Simon, H. (1978): *Rationality as a process and product of thought*, in: *American Economic Review*, Vol. 68, S. 1-16; u. a.

¹²⁰ Vgl. Williamson (1973): S. 317; Williamson (1975): S. 21 ff., 31 ff.; Williamson (1985a): S. 45ff.; sowie Williamson, O. E. (2001): *Herbert Simon and the Theory of the Firm*, Working Paper December 2001, S. 4 ff.

genuiner Teilbereich der Ökonomik.¹²¹ Die Wirtschaftswissenschaft ist jedoch nicht nur in einen betriebswirtschaftlichen und einen volkswirtschaftlichen Teil gespalten, sondern beide Bereiche sind in sich ausdifferenziert und keinesfalls homogene Theoriegebäude. Daher scheint es an dieser Stelle lohnenswert, die Ursprünge einiger wichtiger Gedanken des Transaktionskostenansatzes zu rekonstruieren.

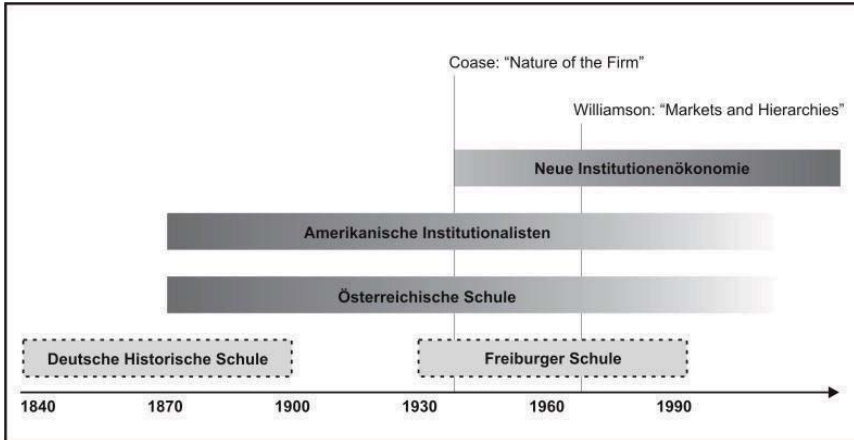


Abb. 6: Institutionalistische Ansätze in der Ökonomie

(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Erlei/Leschke/Sauerland (1999))

Neben der klassischen Ökonomie gibt es eine ganze Reihe ökonomischer Ansätze, die sich schon sehr früh mit der Bedeutung von Institutionen und deren Einbindung in ökonomische Theorien beschäftigt haben. Abbildung 6 gibt einen Überblick über einige institutionalistische Strömungen im Zeitablauf, wobei die Schulen mit hoher Bedeutung für den Transaktionskostenansatz und seine Entstehung hervorgehoben sind. Zu nennen wären demnach vor allem die Deutsche Historische Schule (z. B. Schmoller, Knapp, Wagner u. a.), die Österreichische Schule (z. B. v. Hayek, Schumpeter etc.)¹²² und die Amerikanischen Institutionalist (z. B. Commons, Veblen, Mitchell etc.)¹²³. Besonders die

¹²¹ Ohne Zweifel ist auch Williamson selbst Ökonom, bzw. ökonomisch ausgebildet: er studierte Wirtschaftswissenschaften an der Carnegie Tech (heute Carnegie Mellon University). Er wurde dort von der interdisziplinären Atmosphäre stark beeinflusst (Vgl. *Williamson / Ouchi* (1981)) und hat heute ebenfalls an der Carnegie Tech die Professuren für Ökonomie und Rechtswissenschaften inne.

¹²² Zur Österreichischen Schule und ihrer Bedeutung für die Entwicklung der ökonomischen Analyse insgesamt und der institutionellen Ökonomie im Besonderen vgl. auch *Söllner, F.* (1999): Die Geschichte des ökonomischen Denkens, Berlin, u. a., S. 278 ff.

¹²³ Vgl. auch *Segal, M.* (1986): Post-Institutionalism in Labor Economics: The Forties and Fifties Revisited, in: *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 39, S. 388-403.

letztgenannten Strömungen haben starken Einfluss auf die Entwicklung der Transaktionskostentheorie genommen und können als ihr Wegbereiter gelten. Sie sollen daher im Folgenden näher betrachtet werden.

Amerikanische Institutionalist

Die Schule der Amerikanischen Institutionalist

Obwohl den Arbeiten Commons im Allgemeinen eine etwas andere analytische Stoßrichtung – wohl auch aufgrund der zu lösenden empirischen Probleme – zu Grunde liegt, schaffte er doch mit seinen grundlegenden Überlegungen die Basis, auf der die moderne Transaktionskostentheorie ruht. So forderte Commons, wirtschaftliches Handeln als Problem der Koordination kollektiver Handlungen im gesellschaftlichen Rahmen zu analysieren. Dazu sei es nötig, die Transaktion als „ultimate unit of economic investigation, a unit of transfer of legal control“¹²⁶ zu betrachten.¹²⁷ Hiermit wurde ein bedeutender Wandel in der Betrachtung und Analyse ökonomischen Handelns eingeleitet: Im Gegensatz zur vorherrschenden neoklassischen Auffassung der Maximierung des Gesamtnutzens an Märkten, die gleichsam als spot-markets funktionierten – d. h. ohne Historie oder Zukunft im Sinne längerer Tauschbeziehungen zwischen den individuellen Akteuren – wurde von Commons eine relationale Auffassung

¹²⁴ Vgl. etwa: Veblen, T. (1898): Why is economics not a evolutionary science?, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 12, S. 373-397 sowie Veblen, T. (1909): The limitations of marginal utility, in: Journal of Political Economy, Vol. 17, S. 235-245.

¹²⁵ Zur Bedeutung J. R. Commons vgl. auch van de Ven, A. (1993): The Institutional Theory of John R. Commons: A Review and Commentary, in: Academy of Management Review, Vol. 18, S. 129-152.

¹²⁶ Commons, J. R. (1934a): Institutional Economics, Vol. I, New Brunswick, S. 4.

¹²⁷ Neben dieser Umorientierung zur Analyse von einzelnen Transaktionen, weist Commons zusammen mit den Arbeiten von Veblen auf die besondere Bedeutung der Transaktion als Rechtsakt hin. Im Rahmen einer jeden Transaktion werden demnach Besitzrechte an den jeweiligen Gütern ausgetauscht. Commons bezeichnet dies als „the transfer of legal ownership“ (Commons (1934a): S. 4). Zur Definition dieser Besitzrechte schreibt Commons: „Ownership ... means power to restrict abundance in order to maintain prices ... Hence, ownership becomes the foundation of institutional economics.“ (Commons (1934a): S. 4-5). Commons legte damit zusammen mit Veblen auch die Grundlage für die knapp zwei Jahrzehnte später entstehenden *property rights*-Ast der Neuen Institutionenökonomie.

von Transaktionen geprägt. Darüber hinaus scheint eine Koordination dieser Transaktionsbeziehungen im Rahmen einer Unternehmung durchaus denkbar und ökonomisch sinnvoll: Wenn die einzelnen Individuen sich, wie die ökonomische Theorie behauptet, der Knappheit der Güter und Ressourcen stellen müssen, dann scheint es nahe liegend, in gewissem Umfang zu kooperieren. Letztlich stellte sich auch für Commons die Frage, wie diese Kooperation angesichts divergierender Interessen zustande kommen sollte, da sie nicht aus sich selbst heraus entstehen werde, sondern vielmehr die Notwendigkeit existiere, diese zu konstituieren: „[C]reating a new harmony of interest – or at least order, if harmony of interest is impossible.“¹²⁸

Dies soll durch die Gründung von Unternehmen erreicht werden, die Konflikte zwischen den Akteuren unterdrücken („suppress conflict“¹²⁹). Gemäß seiner Analyse sei das beste Instrument, eine solche Ordnung zu konstituieren, das „politische“ Prinzip der Hierarchie. Eine neben dem Marktmechanismus effiziente Koordination von Transaktionen könne demnach innerhalb von Unternehmungen gefunden werden, da diese sich explizit des Prinzips der Hierarchie bedienten.¹³⁰

Insgesamt zeigt sich also, dass die Amerikanischen Institutionalistinnen und insbesondere Commons einen nicht unerheblichen Anteil an den Grundgedanken der modernen Transaktionskostentheorie haben. Vor allem der Fokus auf die Transaktion als primärer Analysegegenstand und die Idee, diese Transaktionen in einer Organisation (Hierarchie) ebenso gut zu koordinieren wie über den Markt, sind Basisüberlegungen, die sich so auch bei Williamson wieder finden.¹³¹ Letztlich entwickelte sich jedoch der Amerikanische Institutionalismus in eine andere Richtung als später die NIO. Im Vordergrund der Bemühungen standen vor allem gesamtwirtschaftlich geprägte Überlegungen, so dass es zwar grundsätzliche Übereinstimmungen der „neuen“ und „alten“ Amerikanischen Institutionalistinnen gibt, letztere aber nicht als direkte Vorläufer der NIO gesehen werden können.

Österreichische Schule

Als Geburtsjahr der Österreichischen Schule wird üblicherweise 1871 genannt, das Erscheinungsjahr Carl Mengers „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“.¹³² Menger gilt im Allgemeinen mit seiner in den „Grundsätzen“ formu-

¹²⁸ Commons (1934a): S. 6.

¹²⁹ Commons (1934a): S. 7.

¹³⁰ Commons, J. R. (1934b): Institutional Economics, Vol. II, New Brunswick, S. 749-751.

¹³¹ Vgl. Williamson (1975): S. 3; Williamson (1985a): S. 2 ff., S. 35 ff. Williamson (1985b): S. 187 sowie Williamson (1981): S. 550 ff.

¹³² Vgl. Menger, C. (1871): Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien.

lierten Kritik der neoklassischen Mikroökonomie als Begründer der Österreichischen Schule. Zusammen mit William S. Jevons und Léon Walras war er jedoch auch einer der Väter der Marginalanalyse und damit eben jener modernen Neoklassik, die er kritisiert. Zu den Leistungen Mengers gehört neben den Gründungen zweier einflussreicher Schulen der Ökonomie auch die Erkenntnis, dass es Transaktionskosten sind, die die Möglichkeiten zum Tausch am Markt einschränken oder ganz verhindern.¹³³

Obwohl Menger schon früh auf wichtige Annahmen verweist, ist es erst die dritte Generation – vor allem in Person von Friedrich A. von Hayek – deren Analysen Eingang in die Transaktionskostentheorie finden. Hayeks Untersuchungen folgend ist das Hauptproblem einer arbeitsteiligen Wirtschaft die rasche Anpassung an sich ändernde Rahmenbedingungen.¹³⁴ Zur Lösung einer solchen Aufgabe sei die Verbreitung, der Gebrauch von und der Umgang mit Wissen entscheidend. Eine „rational economic organisation“¹³⁵ – d. h. eine effiziente Organisation wirtschaftlichen Handelns – soll erreicht werden, trotz der Tatsache, dass zum einen jeder einzelne Akteur nur ganz spezielle Informationen kennt und dass zum anderen kein Individuum über das ökonomische Gesamtsystem in seiner Ganzheit informiert ist.¹³⁶ In diesem Kontext kommt den Institutionen innerhalb der (Markt-)Wirtschaft besondere Bedeutung zu: Vor allem das Preissystem aber auch die Unternehmungen helfen, alle relevanten Informationen über das System zusammenzustellen, und ermöglichen damit erst eine effiziente Organisation der Ökonomie.¹³⁷ Letztlich sind es die Institutionen einer Volkswirtschaft, die es ihr ermöglichen, effizient zu funktionieren. Hayek betont in diesem Zusammenhang deutlich, dass die Kapazität und die Rationalität jedes einzelnen Akteurs, Informationen sinnvoll zu verarbeiten sowie Sche-

¹³³ In seinen „Grundsätzen“ unterscheidet Menger die rein gedankliche ökonomische Analyse von Gütern (Kapitel 6 ‚Die Lehre vom Tausche‘) und die Analyse der Waren (Kapitel 8 ‚Die Lehre von der Ware‘). Erstere nutzt er zur Ableitung der Notwendigkeit des Gütertausches (basierend auf ersten wohlfahrtstheoretischen Überlegungen) und grundlegender ökonomischer Mechanismen. Letztere befasst sich dann mit den praktischen Problemen des Tausches von Waren, hier führt er u. a. Logistik- und Transportkosten, Kosten der Anbahnung von Geschäften und die Kosten der Ermittlung des (Waren-)Preises an. (Vgl. Menger, C. (1871): Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Neu-druck der 2. Aufl., Wien, 1923, S. 219, S. 227 ff. und S. 235 ff.).

¹³⁴ Vgl. Hayek, F. v. (1945): The Use of Knowledge in Society, in: American Economic Review, Vol. 35, S. 519-530, hier S. 524 ff.

¹³⁵ Hayek (1945): S. 520.

¹³⁶ Hayek (1945): S. 521 ff.

¹³⁷ In diesem Sinne ist auch Hayeks Idee vom Wettbewerb als „Entdeckungsverfahren“ zu verstehen: Das System der relativen Preise und der Wettbewerb innerhalb des Marktes sind demnach ein Kommunikationsinstrument des gesellschaftlichen Wissens, das im Rahmen der wettbewerblichen Agitation am Markt immer neu entdeckt und ausgetauscht wird. Vgl. Hayek, F. v. (1968): Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

mata zu erkennen und zu verfolgen, streng auf den jeweiligen individuellen Planungshorizont begrenzt sind.¹³⁸ Damit verweist er nicht nur auf die Bedeutung von Institutionen für wirtschaftliches Handeln, sondern auch auf die eingeschränkte Rationalität der Akteure, die ohne die unterstützende Hilfe der institutionellen Arrangements nicht effizient handeln könnten.

Insgesamt beeinflusst Hayek die Entstehung der Transaktionskostentheorie damit auf zweifache Weise: Zum einen verweist er auf die Bedeutung des individuellen Wissensbestandes zur Koordination einer dezentralen Wirtschaft, ohne das einzelne Individuum zum hyperrationalen Entscheider zu stilisieren. Er stellt vielmehr explizit auf seine eingeschränkten kognitiven Fähigkeiten ab. Zum anderen formuliert er konsequent eine prozessorientierte Sichtweise ökonomischer Analysen. Im Gegensatz zur neoklassischen Ökonomie betont er, dass es nicht das Resultat – also das erreichte Gleichgewicht – ist, dem besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden sollte, sondern vielmehr der Prozess des Erreichens dieses Zustands genauer analysiert werden sollte. In diesem Sinne kann Effizienz nur sinnvoll evaluiert werden, wenn die verschiedenen möglichen Wege zum Gleichgewicht miteinander verglichen werden und nicht die Ergebnisse – also die Gleichgewichte (die per definitionem effizient sind) – selbst. Besonders der letzte Punkt – die komparative Analyse verschiedener Arrangements zur Bestimmung der Effizienz – hat Williamson bei der Ausarbeitung seines komparativen Vergleichs verschiedener *governance*-Formen beeinflusst.¹³⁹

(Neo-)Klassische Ökonomie

Auch wenn die Transaktionskostentheorie und schließlich die gesamte Neue Institutionenökonomie ein neues Paradigma innerhalb der Wirtschaftswissenschaften begründet haben, lassen sich dennoch eine ganze Reihe Gemeinsamkeiten erkennen. So basieren sowohl die Neoklassik als auch die Transaktionskostentheorie auf dem Prinzip des methodischen Individualismus, verwenden das eigennutzorientierte Menschenbild des *homo oeconomicus*¹⁴⁰ und trennen in der Analyse zwischen externen Restriktionen und internen

¹³⁸ Vgl. Hayek, F. v. (1967): *Studies in Philosophy, Politics, and Economics*, London, S. 22ff. sowie Hayek (1945): S. 519-522.

¹³⁹ Williamson (1975): S. 4 ff.; Williamson (1985a): S. 8 ff., 72 ff.; Williamson, O. E. (1989): *Transaction Cost Economics*, in: Schmalensee, R. / Willig, R. D. (Hrsg.): *Handbook of Industrial Organisation*, 1989, S. 135-182, hier. 150 ff., Williamson (1991b); sowie Williamson, O. E. (1998): *The Institutions of Governance*, in: *American Economic Review*, Vol. 88, S. 75-79, hier S. 75 ff.

¹⁴⁰ Wenn der *homo oeconomicus* auch in der Transaktionskostentheorie gewisse Einschränkungen erfährt und neue Verhaltensparameter zugesprochen bekommt. Vgl. dazu auch Kapitel C.III.

Präferenzen.¹⁴¹ Diese eher allgemeinen Überlegungen zur Grundausrichtung der beiden Paradigmen sollen allerdings im Weiteren weniger thematisiert werden, vielmehr soll auf die Beiträge einiger weniger Ökonomen verwiesen werden, die die Entstehung der Transaktionskostentheorie beeinflussten: Vor allem ist hier Ronald Coase zu nennen, wenn auch die Arbeiten Alfred Marshalls zur Transaktionskostentheorie ebenfalls nicht unerheblich beigetragen haben.¹⁴²

Ohne Zweifel fällt Coase in der Genese der Transaktionskostentheorie und der gesamten Neuen Institutionenökonomie eine besondere Rolle zu. Obwohl die Idee des friktions- und kostenlos arbeitenden Marktsystems schon zuvor kritisiert wurde, war es Coase, der diese Kritik zuspitzte und letztlich die Frage nach der „Nature of the Firm“ stellte.¹⁴³ Obgleich Coase in seinen frühen Veröffentlichungen noch von „marketing costs“¹⁴⁴ spricht und somit nicht für sich in Anspruch nehmen kann, den Term „Transaktionskosten“ geprägt zu haben, enthalten seine Analysen bereits wichtige Teile des Forschungsprogramms, das später als Transaktionskostentheorie v. a. durch Williamson bekannt wurde. Dennoch wurde dieser wichtige Beitrag beinahe zwei Dekaden lang wenig beachtet und in der Literatur kaum rezipiert.¹⁴⁵ Letztlich sind es zwei wichtige Erkenntnisse, die der Analyse von Coase besonderes Gewicht verleihen:

1. Die wohl bedeutendste Erkenntnis ist die, dass das Allokationssystem Markt nicht friktionslos arbeitet, sondern vielmehr „costs of running the economic system“¹⁴⁶ – wie Arrow es später in Anlehnung an Coase formuliert – existieren. Coase präzisiert diese Analyse in seinem folgenden Werk:

¹⁴¹ Vgl. zu methodologischen und inhaltlichen Gemeinsamkeiten auch Richter / Furubotn (1999): S. 2 ff., Voigt (2002): S. 26 ff. sowie Erlei / Leschke / Sauerland (1999): S. 48 ff.

¹⁴² Alfred Marshall etablierte in seinem Werk „Principles of Economics“ neben zahlreichen anderen Grundlagen der modernen Ökonomie auch die Idee der spezifischen Verwendungsrichtung von Investitionen (Marshall, A. (1952): Principles of Economics, 8th edition, London, S. 341 ff.). Darüber hinaus verweist schon Marshall – etwa am Beispiel des Humankapitals – auf die Bedeutung der „composite quasi rent“ (Marshall (1952): S. 520 ff.). Diese Idee wurde von Williamson aufgegriffen und in seinen Werken später zum Ansatz der *asset specificity* ausgebaut, die im Rahmen der weiteren Transaktionsbeziehung zu Abhängigkeiten führen kann. (Williamson (1975): S. 29 ff.; Williamson (1985): S. 52 ff., S. 61 ff.).

¹⁴³ Vgl. Coase (1937): S. 386-405.

¹⁴⁴ Vgl. Coase (1937): S. 392.

¹⁴⁵ Vgl. Hess, der an dieser Stelle noch weiter geht: „Coase was essentially ignored until the 1970's.“ Hess (1990): S. 74.

¹⁴⁶ Vgl. Arrow, K. J. (1969): The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Markets versus Non-Market Allocation, in: The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: PBB-System, Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session, Vol. 1, Washington DC, hier S. 48, der damit in Anspruch nehmen kann, den Term Transaktionskosten als erster scharf gefasst und benannt zu haben.

In order to carry out a market transaction it is necessary to discover who is that one wishes to deal with, to inform people that one wishes to deal and on what terms, to conduct negotiations leading up to bargain, to draw up the contract, to undertake the inspection needed to make sure the terms of the contract are being observed, and so on. These operations are extremely costly, sufficiently costly at any rate to prevent many transactions that would be carried out in a world in which the pricing system worked without cost.¹⁴⁷

2. Eine kaum weniger wichtige Erkenntnis für die spätere Genese des Transaktionskostenansatzes war der Hinweis von Coase, dass die Grenzen der Unternehmung als Subsystem der Wirtschaft hin zum Markt nicht allein durch ihre Produktionsfunktion und die darin enthaltenen Argumente gezogen werden.¹⁴⁸ So postulierte bis dahin die neoklassische Theorie, dass die Unternehmung – und mithin ihre Abgrenzung zum Funktionssystem des Marktes – durch die Gestalt der Produktionsfunktion – also durch die verwendete (Produktions-) Technologie – eindeutig determiniert ist. Die Koordinationsaufgabe in einer solchen (neoklassischen) Wirtschaft fällt dann aber allein den Märkten zu.

Mit diesen zwei Basisannahmen analysierte Coase nun die tatsächliche „Nature of the Firm“: Die Unternehmung besteht nicht allein aufgrund ihrer produktiven Kapazität, vielmehr nimmt sie im Rahmen der gesamtgesellschaftlichen Arbeitsteilung auch koordinative Aufgaben wahr. Aufgrund der Existenz von Transaktionskosten wird die Organisation bestimmter Transaktionen in einer Unternehmung günstiger sein als die Koordination durch den Markt. So folgert Coase:

The main reason why it is profitable to establish a firm would seem to be that there is a cost of using the price mechanism. The most obvious cost of „organising“ production through the price mechanism is that of discovering what relevant prices are. ... We may sum up this section of argumentation by saying, that the operation of market costs something and by forming an organisation and allowing some authority ... to direct resources, certain marketing costs are saved.¹⁴⁹

Schließlich seien sowohl der Markt als auch die Unternehmung nichts anderes als zwei verschiedene Instrumente, die dem selben Zweck dienen: der Koordination wirtschaftlicher Handlungen.¹⁵⁰ Im weiteren Verlauf seiner Analyse beschreibt Coase relationale Verträge als ein Kernelement der Organisation innerhalb von Unternehmen. Diese könnten letztlich zu einer ganzen Reihe von verschiedenen Gestaltungen der Unternehmung führen und trotzdem im Kern die gleiche Funktion erfüllen.

¹⁴⁷ Coase, R. (1960): The Problem of Social Cost, in: Journal of Law and Economics, Vol. 3, S. 1-44, hier S. 15.

¹⁴⁸ Vgl. Coase (1937): S. 390 ff.

¹⁴⁹ Coase (1937): S. 390-391.

¹⁵⁰ „It is clear that these are alternative methods of coordinating production.“ Coase (1937): S. 388.

Insgesamt sind damit in den frühen Beiträgen von Coase beinahe alle Kernelemente enthalten, die Williamson später zur Transaktionskostentheorie zusammenfügt. Wenn auch die Stringenz und Genauigkeit der Coase'schen Analysen noch nicht durchschlagend waren, so finden sich doch in ihnen bereits alle Versatzstücke der späteren Theorie. Der größte Mangel ist sicherlich das Fehlen einer stringenten axiomatischen Gestaltung seiner Analysen, die damit eher einen deskriptiven Charakter besitzen.

Letztlich ist zu konstatieren, dass auf Seiten der ökonomischen Theorie bereits eine ganze Reihe verschiedener Ansätze existierten, die später Eingang in die Transaktionskostentheorie finden sollten. Sie lagen jedoch häufig nur als Detailkritik der herrschenden neoklassischen Lehre vor, ohne sich in ein zusammenhängendes Modell zu fügen. Häufig waren es – wie gezeigt – nur kritische Bemerkungen und Überlegungen zur ökonomischen Theorie jenseits des Mainstreams oder Beiträge aus den Nachbardisziplinen, die zueinander in allenfalls losem Kontakt standen. Im folgenden Kapitel soll daher ein zusammenfassender Überblick über die vielfältigen, wenngleich auch verstreuten Bausteine des Williamson'schen Ansatzes gegeben werden.

5. Zusammenfassung

Die verschiedenen Vorläufer des Transaktionskostenansatzes aus den Rechtswissenschaften, der Organisationstheorie bzw. der Organisationspsychologie sowie den unterschiedlichen Strömungen der Ökonomie sind mit ihren jeweiligen Vertretern sowie den Hauptideen in Abbildung 7 nochmals zusammengefasst.

Beinahe alle wichtigen Bausteine der Transaktionskostentheorie waren demnach spätestens seit den vierziger Jahren des letzten Jahrhunderts bereits vorhanden. Williamsons Leistung bestand also weniger in der generellen Neukonzeption bzw. der Grundsatzkritik des neoklassischen Paradigmas, als vielmehr in der Genese eines kongruenten Modells aus einer ganzen Reihe bestehender theoretischer Ansätze.¹⁵¹

¹⁵¹ In der Retrospektive weist Williamson selbst darauf hin, dass der größte Teil der von ihm verwendeten Ideen bereits lange Zeit zuvor existierte. (Williamson (1985a): S. 6-7). Viele der bis hierher zitierten Artikel nennt auch Williamson in seiner 1985 erschienen Zusammenfassung seiner Hauptgedanken „The Economic Institutions of Capitalism“ als Vorgänger. Es muss jedoch konstatiert werden, dass dies in den frühen Arbeiten nicht in diesem Umfang geschieht (vgl. etwa Williamson (1973, 1975)). Obwohl sich an der theoretischen Gestalt des Modells bis zum Erscheinen des „Institutions“ nur noch wenig verändert hat, wird hier wesentlich näher auf die gedanklichen Vorläufer eingegangen.

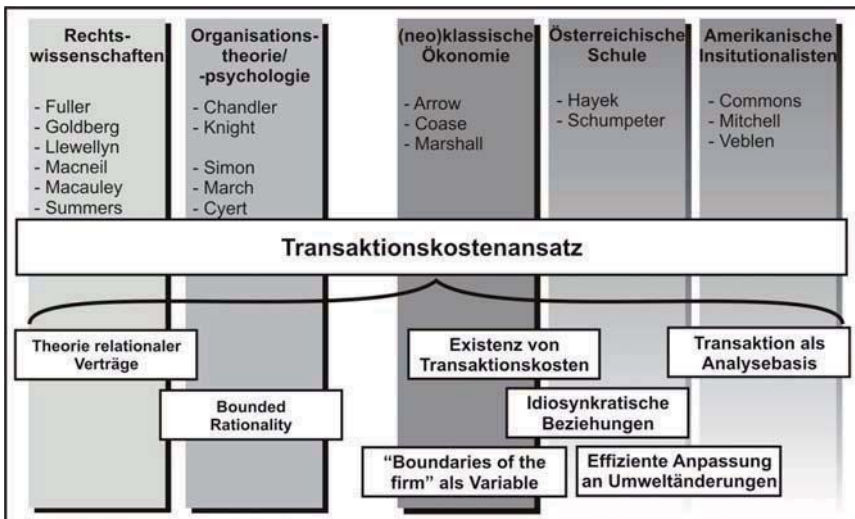


Abb. 7: Wichtige Beiträge der verschiedenen Disziplinen zum Transaktionskostenansatz (Quelle: Eigene Darstellung)

Letztlich kann und soll diese Feststellung den überwältigenden Erfolg bzw. die akademische Leistung Williamsons nicht schmälern. Im Gegenteil, es bedurfte einer ausgesprochenen Weitsicht sowie einer tiefen Kenntnis der angrenzenden Forschungsgebiete, um all die unterschiedlichen Mosaiksteine zu einem homogenen Gesamtbild zusammenzusetzen. Die Dominanz des neoklassischen Ansatzes, der gerade in der Mitte des letzten Jahrhunderts in den heute z. T. beklagten „ökonomischen Imperialismus“ mündet, trug wenig zu einem interdisziplinären und multiparadigmatischen Forschungsklima bei. Die Leistung Williamsons ist daher in doppelter Weise zu würdigen: Zum einen ebnete seine Forschung den Weg für die Entstehung des heute als Neue Institutionenökonomie bekannten Paradigmas, zum anderen zählt seine Transaktionskostentheorie zu den ersten Ansätzen in der Ökonomie, die innerhalb eines modelltheoretischen Grundgebäudes Ansätze aus den verhaltenswissenschaftlichen Nachbardisziplinen zusammenführen.

Das Grundmodell der Transaktionskostentheorie ist in Abbildung 8 in stark vereinfachter Form wiedergegeben. In dieser Form hat der „governance approach“ nicht nur Eingang in die volkswirtschaftliche Theorienlandschaft gefunden, sondern ist auch einer der am stärksten rezipierten volkswirtschaftlichen Ansätze in der Betriebswirtschaftslehre.¹⁵² Erstaunlich ist jedoch, dass trotz der großen Beachtung, die die NIÖ im Allgemeinen gefunden hat, ganze Generationen von Ökonomen diesen Ansatz verwenden, die zu Grunde liegenden An-

¹⁵² Vgl. Jost, P.-J. (Hrsg.): Der Transaktionskostenansatz in der Betriebswirtschaftslehre, 2001, hier S. 1 ff.

nahmen aber nicht hinterfragen. Wie gezeigt, besteht der Transaktionskostenansatz aus einem Konglomerat von Annahmen und Überlegungen aus den unterschiedlichen Disziplinen. Am Beispiel der Verhaltensannahmen konnte nachgewiesen werden, dass einige Versatzstücke der Transaktionskostentheorie (z. B. Eingeschränkte Rationalität) in der Wissenschaft bereits vielfach diskutiert und als Verhaltensannahme bzw. -hypothese anerkannt sind. Andere wiederum (z. B. Opportunismus) lassen sich nicht auf einen wissenschaftlichen Diskurs zurückführen, sondern müssen vielmehr als ad hoc-Hypothesen zur Stabilisierung des Modells gelten. Diese Diskrepanz zwischen offenkundig überschwänglicher Adaption und gleichzeitig geringem Interesse an der axiomatischen Fundierung scheint problematisch. Im Folgenden sollen daher die Verhaltensannahmen näher untersucht und auf ihre theoretische Konsistenz geprüft werden.

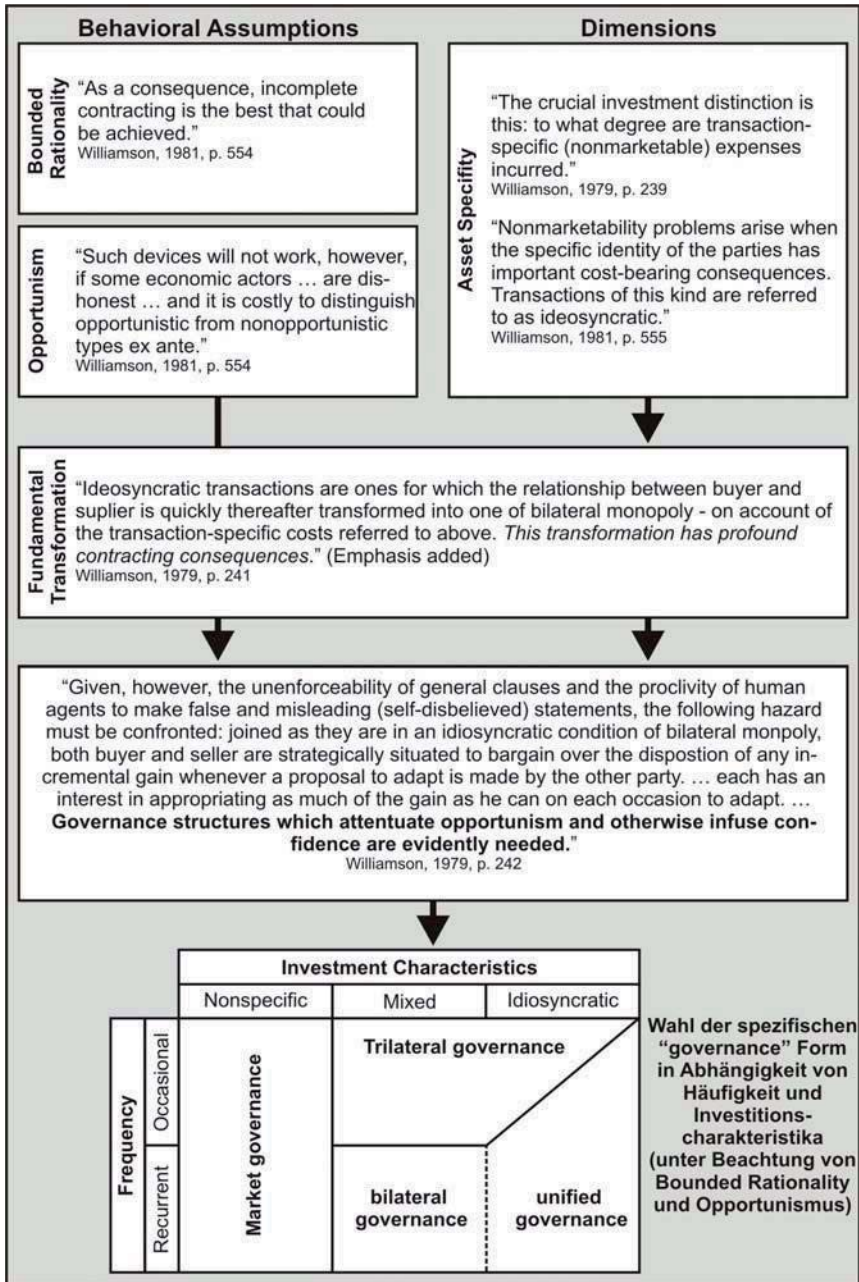


Abb. 8: Das „Governance“-Modell nach Williamson (1979/1985)

(Quelle: Eigene Darstellung)

III. Die Verhaltensannahmen bei Williamson und deren Veränderung

Im vorangegangenen Kapitel konnte gezeigt werden, dass die Grundgedanken des Transaktionskostenansatzes auf einer ganzen Reihe bedeutender Vorüberlegungen aus verschiedenen Nachbarwissenschaften der Ökonomie basieren. Darüber hinaus zeigt sich, dass es Williamsons Verdienst war, die einzelnen Mosaikteile zu einem zusammenhängenden Bild vereint zu haben. Der daraus hervorgegangene Transaktionskostenansatz hat ohne Zweifel die Ideen und Theorien der nachfolgenden Generationen von Wirtschaftswissenschaftlern befruchtet, so dass heute von einem neuen Paradigma, der Neuen Institutionenökonomie, gesprochen werden kann. Letztlich ist der Transaktionskostenansatz eine der ersten ökonomischen Theorien, die nicht nur darauf abzielt, Institutionen und deren Wirkungen in die ökonomische Theorie mit einzubeziehen, sondern die Wirtschaftswissenschaftler mit einem Instrument ausstattet, mit dem sie – zumindest in Teilen – den Aufbau und die Existenz dieser Institutionen erklären können.

Die Transaktionskostentheorie (wie Williamson sie beschrieben hat) versteht sich selbst als einen mikroökonomischen Ansatz, der bei der Erklärung der Genese, der Existenz und der Wirkung von Institutionen den methodologischen Individualismus in den Vordergrund stellt. Alle formellen und informellen Institutionen des Wirtschaftslebens sollen im Rückgriff auf das Handeln einzelner Akteure erklärt werden. Gemäß Williamson sollen die zu Grunde liegenden Verhaltensannahmen das Handeln der Wirtschaftssubjekte nicht nur auf einer abstrakten Ebene möglichst gut erklären, sie sollen zusätzlich große Realitätsnähe aufweisen.¹⁵³ Den von Williamson festgelegten Verhaltensannahmen kommt daher insofern besondere Bedeutung zu, als dass sie von den nachfolgenden Generationen von Wirtschaftswissenschaftlern – weitgehend unkritisch – rezipiert wurden. Dies jedoch führte zu einer Pfadabhängigkeit¹⁵⁴ der folgenden Analysen, deren Auswirkungen für die weitere Entwicklung der NIO bis

¹⁵³ Williamson verweist darauf, dass es wichtig sei, den einzelnen Akteur in all seinen sozialen Beziehungen und mit all seinen kognitiven Beschränkungen zu modellieren. Er rekurriert dabei ausdrücklich auf Knights Empfehlung „to study human nature as we know it“. (Williamson (1989): S. 138).

¹⁵⁴ Unter dem Phänomen der Pfadabhängigkeit wird das Problem verstanden, dass nicht alle technischen, institutionellen oder eben wissenschaftlichen Alternativen zum Zeitpunkt der Entscheidungsfindung vorliegen bzw. in vollem Umfang überschaut werden können. So kann aufgrund kurzfristiger Kosten-Nutzen-Abwägungen die Entscheidung zu Gunsten der (langfristig) inferioren Alternative getroffen werden. Der so beschrittene Entwicklungspfad kann sich jedoch ex-post als weniger effizient erweisen. Das Dilemma der Pfadabhängigkeit besteht nun darin, dass der Wechsel zur überlegenen Alternative sich aufgrund der bereits angefallenen Investitionen (*sunk costs*) verbietet. Vgl. hierzu David, P. A. (1985): Clio and the economics of QWERTY, in: American Economic Review, Vol. 75, S. 332-337.

heute kaum reflektiert wurden. Im Folgenden sollen daher – vielleicht entgegen der üblichen Funktionsweise des Systems Wissenschaft (s. o.) – die Verhaltensannahmen der Transaktionskostentheorie näher analysiert werden. Zunächst soll auf die von Williamson ursprünglich vorgeschlagenen Annahmen eingegangen werden, bevor die heute gebräuchliche Form vorgestellt wird. Dabei soll hier als frühe Version der Transaktionskostentheorie „The Markets and Hierarchies Approach: Some Elementary Considerations“ von 1973 zu Grunde gelegt werden. Als finale Version, die den letzten Stand der Williamson'schen Theorie widerspiegelt, wird sein Buch „The Economic Institutions of Capitalism“ aus dem Jahre 1985 verwendet. Dies scheint insofern sinnvoll, als dass Williamson zwar nach 1985 weitere Publikationen zum Thema Transaktionskostentheorie vorweisen kann, diese sich jedoch alle auf das theoretische Grundgerüst stützen, das bereits in den „Economic Institutions“ dargelegt wurde. Alle weiteren Arbeiten beziehen sich also eher auf die Ausweitung des Anwendungsfeldes der Transaktionskostentheorie (etwa Integration bestimmter Hybridformen), als auf die Modifikation des grundlegenden theoretischen Modells.

Die erste Version der Transaktionskostentheorie unterscheidet in sog. „human factors“ und „transactional factors“. Abbildung 9 zeigt die unterschiedlichen Ausprägungen, die Williamson den akteurbezogenen und den transaktionsbezogenen Annahmen zuordnet.

Human Factors	Transactional Factors
Bounded Rationality	Small Numbers
Opportunism	Uncertainty
Atmosphere	Information Impactedness

Abb. 9: Annahmen in der ersten Version der Transaktionskostentheorie (Williamson, 1973) (Quelle: Eigene Darstellung)

Der Fokus der weiteren Analyse soll im Folgenden auf den drei akteurbezogenen Annahmen liegen. Eine nähere Charakterisierung dieses ersten Sets von Verhaltensannahmen, wie sie in der frühen Version der Transaktionskostentheorie Anwendung gefunden haben, ist in Abbildung 10 dargestellt. Unterschieden werden *bounded rationality* bzw. Eingeschränkte Rationalität als kognitive Komponente, Opportunismus als motivationale Komponente und schließlich *atmosphere* bzw. das Transaktionsklima als soziale Komponente.

Behavioural Assumptions	
Bounded Rationality	"Bounded Rationality refers to rate and storage limits on the capacities of individuals to receive, store, retrieve, and process information without error." Williamson, 1973, p. 317
Opportunism	"Opportunism is an effort to realize individual gains through a lack of candor or honesty in transactions." Two known forms: 1) strategic disclosure of information 2) first mover advantage at contract renewal Williamson, 1973, p. 317
Atmosphere	"Individuals are not (all) given to the strict maximization of expected pecuniary gain but also consume "atmosphere". ...preferences for atmosphere may induce individuals to forego material gains..." Williamson, 1973, p. 317

Abb. 10: Originäre Verhaltensannahmen bei Williamson (1973)

(Quelle: Eigene Darstellung)

Wie bereits im vorangegangenen Kapitel näher erläutert, entstammt die Idee der *bounded rationality* bzw. der Eingeschränkten Rationalität der organisationspsychologischen Forschung.¹⁵⁵ Im Gegensatz zum neoklassischen *homo oeconomicus*, dem neben der vollständigen Voraussicht auch uneingeschränkte kognitive Fähigkeiten zu eigen sind, lässt sich in der Transaktionskostentheorie eine Abkehr von dieser „Hyperrationalität“ erkennen. Diese Tendenz wurde jedoch keineswegs von der Transaktionskostentheorie oder der Neuen Institutionenökonomie eingeleitet, vielmehr gab es spätestens seit den Darstellungen Knights eine Kontroverse um die Gestaltung der Rationalitätsannahme im Rahmen des *homo oeconomicus* (vgl. Kapitel C. II. 3.).

Das begrenzte Wissen der Akteure über ihre Umwelt und ihre Transaktionspartner eröffnet weitere Möglichkeiten: Erst mit der Abkehr vom Modell eines vollständig informierten Individuums gewinnt die Information als Gut an Bedeutung und kann im Verlauf einer Transaktion strategisch eingesetzt werden. Williamson trägt dieser Problematik Rechnung, indem er neben dem Postulat der begrenzten Rationalität eine weitere Verhaltensannahme neu in das Modell einführt, die speziell auf diesen neuen strategischen Aspekt der

¹⁵⁵ Im Besonderen ist sie auf Simon zurückzuführen, vgl. dazu Kapitel C. II. 3.

Informationsbeschaffung und Auswertung abzielt: Opportunismus.¹⁵⁶ Letztlich füllt die Opportunismusannahme die Lücke im Verhaltensmodell, die durch die Einführung der Eingeschränkten Rationalität entsteht.¹⁵⁷ Opportunismus unterstellt, dass die Wirtschaftssubjekte das Wissen um die Unwissenheit anderer dadurch zu ihren Gunsten nutzen, dass sie Informationen bewusst vorenthalten, falsche Informationen streuen und die notwendigerweise unvollständigen Verträge zu ihren Gunsten interpretieren oder sogar brechen.¹⁵⁸ Die Implikationen aus dieser Verhaltensdetermination werden später zu diskutieren sein. Gegenüber der in der Literatur schon vor Williamson häufig angeregten Debatte um eine Abschwächung der Rationalitätsannahme lässt sich zum Opportunismus kaum eine tiefere Diskussion als Vorläufer finden.¹⁵⁹ Vielmehr gilt es bei Williamson als evidente Folgerung der Beobachtung des wirtschaftlichen Lebens, dass sich Individuen in hohem Maße opportunistisch verhalten. Die grundsätzliche Gültigkeit der Opportunismusannahme – also letztlich der Modellierung menschlichen Verhaltens als grundsätzlich eigennützig und ohne moralisch-ethische Restriktionen – bzw. ihre Reichweite in der Empirie wird nicht weiter diskutiert.¹⁶⁰

Schließlich wird als dritte Verhaltensannahme *atmosphere* in die Analyse eingeführt. Im Rahmen der Transaktionskostentheorie wurde diese Annahme jedoch nur in den frühen Publikationen Williamsons zur Konstruktion des Modells herangezogen. Die Transaktionsatmosphäre oder das Transaktionsumfeld sollte demnach alle nicht-pekuniären Anreize enthalten, die in das Maximierungskalkül des Wirtschaftssubjekts eingehen, von der neoklassischen ökonomischen Theorie aber nicht erfasst werden. Demnach bewerten die Akteure nicht nur den monetären Nutzen einer jeden Transaktion, sondern ziehen auch Nutzen aus einem angenehmen Transaktionsumfeld.¹⁶¹ Der Ansatz, Präferenzen

¹⁵⁶ Vgl. hierzu Williamson (1973): S. 317; Williamson (1975): S. 26 ff.; Williamson (1981): S. 554 sowie Williamson (1985): S. 47ff., 64 ff.

¹⁵⁷ Eine eigene ökonomische Theorie zur Informationsbeschaffung bzw. -verarbeitung wurde erst später entwickelt. Die Modelle der „Economics of Information“ sind jedoch selbst noch in einem frühen Stadium. Vgl. dazu auch: Stigler, G. J. (1961): The Economics of Information, in: Journal of Political Economy, Vol. 69, S. 213-225 sowie die Ausführungen von Molho, I. (1997): The Economics of Information, Oxford.

¹⁵⁸ Vgl. zur Entwicklung der Opportunismusannahme auch die frühe Definition Williamsons (Williamson (1973)) und die klassische Definition (Williamson, 1985a), die heute üblicherweise in der NIO Verwendung findet.

¹⁵⁹ Im bereits mehrfach erwähnten Beitrag von Knight finden sich Ausführungen zum Problem eines möglichen *moral hazard*. Die Analyse eines solchen „opportunistischen“ Verhaltens wird jedoch unter dem Aspekt der Unsicherheit von Entscheidungen diskutiert und nicht als grundlegende verhaltensdeterminierende Eigenschaft aller wirtschaftlichen Akteure. Vgl. Knight (1921): S. 251 ff.

¹⁶⁰ Vgl. Williamson (1985a): S. 47-48 und S. 64 ff.

¹⁶¹ Vgl. Williamson (1973): S. 317 ff.

für bestimmte soziale Umfeldvariablen in die Analyse mit einzubinden, blieb jedoch unscharf und ohne analytischen Gehalt.¹⁶² In allen nachfolgenden Veröffentlichungen beschränkte sich Williamson und mit ihm letztlich beinahe die gesamte NIO auf die Betrachtung zweier Verhaltensannahmen: Eingeschränkte Rationalität und Opportunismus. Die Idee, die besonderen Bedingungen des Transaktionsumfeldes und seine Wirkung auf das Individuum (seine Präferenzen wie auch die Auswirkungen auf seine Nutzenfunktion) näher zu analysieren und in die Konstruktion eines Modells aufzunehmen, wurde in beinahe allen weiteren Veröffentlichungen nicht näher verfolgt. Die Verhaltensannahmen, die sich in der Folgezeit herauskristallisierten und als analytische Basis der Transaktionskostentheorie im Speziellen und der NIO (zumindest in weiten Bereichen) im Allgemeinen bis heute dienen, sind in Abbildung 11 zusammengefasst.

Behavioural Assumptions	
Bounded Rationality	"[E]conomic actors are assumed to be intendedly rational, but only limitedly so". Williamson, 1985, p. 45 citing Simon, 1961, xxiv
Opportunism	"...self-interest seeking with guile. ... opportunism refers to the incomplete or distorted disclose of information, especially to calculated efforts to mislead, distort, disguise, obfuscate or otherwise confuse." Williamson, 1985, p. 47

Abb. 11: Kondensierte Verhaltensannahmen bei Williamson (1985)
(Quelle: Eigene Darstellung)

¹⁶² Es ist wahrscheinlich, dass Williamson vor seinem organisationstheoretischen Hintergrund versuchte, Konstrukte wie etwa Unternehmenskultur – deren Analyse zu jener Zeit besonders thematisiert wurde – also im Kern soziale Komponenten, in die Untersuchung mit einzubeziehen. Da der „markets and hierarchies“-Ansatz die Existenz von Firmen als alternative Koordinationsmechanismen als Erklärungsziel vorgab, war die Analyse besonderer sozialer Umfeldbedingungen in Firmen (im Gegensatz zu tendenziell eher anonymisierten Märkten) naheliegend. Allerdings lässt Williamson die Annahme im weiteren Verlauf der Analyse relativ schnell wieder fallen. Da es sich grundsätzlich um eine plausible und empirisch durchaus fundierte Beobachtung handelt (vgl. Kap. C. III. Rechtswissenschaften die Beiträge von Macauley), ist dieser Schritt nicht ganz leicht nachvollziehbar. Es liegt jedoch nahe zu vermuten, dass es sich bei der Bezeichnung *atmosphere* schlicht um einen wenig griffigen und zitierfähigen Begriff handelt, der wenig anschlussfähig ist (vgl. Kapitel B. III.). Hinzukommt, dass Williamson *atmosphere* im Gegensatz zu allen anderen Verhaltensannahmen in den Bereich der individuellen Präferenzen einordnet (Williamson (1973): S. 317). Dieser Schritt jedoch schließt diese Disposition der Individuen grundsätzlich von einer weiteren ökonomischen Analyse aus, da die Präferenzen auch in der Transaktionskostentheorie sowie der gesamten NIO im Sinne der Neoklassik behandelt werden und damit grundsätzlich unveränderbar und gegeben sind.

Insgesamt zeigt sich, dass neben der oben beschriebenen Reduktion der Verhaltensannahmen auch der Fokus der verbleibenden zwei Annahmen leicht verschoben wurde. Im Vergleich zur ersten Version lassen sich vor allem zwei Dinge feststellen: Zum einen ist eine Aufweichung der Rationalitätsannahme zu erkennen. Die eher prozessual orientierte Rationalitätsannahme des ersten Modells, die bewusst auf die z. T. systematischen Fehler in der Wahrnehmung und Verarbeitung von Informationen abzielte, ist auf eine eher deskriptive Form zurückgeführt worden. Diese scheint weniger trennscharf und lässt der konkreten Festlegung, innerhalb welcher Grenzen sich die Eingeschränkte Rationalität nun modelltheoretisch tatsächlich bewegt, viel Raum. Zum anderen ist die Opportunitätsannahme insofern konkretisiert worden, als dass sie hauptsächlich das bewusste Herbeiführen von Informationsasymmetrien zum Zwecke der Täuschung beinhaltet. Im Folgenden soll nun nicht nur auf diese Veränderung der Annahmen eingegangen werden, vielmehr sollen die Verhaltensannahmen des Williamson'schen Modells insgesamt einer vertieften Analyse unterzogen werden. Im Vordergrund steht dabei die Konsistenz der Annahmen in methodologischer als auch in inhaltlicher Hinsicht. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Rationalitätsannahme, da diese in hohem Maße die weitere Entwicklung beeinflusst hat.

1. Defizite der Verhaltensannahmen: bounded rationality

Versucht man eine Analyse der Verhaltensannahmen, die der Transaktionskostentheorie zu Grunde liegen, so scheint es naheliegend, zunächst mit der wohl wichtigsten Annahme der NIÖ insgesamt zu beginnen: der Eingeschränkten Rationalität. Es besteht kaum ein Zweifel, dass die Ablösung der vollkommenen Rationalität des *homo oeconomicus* diesen aus der artifiziellen Arrow-Debreu-Welt¹⁶³ in realitätsnähere Sphären führt.¹⁶⁴ Erst die Annahme einer be-

¹⁶³ Unter der Arrow-Debreu-Welt wird jene Gedankenwelt bezeichnet, mit der es Arrow und Debreu gelang, den ersten allgemeingültigen Beweis der Existenz eines allgemeinen Gleichgewichts zu führen. Die von Arrow und Debreu festgelegten Annahmen sind dabei so streng gesetzt, dass es sich letztlich um eine artifizielle, mit den realen Bedingungen des Tausches am Markt, nur bedingt vereinbaren Modellwelt handelt. Im Einzelnen sind dies verkürzt: 1. eine konkave Produktionsmöglichkeitenkurve der Volkswirtschaft, keine zunehmenden Skalenerträge, 2. konvexe Indifferenzkurven der privaten Haushalte, 3. private Haushalte bieten Arbeit an und fragen Konsumgüter nach und 4. die Haushalte besitzen eine Anfangsausstattung jeden Gutes und partizipieren an Unternehmensgewinnen. (Für eine kurze Zusammenfassung vgl. *Söllner* (1999): S. 144 ff.).

¹⁶⁴ Der *homo oeconomicus* kann tatsächlich nur in einer Arrow-Debreu-Modellwelt überleben: Im Angesicht der restriktiven Umwelt innerhalb des neoklassischen Modells, bei allgemeinem Gleichgewicht und vollständiger Konkurrenz auf allen Märkten ist die Annahme eines perfekt rationalen Akteurs nicht nur plausibel, sondern nötig. So schreibt

grenzten Rationalität erlaubt es, Märkte zu modellieren, in denen z. B. Qualitätsunsicherheit eine entscheidende Rolle spielt. So lässt sich neben der fiktiven neoklassischen Modellwelt ein neoinstitutionalistisches Modell der (ökonomischen) Welt mit unterschiedlichen Märkten entwickeln. Die Analyse der Ursprünge und Vorläufer der Transaktionskostentheorie in den vorangegangenen Kapiteln zeigt, dass die Modellierung rationalen Verhaltens nicht nur die Ökonomie lange Zeit beschäftigt hat. Im Gegensatz zu anderen Wissenschaften, wie etwa der Psychologie, gestaltete sich die Analyse menschlicher Entscheidungsprozesse in der Ökonomie zunächst eher als Instrument denn als eigentliches Wissenschaftsziel. Die modelltheoretische Umsetzung der Rationalität der handelnden Akteure war Voraussetzung und Schlüssel zur Erklärung der Funktionsweise von mikro- und makroökonomischen Abläufen. Es lag daher nahe, eine Kritik der neoklassischen Modellwelt mit einer Abwandlung der zu Grunde liegenden Rationalitätsannahme zu beginnen. Letztlich folgte Williamson damit implizit der später von North formulierten Idee:

the place to begin a theory of institutions, therefore, is with modification of the instrumental rationality assumption.¹⁶⁵

In der Retrospektive scheint es also kaum überraschend, dass Simons Idee eines nur beschränkt rationalen Individuums, das dennoch zu planvollem, maximierendem Verhalten befähigt ist, auch in den Wirtschaftswissenschaften schnell Früchte getragen hat. Dies mag u. a. daran liegen, dass Simons Idee der Eingeschränkten Rationalität breiten Spielraum für Interpretationen, individuelle Auslegung und fallspezifische Anpassung lässt.¹⁶⁶ So ist die Akzeptanz der *bounded rationality* in der Transaktionskostentheorie und der gesamten NIO letztlich auch auf die begriffliche und definitorische Unschärfe des Konzepts zurückzuführen. Schließlich haben sich die in Abb. 12 dargestellten Interpretationsrichtungen herausgebildet.

In der Transaktionskostentheorie dominiert dabei der Interpretationsstrang, der die Eingeschränkte Rationalität als eine bestimmte Form der „Optimierung unter Nebenbedingungen“ betrachtet (vgl. Abb. 12), wohingegen die Suche

Martensen: „Neoklassische Theorie und homo oeconomicus bedingen sich gegenseitig, und zwar in folgender Weise: Eine Arrow-Debreu-Welt kann nur von Akteuren bewohnt werden, die sich wie der homo oeconomicus verhalten, sonst würde diese Welt nicht funktionieren und Menschen, die sich derart verhalten, können nur in einer Arrow-Debreu-Welt existieren, ansonsten würden sie zu Grunde gehen.“ (Martensen, J. (2000): Institutionenökonomik, München, S. 173.)

¹⁶⁵ North, D. C. (1992): Institutions and Economic Theory, in: The American Economist, Vol. 36, S. 3-6, hier S. 4.

¹⁶⁶ So Todd und Gigerenzer: „But what exactly he was proposing was broad (and unknown) enough to be understood in different ways by different people.“ (Todd, P. M. / Gigerenzer, G. (2003): Bounded rationality to the world, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 24, S. 143-165, hier S. 145.

nach Anomalien in der menschlichen Entscheidungsfindung hauptsächlich im Rahmen der Experimentellen Ökonomie vorangetrieben wird (vgl. Kapitel C. IV.). Im Folgenden wird daher hauptsächlich der linke Interpretationsast im Fokus der Analyse stehen.



Abb. 12: Interpretationsstränge der *bounded rationality*
(Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Todd / Gigerenzer, 2003)

Insgesamt ist die Annahme der *bounded rationality* (in der oben beschriebenen Variante der „Optimierung unter Nebenbedingungen“) in der Literatur der NIÖ kaum mehr umstritten und weitgehend akzeptiert. Bei näherer Betrachtung zeigt sich jedoch in vielen Fällen eine erhebliche Spannweite der Interpretation der Rationalitätsannahme, die in ein analytisches Paradoxon führt. Trotz der umfassenden Akzeptanz und der grundsätzlichen Ablehnung eines perfekt rationalen Akteurs findet sich eine tatsächliche Implementierung der Eingeschränkten Rationalitätsannahme eher selten. Vielmehr existiert eine analytische Dichotomie, die sich in einer Verquickung unterschiedlichster Rationalitätsformen im selben betrachteten Wirtschaftssubjekt äußert: So ist es keinesfalls unüblich, den jeweils handelnden Akteuren beschränkte Rationalität bei der Wahl ihrer Transaktionspartner und der Bewertung des jeweiligen Gutes (etwa im Hinblick auf dessen Qualitätsdimensionen) zu unterstellen, sie aber gleichzeitig im darauffolgenden Analyseschritt perfekt rational dasjenige vertragliche oder institutionelle Arrangement wählen zu lassen, das ihre Transaktionskosten minimiert oder den zu erwartenden Gewinn maximiert, um so gleichsam ihre originäre intellektuelle Unzulänglichkeit zu kompensieren.¹⁶⁷

¹⁶⁷ Vgl. hierzu auch die Ausführungen von Furubotn, E. G. (2001): The new institutional economics and the theory of the firm, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 45, S. 133-153, hier S. 134 ff.; sowie im Weiteren auch Dow, G. K. (1987): The function of authority in transaction cost economics, in: Journal of Economic

Letztlich zeigt sich in dieser Dichotomie ein grundsätzliches Problem der Umsetzung der (eingeschränkten) Rationalitätsannahme in der gesamten Neuen Institutionenökonomie: Ihr gelingt es als modellimmanentes Konzept nur sehr oberflächlich, den eigentlichen Prozess der Informationsaufnahme und Verarbeitung wiederzugeben.¹⁶⁸ Dies wiederum kann in der eigentlichen ökonomischen Analyse zu Fehlschlüssen führen, insbesondere dann, wenn Informationssuche, -interpretation und -verarbeitung als – mehr oder weniger – einheitlich ablaufender Prozess der Nutzenmaximierung unter restriktiven Bedingungen betrachtet wird. Als Standard in der Informationsökonomie – und letztlich auch der Neuen Institutionenökonomie – gilt dabei das von Stigler (1961) erarbeitete Modell. Demnach wissen die Akteure um ihre Eingeschränkte Rationalität und haben zudem eine konkrete Vorstellung über den Umfang ihres „Nichtwissens“. Sie entscheiden sich daher vor der Transaktion zu einer Informationssuche, die ihrerseits Kosten verursacht. Im Rahmen des Modells gelangen die Individuen nun, in Abhängigkeit von den Suchkosten, zu einer wohl definierten Lösung des Problems: Die Beschaffung von Informationen wird so lange fortgesetzt, bis der Grenznutzen der letzten beschafften Information gleich den Grenzkosten der Beschaffung eben jener Information ist.¹⁶⁹ Erst im Anschluss an eine derart gestaltete Informationssuche beginnt die weitere Verarbeitung im Sinne einer Lösung des eigentlichen Ausgangsproblems, jetzt allerdings bei einem neuen Wissensstand. Unterstellt wird zudem, dass alle beteiligten Individuen nach diesem Modell zur Reduktion ihrer Unkenntnis vorgehen (und wissen, dass alle anderen Akteure dieses Modell verwenden), jede Information in ihrer Bedeutung gleich erfassen und ihr den gleichen Grenznutzen zuweisen. Nichtwissen oder Unkenntnis ist nicht als Defizit des einzelnen Akteurs, sondern vielmehr als rationale Wahlentscheidung zu verstehen. Damit reduziert sich jedoch die Einschränkung, der die Individuen unterliegen, allein auf ein selbst gewähltes Maß an Unwissenheit. Dieses wiederum verwalten sie im Weiteren vollkommen rational. Letztlich gelangt jeder Akteur unter der zusätzlichen Restriktion der Informationskosten wieder zu einem optimalen Er-

Behavior and Organization, Vol. 8, S. 13-18 und Foss, K. / Foss, N. (2000): Theoretical isolation in contract theory: Suppressing margins and entrepreneurship, in: Journal of Economic Methodology, Vol. 7, S. 313-339.

¹⁶⁸ Simon fasst das Problem wie folgt: „The apparent paradox to be faced is that economic theory of the firm and the theory of administration deal with human behavior in situations in which that behavior is at least ‚intendedly‘ rational; while, at the same time, it can be shown, that if we assume the global kinds of rationality of the classical the problems of ... organization largely disappear.“ Simon, H. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 69, S. 99-118, hier S. 114.

¹⁶⁹ Bei unterstelltem abnehmenden Grenznutzen des Informationsgewinns. Vgl. für eine Darstellung des Modells auch Stigler (1961).

gebnis, also zur Maximierung seines Nutzens, jetzt lediglich in einem restriktiven Umfeld.¹⁷⁰

Dieses Modell aber gibt die Entscheidungsfindung bei Eingeschränkter Rationalität nur sehr unvollkommen und auf wenige Teilbereiche beschränkt (Informationssuche) wieder. Vor allem die Ergebnisse, die sich aus einer solchen Interpretation der Eingeschränkten Rationalität ergeben, täuschen über eine wichtige Implikation hinweg: Individuen, die der *bounded rationality* unterliegen, wählen nicht die beste aller Alternativen aus einem durch Restriktionen eingeschränkten Möglichkeitsraum, sie wählen vielmehr eine gute – d. h. ihr Anforderungsniveau kompensierende – aus den naheliegenden Alternativen.¹⁷¹ Diese Einschränkung bezieht sich dabei nicht auf die oben erläuterten Restriktionen der Informationsökonomik: Es ist nur bedingt die kostspielige Suche nach Informationen, die das Individuum zu Entscheidungen unter Unsicherheit und ohne Kenntnis aller Möglichkeiten zwingt.¹⁷² Vielmehr lädt eine konse-

¹⁷⁰ Angemerkt werden muss zudem, dass nicht klar ist, inwieweit das von Stigler vorgeschlagene Modell überhaupt konsistent ist. Die Informationsökonomie suggeriert, dass die Informationssuche vor einer Entscheidung solange weiterläuft bis die Grenzkosten der Suche den Grenznutzen aus dem Informationsgewinn ausgleichen. Diese Stop-Routine führt jedoch letztlich zu einem weiteren Entscheidungsproblem auf der Meta-Ebene. So schreibt Vriend: „[this] leads to a more complex, meta-optimization procedure that includes the basic decision problem plus the problem how many costly resources to allocate to that original problem.“ (Vriend, N. J. (1996): Rational behavior and economic theory, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 29, S. 263-285, hier S. 278). Da diese Meta-Entscheidung selbst Kosten verursacht, muss wiederum entschieden werden, wie viele Ressourcen in diese Entscheidung fließen sollen, usw. So ergibt sich ein infinites Regress, der letztlich zu unendlich hohen Entscheidungskosten führen muss (vgl. zu dieser Problematik auch Winter, S. G. (1975): Optimization and Evolution in the theory of the firm, in: Day, R. H. / Groves, T. (Hrsg.): Adaptive economic models, New York, 1975, S. 73-118 sowie Selten, R. (2002): What Is Bounded Rationality, in: Gigerenzer, G. / Selten, R. (Hrsg.): Bounded Rationality – The Adaptive Toolbox, Cambridge, 2002, S. 13-36, hier S. 17 ff.).

¹⁷¹ Simon führte hierzu den Begriff des „Satisficing“ ein (Simon, H. (1956): Rational Choice and the Structure of the Environment, in: Psychological Review, Vol. 63, S. 129-138, hier S. 129 sowie Simon (1978): S. 10).

¹⁷² Innerhalb der Informationsökonomie wird wie beschrieben davon ausgegangen, dass jeder Information ein bestimmter Grenznutzen zugewiesen werden kann, der wiederum mit den Grenz(beschaffungs)kosten abgeglichen werden kann. Es ist jedoch kaum anzunehmen, dass es möglich ist eine „Grenzinformationsfunktion“ auch nur annähernd abbilden zu können. Der Zugewinn an Wissen über eine spezielle Situation, der durch die nächste (gefundene, erkaufte, gesuchte, etc.) Information entsteht, kann schlicht nicht prognostiziert werden. Eine rationale Entscheidung zu weniger Wissen ist deshalb nur schwerlich begründbar. Auf der anderen Seite ist aus der Psychologie bereits seit längerem bekannt, dass zusätzliche Informationen sich – allein aufgrund der kognitiven Restriktionen – nicht immer positiv auf die Entscheidungsfindung auswirken (*information overload*). Vor diesem Hintergrund ist eine streng monoton steigende Informationsgrenznutzenfunktion nicht denkbar. Letztlich lässt sich eine Funktion, die den Informationsgrenznutzen beschreibt, aus den genannten Gründen kaum in die ge-

quent umgesetzte Annahme Eingeschränkter Rationalität den handelnden Akteuren eine viel schwerere Bürde auf: Die einzelnen Individuen sind aufgrund ihrer kognitiven Einschränkungen und emotionalen wie sozialen Dispositionen schlicht nicht in der Lage, jede Information angemessen zu bewerten und ihrer Wichtigkeit zufolge in einen Gesamtkontext einzugliedern.¹⁷³ Folgt man dieser Argumentation und den Ergebnissen der empirischen Analysen, so bleibt es fraglich, ob es überhaupt möglich ist, Informationsverarbeitung und Entscheidungsfindung formal zu modellieren, also als einer bestimmten Produktionsfunktion folgend darzustellen. Zumindest muss davon ausgegangen werden, dass der durchschnittliche individuelle Output eines Individuums nicht effizient im Sinne der ökonomischen Theorie ist. Das erzielte Ergebnis wird nicht auf der – wie auch immer gearteten – individuellen Produktionsmöglichkeitenkurve liegen, sondern in der größten Zahl der Fälle irgendwo innerhalb des Produktionsmöglichkeitenraums. Zudem wird jeder Akteur zumindest ex ante glauben, dass das Ergebnis seines Entscheidungsprozesses das richtige bzw. optimal ist.¹⁷⁴ Selbst in einer Situation, in der sich der Entscheider nicht völlig sicher über die Effizienz seiner Entscheidung ist, wird nicht die Entscheidungsfindung selbst angezweifelt. Häufig ändert sich vielmehr die Art der Informationssuche, so dass verstärkt konfirmatorische Informationen aufgenommen werden.¹⁷⁵ Erst

wünschte stetige Form bringen. Die jedoch ist nötig, um das Instrumentarium der Marginalanalyse anwenden zu können.

¹⁷³ Selbst Akteure innerhalb des ökonomischen Systems, die auf die Entscheidungsfindung spezialisiert sind – etwa Manager – sind nicht in der Lage objektive Fakten von der eigenen Einschätzung, ihren Erfahrungen und Vermutungen über den jeweiligen Sachverhalt zu trennen. So zeigt etwa Bazerman in empirischen Untersuchungen, dass Personen, die mit Entscheidungsfindungen betraut sind, ihr Wissen und ihre Kenntnis des jeweiligen Entscheidungsfeldes sowie ihre Fähigkeiten überschätzen. Häufig führte dies zu Fehlinterpretationen und falschen Entscheidungen (*Bazerman*, 1998, S. 32 ff.). Vergleichbare Studien finden sich auch bei Kahneman und Tversky, die zeigen konnten, dass dieselbe Information, jedoch in verschiedenen Rahmungen (*frames*) präsentiert, anders interpretiert wird und zu vollkommen anderen Entscheidungen führen kann. (*Kahneman, D. / Tversky, A. (1979): Prospect Theory. An Analysis of Decision Under Risk*, in: *Econometrica*, Vol. 47, S. 263-292, eine Interpretation der Ergebnisse in einem organisationalen Kontext liefert *Bazerman, M. (1984): The Relevance of Kahneman and Tversky's Concept of Framing to Organizational Behavior*, in: *Journal of Management*, Vol. 10, S. 333-343). Für eine Zusammenfassung von Entscheidungsanomalien und daraus entstehenden Forschungstendenzen vgl. auch *Camerer, C. (1998): Bounded Rationality in Individual Decision Making*, in: *Experimental Economics*, Vol. 1, S. 163-183.

¹⁷⁴ Besonders im Rahmen von Entscheidungen im ökonomischen Bereich kann dies gelten. Würde das Ergebnis des Entscheidungsprozesses nicht als optimal unter den gegebenen Bedingungen vom Entscheider anerkannt, so würde die Alternative nicht gewählt werden. Unzufriedenheit mit der gewählten Lösung stellt sich zeitlich erst nach Manifestierung des Entscheidungsergebnisses ein, da nun die Ergebnisse aller Varianten vorliegen, die Auswahl einer besseren Alternative also durch einen bloßen Vergleich von Ergebniszuständen erfolgen kann.

¹⁷⁵ Vgl. hierzu etwa die Theorie der kognitiven Dissonanzen von Festinger. (*Festinger, L. (1997): A theory of cognitive dissonance*, Stanford.)

im Nachhinein wird somit eine Bewertung und Relativierung der Entscheidungseffizienz vorgenommen, dies erfolgt zudem – gerade im ökonomischen Bereich – durch eine unabhängige Drittinstitution, wie etwa den Markt.¹⁷⁶

Letztlich wird deutlich, dass im Rahmen der Transaktionskostentheorie und damit in weiten Bereichen der Neuen Institutionenökonomie die Annahme einer Eingeschränkten Rationalität der Akteure eher oberflächlich implementiert bleibt.¹⁷⁷ Die Transaktionskostentheorie ist ihrem neoklassischen Erbe in so weit verhaftet, als dass das Analysemodell der gleichsam mechanischen Nutzenmaximierung unter Nebenbedingungen eines einzelnen, repräsentativen Individuums betrachtet wird.¹⁷⁸ Damit wird jedoch *bounded rationality* zu einer weiteren Restriktion degradiert, die in der eigentlichen Analyse allenfalls als Nebenbedingung zu beachten ist, ohne selbst genauer modelltheoretisch erfasst

¹⁷⁶ Furubotn zeigt, dass gerade diese Konsequenz der Eingeschränkten Rationalität Wettbewerb am Markt erst zu einem dynamischen Prozess werden lässt. In einer Welt mit vollständiger Information und perfekter Rationalität wissen die Akteure, dass jede ihrer Entscheidungen richtig und effizient ist, d. h., dass jede Entscheidung zu einem Optimum führt, weitere Modifikation ist überflüssig. Das Marktsystem befände sich nach einer Periode in einem perfekten Gleichgewicht, das ohne Änderungen in der Umwelt auch nicht mehr verlassen werden würde. In einer Welt mit unvollständiger Information und nur beschränkt rationalen Akteuren, ist es für den einzelnen Entscheider, der Gewinne realisiert, unmöglich zu erkennen, ob die erreichte Situation die optimale oder lediglich eine profitable (aber nicht die profitabelste) ist. Es besteht demnach auch bei positiven Ergebnissen ein Anreiz, die Suche nach einer möglicherweise besseren Entscheidung bzw. Lösung fortzusetzen. (Vgl. hierzu auch Furubotn (2001): S. 150-151.)

¹⁷⁷ Foss geht an dieser Stelle noch weiter, wenn er behauptet: „...in transaction cost economics and contract theory, BR is also not really modeled in any serious way.“ Foss, N. J. (2003): Bounded rationality in the economics of organization: “Much cited and little used“, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 24, S. 245-264, hier S. 252.

¹⁷⁸ Das Erbe der Neoklassik ist nicht allein auf Ebene der Instrumente sichtbar, vielmehr zeigt sich die Transaktionskostentheorie und die gesamte NIO auch dem methodologischen Grundgerüst der neoklassischen Ökonomie – dem Empirismus und Rationalismus – verhaftet. Seit Adam Smith, spätestens aber seit der marginalistischen Revolution zeigt sich, dass das ökonomische Denken stark von dem empirischen Denken und Theoretisieren der Physik geprägt ist. Besonders ihre methodologischen Wurzeln liegen immer noch hauptsächlich im Empirismus, obwohl viele andere Wissenschaften – unter ihnen auch die moderne Physik – bereits andere Grundlagen gewählt haben. So schreibt etwa Dugger: „Classical economists, Smith and Ricardo in particular, applied the foundation of physical science to economics. Marshall and Samuelson have carried this example over to the neoclassical school. ... The powerful explanatory concept of equilibrium has its roots in the mechanistic view of the world as a celestial clock ticking and whirling along in balanced motion.“ (Dugger (1977): S. 450-451.) Obwohl selbst die Physik – als einstiges Vorbild der ökonomischen Modellkonstruktion – akzeptiert hat, dass aufgrund der „fuzziness“ der einst als mechanisches Räderwerk beschriebenen realen Welt ihre Theorien und Vorhersagen notwendigerweise unscharf bleiben müssen, lässt sich kein Wandel in den Modellen der Gleichgewichtswelt der Ökonomen erkennen.

zu werden.¹⁷⁹ So bleibt der *homo oeconomicus* der neoinstitutionalistischen Ökonomie ein

supremely skilful actor, whose behavior could reveal something of the requirements the environment placed upon him but nothing about his own cognitive make-up.¹⁸⁰

Diese Ausklammerung der kognitiven Entscheidungsmechanismen ist jedoch insofern wenig zielführend, als dass *bounded rationality* – konsequent verstanden und durchgesetzt – als theoretisches Konzept wesentlich mehr impliziert, zugleich jedoch das Nutzenmaximierungskonzept als statisch-mathematisches Konzept zur treffenden Beschreibung von Verhaltensschemata ökonomischer Akteure hinterfragt. Im Folgenden sollen daher zwei Facetten, die als wesentliche Implikationen einer Eingeschränkten Rationalität der Individuen verstanden werden können und ihre Folgen für die Modellkonstruktion in der Transaktionskostentheorie dargestellt werden.

Subjektivität und konstruktivistische Erkenntnis

Bounded rationality impliziert in der von Williamson adaptierten Variante die Einschränkung der kognitiven Fähigkeiten der Akteure, denen für ihre Entscheidungen nicht länger alle Informationen zur Verfügung stehen und die darüber hinaus nur eine begrenzte Menge an Informationen verarbeiten können. Alchian und Woodward beschreiben diese Art der Rationalität in einem Kommentar zu Williamsons Modellen wie folgt:

[P]eople have limited information and limited ability to process it. This implies incomplete information about market opportunities, limited ability to predict the future and derive implications from predictions, and limited ability to prespecify response to future events.¹⁸¹

Schon diese Interpretation der Williamson'schen Annahme geht in einigen Aspekten über eine bloße kognitive Einschränkung hinaus, da eine inhärente Unsicherheit der Vorhersagen einbezogen wird.¹⁸² Es zeigt sich jedoch, dass noch eine viel weiter gehende Implikation in der modifizierten Rationalitätsannahme enthalten ist. So fahren Alchian und Woodward fort:

People don't know everything and so they make mistakes; moreover each person knows different things. (Emphasis added)¹⁸³

¹⁷⁹ Vgl. Foss (2003): S. 253.

¹⁸⁰ Simon, H. (1981): The science of the artificial (2nd ed.) Cambridge, S. X-XI.

¹⁸¹ Alchian, A. A. / Woodward, S. (1988): The Firm is Dead: Long Live the Firm, in: Journal of Economic Literature, Vol. 26, S. 65-79, hier S. 66.

¹⁸² Diese Unsicherheit ergibt sich dabei keineswegs nur aus einer unvollständigen Informationslage zum Zeitpunkt der Entscheidung, sondern aus der eingeschränkten Möglichkeit zu deren Verarbeitung. Diese Problematik soll später näher thematisiert werden.

¹⁸³ Alchian / Woodward (1988), S. 66.

An dieser Stelle zeichnet sich ein schon von Hayek¹⁸⁴ erkanntes Problem ab: Solange die handelnden Akteure als (eingeschränkt) rationale Individuen verstanden werden, die konsistenten und unveränderlichen Präferenzen folgen sowie die ihnen zur Verfügung stehenden Informationen nach dem Prinzip der Nutzenmaximierung perfekt verwenden, ist eine Unterscheidung in die „reale Welt“ und die Perzeption dieser Welt durch das Individuum unnötig. Unterstellt man jedoch, dass Individuen kognitiven Restriktionen unterliegen, so ergibt sich daraus, dass nicht allen Individuen der gleiche Wissensbestand zugesprochen werden kann.¹⁸⁵ Auf die sich daraus ergebenden weitreichenden Folgen verweist bereits der Begründer des Modells der *bounded rationality*, Herbert Simon, in seinen ersten Werken. Seine oft zitierte Definition¹⁸⁶ der Eingeschränkten Rationalität ist nur als Einleitung zu einer weit tieferen Analyse der menschlichen Rationalität zu verstehen.¹⁸⁷ So zeigt Simon in seiner folgenden Untersuchung auf:

The classical theory is a theory of man choosing among fixed and known alternatives, to each of which is attached known consequences. But when perception and cognition intervene between the decision-maker and the environment, this model is no longer adequate. ... The decision-maker's information about his environment is much less than an approximation to the real environment. The term 'approximation' implies that the subjective world of decision-maker resembles the external environment closely, but lacks, perhaps, some fineness of detail. In actual fact *the perceived world is fantastically different from the 'real' world*. ... Perception is sometimes referred to as a 'filter'. The term is as misleading as 'approximation', and for the same reason: it implies that what came through into the central nervous system is really quite like a bit like what is 'out there'. In fact, *the filtering is not merely a passive selection of some part of a present whole, but an active process...*¹⁸⁸ (Hervorhebung durch den Autor)

Letztlich bedeutet dies jedoch, die Konstruktion der Realität durch jeden einzelnen Akteur hinzunehmen und eine konstruktivistische Sichtweise einzunehmen.¹⁸⁹ Die menschliche Rationalität muss somit aufgrund ihrer einge-

¹⁸⁴ Vgl. Die Ausführungen bei Hayek (1945).

¹⁸⁵ So schreibt Arthur etwa: „It follows that if two people have been exposed to different experiences in the past, with resulting differences in the stock of conceptual representations they have formed, they may act on the same data differently.“ (Arthur, W. B. (1992): *On Learning and Adaption in Economy*, Institute for Economic Research Discussion Paper No. 854, Queens University.

¹⁸⁶ Die auch Williamson als Grundlage der Transaktionskostentheorie anführt, siehe dazu auch Kapitel C. III.

¹⁸⁷ So findet sich das Zitat über die menschliche Rationalität als „intendedly rational but only limitedly so“ nur in der Einleitung zu seinem Buch. Vgl. Simon (1957): S. xxiv.

¹⁸⁸ Simon, H. (1959), S. 272-273.

¹⁸⁹ Auch dass ein umfassendes Verständnis der *bounded rationality* notwendigerweise konstruktivistische Elemente beinhalten muss, zeigt Simon bereits früh an anderer Stelle: „...administrative man' [is] a choosing organism of limited knowledge and ability. *This organism's simplifications of the real world for purpose of choice introduces*

schränkten Natur als konstruktivistisch im eigentlichen Sinne verstanden werden. Die Folge hieraus ist, dass die Rationalität des einzelnen Akteurs nicht nur beschränkt ist durch mangelnde Information und begrenzte kognitive Fähigkeiten zu deren Verarbeitung, sondern durch die subjektive Wahrnehmung der Welt. Der erste Schritt einer jeden Informationsverarbeitung wäre damit die Interpretation der aufgenommenen Daten, die im Moment des Erkennens jegliche Objektivität verlieren. Die Einschränkung der Rationalität ist damit viel grundsätzlicherer Natur, als dass sie durch die Einführung einer neuen Restriktion abgegolten werden könnte. Damit aber stellt sich für die Transaktionskostentheorie und die gesamte NIO das von Simon wie folgt beschriebene Problem:

If ... we accept the proposition that both the knowledge and the computational power of the decision maker are severely limited, then we must distinguish between the real world and the actor's perception of it and reasoning about it. This is to say, we must construct a theory ... of the processes of decision. Our theory must include not only the reasoning process *but also the processes that generate the actor's subjective representation of the decision problem ...*¹⁹⁰ (Hervorhebung durch den Autor)

Subjektivität und Unsicherheit

In der von Williamson eingeführten Variante bezieht sich *bounded rationality* hauptsächlich auf die restriktiven kognitiven Fähigkeiten der Akteure. Zum größten Teil sind die handelnden Individuen aber nicht nur mit ihren eigenen kognitiven Einschränkungen belastet, sondern mit dem grundsätzlichen Problem, eine Prognose über zukünftige Umweltzustände ableiten zu müssen, auf Basis derer sie letztlich ihre Entscheidung treffen. Während Risikosituationen noch rational einlösbar sind, indem statistische Maßzahlen und Wahrscheinlichkeitstheoretische Überlegungen zur Hilfe genommen werden, ist Unsicherheit nach dem gängigen Modell der Rationalität schlicht nicht zu bewältigen. In allen Fällen, in denen Individuen also mit Unsicherheit konfrontiert sind, werden sie ohnehin auf Erfahrung, Daumenregeln oder andere Entscheidungsheuristiken zurückgreifen müssen. So konstatiert Offe:

In a situation of uncertainty, probabilities of outcomes cannot be calculated, and reliance on norms – as well as reliance on expectations that strategic actors will also rely on guided by norms – becomes inescapable... Where uncertainty prevails maximizing becomes pointless, and behaviour is governed instead by satisficing ... in accordance with social criteria of appropriateness of outcomes.¹⁹¹

discrepancies between the simplified model and reality;“ Simon, H. (1955), S. 114. (Hervorhebung durch den Autor).

¹⁹⁰ Simon, H. (1986): Rationality in Psychology and Economics, in: Journal of Business, Vol. 59, S. 209-224, hier S. 211.

¹⁹¹ Offe, C. (1996): Political Economy: Sociological Perspectives, in: Goodin, R. E. / Klingemann, H. D. (Hrsg.): A New Handbook of Political Sciences, Oxford, S. 675-690, hier S. 682.

In diesem Sinne argumentiert auch Alchian in seinen Abhandlungen zur Unsicherheit im Rahmen der ökonomischen Theorie. Selbst wenn ökonomische Akteure Risikosituationen noch kognitiv einlösen können,¹⁹² ist dies – auch auf rein mathematischer Ebene – im Angesicht der Unsicherheit unmöglich.¹⁹³ In solchen Situationen kann es für den individuellen Akteur schlicht zweckmäßig sein, keine Zeit für die Kalkulation und die Optimierung einer Entscheidung zu verwenden und lieber kurzfristig auf bewährte Muster, z. B. Imitationsverhalten, zurück zu greifen.¹⁹⁴ Sowohl Imitation als auch intuitives Verhalten im Angesicht von Unsicherheit lässt sich jedoch mit dem Modell der Eingeschränkten Rationalität nicht abbilden.

2. Defizite der Verhaltensannahmen: Opportunismus

Neben der Abwandlung der neoklassischen Rationalitätsannahme führt Williamson eine weitere Verhaltensannahme in die Analyse ein. Demnach unterstellt die Theorie, dass alle Akteure nicht nur eigennützig handeln und auf die Maximierung ihres eigenen Nutzens bzw. Gewinns bedacht sind, sondern dies zudem opportunistisch tun. Im Gegensatz zur Neoklassik, in der – spätestens seit den Ausführungen Gary S. Beckers¹⁹⁵ – Verstöße gegen Regeln und Gesetze ebenfalls zum Analysefeld gehören, fasst die Annahme opportunistischen Handelns in der Transaktionskostentheorie Regelverletzungen nicht als ein Problem, sondern vielmehr als Standardverhalten bei bestimmten Anreizkonstellationen auf. Die Eigennutzorientierung der Akteure wird damit um eine Komponente erweitert, die bewusste Täuschung einschließt; letztlich handelt es sich um die Addition einer motivationalen Komponente zur eindimensionalen (verhaltenswissenschaftlich unscharf formulierten) Nutzenmaximierung.¹⁹⁶ An

¹⁹² In Anbetracht der neueren Erkenntnisse der kognitionspsychologischen Forschung ist jedoch bereits diese Annahme fraglich. Zu den grundsätzlichen Unzulänglichkeiten kognitiver Fähigkeiten vergleiche auch Kap. C. IV.

¹⁹³ Vgl. Alchian, A. A. (1950): Uncertainty, Evolution, And Economic Theory, in: Journal of Political Economy, Vol. 58, S. 211-221, hier S. 211-213.

¹⁹⁴ Vgl. Koelble (1995): S. 240. Zur Tendenzen der Imitation im Rahmen des Unternehmenshandels vergleiche auch DiMaggio, P. J. / Powell, W. W. (1983): The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. American Sociological Review, Vol. 48, S. 147-160.

¹⁹⁵ Vgl. Becker, G. S. (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach, in: The Journal of Political Economy, Vol. 76, S. 169-217.

¹⁹⁶ Neben dem von Albert aufgezeigten „institutionellen Vakuum“ wird hier also auch das „motivationale Vakuum“ (Schanz, G. (1999): Exklusivrechte auf die ökonomische Perspektive? Konfrontation neoinstitutionalistischer Annahmen mit verhaltens-theoretischen Argumenten, in: Edeling, T. / Jann, W. / Wagner, D. (Hrsg.): Institutionenökonomie und Neuer Institutionalismus. Überlegungen zur Organisationstheorie, Opladen, 1999, S. 147-164, hier S. 151.) der neoklassischen Lehre geschlossen.

dieser Stelle darf jedoch keinesfalls übersehen werden, dass die Modifikation der Rationalitätsannahme die Einführung einer neuen, stärker motivational ausgerichteten Verhaltensannahme wie die des Opportunismus erst ermöglichte: Ohne imperfektes Wissen der Akteure ist auch keine diskretionäre Ausnutzung einseitiger Wissensvorteile zum eigenen Vorteil möglich. Insofern erzeugte die Annahme der *bounded rationality* selbst ein Vakuum, – eben das der Frage, wie die einzelnen Individuen mit dem Wissen umgehen, dass sie (u. U.) mehr (weniger) wissen als der Transaktionspartner – das innerhalb der Theorie geschlossen werden muss. Die Annahme des streng opportunistisch handelnden Wirtschaftssubjekts füllt somit das motivationale Vakuum der Transaktionskostentheorie.

Seither steht die Opportunismus-Annahme in regelmäßigen Abständen im Fokus der Kritik. Vor allem verhaltenswissenschaftlich ausgerichtete Ökonomen verschärfen diese und werfen der NIÖ und der Transaktionskostentheorie eine „selektive Illuminierung der Wirklichkeit ... mit Hilfe der Opportunismusannahme“¹⁹⁷ vor. Den Wirtschaftssubjekten eine einseitig negative Motivation zu unterstellen, leite die Transaktionskostentheorie – hier vor allem die Debatte um die verschiedenen Koordinationsformen Markt und Hierarchie – fehl.¹⁹⁸ Die Ökonomie verkomme damit, so etwa Schanz, zur „Spielwiese für skrupellose Opportunisten“.¹⁹⁹ Jack Hirshleifer fasst diese Kritik prägnant zusammen, wenn er behauptet:

...the analytically uncomfortable (though humanly gratifying) fact remains: from the most primitive to the most advanced societies, a higher degree of cooperation takes place than can be explained as a merely pragmatic strategy for egoistic man.²⁰⁰

Die Diskussion um die Annahme eines konsequent opportunistisch handelnden Individuums speist sich vor allem aus den neueren Ergebnissen der experimentell-ökonomischen Forschung. Besonders die experimentellen Ergebnisse des Ultimatum-Spiels und der (*single trial*) *public good games* offenbaren Verhaltensweisen, die nicht im Einklang mit den Annahmen der Transaktionskostentheorie bzw. der NIÖ stehen. So finden sich im Rahmen der zuerst von

¹⁹⁷ Schanz (1999): S. 149.

¹⁹⁸ Wahrscheinlich muss an dieser Stelle den Kritikern recht gegeben werden, dass Opportunismus im betrieblichen Alltag eher die Ausnahme als die Regel ist. (Vgl. z. B. Macauley (1963)) So scheint die Verallgemeinerung opportunistischen Verhaltens im Rahmen einer Theorie eher „Bad for Practice“ (Goshal, S. / Moran, P. (1996): Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory, in: Academy of Management Review, Vol. 21, S. 13-47), Williamsons Argument ist demnach „not only inapplicable to most decision making situations in firms, but if so applied, [is] also likely to adversely affect their performance.“ (Goshal / Moran (1996): S. 16.).

¹⁹⁹ Vgl. Schanz, G. (1999): 149.

²⁰⁰ Hirshleifer, J. (1985): The Expanding Domain of Economics, in: American Economic Review, Vol. 75, S. 53-70, hier S. 55.

Güth, Schmittberger und Schwarze durchgeführten Ultimatum-Spiele Hinweise darauf, dass nicht nur die absolute monetäre Verteilung wichtig ist, sondern dass sowohl der Empfänger als auch der distribuierende Spieler an einer fairen Verteilung interessiert sind, gerade also der verteilende Spieler nicht streng eigennutzorientiert und opportunistisch handelt.²⁰¹ Ebenso lassen sich in Experimenten, die die Erstellung eines öffentlichen Gutes simulieren (sog. (*single trial*) *public goods*-Experimente) keine dominanten Tendenzen zum *free riding* und damit Anzeichen für opportunistisches Verhalten erkennen. Vielmehr liegt die durchschnittliche (freiwillige) Bereitstellung (ohne Kommunikation) des öffentlichen Gutes zwischen 40 % und 60 % der optimalen Menge.²⁰² Allein bei der Teilnahme von Ökonomiestudenten fiel die Kooperationsbereitschaft unter diese Werte und erreichte nur knapp 20 %, wobei dieser Wert relativ exakt von diesen Teilnehmern vorausgesagt wurde, allerdings für alle Experimente unabhängig von deren Teilnehmern.²⁰³ Letztlich zeigt sich, dass im Rahmen der experimentellen Ökonomie die Annahme des Opportunismus nicht bestätigt werden konnte. Im Gegenteil, es stellt sich vielmehr heraus:

... that people have a tendency to cooperate until experience shows that those with whom they are interacting take advantage of them.^{204,205}

Neben diesen Einwänden, die die Unausgewogenheit der Theorie kritisieren, lässt sich ein weiterer theorieimmanenter Kritikpunkt gegen die vorbehaltlose Verwendung der Opportunismusannahme vorbringen: Bei strenger Anwendung der *bounded rationality*-Annahme, wie sie oben beschrieben wurde, ist eine zusätzliche Annahme über opportunistisches Verhalten für die Theorie nicht zwingend erforderlich.²⁰⁶ Wenn dies jedoch der Fall ist, so sollte die Annahme,

²⁰¹ Vgl. Güth, W. / Schmittberger, R. / Schwarze, B. (1982): An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining, in: *Journal of economic Behaviour and Organization*, Vol. 3, S. 367-388 sowie repliziert in *Kahneman, D. / Knetsch, J. L. / Thaler, R. H.* (1986): Fairness and the Assumption of Economics, in: *Journal of Business*, Vol. 59, S. 285-300.

²⁰² Vgl. hier etwa Isaac, R. M. / McCue, K. F. / Plott, C. (1985): Public Good Provision in an Experimental Environment, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 26, S. 51-74 sowie Kim, O. / Walker, M. (1984): The Free Rider Problem: Experimental Evidence, in: *Public Choice*, Vol. 43, S. 3-24.

²⁰³ Vgl. Marwell, G. / Ames, R. (1981): Economists Free Ride, Does Anyone Else?, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 15, S. 295-310.

²⁰⁴ Dawes, R. / Thaler, R. H. (1988): Anomalies: Cooperation, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 2, S. 187-197, hier S. 191.

²⁰⁵ Kooperation ist demnach eng verbunden mit der Zahl der Teilnehmer. Diese Erkenntnis wird weiter unten im Rahmen der sog. *crowding*-Effekte in homogenen Clubs weiter zu diskutieren sein. Diese Effekte verhindern die effektive Umsetzung der sozialen Kontrolle bei zunehmender Teilnehmerzahl innerhalb des Clubs.

²⁰⁶ Die Transaktionskostentheorie scheint, wie noch zu begründen sein wird, eine konkrete Annahme über den Opportunismus der Akteure nicht zwingend zu erfordern, um ihr Erklärungs- und Prognosepotenzial entfalten zu können. Es wird sich jedoch die

methodologischen Basisüberlegungen folgend, fallengelassen werden: Occams Razor cuts.²⁰⁷

Folgt man den Ausführungen Occams, so sind einfache Erklärungen den komplexen vorzuziehen. Als methodologische Grundregel gilt daher, nur die Anzahl an Axiomen oder Annahmen einer Theorie zu wählen, die unbedingt notwendig ist, um ihre Erklärungskraft zu erhalten. Es stellt sich also – auch den Kritikern zum Trotz – nicht die Frage, ob Opportunismus ein Phänomen ist, das den ökonomischen Alltag prägt oder nicht, sondern, ob diese Annahme im Rahmen der Transaktionskostentheorie nötig ist. Akzeptiert man, dass *bounded rationality* zumindest zu einem gewissen Teil konstruktivistische Elemente enthält, scheint dies zumindest zweifelhaft. Letztlich lässt sich in einem solchen Fall nicht mehr entscheiden, ob abweichendes Verhalten durch bewusst opportunistisches Handeln oder durch eine divergierende Perzeption herbeigeführt wird.²⁰⁸ Zudem ist eine Unterscheidung der jeweiligen motivationalen Antriebe des von den Erwartungen abweichenden Verhaltens für die Akteure nicht notwendig.²⁰⁹ Die motivationale Komponente des potenziell abweichenden Verhaltens ist für die Entscheidungsfindung des Akteurs ex ante zweitrangig. Vielmehr ist es wichtig, dass die prinzipielle Möglichkeit eines von den eigenen Erwartungen abweichenden Verhaltens des potenziellen Vertragspartners existiert. Mit anderen Worten, dass unabhängig vom Vertragspartner die Chance einer anderen Interpretation des vertraglich zugesicherten Sachverhalts besteht. Ist dies der Fall und gelten zudem die Bedingungen, wie sie im Weiteren in der Transaktionskostentheorie dargelegt sind (Existenz von spezifischen Investitionen, Unsicherheit, etc.), dann wird es nötig, die Transaktionen durch weitere vertragliche Vereinbarungen, wie sie von Williamson beschrieben worden sind, zu schützen. Letztlich zeigt sich also, dass die Grundaussage der Transaktionskostentheorie bei einer umfassenden Implementierung der *bounded rationality* auch ohne die dogmatische Annahme opportunistisch agierender Wirtschaftssubjekte nicht verändert wird. Bei einer konsequenten,

Frage stellen, ob eine generelle motivationale Komponente nötig sein wird, die die Norm- und Regelkonformität der Akteure misst.

²⁰⁷ Üblicherweise wird das methodologische Grundprinzip, dass eine Theorie nur mit den zur Erklärung notwendigen Annahmen versehen sein sollte, dem englischen Geistlichen und Philosophen William von Occam, 1285-1349, zugesprochen: „Pluralitas non est ponenda sine neccesitate.“

²⁰⁸ Hierzu auch Alchian und Woodward, die feststellen: „Even when both parties recognise the genuine goodwill of the other different but honest perceptions can lead to disputes.“ (Alchian / Woodward (1988): S. 66).

²⁰⁹ Wenn eine solche Unterscheidung im ex post überhaupt möglich sein sollte, so wird sie realiter zumindest extrem kostenintensiv (bzw. zeitaufwendig) sein. Die beteiligten Akteure werden nur in bestimmten Situationen (etwa bei sehr langfristigen Beziehungen mit hohen erwarteten zukünftigen Erträgen) überhaupt an einer Klärung der motivationalen Grundlage interessiert sein.

d. h. konstruktivistischen Sichtweise der Eingeschränkten Rationalität schneidet Occams Razor demnach die Opportunismusannahme.

Trotz dieser modelltheoretischen Kritik ist eine Tendenz zu opportunistischem Handeln realiter nicht in allen Belangen von der Hand zu weisen. Die motivationale Komponente in der Ökonomie ist jedoch, wie oben beschrieben, bisher eher einseitig und mit negativer Konnotation interpretiert worden. Erst in den letzten Jahren ist beispielsweise eine verstärkte Diskussion um Vertrauen als Komponente von Transaktionsbeziehungen zu finden. In Anbetracht der zahlreichen Definitionen, die in der Literatur zum Vertrauensbegriff vorherrschen, lässt sich zusammenfassend zunächst nur auf eine Tendenz hindeuten: Vertrauen wird zum überwiegenden Teil als das – wie auch immer individuell motivierte bzw. theoretisch erklärte – Ausbleiben opportunistischen Eigennutzens beschrieben. Opportunismus wie Vertrauen – wenn man diese Konstrukte denn als Gegenpole betrachten möchte – scheinen nicht absolut zu sein, sondern variieren vielmehr je nach (Markt-)Situation. So schreibt etwa Sydow:

Opportunismus ist realiter eben keine automatische Folge von „small number situations“ und hoher „asset specificity“ und schon lange keine Konstante, sondern eine Funktion von Organisation (Struktur und Kultur), Vertragsgestaltung, Führung, sozialen Beziehungen, Selbstverpflichtung, Gehorsam, etc.²¹⁰

Abschließend bleibt zur Opportunismus-Annahme daher festzuhalten, dass sie aus methodologischer Sicht wohl Occams Razor zum Opfer fällt. Aus modelltheoretischer Sicht einer motivationalen Komponente in der Transaktionskostentheorie scheint es ebenso wenig angebracht von konsequenzblinden fixen menschlichen Verhaltensweisen auszugehen und opportunistisches Vorgehen universell zu unterstellen, wie diesem den Status einer Anomalie zuzuweisen und grundsätzlich vertrauensvolle Verhältnisse anzunehmen.²¹¹ Im Ergebnis fasst Dawes dies treffend mit folgendem Bericht zusammen:

In the rural areas of Ithaca it is common for farmers to put some fresh produce on the table by the road. There is a cash box on the table, and customers are expected to put money in the box in return for the vegetables they take. The box has a small slit, so money can only be put in, not taken out. Also, the box is attached to the table, so no one can (easily) make off with the money. We think that the farmers have just the right model of human nature. They feel that people will volunteer to pay for fresh corn to make it worthwhile to put it out there. The farmers also know that if it were easy enough to take the money, someone would do so.²¹²

²¹⁰ Sydow (1999): S. 168.

²¹¹ Kliemt, H. (1991): Der Homo oeconomicus in der Klemme, in: Esser, H. / Troitzsch, K. G. (Hrsg.): Modellierung sozialer Prozesse, Bonn, 1999, S. 179-204, hier S. 199 f.

²¹² Dawes / Thaler, (1988): S. 195.

IV. Zur Konstruktion eines umfassenden Ansatzes der *bounded rationality*

Wenn *bounded rationality* als Konzept mit immanent konstruktivistischer Realitätsperspektive anerkannt wird, kann es nicht nur die Opportunitätsprämisse ablösen, sondern enthält eine ganze Reihe weiterer Implikationen für die Verwendung innerhalb der ökonomischen Theorie. Es wirft die Frage auf, welchen Einflussfaktoren die Wahrnehmung – und damit letztlich die Interpretation im Rahmen der Entscheidungsfindung – unterliegt und ob diese für alle agierenden Individuen gleichermaßen von Bedeutung sind. Denzau und North etwa weisen darauf hin, dass verschiedene kulturelle Hintergründe und Erfahrungen zu unterschiedlichen gedanklichen Modellen der Akteure führen können, die in ihrer Interpretation und ihren Prognosen nicht unbedingt kongruent sein müssen:

Individuals with common cultural backgrounds and experiences will share reasonably convergent mental models ... and individuals with different learning experience (both cultural and environmental) will have different theories (models, ideologies) to interpret their environment. Moreover, information feedback from their choices is not sufficient to lead to convergence of competing interpretations of reality.²¹³

Es scheint also notwendig, die soziokulturellen Hintergründe, vor denen die ökonomischen Akteure handeln, in die Konstruktion eines Modells der Entscheidungsfindung einzubeziehen. Eine übergreifende Rationalitätsannahme ist dann insofern irreführend, als dass sie lediglich auf einem sehr abstrakten Niveau Konvergenzen aufweist. Da die Entscheidungsfindung und -optimierung jedoch eine essenziell wichtige Komponente des ökonomischen Ansatzes im Allgemeinen und der Transaktionskostentheorie im Besonderen ist, müssen diese potenziellen kulturellen Divergenzen auch in Modellen der *bounded rationality* Beachtung finden. Insbesondere gilt dies für die gesamte NIÖ, die sich der realitätsnahen Gestaltung ihrer Theorien verschrieben hat.

Es ist jedoch offensichtlich, dass die Faktoren, die auf die individuelle Perception der Realität und damit auf die Entscheidungsfindung einwirken, sehr vielfältig sind. Eine mögliche Taxonomie dieser Faktoren impliziert zunächst eine Dreiteilung wie sie in Abb. 13 dargestellt ist.

Grundsätzlich impliziert Abbildung 13 zunächst die Trennung nach dem Zeitpunkt, in welchem die Beeinflussung potenziell stattfinden kann. Zu unterscheiden wären dann historische, aktuelle und zukünftige Einflüsse, die auf das Individuum einwirken können.²¹⁴ An dieser Stelle soll die Betonung jedoch auf

²¹³ Denzau, A. T. / North, D. C. (1994): Shared Mental Models. Ideologies and Institutions, in: *Kyklos*, Vol. 47, S. 3-31, hier S. 3-4.

²¹⁴ Eine solche Einteilung käme der klassischen ökonomischen Denkweise insofern nahe, als dass zukünftige Faktoren wie Risiko oder Unsicherheit, aber auch die Abdis-

den sozialen, psychologischen und kulturellen Einflussfaktoren liegen. Diesen Überlegungen folgend ließe sich dann in immanent-kognitive Beschränkungen, exogen-situative und soziokulturelle Frames unterscheiden.

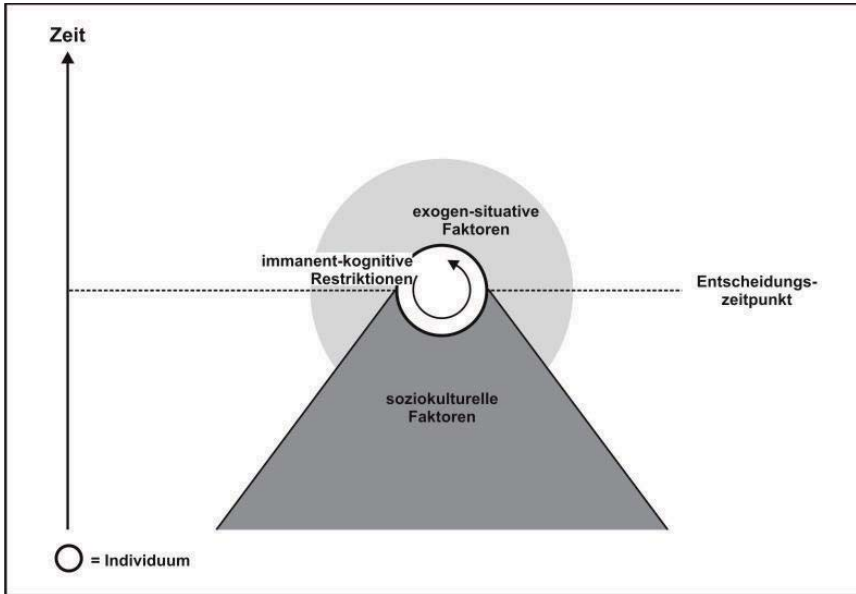


Abb. 13: Taxonomie der Einflussfaktoren auf die Realitätsperzeption
(Quelle: eigene Darstellung)

Die *immanent-kognitiven Einflüsse* beziehen sich auf die Restriktionen, denen die menschliche Informationsverarbeitung unterliegt. Hierunter fallen insbesondere jene Einschränkungen, die die Kapazität der Datenverarbeitung betreffen. Das heißt, die vielfach akzeptierte Erkenntnis, dass selbst bei vollständiger Information kaum effiziente Entscheidungen zu erwarten sind, da die überwältigende Menge der zur Verfügung stehenden Informationen nicht verarbeitet werden kann. Letztlich kommt diese Kapazitätsrestriktion den Erkenntnissen der Informationsökonomie nahe, die Entscheidungen unter begrenzter Information der Akteure zu analysieren sucht. Der eigentliche Grund für die mangelnde Information – Kosten der Informationsbeschaffung oder vollständige Information aber begrenzte Kapazität zu deren Verarbeitung – ist für das

kontierung potenzieller Erträge schon immer in den Entscheidungsprozess eingeflossen sind. Vergangene Ereignisse, wie z. B. *sunk costs*, werden dagegen als nicht entscheidungsrelevant klassifiziert – eine psychologisch höchst fragwürdige Vorgehensweise. Insgesamt gibt es aber zumindest eine Tendenz der temporalen Klassifizierung.

Analyseergebnis zunächst nicht von Belang. Festzustellen ist, dass „a trade-off exists between cognitive effort and judgemental accuracy“.²¹⁵

Zudem hat vor allem die experimentelle Ökonomie in den vergangenen Jahren zahlreiche sog. Anomalien der menschlichen Informationsverarbeitung aufgedeckt.²¹⁶ Als Anomalien lassen sich die Ergebnisse der Experimente jedoch nur gemessen am Referenzstatus der vollständigen Rationalität erkennen. Da eine ganze Reihe der neueren Erkenntnisse zum Entscheidungsverhalten eher auf systematische denn auf spontane Fehlinterpretationen hinweist, muss wohl eher von einer Unzulänglichkeit der bisherigen Modelle ausgegangen werden als von nicht erklärbaren Anomalien.

Die immanent-kognitiven Restriktionen sollen im Folgenden nicht näher thematisiert werden. Besonders im Bereich der psychologischen bzw. kognitionspsychologischen und experimentell ökonomischen Forschung liegen hier eine ganze Reihe Arbeiten vor, die die Weite des Problemfeldes verdeutlichen. So fasst Conlisk die Diskussion treffend wie folgt zusammen:

Hundreds of studies ... have been done, ... There is a mountain of experiments in which people: display intransitivity; misunderstand statistical independence; mistake random data for patterned data and vice versa; fail to appreciate law of large number effects; fail to recognize statistical dominance; make errors in updating probabilities on the basis of new information; understate the significance of given sample sizes; fail to understand covariation for even the simplest 2x2 contingency tables; make false inferences about causality; ignore relevant information; use irrelevant information (as sunk cost fallacies); exaggerate the importance of vivid over pallid evidence; exaggerate the ex ante probability of a random event which has already occurred; display overconfidence in judgement relative to evidence; exaggerate confirming over disconfirming evidence relative to initial beliefs; give answers that are highly sensitive to logically irrelevant changes in questions; do redundant and ambiguous test to confirm an hypothesis at the expense of decisive test to disconfirm; make frequent errors in deductive reasoning tasks such as syllogisms; place higher value on an opportunity if an experimenter rigs it to the ‚status quo‘ opportunity; fail to discount future consistently; fail to adjust repeated choices to accommodate intertemporal connections; ...²¹⁷

²¹⁵ Pitz, G. F. / Sachs, N. J. (1984): Judgement and Decision: Theory and Application, in: Annual Review of Psychology, Vol. 35, S. 139-163, hier S. 152.

²¹⁶ Die Zahl der von Psychologen und Ökonomen durchgeführten Experimente ist so groß, dass bereits eine ganze Reihe zusammenfassender Metaanalysen vorgenommen wurden. Eine Zusammenfassung des Forschungsstandes findet sich etwa in Tversky, A. / Thaler, R. H. (1990): Anomalies: Preference Reversals, in Journal of Economic Perspectives, Vol. 4, S. 201-211; sowie Kahneman, D. / Slovic, P. / Tversky, A. (1982): Judgement under uncertainty: Heuristics and biases, Cambridge, darüber hinaus sei verwiesen auf den Überblick in Earl, P. E. (1990): Economics and Psychology: A Survey, in The Economic Journal, Vol. 100, S. 718-755 und Rabin, M. (1998): Psychology and Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36, S. 11-46.

²¹⁷ Conlisk, J. (1996): Why Bounded Rationality, in: Journal of Economic Literature, Vol. 34, S. 669-700, hier S. 670.

Zu den *exogen-situativen Einflussfaktoren*²¹⁸ zählen alle informativen Einflüsse der Umwelt in der Entscheidungssituation bzw. in der Phase der Entscheidungsvorbereitung (Informationssuche). Im Allgemeinen wird in der ökonomischen Theorie zunächst vorausgesetzt, dass die Art der Präsentation der Informationen keinen Einfluss auf deren kognitive Verarbeitung und damit letztlich die Entscheidungsfindung hat.²¹⁹ Demgegenüber zeigen Ergebnisse der psychologischen und soziologischen Forschung jedoch, dass der Einbettung der Informationen in die jeweilige Entscheidungssituation essenzielle Bedeutung zukommt.²²⁰ Das Phänomen der Rahmung entscheidungsrelevanter Informationen durch externe Einflüsse (Platzierung neben anderen Informationen, sprachliche Darstellung, etc.) wird als Framing bezeichnet.²²¹ Die verschiedenen Wirkungsrichtungen solcher Frames konnten in einer ganzen Reihe experimenteller Untersuchungen aufgezeigt werden.²²²

²¹⁸ Genauer müsste diese Kategorie exogen-situationsspezifisch initiierte Einflussfaktoren heißen, da es sich hier um von außen angetragene Interpretationsschemata handelt, die aufgrund der immanent-kognitiven Restriktionen der Individuen ganz bestimmte Auswirkungen haben. So sind etwa die beschriebenen Frames grundsätzlich das Resultat einer situationsspezifischen Präsentation der jeweiligen Informationen in bestimmten Ereignis- oder Interpretationszusammenhängen, die eigentliche Fehlleistung ist dann jedoch wiederum den immanent-kognitiven Restriktionen zuzuordnen, da es den Individuen nicht gelingt, die Informationen aus der Präsentationssituation herauszulösen und neutral zu bewerten. Insofern spielt der spezifische Kontext eine bedeutende Rolle und ist gleichsam Auslöser einer bestimmten Kategorie von kognitiven Restriktionen, die durch ihn initiiert werden.

²¹⁹ Hierbei handelt es sich um eine der vier fundamentalen Annahmen der in der gesamten Ökonomie angewandten Erwartungsnutzentheorie und letztlich der gesamten Mikroökonomie: das Prinzip der Invarianz oder Konsistenz. Diese Annahme fordert, dass die Präferenz für eine zu wählende Option unabhängig von der Beschreibung, respektive Umschreibung dieser Option in der Entscheidungssituation sein muss. Dieses auf J. Hicks und R. G. D. Allen zurückgehende Axiom fordert, dass Konsistenz (bzw. Transitivität) derart gilt, dass: für $X^1 > X^2$ und $X^2 > X^3$ dann auch gilt $X^1 > X^3$ – dies muss unabhängig von der jeweiligen Präsentation der Alternativen (X^1 bis X^3) der Fall sein. Vgl. zu den axiomatischen Voraussetzungen der mikroökonomischen Theorie z. B. Schumann, J. (1992): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 6. Aufl., Berlin, S. 83 ff.

²²⁰ Vgl. Schuman, H. (1991): Context Effects: State of the Past/State of the Art, in: Schwarz, N. / Sudman, S. (Hrsg.): Context Effects in Social and Psychological Research, New York, 1991, S. 5-20, hier S. 7 ff.

²²¹ Die Terminologie des „framing“ bzw. des „frames“ von Informationen geht letztlich auf Goffman (1974) zurück. Sie bezeichnet die „schemata of interpretation“, welche die durch das Individuum aufgenommenen Informationen erst in einen sinnbezogenen Kontext stellen (Goffman, E. (1974): Frame Analysis, Cambridge, S. 21). Die Eingliederung der Informationen in die eigene Erfahrungswelt hängt somit entscheidend mit dem Frame zusammen, in dem das Individuum die Informationen aufgenommen hat.

²²² Vgl. hierzu etwa Levin, I. P. / Schneider, S. L. / Gaeth, G. J. (1998): All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects, in: Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 76, S. 149-188, die einen einordnenden Überblick geben.

Der inzwischen umfangreichen Literatur zu Entstehung und Einfluss der verschiedenen *framing*-Effekte kann an dieser Stelle nicht in ihrer Gänze Rechnung getragen werden.²²³ Daher soll exemplarisch ein – auch in der Ökonomie – besonders wichtiger Ansatz beleuchtet werden: die Prospect Theory.²²⁴ Diese aus der Kritik am klassischen Modell des Erwartungsnutzens hervorgegangene Theorie berücksichtigt explizit das Phänomen des Framings von Entscheidungssituationen.²²⁵ Demnach lässt sich die Entscheidungsfindung in zwei aufeinanderfolgende Phasen gliedern. In einem ersten Schritt findet zunächst eine Analyse des Entscheidungsproblems und der zur Verfügung stehenden Alternativen statt, in der Frames für die einzelnen Optionen festgelegt werden. Diese Frames lassen sich dabei u. a. auf die Präsentation der jeweiligen Alternativen zurückführen.²²⁶ Erst in einem zweiten Schritt werden die – jetzt gleichsam gerahmten – Alternativen bewertet und dann ausgewählt. Grundsätzlich weisen Kahneman und Tversky dabei auf die Bedeutung der ersten Phase hin. Entscheidungen werden nicht absolut, sondern im Hinblick auf einen bestimmten neutralen Referenzpunkt bewertet. Folglich ist also nicht der Betrag des Gewinn- bzw. Nutzenzuwachses (oder Verlusts), sondern die wahrgenommene Veränderung vom betrachteten Referenzpunkt von Bedeutung. Entscheidend ist, dass die jeweilige Darstellung der Alternativen als Gewinn- oder Verlustop-

²²³ An dieser Stelle sei nur auf das wohl bekannteste und am besten analysierte Beispiel einer Rahmung der Entscheidungssituation verwiesen: Das *Asian Disease*-Problem. Dabei werden die Probanden mit folgender Situation konfrontiert, zu der jeweils zwei *frames* (positiv und negativ) mit zwei alternativen Lösungen vorliegen. Das Problem gestaltet sich wie folgt: Im Rahmen einer Epidemie werden nach verlässlichen Schätzungen 600 Menschen umkommen, zur Bekämpfung der Krankheit stehen zwei alternative Strategien zur Verfügung. Positiver Frame: 1. Bei der Umsetzung von Programm A werden 200 Menschen gerettet werden können sowie 2. Bei Programm B werden mit einer Wahrscheinlichkeit von einem Drittel alle 600 gerettet und mit einer Wahrscheinlichkeit von zwei Dritteln keiner. Negativer Frame: 1. Bei Programm A werden 400 Menschen getötet werden sowie 2. bei Programm B werden mit einer Wahrscheinlichkeit von einem Drittel alle 600 gerettet und mit einer Wahrscheinlichkeit von zwei Dritteln keiner. Obwohl bei näherer Betrachtung die jeweiligen Alternativen sowohl des positiven, wie auch des negativen Frames die exakt gleichen Konsequenzen haben werden, wird die Entscheidungssituation von den beteiligten Probanden unterschiedlich wahrgenommen. Im Falle des positiven Frames entscheidet sich die überwiegende Mehrheit für Programm A, wohingegen sich im Fall des negativen Frames der Großteil für Programm B ausspricht. Dieses Entscheidungsverhalten ist insofern inkonsistent, als dass der einzige Unterschied in den Alternativen die positive (200 Überlebende) bzw. die negative (400 Tote) Formulierung ist. Vgl. hierzu Kahneman, D. (2003): Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, in *American Economic Review*, Vol. 93, S. 1449-1475, hier S. 1458 ff.

²²⁴ Vgl. Kahneman, Tversky (1979).

²²⁵ Vgl. Tversky, A. / Kahneman, D. (1981): The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, in: *Science*, Vol. 211, S. 453-461, hier S. 456 ff.

²²⁶ Vgl. Tversky, A. / Kahneman, D. (1986): Rational Choice and the Framing of Decisions, in: *Journal of Business*, Vol. 59, S. 251-278, hier S. 257 ff.

tion das Verhalten der Akteure beeinflusst bzw. sogar dominiert.²²⁷ Diese handeln in der Erwartung drohender Verluste risikofreudig, bei potenziellen Gewinnen risikoavers – ein von Kahneman und Tversky als „*loss aversion*“ bezeichnetes Phänomen.²²⁸ Zudem werden Nutzeneinbußen oder Verluste als deutlich negativeres Erlebnis eingestuft als ein gleich großer Nutzenzuwachs bzw. Gewinn als positiv empfunden wird.²²⁹ Zusammenfassend lassen sich diese Ergebnisse der Prospect Theory in Abb. 14 darstellen.

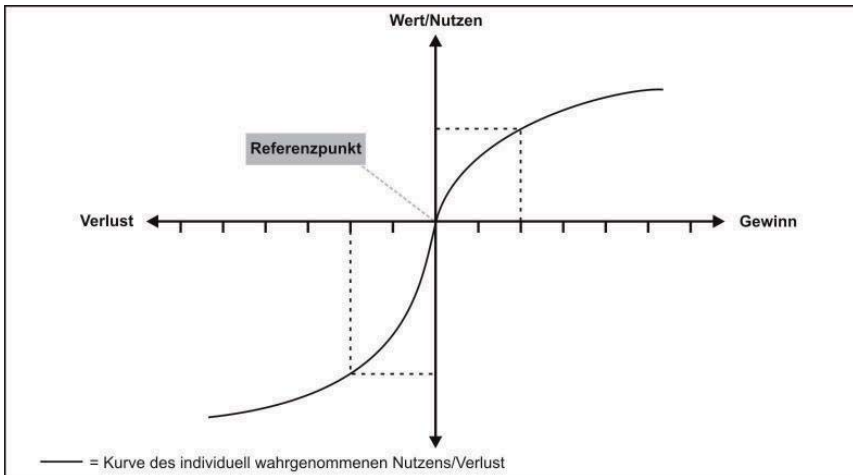


Abb. 14: Framing Effekte und individuelle Nutzenerwartung
(Quelle: Kahneman/Tversky, 1979; verändert)

Obwohl es der Prospect Theory gelingt, eine eindeutige Wirkungsrichtung einiger Frames herauszuarbeiten, liegt eine allgemeine Theorie zur Wirkung des Framings von Entscheidungssituationen noch nicht vor. Gerade aufgrund der situativ-prägenden Eigenschaften ist es nur in sehr begrenztem Maße möglich, das Phänomen des Framings in eine allgemeine Theorie des Entscheidungsverhaltens einzubringen. Dennoch steht außer Frage, dass ein umfassendes Modell der *bounded rationality* diese Einflüsse auf die Wahrnehmung, Selektion und Verarbeitung von Informationen berücksichtigen muss. In einem ersten Zugriff wäre es etwa denkbar, eine grundlegende Kategorisierung von Entscheidungssituationen und den ihnen zu Grunde liegenden Frames zu erstellen. Die Verlust-Aversion Kahneman und Tverskys kann hier als ein Baustein dienen.

²²⁷ Bazerman, M. H. (1984): 334 ff.

²²⁸ Tversky, A. / Kahneman, D. (1986): S. 258.

²²⁹ Vgl. Kahneman / D., Knetsch, J. L. / Thaler, R. H. (1991): Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, S. 193-206, hier S. 200.

Im Folgenden soll zunächst nicht näher auf die exogen-situativen Faktoren eingegangen werden, auch wenn sie an dieser Stelle keinesfalls erschöpfend behandelt werden konnten. Vielmehr liegt der Fokus der weiteren Analyse auf potenziellen sozialen Einflüssen der Entscheidungsfindung im Rahmen einer *bounded rationality*.²³⁰

Neben den bereits erwähnten Faktoren müssen *soziokulturelle Einflüsse* – im weitesten Sinne – und damit das soziale Umfeld als prägende Faktoren der Perzeption verstanden werden. Dies gilt insofern im doppelten Sinne, als dass zunächst die institutionellen Arrangements – ökonomischer wie sozialer Art – eine gewisse Vorstrukturierung der Umwelt an sich und damit der Informationsübermittlung bewirken. Zum anderen wird das Individuum innerhalb seiner spezifischen Umwelt sozialisiert, so dass sich formelle und informelle Normen sowie Wertsysteme einprägen und gleichsam prädisponierte Frames darstellen.²³¹ So weist Oakley darauf hin, dass

[the] study of individual agents' mind and behaviour cannot be complete without reference to the social situation in which it occurs.²³²

Insgesamt hat auch Williamson – wie oben gezeigt – im Rahmen der frühen Ansätze zur Transaktionskostentheorie die Bedeutung der sozialen Umwelt auf die Entscheidungsfindung zu erfassen gesucht und sie durch eine zusätzliche Verhaltensannahme, die von ihm als *atmosphere* bezeichnet wurde, in sein Modell eingebaut.²³³ Im Verlauf der weiteren Entwicklung der Transaktionskostentheorie und der NIÖ ist die Annahme einer die Transaktionsabläufe und deren vertragliche Gestaltung beeinflussenden sozialen Atmosphäre jedoch nicht weiter aufgegriffen worden.²³⁴

²³⁰ Demnach soll hier implizit der Prognose Colemans gefolgt werden, der die Einführung einer sozialen Strukturkomponente in die ökonomische Theorie für weitaus sinnvoller erachtet als die weitere Verbesserung der einfachen kognitionspsychologischen Grundlagen der Rationalitätsannahme. Vgl. Coleman, J. S. (1986): Psychological Structure and Social Structure in Economic Models, in: Journal of Business, Vol. 59, S. 365-369, hier S. 368 f.

²³¹ „The cultural heritage provides a means of reducing the divergence in the mental models that people in a society have and also constitutes a means for intergenerational transfer of unifying perceptions.“ Denzau / North (1994): S. 15.

²³² Oakley, A. (2002): Reconstructing Economic Theory, Northampton, S. 162.

²³³ Williamson folgend ist *atmosphere* ein „quasimoral involvement among the parties“ (Williamson (1975): S. 38), das das Verhalten der Akteure im Rahmen einer Transaktionsbeziehung beeinflusst und ihre Affinität zu opportunistischen Entscheidungen einschränkt. Rückblickend hat sich gezeigt, dass *atmosphere* die einzige Verhaltensannahme in der Transaktionskostentheorie war, die in den späteren Weiterentwicklungen von Williamson nicht wieder aufgenommen wurde. Vgl. dazu auch Kapitel C.III.

²³⁴ Dies ist insofern verwunderlich, als dass die besondere Bedeutung von kulturellen und sozialen Faktoren zur Schaffung einer guten „Transaktionsatmosphäre“ schon relativ lange bekannt war. So schreibt etwa Atkins bereits 1932: „[E]conomic generalization

Letztlich haben die soziale Umwelt im Allgemeinen und die ökonomischen Institutionen im Besonderen entscheidenden Einfluss auf die Perzeption von Informationen und bieten Anhaltspunkte für den Fortgang des Entscheidungsfindungsprozesses.²³⁵ Es ist davon auszugehen, dass die Sozialisation, die Summe der Erfahrungen und bereits getätigten Investitionen – auch in Sozialkapital – eine Strukturierung der potenziell möglichen Handlungen vorwegnehmen, so dass der einzelne Akteur aufgrund einer gleichsam individuellen Pfadabhängigkeit nur gewisse Handlungsoptionen in Betracht zieht. Abbildung 15 versucht einen graphischen Überblick über das Konzept dieser individuellen Pfadabhängigkeit zu geben.

Demnach reduzieren die Prägung durch Sozialisation und Erfahrungslernen,²³⁶ aber auch die bisher entstandenen *sunk costs* und die inhärente Tendenz zur Imitation der Entscheidung anderer Mitglieder der Gruppe den potenziellen Entscheidungsmöglichkeitenraum (EMR). Die letztendlich vom Individuum wahrgenommenen Handlungsoptionen liegen dann innerhalb des realisierten EMR. Dieser wird nicht nur vom „Schatten der Vergangenheit“ eingeschränkt, sondern reicht darüber hinaus nur begrenzte Zeit in die Zukunft. Der „Schatten der Zukunft“²³⁷ ist folglich nicht so dominant wie in der ökonomischen Theorie vorausgesetzt, in der er allein von Diskontierungsfaktoren beschränkt wird. Es ist anzunehmen, dass jenseits einer gewissen Schwelle Handlungsoptionen nicht mehr einbezogen werden, da ihr *pay-off* – auch bei günstiger Diskontierung – in einer zeitlich zu weit entfernten Periode eintritt.

should specify limits of culture and time to which they apply ... it is the task of the economist to study the sources of conflict of interest in the existing social structure as an integral factor rather than some diverging from the hypothetical norm.“ (*Kiekhoefer*, W. H. et al. (1932): Institutional economics, in: American Economic Review, Vol. 22, S. 105-116, hier S. 111.) Es muss daher offen bleiben, warum diese theoretische Idee zunächst nicht weiter verfolgt wurde.

²³⁵ Dies gilt insofern, als dass institutionelle Arrangements “influence and simplify the way we think and act, what we observe, how we interpret what we observe, our standards of evaluation...“. *Brunsson*, N. / *Olsen*, J. P. (1993): The Reforming Organization, London, S. 21.

²³⁶ Vgl. hierzu *Denzau* / *North* (1994), die auf die besondere Bedeutung der Kultur verweisen.

²³⁷ Zum „Schatten der Zukunft“ in der ökonomischen Theorie vgl. *Güth*, W. / *Kliemt*, H. / *Napel*, S. (2000): Wie Du mir, so ich Dir! – Ökonomische Theorie und Experiment am Beispiel der Reziprozität, Diskussionspapier, Vorläufige Version, S. 2 ff.

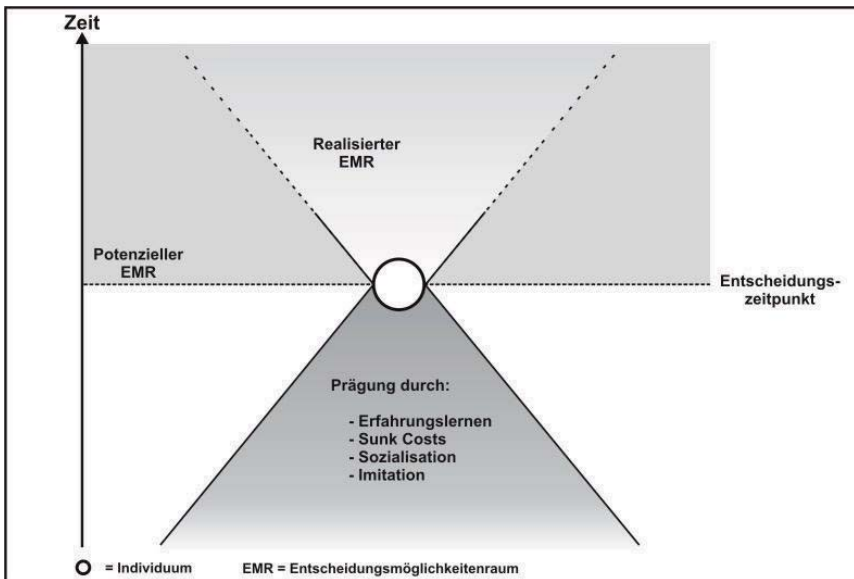


Abb. 15: Soziokulturelle Einflussfaktoren auf die Entscheidungsfindung
(Quelle: Eigene Darstellung)

Insgesamt lässt sich aus den Überlegungen ableiten, dass *bounded rationality* als allgemein angewandtes Prinzip der NIO die eigentlichen Einflussfaktoren der Entscheidungsfindung ausblendet, stark simplifizierenden Charakter besitzt und in seinen Auswirkungen zu kurz greift. Die hier aufgeschlüsselten Einflussfaktoren auf die Perception der Umwelt und damit letztlich auf die Entscheidungsfindung werden einem umfassenderen Begriff der *bounded rationality* – in seiner eher konstruktivistischen Auslegung – gerecht. Neben den immanent-kognitiven und exogen-situativen Einflüssen wurden hier besonders die soziokulturellen Faktoren betont. Die Modellierung dieser Einflüsse scheint besonders bedeutend und am ehesten modelltheoretisch zugänglich.²³⁸ Im Folgenden soll daher die Verknüpfung der individuellen Rationalität mit dem sozialen und institutionellen Kontext der Entscheidungssituation näher betrachtet werden. Dabei soll aufgezeigt werden, dass die Einschränkungen, denen die Rationalität aller ökonomischen Akteure unterliegt, durch Strukturen in ihrer Umwelt kompensiert werden können. Ein Fokus der Analyse soll darauf gerichtet sein, inwieweit es den Akteuren gelingt, solche entscheidungsunterstützenden Strukturen in ihrer Umwelt selbst zu kreieren.

²³⁸ Vgl. Coleman (1986): S. 368.

V. Socially Embedded Rationality: Strukturalistische Einbindung in den sozialen Kontext als Modell einer Eingeschränkten Rationalität

Ein wesentlicher und prägender Faktor der (beschränkten) Rationalität ist neben anderen die Einbindung und die Beeinflussung des Entscheidenden sowie des Entscheidungsprozesses in und durch die soziale und institutionelle Umwelt. So konstatieren etwa Hertwig et al. in Bezug auf den kognitiven Entscheidungsprozess:

Because humans have always lived in groups (e.g. families, clans, tribes), it is very likely, that social environments played a major role in shaping the human mind. Until recently, this possibility has largely been overlooked in research on human decision making.²³⁹

Es ist also nötig, die Rationalität, die hinter den Entscheidungen der Individuen steht, nicht losgelöst zu betrachten, sondern diese, wann immer möglich, mit dem sozioökonomischen Kontext zu relativieren.²⁴⁰ Der Pionier der Rationalitätsforschung, Simon, hat bereits früh die besondere Bedeutung des Umfeldes für die Analyse der Rationalität erkannt. Er schreibt:

Human rational behavior is shaped by a scissors whose two blades are the structure of task environments and the computational capabilities of the actor.²⁴¹

Die moderne Ökonomie – hier neben der Transaktionskostentheorie im Allgemeinen und der NIÖ im Besonderen auch die Experimentelle Ökonomie – hat sich vorrangig an der einen Schneide der Schere abgearbeitet.²⁴² Die kognitiven Restriktionen, denen die Akteure unterliegen, sind – mehr oder weniger treffend – in der *bounded rationality* auf der einen und der Aufdeckung sog. Anomalien auf der anderen Seite aufgearbeitet und vergleichsweise gut dokumentiert. Demgegenüber ist die andere – und ebenso wichtige – Schneide kaum

²³⁹ Hertwig, R. / Hoffrage, U. / Martignon, L. (1999): Quick Estimation – Letting the environment do the work, in: Gigerenzer, G. / Todd, P. M. (Hrsg.): Simple Heuristics That Make Us Smart, New York, 1999, S. 209-234, hier S. 218.

²⁴⁰ Darüber hinaus weist Simon darauf hin, dass der überwiegende Anteil der Informationen nicht von den Akteuren selbst akquiriert wird und das eigene Erfahrungen eine eher untergeordnete Bedeutung haben: „... we do what we do because we have learned from those who surround us, not from our own experience ... because (a) social influences will generally give us advice ... and (b) the information on which this advice is based is far better than the information we could gather independently.“ Simon, H. (1993): Altruism and Economics, in: American Economic Review, Vol. 83, S. 156-161, hier S. 157.

²⁴¹ Simon, H. (1990): Invariants of human behavior, in: Annual Review of Psychology, Vol. 41, S. 1-19, hier S. 7.

²⁴² Vgl. hierzu auch die Ausführungen zu den immanent-kognitiven und den situativen Restriktionen der Entscheidungsfindung im vorangegangenen Kapitel.

bearbeitet.²⁴³ Die von Granovetter²⁴⁴ beschriebene soziale Einbettung der ökonomischen Aktivitäten endet nämlich keineswegs bei der institutionellen Einbettung der Arbeitsteilung in einer Volkswirtschaft, sondern umfasst auch die Entscheidungsfindungsprozesse (und damit letztlich die Rationalität) jedes einzelnen Individuums. Diese Beobachtung kann letztlich als die konsequente Weiterentwicklung der Idee von Denzau und North interpretiert werden, die die Ausbildung kongruenter kognitiver Schemata als sozial-rationalen Lernprozess beschreiben, an dessen Ende sogenannte *shared mental models* stehen.²⁴⁵ Damit aber kann die Rationalität der Akteure endgültig nur in Verbindung mit der Umwelt, in der sie agieren, betrachtet werden: Zum einen bedingen Informationen in ihrem jeweiligen sozialen Kontext andere Resultate als auf einer abstrakten Ebene, zum anderen ergibt sich, unter der Prämisse beschränkter kognitiver Kapazität, durch die Vorstrukturierung der Umwelt mittels sozialer und ökonomischer Arrangements²⁴⁶ überhaupt erst die Möglichkeit zur Entscheidungsfindung:

By channelling choices into smaller sets of actions, an institution improves the ability to perceive the environment and to communicate. These benefits can then improve the ability of those involved in the institution to extract the potential gains from exchange or cooperation in production.²⁴⁷

Es zeigt sich, dass der Optimierungsansatz der Transaktionskostentheorie und der NIO zwar mathematisch elegant und modelltheoretisch attraktiv sein mag, letztlich aber kognitive Grenzen ausblendet. Zudem vernachlässigt er die Verknüpfung zwischen Rationalität und Umwelt. Die einzelnen Akteure sind, wie auch DiMaggio/Powell²⁴⁸ mit Bezug auf das von Karl Polyani und Mark Granovetter entwickelte (oben bereits erwähnte) Konzept der *embeddedness* ausführen, so in ihre soziale Umwelt eingebettet, dass sowohl die zur Verfü-

²⁴³ Vgl. hierzu die Kritik an der einseitigen Interpretation der *bounded rationality* und die Aufarbeitung der bereits immanent angelegten konstruktivistischen Elemente in Kapitel C. III. 1.

²⁴⁴ Vgl. Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: American Journal of Sociology, Vol. 91, S. 481-510.

²⁴⁵ Denzau, A. T. / North, D. C. (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: Kyklos, Vol. 47, S. 3-31.

²⁴⁶ Der Institutionenbegriff bei Denzau und North umfasst neben ökonomischen Institutionen explizit auch soziale Arrangements, Werte, Normen, kulturelle Dispositionen, Ideologien usw.

²⁴⁷ Denzau / North (1994): S. 12.

²⁴⁸ „...individuals do not choose freely ... Individuals face choices all the time, but in doing so they seek guidance from the experiences of others in comparable situations and reference standard obligation. ... Moreover, sociological institutionalists question whether individual choices and preferences can be properly understood outside the cultural and historical framework in which they are embedded.“ DiMaggio, P. / Powell, W. W. (1991): Introduction, in: Powell, W. W. / DiMaggio, P. (Hrsg.): The New Institutionalism in Organizational Analysis, Chicago, 1991, S. 1-38, hier S. 9 f.

gung stehenden möglichen Handlungsalternativen als auch das jeweilige Rationalitätskonzept selbst dadurch bestimmt werden. So weisen Dudley und Todd darauf hin, dass

Evidence is growing that humans do indeed make decisions in an ecologically rational manner, using as little information as possible and tailoring their information and option search to the structure available in the environment in which they are applied.²⁴⁹

Eine solche „*ecological rationality*“, Göhler und Kühn sprechen in diesem Zusammenhang von einer „kulturalistisch beschränkten ‚eingebetteten‘ Rationalität“²⁵⁰, bezeichnet damit einen weiteren Strang der Rationalitätsinterpretation (vgl. Abb. 16).²⁵¹

Eine Interpretation, wie die modelltheoretische Umsetzung und Implementierung einer *Socially Embedded Rationality* (SER) aussehen könnte und welche Modellierungen denkbar sind, soll im Folgenden näher dargestellt werden.

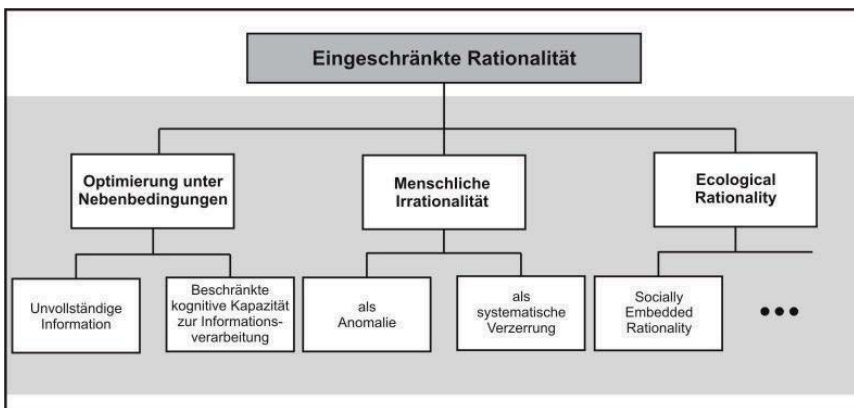


Abb. 16: Erweiterte Interpretationsstränge der bounded rationality
(Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Todd/Gigerenzer, 2003)

²⁴⁹ Dudley, T. / Todd, P. M. (2001): Making Good Decisions with Minimal Information: Simultaneous and Sequential Choice, in: Journal of Bioeconomics, Vol. 3, S. 195-215, hier S. 197.

²⁵⁰ Göhler, G. / Kühn, R. (1999): Institutionenökonomie, Neo-Institutionalismus und die Theorie politischer Institutionen, in: Edeling, T. / Jann, W. / Wagner, D. (Hrsg.): Institutionenökonomie und Neuer Institutionalismus. Überlegungen zur Organisationstheorie, Opladen, 1999, S. 17-42, hier S. 20.

²⁵¹ Neben der Interpretation als „Optimierung unter Nebenbedingungen“ und als „menschliche Irrationalität“, vgl. hierzu Abb. 12.

Ignorance Based Decision Making oder die Recognition-Heuristic

Die Bedeutung der Einbettung der Rationalität in die institutionelle Umwelt lässt sich anhand einer einfachen Entscheidungssituation verdeutlichen. Die unten dargestellte Heuristik zur Entscheidungsfindung unterscheidet sich dabei grundlegend von der ökonomischen Rationalitätsvorstellung und unterstreicht die Bedeutung der Einbettung der Entscheidungssituation in die sozioökonomischen Umfeldbedingungen. Zum einen bedienen sich die Individuen bei der Entscheidungsfindung nicht, wie die ökonomische Theorie suggeriert, eines Modells, das ihnen die Abbildung der Entscheidungssituation in vereinfachter Weise erlaubt, sondern vielmehr einer einfachen Heuristik. Diese verzichtet auf die imaginäre Bildung eines „laienhaften“ Modells und versucht stattdessen, aus den in der institutionellen Umwelt gespeicherten Informationen eine Entscheidung abzuleiten. Zum anderen verläuft die Informationssammlung in der Phase der Entscheidungsvorbereitung anders als vom ökonomischen Modell impliziert. Unkenntnis bestimmter Informationen wird nicht als Defizit interpretiert, sondern als integraler Teil des Entscheidungsprozesses. Ein Beispiel für die Funktionsweise einer solchen Heuristik und der zu Grunde liegenden kognitiven Prozesse bietet die sogenannte Recognition-Heuristic.

Die Funktionsweise der Recognition-Heuristic lässt sich am einfachsten Fall einer Entscheidung erläutern: der Wahl zwischen zwei zur Verfügung stehenden Optionen.²⁵² Abhängig von den vorhandenen Ressourcen kann diese Aufgabe auf verschiedene Arten gelöst werden.²⁵³ Grundsätzlich soll jedoch unterstellt werden, dass den Individuen weder unbeschränkte kognitive Fähigkeiten noch unbeschränkte Ressourcen zur Verfügung stehen und der zu wählende Entscheidungsmechanismus daher möglichst schlicht gestaltet sein soll. Die einfachste denkbare Entscheidungsregel – die keinen Ressourceneinsatz und nur minimale kognitive Fähigkeiten voraussetzt – lautet dabei „Wähle die Alternative, die dir zuvor schon begegnet ist“.²⁵⁴ Diese Heuristik würde also in jeder Entscheidungssituation immer die erinnerte bzw. wiedererkannte Option derjenigen vorziehen, die nicht bekannt ist. Es stellt sich jedoch die Frage, wie zielführend und valide eine solche Entscheidungsregel im Vergleich zu anderen im Ergebnis sein kann: Sind Situationen denkbar, in denen Nicht-Wissen In-

²⁵² Todd / Gigerenzer (2003): S. 155.

²⁵³ Vgl. hier auch Fußnote 170.

²⁵⁴ Diese Strategie ist auch evolutionär durchaus stabil und wird im Tierreich häufiger beobachtet. Am besten untersucht ist sie bei norwegischen Wildratten. Diese fressen Nahrung nur, wenn sie diese zuvor schon einmal an anderen Ratten gerochen haben. Die Präferenz für bereits bekannte (d. h. wiedererkannte) Nahrung gegenüber vollkommen neuer ist plausibel, erhöht sie doch die Überlebenswahrscheinlichkeit des einzelnen Individuums der Population. Vgl. Galef, B. G. Jr. (1987): Social influences on the identification of toxic foods by Norway rats, in: *Animal Learning and Behavior*, Vol. 19, S. 199-205.

formation vorzuziehen wäre, und wie relevant sind diese im Bezug auf ökonomisches Handeln?

- *Fallbeispiel 1: San Diego or San Antonio?*

In einem ersten Experiment zur Recognition-Heuristic wurde deutschen und amerikanischen Studenten folgende Frage gestellt: „Welche der beiden Städte hat mehr Einwohner: San Diego oder San Antonio?“ Alle Amerikaner kannten beide Städte, entschieden sich aber nur zu ca. zwei Drittel für die richtige Antwort San Diego.²⁵⁵ Demgegenüber beantworteten alle deutschen Befragten die Frage richtig.²⁵⁶ Das relative „Nicht-Wissen“ der deutschen Probanden verschaffte ihnen insofern einen Vorteil (*less-is-more-effect*²⁵⁷), als dass sie schlicht die Stadt wählten, von der sie zuvor schon einmal gehört hatten.

- *Fallbeispiel 2: Auswahl eines Investment-Portfolios*

Im Rahmen eines weiteren Experiments wurde die Recognition-Heuristic auf ihre Tragfähigkeit in einem marktlichen Umfeld getestet. Zu diesem Zweck wurden zufällig ausgewählte deutsche Probanden (Passanten, Innenstadt München) danach gefragt, welche der 500 Unternehmen des amerikanischen S&P 500 Index ihnen bekannt wären. In einem zweiten Schritt wurden die 10 Firmen mit den meisten Nennungen in ein Portfolio aufgenommen und die Entwicklung dieses Portfolios über einen Zeitraum von sechs Monaten verfolgt. In einem abschließenden Vergleich zwischen dem geltenden Marktindex und einem Portfolio amerikanischer Investmentexperten schloss das Portfolio der Münchener Passanten als Gewinner ab. Das nach der *Recognition-Heuristic* gebildete Investment entwickelte sich zudem besser als der Dow 30, dies gelang keinem weiteren Portfolio im Test.²⁵⁸ Auch hier schlägt das relative „Nicht-Wissen“ in Kombination mit einer einfachen Heuristik die „rationale“ Entscheidung der Experten.²⁵⁹

²⁵⁵ Goldstein, D. G. / Gigerenzer, G. (2002): Models of Ecological Rationality: The Recognition Heuristic, in: Psychological Review, Vol. 109, S. 75-90, hier S. 76ff.

²⁵⁶ Dieses zunächst kontra-intuitive Ergebnis konnte in diversen Experimenten bestätigt werden. So stellten Goldstein und Gigerenzer die amerikanischen Teilnehmer vor die Aufgabe, aus den ihnen vorgelegten Paaren deutscher Städte die bevölkerungsreichere auszuwählen. Vorgelegt wurden alle möglichen Paare der 30 größten deutschen Städte, insgesamt 435 Fragen. (Goldstein, D. G. / Gigerenzer, G. (1999): The Recognition Heuristic: How Ignorance Makes Us Smart, in: Gigerenzer, G. / Todd, P. M. (Hrsg.): Simple Heuristics That Make Us Smart, New York, 1999, S. 37-58, hier S. 50.)

²⁵⁷ Vgl. Todd, P. M. / Gigerenzer, G. (2000): Simple Heuristics That Make Us Smart, in: Behavioral and Brain Sciences, Vol. 23, S. 727-780, hier S. 733.

²⁵⁸ Zur genauen Versuchsanordnung und weiteren Ergebnissen vgl. Borges, B. et al. (1999): Can Ignorance Beat the Stock Market, in: Gigerenzer, G. / Todd, P. M. (Hrsg.): Simple Heuristics That Make Us Smart, New York, 1999, S 59-72.

²⁵⁹ Grundsätzlich sollen diese zwei Beispiele erfolgreicher Heuristiken nicht darüber hinweg täuschen, dass diese Entscheidungsfindungsmechanismen auch in die Irre führen

Es stellt sich die Frage, warum einfache Heuristiken wie die *Recognition-Heuristic* scheinbar selbst den Entscheidungen der Investmentexperten überlegen sind. Grundsätzlich gilt, dass Mangel an Information oder „Nicht-Wissen“ im Gegensatz zur ökonomischen Theorie nicht als Nachteil in der Entscheidungsfindung zu interpretieren ist, solange diese Unkenntnis Individuen zueigen ist, die in einem sozialen System eingebettet sind.²⁶⁰ Akteure im sozialen Feld können immer dann Vorteile aus ihrer Unkenntnis ziehen, wenn diese nicht zufällig in der Grundgesamtheit verteilt ist, sondern streng mit einem oder mehreren entscheidungsrelevanten Kriterien korreliert ist.^{261, 262} Wenn ein Individuum also auf die Einbettung in soziale Netzwerke oder andere Institutionen zurückgreifen kann, die Informationen vermitteln, so ist die Unkenntnis bestimmter Informationen (also das Ausbleiben der Wiedererkennung) nicht als Nachteil, sondern als integraler Bestandteil eines Modells der Entscheidungsfindung zu interpretieren. Die Akteure nehmen über Institutionen ihrer sozialen Umwelt Informationen auf (etwa die Erwähnung bestimmter US-amerikanischer Großstädte oder Unternehmen in den Medien) und entscheiden danach, ob ihnen die jeweilige Entscheidungsalternative vertraut ist. Die Häufigkeit der Konfrontation durch den jeweiligen Mediator muss dabei eng (positiv oder negativ) mit dem eigentlichen entscheidungsrelevanten Kriterium korreliert sein (Einwohnerzahl bzw. Erfolg der Firma). Ist dies der Fall, kann die Wiedererkennung als Ergebnis einer Surrogatkorrelation verstanden werden (vgl. auch Abb. 17).²⁶³ Medien berichten über (der Einwohnerzahl nach) große amerikanische Städte öfter als über kleinere. Die Wahrscheinlichkeit mit dem Namen ei-

können. Die ihnen zu Grunde liegenden einfachen Funktionsprinzipien sind häufig inkorrekt, so schreibt Todd, u. a.: „Simple heuristics are, by their very nature and by the nature of the uncertain world, often wrong, and often in systematic ways, ... The question is whether or not heuristics are more often wrong than other decision mechanisms that require more information and more computation. Our research has shown that this is often not the case – simple heuristics can match the performance of more complex mechanisms...“ (Todd, P. M., u. a. (2000): Ecological rationality and its contents, in: *Thinking and Reasoning*, Vol. 6, S. 375-384, hier S. 379.)

²⁶⁰ Hierbei ist mit „Nicht-Wissen“ keinesfalls das rationale Nicht-Wissen eines *homo-oeconomicus* der institutionellen Theorie gemeint, der aufgrund der Informationskosten bewusst auf Informationen verzichtet.

²⁶¹ Vgl. Goldstein / Gigerenzer (2002): S. 76.

²⁶² Der Unterscheidungsmechanismus in unbekannt und bekannt kann angeboren oder erlernt sein. Zumindest die Wiedererkennungsfähigkeit ist eine der leistungsfähigsten Merkmale der menschlichen Datenverarbeitung überhaupt: In umfangreichen Studien präsentierte Standing den Probanden 10.000 Bilder für jeweils 5 Sekunden. Zwei Tage später konnten die Teilnehmer konfrontiert mit 10.000 Paaren aus neuen und bereits präsentierten Fotos im Schnitt 8.300 der zuvor gesehenen Bilder identifizieren. (Standing, L. (1973): Learning 10.000 pictures, in: *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, Vol. 25, S. 207-222).

²⁶³ Die Richtung der Korrelation muss u. U. allerdings zunächst erlernt werden. (Vgl. Goldstein / Gigerenzer (1999): S. 41).

ner großen US-amerikanischen Stadt bereits konfrontiert worden zu sein, ist demnach höher. Es führt also im oben dargestellten Paarvergleich zu erfolgreichen Ergebnissen, allein die Stadt zu wählen, deren Wiedererkennungswert größer ist.

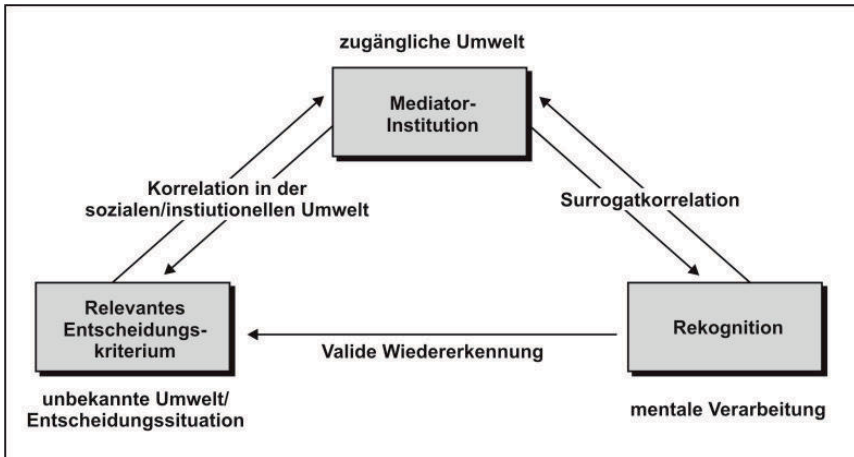


Abb. 17: Einbettung der Recognition-Heuristic

(Quelle: Goldstein/Gigerenzer, 2002 verändert)

In darauffolgenden Experimenten wurde die *Recognition-Heuristic* weiter ausgearbeitet, so dass neben der einfachen Wiedererkennung bestimmte zusätzliche Informationen mit in den Entscheidungsprozess eingehen. Dabei konnte kein linearer Zusammenhang von zunehmenden Informationen und Korrektheit der Entscheidung ermittelt werden, vielmehr wurde ein optimaler Grad an „Nicht-Wissen“ bzw. Unkenntnis festgestellt.²⁶⁴ Dieser erlaubte es den Probanden, neben den Informationen auch immer die oben beschriebene Heuristik einzusetzen. Sie schnitten dabei deutlich besser ab als Teilnehmer, denen mehr Informationen zur Verfügung standen.²⁶⁵ Diese Versuche deuten damit auf einen in der Psychologie schon lange bekannten Faktor hin. Die reine Masse an Informationen führt nicht zu besseren Resultaten, sondern verschlechtert die Qua-

²⁶⁴ Vgl. Dudley / Todd (2001): S. 213.

²⁶⁵ Die Weiterentwicklung der Recognition-Heuristic schließt neben der reinen Wiedererkennung zudem die Nutzung einiger weniger entscheidungsrelevanter Informationen mit ein. Zur sogenannten „Take The Best Heuristic“ und deren Ergebnissen vgl. Gigerenzer, G. / Goldstein, D. G. (1996): Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality, in: Psychological Review, Vol. 103, S. 650-669. Zum Vergleich der Validität und Effizienz dieser Heuristik mit der linearen und multiplen Regression vergleiche auch Czerlinski, J. / Gigerenzer, G. / Goldstein, D. G. (1999): How Good Are Simple Heuristics, in: Gigerenzer, G. / Todd, P. M. (Hrsg.): Simple Heuristics That Make Us Smart, New York, 1999, S. 97-118.

lität der Entscheidung. Es kommt zum *information overload*²⁶⁶ (vgl. Abb. 18).²⁶⁷

Die Einbettung der Entscheidungssituation in die soziale Umwelt der Individuen erlaubt es diesen nun, entscheidungsrelevante Informationen über die vorhandenen Surrogatkorrelationen aufzunehmen. Diese Schlüsselinformationen ermöglichen es ihnen, effiziente Entscheidungen trotz ihrer eingeschränkten kognitiven Kapazitäten zu treffen, da sie sich nicht in den Dschungel der Detailinformation hinab begeben, wie es das Modell der Eingeschränkten Rationalität postuliert. Dadurch das bestimmte soziale Arrangements hoch valide Schlüsselinformationen bereit stellen, wird „rationales“ Entscheiden angesichts einer überkomplexen Umwelt erst ermöglicht.

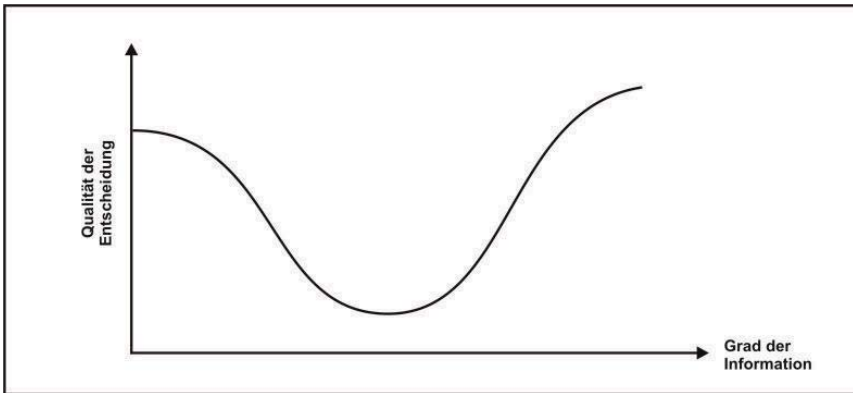


Abb. 18: Theorie des information overload
(Quelle: Eigene Darstellung)

Die in den Fallstudien vorgestellte einfache Entscheidungsheuristik zeigt demnach, dass die soziale Einbettung der Individuen nicht unterschätzt werden darf. Das bisherige Modell des vollkommen oder beschränkt rationalen *homo oeconomicus* vernachlässigt dessen soziale Integration in die institutionelle Umwelt und gelangt daher zu Fehlschlüssen in Bezug auf den Ressourcenauf-

²⁶⁶ Vgl. beispielhaft zur These des *information overload* Kroeber-Riel, W. (1987): Informationsüberlastung durch Massenmedien und Werbung in Deutschland, in: DBW, Vol. 47, S. 257-261.

²⁶⁷ So weist schon Simon darauf hin, dass nicht die Menge der vorhandenen Informationen die Entscheidungsqualität beeinflussen, sondern vielmehr die kognitiven Beschränkungen in der Verarbeitungskapazität. Diese erlaubt es häufig nicht, auch nur einen Bruchteil der – schon ohne ausgedehnte Suche – vorhandenen Informationen zu verarbeiten (vgl. Simon der „Mind as a Scarce Resource“ beschreibt, Simon (1978): S. 5 ff.).

wand und den Prozess der Entscheidungsfindung. So weisen Todd und Gigerenzer darauf hin, dass

we should consider how environments are constructed by decision makers living and acting in them, and how socially emergent patterns can interact with the heuristics of individuals.²⁶⁸

Insgesamt machen sowohl die Fallbeispiele als auch die weitere Analyse deutlich, dass einfachste Heuristiken – weit entfernt von Optimierungskonzepten – die soziale Struktur der Umwelt derart nutzen können, dass zielführende und valide Ergebnisse, auch bei geringer kognitiver Kapazität, zu erwarten sind. Benötigt wird also letztlich ein

fit between structural properties of the heuristic and the structure of the environment it is applied to.²⁶⁹

Diese Passung von Entscheidungskonzepten und Umweltbedingungen kann durch Sozialisation unbewusst weitergegeben, erlernt oder genetisch veranlagt sein. Individuen schließen sich also institutionellen Arrangements (sozialer wie ökonomischer Art) an oder entwickeln diese, um ihre kognitiven Fähigkeiten aufzuwerten und Entscheidungen überhaupt möglich zu machen.²⁷⁰ In Abbildung 19 sind diese Überlegungen noch einmal zusammengefasst.

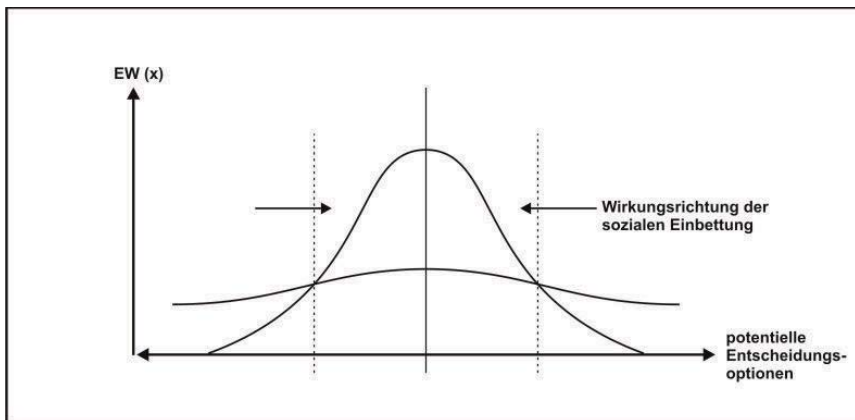


Abb. 19: Auswirkung der Socially Embedded Rationality (SER)

(Quelle: Eigene Darstellung)

Die Fülle an entscheidungsrelevanten Alternativen und den dazugehörigen Informationen wird durch die institutionellen Arrangements des sozialen Um-

²⁶⁸ Todd / Gigerenzer (2003): S. 162.

²⁶⁹ Martignon, L. / Hoffrage, U. (1999): Why does one reason decision making work?, in: Gigerenzer, G. / Todd, P. M. (Hrsg.): Simple Heuristics That Make Us Smart, New York, 1999, S. 119-140, hier S. 119-120.

²⁷⁰ Oakley (2002): S. 163.

feldes eingeschränkt. Dies ermöglicht eine Fokussierung auf die verbleibenden Handlungsoptionen, zu denen wiederum Erfahrungen im sozialen Umfeld vorliegen. So können Individuen im Rahmen der SER zielgerichtete „rationale“ Entscheidungen treffen. Schließlich liegen diese sogar relativ nahe am klassischen Optimierungsansatz, mit dem Unterschied, dass sich im Ergebnis allenfalls lokale Optima ergeben können. Modelltheoretisch lassen sich also weiterhin Optima betrachten, wenn auch nur lokaler Art und damit an den jeweiligen räumlichen und zeitlichen Kontext gebunden.²⁷¹ Unter der SER wird daher soll daher im Weiteren verstanden werden:

Socially Embedded Rationality

Modell einer individuellen Rationalität, das sowohl die kognitiven Restriktionen der Individuen anerkennt, als auch die Einbettung der Entscheidungssituation in den sozialen Kontext und die sich daraus ergebende Strukturierung und Komplexitätsreduktion (durch Schlüsselinformationen (Surrogatkorrelationen)) beachtet, die letztlich trotz restriktiver Bedingungen effizientes Entscheiden in Annäherung an das ökonomische Modell des Maximierens ermöglicht.

Soziale Systeme sind demnach in der Lage, ein konstantes Set von Optionen inklusive eines Großteils an zugehörigen Informationen zu liefern, derer sich die Individuen bedienen können. Durch diese Reduktion der Alternativen kann eine Vereinfachung und damit Handhabbarmachung der Entscheidungssituation erreicht werden. Es stellt sich mithin die Frage, wie solche sozialen Arrangements aussehen könnten, die es den Akteuren erlauben, im Rahmen einer SER zu handeln. Auf der einen Seite müssen sie flexibel genug sein, um den Anforderungen des sozialen und ökonomischen Austausches dienen zu können, ohne durch die potenzielle Fluktuation der Mitglieder oder die sich wandelnden Ansprüche zu erodieren. Auf der anderen Seite dürfen die inhärenten Strukturen dieser Arrangements dem kontinuierlichen Wandel der Umfeldbedingungen nicht zu stark unterworfen sein, um ihre handlungsleitende Funktion wahrnehmen zu können. Im Folgenden sind einige Beispiele aufgelistet, die sich als eben solche sozialen Arrangements auszeichnen könnten:

²⁷¹ So lässt sich etwa auch der jeweilige Kulturkreis im Sinne der SER betrachten: „[C]ulture (as a system of values and beliefs) can ... diminishing the problems of combinatorial explosion and the related problem of how to make an infinite number of possible decisions in real time ...“ Gigerenzer, G. / Selten, R. (2002): Rethinking Rationality, in: Gigerenzer, G. / Selten, R. (Hrsg.): Bounded Rationality – The Adaptive Toolbox, Cambridge, 2002, S. 1-12, hier S. 10. Damit reduziert das Wertesystem „Kultur“ eines der Grundprobleme des klassischen Rationalitätsmodells, das von Denzau und North wie folgt beschrieben wird: „A basic problem with this standard substantive rationality result is that the menu of choice is not know a priori by the chooser.“ (Denzau / North (1994): S. 21).

- **Old Guy-Netzwerke und Alumni-Verbindungen**

Eine erste Möglichkeit sind demnach latente Arrangements, die gleichsam im Hintergrund – jenseits des aktuell zu lösenden Koordinations- und Entscheidungsproblems – existieren. Das solche *Old Guy*-Netzwerke tatsächlich Einfluss auf die Strukturierung aktueller Transaktionsbeziehungen ausüben können, zeigt sich etwa anhand der französischen Elitehochschulen. Ausgehend von diesen Universitäten lassen sich Spuren sowohl in hohe Ränge der französischen Politik, als auch in die Spitzen der Wirtschaftsunternehmen verfolgen. Ähnliches gilt für die Netzwerke der amerikanischen Universität Harvard sowie der englischen Universitäten Oxford und Cambridge. Natürlich ist dieser Gedanke der Alumni-Verbindungen auch in Deutschland zu finden, wenngleich auch nicht in dieser Stärke.²⁷² Die Exklusivität der jeweiligen Hochschule in Kombination mit einer hervorragenden Ausbildung ermöglichen den Abgängern Spitzenpositionen in Politik und Wirtschaft. Gleichzeitig wird die gemeinsame Erfahrung zur Grundlage eines weiten sozialen Netzwerks, im Rahmen dessen persönlicher Kontakt nicht unbedingt nötig ist. Vielmehr dient der Besuch dieser Bildungseinrichtungen als Surrogatkorrelation, die eine potenzielle Transaktionsbeziehung stark simplifiziert.

- **Supply Chains und Wertschöpfungsnetzwerke**

Der Zusammenschluss von Unternehmen zu weitreichenden Kooperationen gilt als eine der Erfolgsstrategien des Managements der neunziger Jahre.²⁷³ Im Rahmen des *Supply Chain Managements* bilden sich vertikale Unternehmenskooperationen über verschiedene Stufen der Wertschöpfungskette, strategische Netzwerke. Denkbar sind beispielsweise sogenannte *Value Added Partnerships*, die eine Reduktion der Wertschöpfungstiefe unter Absicherung der ausgelagerten Bereiche erlauben. Darüber hinaus kann man vor allem in der Lebensmittelwirtschaft Wertschöpfungsnetzwerke zur Qualitätssicherung sowie zur Einhaltung der staatlich geforderten *track-* und *traceability* finden (z. B. QS-System in Deutschland). Die komparativen Vorteile für die beteiligten Unternehmen ergeben sich dabei nicht nur aus der Kostenersparnis durch verbesserte Informations- und Warenströme, vielmehr kann über das im Netzwerk gebundene Vertrauen weitergehendes

²⁷² So kann z. B. die empirische Studie von Blume und Fromm die hohe Bedeutung von persönlichen Beziehungen und Alumni-Verbindungen für den Wissenstransfer zwischen deutschen Universitäten und der Wirtschaft nachweisen (Vgl. Blume, L. / Fromm, O. (2000): Wissenstransfer zwischen Universitäten und regionaler Wirtschaft: Eine empirische Untersuchung am Beispiel der Universität Gesamthochschule Kassel, in: DIW – Vierteljahresheft zur Wirtschaftsforschung, 1/2000, S. 109-123).

²⁷³ Vgl. Reiß, M. (1998): Mythos Netzwerkorganisation, in: zfo, Vol. 67, S. 224-229, hier S. 224f. sowie Sydow, J. (1995): Netzwerkorganisation, in: WiSt, H. 12/95, S. 629-633, hier S. 629.

Kooperationspotenzial erschlossen werden. Funktionstüchtige Verbünde können sich nur dann etablieren, wenn neben der technischen Seite auch die soziale Komponente der wechselseitigen Kommunikation übereinstimmt.²⁷⁴ Neben dem involvierten Vertrauen und den bestehenden Zielharmonien stabilisiert ein gemeinsames Normen- und Wertegefüge diese Netzwerke.

• Lokale industrielle Cluster

Trotz einer immer weiter fortschreitenden Tendenz zur Globalisierung lassen sich in der Organisation industrieller Strukturen lokale Bindungskräfte identifizieren, die zu sogenannten räumlichen Clustern führen.²⁷⁵ Beispielhaft wären hier etwa bestimmte Distrikte in Nordostitalien („Drittes Italien“), das Silikon Valley oder die Region Vechta/Kloppenburg zu nennen. Insgesamt zeigt sich, dass es starke Tendenzen in unterschiedlichen Industrien gibt, lokal konzentrierte Zentren zu bilden. Klassische Erklärungsansätze zum Vorkommen von natürlichen Ressourcen, günstige Infrastruktur sowie Marktnähe und niedrige Transportkosten greifen zu kurz, um dieses Phänomen zu erklären. Vielmehr stellen neue Forschungsarbeiten – aus verschiedenen Bereichen von der Neuen Institutionenökonomie, der Industrieökonomik über die New Economic Geography bis hin zur Soziologie – auf andere Variablen ab.²⁷⁶ Räumliche Nähe fördert demnach vor allem den Austausch von Ideen und Erfahrungen, erleichtert die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen und das Knüpfen von kooperativen Netzwerken.²⁷⁷ So können kongruente Handlungsmuster geschaffen werden, die den Austausch zwischen den Unternehmen erleichtern. Insgesamt deuten diese ersten Ergebnisse des noch relativ jungen Forschungsgebiet auf die besondere Bedeutung der Ballung von hochspezialisierten Individuen hin, die über das gemeinsame soziale Umfeld eine gemeinsame Prägung erfahren und in ständigem Austausch stehen.

²⁷⁴ Vgl. *Diederer*, P. (2004): Co-Ordination Mechanisms in Chains and Networks, in: Campus, T., et al. (Hrsg.): Chains and Networks – Bridging Theory and Practice, Den Haag, S. 33-47, hier S. 46.

²⁷⁵ Als lokale industrielle Cluster werden Strukturen bezeichnet, „wenn eine räumliche Konzentration branchenspezifischer Aktivitäten vorliegt, die durch lokale Wechselwirkungen zwischen Firmen und deren Umfeld verursacht wird.“ (*Witt*, U. (2001): Lokale Industrielle Cluster, in: Jahrbuch MPG 2001, S. 820-824 S. 822, als PDF unter http://www.mpg.de/pdf/jahrbuch_2001/jahrbuch2001_819_824.pdf.

²⁷⁶ Vgl. auch *Doeringer*, P. / *Terkla*, D. (1995): Why Do Industries Cluster?, in: Staber, U. H. (Hrsg.): Business Networks: Prospects for Regional Development, Berlin, S. 175-189.

²⁷⁷ Vgl. *Weik* (2001): S. 821.

• Homogene Clubs

Ein weiteres Beispiel solcher sozialer Institutionen mit hoher ökonomischer Bedeutung sind (homogene) Clubs.²⁷⁸ Der Grundgedanke der Clubtheorie stammt von James Buchanan, der die Einteilung der Güter in rein privat und rein öffentlich weiter differenzieren wollte.²⁷⁹ Zu den privaten Gütern auf der einen und den öffentlichen Gütern auf der anderen Seite stellte er die Clubgüter, die als Hybridform Eigenschaften beider Pole in sich vereinen. Besondere Relevanz für die hier durchgeführte Analyse ergibt sich dabei aus der Tatsache, dass zur Erstellung eines Clubgutes ein – namensgebender – Club, also der freie Zusammenschluss von individuellen Akteuren nötig ist.²⁸⁰ Neben den klassischen Formen wie etwa einem Golf-Club der seinen Mitgliedern den Platz zur Verfügung stellt, können auch Gewerkschaften oder Parteien als Clubs verstanden werden.²⁸¹ Grundsätzlich sind diese freiwilligen Zusammenschlüsse privater Personen neben dem eigentlichen ökonomischen Ziel charakterisiert durch weitgehende soziale Homogenität ihrer Mitglieder. Durch eine weitreichende Zielharmonie und eine gemeinsame Verankerung in kongruenten Werten, Normen, Religionen oder Ideologien erreichen sie eine tragfähige Selbststabilisierung. Diese Einbettung der Clubs in das soziale Umfeld der handelnden Akteure beschreibt der zuerst von Granovetter ausgearbeitete Ansatz der *social embeddedness*.²⁸² Demnach sind soziale Beziehungen nicht getrennt voneinander zu betrachten, sondern vielmehr als umfassendes Beziehungsnetzwerk zu verstehen. Insofern ist die Unterscheidung in rein ökonomisch motivierte Transaktionsbeziehungen und rein sozial motivierte (Freundschafts-, Bekanntschafts- und Verwandtschafts-)Beziehungen künstlich. Vielmehr bewegen sich die Akteure in einem Netzwerk, in dem sie die Einzelbeziehungen von Fall zu Fall unterschiedlich ausnutzen. Ökonomische Transaktionen stellen in diesem Verständnis keinen Sonderfall dar, sondern sind in das soziale Umfeld eingebunden. Als Konsequenz aus dieser Analyse folgt, dass sich auf der einen

²⁷⁸ Vgl. hierzu Buchanan, J. M. (1965): An Economic Theory of Clubs, in: *Economica*, Vol. 32, S. 1-14.

²⁷⁹ Buchanan (1965): 3 ff.

²⁸⁰ Die erstellten Clubgüter können dabei vom Bau eines Swimming-Pools über gemeinsame Ideologien bis zur Bereitstellung von Rechtssicherheit reichen. Sandler und Tschirhart (1980) definieren Clubs daher auch als „a voluntary group deriving mutual benefit from sharing one or more of the following: production costs, the members' characteristics, or a good characterized by excludable benefits.“ Sandler, T. / Tschirhart, J. (1980): The Economic Theory of Clubs: An Evaluative Survey, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 18, S. 1481-1521, hier S. 1482.

²⁸¹ Wobei der Golf-Club neben der sportlichen Aktivität natürlich eine beinahe sprichwörtliche Bedeutung für die Anbahnung und den Abschluss von Geschäfts-transaktionen hat.

²⁸² Vgl. Granovetter (1985).

Seite ökonomisch sinnvolle Transaktionen aufgrund sozialer Beweggründe verbieten, auf der anderen Seite Transaktionen, die unter rein ökonomischen Gesichtspunkten (etwa aufgrund prohibitiv hoher Transaktionskosten) nicht möglich wären, durchführbar werden.

Diese Beispiele zeigen die vielfältigen Ansatzpunkte, die sich aus den Überlegungen zum Modell einer *Socially Embedded Rationality* ergeben. Im Folgenden soll eines der Beispiele näher untersucht werden, die homogenen Clubs. Im Rahmen der SER wären diese Clubs als integraler Bestandteil des (ökonomischen) Handelns und Entscheidens der Akteure zu betrachten: Für die angeschlossenen Individuen ergibt sich über verschiedene Mechanismen der Selbstbindung und der *social embeddedness* eine Reduktion der Entscheidungsunsicherheit. Sie ermöglichen die Reduktion der Handlungsalternativen (und der damit verbundenen Informationen) auf ein spezielles *evoked set*²⁸³ von Individuen, mit denen im Weiteren Transaktionen abgewickelt werden können.²⁸⁴ Zum einen liegen innerhalb des Clubs gleiche Deutungsmuster und Normen vor, die Prognosesicherheit schaffen und so den eigentlichen kognitiven Entscheidungsprozess vereinfachen. Zum anderen beschränken sie schlicht die Anzahl der Alternativen, die im Entscheidungsprozess Beachtung finden. Grundsätzlich reduziert sich die zu treffende Entscheidung zunächst auf die grundsätzliche Frage, ob und welche weiteren Akteure in den Club gelangen sollen. Im Rahmen der sozialen Einbettung wird diese Entscheidung weiter vereinfacht, indem häufig nur solche Individuen in den Club aufgenommen werden, die innerhalb des Clubs einen Fürsprecher haben. Letztlich geht es also um die Wahl, ob ein weiteres Individuum in das bevorzugte (soziale) *evoked set* aufgenommen werden soll oder nicht. Ist diese Entscheidung gefallen, können auch weitere Transaktionen über und mit dem neuen Mitglied abgewickelt werden.

Neben simplen Entscheidungsheuristiken, die die Struktur der sozialen Umwelt ausnutzen, um mit wenigen Informationen *best practice*-Lösungen zu entwerfen, spielt also die soziale Struktur der Umwelt an sich eine bedeutende Rolle. Letztlich werden die Heuristiken einer SER – im Speziellen die Surrogatkorrelationen – durch informelle und formelle Arrangements wie Clubs beeinflusst, da diese die institutionellen Mediatoren darstellen. Resultat einer implementierten SER wäre daher, viel stärker als bisher das Umfeld der handelnden Wirtschaftsakteure auf vorstrukturierte soziale *evoked sets* zu prüfen. Im

²⁸³ Zur Konzeption des *evoked set* im Marketing vgl. Kroeber-Riel, W. / Weinberg, P. (1996): Konsumetenverhalten, 6. völlig überarb. Aufl., München, S. 375.

²⁸⁴ So stellt Coleman im Rahmen seiner Untersuchungen zusammenfassend fest: „...there often seems to be a relatively stable structure that develops among trading partners so that for any exchange each party in the market considers only a small set of trading partners among those potentially available.“ Coleman (1986): S. 368.

Folgendes soll daher analysiert werden, wie tragfähig das Konzept einer strukturalistischen Einbettung der Entscheidungsfindung in den sozialen Kontext ist.

Aus der bisherigen theoretischen Analyse, den aufgezeigten Konsequenzen und den vorgebrachten Überlegungen zu einem Lösungsansatz im Rahmen einer *Socially Embedded Rationality* lassen sich drei Basishypothesen ableiten:

- **H₁:** Gemäß der SER werden sich Individuen zur Kompensation ihrer kognitiven Restriktionen innerhalb sozialer Arrangements – die theoretisch als homogene Clubs beschrieben werden können – organisieren (erste Konsequenz der SER). Diese können zu ökonomischen Zwecken genutzt werden, sind primär aber nicht ökonomisch motiviert, sondern folgen inhärenten-sozialen
- **H₂:** Die primär soziale Fundierung verleiht diesen Clubs, über das potenziell ökonomische Moment hinaus, selbststabilisierenden Eigenschaften.
- **H₃:** Die SER impliziert, dass die Konstitution dieser sozialen Arrangements es den angeschlossenen Individuen erlaubt, ökonomische Transaktionen durchzuführen, die jenseits dieser Institutionen – aufgrund der kognitiven Restriktionen und der damit verbundenen prohibitiv hohen Transaktionskostenbelastung – nicht realisierbar wären (zweite Konsequenz der SER).

Im Vordergrund der Fallstudienanalyse soll die Überprüfung der generierten Hypothesen stehen. Darüber hinaus stellt sich anschließend die Frage, welche Rückschlüsse aus den Ergebnissen für die Transaktionskostentheorie im Allgemeinen und ihre Verhaltensannahmen im Speziellen zu ziehen sind.

D. Ökonomie im Nexus der sozialwissenschaftlichen Forschung: Fallstudien zur Socially Embedded Rationality

I. Zur Anwendung der SER: homogene Clubs als sozioökonomische Institutionen

Akteure handeln unter der Last einer allenfalls eingeschränkten Rationalität, deren konstruktivistische Züge eine gleichsam objektive Erkenntnis der Welt verhindern. Die Restriktionen, die den handelnden Akteuren durch ihre kognitive Unzulänglichkeit auferlegt werden, zwingt sie, auf andere Problemlösungsstrategien zurückzugreifen: Die in der (neo-)klassischen und auch in der Transaktionskostentheorie favorisierte Idee einer (mathematischen) Maximierung des eigenen Nutzens ist obsolet geworden. Individuen entscheiden gemäß ihrer Erfahrung, gemäß Heuristiken und situativer Zwänge. Es zeigt sich jedoch auch, dass trotz der individuellen Konstruktion der Realität durch die Individuen und damit zwangsläufig auch der Konstruktion der jeweiligen Entscheidungssituation gemeinsame Handlungsmuster beobachtet werden können (eine Notwendigkeit, um überhaupt eine Theorie der Wahlhandlung und damit letztlich eine Transaktionskostentheorie postulieren zu können). Diese übereinstimmenden Handlungsmuster ergeben sich durch die Einbettung der eigenen Handlungen in soziale und institutionelle Arrangements, also in Organisationen, wie etwa die Unternehmung. Wie im vorherigen Kapitel dargelegt wurde, mildert diese soziale Einbettung der Eingeschränkten Rationalität die Auswirkungen der kognitiven Restriktionen. Erst durch die SER werden optimierende und damit letztlich zielführende Handlungen überhaupt möglich.

In der ökonomischen Interaktion lassen sich nun verschiedene institutionelle Arrangements unterscheiden. Neben den formellen Institutionen, wie der Unternehmung, werden die Handlungen der Individuen verstärkt auch durch informelle Institutionen geprägt, deren handlungsleitende Funktion die Eingeschränkte Rationalität der Akteure kompensiert. Sie können als (evolutionär) entstandene Institutionen verstanden werden, die es den Individuen ermöglichen, komplexe Entscheidungen im Angesicht einer unsicheren Umwelt und ihrer eingeschränkten Rationalität zu treffen. Grundsätzlich geht es um eine Vereinfachung der Wahlentscheidung und eine Reduktion des Risikos bzw. der Unsicherheit in der Entscheidungssituation. Eine Form dieser informellen Institutionen sind Netzwerke und Clubs. Sie stellen insofern eine Besonderheit dar, als dass sie sowohl aus sozialen als auch aus handfest ökonomischen Beweggründen heraus etabliert werden. Häufig ist eine strikte Trennung kaum möglich.

Nachfolgend sollen einige dieser Club-Arrangements näher analysiert und in ihrer jeweiligen sozialen Entscheidungsumgebung untersucht werden. Insgesamt sollen drei Fallstudien vorgestellt werden:

1. Das *hawala*-Finanzsystem

Im Rahmen dieser Fallstudie wird ein jahrhundertealtes arabisches Finanzsystem vorgestellt, das bis zur heutigen Zeit einen Großteil des Finanzvolumens in den Ländern des Nahen Ostens kanalisiert. Das System ist insofern relevant, als dass es sich an seiner Basis auf kleine, sozial eng verbundene Gruppen stützt und so einen Transfer von Finanzmitteln erst möglich macht. Die Überweisungen erfolgen dann im Rückgriff auf ein übergeordnetes System und können – jenseits des aktiven Handlungs- und Entscheidungsraums des einzelnen Individuums – in beinahe jedes Zielland getätigt werden.

2. Chinesische *guanxi*-Netzwerke

Die Fallstudie stellt ein im chinesischen Alltagsleben omni-präses institutionelles Arrangement dar. In einer von der formellen Rechtsordnung nur unzureichend durchdrungenen Umwelt stellt dieses Club-Arrangement für seine Mitglieder die Durchsetzung ihrer Ansprüche im Rahmen des Clubs sicher. Über ein personengebundenes Kontroll- und Sanktionssystem ist es so möglich, stabile Geschäftsbeziehungen zu etablieren. Die Netzwerke umfassen dabei häufig auch Akteure aus dem staatlichen oder semi-staatlichen Sektor. Dies führt dazu, dass in der aktuellen Situation ein verstärkter Missbrauch der *guanxi*-Netzwerke für korrupte Transaktionen zu verzeichnen ist. Es wird deutlich, dass die Beharrungstendenzen solcher informellen institutionellen Arrangements außerordentlich hoch sind. Trotz der negativen Implikationen dieses Clubs ist eine Ablösung durch formelle Institutionen ausgesprochen langwierig. Die Strukturierung der sozialen Umwelt durch den Club, die den Akteuren eine effiziente Transaktionsdurchführung erst ermöglicht, stellt nun einen bedeutenden Hinderungsgrund für die weitere Entwicklung dar.

3. Öko-Anbauverbände

Das Fallbeispiel der Öko-Anbauverbände zeigt auf, in welchem Rahmen Clubs entstehen, welche Anpassungsprozesse sie durchlaufen und wann sie in neuen Arrangements aufgehen. Die ursprüngliche Gründungsinitiative geht dabei auf die Kompensation der individuellen Informationsasymmetrie zurück, die einer Markterschließung grundsätzlich entgegen steht. Die notwendigen Kontrollmaßnahmen zur Gewährleistung der umfassenden ökologischen Produktion übersteigen das Koordinationsvermögen der einzelnen Individuen. Erst in der Form des Clubs kann es ihnen gelingen, das Qualitätsmanagement entlang der gesamten Kette zu gewährleisten. Die soziale Kontrolle kompensiert in diesem Fall den Mangel eines ausgeprägten Monitoringsystems und verhindert effizient opportunistisches Verhalten. Der

Informationsbedarf kann so auf ein verarbeitbares Niveau reduziert werden. Allerdings zeigt sich, dass institutionelle Innovationen – in diesem Fall die Einführung der EU-Ökoverordnung inklusive staatlicher Kontroll- und Monitoring-Anstrengungen – denkbar sind, die die ursprüngliche Club-Lösung obsolet werden lassen, da sie das Individuum entlasten.

Die Fallstudien beschränken sich bewusst nicht auf einen Wirtschafts- oder Kulturraum, sondern sind vielmehr übergreifend angelegt. Dies ist insofern wichtig, als dass so gezeigt werden kann, dass es sich bei Clubs oder Netzwerken durchaus nicht um die spezielle Disposition eines ökonomischen oder kulturellen Zielkreises handelt. Die Tendenz zur Etablierung kleiner, mehr oder weniger geschlossener Gruppen scheint ein generelles Charakteristikum sozialen und ökonomischen Handels zu sein. Diese Verquickung der motivationalen Handlungsebene setzt dementsprechend einen offenen Umgang mit der ökonomischen Theorie voraus. Eine Analyse auf Basis der Neoklassik würde kaum, eine auf Grundlage der NIÖ nur bedingt zum Erfolg führen.

II. Fallbeispiel *hawala*: Transaktionsabwicklung im sozialen Netz

1. Das *hawala*-Finanzsystem

Das *hawala*-System²⁸⁵ ist ein bislang weitgehend im Verborgenen existierendes, weltumspannendes Finanzsystem, das durch die Untersuchungen nach den Terroranschlägen auf die USA am 11. September 2001 in das Licht des öffentlichen Interesses gerückt wurde. Die international ermittelnden Geheimdienste der verschiedenen involvierten Staaten konnten sehr schnell offen legen, dass die verantwortlichen Terrorgruppen sich das *hawala*-Finanzsystem nutzbar gemacht haben. Dabei steht hinter *hawala* viel mehr als allein ein Instrument zur Finanzierung des internationalen Terrorismus. Es handelt sich um ein System zur Sicherung von Transaktionen innerhalb sozialer Netzwerke, jenseits der Durchsetzungsgewalt dritter Institutionen. In der folgenden Fallstudie soll zunächst die allgemeine Funktionsweise des islamischen *hawala*-Finanzsystems, dessen historischer Ursprung und seine gegenwärtige Verbrei-

²⁸⁵ Für eine erste Annäherung an den Themenkomplex der *hawala*-Netzwerke im Rahmen der Finanzierung des internationalen Terrorismus vgl. Schramm, M. / Taube, M. (2002): Ordnungsprinzipien der supranationalen Transaktionssicherung im islamischen *hawala*-Finanzsystem, Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Gerhard Mercator Universität Duisburg, Nr. 286, Duisburg sowie Schramm, M. / Taube, M. (2003): Evolution and institutional foundation of the *hawala* financial system, in: International Review of Financial Analysis (IRFA), Vol. 12, S. 405-420.

tung dargestellt werden. Hierauf aufbauend werden dann Ordnungsprinzipien und die Einbindung (*embeddedness*) in den sozioökonomischen Kontext islamischer Religionsgemeinschaften untersucht. Es zeigt sich, dass das *hawala*-System im Kern einen in sich geschlossenen homogenen Club darstellt, der den Individuen die Abwicklung von Transaktionen jenseits des eigenen Handlungshorizonts ermöglicht.

2. Evolution des *hawala*-Systems – einige empirische Fakten

a) Historische Wurzeln des *hawala*-Finanzsystems

Der aus dem Arabischen stammende Begriff *hawala* lässt sich mit Zahlungsanweisung oder Schuldüberweisung übersetzen, hat aber in Hindi auch die Bedeutung von Vertrauen. Als finanztechnischer Terminus kann wohl die Schuldüberweisung, etwa vergleichbar mit der römischen *delegation debiti*, als treffendste Übersetzung verstanden werden.²⁸⁶ Als Rechtsinstitut findet sich *hawala* bereits in einer der ersten systematischen Darstellungen des islamischen Rechts durch den hanafitischen Rechtsgelehrten Abu Bakr b. Mas'ud al-Kasani im Jahre 1327. In seiner ursprünglichen Form diente *hawala* zur einfachen Delegation einer Zahlung bzw. der Überschreibung von Schuldforderungen, wobei die verschiedenen islamischen Rechtstraditionen allerdings durchaus unterschiedliche Vertragsparameter festgelegt hatten.²⁸⁷ Im Grundprinzip gestaltete sich die Transaktion wie folgt:

Die Person X ist verschuldet bei der Person Y, welche selbst wiederum der Person Z einen entsprechenden Geldbetrag schuldig ist. Im Zuge der *hawala*-Transaktion überträgt nun Y seine Forderung gegenüber X an Z. Für X und Z ändert sich hierdurch die Identität des Geschäftspartners, nicht jedoch der Wert der Verbindlichkeiten respektive Forderungen. Y aber hat durch diese Transaktion ihre Forderungen und Verbindlichkeiten saldiert und scheidet aus dieser ökonomischen Interaktionskette aus.

Auf diesem Grundprinzip basierend und die Tatsache ausnutzend, dass eine derartige Schuldübertragung auch erfolgen konnte, wenn die Akteure sich an unterschiedlichen Standorten aufhielten, entwickelte sich aus dieser ursprünglichen Ausprägung von *hawala* im Verlauf der Zeit ein komplexes Vertragsgeflecht zur – in regionaler Hinsicht uneingeschränkten – Überweisung von

²⁸⁶ Vgl. Spies, O. (1972): Arabische Quellenbeiträge zum Rechtsinstitut der Delegation, Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaften einschließlich der ethnologischen Rechtsforschung, Bd. 73, S. 17-47, S. 1 f.

²⁸⁷ Für eine Diskussion der unterschiedlichen Ausgestaltungsmöglichkeiten von *hawala* in verschiedenen islamischen Rechtsschulen siehe Ray, N. D. (1997): The Medieval Islamic System Of Credit And Banking: Legal And Historical Considerations, in: Arab Law Quarterly, Vol. 12, S. 43-91, S. 60-65.

Geldbeträgen.²⁸⁸ In diesem Zuge veränderte sich der Charakter von *hawala* als eine ursprünglich lediglich der Reduzierung von Kosten der technischen Transaktionsabwicklung dienenden Institution zu einem Arrangement, das auch zur Senkung von Unsicherheiten und Risiken der (grenzübergreifenden) Geschäftstätigkeit eingesetzt werden kann. Das *hawala*-Finanzsystem hat also letztlich seine Wurzeln in der frühmittelalterlichen Handelsgesellschaft des Vorderen und Mittleren Orients; einer Gesellschaft, die durch eine Vielzahl institutioneller Unwägbarkeiten geprägt war. Die ökonomischen Akteure agierten in einem Umfeld, das entweder durch die vollständige Abwesenheit formaler Ordnungssysteme gekennzeichnet war oder aber formale Ordnungs- und Rechtssysteme aufwies, die unzureichend spezifiziert waren, um den Regelungsbedarf komplexer Geschäftstransaktionen zu befriedigen. Nicht zuletzt wurde die Ordnung schaffende Funktion bestehender formaler Rechtssysteme durch die Unberechenbarkeit und Korruptierbarkeit der diese Ordnungssysteme umsetzenden Personen kompromittiert. Die Geschäftsleute standen somit vor dem Problem, dass

the state as an institution that enforces contracts and property rights and provides public goods poses a dilemma: A state with sufficient coercive power to do these things also has the power to withhold protection or confiscate private wealth.²⁸⁹

Die ökonomische Interaktion erfolgte in einer Umwelt, die sich durch die Koexistenz kleinerer, zum überwiegenden Teil stammesrechtlich geprägter Gebiete kennzeichnete, welche unter dem Zeichen des Islam lediglich lose miteinander verbunden waren. Das heißt, der Radius von Transaktionen, innerhalb dessen die Geschäfte unter dem Schuttschirm ein und des selben protektiven Gemeinwesens ausgeführt werden konnten, war vergleichsweise gering. Über diesen Radius hinausgreifende Transaktionen waren mit der konstitutionellen Unsicherheit rechtsraumübergreifender Transaktionen behaftet,²⁹⁰ die lediglich durch die allgemeine Anerkennung der Wertvorstellungen des Koran und der *sharia* als – zumindest moralisch – verpflichtendes Gesetzeswerk gemildert wurde.²⁹¹

²⁸⁸ So hat der moderne Avalkredit seinen Namen von *hawala* übernommen, ist heute in seiner Funktionsweise jedoch von diesem deutlich verschieden.

²⁸⁹ Greif, A. / Milgrom, P. / Weingast, B. R. (1994): Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild, in: The Journal of Political Economy, Vol. 102, S. 745-776, hier S. 745 f.

²⁹⁰ Schmidt-Trenz, H.-J. (1990): Außenhandel und Territorialität des Rechts: Grundlagen einer neuen Institutionenökonomik des Außenhandels, in: Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik, Bd. 104, Baden Baden, 1990, S. 235.

²⁹¹ Zur besonderen Bedeutung der zu Grunde liegenden sozialen und religiösen Einflüsse auch auf die Vertreter einer theoretischen Islamischen Ökonomik vgl. Gärber, A. (1992): Islam, finanzielle Infrastruktur und wirtschaftliche Entwicklung, Frankfurt u. a., 1992, S. 26 ff.

Die ökonomischen Transaktionen wurde des Weiteren durch einen anhaltenden Mangel an Zahlungsmitteln behindert. Die weithin gültigen Silbermünzen waren aufgrund einer nur unzureichenden Bereitstellung von Münzsilber nicht ubiquitär zugänglich.²⁹² Einer durch diese Geldknappheit induzierten Stagnation ökonomischer Interaktionsprozesse konnte durch eine extensive Nutzung von Barter-Geschäften im intra- wie im interregionalen Handel entgegengewirkt werden.²⁹³ Da eine solche Naturaltauschwirtschaft aber naturgemäß ein hohes Maß an Inflexibilität aufweist, mussten neue Wege der Verrechnung gefunden werden. Der durch diese Problemstellung angeregte Suchprozess nach neuen institutionellen Lösungen des Koordinationsproblems ökonomischer Interaktion wurde durch die Weisungen des Koran zur Ausgestaltung des wirtschaftlichen Lebens entscheidend beeinflusst. Insbesondere das im Koran festgeschriebene Zinsverbot – die *riba*²⁹⁴ – hat die Ausgestaltung des islamischen Finanzwesens bis heute geprägt.²⁹⁵ Dieses Zinsverbot erzwingt institutionelle Lösungen des Koordinationsproblems ökonomischer Interaktion, die sich

²⁹² Vgl. Labib, S. Y. (1969): Capitalism in Medieval Islam, in: The Journal of Economic History, Vol. 29, S. 76-96, hier S. 89 ff.

²⁹³ Vgl. Inalcik, H. (1969): Capital Formation in the Ottoman Empire, in: Journal of Economic History, Vol. 29, S. 97-140, hier S. 107 ff.

²⁹⁴ Im Koran wird *riba* als einer der schwersten Sünden eines gläubigen Moslems angeprangert und strengstens verboten. Die genaue Definition der *riba* ist jedoch problematisch: Unklar ist, ob das *riba*-Verbot sich schon allein auf das Zinsnehmen bezieht – wie es die meisten Interpretationen verstehen – oder nur auf das Verbot eines unverhältnismäßig hohen Wucherzinses zielt. Vgl. Amereller, F. (1995): Hintergründe des „Islamic Banking“, Schriften zum Internationalen Recht, Bd. 71, Berlin, 1995, S. 44-59.

²⁹⁵ Die Ratio, die zu dem ursprünglichen Zinsverbot führte, – einem Phänomen, das in zahlreichen Gesellschaften existiert und auch im christlichen Kulturkreis lange Bestand hatte – liegt in der Besonderheit prämoderner Gesellschaften begründet, in denen kein Individuum sicher sein konnte, nicht irgendwann in Existenznot zu geraten und auf die Unterstützung Dritter angewiesen zu sein. Wie Posner zeigt: „The obligation of sharing with kinsmen is not the only device by which primitive society, lacking formal insurance contracts or public substitutes therefore, provides hunger insurance for its members. Generosity – toward other members of one’s village or band as well as toward kinsmen – is a more highly valued trait in primitive than in modern society and the reason appears to be that it is a substitute for formal insurance. [...] The insurance perspective may also help to explain why some primitive societies do not allow interest to be charged on a loan. A ‘loan’ in primitive society is often just the counterpart to the payment of an insurance claim in modern society – it is the insurer’s fulfillment of his contractual undertaking and to allow interest would change the nature of transaction.“ Posner, R. A. (1980): A Theory Of Primitive Society, With Special Reference To Law, in: Journal of Law and Economics, Vol. 23, 1980, S. 1-53, hier S. 14-15. Das bis heute fortbestehende Zinsverbot müsste vor diesem Hintergrund als ein Atavismus längst überwundener Umweltbedingungen gesellschaftlichen Zusammenlebens interpretiert werden. Dies schließt natürlich nicht aus, dass es mittlerweile neue Funktionen übernommen hat. Diese könnten z.B. im Bereich des *signalling*, also der Identifikations erleichterung, liegen. Carr, J. L. / Landa, J. T. (1983): The Economics Of Symbols, Clan Names, And Religion, in: The Journal of Legal Studies, Vol. 12, 1983, S. 135-156, hier S. 153 f.

grundlegend von denen moderner marktwirtschaftlich ausgerichteter Wirtschaftsordnungen unterscheiden.²⁹⁶ Im Lauf der Zeit ist so ein umfassender Satz von Institutionen entstanden,²⁹⁷ der heute unter dem Begriff „Islamic Banking“ zusammengefasst wird. In der mittelalterlichen Kaufmannschaft avancierten schließlich die verschiedensten Formen von Verkäufen mit verzögerten Zahlungen sowie Wechselgeschäfte zu den gebräuchlichsten Instrumenten des Zahlungsverkehrs.²⁹⁸ Letztlich etablierte sich in diesem Prozess als ein leistungsfähiges institutionelles Arrangement das *hawala*-System. Der Geldtransfer innerhalb der heute existierenden *hawala*-Finanznetzwerke gestaltet sich dabei nach dem in Abbildung 20 dargestellten Prinzip.

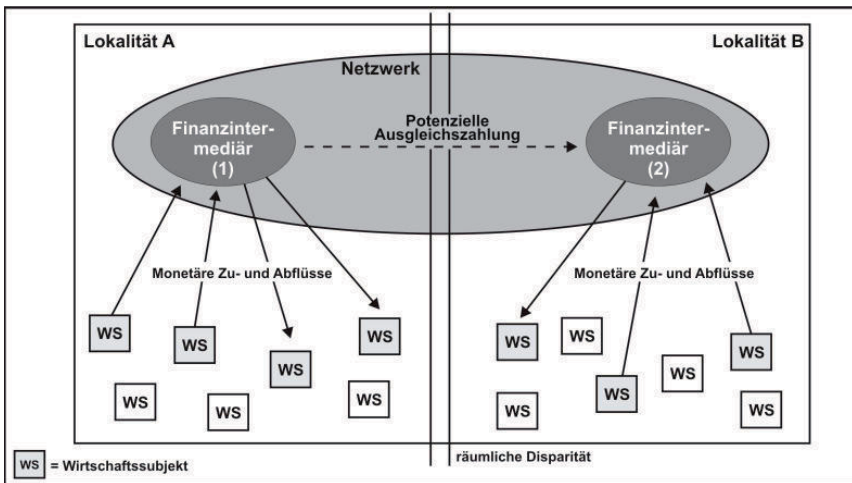


Abb. 20: Grundschemata des hawala-Finanzsystems
(Quelle: Eigene Darstellung)

Anmerkung: Die hier und in den folgenden Abbildungen 21 und 22 angesprochene räumliche Disparität kann sich auf zwei benachbarte Dörfer oder zwei Bezirke einer Großstadt beziehen, genauso gut aber auch interkontinentale Dimensionen von mehreren 1000 km annehmen.

²⁹⁶ Eine weitere Einschränkung der institutionellen Lösungsmöglichkeiten ergibt sich aus dem Verbot von *garar* (Risiko, Unsicherheit). Dieses untersagt Kaufverträge, bei denen die Übergabe des Kaufgegenstandes von in der Zukunft liegenden Faktoren abhängig ist, die weder der Käufer noch der Verkäufer beeinflussen können (vgl. *Gärber* (1992): S. 64 ff.). Durch diese Auflage werden Termingeschäfte und zahlreiche institutionelle Innovationen aus dem Bereich der Finanzderivate aus dem Ordnungszusammenhang der Islamischen Ökonomie ausgeschlossen.

²⁹⁷ Zu nennen sind hier v. a. die *murabaha* zur Umgehung des Zinsverbotes bei Kreditkäufen, der *ijara* zur Investition in Immobilien sowie der *mudaraba* und der *musharaka* als Mittel zur Investition in Unternehmen.

²⁹⁸ Vgl. hierzu *Inalcik* (1969): S. 107 ff.

b) Transaktionsablauf im modernen hawala-Finanzsystem

Grundsätzlich unterscheidet sich der Ablauf einer modernen *hawala*-Transaktion nicht grundlegend von der traditionellen Abwicklung, wenn auch heute vielfach moderne Kommunikationsmedien genutzt werden: Ein Kunde, der einen bestimmten Geldbetrag überweisen möchte, trifft sich in seinem Dorf, seiner Stadt oder dem Landkreis mit dem dort ansässigen *hawala*-Intermediär (*hawaladar*). Er teilt diesem den gewünschten Auszahlungsort, den Auszahlungszeitpunkt und den gewünschten auszuzahlenden Betrag mit. Der *hawaladar* nimmt den Betrag zuzüglich einer geringen Bearbeitungsgebühr, die sich nach der Höhe des zu überweisenden Betrags richtet, in bar entgegen und teilt dem Kunden einen Code mit. Bei diesem Code kann es sich z. B. um ein einfaches Wort, eine kurze Zahlenkombination oder einen speziellen Koranvers handeln. Im weiteren Verlauf der Transaktion übermittelt der Intermediär seinem Partner im betreffenden Zielgebiet in einem Telefongespräch, einem Fax oder per E-Mail den Code und den damit verbundenen Auszahlungsbetrag. Innerhalb dieses Gesprächs kann der Code noch mal mit einer Verschlüsselungstechnik codiert werden. Vielfach erweist sich das jedoch als überflüssig, da der zu zahlende Betrag und der damit verbundene Code in einem scheinbar belanglosem Klartextgespräch verborgen werden können. So stehen häufig verschiedene Wendungen oder (Koran-)Verse für bestimmte Beträge. Mit der Übergabe dieser Informationen ist die Finanztransaktion für den *hawala*-Intermediär im Ausgangsgebiet abgeschlossen. Falls bis hierher schriftliche Notizen notwendig waren, so können diese nun vernichtet werden.²⁹⁹ Der Kunde teilt dann dem Empfänger des Geldes ebenfalls über die gebräuchlichen modernen Kommunikationsmittel den erhaltenen Code mit, der ihm bereits den Auszahlungsort aufzeigen kann. Im Zielgebiet wird nun der Empfänger den (durch den Code identifizierten) dortigen *hawaladar* aufsuchen, den Code übermitteln und den Betrag entgegennehmen.

Spätestens nach diesem letzten Schritt der Auszahlung des Geldes werden auch beim Intermediär im Zielgebiet alle Notizen, die auf den Vorgang hinweisen könnten, gelöscht. Die meisten Überweisungen mittels *hawala*-Transaktionen sind bereits nach 24 Stunden abgeschlossen. Es bleiben keine Belege oder Buchführungsaufzeichnungen über die Bewegung der Geldbeträge zurück. Innerhalb des Netzwerkes der Finanzintermediäre wird dabei nach dem „System der zwei Töpfe“ verfahren. Nur wenn es zu Auszahlungsspitzen kommt, d. h. wenn aufgrund von außergewöhnlich hohen einmaligen Zah-

²⁹⁹ Der Finanzintermediär wird allerdings zumindest den eingezahlten Betrag schriftlich fixieren, um einen Abgleich der Ein- und Auszahlungen durchführen und seine Gut- haben bzw. Verbindlichkeiten bei seinen korrespondierenden Finanzintermediären ermitteln zu können.

lungsanweisungen oder aufgrund struktureller Besonderheiten³⁰⁰ nicht zu erwarten ist, dass sich ein Ausgleich der Ein- und Auszahlungen von selbst einstellt, wird in einem Clearingverfahren ein Ausgleich der Salden herbeigeführt.³⁰¹ Auf den Ausgleich kurzfristig bestehender Ungleichgewichte bei den Zahlungsein- und -ausgängen der korrespondierenden Finanzintermediäre wird zumeist verzichtet. Die Partner innerhalb des *hawala*-Netzwerks vertrauen vielmehr darauf, dass sich mittel- bis langfristig ihre jeweiligen Ein- und Auszahlungen ausgleichen.

Hawala-Finanzintermediäre sind somit keineswegs auf eine komplizierte Infrastruktur angewiesen. Ein sich nach dem normal anfallenden Transaktionsvolumen richtender Bargeldbestand, ein Notizbuch und ein Mobiltelefon stellen bereits eine hinreichende Ausstattung dar. Dies macht verständlich, weshalb die korrespondierenden Finanzintermediäre sowohl im Ausgangsland als auch im Zielland eines Überweisungsgeschäfts unmöglich als Teile eines weltweiten Finanzsystems zu erkennen sind. Vielmehr betreiben sie ihre Finanztransaktionen oft bewusst neben einem legalen, offiziell angemeldeten Geschäft. Ein *hawala*-Büro kann sich so z. B. hinter der glaubwürdigen Fassade eines Einzelhandelsgeschäftes, eines Import-Export-Unternehmens oder sogar einer religiösen oder sozialen Einrichtung verbergen. Genauso gut können die Geschäfte aber auch von einem Café oder einer Parkbank aus abgewickelt werden.

Diese einfachen Strukturen bedeuten jedoch nicht, dass die *hawala*-Finanzintermediäre nicht bereit wären, das formale Banken- und Finanzsystem für ihre Zwecke zu nutzen, wo immer es geeignet erscheint. Vielfach werden so in jüngerer Zeit z. B. offiziell angelegte Girokonten genutzt, um eingegangene Zahlungen zu poolen oder um bei Bedarf Clearingzahlungen zwischen den Netzwerknoten durchzuführen. Diese parasitäre Nutzung des konventionellen Bankensystems ist für Außenstehende zumeist nicht zu erkennen, da die Konten auf Privatpersonen, unverdächtige Einzelhandelsbetriebe o. ä. lauten, deren Hintergrund durch die Bank kaum vollständig zu beleuchten sein dürfte. Die Etablierung von Strukturen einer „Bank in der Bank“ bleiben daher von den betroffenen Kreditinstituten weitgehend unbemerkt.^{302,303}

³⁰⁰ Dies wäre z.B. bei einem Finanzintermediär der Fall, der sein Büro in einer armen Region unterhält, in der primär Auszahlungen zu tätigen sind, welche auf Überweisungen von im Ausland arbeitenden Familienmitgliedern beruhen. Man denke hier z. B. an pakistanische Gastarbeiter, die in den Golfstaaten tätig sind.

³⁰¹ Dieses Clearingverfahren wird in der Praxis nur äußerst selten angewandt. Die Salden werden i. d. R. per Kurier in Form von Bargeld, häufiger jedoch in Form von Juwelen, Gold oder Kunstgegenständen überbracht. Eine Verbindung zu den vorangegangenen Geldtransfers ist damit für einen Außenstehenden praktisch nicht herzustellen.

³⁰² Vgl. o. V. (2000): Das illegale Überweisungsgeschäft wächst drastisch, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 03.11.2000, S. 25-26.

In der heutigen Zeit hat sich das *hawala*-Finanzsystem in verschiedenen sehr spezifischen Nischen einen festen Kundenstamm gesichert. Dies betrifft Funktionsbereiche, die das formale Banken- und Finanzsystem nicht oder nur mit höheren Transaktionskosten erfüllen kann. Im Bereich der formalen Ökonomie sind dies in erster Linie Überweisungen von Gastarbeitern an ihre Familien in entlegenen Weltregionen, die nur unzureichend – wenn überhaupt – in das moderne Bankensystem integriert sind. Die Nutzung von *hawala*-Strukturen mag auch in einem Mangel an Vertrauen in die Organisation des westlichen Bankensystems, das im Gegensatz zur religiösen Auffassung vieler Muslime steht, und in der Umgehung der z. T. als exzessiv empfundenen Gebühren des formalen Bankensystems begründet liegen. Letztlich sind es in diesem Bereich jedoch zumeist weniger ideologische, sondern eher pragmatische Überlegungen, aus denen heraus die *hawala*-Netzwerke zu den präferierten Finanzdienstleistern avancieren.³⁰⁴

Das breiteste Aufgabenspektrum erfüllt das *hawala*-Finanzsystem jedoch im Bereich der *second economy*: Es fungiert als Finanzinfrastruktur für Geldbewegungen, die im formalen Bankensystem nicht vorgenommen werden dürfen, weil sie gegen die dort geltenden Gesetze und Bestimmungen verstoßen. Derartige Finanztransaktionen basieren z. B. auf Bestrebungen, Kapitalverkehrsbeschränkungen zu umgehen, Gelder zu waschen oder Korruptionszahlungen auszuführen.

³⁰³ Ein Blick auf die innerhalb der Netzwerke transferierten Geldwerte zeigt, dass diese Bedenken keineswegs unbegründet sind. Die trotz Verboten im Rahmen von *hawala*-Netzwerken bewegten Gelder haben Volumina erreicht, die z. T. sogar deutlich über den im formalen Bankensektor realisierten Transaktionsvolumina liegen. Nach Schätzungen des pakistanischen Finanzministers Shaukat Aziz nahmen von z. B. 6 Mrd. US-Dollar, die innerhalb des Jahres 2000 nach Pakistan transferiert wurden, nur 1,2 Mrd. den Weg über das konventionelle Bankensystem (vgl. o. V. (2001a): Cheap and Trusted, in: The Economist, Nov. 24th 2001, S. 77). Zwischen den bedeutenden islamischen Ländern Iran, Pakistan, Afghanistan und den Ländern der arabischen Halbinsel sind in den letzten Jahren rund dreißig Milliarden US-Dollar über *hawala*-Netzwerke bewegt worden (vgl. o. V. (2001b): Im Untergrund verirrt, in: Spiegel-Online 5.11.2001, URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,166161,00.html>). Weltweit werden innerhalb der *hawala*-Strukturen nach Schätzungen nationaler und supranationaler Organisationen jährlich ca. 200 Mrd. US-Dollar verschoben, ohne dass diese Geldbewegungen rechtsstaatlicher Kontrolle unterlägen (vgl. o. V. (2001c): *hawala*, in: Fachinformationsdienst intern.de, 08.011.2001, URL: <http://www.intern.de/news/2171.html>).

³⁰⁴ Dass nicht nur Einwanderer diese einfache und kostengünstige Möglichkeit zur Überweisung nutzen, musste unlängst das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen (BAKred) erkennen, als es feststellte, dass „[a]uch namhafte deutsche Industriefirmen [...] diese Zahlungssysteme [nutzen], um den Kaufpreis für Exportgüter schnell und ohne Kursverlust zu erhalten.“ o. V. (2000): S. 25-26.

c) Zur Konsolidierung zwischen *hawaladars*

Der oben geschilderte Prototyp einer *hawala*-Transaktion endet mit der intendierten Änderung der Netto-Vermögenspositionen der beteiligten Klienten. Wie beschrieben, kann dies bereits innerhalb von etwa 24 Stunden abgeschlossen sein. Neben der eigentlichen Übertragung einer Vermögensposition ist in den meisten Fällen noch eine weitere finanztechnische Besonderheit zu beachten: Die Finanztransaktion umfasst nicht selten mehrere Währungsräume, so dass die Auszahlung in einer anderen Währung erfolgen muss als die korrespondierende Einzahlung (vgl. hierzu Abb. 21). Zumindest für die beteiligten *hawala*-Finanzintermediäre umfasst die Transaktion in einem *hawala*-Netzwerk häufig mehrere aufeinanderfolgende Finanzoperationen.

Mit der Auszahlung des Geldes am Zielort ist für die Klienten die *hawala*-Transaktion abgeschlossen, für die beteiligten *hawaladars* hingegen gliedert sich eine solche Einzeltransaktion in den übergreifenden Kontext ihres Finanzsystems ein und ist somit noch keineswegs beendet. Betrachtet man die (fiktiven) Konten der beiden beteiligten *hawala*-Finanzintermediäre (FI), so zeigt sich, dass sich die Vermögenslage des einzelnen *hawaladars* zunächst nicht verändert hat (vgl. Abb. 21).

(a) Balance Sheet Effects on Remitting Business Client and Recipient			
Remitter living in Saudi Arabia remittance initiated in Saudi Riyal (S. RI.)		Recipient living in Pakistan remittance received in Pakistani Rupees (pR)	
Assets	Liabilities & Net Worth	Assets	Liabilities & Net Worth
- S. RI. (cash)	- S. RI. (net worth)	+ pR (cash)	+ pR (net worth)
(b) Balance Sheet Effects of hawaladars (FI 1) and (FI 2)			
hawaladar (FI 1) in Saudi Arabia		hawaladar (FI 2) in Pakistan	
Assets	Liabilities & Net Worth	Assets	Liabilities & Net Worth
+ S. RI. (cash)	- S. RI. (against FI 2)	- S. RI. (cash) + S. RI. (claim on FI 1)	

Note: Nationality of actors for example only, but based on empirical evidence

Abb. 21: Kontenbewegungen im Rahmen einer internationalen *hawala*-Transaktion
(Quelle: Wilson, 2002)

Allerdings hat der FI (2) nun eine Forderung aus der Auszahlung des Betrages an seinen Kunden gegenüber FI (1) erworben (vgl. Abb. 21). Diese Forde-

rung muss im Rahmen des *hawala*-Systems – innerhalb des entsprechenden Netzwerks – beglichen werden, um den status quo ante wiederherzustellen.

In den Anfängen des Systems und bei relativ gleichmäßiger Verteilung der Ein- und Auszahlungen auf die verschiedenen Regionen lässt sich ein Ausgleich der Einzelforderungen der jeweiligen *hawaladars* gegeneinander durch ein Zwei-Töpfe-System herbeiführen. Dieses System bietet den Vorteil, dass keine Konsolidierung zwischen den beteiligten Finanzintermediären nötig wird. Wie bereits beschrieben, setzt dies jedoch sehr homogene Finanz- und Vermögensstrukturen in jedem Einzugsgebiet voraus. In der Realität sind solche Homogenitäten eher selten anzutreffen: Es kommt zu asymmetrischen Zahlungsströmen in der Form, dass es auf der einen Seite Regionen mit finanzschwacher Klientel gibt, die gleichsam Netto-Empfänger sind, auf der anderen Seite werden finanzstarke Gebiete existieren, die als Netto-Zahler fungieren.³⁰⁵ Insgesamt muss angenommen werden, dass die überwiegende Zahl der *hawaladar*-Beziehungen innerhalb des Netzwerks als mehr oder weniger asymmetrisch charakterisiert werden können. Es ist demnach unumgänglich, neben dem fundamentalen Funktionsprinzip der zwei Töpfe, weitere Instrumente zu entwickeln, die es den einzelnen *hawaladars* ermöglichen, ihre Forderungen auszugleichen. Hierzu zählen u. a.:

- **Ausgleich über das formale Bankensystem**

Der Ausgleich der Forderungen durch Überweisung der entsprechenden Summe über den Umweg des formalen Bankensystems ist grundsätzlich möglich, scheint jedoch nur von geringem praktischen Nutzen. Zum einen verliert das *hawala*-Netzwerk damit seinen Kostenvorteil gegenüber dem formalen System, da die einzelnen *hawaladars* zwar Zahlungen bündeln können, aber dennoch eine Vielzahl von Überweisungen vornehmen müssten. Zudem ist diese Option immer dann mit weiteren Kosten belastet, wenn Transaktionen währungsraumübergreifend stattfinden, da in diesem Fall zusätzliche Gebühren für den Währungswechsel anfallen. Zum anderen beraubt die Dokumentation der Überweisungen die *hawaladars* ihrer Anonymität, die aus Sicht der Klienten einen entscheidenden komparativen Vorteil darstellt. Allein durch die bestehenden Kapitalverkehrskontrollen würde das System sehr wahrscheinlich in Anbetracht der gewaltigen bewegten Summen zum Erliegen kommen (vgl. oben).³⁰⁶

³⁰⁵ Diese Konstellation ist immer dann zu vermuten, wenn das *hawala*-System von Gastarbeitern benutzt wird, die über ihre Arbeitskraft ihre Familien in finanzschwachen Regionen unterstützen und zu diesem Zweck die Zahlungen in Auftrag geben.

³⁰⁶ Auf der Ebene der ‚wholesale‘-*hawaladars* (s. u.) sind Ausgleichszahlungen über das formale Bankensystem durchaus häufig anzutreffen. Versteckt hinter legalen Transaktionen werden diese über die großen Finanzknotenpunkte in Großbritannien, der

- **Bilateraler Ausgleich durch korrespondierende Warenströme**

Der Ausgleich von Forderungen über gegenseitige Warenflüsse ist ein vergleichsweise eleganter und in der Praxis durchaus gangbarer Weg. Es kann sich hierbei sowohl um Waren handeln, die tatsächlich für den Verkauf auf dem jeweiligen Zielmarkt vorgesehen sind, als auch um Scheinprodukte, Gold oder Kunstgegenstände. Im ersten Fall werden die Finanztransaktionen des *hawaladars* in sein reguläres (Import-Export-)Geschäft integriert. Denkbar wäre an dieser Stelle etwa die Manipulation der zu liefernden Mengen oder die Manipulation des jeweiligen Preises – hier können verschiedene Margen generiert werden, etwa durch stark verbilligte oder stark überbewertete Käufe respektive Verkäufe. Der Versand bzw. die Überbringung von Gold, Wertgegenständen, Kunstwerken, Antiquitäten oder anderen *in kind*-Zahlungen muss darüber hinaus auch als eine Möglichkeit in Betracht gezogen werden.³⁰⁷

- **Ausgleich über Dienstleistungen**

Eine dritte Alternative, in der kein physischer Verkehr von Gütern notwendig wird, ist die Gewährung von medizinischer Versorgung, (universitärer) Ausbildung oder anderer Dienstleistungen. Da häufig die Regionen mit hohen Netto-Verbindlichkeiten – also höheren Zahlungseingängen als -ausgängen – in reichen, (relativ) gut entwickelten Ländern zu finden sind, besitzt diese Option große praktische Relevanz. Ein *hawaladar* kann so zum Ausgleich seiner Forderungen nahe Verwandte in das betreffende Land bzw. die Region schicken und die dortige, bessere Infrastruktur (Krankenhäuser, Schulen, Universitäten, etc.) nutzen. Die entstehenden Kosten werden dann durch den *hawaladar* gedeckt, der in seiner Schuld steht.

All diese Verfahren sind vornehmlich dann von Nutzen, wenn es sich um die Begleichung bilateraler Forderungen handelt. Zudem sind die mit den jeweiligen Ausgleichsmechanismen verbundenen Transaktionskosten unterschiedlich hoch und vom individuellen *hawaladar* abhängig. Es ist somit durchaus denkbar, dass sich Finanzintermediäre in sehr abgelegenen Regionen mit prohibitiv hohen Kosten konfrontiert sehen, wenn sie versuchen, eine bilaterale Einigung mit einem (u. U. sehr weit entfernten) Partner vorzunehmen. Um die mit der Konsolidierung der Forderungen verbundenen Probleme zu umgehen hat sich ein System von „*wholesale*“-*hawaladars* oder „*hawaladars of hawaladras*“ entwickelt. Dabei fungiert jeweils ein *hawaladar* der nachgelagerten Stufe als

Schweiz oder Dubai abgewickelt. (Vgl. Jost, P. M. / Sandhu, H. S. (2000): The hawala alternative remittance system and its role in money laundering, Interpol, Lyon.

³⁰⁷ Zudem sind darüber hinaus auch diverse Formen des Schmuggels denkbar. Vielfach lässt sich in der Praxis wohl auch eine Beteiligung an Drogengeschäften nachweisen.

Partner für potenzielle Saldierungstransaktionen der Stufe zuvor. Diese „*whole-sale*“-*hawaladars* sind dann in der Lage, die von den Finanzintermediären der ersten Stufe kumulierten Verbindlichkeiten – über die oben beschriebenen Instrumente – zu begleichen. Stehen einer Konsolidierung auch auf dieser Stufe noch zu hohe Transaktionskosten entgegen, so werden die Verbindlichkeiten an eine weitere Stufe von *hawaladars* weitergegeben. Insgesamt ergibt sich so ein hierarchisches System nachgelagerter Konsolidierungsinstanzen, die jeweils für eine Region, ein Land oder einen Länder-Cluster Zuständigkeiten besitzen (vgl. Abb. 22).³⁰⁸

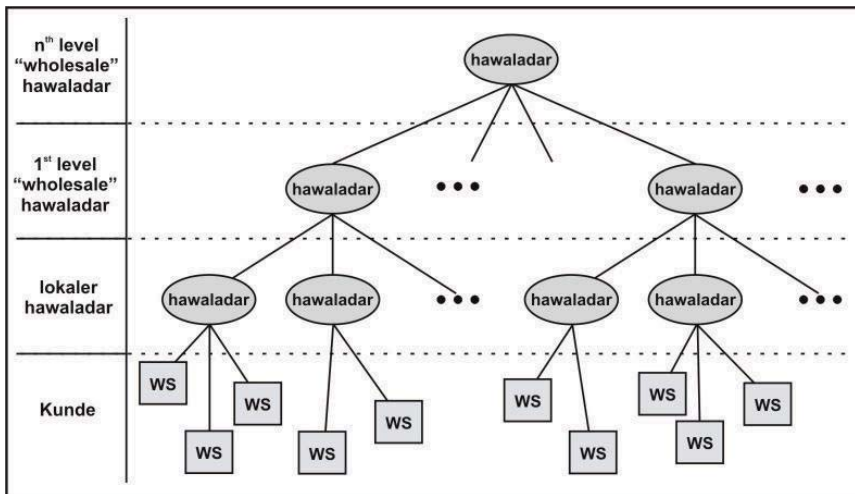


Abb. 22: Das hierarchische System der „hawaladars of hawaladars“
(Quelle: Eigene Darstellung)

3. Institutionelle Fundierung – Soziale Kooperation als zentraler Sicherungsmechanismus

Die *hawala*-Netzwerke können in dem oben dargestellten historischen Kontext verstanden werden als eine evolutionär entstandene Institution, die in einer bereits hochgradig arbeitsteiligen Wirtschaft zur weiteren Senkung der Transaktionskosten ökonomischer Interaktion beitrug und somit die Durchführung komplexer Austauschbeziehungen – gerade auch im interregionalen (Fern-) Handel – ermöglichte. Ihre Befähigung, in einer von formalen Rechtsordnungen nur unzureichend durchdrungenen Umwelt einen Mechanismus zur Siche-

³⁰⁸ Auch wenn erste empirische Hinweise auf die Existenz von „*hawaladars* of *hawaladars*“ vorliegen, so ist die Zahl der vorhandenen Konsolidierungsstufen und ihre Verteilung noch völlig unbekannt. Weiterer Forschungsbedarf scheint hier nötig.

nung von Transaktionen bereitzustellen, ist heute noch so aktuell wie im frühen Mittelalter. Die heutige Form der Finanzinstitution des *hawala* ist dabei als eine Weiterentwicklung und Adaption an Umweltbedingungen zu verstehen, die sich im Lauf der Zeit dramatisch verändert haben.

Das durch *hawala* gelöste Koordinationsproblem lässt sich – sowohl für die historische als auch gegenwärtige Ausprägung von *hawala* – als das Fehlen einer übergeordneten dritten Partei fassen, die die Erfüllung der Vertragsinhalte seitens der einzelnen Transaktionspartner durchsetzen könnte.³⁰⁹ Die individuellen Wirtschaftssubjekte sind von daher gezwungen, ein institutionelles Arrangement zu entwickeln, das es vermag, die gegenseitige Vertragserfüllung sicherzustellen. Es gilt also, eine Situation herbeizuführen, in der für alle in die Transaktion involvierten Parteien eine Einheit von Eigeninteresse und Vertragserfüllung besteht und sichergestellt werden kann, dass den Transaktionsparteien eine langfristige Fortführung der Geschäftsbeziehung nutzbringender erscheint, als deren opportunistische Unterbrechung.³¹⁰ Die Notwendigkeit derartiger Anstrengungen liegt auf der Hand, da von (beschränkt) rational handelnden, nutzenmaximierenden Wirtschaftssubjekten angenommen werden muss, dass sie eine vertragliche Absprache immer dann brechen werden, wenn sie sich hierdurch einen höheren Nutzeffekt erwarten.³¹¹

Aus der Perspektive der Neuen Institutionenökonomie kann dieses Problem entweder durch die Form eines auf horizontalen Interaktionsmustern basierenden Relationalen Vertrags oder aber durch die Überführung der Transaktionsbeziehung in ein hierarchisches Ordnungssystem gelöst werden.³¹² *Hawala*-

³⁰⁹ Dieses im frühen Mittelalter aus einem grundsätzlichen Mangel formaler Ordnungsmechanismen herrührende Problem besteht heutzutage durch das in den meisten Staaten geltende Verbot von *hawala* fort. Die *hawala* in Anspruch nehmenden Akteure bewegen sich folglich heute außerhalb der Privatrechtsordnungen der Staaten, in denen sie ihre Finanzgeschäfte betreiben. Sie haben keinen Rekurs auf ein protektives Gemeinwesen, das eine Vertragsdurchsetzung erzwingen könnte. Im besonderen Maße trifft dies natürlich auf extremistische Terrorgruppen zu, die auf das *hawala*-Banking zur Finanzierung ihrer Aktivitäten zurückgreifen.

³¹⁰ Vgl. Telser, L. G. (1980): A Theory of Self-enforcing Agreements, in: Journal of Business, 53. Jg., S. 27-44, hier S. 43 ff.

³¹¹ So stellt Telser fest: „a party [...] calculates whether his gain from violating the agreement is greater or less than the loss of future net benefits that he would incur as a result of detection of his violation and the consequent termination of the agreement by the other party. If the violator gains more than he loses from the violation, then he will violate the agreement.“ Telser (1980): S. 28.

³¹² Die NIO unterscheidet neben diesen beiden Koordinationsmechanismen noch den Markt als dritte elementare Ordnungsform arbeitsteiliger Wirtschaftsprozesse. (vgl. Williamson (1979): S. 248 f.). Bei einer marktkoordinierten Transaktion wird von dem Einsatz knapper Ressourcen in die Gestaltung komplexer Strukturen, die der Minimierung des Risikos opportunistischen Verhaltens der Vertragspartner dienen sollen, Abstand genommen. Ein solcher Verzicht auf die spezielle Absicherung eines Tauschvorgangs kann jedoch nur erfolgen, wenn die Transaktion unter dem Dach eines gesamtgesell-

Netzwerke stellen dabei eine auf Relationalen Verträgen basierende Lösung des Koordinationsproblems dar. Das *hawala*-Finanzsystem basiert auf Ketten dieser Relationalen Verträge, die von den verschiedenen Geldmaklern koordiniert werden. Diese Vertragsketten, wie sie in Abbildung 23 graphisch dargestellt sind, vermögen es, eine mit prohibitiv hohen Risiken und Transaktionskosten belastete direkte Transaktion zwischen den Wirtschaftssubjekten (a) und (b) durch die Einschaltung von Finanzintermediären in eine Reihe von Transaktionen zu zerlegen, deren Risiko- und Transaktionskostenbelastung so weit reduziert sind, dass sie einer Durchführung nicht entgegen stehen.

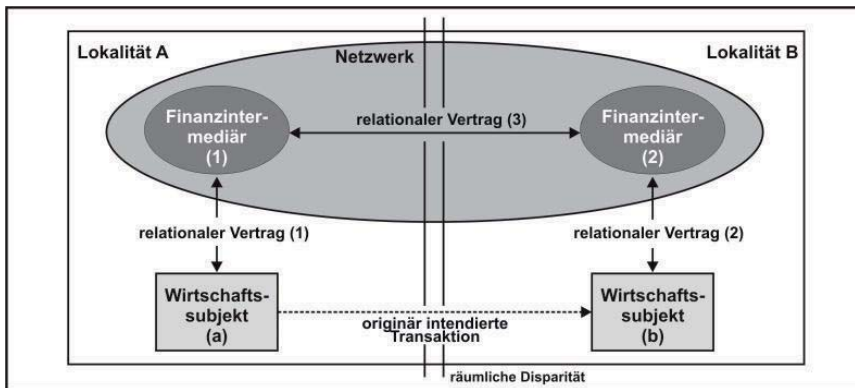


Abb. 23: Das Netz Relationaler Verträge im hawala-Finanzsystem
(Quelle: Eigene Darstellung)

Aus Abbildung 23 wird deutlich, dass innerhalb eines *hawala*-Vertragsgebildes grundsätzlich zwei Typen von Geschäftsbeziehungen zu unterscheiden sind. Zum einen die „Kerntransaktion“ (Relationaler Vertrag (3)), die zwischen den Finanzmaklern abläuft, und zum anderen die „peripheren Transaktionen“ (Relationale Verträge (1) und (2)), die zwischen den einzelnen Finanzmaklern und ihren Kunden abgewickelt werden. Diese beiden Typen von Transaktionen unterliegen unterschiedlichen Koordinationsmechanismen, die im weiteren Verlauf der Analyse näher betrachtet werden. An dieser Stelle sollen als erstes die Ordnungsprinzipien der Kerntransaktionen, die die Basis des *hawala*-Finanzsystems bilden, näher untersucht werden.

schaftlichen Konsenses, der mittels informeller Verhaltensregeln oder fest institutionalisierter formaler Bestimmungen insbesondere die Sicherheit des Eigentums der Kooperationspartner schützt, durchgeführt wird. Marktkoordinierte Transaktionsbeziehungen sind somit nur bei Existenz eines in Form von äußeren Institutionen gesetzten Rahmens für die Koordination einzelwirtschaftlicher Transaktionsbeziehungen geeignet und können demnach keinen Beitrag zur Ordnung stammes- und grenzübergreifender Transaktionen leisten.

a) *Kerntransaktionen im Rahmen der Clubs*

Die Gewährleistung kooperativen Verhaltens wird bei den Kerntransaktionen des *hawala*-Finanzwesens durch die Einrichtung einer speziellen, die gesamte Geschäftsbeziehung umspannenden informellen Organisation herbeigeführt.³¹³

Hawala-Netzwerke können als homogene Clubs³¹⁴ verstanden werden, welche ihren Mitgliedern in einem institutionell derangierten Umfeld die Durchsetzbarkeit disponibler Eigentumsrechte garantieren und damit Transaktionskosten (in Form von Anbahnungs- und v. a. Kontrollkosten) senken.³¹⁵ Das *hawala*-Netzwerk etabliert für seine Mitglieder Rechtssicherheit für die Disposition von Verfügungsrechten im Rahmen ökonomischer Transaktionen³¹⁶, indem es für opportunistisches Verhalten anfällige Ein-Perioden-Spiele (einmalige Transaktion zwischen isolierten Wirtschaftssubjekten) in ein iteratives System von multiplen Spielen (Transaktionen mit anderen Clubmitgliedern) einbettet.³¹⁷ Vertragssicherheit wird letztlich dadurch geschaffen, dass Informationen über vertragsgetreues bzw. vertragswidriges Verhalten rasch unter den Mitgliedern eines *hawala*-Netzwerkes verbreitet werden.³¹⁸ Vertragsgetreues, kooperatives Verhalten wird positiv sanktioniert durch die Möglichkeit, weitere trans-

³¹³ Vgl. *Williamson* (1985a): S. 72 ff. sowie 90 ff.

³¹⁴ Vgl. *Buchanan* (1965): S. 1-14.

³¹⁵ Derartige auf dem Prinzip homogener Clubs basierende Finanzsysteme sind aus vergleichbaren Ordnungsproblemen heraus auch in anderen Kulturen entstanden. Im China der Tang Dynastie (618-907 n.Chr.) wurde zum Zwecke der Steuerzahlung oder im Kontext von Handelsbeziehungen zwischen weit auseinander liegenden Provinzen ein unter dem Begriff *fei qian* (fliegendes Geld) bekannt gewordenes interregionales Zahlungssystem praktiziert. Aus dem mittelalterlichen Handelszentrum Brügge ist bekannt, dass „a great number of payments – certainly most payments among businessmen – were made by ‚assignment in bank‘. [...] In Bruges it was not only possible to transfer credit when the debtor and the creditor were both clients of the same money-changer, but also when the debtor was client of one money-changer, and the creditor, the client of another money-changer. [...] all money-changers were in account with one another. There were fifteen money-changers in Bruges at the time of Collard de Marke. His ledger significantly contains fourteen clearing accounts with other money-changers.“ *Roover*, R. de (1942): *Banking, and Credit in Medieval Bruges*, in: *Journal of Economic History*, Vol. 2, S. 52-65, hier S. 62 f.

³¹⁶ Der Club wird in diesem Zusammenhang gemäß *Sandler* zur „nongovernmental alternative to the optimal provision of a class of public goods“, *Sandler*, T. / *Tschirhart*, J. (1997): *Club Theory: Thirty years later*, in: *Public Choice*, Vol. 93, S. 335-355, hier S. 336.

³¹⁷ Vgl. *Axelrod*, der zeigt, dass kooperatives Verhalten erst in einem wiederholten Spiel zur dominanten Strategie wird und das Gefangenendilemma aufzulösen vermag (*Axelrod*, R. (1983): *The Evolution of Cooperation*, New York 1983).

³¹⁸ Vgl. *Goudie*, A. W. / *Stasavage*, D. (1998): *A framework for the analysis of corruption*, in: *Crime, Law & Social Change*, Vol. 29, S. 113-159, hier S. 135.

aktionskostengünstige Transaktionen mit den Netzwerkmitgliedern zu tätigen. Opportunistisches Verhalten demgegenüber wird durch einen Entzug von Vertrauen (goodwill) oder gar den Ausschluss aus dem Netzwerk sanktioniert.³¹⁹ Damit ist für die Betroffenen nicht nur der Verlust der für die Aufnahme in das Netzwerk notwendigen Investition verbunden, sondern auch der massive Anstieg der Kosten zukünftiger Transaktionen³²⁰ – u. U. auf ein prohibitiv hohes Niveau, das ein vollständiges Ausscheiden aus dem betreffenden Betätigungsfeld mit existenzbedrohenden Implikationen bewirken kann.³²¹ Dass heißt,

performance is implicitly enforced by the threat of termination of the transactional relationship and communication of the contractual failure to the marketplace.³²²

Einmal statuierte Exempel wirken als Abschreckung für die anderen Netzwerkmitglieder. Indem ihnen drastisch vorgeführt wird, welche Folgen mit einem Vertragsbruch verbunden sein können, wird die Bereitschaft zu opportunistischem Verhalten gesenkt und so eine allgemeine Befolgung formloser und formgebundener Regeln bewirkt.³²³ Derartige Bestrafungen haben zudem die Funktion, die Glaubwürdigkeit (*credibility*) der Strafandrohung zu bezeugen. Denn nur glaubwürdige Strafandrohungen können abschreckende Wirkung entfalten.³²⁴ Hieraus folgt, dass der aus der Aufrechterhaltung einer langfristigen Geschäftsbeziehung zu erzielende Nutzenzuwachs in der Regel die durch einen opportunistischen Vertragsbruch kurzfristig realisierbaren Gewinne deutlich übersteigt. Die Netzwerk-Mitglieder werden sich daher vertragskonform verhalten.

Die Entstehung homogener Clubs, wie sie *hawala*-Netzwerke darstellen, bedarf jedoch nicht nur eines ökonomischen (Transaktionskosten-)Anreizes.

³¹⁹ Für eine Dokumentation von in China im Rahmen ähnlich konstruierter *guanxi*-Netzwerken praktizierten Sanktionen unterschiedlicher Schärfe siehe das folgende Kapitel sowie: Wank, D. L. (1999): Producing Property Rights: Strategies, Networks, and Efficiency in Urban China's Nonstate Firms, in: Oi, J. / Walder, A. (Hrsg.): Property Rights and Economic Reform in China, Stanford, 1999, S. 248-272, hier S. 265.

³²⁰ Vgl. Kranton, R. E. (1996): Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System, in: The American Economic Review, Vol. 86, S. 830-851, hier S. 831 sowie S. 845 ff.

³²¹ So stellt Buskens fest: „Sanctions in social networks can go even further than the termination of business relationships with a trustee who has abused trust. [...] untrustworthy merchants can fell victim to social ostracism and lose all social and religious contacts. This sanction is so severe that, in this type of society, trust becomes almost self-evident and sanctions are hardly ever necessary.“ (Buskens, V. (1999): Social Networks and Trust, Utrecht 1999, hier S. 18).

³²² Klein, B. (1985): Self-Enforcing Contracts, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 141, S. 594-600, hier S. 595.

³²³ Vgl. Schmidt-Trenz (1990), S. 284.

³²⁴ Dasgupta, P. (1988): Trust as a Commodity, in: Gambetta, D. (Hrsg.): Trust: making and breaking cooperative relations, Basil Blackwell: New York, Oxford, 1988, S. 49-72, hier S. 50.

Darüber hinaus muss auch eine über die ökonomischen Faktoren hinausgehende identitätsstiftende gemeinsame Eigenschaft der Club-Mitglieder gegeben sein. Nur so ist es möglich, Vertrauen zwischen den einzelnen Transaktionspartnern aufzubauen und diese damit aus der Unsicherheit eines „gesichtslosen“ Transaktionsumfeldes herauszuheben. Dieses Vertrauen kann nämlich erst dann im Sinne von „gesicherten Erwartungen“³²⁵ verstanden werden, wenn der betreffende Transaktionspartner als Club-Mitglied identifiziert worden ist.

Gerade ethische und religiöse Identifikationsmerkmale können als besonders glaubwürdige Signale einer gegebenen Vertrauenswürdigkeit interpretiert werden.³²⁶ So zeigt Timur Kuran z. B., dass

[a] factor that has fueled economic Islamization is that an Islamic subeconomy helps its participants cope with the prevailing adversities by fostering interpersonal trust. [...] Their shared commitment to Islam, even if partly feigned, keeps many of their activities within social circles in which information about dishonest behavior spreads quickly, thus providing a basis for mutual trust.³²⁷

Insbesondere extremistische Gruppen wie *Al Qaida* und die Taliban haben die Möglichkeit, über ihre Glaubensbekenntnisse funktionsfähige homogene Clubs zu formieren. Denn,

we should not expect the dominant religious organization in an area to form the basis of a trading group. If membership in a religious group is very large, the religious group may be far in excess of the optimal size for economic purposes. Too large a group may imply too small an ability to impose sanctions on those who breach contracts. If this is the case, preferential treatment will be given to fellow coreligionists.³²⁸

Betrachtet man die *hawala*-Netzwerke in diesem Zusammenhang, so fällt die strikte Bindung an das islamische Recht auf. Die *sharia* kann als eine von ihrem Anspruch her supranationale Rechtsordnung verstanden werden.³²⁹ Sie

³²⁵ Dasgupta (1988): S. 50 f.

³²⁶ Nicht zuletzt deshalb gewinnt die Bedeutung der Religion im sozialen und damit auch im ökonomischen Umfeld trotz weitgehender Säkularisierung heute zunehmend wieder an Bedeutung (vgl. Iannaccone, L. R. (1998): Introduction to the Economics of Religion, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36, S. 1465-1496, hier S. 1466 ff.). Und es gilt, „if a religious organization has its members spread throughout the world, economic advantages will accrue to its members both in local and international trade.“ Carr / Landa (1983): 152 f.

³²⁷ Kuran, T. (1995): Islamic Economics and the Islamic Subeconomy, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, S. 155-173, S. 168 f.

³²⁸ Carr / Landa (1983): S. 152.

³²⁹ „[T]here is no separate discipline which is entitled Islamic International Law or which has in its title the word ‚international‘ altogether. What Islam has is Islamic Shari'a law which deals with every aspect of every possible human conduct regardless of its description as an internal/municipal or international conduct.“ Zahraa, M. (2000): Characteristic Features of Islamic Law: Perceptions and Misconceptions, in: Arab Law Quarterly, Vol. 15, S. 168-196, hier S. 170 f.

kann daher theoretisch zur Absicherung von Transaktionen dienen, die einzelne „weltliche“ Rechtsräume überschreiten, so dass das Ordnungsproblem, aus dem heraus es überhaupt erst zur Entwicklung von *hawala*-Netzwerken gekommen ist, gar nicht erst hätte auftreten dürfen. In der Praxis wurde und wird die *sharia* jedoch an der Entfaltung ihrer Ordnungsfunktion gehindert, insofern zum einen keine supranationale Judikative und Exekutive existieren, die die *sharia* umsetzen würden, und zum anderen die Gültigkeit der *sharia* nicht von allen Wirtschaftssubjekten anerkannt wird. Die *sharia* kann daher trotz ihres universellen Gültigkeitsanspruchs immer nur im Rahmen von „Inseln“ von Glaubensgemeinschaften, die ihre Gültigkeit anerkennen und ihre Rechtsgrundsätze exekutieren, Ordnungsfunktionen übernehmen. Da diese Glaubensgemeinschaften bzw. ihre Mitglieder jedoch weltweit verstreut sind, wirkt die *sharia* als ein konkurrierendes Rechtssystem neben den meisten nationalstaatlichen Rechtsordnungen.

Vor diesem Hintergrund können dann zumindest einige der bestehenden *hawala*-Finanznetzwerke, und unter diesen mit hoher Wahrscheinlichkeit solche der *Al-Qaida* Terrorgruppen, als Clubs verstanden werden, die die *sharia* als leitendes Prinzip wählen, für ihre Mitglieder die Gültigkeit der *sharia* festschreiben³³⁰ und diese auch exekutieren. *Al-Qaida* wäre gemäß dem oben Gesagten als eine Mafia-ähnliche Organisation zu verstehen, die insofern „Regierungsfunktionen“ wahrnimmt, als sie in einem Bereich Rechtsprechung ausübt, in dem das formale Rechtssystem sich per definitionem als nicht zuständig betrachtet.³³¹ Die identitätsstiftende Grundeigenschaft eines solchen Clubs, die eine Identifikation der Clubmitglieder und die Entwicklung von Vertrauen zwischen diesen ermöglicht, wäre damit die Anerkennung der *sharia* bzw. die Identifikation mit gemeinsamen Glaubensgrundsätzen und Wertvorstellungen.³³² Damit verbunden ist die Selbstausslieferung an einen automatisierten Sanktionsmechanismus mit exzessiver Strafandrohung, womit im Rahmen der

³³⁰ Dieser Aspekt einer gemeinsamen Glaubensgrundlage erlangt im Kontext der *Al-Qaida* Terrorgruppen besondere Bedeutung. Denn wie Skaperdas und Syropoulos zeigen „the long-run success of gangs and primitive states depends heavily on the articulation and internalisation by members, subjects and community of a workable ideology, a logically connected system of beliefs about the world.“ Skaperdas, S. / Syropoulos, C. (1995): Gangs as primitive states, in: Fiorentini, G. / Peltzman, S. (Hrsg.): The economics of organised crime, Cambridge, 1995, S. 61-82, hier S. 75.

³³¹ Vgl. Anderson, A. (1995): Organised Crime, mafia and governments, in: Fiorentini, G. / Peltzman, S. (Hrsg.): The economics of organised crime, Cambridge, 1995, S. 33-54, hier S. 34.

³³² Diese können auch in der Ablehnung „säkular“ ausgerichteter westlicher Gesellschaftsordnungen bestehen, die als hedonistisch und aufgrund ihrer ökonomischen und technologischen Leistungsfähigkeit als Bedrohung für die eigene Identität wahrgenommen werden.

Glaubensgemeinschaft die Glaubwürdigkeit als vertragstreuer Geschäftspartner überzeugend signalisiert wird.

Die oben angesprochenen Anstrengungen, sich eine Reputation als vertrauenswürdigen Club-Mitglied aufzubauen und diese über die Zeit hinweg zu bewahren, können verstanden werden als (spezifische³³³) Investitionen in *social capital*³³⁴. Oder anders ausgedrückt, das Grundkapital von Clubs wie den *hawala*-Netzwerken konstituiert sich aus akkumuliertem Sozialkapital, das die Clubs in ihrer Existenz dadurch stabilisiert, dass es die Eigenschaften von *sunk costs* annimmt.³³⁵ Ein jedes Club-Mitglied würde seine Sozialkapital-Aufwendungen somit unwiederbringlich verlieren, wenn es aus dem Club ausgeschlossen würde. Es hat daher starke materielle Anreize, sich gemäß der Club-Statuten zu verhalten, um so nicht nur die „Rendite“ seiner Investition genießen zu können, sondern auch eine Totalabschreibung seines eingezahlten Kapitals zu vermeiden.

Die Investition in das *social capital* eines *hawala*-Netzwerks ist auch aus einer anderen Perspektive als spezifische Investition im Sinne Williamsons anzusehen. Der zumindest teilweise religiöse Charakter der *hawala*-Netzwerke macht eine Diversifizierung von Investitionen in Sozialkapital und damit gleichsam eine soziale Risikoreduktion unmöglich: Die Bindung an ein religiöses System mit der hier beschriebenen (und unterstellten) Radikalität kommt einer hohen spezifischen Investition gleich, die verhindert, dass (soziale) Transaktionen mit anderen religiösen oder sozialen Gruppen überhaupt vorgenommen werden können. Mit anderen Worten ist die Wahl eines derartigen Clubs – und damit der Aufbau und die Bindung des *social capital* – nicht nur endgültig, sondern auch ausschließlich. Die Mitgliedschaft in anderen Clubs, etwa zum Zweck der Diversifizierung der Transaktionsmöglichkeiten und damit der Reduktion des Risikos, ist nicht möglich.³³⁶ Damit aber wird die Entscheidung für diese Club-Mitgliedschaft irreversibel (und zwar mit teilweise

³³³ Zum Begriff der asset specificity vgl. *Williamson* (1985a): S. 52 ff.

³³⁴ Vgl. *Dasgupta*; P. / *Serageldin*, I. (1999): *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington.

³³⁵ Dadurch, dass ihre Investitionen in das clubspezifische *social capital* die Eigenschaften von *sunk costs* annehmen, gehen diese Investitionen als Fixkosten in die Kalkulation der individuellen Wirtschaftssubjekte ein. Diesem vergleichsweise hohen Fixkostenblock stehen geringe variable Kosten der Transaktionstätigkeit in der Clubgemeinschaft des *hawala*-Netzwerkes gegenüber, da mit reduzierter Clubmitgliedschaft auf weitere kostspielige Mechanismen zur Herstellung von Transaktionssicherheit und Risikoreduzierung verzichtet werden kann. Durch das niedrige Niveau der variablen Kosten besteht ein Anreiz zur möglichst intensiven Nutzung des Netzwerkes, da mit jeder zusätzlichen Transaktion die Durchschnittskosten aller im *hawala*-Netzwerk ausgeführten Transaktionen reduziert werden können.

³³⁶ Zum Grundgedanken der Portfolio Selection-Theorie vgl. *Markowitz*, H. M. (1965): *Portfolio selection: efficient diversification of investment*, New York u. a., 1965.

existenzbedrohender Konsequenz), so dass sie als verlässliches und glaubwürdiges Signal eigener Vertrauenswürdigkeit an die anderen Clubmitglieder interpretiert werden kann.³³⁷ Denn die Sanktionsgewalt des Clubs kann nicht dadurch unterlaufen werden, dass die Transaktionen durch andere (mit neuen Transaktionspartnern) ersetzt werden: An die Stelle der bei opportunistischem Verhalten entfallenden Transaktionen mit Mitgliedern eines Clubs können keine neuen Transaktionen gesetzt werden, da zum einen keine alternativen Ordnungssysteme bestehen und zum anderen die Individuen auf die Informationsversorgung durch den Club angewiesen sind, um ihre eigenen Defizite zu kompensieren.

b) Transaktionssicherung im Rahmen der peripheren Transaktionen

Die peripheren Transaktionen, die aus dem Netzwerk von *hawala*-Intermediären erst ein funktionierendes Finanzsystem erwachsen lassen, müssen – genau wie die Kerntransaktionen – einem Sicherungsmechanismus unterworfen werden, der opportunistisches Verhalten verhindert und die Vertragserfüllung sicherstellt.

Die Durchsetzung der Relationalen Verträge zwischen Kunden und *hawala*-Finanzintermediären (Vgl. Abb. 23) kann dabei letztlich nur durch ein informelles institutionelles Arrangement gewährleistet werden, da sich beide Parteien jenseits der nationalen (oder regionalen) Rechtsordnung befinden. *Hawala* ist aus diversen bereits erläuterten Gründen nahezu überall verboten, so dass sich die beteiligten Individuen nicht auf einen kodifizierten institutionellen Rahmen berufen können, der die Vertragserfüllung sicherstellen würde.

Auf der Ebene der peripheren Transaktionen lassen sich grundsätzlich drei Erscheinungsformen potenziell opportunistischen Verhaltens unterscheiden:

- (1) Finanzintermediär (FI) (1) nimmt einen Geldbetrag von Wirtschaftssubjekt (WS) (a) in Empfang, beauftragt FI (2), aber entweder gar keinen, oder nur einen geringeren als mit WS (a) abgesprochenen Betrag an WS (b) auszusahlen.
- (2) FI (2) zahlt WS (b) einen geringeren Betrag aus, mit der (falschen) Behauptung, dies sei der ihm gemeldete Transaktionswert.
- (3) WS (a) behauptet fälschlicherweise gegenüber WS (b), es hätte einen höheren Geldbetrag bei FI (1) eingezahlt als letztlich an WS (b) ausge-

³³⁷ Vgl. *Williamson, O. E. (1983): Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange*, in: *The American Economic Review*, Vol. 73, S. 519-540, hier S. 211 ff.

zahlt wurde, und versucht somit, seine eigene Fehlleistung auf FI (1) bzw. FI (2) abzuschieben.

Derartiges opportunistisches Verhalten scheint auf den ersten Blick durch ausgeprägte Informationsasymmetrien ermöglicht zu werden: Innerhalb der *hawala*-Transaktion entsteht über eine relativ lange Zeitspanne hinweg ein potenzielles Informationsdefizit zu Ungunsten des Kunden, da dieser zunächst darauf vertrauen muss, dass der Intermediär seiner Aufgabe nachkommt. In der evolutionären Entwicklung der *hawala*-Netzwerke haben sich jedoch Lösungsmuster entwickelt, die den institutionellen Unwägbarkeiten entgegenwirken und die Informationsdefizite abbauen können. So besteht durch das ausgefeilte Kommunikationssystem innerhalb des *hawala*-Finanzsystems, wie es in Abbildung 24 dargestellt ist, eine inhärente Absicherung gegen mögliche Informationsasymmetrien.³³⁸

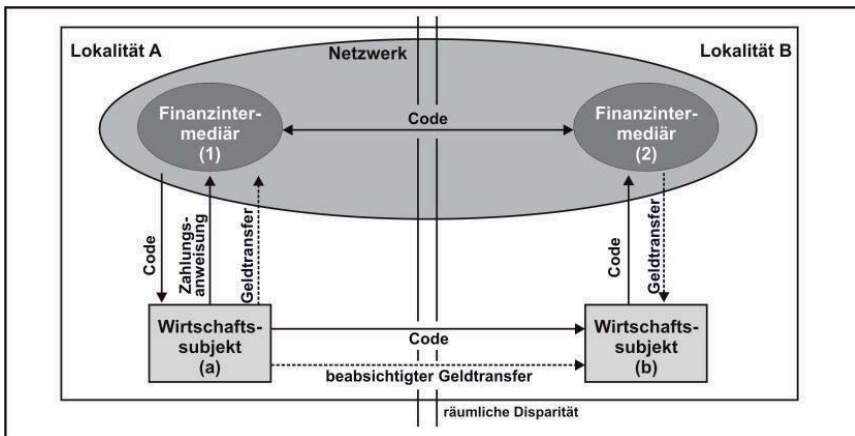


Abb. 24: Informationsfluss und Einzeltransaktionen im *hawala*-Banking
(Quelle: Eigene Darstellung)

So beauftragt der Kunde (WS (a)) seinen Finanzintermediär (FI (1)) mit der Auszahlung eines bestimmten Betrages und übergibt ihm eben den zu überweisenden Betrag zuzüglich der ausgehandelten Gebühr. Der *hawala*-Intermediär teilt dem Kunden den spezifischen Code mit, den dieser wiederum an den Empfänger des Geldes am Zielort (WS (b)) weitergeben muss. Der auszahlende Kontaktpunkt (FI (2)) erhält den Code sowohl von seinem Partner innerhalb des Netzwerks als auch vom Wirtschaftssubjekt (b). An dieser Stelle jedoch ist der Kommunikationskreislauf innerhalb der *hawala*-Transaktion perfekt geschlossen.

³³⁸ Vgl. zur Strukturierung von Kommunikationssystemen zum Abbau von Informationsasymmetrien im mittelalterlichen interregionalen Handel auch: Greif, A. (1989): Reputation and Coalition in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Trades, in: The Journal of Economic History, Vol. 49, 857-882, hier S. 879 ff.

sen: Sowohl WS (a) – der Auftraggeber – als auch WS (b) – der Empfänger – kennen die Summe, die übertragen werden soll, so dass weder der FI (1) noch der FI (2) Informationsspielräume besitzen. Zudem ist eine Rückkopplung auf Ebene der Kunden wie auf Ebene der Finanzintermediäre jederzeit möglich. Die Transaktion zwischen den Finanzintermediären ist durch die im vorangegangenen Abschnitt bereits beschriebenen Netzwerk-immanenten Arrangements gesichert. Geht man nun zunächst davon aus, dass es zwischen den Kunden nicht zu beabsichtigten Informationsasymmetrien kommt,³³⁹ kann die Verteilung der Informationen innerhalb des *hawala*-Systems als annähernd homogen betrachtet werden.³⁴⁰

Wenngleich auch die Informationsasymmetrie innerhalb des *hawala*-Systems abgemildert wird, scheint aus Sicht der Neuen Institutionenökonomie in einer solchen Situation hoher institutioneller Unsicherheit das Risiko opportunistischen Verhaltens dennoch weiter zu bestehen.³⁴¹ Der Kunde einer *hawala*-Transaktion exponiert sich mit Übergabe des Geldes für einen *hold-up* durch den Finanzintermediär. Dieser braucht – zumindest in der kurzfristigen Betrachtung der singulären Transaktion – keine Konsequenzen aus dem opportunistischen Vertragsbruch zu fürchten.³⁴² Es lassen sich nun jedoch auch auf Ebene der peripheren Transaktionen Sicherungsmechanismen erkennen, die in der Lage sind, die Gefahr des opportunistischen Verhaltens einzugrenzen.³⁴³

³³⁹ D. h. wir schließen Erscheinungsform (3) von opportunistischem Verhalten im Kontext der peripheren Transaktionen aus. Die Plausibilität dieser Annahme wird im Folgenden dargestellt werden.

³⁴⁰ Vor einem ähnlichen Hintergrund zeigt Greif, dass in einem Netzwerk, selbst wenn die Überwachung der Vertragsdurchführung nicht perfekt ist, im Kontext der Theorie der *repeated games with imperfect monitoring* eine „multilateral punishment strategy“ vertragskonformes Verhalten erzwingen kann. Vgl. Greif, A. (1993): Contract Enforcement and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition, in: *The American Economic Review*, Vol. 83, S. 525-548, hier S. 531 ff.

³⁴¹ Vgl. Husted, der für korrupte Transaktionen zeigt, dass wenn „transactions occur outside law, there are many opportunities for the parties to take advantage of each other.“ Husted, B. (1994): Honor Among Thieves: A Transaction-Cost Interpretation Of Corruption In Third World Countries, in: *Business Ethics Quarterly*, Vol. 4, S. 17-27, hier: S. 19.

³⁴² Zudem darf an dieser Stelle nicht übersehen werden, dass sich auch der *hawala*-Intermediär gegenüber dem Kunden in einer *hold-up* Situation befinden kann. Über die einzelne Transaktion existieren kaum Aufzeichnungen, die belastend verwendet werden könnten. Der Kunde jedoch könnte aus der Kenntnis der Person des Intermediärs und seines Wissens diesen an die zuständigen Behörden melden.

³⁴³ Zusätzlich zu den hier dargestellten Sicherungsmechanismen könnte auch argumentiert werden, dass alleine schon die Existenz eines *hawala*-Netzwerks opportunistisches Verhalten zwischen den Finanzintermediären und ihren Kunden unterbindet – obwohl diese letzteren Transaktionen nicht in den eigentlichen Sicherungsbereich der *hawala*-Netzwerke fallen. Denn mit dem opportunistischen Verhalten eines Finanzintermediärs (siehe die oben aufgeführten Erscheinungsformen (1) und (2)) wird automatisch der korrespondierende Finanzmakler diskreditiert. Eine derartige Beeinträchtigung der

Eine besondere Rolle kommt hierbei der Reputation der individuellen Finanzintermediäre zu. Reputation soll hier in dem Sinne verstanden werden, dass „[r]eputation emerge[s] if an actor's future partners are informed on his present behavior.“³⁴⁴

Sie kann so als ein glaubwürdiges Signal der Vertrauenswürdigkeit an potenzielle Kunden fungieren. Eng verknüpft mit der Reputation der handelnden Akteure ist die Bedeutung der Tatsache, dass die peripheren Transaktionen nicht in der Gesichtslosigkeit anonymisierter Transaktionsbeziehungen ablaufen, sondern dass jedem Individuum eine Identität zugewiesen werden kann. So weist Ben-Porath auf die besondere Bedeutung der Identität der Transaktionspartner im Rahmen von Transaktionen hin, die durch institutionelle Unsicherheit geprägt sind. In diesem Kontext kann die gegenseitige Identifikation der Transaktionspartner Marktversagen verhindern und Transaktionskostensenkende Wirkung entfalten.³⁴⁵

An dieser Stelle gewinnt die besondere islamische Fundierung des *hawala*-Finanzsystems im Allgemeinen und der *hawala*-Netzwerke im Speziellen wiederum an Bedeutung: Die Zugehörigkeit zu einem solchen Netzwerk ist, wie bereits beschrieben, mit hohen spezifischen Investitionen verbunden. Diese Investitionen etablieren nun aber nicht nur innerhalb des Netzwerks einen Grundstock aus *social capital*, sondern dienen auch in der Außendarstellung der individuellen Finanzintermediäre dem Aufbau von Reputation. Die Bindung an das religiöse Sanktionssystem, das von *hawala*-Netzwerken auf Basis der *sharia* implementiert wird, kann seitens der angesprochenen kleinen sozialen Gruppe von (potenziellen) Kunden nach außen als glaubwürdiger Ausweis (Signal) von Vertrauenswürdigkeit interpretiert werden.³⁴⁶ Der Aufbau von Reputation führt gleichzeitig aber auch zu einem Anstieg der Kosten opportunistischen Verhal-

Integrität und Reputation des Geschäftspartners könnte nun aber als Verstoß gegen den Verhaltenskodex innerhalb eines *hawala*-Netzwerks interpretiert werden und somit die clubspezifischen Sanktionsmechanismen aktivieren.

³⁴⁴ *Raub, W. / Weesie, J. (1990): Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects, in: American Journal of Sociology, Vol. 96, S. 626-654, hier S. 626.*

³⁴⁵ Vgl. *Ben-Porath, Y. (1980): The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange, in: Population and Development Review, Vol. 6, S. 1-30.*

³⁴⁶ Die Bedeutung der Reputation für die Durchführung von Transaktionen in kleinen Gruppen liefert etwa Colemann am Beispiel der Gemeinde der jüdischen Diamantenhändler in New York City: „A given merchant community is ordinarily very close, both in the frequency of interaction in ethnic and family ties. [...] It is essentially a close community. [...] [T]hese close ties, through family, community, and religious affiliation, provide the insurance that is necessary to facilitate the transaction in the market. If any member of this community defects...he would lose family, religious, and community ties.“ *Coleman (1988):* hier S. 99.

tens insofern die *visibility* (Prominenz) des Akteurs in der für ihn relevanten sozialen Gruppe ansteigt. Es gilt also ebenso:

reputation effects enlarge the long-run costs of exploitation; these long-run costs become greater the faster an actor's reputation spreads in his interaction network. In this way, mutual abstention from attempts to exploit partners, based on conditional cooperation, can become individually profitable.³⁴⁷

Es ist zudem zu beachten, dass mit der reinen Mitgliedschaft in einem *hawala*-Netzwerk noch kein *pay-off* aus dem gebundenen Sozialkapital generiert werden kann. Erst die Einbindung dieser Initialinvestitionen in die peripheren Beziehungen des Systems ermöglicht es, einen *pay-off* zu erwirtschaften. Damit wird es jedoch für den einzelnen *hawala*-Intermediär nötig, innerhalb seines sozialen Umfeldes möglichst viele Transaktionen durchzuführen. In einem wiederholten Spiel ist es nun aber für beide Seiten möglich, opportunistisches Verhalten zu sanktionieren. Kooperatives, also vertragskonformes Verhalten wird damit zur dominanten Strategie.³⁴⁸

Weiterhin finden die beschriebenen Transaktionen aufgrund ihrer starken ideologischen Einbettung innerhalb des sozialen Kontextes häufig nur in sehr kleinen Gruppen statt. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich Kunde und Finanzintermediär wieder begegnen und opportunistisches Verhalten sanktioniert wird, ist also außerordentlich hoch. Allein die Tatsache, dass der *hawala*-Intermediär meist wichtiger Teil der sozialen Gemeinschaft (etwa innerhalb des Dorfes oder der Region) ist, verhindert opportunistisches Verhalten.

Diese *social embeddedness*³⁴⁹ der institutionellen Struktur des *hawala*-Finanzsystems in den übergeordneten Kontext von Teilen des islamischen Gesellschaftssystems ist ein weiterer, funktionell wichtiger Faktor. Innerhalb des sozialen Gesamtsystems erfolgt sowohl die Wahl als auch die Ausgestaltung von formellen wie informellen Institutionen nicht allein aufgrund ökonomischer Effizienzkriterien, sondern unterliegt auch kulturellen und sozial-religiösen Einflussfaktoren.³⁵⁰ So stellt etwa Uzzi fest, dass

embeddedness is a logic of exchange that shapes motives and expectations and promotes coordinated adaptation. This logic is unique in that actors do not selfishly pursue immediate gains, but concentrate on cultivating long-term cooperative relationships³⁵¹.

³⁴⁷ Raub / Weesie (1990): S. 647.

³⁴⁸ Vgl. Axelrod (1983).

³⁴⁹ Vgl. Granovetter (1985).

³⁵⁰ Vgl. DiMaggio, P. (1994): Culture and Economy, in: Smelser, N. / Swedberg, R. (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology, Princeton, 1994, S. 27-57, hier S. 38.

³⁵¹ Uzzi, B. (1996): The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect, in: American Sociological Review, Vol. 61, S. 674-698, hier S. 693.

Das gesamte islamische Banken- und Finanzwesen ist dieser sozialen Einbettung nun aber besonders verschrieben. Die speziellen Auflagen und Einschränkungen, denen islamische Banken unterliegen, ergeben sich eben nicht aus der ökonomischen Notwendigkeit heraus – sie sind aus dieser Hinsicht im Gegenteil kaum zu vertreten – sondern vielmehr aus einem umfassenden religiösen Verständnis.³⁵² Das *hawala*-Finanzsystem als evolutionär entstandene informelle Institution muss daher noch in wesentlich stärkerem Maße mit dem sozial-religiösen gesellschaftlichen Kontext verwoben betrachtet werden. Dies jedoch bedeutet u. U., dass die oben beschriebenen informellen Sicherungsmechanismen sowie die zugehörigen Normen und Werte des Gesamtsystems ein selbstverstärkendes Element aufgrund ihrer besonderen *embeddedness* gewinnen. Aus einer solchen Sichtweise heraus ist es fraglich, ob die informellen Institutionen, die im *hawala*-System zur Sicherung von Transaktionen eingesetzt werden, überhaupt als Restriktionen eines individuellen Maximierungskalküls betrachtet werden können. Vielfach wird darauf hingewiesen, dass solche informellen Arrangements nicht aufgrund der externen Sanktionsdrohungen eingehalten werden, sondern vielmehr aufgrund der Tatsache Bestand haben, dass sie den Individuen Nutzen stiften. Ihre Befolgung zählt im Kontext ihrer Einbettung in die soziale Lebens- und Erfahrungswelt, d. h. aufgrund der erfahrenen Sozialisierung und Internalisierung, zu den individuellen Präferenzen.³⁵³

Aus den vorangehenden Ausführungen kann geschlossen werden, dass es im Eigeninteresse der FI (1) und (2) ist, opportunistisches Verhalten gegenüber ihren Kunden, den WS (a) und (b), zu unterlassen. Damit wird aber auch die oben angeführte dritte potenzielle Erscheinungsform opportunistischen Verhaltens im Kontext der peripheren Transaktionen zu einer in der Realität nicht mehr vorhandenen Handlungsoption. Da mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass es seitens der Finanzintermediäre bei den Relationalen Verträgen (1), (2) und (3) nicht zu opportunistischem Verhalten kommt, würde eine falsche Behauptung von WS (a) gegenüber WS (b) umgehend als unlauteres Verhalten entlarvt werden. Aufgrund der offensichtlich nicht gegebenen Erfolgswahrscheinlichkeit einer derartigen Fehlinformation wird es also auch auf dieser Ebene gar nicht erst zu opportunistischem Verhalten kommen.

³⁵² Vgl. *Kuran, T. (1996): The Discontents of Islamic Economic Morality*, in: *The American Economic Review*, Vol. 86, S. 438-442, hier S. 438.

³⁵³ Vgl. *Mummert, M. (1995): Informelle Institutionen und ökonomische Analyse*, Discussion Paper of the Max Planck Institute for Research into Economic Systems Jena 08/95, Jena.

4. Fazit: Soziales Netz vs. formelle Institutionen

Die Analyse der Funktionsprinzipien des islamischen *hawala*-Finanzsystems hat gezeigt, dass es sich hierbei um ein sehr leistungsstarkes institutionelles Arrangement zur Überwindung des Risikos opportunistischen Verhaltens von Transaktionspartnern handelt. Es ist eine Institution, die im Laufe von Jahrhunderten vor dem Hintergrund eines Mangels an formalen Ordnungssystemen entwickelt wurde und von daher heute jenseits und unabhängig von bestehenden Rechtsordnungen seine Leistungsfähigkeit uneingeschränkt entfalten kann. Als zentrales Ordnungsprinzip des *hawala*-Finanzsystems konnte ein ökonomischer Club identifiziert werden, der auf einer sozialen Ebene eine Stabilisierung erfährt. Innerhalb des Clubs lassen sich Ketten von Relationalen Verträgen erkennen, durch die ein mit prohibitiv hohen Risiken und Transaktionskosten belastetes Basisgeschäft in eine Reihe von mehreren Einzeltransaktionen zerlegt wird, deren Risiko- und Transaktionskostenbelastung so weit reduziert ist, dass eine Ausführung des Basisgeschäfts möglich wird. Innerhalb dieser Ketten von Relationalen Verträgen konnten unterschiedliche Ordnungsmechanismen für die Kerntransaktionen und die peripheren Transaktionen unterschieden werden.

Im Bereich der Kerntransaktionen wird das Ordnungsproblem durch die Ausbildung homogener Clubs gelöst. Mit diesen Clubs, *hawala*-Netzwerken, werden *lock-in* Situationen geschaffen, mittels derer stark risikobehaftete Austauschbeziehungen in sich selbst durchsetzende Verträge transformiert werden können. Durch den hohen Aufwand an Investitionen in *social capital*, der an die Club-Mitgliedschaft gebunden ist, dokumentieren alle beteiligten Parteien ein *credible commitment*. Sie wenden Ressourcen auf, die nur dann einen *pay-off* erzielen, wenn zukünftige Transaktionen im Sinne aller Vertragsparteien ausgeführt werden. Diese Vertragsbeziehungen sind „stabil“, da alle beteiligten Parteien an einer langfristigen Transaktionsbeziehung interessiert sein müssen. Aufgrund ihres hohen Bestandes an versunkenen Investitionen schaffen *hawala*-Netzwerke *governance*-Strukturen, die analog zu vertikalen Integrationslösungen vertragsgetreues Verhalten der Transaktionspartner erzwingen.³⁵⁴ Die Vertrauenswürdigkeit der Club-Mitglieder resultiert somit aus gesicherten Erwartungen über deren zweckrationales Verhalten.

Losgelöst vom ökonomischen Kalkül spielt das gemeinsame Glaubensbekenntnis zum Islam eine zentrale Rolle für die Ausbildung und den langfristigen Fortbestand der *hawala*-Netzwerke. Mit diesem Glaubensbekenntnis wird

³⁵⁴ Sie stellen somit gleichsam eine Approximation der institutionenökonomischen Ideallösung des Koordinationsproblems dar. Vgl. Reja, B. / Tavitie, A. (2000): The Industrial Organization of Corruption: What is the Difference in Corruption Between Asia and Africa, paper presented at The Annual Conference 2000 of the International Society for New Institutional Economics, Tübingen, September 2000, S. 5-8.

ein von allen Club-Mitgliedern geteilter Satz von Wertvorstellungen definiert, der das Netzwerk zusätzlich zur ökonomisch-materiellen Nutzenmaximierung auch auf der religiös-ideologischen Ebene stabilisiert.

Auf der Ebene der peripheren Transaktionen erfolgt die Gewährleistung von Transaktionssicherheit durch die Verhinderung von Informationsasymmetrien, Reputationseffekte und die Gewährleistung hoher Sanktionswahrscheinlichkeiten in kleinen sozialen Gruppen. Die *embeddedness* der Transaktionstätigkeit in der islamischen Religionsgemeinschaft sichert die Transaktionstätigkeit über das ökonomische Rationalitätskalkül noch zusätzlich durch kulturelle bzw. sozial-religiöse Interessen ab.

Insgesamt gesehen zeigt sich, dass *hawala*-Finanzsysteme es vermögen, dem einzelnen Individuum eine lückenlose Transaktionsinfrastruktur jenseits seines eigenen Handlungshorizonts bereit zu stellen. Der auf soziale Arrangements gegründete Club erlaubt es dem einzelnen Akteur also trotz seiner beschränkten Einsicht und Information, Transaktionen zu tätigen, die weit außerhalb seines „normalen“ Handlungsfelds liegen. Die Institution „Club“ erlaubt letztlich über die Reduktion der möglichen Transaktionspartner und die Einbindung in soziale Wertsysteme, die Durchführung wichtiger Transaktionen. Die Sicherung dieser Transaktionen, die von einem beschränkt rationalen Akteur letztlich nicht vollständig gewährleistet werden könnte, wird dem sozialökonomischen Arrangement übertragen und so erst ermöglicht.

III. Fallbeispiel *guanxi*: Transaktionsabwicklung auf Basis personalistischer Netzwerke

1. China, die WTO und die soziale Sicherung von Transaktionen³⁵⁵

Der Beitritt der VR Chinas zur WTO zeigt, dass China bereit ist, eine aktive Rolle in der Weltwirtschaft zu übernehmen, gleichzeitig impliziert dies jedoch auch, dass die bisherigen Reformbemühungen eine neue Qualität erreicht haben: Die Integration der chinesischen Volkswirtschaft in das weltwirtschaftli-

³⁵⁵ Für eine Analyse der Rolle von *guanxi*-Netzwerken im Rahmen der Korruption in der VR China vgl. Schramm, M. / Taube, M. (2001): Institutionenökonomische Anmerkungen zur Einbettung von Korruption in das Ordnungssystem chinesischer *guanxi*-Netzwerke, Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft/Duisburg Working Papers on East Asian Economic Studies, No. 60; Schramm, M. / Taube, M. (2003): The Institutional Economics of Legal Institutions, Guanxi, and Corruption in the PR China, in: Kidd, J. / Richter, F.-J. (Hrsg.): Fighting Corruption in Asia. Causes, Effects and Remedies, New Jersey, u. a., 2003, S. 271-296 sowie Schramm, M. / Taube, M. (2004): Privat Ordering of Corrupt Transactions: The Case of Chinese Guanxi-Networks and Their Challenge by a Formal Legal System, in: Lambsdorff, J. / Schramm, M. / Taube, M. (Hrsg.): Corruption and the New Institutional Economics, London, 2004.

che Gesamtsystem erfordert ein institutionelles Rahmenwerk, das marktliche Transaktionen in allen Belangen unterstützt und fördert. Ein wichtiger Baustein ist die Entwicklung bzw. der Ausbau eines umfassenden Rechtssystems sowie der zugehörigen Infrastruktur, die die Durchsetzung von *property rights* nach internationalem Standard gewährleistet und die Forderung der WTO zu erfüllen vermag.

Ein solches Rechtssystem steht jedoch in direkter Konkurrenz zu den bereits seit Jahrhunderten existierenden *guanxi*-Netzwerken, die über lange Zeit ein Hauptgarant für die effektive Durchsetzung von Verfügungsrechten darstellten und auch heute noch einen wichtigen Teil des chinesischen Wirtschaftssystems repräsentieren. Solche Netzwerke garantieren über personengebundene Verflechtungen und die Einbettung in den sozialen Kontext die Durchsetzbarkeit der aus ökonomischen Transaktionen abgeleiteten Ansprüche. In diesem Sinne stellen *guanxi*-Netzwerke und ein zu implementierendes Rechtssystem zwei voneinander unabhängige, konkurrierende Ordnungssysteme dar, die letztlich die Koordinationsleistung der ökonomischen Aktivitäten für sich beanspruchen. Obwohl die Koexistenz dieser Ordnungssysteme zunächst möglich erscheint, stellt sich die Frage, inwieweit ein solches Nebeneinander aus der Perspektive der individuellen Akteure und aus gesamtwirtschaftlicher Sicht erstrebenswert erscheint.

Ausgangspunkt der folgenden Untersuchung ist die Analyse der Ordnung schaffenden Funktion der chinesischen *guanxi*-Netzwerke. Darauf aufbauend soll dann die besondere Bedeutung der Einbettung dieser Netzwerke in das soziale Umfeld der Akteure näher betrachtet werden, um dann die besondere Bedeutung dieser sozialen Beziehungen für die Koordination und Sicherung von Transaktionen zu beleuchten. Es wird sich in diesem Zusammenhang die Frage stellen, inwieweit ein auf persönlichen Beziehungen und sozialen Arrangements beruhendes System der Transaktionssicherung im Angesicht einer erstarkenden Rechtsordnung bestehen kann. Dazu wird die in Teilen komplementäre, in Teilen substitutive Beziehung zwischen den beiden Ordnungssystemen *guanxi*-Netzwerk und Rechtsordnung in der VR China näher analysiert.

2. Netzwerke und personalistisch-kooperative Rechtssicherung

Die chinesischen *guanxi*-Netzwerke können verstanden werden als eine vor Jahrtausenden entstandene Institution, die der Sicherung von Austauschbeziehungen in einer von formalen Rechtsordnungen nur unzureichend durchdrungenen Umwelt diene.³⁵⁶ Bis heute finden sie in zahlreichen Bereichen zur Ord-

³⁵⁶ Vgl. in diesem Zusammenhang: Carr / Landa (1983): S. 135; sowie Posner (1980): S. 25, S. 35-36.

nung des gesellschaftlichen Lebens in China Gebrauch, so dass faktisch jeder Chinese in mindestens ein *guanxi*-Netzwerk eingebunden sein dürfte. Die exakte Bedeutung des Terminus „*guanxi*“ ist indes nur schwer zu bestimmen, da er in der chinesischen Sprache mit verschiedenen Bedeutungsinhalten versehen ist und in verschiedenen Kontexten unterschiedliche Implikation haben kann. Zunächst kann sich *guanxi* beziehen auf:

1. die Existenz einer Beziehung zwischen zwei oder mehreren Individuen, die gemeinsame Charakteristika aufweisen.
2. Verbindungen oder Beziehungen zwischen und innerhalb verschiedener Gruppen von Individuen.
3. eine Kontaktperson, die jedoch keinen direkten Kontakt zum betrachteten Individuum aufweist, von diesem aber genutzt werden kann.³⁵⁷

Ebenso vage und unbestimmt wie die sprachliche Nutzung von *guanxi* ist die Darstellung, Analyse und Interpretation der Funktionsprinzipien und inneren Wirkungsmechanismen in der Literatur, die von „friendship“³⁵⁸ über „particularistic ties“³⁵⁹ bis hin zu „reciprocal exchange“³⁶⁰ reicht. Allgemein lässt sich dass Phänomen *guanxi* am ehesten mit der Definition Oslands umreißen, der *guanxi* beschreibt als eine

special relationship between a person who needs something and a person who has the ability to give something.³⁶¹

Obwohl diese Definition den Kern einer solchen *guanxi*-Beziehung recht genau trifft, greift sie jedoch an einer entscheidenden Stelle zu kurz, da sie die besondere Einbettung in den sozialen Kontext vernachlässigt.³⁶² Letztlich grün-

³⁵⁷ Zu den verschiedenen Bedeutungen und Interpretationen des „*guanxi*“-Begriffs vgl. *Fan, Y.* (2002a): *Guanxi's Consequences: Personal Gains at Social Cost*, in: *Journal of Business Ethics*, Vol. 38, S. 371-80, hier S. 371 ff. sowie *Bian, Y.* (1994): *Guanxi and the Allocation of Urban Jobs in China*, in: *The China Quarterly*, Vol. 140, S. 971-99, hier S. 973 ff.

³⁵⁸ Vgl. zur „friendship“-Interpretation der Funktionsprinzipien der *guanxi*-Netzwerke *Pye, L.* (1982): *Chinese Commercial Negotiating Style*, Cambridge.

³⁵⁹ Vgl. zur „*particularistic ties*“-Interpretation vor allem *Jacobs, J. B.* (1979): *A preliminary model of particularistic ties in Chinese political alliances: kan-chi and kuan-his in a rural Taiwanese township*, in: *The China Quarterly*, Vol. 79, S. 286-95.

³⁶⁰ Vgl. zur „reciprocal exchange“-Interpretation *Hwang, K.-K.* (1987): *Face and Favour: The Chinese Power Game*, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 4, S. 944-74.

³⁶¹ *Osland, G. E.* (1990): *Doing Business in China: A Framework for Cross-cultural Understanding*, in: *Marketing Intelligence and Planning*, Vol. 8, S. 4-14, hier S. 4-5.

³⁶² Die oben vorgestellte Definition ließe sich mit der Umschreibung Yangs ergänzen, die feststellt, dass es sich bei *guanxi*-Beziehungen um „relationships or social connections based on mutual interest and benefits“ handelt (*Yang, M. M.* (1994): *Gifts, Favours, Banquets: The Art of Social Relationships in China*, New York, S. 64 f.)

den sich die *guanxi*-Netzwerke auf personengebundene Beziehungsgeflechte, die auf bestimmten Gemeinsamkeiten basieren. So kann das verbindende Element z. B. in der gemeinsamen Herkunft aus einem Dorf bzw. einer Region, gemeinsamen Erfahrungen in Militäreinheiten, Parteieinheiten, Schulen, Verbänden etc. bestehen. Die Mitgliedschaft in einem *guanxi*-Netzwerk ist aber nicht allein an derartige gemeinsame Erfahrungen gebunden, sondern kann auch durch die Vermittlung einer Vertrauensperson erfolgen, welche mit ihrer Reputation für das Wohlverhalten der von ihr eingeführten Person bürgt. Auf diese Weise können einzelne Personen den Radius ökonomischer Interaktionsbeziehungen, die durch *guanxi*-Netzwerke abgesichert werden, auf ein ganzes Geflecht von Netzwerken mit jeweils unterschiedlichen Ressourcenausstattungen³⁶³ ausdehnen.³⁶⁴ Eine gezielte Ausweitung des Netzwerkes auf Personen, die als nützlich für die Verfolgung der Gemeinschaftsinteressen angesehen werden, kann letztlich aber auch durch die gezielte Geschenkvergabe betrieben werden. Denn mit der Annahme eines Geschenkes oder einer Dienstleistung verpflichtet sich die betreffende Person zur Erbringung einer nicht spezifizierten Gegenleistung zu einem noch nicht näher bestimmten Zeitpunkt in der Zukunft.³⁶⁵ Mit der Annahme einer Leistung wird also ein impliziter Vertrag geschlossen, dessen Durchsetzbarkeit an das jeweilige Netzwerk gebunden ist.³⁶⁶

Der gegenseitige Austausch von Leistungen und die Akzeptanz abstrakter Schuldverpflichtungen ist die entscheidende Integrationskraft innerhalb eines *guanxi*-Netzwerkes. Sie kann verstanden werden als gegenseitige Investition in *social capital*³⁶⁷, welches letztlich das Gerüst eines die Interaktion zwischen den Netzwerk-Mitgliedern koordinierenden Ordnungssystems darstellt. Die zu diesem Zweck aufgewendeten Ressourcen sind keineswegs gering: So investierten z. B. die in einer Studie von Yan untersuchten Haushalte eines Dorfes in der Provinz Heilongjiang im Durchschnitt zwischen 10 und 20 % ihres verfügbaren Einkommens in die Pflege ihrer *guanxi*-Netzwerke.³⁶⁸ Die Hong Kong Independent Commission Against Corruption (ICAC) ermittelte 1993, dass

³⁶³ Der Begriff „Ressourcen“ bezieht sich hier auf den affilierten Club-Mitgliedern ermöglichten Zugang zu spezifischen Informationen, Sachgütern und Dienstleistungen.

³⁶⁴ Vgl. Krug, B. / Polos, L. (2000): Entrepreneurs, Enterprises, and Evolution: The Case of China, paper presented at The Annual Meeting of the International Society for New Institutional Economics, Tübingen, September 2000, S. 11-12.

³⁶⁵ Vgl. Fan, Y. (2002b): Questioning *guanxi*: definition, classification, and implication, in: International Business Review, Vol. 11, S. 543-61, hier S. 549.

³⁶⁶ Vgl. Hsing, Y.-T. (1998): Making Capitalism in China: The Taiwan Connection, New York-Oxford, S. 134 f.

³⁶⁷ Vgl. Dasgupta / Stiglitz (1999).

³⁶⁸ Vgl. Yan, Y. (1996): The culture of *guanxi* in a north china village, in: The China Journal, Vol. 35, S. 1 – 25, hier S. 11-12.

Hong Konger Geschäftsleute 3-5 % ihrer Investitionen in Festlandchina für Geschenke und die Aufrechterhaltung von *guanxi*-Netzwerken verwenden.³⁶⁹

Guanxi-Netzwerke stellen somit Clubs dar, die ihren Mitgliedern in einem institutionell derangierten Umfeld die Durchsetzbarkeit disponibler Eigentumsrechte garantieren und damit Transaktionskosten (in Form von Anbahnungs- und v. a. Kontrollkosten) senken. Der Club etabliert für seine Mitglieder Rechtssicherheit für die Disposition von Verfügungsrechten im Rahmen ökonomischer Transaktionen. Die Aufwendungen, die von den einzelnen Mitgliedern zur Aufnahme in den Club erbracht werden müssen, können – wie oben beschrieben – als Investition in *social capital* verstanden werden, das mit Aufnahme den Charakter von *sunk costs* annimmt. Der Bestand an *social capital*, der in einem *guanxi*-Netzwerk geschaffen wird, stellt für das einzelne Individuum somit Fixkosten dar,³⁷⁰ die es jedoch ermöglichen, dass die variablen Kosten der Anbahnung, Aushandlung und Durchsetzung einer jeden Transaktion zwischen Clubmitgliedern auf ein Minimum reduziert werden. Da einer vergleichsweise hohen Fixkostenbelastung geringe variable Kosten gegenüber stehen, ist in *guanxi*-Netzwerken ein Anreiz zu einer hohen Interaktionsintensität systemimmanent angelegt. Vertragssicherheit wird dadurch geschaffen, dass Informationen über vertragswidriges Verhalten rasch unter den Clubmitgliedern verbreitet werden. Da so einmalige Transaktionen (Spiele) in ein iteratives System von multiplen Spielen mit anderen Clubmitgliedern eingebunden werden, wird kooperatives, vertragsgetreues Verhalten auch in Ein-Perioden-Spielen (einmalige Transaktion zwischen Clubmitgliedern) zur dominanten Strategie.³⁷¹ Vertragsgetreues, kooperatives Verhalten wird entlohnt durch die Möglichkeit, weitere transaktionskostengünstige Geschäftsbeziehungen mit den Clubmitgliedern zu unterhalten. Opportunistisches Verhalten demgegenüber wird durch einen Entzug von Vertrauen (*goodwill*) oder gar den Ausschluss aus dem Club sanktioniert,³⁷² womit für die Betroffenen nicht nur der Verlust der Investition verbunden ist, sondern auch der massive Anstieg der Kosten zukünftiger Transaktionen – u. U. auf ein prohibitiv hohes Niveau, das ein vollständiges Ausscheiden aus dem betreffenden Betätigungsfeld mit existenzbedrohenden Imp-

³⁶⁹ Ming Pao, 21.08.1993, so zitiert in: Chan, K.-M. (1999): Corruption in China: A Principal-Agent Perspective, in: Wong, K.-h. / Chan, H. S. (HG.) (1999): Handbook of comparative public administration in the Asia-Pacific Basin, Public administration and public policy, Vol. 73, New York, S. 299 – 324, hier: S. 308.

³⁷⁰ Vgl. Ben-Porath (1980): S. 5-6.

³⁷¹ Vgl. Axelrod, R. (1983): The Evolution of Cooperation, New York, der zeigt, dass kooperatives Verhalten erst in einem wiederholten Spiel zur dominanten Strategie wird und das Gefangenendilemma aufzulösen vermag.

³⁷² Für eine Dokumentation von in China praktizierten Sanktionen unterschiedlicher Schärfe siehe: Wank (1999): S. 265.

likationen bewirken kann.³⁷³ Der aus der Aufrechterhaltung einer langfristigen Geschäftsbeziehung zu erzielende Nutzenzuwachs übersteigt somit in der Regel die durch einen opportunistischen Vertragsbruch kurzfristig realisierbaren Gewinne deutlich (vgl. Abb. 25).

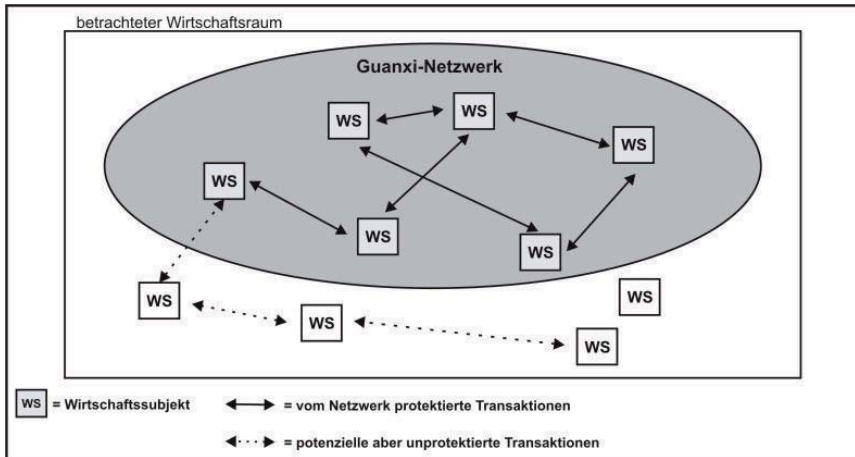


Abb. 25: Beziehungsgeflecht und Vertragssicherung in chinesischen *guanxi*-Netzwerken (Quelle: Eigene Darstellung)

Auf der Grundlage dieses die Transaktionskosten der ökonomischen Interaktion deutlich reduzierenden Koordinationsmechanismus haben chinesische *guanxi*-Netzwerke über Jahrhunderte hinweg die Entfaltung arbeitsteiliger Wirtschaftsprozesse (und somit die wirtschaftliche Entwicklung) in chinesischen Gesellschaften gefördert und existieren auch weiterhin als komplementäre bzw. parallele Ordnungsmechanismen der ökonomischen Interaktion fort. Vor allem in der Reformperiode seit 1979 gewinnt die Organisation der ökonomischen Aktivitäten in *guanxi*-Netzwerken wieder an Bedeutung. Das chinesische Reformmodell des gradualistischen Übergangs, das die Restrukturierung der institutionellen Rahmenbedingungen eher im Sinne eines kaum vorhersehbaren *trial and error*-Verfahrens betreibt als auf Basis eines Planungssicherheit schaffenden ordnungspolitischen Grundmusters,³⁷⁴ bedingt eine hohe institutionelle Unsicherheit ökonomischer Interaktion.³⁷⁵ Die Reformperiode ist geprägt durch die Auflösung der hergebrachten zentralverwaltungswirtschaftlichen

³⁷³ Vgl. Carr / Landa (1983): S. 138-139; Goudie / Stasavage (1998): S. 135. Für ein konkretes Beispiel, wie dieser Mechanismus in einer chinesischen Gemeinde praktiziert wird, siehe Krug / Polos (2000): S. 8.

³⁷⁴ Vgl. Rawski, T. G. (1999): Reforming China's Economy: What have we learned?, in: The China Journal, Vol. 41, S. 139-156, hier S. 142.

³⁷⁵ Vgl. Wank (1999): S. 251f.

Ordnungsmechanismen und einem nicht immer zeitgleich erfolgenden Aufbau neuer, stärker marktwirtschaftlich ausgerichteter Elemente.³⁷⁶ Hierdurch werden Ordnungsvakui aufgeworfen, die durch einen Rückfall in die traditionellen institutionellen Arrangements und Handlungsmuster – und damit eine neue Hochphase der personengebundenen relationalen Sicherung von Transaktionen in *guanxi*-Netzwerken – geschlossen werden.³⁷⁷

3. Rechtssystem und Rechtstradition

Die Existenz der *guanxi*-Netzwerke deutet auf ein generelles Defizit in der Ausgestaltung des kodifizierten Rechts in der VR China und seinen staatlichen Vorläufern hin. Die Annahme eines rechtlichen Vakuums in der chinesischen Historie ist jedoch nicht aufrecht zu erhalten. Die Geschichte des kodifizierten Rechts und damit eines staatlichen Rechtssystems kann beinahe 3.000 Jahre zurückverfolgt werden: So lässt sich die Etablierung eines ersten Strafgesetzes bereits um das sechste Jahrhundert vor Christus datieren.³⁷⁸ Seit dieser Zeit kann eine ständige Weiterentwicklung des Rechtssystems beobachtet werden. Diese erfolgt jedoch vor dem spezifischen Hintergrund der chinesischen Kultur, die bis heute das Verständnis von Recht, Gesetz und Rechtssystem mit prägt. So

³⁷⁶ Die erste formale Vertragsgesetzgebung trat z.B. erst zum 1. Juli 1982 in Kraft – vier Jahre nach Beginn des Reformprozesses –, war aber noch stark in dem alten zentralverwaltungswirtschaftlichen Ordnungssystem verhaftet und kam schnell in Widerspruch zu später erlassenen Gesetzen und Bestimmungen. Trotzdem kam es erst 1993 zu einer Revision des Gesetzes, und es dauerte bis Oktober 1999, bis ein umfassendes, vereinheitlichtes Vertragsgesetz in Kraft gesetzt wurde. Noch problematischer als diese schleppende Rechtssetzung ist aber die mangelhafte Umsetzung bestehenden Rechts, die durch administrative Interventionen sowie einen oft ungenügenden Ausbildungsstand des mit der Rechtsdurchsetzung befassten Personals hervorgerufen wird. Vgl. *Zhigang, T. / Zhu, T.* (2001): An agency theory of transactions without contract enforcement: The case of China, in: *China Economic Review*, Vol. 12, S. 1-14, hier S. 3 f.; sowie: *Wank* (1999): S. 264, 266.

³⁷⁷ Siehe z.B. *Root, H.* (1996): Corruption in China, in: *Asian Survey*, Vol. 36, S. 741-757, hier S. 746. Es wäre allerdings verfehlt, den neuerlichen Bedeutungsgewinn der *guanxi*-Netzwerke alleine auf die im Zuge des chinesischen Transformationsprozesses auftretenden Planungsunsicherheiten zurückzuführen. Schon in den vorangehenden Jahrzehnten hat die maoistische Politik einer Stärkung der allokativen Entscheidungsgewalt des Staates gepaart mit der Ausweitung der diskretionären Spielräume dezentraler, lokaler Kader die Ausbildung personalisierter Beziehungsnetze, *guanxi*-Netzwerke, gefördert. Diese in den Vorjahren aufgebauten *guanxi*-Netzwerke konnten nun im Zuge des in der Ära Deng Xiaoping erfolgenden ökonomischen Umstrukturierung gewinnbringend eingesetzt und ausgeweitet werden. Vgl. *Nee, V.* (2000): The Role of the State in Making a Market Economy, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 156, S. 64 – 98, hier S. 68; *Chan* (1999): S. 317. Siehe auch *Yan* (1996): S. 19.

³⁷⁸ Vgl. *Needham, J.* (1978): Wissenschaft und Zivilisation in China, Frankfurt am Main, hier S. 347.

beeinflusst die Rechtskultur nicht nur die grundsätzliche Einstellung der Individuen zum Rechtssystem und zur einzelnen Rechtsnorm, sondern bestimmt auch aktiv, welche Normen und Verhaltensmaßregeln überhaupt kodifiziert werden und damit zum Rechtssystem zu zählen sind. Gemäß Friedman ist Rechtskultur (*legal culture*) zu verstehen als:

the element of social attitude and value. ... Legal culture refers, then, to those parts of the general culture – customs, opinions, ways of doing and thinking – that bend social forces towards or away from law and in particular ways. The term roughly describes attitude about law...³⁷⁹

Der grundsätzliche Gedanke einer Rechtskultur, wie er sich in allen europäischen Ländern findet, kann auch für China nachgewiesen werden. Es zeigt sich, dass im chinesischen Kulturkreis das Rechtssystem und die Rechtskultur – für beinahe 2.000 Jahre – hauptsächlich von zwei Einflüssen geprägt wurde, die sich z. T. auf konfuzianisches Gedankengut gründen. Zunächst ist dies das Prinzip des *li*, das in der Übersetzung etwa die Bedeutung von Gewohnheitsrecht (auch: Brauch, Sitte oder Norm) annimmt und lange Zeit einen der grundlegenden Ordnungsmechanismen in der chinesischen Gesellschaft verkörperte. Daneben tritt das Prinzip des *fa*, das den Teil des kodifizierten Gesetzes- und Regelwerks beschreibt, der von der jeweils herrschenden Elite erlassen wurde.³⁸⁰ Die Beziehung, die zwischen den beiden Grundideen *li* und *fa* – also zwischen Brauch/Sitte und Gesetz – besteht, ist vom Grundsatz her hierarchisch: *li* ist das höherwertige Prinzip und primär anzuwenden, *fa* dagegen ist nachgestellt – der Brauch und das Gewohnheitsrecht dominieren das kodifizierte Recht.³⁸¹ Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen lässt sich für die Geschichte der traditionellen chinesischen Rechtskultur zusammenfassend konstatieren:

there was no civil law and commercial law because rules dealing with ... social relations and behavior in daily life were provided by *li* after the Confucianization of law. Therefore, as a component of the traditional legal system, 'law' is basically referred to as 'penalty', and the statutes of all the feudal dynasties can be regarded as 'criminal law' or 'penalty law'.³⁸²

Eine erste Modernisierung des chinesischen Rechtssystems beginnt erst im späten 19. Jahrhundert unter dem Einfluss der westlichen Mächte. Vor allem

³⁷⁹ Friedman, L. M. (1975): The Legal System, New York, hier S. 15 f.

³⁸⁰ Vgl. Heuser, R. (2003): Rechtskultur, in: Staiger, B. et al. (Hrsg.): Das große China-Lexikon, Münster, 2003, S. 606-609, hier S. 606.

³⁸¹ Grundsätzlich kennt das traditionelle chinesische Recht so zum Beispiel keine kodifizierten Verfügungsrechte. Gesetze befassten sich ausschließlich mit der Ausgestaltung der zwischenmenschlichen Beziehungen, alle anderen Belange hingegen wurden dem – nicht fixierten – Gewohnheitsrecht oder lokal geltenden Normen unterworfen. Vgl. Heuser (2002): S.607 sowie Liang, H. (2003): Die Rezeption ausländischen Zivilrechts in China, 10. Newsletter der Deutsch-Chinesischen Juristenvereinigung, S. 68-72.

³⁸² Wang, Y. (2002): Chinese Legal Reform, London, S. 21.

Shen Jiaben, der verantwortliche Beauftragte zur Umsetzung und Gestaltung der Reform des Rechtssystems, engagierte sich für die Etablierung moderner, westlich orientierter juristischer Fakultäten und Hochschulen und initiierte darüber hinaus die Übersetzung einer ganzen Reihe ausländischer Gesetzeswerke ins Chinesische. Am Ende dieser Bemühungen stand die Formulierung des „Qing Civil Code“. Diese ersten Schritte in Richtung auf eine Rechtsverfassung und ein Rechtssystem westlicher Prägung wurden dann in den Jahren der Republik China weiter fortgeführt.³⁸³

Bevor jedoch tiefgreifende Änderungen des Rechtsbewusstseins und der Rechtskultur, initiiert vom neu etablierten Rechtssystemen, Wirkung zeigen konnten, wurden diese ersten Schritte durch die beginnende Periode des Sozialismus wieder zerstört. Schließlich wurden mit der Proklamierung der Volksrepublik China im Jahre 1949 beinahe alle zuvor erlassenen Gesetze zurückgenommen. In den folgenden zehn Jahren begann mit der Übernahme des sowjetischen Rechts der Aufbau eines Rechtssystems sozialistischer Prägung. Dieses System und die mit ihm einhergehende Rechtskultur zielte letztlich vor allem auf die Etablierung und Erhaltung der Macht der herrschenden Elite.³⁸⁴ Das so bereits stark geschwächte Rechtssystem wurde in der Folgezeit durch die „Große proletarische Kulturrevolution“ weiter destabilisiert. Alle Gesetze und Institutionen, die bis zu diesem Zeitpunkt aufgebaut worden waren, wurden verworfen, für einen Zeitraum von annähernd zehn Jahren wurden keine neuen Gesetze erlassen. Neben der Zerstörung der gesamten rechtlichen Infrastruktur (Universitäten, juristischen Fakultäten, Forschungseinrichtungen, Gerichte, etc.) verurteilte man einen Großteil der Rechtsanwälte, Staatsanwälte und Richter – sogar das Gerichtspersonal – zu langjährigen Gefängnisstrafen in Umerziehungslagern. Insgesamt wurde so nicht nur die institutionelle Infrastruktur des Rechtssystems völlig vernichtet, sondern auch ein Großteil des Humankapitals.

Mit dem Beginn der Reformperiode ab 1979 und der Implementierung der *open door*-Politik begann schließlich der Wiederaufbau des fast vollständig verschwundenen Rechtssystems. Seither sind in der VR China mehr als 300 neue Gesetze und über 700 neue Verordnungen erlassen worden.³⁸⁵ Zusätzlich

³⁸³ Das Rechtssystem in der Zeit der Republik China basiert auf verschiedenen Fragmenten westlicher Gesetzesbücher, der größte Teil basierte jedoch auf dem Deutschen BGB. Vgl. Wang (2002): S. 9 ff.

³⁸⁴ Palmer beschreibt die Rechtskultur eines solchen Rechtssystems wie folgt: „The law was to be regarded as inferior to political ideology. ... The emphasis in the law was not to be placed on the creation of rights for the individual but, rather, on punishment, correction, and the needs of those wielding power.“ Palmer, M. (1992): What makes Socialist Law Socialist? – The Chinese Case, in: Feldbrugge, F. J. M. (Hrsg.): The Emancipation of Soviet Law. Dordrecht, Boston, 1992, S. 49-73, hier S. 53.

³⁸⁵ Vgl. Kirby, W. C. (1995): China unincorporated: company and business enterprise in twentieth-century China, in: The Journal of Asian Studies, Vol. 54, S. 43-63, hier S. 63 ff.

wurde der Aufbau der notwendigen Infrastruktur vorangetrieben, um die Grundlagen eines funktionsfähigen Rechtssystems zu schaffen.³⁸⁶ So stieg z. B. die Zahl der zugelassenen Rechtsanwälte von 212 im Jahre 1979 auf 111.433 im Jahre 1999.³⁸⁷ Obwohl diese Zahlen den rapiden Wandel und die schnelle Entwicklung innerhalb des chinesischen Rechts zeigen, weisen sie doch zugleich auf eines der größten Probleme des Rechtssystems hin: Die Rate der Rechtsanwälte pro Kopf liegt immer noch weit hinter den Zahlen sonstiger Entwicklungsländer. Berücksichtigt man zudem die regionalen Disparitäten, so muss angenommen werden, dass in den ländlichen Regionen Chinas so gut wie kein Zugang der Bevölkerung zu Rechtsbeiständen besteht. Hinzu kommt die Tatsache, dass Rechtsanwälte während der achtziger und neunziger Jahre von der Staatsführung als „state legal workers“ und damit als „loyal to socialism“ betrachtet wurden.³⁸⁸ Insgesamt muss daher konstatiert werden, dass trotz der vermehrten Anstrengungen der Aufbau eines Rechtssystems nur äußerst langsam voran geht. Für die Durchsetzung einer Rechtskultur im westlichen Sinne fehlt zudem der Kontakt mit den Rechtsinstitutionen im täglichen Leben, da hier die Autorität des Systems kaum durchschlägt.³⁸⁹ So ist es etwa immer noch zu beobachten, dass Gerichtsurteile aufgrund der Intervention anderer Teile der (lokalen) Führung nicht umgesetzt werden.³⁹⁰

Insgesamt zeigt sich das chinesische Rechtssystem heute als ein Konglomerat verschiedenster Ideen und Gedankenschulen. Neben immer noch bestehenden konfuzianistischen Einflüssen und sowjetischen Rechtsansätzen lassen sich vor allem seit der Öffnungspolitik verstärkt auch westliche Gedanken, Gesetze und Verordnungen identifizieren. Letztlich zeigt sich jedoch gerade die rechtliche Infrastruktur – vor allem jenseits der Städte – als zu unterentwickelt, als dass sich eine Rechtskultur der *rule of law* hätte etablieren können. Trotz der Tatsache, dass in den letzten zwanzig Jahren verschiedenste Kampagnen gestartet wurden, um Bewusstsein für das Rechtssystem und die Einhaltung der Gesetze zu schaffen, bleibt den meisten Chinesen das Rechtssystem im Alltag eher fremd. Obwohl sich erkennbare Verbesserungen abzeichnen, die sich vor allem seit Einführung von Gesetzesnormen westlicher Prägung ergeben haben,

³⁸⁶ Vgl. Wang (2002): S. 1 ff. sowie Fan, G. / Xin, C. (1998): The Role of Law and Legal Institutions in Asian Economic Development: The Case of China, 664 Development Discussion Paper, Harvard Institute for International Development, Harvard University, S. 17.

³⁸⁷ Vgl. v. Senger, H. (2003): Rechtspflege, in Staiger, B. et al. (Hrsg.): Das große China-Lexikon, Münster, 2003, S. 609-612, hier S. 611.

³⁸⁸ Damit war es den Rechtsbeiständen verwehrt als freie Berater in Rechtsfragen tätig zu sein und frei ihre Klientel zu wählen, sie durften zudem nicht direkt von ihren Klienten Gelder empfangen. (Vgl. Wang (2002): S. 31).

³⁸⁹ Vgl. Lin, J. (2002): Robe, Gavel, and Wigs too?, in: China Review, Vol. 23, S. 4-6.

³⁹⁰ Vgl. Fan / Xin (1998): S. 14 ff.

ist das Vertrauen der Bevölkerung in das noch relativ junge Rechtssystem eher schwach ausgeprägt. Die Auffassung vom Rechtssystem als primär strafende Institution ist weiterhin tief verankert, Recht und Gesetz wird typischerweise noch immer hauptsächlich als Strafrecht interpretiert.³⁹¹ Aufgrund der wechselvollen Historie und den beschriebenen Problemen bei der Umsetzung der Rechtsreformen konnte sich eine Rechtskultur im positiven Sinne kaum entwickeln. Wang fasst dies wie folgt zusammen:

... the fact that law was typically applied to rather than applied by people, the Chinese people have come to regard law as a matter to be avoided...³⁹²

4. Guanxi-Netzwerke und Rechtsverfassung: konkurrierende Ordnungssysteme

Die zunehmende Öffnung der chinesischen Wirtschaft im Zuge des Transformationsprozesses erfordert in immer stärkerem Maße ein die marktlichen Transaktionen unterstützendes institutionelles Rahmenwerk, um die Disposition der Verfügungsrechte zu gewährleisten. Vor diesem Hintergrund und insbesondere in Anbetracht der Mitgliedschaft in der WTO ist die chinesische Führung bemüht und z. T. sogar verpflichtet, eine Rechtsordnung zu entwickeln und zu implementieren, die die Sicherung disponibler Eigentumsrechte auf überpersönnlicher Ebene kodifiziert. Eine solche Rechtsordnung tritt damit jedoch in direkte Konkurrenz zu den evolutorisch etablierten *guanxi*-Netzwerken, die bis zu diesem Zeitpunkt der Hauptgarant für die Sicherung von Verfügungsrechten waren. *Guanxi*-Netzwerke und Rechtsordnung bezeichnen somit zwei unabhängige, in sich geschlossene Ordnungssysteme, die sich zunächst nicht gegenseitig ausschließen. Obwohl ihre Koexistenz in bestimmten Grenzen durchaus möglich scheint,³⁹³ bleibt die Frage, ob diese Koexistenz aus gesamtwirtschaftlicher und individueller Perspektive wünschenswert und dauerhaft sein kann. So wird es in einer von derartigen Netzwerken durchzogenen Gesellschaft z. B. nötig, eine situationsadäquate Evaluierung des Verhaltens und der Transaktionsbeziehungen der einzelnen Individuen vorzunehmen. Dies scheint insofern von besonderer Bedeutung, als dass die Bereitstellung bestimmter Güter bzw. die Durchführung von Transaktionen, die aus dem Blickwinkel einer *guanxi*-Beziehung als eine normale und innerhalb des Clubs sogar notwendige Transaktion erscheint, aus der Perspektive eines personenunabhängigen Rechtssys-

³⁹¹ Vgl. *Fan / Xin* (1998): S. 17 ff.

³⁹² *Wang* (2002): S. 22.

³⁹³ Auf der Grundlage ihrer Umfrage kommen *Krug/Polos* zu dem Schluss, dass „trust and contracting are not seen as substitutes, let alone mutually exclusive. Instead they reinforce each other: Without trust no contract, and without ambiguity-reducing contract no trust.“ *Krug / Polos* (2000): S. 6.

tems durchaus in die Sphäre der Korruption fallen können.³⁹⁴ Insofern nun *guanxi*-Netzwerke und Rechtssystem zeitgleich bestehen, kommt es zu einer Verwischung der Grenzen zwischen regulären ökonomischen Transaktionen und Korruption.³⁹⁵ Für die einzelnen Wirtschaftssubjekte bedeutet dies, dass, solange keine eindeutige Hierarchie zwischen diesen beiden Ordnungssystemen besteht, m. a. W. *guanxi*-Transaktionen ein klar abgegrenzter Funktionsbereich innerhalb des Rechtssystems zugewiesen wird, beständig Interessenskonflikte auftauchen werden zwischen der Einhaltung der Club-Disziplin einerseits und der Befolgung von Rechtsvorschriften andererseits.³⁹⁶ Im Rahmen einer komparativen Analyse der beiden Ordnungssysteme müssen diese Faktoren Beachtung finden, da sie die Orientierung der Individuen zumindest in der Übergangszeit nachhaltig beeinflussen können.

Im ersten Zugriff scheint die Etablierung eines institutionellen Rahmenwerks, das auf einer überindividuellen Ebene, jenseits sozialer Relationen, Rechtssicherheit gewährt, vielfältige, signifikante Vorteile zu bieten. Dies gilt vor allem in Bezug auf die Transaktionshäufigkeit, die ungebundene Wahl des Transaktionspartners und nicht zuletzt die Höhe der Transaktionskosten.³⁹⁷

³⁹⁴ Vgl. Goudie / Stasavage (1998): S. 131.

³⁹⁵ Dieser Effekt wird durch die im Transformationsprozess aufgeworfene Umformulierung von Wertvorstellungen und Verhaltenskodices noch weiter verschärft. Eine Parole wie „Lasst einige zuerst reich werden“ oder Deng Xiaopings berühmter Ausspruch „Egal, ob die Katze schwarz oder weiß ist, Hauptsache, sie fängt Mäuse“ wären zwischen der zweiten Hälfte der sechziger und dem Ende der siebziger Jahre keineswegs politisch akzeptabel gewesen. Die Bestimmung der Grenze zwischen gerade noch legalen und bereits illegalem Verhalten ist also für den einzelnen Bürger sehr viel schwieriger erkennbar geworden. Siehe hierzu auch: Heberer, T. (2001): Korruption als globales Phänomen und seine Ausprägungen in Ostasien: Korruption und Korruptionsdiskurse, in: Project Discussion Paper of the Institute for East Asian Studies/East Asian Politics Duisburg Nr. 9, Duisburg, hier S. 10-11.

³⁹⁶ Hinzu kommt, dass im Kontext des nur in der Grobstruktur zentralstaatlich gesteuerten, ansonsten aber auf dem Prinzip *trial and error* basierenden chinesischen Transformationsprozesses die Auslegung von spezifischen Verhaltensweisen als korrekt oder inkorrekt keineswegs immer konsistent ist. Vielmehr war wiederholt zu beobachten, dass bestimmte Maßnahmen zu einem Zeitpunkt als der wirtschaftlichen Weiterentwicklung einer Region oder Branche dienlich angesehen und toleriert bzw. sogar gefördert wurden, in Folgeperioden dann aber als illegal eingestuft und gesetzlich verfolgt wurden. Die Begriffe „legal“ und „korrupt“ unterliegen somit einer vom wechselhaften Fortschritt des Transformationsprozesses determinierten Relativität. Siehe hierzu z. B. Ding, X. L. (2000): Systemic Irregularity and Spontaneous Property Transformation in the Chinese Financial System, in: The China Quarterly, Vol. 163, S. 655-676.

³⁹⁷ So glaubt z. B. North im Rahmen seiner cliometrischen Studien festgestellt zu haben: „The move, lengthy and uneven, from unwritten traditions and customs to written laws has been unidirectional as we have moved from less to more complex societies and is clearly related to increasing specialization and division of labor associated with more complex societies.“ North, D. C. (1990): Institutions, institutional change and economic performance, New York, S. 46.

Dies sollte im Weiteren die Individuen dazu veranlassen, zur Sicherung ihrer Transaktionen nicht länger auf das System der *guanxi*-Netzwerke zurückzugreifen, da nun keine Unsicherheit über die Durchsetzbarkeit ihrer Verträge mehr besteht. Aus dieser Perspektive müssten *guanxi*-Netzwerke also im Zuge der fortschreitenden Etablierung eines funktionsfähigen Rechtssystems sukzessive an Bedeutung verlieren und letztlich verschwinden.

Die hier postulierte Überlegenheit von überindividuellen Rechtsordnungen gegenüber personalisierten *guanxi*-Netzwerken erscheint bei näherer Betrachtung allerdings zweifelhaft und zumindest in ihrer absoluten Formulierung nicht tragbar. Überindividuelle Rechtssysteme erscheinen zwar bezüglich der Fähigkeit zur Bereitstellung des Gutes Vertragssicherheit überlegen, aber bereits in Hinblick auf die mit der Bereitstellung des Gutes Vertragssicherheit verbundene Transaktionskostenbelastung ist eine derart eindeutige Aussage nicht mehr möglich. Insbesondere die Sinnhaftigkeit und transaktionskostentheoretische Begründung einer Überführung von bislang über *guanxi*-Netzwerke koordinierten Transaktionen in den Ordnungsmechanismus einer Rechtsordnung erscheint vor dem Hintergrund etwa der Topi Pfadabhängigkeit und *embeddedness* zweifelhaft.³⁹⁸ Insgesamt lassen sich vier Faktoren identifizieren, welche die Dynamik der Systeme beeinflussen werden (vgl. Abb. 26).

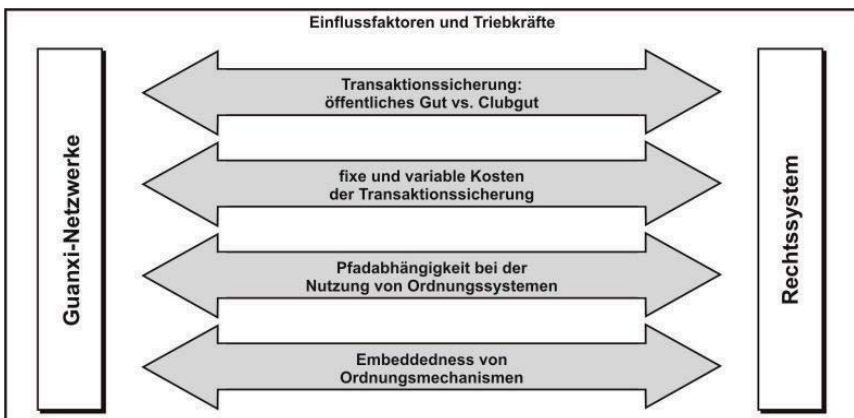


Abb. 26: Einflussfaktoren auf das Verhältnis von Rechtssystem und *guanxi*
(Quelle: Eigene Darstellung)

Im Folgenden sollen die in Abbildung 26 dargestellten Einflussfaktoren näher vorgestellt und analysiert werden:

³⁹⁸ Zur Zukunftsfähigkeit von *guanxi*-Netzwerken siehe auch: Wang, H. (2000): Informal institutions and foreign investment in China, in: The Pacific Review, Vol. 13, S. 525-556, hier S. 546-549.

• Transaktionssicherung als öffentliches bzw. Clubgut

Rechtssicherheit kann im Rahmen einer institutionellen Ordnungsgebung als öffentliches Gut betrachtet werden. Demgegenüber erscheint Rechtssicherheit im Rahmen von *guanxi*-Netzwerken, wie oben gezeigt werden konnte, als Clubgut. Hieraus resultieren nun eine Reihe von Eigenschaften, die bei einer weiteren Analyse zu beachten sind. Zentral ist an dieser Stelle die Problematik der optimalen Clubgröße: Mit zunehmender Anzahl von Clubmitgliedern, kann die ubiquitäre Sanktionierung von Verstößen nicht mehr gewährleistet werden. Ist die optimale Clubgröße überschritten, so steigen die Kosten der Information der Clubmitglieder über Verstöße Einzelner.³⁹⁹ Die Sanktionierung von Fehlverhalten, die auf der vollständigen Information aller Clubmitglieder über die Vertrauenswürdigkeit aller anderen basiert, kann damit nicht mehr unter allen Umständen gewährleistet werden. Dies jedoch lässt opportunistisches Verhalten für das einzelne Individuum lohnenswert erscheinen.⁴⁰⁰ Die Funktion des Clubs zur Erstellung des Gutes Rechtssicherheit für seine Mitglieder ist damit in Frage gestellt.⁴⁰¹ Als öffentliches Gut, bereitgestellt durch eine kodifizierte und institutionalisierte Rechtsordnung, entstehen diese Probleme nicht.⁴⁰² Im Gegenteil, auch die Ausweitung der Zahl der „Konsumenten“ des Gutes lässt per definitionem keine Rivalität im Konsum entstehen. Zusätzliche Nutzer senken die Pro-Kopf Zahlungen, ohne *crowding*-Effekte hervorzurufen.⁴⁰³ Gerade in schnell wachsenden Wirtschaftsgemeinschaften wie der chinesischen ist die Ausweitung der Transaktionspartner und im Weiteren die fortschreitende Arbeitsteilung durch Spezialisierung ein Motor dieses Wachstums.⁴⁰⁴ *Guanxi*-Netzwerke scheinen aufgrund ihres Club-Charakters dieser fortschreitenden Arbeitsteilung enge Grenzen zu setzen, da die optimale Clubgröße weit vor der optimalen Ausdifferenzierung der Arbeitsteilung (und damit der optimalen Zahl von Transaktionen und Transaktionspartnern) erreicht ist.

³⁹⁹ Vgl. Carr / Landa (1983): S. 139-142.

⁴⁰⁰ Vgl. Buchanan (1965): S. 13-14.

⁴⁰¹ Die Situation lässt sich dann als Gefangenendilemma modellieren, in der sich – solange es sich nicht um unendlich wiederholte Spiele handelt – Defektieren zur dominanten Strategie wird: Sobald sich eine signifikant positive Wahrscheinlichkeit dafür ergibt, dass opportunistisches Verhalten aufgrund von Informationsdefiziten nicht als solches erkannt und sanktioniert wird, ergibt sich in Abhängigkeit von der Höhe der Sanktion ein Anreiz opportunistisch zu handeln, also Defektieren der Kooperation vorzuziehen.

⁴⁰² Vgl. Buchanan (1965): S. 1-3.

⁴⁰³ Vgl. Sandler, T. / Tschirhart, J. (1997): Club Theory: Thirty years later, in: Public Choice, Vol. 93, S. 335-355, hier S. 336-338.

⁴⁰⁴ Vgl. North, D. C. (1984): Transaction cost, Institutions, and Economic History, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 140, S. 7-17, hier S. 11.

- **Fixe und variable Kosten der Transaktionssicherung**

Guanxi-Netzwerke können, wie oben gezeigt, die variablen Kosten einer Transaktion auf ein Minimum begrenzen. Nach einer vergleichsweise hohen Anfangsinvestition in *social capital* zur Aufnahme in den Club, fallen für alle weiteren Transaktionen nur noch marginale Transaktionskosten (die sich hauptsächlich auf Suchkosten beschränken) an. Da jedoch die Investitionen den Charakter von *sunk costs* annehmen, fallen diese im weiteren Nutzenmaximierungskalkül der Individuen nicht mehr ins Gewicht. *Guanxi*-Netzwerke beinhalten damit einen immanenten Anreiz zur Maximierung der möglichen Transaktionen, da jede weitere Transaktion nur anhand ihrer variablen Kosten bewertet werden muss. Demgegenüber entstehen jedoch Opportunitätskosten der Clubmitgliedschaft, die daraus resultieren, dass Transaktionen mit Außenstehenden nicht durchgeführt werden können. Sie sind demnach eine Funktion der Clubgröße, die mit steigender Clubgröße fällt.⁴⁰⁵ Betrachtet man in diesem Zusammenhang ein institutionelles Rechtssystem, so existieren in diesem keine Fixkosten für das einzelne Individuum. Die Rechtssicherheit hat zunächst bei jeder Transaktion Bestand und sollte jede Transaktion schützen. Jedoch existiert in einem solchen System der prinzipielle Unterschied zwischen dem Bestehen und der Durchsetzbarkeit von Ansprüchen. So ist die Rechtssicherheit, die von einem solchen System gewährt wird, letztlich eng an die glaubwürdige und unparteiische Durchsetzung der Sanktionen gebunden. Ist jedoch eine dieser beiden Säulen, etwa dadurch, dass die Judikative keine Unabhängigkeit für sich beanspruchen kann oder die Exekutive die verhängten Sanktionen nicht durchsetzt, erschüttert, so verliert das System in weiten Bereichen seine Funktionsfähigkeit.⁴⁰⁶ Es muss hierbei deutlich werden, dass etwa die Judikative nicht nur frei von Präferenzen in personeller Hinsicht sein muss, sondern dass sie dies auch glaubwürdig zu signalisieren wissen muss. Schließlich etabliert ein kodifiziertes Rechtssystem noch nicht, gleichsam aus sich heraus, das Gut Vertrags- bzw. Rechtssicherheit, vielmehr ist es Aufgabe besonders spezialisierter Individuen, diese im sozialen Alltag zu manifestieren. Es scheint jedoch nicht einsichtig, gerade diese Spezialisten – die aufgrund ihrer institutionellen Stellung (räumlich limitierte) Monopolmacht inne haben – von opportu-

⁴⁰⁵ Vgl. hierzu auch die Ausführungen zur optimalen Clubgröße und den davon abhängigen Kontrollkosten sowie *Sandler / Tschirhart* (1997): S. 344 ff. und *Carr / Landa* (1983): S.145 ff.

⁴⁰⁶ Trotz jahrzehntelanger intensiver Bemühungen zur Etablierung eines kodifizierten Rechtssystems mit unabhängigen Gerichten, herrscht heute in der VR China immer noch große Unsicherheit über den tatsächlichen Unabhängigkeitsstatus der Gerichtsbarkeit und damit der Rolle von Gerichten als Rechtsinstanz. Vgl. dazu *Wank* (1999): S. 264 f.

nistischem Verhalten freizusprechen.⁴⁰⁷ Ist die Wirtschaftsgemeinschaft zudem in hohem Maße als opportunistisch zu charakterisieren, d. h. treten Vertragsbrüche sehr häufig auf, so sind auch die Kosten der Rechtsdurchsetzung sehr hoch, die vom Individuum aufgebracht werden müssen. Im Falle eines Vertragsbruches entstehen dem Individuum somit weitreichende Transaktionskosten, die als Kosten der Rechtsdurchsetzung charakterisiert werden können. Insofern besteht ex ante bei den an einer Transaktion beteiligten Individuen eine hohe Unsicherheit über die tatsächlichen variablen Kosten der Transaktion. Diese sind dabei eine Funktion der Wahrscheinlichkeit des Vertragsbruches durch den Transaktionspartner sowie der institutionellen Rechtsdurchsetzung. Diese Unsicherheit fließt dementsprechend in das Maximierungskalkül der Individuen mit ein und verringert tendenziell die Anzahl der durchgeführten Transaktionen.⁴⁰⁸

• Pfadabhängigkeit der Nutzung von Ordnungssystemen

Eine Rückführung der Bedeutung von *guanxi*-Netzwerken für die Koordination ökonomischer Transaktionen zu Gunsten einer stärkeren oder gar alleinigen Nutzung der Rechtsordnung wird durch das Phänomen der „Pfadabhängigkeit“⁴⁰⁹ in bedeutendem Maße behindert. Pfadabhängigkeit weist letztlich auf ein Wettbewerbsversagen im Bereich der Institutionenwahl hin, das darauf beruht, dass zumeist nicht die Möglichkeit besteht, mehrere Institutionen parallel einzurichten und einem direkten Leistungsvergleich zu unterziehen.⁴¹⁰ Stattdessen kommt es zu einer Entscheidung unter hoher Unsicherheit zu Gunsten der Einrichtung einer spezifischen Institution. Für die Etablierung derselben werden nun Investitionen getätigt, die als *sunk costs* Anreize zu einer Beibehaltung der einmal gewählten institutionellen Lösung aussenden, auch wenn zu einem späteren Zeitpunkt eine andere Institution

⁴⁰⁷ Vgl. Elster, J. (1989): Social Norms and Economic Theory, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 3, S. 99-117, hier S. 100 ff.

⁴⁰⁸ Es ist darauf hinzuweisen, dass durchaus keine Einstimmigkeit darüber besteht, ob informelle Institutionen überhaupt in irgendeiner Form als Restriktionen in das Nutzenkalkül eines Individuums eingeführt werden sollten. Vielfach wird darauf hingewiesen, dass informelle Institutionen nicht aufgrund der externen Sanktionsmechanismen befolgt werden, sondern vielmehr aufgrund der Tatsache, dass sie den Individuen Nutzen stiften, da ihre Befolgung – durch Sozialisierung und Internalisierung – direkt zu ihren Präferenzen zählt. Vgl. hierzu: Mummert, M. (1995).

⁴⁰⁹ Vgl. David (1985): S. 334 ff.

⁴¹⁰ Im Zuge des chinesischen Transformationsprozesses ist allerdings in einer Reihe von Fällen genau dies passiert. Durch die Ausweisung von Regionen innerhalb derer im Rahmen von Pilotprojekten unterschiedliche institutionelle Arrangements getestet wurden, war es möglich, die Leistungsfähigkeit und Eignung konkurrierender Institutionen zu prüfen, um dann auf nationaler Ebene die geeignetste zu etablieren. Vgl. World Bank (1992): China. Reform and the Role of the Plan in the 1990s, A World Bank Country Study, Washington, S. 37 f.

als leistungsstärker eingeschätzt werden sollte. Ein Wechsel des Ordnungssystems zwischen den konkurrierenden Ordnungssystemen erfolgt also nicht allein auf der Grundlage der Abwägung der pro Transaktion anfallenden Transaktionskosten. Ein (kurzfristig) orientiertes Wirtschaftssubjekt wird solange auf einer Nutzung des einmal etablierten Ordnungssystems beharren, bis die Opportunitätskosten einer Beibehaltung des bestehenden Systems die Kosten des Aufbaus eines neuen Systems innerhalb des für dieses Wirtschaftssubjekt relevanten Kalkulationszeitraums überschreiten. Wie oben gezeigt, weisen *guanxi*-Netzwerke ein hohes Maß an *sunk costs* auf, die eine starke Beharrungstendenz dieses Ordnungsmechanismus bedingen. Die der hohen Fixkostenbelastung entgegen stehenden geringen variablen Kosten der Nutzung dieses Ordnungsmechanismus machen ihn nach erfolgter Initialinvestition in das ihm zu Grunde liegende *social capital* außerordentlich resistent gegen die Abwahl zu Gunsten eines konkurrierenden Ordnungsmechanismus. Mit anderen Worten, die Leistungsfähigkeit der chinesischen Rechtsordnung muss als deutlich höher als die der *guanxi*-Netzwerke eingeschätzt werden, damit es individuellen Wirtschaftssubjekten rational erscheint, die Rechtsordnung anstelle von *guanxi*-Netzwerken zur Absicherung ihrer Transaktionstätigkeit zu nutzen. Alternativ müsste massiver Druck seitens der politischen Entscheidungsträger ausgeübt werden, um diese Netzwerke durch eine Rechtsordnung zu verdrängen.⁴¹¹ Inwiefern diese aber tatsächlich an der Etablierung eines unabhängigen, unparteiischen Rechtssystems interessiert sind, darf zumindest hinterfragt werden.

- ***Embeddedness* von Ordnungsmechanismen**

Ein weiteres Argument für den Fortbestand der *guanxi*-Netzwerke ergibt sich aus deren *embeddedness*⁴¹² in den Gesamtzusammenhang des chinesischen Gesellschaftssystems. Innerhalb dieses Gesamtsystems folgt die Wahl und Ausgestaltung von Institutionen nicht allein ökonomischen Effizienzkriterien, sondern unterliegt auch kulturellen und sozialen Einflussfaktoren.⁴¹³ Aufgrund ihrer jahrhunderte- und jahrtausendelangen Entwicklung innerhalb des chinesischen Kulturkreises verfügen *guanxi*-Netzwerke über eine starke Verankerung im chinesischen Gesellschaftssystem und erfüllen in diesem nicht nur auf der ökonomischen Ebene eine wichtige Funktion, sondern dominieren die Interaktion auch auf der politischen und sozialen Ebene. Für Hamilton sind *guanxi*-Netzwerke sogar das kulturelle Charakteristikum Chi-

⁴¹¹ Ein derartiger politisch induzierter Verdrängungsprozess kann je nach politischem Umfeld mit massiven Ausgleichszahlungen an die „Verlierer“ des Systemwandels verbunden sein.

⁴¹² Vgl. Granovetter (1985).

⁴¹³ Vgl. DiMaggio (1994): S. 38.

nas schlechthin und stehen zudem antagonistisch zu abendländischen Systemen, die in seinem Verständnis auf Rechtsordnungen basieren.

In the West, Christianity combined with preexisting institutions to produce clear jurisdictional lines of top-down personalized authority. In the economic sphere, this led to legal definitions of property and ownership. But Chinese institutions rest on relationships and not jurisdictions, on obedience to one's own roles and not on bureaucratic command structures. [...] [B]oth jurisdictional principles and the autonomous individual are historically absent in the Chinese worldview, and thus were not incorporated in Chinese institutions. Instead, Chinese society consists of networks of people whose actions are oriented by normative social relationships.⁴¹⁴

Eine allein durch ökonomische Effizienzerwägungen motivierte schnelle Ablösung der *guanxi*-Netzwerke in China durch eine allumfassende Rechtsordnung erscheint vor diesem Hintergrund wenig plausibel.⁴¹⁵

5. Fazit: Soziale Kooperation vs. institutionelle Protektion

Mit Blick auf den forcierten Aufbau eines Rechtssystems in der VR China stellt sich die Frage, ob hierdurch *guanxi*-Netzwerke verdrängt werden und letztlich als Sicherungsmechanismus verschwinden. Eine Analyse der einen derartigen institutionellen Wandlungsprozess determinierenden Faktoren institutioneller Leistungsfähigkeit, Kostenstrukturen, Pfadabhängigkeit und *embeddedness* zeigt allerdings, dass eine substanzielle Verdrängung der *guanxi*-Netzwerke auch bei weiterer Stärkung des chinesischen Rechtssystems nicht zu erwarten ist.

Im Vergleich der fixen und variablen Kosten der Rechtsdurchsetzung und der Protektion der individuellen Verfügungsrechte lässt sich zunächst keine eindeutige Überlegenheit eines der beiden zur Disposition stehenden Systeme erkennen. Auf der einen Seite sind hohe spezifische Investitionen nötig, um Mitglied eines *guanxi*-Netzwerks zu werden. Diese hohe Fixkostenbelastung wird jedoch durch die geringen variablen Kosten der Transaktionssicherung ausgeglichen. Auf der anderen Seite bedarf es im Rahmen eines formalen Rechtssystems keinerlei spezifischer Investitionen zur Etablierung dieses Systems.⁴¹⁶ Allerdings fallen hier doch nicht zu unterschätzende variable Kosten

⁴¹⁴ Vgl. Hamilton, G. G. (1994): Civilizations and the organization of economics, in: Smelser, N. / Swedberg, R. (Hg.) (1994): The Handbook of Economic Sociology, Princeton, S. 183-205, hier S. 198 f.

⁴¹⁵ Ganz im Gegenteil meint DiMaggio auf globaler Ebene sogar einen gegenteiligen Trend ausmachen zu können: „If anything, relational contracting seems to be on the rise, as more firms develop ‚network‘ alternatives to conventional markets and hierarchies.“ DiMaggio (1994): S. 39.

⁴¹⁶ An dieser Stelle mag man als Einwand die Steuern und Gebühren anführen, über die letztlich die Erstellung des Gutes Rechtssicherheit subventioniert wird. Es scheint

der Rechtsdurchsetzung an, diese reichen von Anwaltskosten über die Zahlung von Gerichtskosten und -gebühren bis hin zu der am Gericht verbrachten Zeit (Opportunitätskosten). Vor dem Hintergrund dieser Betrachtungen kann kein eindeutiges Urteil zur relativen Kosteneffizienz der zwei Systeme abgegeben werden.

Jenseits der kostenseitigen Betrachtung hat sich jedoch gezeigt, dass die Institution der *guanxi*-Netzwerke in einer sehr umfassenden Art und Weise das alltägliche Leben nahezu jedes Chinesen prägt. *Guanxi* muss demnach nicht nur als Instrument zur Sicherung von Transaktionen betrachtet werden, sondern darüber hinaus als ein wichtiger Teil des gesamten Sozialgeflechts. Diese Einbettung in das soziale und kulturelle Umfeld erschwert nicht nur eine Ablösung dieses Koordinationssystems erheblich, vielmehr beeinflusst *guanxi* damit auch aktiv die Einstellung zu Recht und Gesetz und die Ausbildung einer Rechtskultur auf Basis des *rule of law*. Letztlich stellt die Existenz der *guanxi*-Netzwerke als kulturelles Phänomen damit ein entscheidendes Hindernis auf dem Weg zu einem neuen Rechtssystem dar.

Trotz dieser (sozialen) Pfadabhängigkeiten in der Nutzung von Ordnungssystemen zeigt die Analyse der *guanxi*-Netzwerke auch, dass personalistische Mechanismen zur Transaktionssicherung über einen erheblichen Mangel verfügen: Der Club-Charakter der Netzwerke generiert nicht nur den zentralen Sanktionsmechanismus, er etabliert auch die zentrale Einschränkung, da er essenziell von der Clubgröße abhängig ist. Eine rapide wachsende Wirtschaft mit einem exponentiell ansteigenden Transaktionsvolumen und zunehmenden, schnell wechselnden Transaktionspartnern muss letztlich zu *crowding*-Effekten innerhalb der Clubs führen und damit letztlich zum Zusammenbruch des Systems. Die Frage, wann die optimale Clubgröße überschritten wird und welche Anzahl an Transaktionen über den Club koordiniert werden können, bleibt jedoch offen. Bisher konnten keine negativen Effekte beobachtet werden.

Insgesamt stellen *guanxi*-Netzwerke eine evolutionär entstandene *best practice*-Lösung für das Problem der Transaktionssicherung in einer institutionell derangierten Umwelt dar. Sie vermögen es, durch die Bindung von Investitionen in Sozialkapital stark risikobehaftete Austauschbeziehungen in sich selbst durchsetzende Verträge zu transformieren. *Guanxi*-Netzwerke ermöglichen so den Individuen im Rahmen ihrer Einbettung in die soziale Umwelt Komplexität

jedoch nahezu unmöglich, den Beitrag an den Steuerzahlungen eines einzelnen Individuums zu ermitteln, der zur Unterhaltung des Rechtssystems verwendet wird. Schwerer wiegt an dieser Stelle, dass natürlich auch für die Nutzung des Systems Investitionen nötig sind. Diese werden hauptsächlich in Humankapital und hier speziell in Know-how getätigt. Trotz der Tatsache, dass es spezialisierte Individuen in Form von Anwälten und Rechtsbeiständen gibt, muss der betroffene Akteur zumindest insoweit über das Funktionsprinzip und den Ablauf des Rechtssystems informiert sein, um gegebenenfalls einen nötigen Rechtsbeistand zu konsultieren.

und Unsicherheit soweit zu reduzieren, dass die Durchführung von Transaktionen möglich wird. Die anfängliche Problematik einer begrenzten Rationalität, die einer überkomplexen Umwelt gegenübersteht, wird damit durch die *social embeddedness* kompensiert. Das etwaige alternative institutionelle Arrangement, das ebenfalls in der Lage wäre Transaktionssicherheit zu gewährleisten, ist von den Individuen – aufgrund seiner mangelnden Einbettung in den sozialen Alltag – noch nicht hinreichend akzeptiert.

IV. Fallbeispiel: Anbauverbände – soziale Kooperation als Garant der Qualitätssicherung im ökologischen Landbau

1. Zur Problematik der Qualitätssicherung in der biologischen Produktion

Die ökologische Produktion von Lebensmitteln ist in den letzten Jahren durch die von Bundesministerin Künast angekündigte „Agrarwende“, aber auch durch eine Reihe von Problemfällen (z. B. Nitrofen) in den Fokus des Interesses gerückt. Im Gegensatz zu dieser politischen Einbindung liegen die Ursprünge des ökologischen Landbaus in einer ideell orientierten Verbandskultur, im Rahmen derer unter hohem persönlichen Einsatz der beteiligten Akteure eine eigene Infrastruktur zur Qualitätssicherung und Vermarktung der Produkte aufgebaut wurde.⁴¹⁷ Dies ist insbesondere aufgrund der speziellen Situation im Öko-Markt von Bedeutung: Ökologische Produktion ist eine Prozessqualität, die am Endprodukt nicht nachweisbar ist. Zur Beschreibung solcher Produkteigenschaften müssen die traditionell in der Informationsökonomie analysierten Such-, Erfahrungs- und Vertrauenseigenschaften⁴¹⁸ im Folgenden durch eine weitere Kategorie, die sog. Potemkin-Eigenschaften, ergänzt werden (vgl. Abb. 27).⁴¹⁹

⁴¹⁷ Vgl. Vogt, G. (2001): Ökologischer Landbau zwischen sich wandelnden Leitbildern und erstarrten Richtlinien, in: Beiträge zur 6. Wissenschaftstagung zum Ökologischen Landbau, Freising-Weihenstephan.

⁴¹⁸ Vgl. für einen Überblick zu den Gütereigenschaften Nelson, P. (1970): Information and consumer behaviour, in: Journal of Political Economy, Vol. 78, S. 311-329 sowie Darby, M. R. / Karni, E. (1973): Free Competition and the Optimal Amount of Fraud, in: Journal of Law and Economics, Vol. 16, S. 67-88.

⁴¹⁹ Vgl. zur Terminologie und den Besonderheiten der Potemkingüter vor allem Tietzel, M. / Weber, M. (1991): Von Betrügnern, Blendern und Opportunisten, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Vol. 2, S. 109-137, S. 117 sowie Spiller, A. (1996): Ökologieorientierte Produktpolitik, Marburg, S. 219.

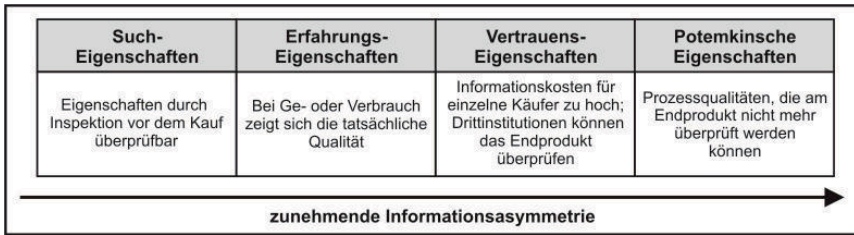


Abb. 27: Informationsökonomische Gütertypologie.

(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Schramm / Spiller, 2003)

Güter mit Potemkin-Eigenschaften zeichnen sich dadurch aus, dass am Endprodukt weder durch den Käufer noch durch externe Institutionen eine Qualitätsüberprüfung vorgenommen werden kann. Es handelt sich dabei häufig um die oben beschriebenen Prozessqualitäten, die auch bei einer Laboranalyse nicht mehr nachzuweisen sind, hierunter fallen neben der biologischen Produktion auch die geographische Herkunft eines Produktes oder die artgerechte Tierhaltung. Im Gegensatz dazu haben bei Vertrauenseigenschaften externe Verbraucherschutzorganisationen, der Staat und Konkurrenten die Möglichkeit, Qualitätsdefizite durch eingehende Untersuchungen des Endproduktes aufzudecken (z. B. Schadstoffbelastung eines Erzeugnisses). Bei solchen Vertrauensattributen ist es möglich, mittels Selbstbindung der Anbieter, etwa durch hohe Investitionen in Werbung, ein glaubwürdiges Qualitätssignal an die Nachfrager zu senden und so die Informationsasymmetrie aufzuheben.⁴²⁰ Die Nachfrager wiederum werden diesem Signaling vertrauen, da eine realistische Gefahr der Aufdeckung von Qualitätsmängeln – und damit der Entwertung der Investitionen (*sunk costs*) des Anbieters – besteht. Bei Potemkin-Eigenschaften dagegen ist das Informationsdefizit nicht überbrückbar. Es kann zu Prozessen der *adversen* Selektion kommen, da Qualitätsaussagen weitgehend risikolos getätigt werden können. Die Gefahr einer Entwertung der spezifischen (Marketing-) Investitionen existiert trotz opportunistischen Verhaltens nicht, wenn keine einschlägigen Überprüfmöglichkeiten bestehen. In letzter Konsequenz droht ein Zusammenbruch des Marktes.⁴²¹

⁴²⁰ Vgl. Bagwell, K. / Riordan, M. (1991): High and Declining Prices Signal Product Quality, in: American Economic Review, Vol. 81, S. 224-239.

⁴²¹ Vgl. hierzu Akerlof, G. A. (1970): „The Market for ‚Lemons‘: Quality Uncertainty and the Market Mechanism“, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, S. 488-500; McCluskey (2000): A Game Theoretic Approach to Organic Foods: An analysis of Asymmetric Information and Policy, in: Agricultural and Resource Economics Review, Vol. 29, S. 1-9 sowie Giannakas, K. (2002): Information Asymmetries and Consumption Decisions in Organic Food Product Markets, in: Canadian Journal of Agricultural Economics, Vol. 50, S. 35-50.

Die zunehmende staatliche Förderung der ökologischen Bewirtschaftung führte in den letzten Jahren zu einer Ausweitung des ökologischen Landbaus. Gleichzeitig nahm die Bindung der Landwirte an die Ökoverbände ab. Waren im Jahre 1996 noch knapp 90 % der ökologisch wirtschaftenden Betriebe in Ökoanbauverbände integriert, so sind es heute nur noch etwa 60 %.⁴²² Dieser Wandel ist eng mit der Evolution eines alternativen Modells zur Überwachung der ökologischen Produktion verbunden: Nicht mehr die Bio-Verbände, sondern neutrale Zertifizierer führen auf Basis staatlicher Regeln die Kontrollen durch (EWG Nr. 2092/91).⁴²³ Mit der Agrarwende war zudem ein weiterer Impuls zur Veränderung der bisherigen Strukturen verbunden: Neben den klassischen Verbandszeichen wurde ein nationales Bio-Siegel eingeführt, welches ebenfalls auf der Zertifizierung nach EU-Standard beruht. Es stellt sich die Frage, ob die neu geschaffenen institutionellen Strukturen sich als leistungsfähiger erweisen als die klassische Kontrolle über die Anbauverbände. Der vorliegende Beitrag analysiert daher zunächst die Funktionsweise der Anbauverbände als Sicherungsmechanismus der Bioproduktion und zeigt mögliche Grenzen auf. Anschließend soll überprüft werden, welche institutionellen Alternativen zur Verfügung stehen und wie deren Tragfähigkeit einzuschätzen ist.

2. Clubs als Modell zur Sicherung der Qualität in der ökologischen Landwirtschaft

a) Öko-Anbauverbände als homogene Clubs

Die Wurzeln des ökologischen Anbaus gehen historisch betrachtet auf eine ideologische Bewegung zurück. Zu Beginn des letzten Jahrhunderts wurden – angefangen mit dem Demeter-Verband – eine Reihe von Ökoanbauverbänden als Gegenbewegung zur konventionellen Landwirtschaft gegründet. Sie entwickelten neben Arbeitskonzepten auch berufliche Leitbilder und etablierten spezielle Beratungsangebote für ihre Mitglieder.⁴²⁴ Besonders in den frühen Jahren der Bewegung gelang es den Akteuren auf diese Weise, geschlossene Ver-

⁴²² SÖL (2004): Anteil der verbandsgebundenen Betriebe an den gesamten Öko-Betrieben, im Internet unter: http://www.soel.de/inhalte/oekolandbau/dokumente/verband_anteil_betriebe.pdf, Abruf am 22.02.2004.

⁴²³ Vgl. Jund, D. / Gerber, A. (2003): Ökolandbau-Betriebe ohne Verbandsmitgliedschaft in Baden-Württemberg – Situationsanalyse zu Information, Beratung und Vermarktung, in: 7. Wissenschaftstagung zum Ökologischen Landbau, Universität für Bodenkultur Wien – Institut für Ökologischen Landbau, S. 399-402.

⁴²⁴ Vgl. Vogt: 2001, S. 35ff. sowie Oppermann, R. (2003): Arbeits- und Berufsverhältnisse im ökologischen Landbau aus soziologischer Sicht., in: Rahmann, G. / Nieberg, H. (Hrsg.): Ressortforschung für den ökologischen Landbau 2002, Tagungsband zum Statusseminar, Sonderheft 259, Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft, Braunschweig, S. 74-78.

bandsstrukturen aufzubauen, die neben der biologischen Produktionstechnik vor allem auch die Vermarktung und die Absatzwege der ökologischen Produkte umfassten. Im ökonomischen Sinne bilden die Anbauverbände – zumindest in der hier betrachteten Gründungsphase – homogene Clubs⁴²⁵, die sich über bestimmte ideologische Kriterien nach außen hin abgrenzten und intern einheitliche (Produktions-)Standards etablierten.⁴²⁶

Die Clubtheorie entstand ursprünglich vor dem Hintergrund der Bereitstellung von Gütern, die als *impure public goods* Eigenschaften öffentlicher und privater Güter in sich vereinten (sog. Clubgüter).⁴²⁷ Vor diesem Hintergrund wurde die Theorie seitdem in wesentlichen Punkten weiterentwickelt und durch Aufnahme neo-institutionalistischer Modellansätze ergänzt, um die Club-internen Anreizstrukturen zu erklären.

Die Ökoanbauverbände stellen insofern Clubs dar, als dass sie die Qualitätssicherung bei Gütern mit Prozesseigenschaften ermöglichen. Als Clubgut ergibt sich somit die Bereitstellung eines Qualitätssicherungssystems und die Reduktion der Informationsasymmetrie durch ein entsprechendes Qualitätssignaling gegenüber den Abnehmern (Verbandslabel). Dies ist insbesondere von Bedeutung, da es sich bei der „ökologischen“ Qualität um eine Prozessqualität handelt, die nicht durch Dritte am Endprodukt nachweisbar ist (Potemkin-Eigenschaft).⁴²⁸ Dies stellt hohe Anforderungen an die Qualitätssicherung. Die damit einhergehenden Informationsasymmetrien müssen überbrückt werden, nur dann ist eine entsprechende Positionierung am Markt möglich, die eine Abschöpfung der Qualitätsprämie erlaubt. Damit stellt sich eine zweite Herausforderung an das System: Sowohl die Kontroll- als auch die Sanktionssysteme müssen derart gestaltet sein, dass Trittbrettfahreffekte ausgeschlossen werden können. Die Wirkungsmechanismen, die zur Erstellung dieses Clubgutes beitragen, aber auch die Beschränkungen, denen sie unterliegen, sollen im Folgenden näher analysiert werden.

b) Qualitätssicherung als Clubgut

Ein erster Wirkungsmechanismus, der sich stabilisierend auf das institutionelle Grundgerüst des Clubs auswirkt, sind spezifische Investitionen⁴²⁹, die mit

⁴²⁵ Vgl. Buchanan (1965).

⁴²⁶ Vgl. Sandler / Tschirhart (1980): S. 1482.

⁴²⁷ Vgl. Stevens, J. B. (1993): The economics of collective choice, Colorado.

⁴²⁸ Vgl. Jahn / Schramm / Spiller (2004): The Quality of Audits – A Comparative Study of Auditing and Certification Schemes in the Food Sector, in: Tagungsbeiträge zum 84th EAAE Seminar, Food Safety in a Dynamic World, Zeist.

⁴²⁹ Vgl. Williamson (1985a): S. 52 ff. und Picot, A. / Dietl, H. / Franck, E. (1999): Organisation – Eine ökonomische Perspektive, Stuttgart.

einer Clubmitgliedschaft einhergehen. Hierunter fallen Aufwendungen für spezielle Produktionstechnologien und Maschinen, aber auch monetär schwer zu quantifizierende Investitionen in Humankapital (Mitarbeiterqualifikationen) sowie die – häufig notwendige – Umstrukturierung der Betriebe nach Maßgaben der Kreislaufwirtschaft. Andererseits zählen hierzu auch die Opportunitätskosten der Umstellung: Die Erträge fallen durch den veränderten Ressourceneinsatz in dieser Phase auf ein niedriges Niveau, die Qualitätsprämie kann jedoch noch nicht in voller Höhe abgeschöpft werden, da Bio-Produkte in einer Übergangsphase konventionell vermarktet werden müssen. Die Situation hoher Anfangsinvestitionen führt zu einer Bindung der Mitglieder an die Verbandsregeln, da sich die anfallenden *sunk costs* nur langfristig amortisieren. Glaubwürdige Ausschlussdrohungen können somit zur Disziplinierung der Clubmitglieder beitragen, da damit – zumindest in der hier betrachteten Phase – auch der Ausschluss vom Vermarktungssystem einhergeht.

Die Evolution eines Clubs kann jedoch nicht allein auf die Generierung von Qualitätsprämien und damit ökonomische Anreize zurückgeführt werden, sondern folgt auch einer sozialen bzw. ideologischen Komponente. Hierbei kommt dem übergeordneten (sozialen) Kontext eine bedeutende Rolle zu, da die institutionelle Struktur des Clubs in ein soziales Gesamtsystem eingebettet ist.⁴³⁰

Die innerhalb des Clubs geltenden Wertvorstellungen und Normen haben ihren Ursprung in der ideologischen Haltung ihrer Gründungsmitglieder.⁴³¹ Die Produktion wird an einer nachhaltigen, ganzheitlichen Kreislaufwirtschaft ausgerichtet. Die Grundorientierung steht aber auch unter dem Einfluss aktueller Strömungen (z. B. die Umweltbewegung in den achtziger Jahren). Gerade bei Akteuren, die frühzeitig auf den ökologischen Anbau umstellten und sich damit für die Clubmitgliedschaft entschieden, werden diese ideellen Werte die potenziellen ökonomischen Vorteile dominiert haben. Diese ideologischen Komponenten müssen demnach ebenfalls berücksichtigt werden: Die Einarbeitung in die Logik des ökologischen Landbaus, der Aufbau eines Beziehungsnetzwerks usw. stellen Investitionen in Sozialkapital⁴³² dar und müssen als *sunk costs* neben dem idealtypisch in der Transaktionskostentheorie behandelten „Realkapital“ betrachtet werden. Die einzelnen Mitglieder „investieren“ in den Aufbau einer Reputation als vertrauenswürdiges Club-Mitglied. Nur auf diese Weise ist es möglich, Vertrauen zwischen den einzelnen Akteuren aufzubauen und diese

⁴³⁰ Diese *social embeddedness* kann verstanden werden als „a logic of exchange that shapes motives and expectations and promotes coordinated adaptation. This logic is unique in that actors do not selfishly pursue immediate gains, but concentrate on cultivating long-term cooperative relationships“. Vgl. Uzzi, B. (1996): S. 693.

⁴³¹ R. Steiner gilt als Gründervater der Bewirtschaftung nach Demeter-Richtlinien, die eng mit der anthroposophischen Weltanschauung verbunden ist, Hans und Maria Müller bzw. H. P. Rusch sind die Gründer der organisch-biologischen Wirtschaftsweise.

⁴³² Vgl. Dasgupta / Stiglitz (1999).

damit aus der Unsicherheit eines „gesichtslosen“ Transaktionsumfeldes herauszuheben und Informationsasymmetrien zu überbrücken.⁴³³ Das damit akkumulierte Sozialkapital ist eine weitere Basis des Club-Arrangements. Die institutionenbildenden Auswirkungen, die der Aufbau von Sozialkapital haben kann, sind bereits in vielen Analysen – von der Entwicklungsökonomik bis hin zu Studien zur Akkumulation politischer Macht (z. B. Studienzirkeln oder Senatorenclubs) – nachgewiesen worden.⁴³⁴

Eine glaubwürdige Drohung des Ausschlusses eines Mitgliedes (der verbunden wäre mit dem Verlust des eingesetzten Gesamtkapitals) verstärkt damit die Bindung der Mitglieder an die Clubstatuten. Durch die sozial-ökonomischen Verflechtungen können der Entzug von Vertrauen und einmal statuierte Exempel zu einer äußerst wirksamen Sanktionsandrohung werden:

Performance is implicitly enforced by the threat of termination of the transactional relationship and communication of the contractual failure ...⁴³⁵

Die Notwendigkeit eines funktionierenden Informations- und Sanktionsmechanismus für das Clubsystem ist offensichtlich. Die Einhaltung formloser und formgebundener Regeln kann nur durchgesetzt werden, wenn innerhalb des Clubs Informationen über das Fehlverhalten der einzelnen Mitglieder relativ schnell verbreitet werden. Hierzu tragen im Rahmen der Anbauverbände vor allem zwei Dinge bei: Zum einen die beschriebene Einbettung in den ideologischen und sozialen Kontext, zum anderen der zunächst regionale Fokus der Anbauverbände, der sich in lokalen Gruppen aus verschiedenen Produzenten und den sich anschließenden Vertriebswegen (hauptsächlich Direktvermarktung mit starker Kundennähe bzw. einstufiger Vertrieb über wenige Fachgeschäfte mit langfristigen Geschäftsbeziehungen) ergibt.

c) Zur spieltheoretischen Modellierung des Clubkonzepts

Die vorherigen Überlegungen sollen nun in ein einfaches Modell überführt werden, das die Tragfähigkeit des Club-Arrangements zur Sicherung der Prozessqualität „ökologische Produktion“ demonstriert. Die Anbauverbände bzw. Fördergemeinschaften stellten in der anfänglichen Phase idealtypische Clubs mit nur wenig formgebundenen Regeln dar. Von folgendem Szenario soll ausgegangen werden: Für opportunistisches Verhalten anfällige Ein-Perioden-Spiele (einmalige Transaktion zwischen isolierten Wirtschaftssubjekten) wer-

⁴³³ Vertrauen soll hier im Sinne Dasguptas als *secured expectations* also „gesicherte Erwartung“ über die Handlungsweise der anderen Clubmitglieder interpretiert werden. (Dasgupta (1988): S. 50).

⁴³⁴ Vgl. hier z. B. Coleman (1988): S. 99 ff.

⁴³⁵ Klein (1985): S. 595.

den im Rahmen des Clubs in ein iteratives System von multiplen Spielen eingebettet.⁴³⁶ Zudem soll die rasche Verbreitung von Informationen über normkonformes bzw. nicht-normkonformes Verhalten unter den Mitgliedern gewährleistet sein. Opportunistisches Verhalten zieht den Ausschluss aus dem Club nach sich. Dies ist gleichbedeutend mit einem Ausscheiden aus der ökologischen Vermarktung insgesamt. Statutgerechtes Verhalten kann so – unter der Prämisse des rationalen Verhaltens aller Spieler (und Risikoneutralität) – zur dominanten Strategie in einem Clubsystem werden.

Es wird zudem zunächst unterstellt, dass die Umstellung auf ökologische Produktion bei gegebenem Standort immer höhere Deckungsbeiträge erwirtschaftet als die Fortsetzung des konventionellen Wirtschaftens. Die Spielsituation wird als sich wiederholendes Spiel modelliert, indem der Akteur in jeder Runde die Entscheidung zwischen „Kooperieren“ (Einhaltung der Club-Statuten) und „Defektieren“ (Bruch der Club-Statuten und konventionelle Produktion, aber ökologische Vermarktung) hat. Im Falle der Kooperation ist es möglich, in der betreffenden Periode eine Qualitätsprämie (Q^B) zu erzielen, die sich als Aufschlag auf den Marktpreis konventioneller Produkte (p^K) ergibt. Allerdings liegt die Menge (q^B) unter der zu erzielenden Menge bei konventioneller Produktion. Bei der Entscheidung zu defektieren kann demgegenüber zunächst ebenfalls der höhere Preis erzielt werden, gleichzeitig steigt jedoch die Menge (q^K) auf das Niveau der konventionellen Produktion und die variablen Produktionsstückkosten (k^K) sinken. Dieser höheren Gewinnmarge des Defektierens (G^D) steht die Gefahr einer Aufdeckung des opportunistischen Verhaltens gegenüber, wobei die Aufdeckungswahrscheinlichkeit (W^A) selbst eine Funktion der aktuellen Clubgröße ist. Sollte der Betrug entdeckt werden, so resultiert daraus ein sofortiger Clubausschluss, verbunden mit dem Verlust aller spezifischen Investitionen, es bestehen dann keine weiteren Möglichkeiten zur Erzielung der Qualitätsprämie. Es ergeben sich zunächst folgende Beziehungen:

$$(1) \quad DB_n^B = (Q_n^B + p_n^K) \times q_n^B - k_n^B \times q_n^B$$

$$(2) \quad DB_n^K = p_n^K \times q_n^K - k_n^K \times q_n^K$$

jeweils mit: $q_n^K > q_n^B$, $k_n^K < k_n^B$ und $Q_n^B \geq 0$; $\forall n \in \{i...m\}$

⁴³⁶ Vgl. Axelrod (1983).

$$(3) \quad G_n^D > W^A \times \left(\sum_{n=i}^m DB_n^B \times \frac{1}{(1+i)^n} + S \right)$$

mit: $G_n^D = (Q_n^B + p_n^K) \times q_n^K - k_n^K \times q_n^K$

$$(4) \quad W^A = W^A(CG)$$

Diesem Optimierungskalkül folgend defektiert der Akteur genau dann, wenn der Defektionsgewinn (G^D)⁴³⁷ der Periode n – der sich zusammensetzt aus dem Preis für ökologische Produktion (incl. Qualitätsprämie) multipliziert mit der Menge bei konventionellem Anbau (q^K) abzüglich der damit verbundenen variablen Kosten (k^K) – größer ist als die abdiskontierte Summe der zukünftig zu erwirtschaftenden Erträge bei Verbleib im Club multipliziert mit der Aufdeckungswahrscheinlichkeit. Eine eventuelle monetäre Strafe des Betrugs S war in den Verbandsstatuten zunächst nicht vorgesehen. Letztlich hängt die Entscheidung zu defektieren damit von verschiedenen Schlüsselfaktoren ab, die näher analysiert werden müssen:

- **Höhe des zu erzielenden Defektionsgewinns (G^D)**

Der Defektionsgewinn hängt, wie Ungleichung (3) aufzeigt, von drei Variablen ab:⁴³⁸ Zunächst ist die Höhe der am Markt zu erzielenden Qualitätsprämie entscheidend. Diese kann in den einzelnen Produktionszweigen divergieren.⁴³⁹ Grundsätzlich gilt: Je höher die gezahlte Qualitätsprämie am Markt, desto stärker ist die Tendenz zu opportunistischem Verhalten. Zum anderen hängt die Höhe von G^D von dem zu erwartenden Mehrertrag durch konventionelle Produktion ab.⁴⁴⁰ Auch hier gilt: Je größer die Mengendifferenz zwischen konventioneller und ökologischer Produktion, desto größer ist der potenzielle Gewinn durch Defektieren. Eng verknüpft mit der Produktionsmenge sind die variablen Produktionskosten, die häufig bei konventioneller Produktion niedriger ausfallen als im ökologischen Landbau (z. B. höherer Bedarf an Arbeitskräften im ökologischen Landbau).⁴⁴¹

⁴³⁷ Streng genommen handelt es sich bei G^D ebenfalls um einen Deckungsbeitrag, da die Fixkosten an dieser Stelle keine Beachtung finden.

⁴³⁸ Die Höhe des Defektionsgewinns fällt niedriger aus, falls Unrechtsgewinne abgeschöpft werden würden, in diesem Fall wäre dieser mit $(1 - WA)$ zu multiplizieren.

⁴³⁹ So kann (oft) nur eine niedrige Qualitätsprämie für Ökomilch erzielt werden, in der Fleischvermarktung ist die Spanne dagegen deutlich höher.

⁴⁴⁰ Mit einer Fungizidbehandlung im Pflanzenbau könnte in vielen Produktionszweigen erhebliche Produktionsausfälle vermieden werden.

⁴⁴¹ Vgl. BMVEL (2004): Ernährungs- und agrarpolitischer Bericht 2004 der Bundesregierung, Berlin.

- **Verhältnis der Deckungsbeiträge (DB)**

Für das Modell wurde zunächst unterstellt, dass der Deckungsbeitrag aus ökologischer Produktion immer höher ist als der aus konventioneller: $DB^B > DB^K$. Nur in diesem Fall stellt der Ausschluss aus dem Club eine glaubwürdige Drohung dar, da die angefallenen *sunk costs* innerhalb des Clubs höhere Erträge erwirtschaften als außerhalb. In der landwirtschaftlichen Praxis lässt sich diese Prämisse aber nicht immer aufrechterhalten. Falls $DB^B < DB^K$, lässt sich (bei ehrlichem Verhalten) mit konventioneller Produktion ein höherer Deckungsbeitrag erzielen. Gleichung (3) muss dahingehend modifiziert werden, dass es sich nicht länger um einen Gewinn der Clubmitgliedschaft handelt, sondern weitere ökologische Vermarktung mit Verlusten behaftet ist. Nur Akteure die a) eine hohe intrinsische Motivation und ideelle Beweggründe aufweisen oder b) eine baldige Verbesserung der Bio-Rentabilität erwarten, werden weiter ökologisch produzieren. Allerdings gibt es immer noch einen Anreiz zum Betrug, solange eine Qualitätsprämie für „Bio“ am Markt erzielt wird. Opportunistische Akteure würden versuchen, mit konventioneller Produktion höhere Mengen zu niedrigeren variablen Kosten zu erzielen. Die Wahrscheinlichkeit der Regelverletzung steigt erheblich an, da keine ökonomische Selbstbindung mehr vorliegt. Die getätigten *sunk costs* sind nicht entscheidungsrelevant. Gleiches gilt für den Fall $DB^B = DB^K$.

- **Strafen (S)**

Höhe und Art der Strafen, die mit einem nicht statutgemäßen Verhalten einhergehen, beeinflussen direkt den Defektionsgewinn. Üblicherweise existieren im Rahmen der betrachteten Clubs keine oder nur geringe Konventionalstrafen. In diesem Fall wird Ungleichung (3) bei realistischen Zahlenannahmen für den Biomarkt fast immer einen erheblichen Defektionsgewinn ausweisen, da es große Kostendifferenzen und eine hohe Qualitätsprämie gibt. Unter dieser Annahme kommt der sozialen Sanktionierung ausschlaggebende Bedeutung zu. Sie kann und muss weitaus drastischer sein als der rein monetäre Effekt, so Buskens:

Sanctions in social networks can go even further than the termination of business relationships with a trustee who has abused trust. [...] untrustworthy [members] can fall victim to social ostracism and lose all social and religious contacts. This sanction is so severe that, ... , trust becomes almost self-evident and sanctions are hardly ever necessary.⁴⁴²

- **Aufdeckungswahrscheinlichkeit (W^A)**

Die Aufdeckungswahrscheinlichkeit (W^A) kann dann, wenn sie relativ hohe Werte annimmt, ebenfalls das Kalkül der Akteure verändern. Sie lässt sich

⁴⁴² Buskens (1999): S. 18.

als direkte Funktion der Clubgröße abbilden: Mit steigender Mitgliederzahl kommt es zu *crowding effects*, die die Funktionsfähigkeit der Club-internen Sanktionsmechanismen stören und die Kontrolldicke (soziale wie konventionelle) senken: W^A fällt. Innerhalb des Clubs existiert mithin ein *trade-off* zwischen dem Grenzkosten-senkenden Effekt, einer Erhöhung der Mitgliederzahl und den steigenden Grenzkosten der Kontrolle durch die Entwertung des Sozialkapitals.⁴⁴³ Die sinkenden Grenzinvestitionskosten lassen sich auf Degressionseffekte zurückführen, die sich vor allem in der Bereitstellung der Club-internen Infrastruktur (etwa zur Einrichtung von Kommunikationsforen, zur Etablierung des Clublabels oder zur Erschließung neuer Absatzwege und Vermarktungsstrukturen) niederschlagen. Dem entgegen wirken die steigenden Grenzkosten der Kontrolle zur Einhaltung von Clubstatuten: Bei steigender Mitgliederzahl kommt es zu *crowding effects*, die die Sanktionsfähigkeit des Clubs auf Basis sozialer Mechanismen einschränken (Entwertung des Sozialkapitals, schlechtere Kommunikation, etc.). Notwendig sind entweder höhere Investitionen in die Pflege der Clubidentität (Reputationskosten) oder die Etablierung zusätzlicher Kontrollen (Kontrollkosten). Wie Abbildung 28 verdeutlicht, lässt sich aus diesen Überlegungen die optimale Clubgröße ableiten: Zum einen muss eine kritische Masse erreicht werden, um die Investitionen in den Club (Reputationsaufbau etc.) für das einzelne Mitglied auf ein tragfähiges Niveau zu senken. Zum anderen müssen bei Überschreitung einer gewissen Obergrenze hohe Kosten aufgewandt werden, um die Kohäsion des Clubs zu gewährleisten.

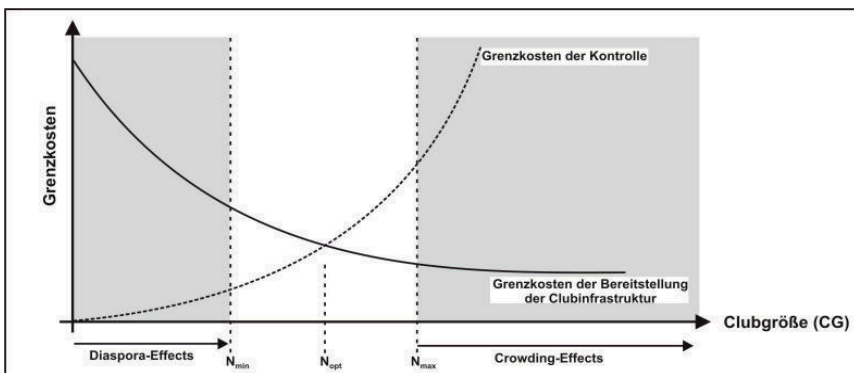


Abb. 28: Limitierender Trade-off zur Clubgröße
(Quelle: Eigene Darstellung)

Wie weit sich die tatsächliche Mitgliederzahl von der optimalen Clubgröße entfernen darf, ohne den Fortbestand des Clubs zu gefährden, lässt sich nur

⁴⁴³ Vgl. Stevens (1993): S. 125-127.

schwer abschätzen und ist zudem abhängig von der *social embeddedness* des betrachteten Arrangements. Es wird jedoch deutlich, dass grundsätzlich alle Clubs nur bis zu bestimmten Grenzen erweiterbar sind. Bei Überschreiten dieser Grenze funktionieren die internen Mechanismen zur Sanktion und Kontrolle der Clubstatuten nicht mehr. Durch externe Eingriffe (Agrarwende, Förderung des Öko-Landbaus, etc.) sind monetäre Anreize jenseits der ideologischen Prägung geschaffen worden, in den Markt einzutreten. Die hier betrachteten Anbauverbände scheinen durch diesen Zustrom neuer Mitglieder ihre Obergrenze in vielen Fällen überschritten zu haben. Es stellt sich somit die Frage, wie diese Clubs auf die Ausweitung ihrer Mitgliederzahlen reagieren können und welche alternativen Qualitätssicherungssysteme zur Verfügung stehen. Im Folgenden sollen verschiedene institutionelle Entwicklungspfade näher beleuchtet werden.

3. Institutioneller Wandel: Vom Club- zum Zertifizierungsmodell?

Die beschriebenen Faktoren bringen die Anbauverbände als homogene Clubs an die Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit, es Bedarf neuer institutioneller Arrangements um dem gestiegenen Koordinationsbedarf Rechnung zu tragen. Grundsätzlich lassen sich zwei Arten der institutionellen Weiterentwicklung erkennen, die im Folgenden näher analysiert werden sollen:

- **Club-interne Wandlungsmöglichkeiten**

Bei steigender Clubgröße ist es zunächst möglich, lokale oder spezialisierte Ausgründungen (bzw. Verbandsneugründungen) vorzunehmen, um die strukturelle Homogenität zu erhalten. Tatsächlich ist die Zahl der Anbauverbände über die Jahre hinweg kontinuierlich angestiegen. Sie unterscheiden sich dabei u. a. in der Ausformulierung der Club-internen Standards, d. h. in ihrer Einstellung zur nachhaltigen und ökologischen Wirtschaftsweise.⁴⁴⁴ Um Synergieeffekte zu nutzen und die gemeinsame Repräsentationsbasis nach außen zu stärken, wurde eine Koordinierung der einzelnen Anbauverbände unter einem gemeinsamen Dach angestrebt. Heute sind acht Verbände in Deutschland unter dem Dach des Bundes Ökologische Lebensmittelwirtschaft aktiv.⁴⁴⁵ Eine solche Kooperation muss allerdings ein gemeinsames „Basiskapital“ generieren.⁴⁴⁶ Dies kann im Zielkonflikt mit der Wettbe-

⁴⁴⁴ Durch die Anwendung spezieller Präparate (z. B. Kompost-, Hornmist-, Hornkiesel-Präparate) hat bspw. der Demeter-Verband eigene Methoden zur Stärkung des Pflanzenwachstums entwickelt. Ihre Wirkung ist umstritten, sie werden daher nur innerhalb des Verbands angewendet.

⁴⁴⁵ Vgl. SÖL (2004).

⁴⁴⁶ So ist es beispielsweise nicht möglich, nach Ausschluss aus einem der Verbände, in einem anderen wieder aufgenommen zu werden. Trotz der verschiedenen Differenzie-

werbssituation bei einer Marktpositionierung gegenüber den Abnehmern stehen. Zudem kann die ideologische Grundhaltung, die einen elementaren Baustein eines jeden Clubs darstellt, eine gemeinsame Lösung erschweren. Die zunehmende Zahl ökologisch wirtschaftender Betriebe wurde nicht nur durch Clubneugründungen kompensiert, sondern auch durch eine zunehmende Generierung formalisierter Normen bzw. Richtlinien. Über die Formalisierung der informellen Werte sowie die damit verbundenen Sanktionsmechanismen ist es möglich, eine größere Zahl von Mitgliedern zu koordinieren. Dieser Schritt war in der Praxis vor allem aufgrund der vermehrt überregionalen Aktivitäten der Verbände erforderlich. Solche Formalisierungsbemühungen untergraben jedoch vielfach die soziale Kontrolle bzw. Sanktionierung, auf die sich die Clubs gründen: Zusätzliche extrinsische Motivation (durch formelle Richtlinien, Sanktionsverfahren und erhöhte Kontrolldichte) verdrängt in zunehmendem Umfang die intrinsische Motivation. Dieser *trade-off* zwischen intrinsischer Motivation und externem Kontrolldruck wurde in den letzten Jahren von Frey et al. ausgearbeitet.⁴⁴⁷ Zudem wird die Etablierung eigener formaler Öko-Qualitäts-Standards der Verbände und die entsprechende Vermarktung durch die politische Forcierung des Levels der EU-Öko-Verordnung erschwert.

- **Club-externe Wandlungsmöglichkeiten**

Neben den Clubs gibt es ein weiteres institutionelles Arrangement, das bereits in vielen Bereichen der Wirtschaft die Einhaltung von Qualitätsstandards überwacht: hoheitliche oder privatwirtschaftliche Zertifizierungssysteme. Der ökologische Landbau wird derzeit in der Politik als kosteneffiziente und gesellschaftlich akzeptierte Möglichkeit zur Internalisierung externer Effekte der Landwirtschaft betrachtet.⁴⁴⁸ Die ideelle Grundhaltung wird dabei oft als Hindernis für die Ausweitung des Marktanteils gesehen. In diesem Zusammenhang wurde ein hoheitliches Zertifizierungssystem zur Qualitätssicherung im ökologischen Landbau geschaffen.⁴⁴⁹ Charakteristi-

rungen ergibt sich also weiterhin ein Exklusivitätsanspruch, der bei einem Ausschluss die oben geschilderten Konsequenzen nach sich zieht.

⁴⁴⁷ Vgl. Frey, B. S. / Oberholzer-Gee, H. (1997): The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-Out, in: American Economic Review, Vol. 87, S. 746-755 sowie Frey, B. S. / Jegen, R. (2001): Motivation Crowding Theory. Journal of Economic Surveys, Vol. 15, S. 589-611.

⁴⁴⁸ Vgl. Dabbert, S. / Häring, A. M. (2004): Vom Aschenputtel zum Lieblingskind, in: Ökologie & Landbau, Vol. 129, S. 14-19, hier S. 15 ff.

⁴⁴⁹ „Certification is the (voluntary) assessment and approval by an (accredited) party on an (accredited) standard.“ Meuwissen, M. P. M. / Velthuis, A. G. J. / Hogeveen, H. / Huirne, R. B. M. (2003): Technical and economic considerations about traceability and certification in livestock production chains, in: Velthuis, A. G. J., et al. (Hrsg.): New Approaches to Food Safety Economics, 2003, S. 41-54, hier S. 45.

kum eines Zertifizierungssystems ist die Prüfung durch unabhängige Dritte (*third-party audit*) auf Basis extern normierter Anforderungen.⁴⁵⁰ Die Einführung von Zertifizierungssystemen als Branchenstandard erhöht damit zwar die Kosten der Benutzung des Spot-Marktes, da nun eine Zertifizierung nötig ist, kann aber die Qualitätsunsicherheit für gewerbliche Nachfrager und Endverbraucher signifikant reduzieren. In der Praxis finden sich unterschiedliche Erscheinungsformen, grundsätzlich lässt sich ein Zertifizierungssystem aber wie in Abb. 29 dargestellt modellieren.

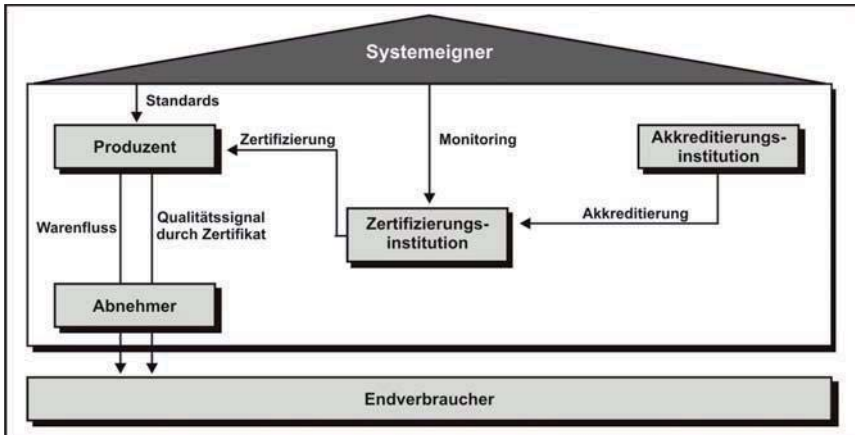


Abb. 29: Idealtypisches Modell eines Zertifizierungssystems
(Quelle: Eigene Darstellung)

Ausgangspunkt ist der Warenfluss zwischen einem Produzenten und seinem Kunden, in dem der Lieferant ein Zertifikat als Qualitätssignal bereitstellt. Dieses wird von einem neutralen Zertifizierer auf Basis der von einem Systemträger vorgegebenen Qualitätssicherungs- und Prüfungsstandards ausgestellt. Systemträger können unterschiedlichste Organisationen sein (vgl. unten). Der Zertifizierer muss seinerseits darlegen, dass er zu einer ordnungsgemäßen Prüfung in der Lage ist. In fast allen Systemen erfolgt dieser Nachweis durch eine Akkreditierungsinstitution, in der Regel auf Basis der ISO 65 bzw. der EN 45011. Die Akkreditierung ist ein weitgehend formaler Akt und beinhaltet keine Überwachung der tatsächlichen Arbeit. In einigen Zertifizierungssystemen wird deshalb ein Monitoring eingeführt, bei dem entweder der Systemeigner oder von ihm beauftragte Dritte eine Kontrolle der Kontrolleure vornehmen. Zum Teil übernimmt hier auch der Staat diese

⁴⁵⁰ Vgl. hierzu etwa Juran, J. M. (1962): The economics of quality, in: Juran, J. M. (Hrsg.): Quality Control Handbook, New York; London, S. 1-31 sowie Luning, P. A. / Marcelis, W. J. / Jongen, W. M. F. (2002): Food quality management: a technomanagerial approach, Wageningen, S. 19 ff.

sog. Metakontrolle. Die Öko-Zertifizierung kann als Musterbeispiel für einen staatlichen Zertifizierungsansatz gelten.⁴⁵¹ Der Staat beschränkt sich auf die Formulierung der Standards nach der EU-Verordnung und ein entsprechendes Monitoring. Die eigentliche Kontrolle wird durch privatwirtschaftliche Zertifizierungsunternehmen geleistet. Der Staat kann aber auch – wie im Falle Dänemarks – die komplette Zertifizierung übernehmen. Ein solcher Systemansatz ist weitestgehend unabhängig von der Teilnehmerzahl und eignet sich dadurch auch für größere Märkte. Allerdings gehen mit der Einrichtung eines staatlichen Kontrollsystems auch neuartige Problemkomplexe einher, die sich bei einer Qualitätssicherung durch die Verbände nicht gestellt haben. Durch die Beteiligung unterschiedlichster Akteure (Länderbehörden, Bund, EU, Zertifizierungsstellen, Akkreditierungsinstanzen) ist die Systemkonzeption komplex und die Formulierung einheitlicher Qualitätsstandards schwierig. Zudem entstehen Prinzipal-Agenten-Probleme zwischen dem Systemeigner, den Zertifizierern und der zu prüfenden Unternehmung, die zu mangelhafter Prüfqualität führen können.⁴⁵² Insbesondere im internationalen Kontext bestehen noch größere Defizite und Qualitätsunterschiede in der stufenübergreifenden Kontrolle.⁴⁵³ Eine verstärkte Harmonisierung der nationalen Systemkonzeptionen auf internationale Systeme würde eine deutliche Qualitätsverbesserung und eine Kostensenkung herbeiführen können. Zentral ist aber letztlich, dass es Zielkonflikte zwischen der intrinsischen Motivation und dem Gemeinschaftsgefühl (der Selbstüberwachung) in einem Club auf der einen Seite und der formalisierten Kontrolle in einem Zertifizierungssystem auf der anderen Seite gibt. Letzteres ist auf strikte Neutralität und Unabhängigkeit der Auditoren angewiesen. Dieses Kriterium erfüllen Zertifizierungsstellen, die eng mit den Öko-Verbänden zusammenarbeiten oder selbst Teil der Verbände sind, gerade nicht. Sie sind dann vielmehr Bestandteil eines Clubs, der z. B. aus ökonomischen Gründen daran interessiert sein wird, Probleme möglichst nicht publik werden zu lassen.

⁴⁵¹ Vgl. hierzu etwa Jahn, G. / Schramm, M. / Spiller, A. (2003): Zur Ausgestaltung von Qualitätssicherungssystemen: eine ökonomische Analyse, in: 43. Jahrestagung der GEWISOLA, „Perspektiven in der Landnutzung – Regionen, Landschaften, Betriebe – Entscheidungsträger und Instrumente“, Universität Hohenheim sowie Schramm, M. / Spiller, A. (2003): Farm-Audit- und Farm-Advisory-System – ein Beitrag zur Ökonomie von Qualitätssicherungssystemen, in: Berichte über Landwirtschaft 81, H. 2, S. 165-191, hier S. 176 ff.

⁴⁵² Vgl. Jahn / Schramm / Spiller (2004).

⁴⁵³ Vgl. GFRS, Gesellschaft für Ressourcenschutz mbH (2003): Abschlussbericht – Analyse der Schwachstellen in der Kontrolle nach EU-Verordnung 2092/91 und Erarbeitung von Vorschlägen zur Verbesserung und Weiterentwicklung von Zertifizierungs- und Kontrollsystemen im Bereich des ökologischen Landbaus, Göttingen.

4. Fazit: Sozioökonomische Kooperation zur Überwindung von Informationsasymmetrien

Durch das zunehmende Interesse am ökologischen Landbau, unterstützt durch politische Initiativen und Förderprogramme, ist ein Wandel der Qualitätssicherung in der ökologischen Landwirtschaft zu erkennen. Zum einen geraten die Anbauverbände als Clubs aufgrund der steigenden Mitgliederzahlen an die Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit. Zum anderen wurden parallel dazu auf politische Initiative hin alternative Qualitätssicherungskonzepte aufgebaut. Durch diese Interventionen in das marktliche Geschehen wurde somit in ein von privatwirtschaftlichen Akteuren getragenes Qualitätssicherungssystem zur Erzeugung ökologischer Produkte eingegriffen. Eine Teilnahme am Öko-Landbau setzt heute kein ideologisch-emotionales *involvement* mehr voraus: Es zeigt sich, dass die neu geschaffenen externen monetären Anreize zur Umstellung auf Öko-Produktion ihre Wirkung nicht verfehlen: Viele Akteure stellen vermehrt aus ökonomischem Kalkül heraus um.⁴⁵⁴ Gleichzeitig jedoch ist das alternative System nicht unumstritten, die EU-Öko-Zertifizierung ist keinesfalls lückenlos, wie ein Blick in die Praxis zeigt. Allein im Jahr 2001 stammten 10 % des in Deutschland vermarkteten Ökogetreides aus konventioneller Produktion. Es existieren erhebliche Probleme in der Umsetzung und der Qualität der Audits, die aus der institutionellen Grundstruktur des Systems resultieren.⁴⁵⁵ Gleichzeitig werden jedoch die Funktionsmechanismen der privatwirtschaftlichen Alternative bedroht: *Crowding effects* in den Clubs führen zu schwächer werdenden Sanktionsmechanismen und gefährden den Fortbestand der Institution. Letztlich ergibt sich ein systematischer Zielkonflikt zwischen einer auf Neutralität und Unabhängigkeit setzenden Zertifizierung und einem auf intrinsische Motivation und Sozialkapital setzenden Clubsystem.

Insgesamt zeigt sich auch in dieser Fallstudie, dass die ursprüngliche Einschränkung der individuellen Akteure durch ihre soziale Einbettung in ein übergreifendes Beziehungsnetz kompensiert wird. Die Potemkin-Eigenschaften der Güter aus ökologischer Produktion führen ohne externe Intervention zu einem qualitätsbedingten Marktversagen (Informationsasymmetrie). Dieses Marktversagen ist zunächst aufgrund der Trittbrettfahrer innerhalb der ökonomischen Theorie nur schwer lösbar. Nur unter Einbeziehung der sozialen Einbettung der Akteure ist eine Lösung möglich. Hierdurch kann es nicht nur ge-

⁴⁵⁴ Vgl. etwa Dabbert, S. / Braun, J. (1993): Auswirkungen des EG-Extensivierungsprogramms auf die Umstellung auf ökologischen Landbau in Baden-Württemberg, in: *Agrarwirtschaft* 42, H. 2, S. 90-99 sowie Jurtschitsch, A. (2003): Wertewandel in der Biobewegung – Im Spannungsfeld zwischen Expansion und Zeitgeist, in: 7. Wissenschaftstagung zum Ökologischen Landbau, Universität für Bodenkultur Wien – Institut für Ökologischen Landbau, S. 361-364.

⁴⁵⁵ Vgl. Jahn / Schramm / Spiller (2003).

lingen, individuelle Defizite auszugleichen, sondern auch Verteilungskonflikte zu unterbinden.

V. Transaktionsabwicklung, soziale Arrangements und SER

Die vorangegangenen Fallstudien konnten zeigen, dass dem sozialen Umfeld – wie von der SER prognostiziert – im Rahmen von ökonomischen Transaktionen eine hohe Bedeutung zukommt. Dabei spielte der jeweilige kulturelle Hintergrund insofern eine untergeordnete Rolle, als dass sich durch die verschiedenen untersuchten Kulturkreise hindurch die Fähigkeit zur Bildung homogener Clubs abzeichnet. Dies wiederum ist der Schlüssel zu einer Reduktion der Handlungsalternativen und damit der überbordenden Komplexität der Entscheidungssituation. Gemeinsame Deutungs- und Handlungsmuster innerhalb der homogenen Clubs etablieren so eine kongruente Wahrnehmungsperspektive und verringern die Wahrscheinlichkeit von abweichendem Verhalten.⁴⁵⁶ Wie die Fallstudien zeigen, ist die Absicherung von Transaktionen und die Reduktion von Informationsasymmetrien im Rahmen von Netzwerken oder durch enge Verwandtschaft durchaus kein Relikt einer vorindustriellen Epoche, vielmehr sind solche sozialen Arrangements auch in hoch arbeitsteiligen Gesellschaften noch tragfähige Koordinationsmechanismen.⁴⁵⁷ Selbst in westlichen Gesellschaften mit kodifizierten Gesetzesnormen sind informelle Sicherungsmechanismen über freundschaftliche Beziehungen, Vetterwirtschaft oder Netzwerke eher die Regel als die Ausnahme.⁴⁵⁸ Die von der in Kapitel C. theoretisch erarbeiteten *Socially Embedded Rationality* prognostizierten sozialen Arrangements konnten im Rahmen der Fallstudien in verschiedenen Kulturkreisen nachgewiesen werden. Die einzelnen Fälle sollen daher nun auch im Hinblick auf die abgeleiteten Hypothesen (vgl. Kapitel C.V.) näher analysiert werden.

*Zu Hypothese I*⁴⁵⁹

Gemäß H_1 veranlassen die individuellen kognitiven Beschränkungen die handelnden Wirtschaftssubjekte, homogene Clubs bzw. Club-artige Strukturen

⁴⁵⁶ In allen dargestellten Fällen kann konstatiert werden, dass die Clubs „[are] not simply defining the broader context, but also constituting the nature of the actors and the possible actions.“ (Scott, W. R. (1995): *Institutions and Organization*, London, S. 139.)

⁴⁵⁷ Vgl. Ben-Porath, Y. (1980) sowie Ouchi, W. G. (1980): *Markets, Bureaucracies, and Clans*, in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 25, S. 129-141.

⁴⁵⁸ Vgl. etwa die Untersuchungen Macauley (1963).

⁴⁵⁹ H_1 : Gemäß der SER werden sich Individuen zur Kompensation ihrer kognitiven Restriktionen innerhalb sozialer Arrangements – die theoretisch als homogene Clubs beschrieben werden können – organisieren. Diese können zu ökonomischen Zwecken ge-

in Form lockerer Netzwerke zu etablieren, die es vermögen, die Komplexität der Umwelt zu verringern.⁴⁶⁰ In den einzelnen Fallstudien ließen sich diese Strukturen wie folgt nachweisen:

- ***hawala***

Innerhalb des *hawala*-Finanzsystems konnten im Rahmen der Kern-Transaktionen Club-Arrangements nachgewiesen werden (vgl. Kapitel D.II.3). Zur Etablierung dieser Clubs tragen vor allem ethische und religiöse Identifikationsmerkmale bei, die als besonders glaubwürdige Signale einer gegebenen Vertrauenswürdigkeit interpretiert werden. Das gemeinsame Glaubensbekenntnis zum Islam spielt hier eine zentrale Rolle für die Ausbildung und langfristige Fortexistenz des Clubs, da hierdurch ein von allen Club-Mitgliedern geteilter Satz von Wertvorstellungen definiert wird, der den Club auf der religiös-ideologischen Ebene stabilisiert. Eine Besonderheit der *hawala*-Clubs ist dabei die strikte Bindung an einen schriftlich niedergelegten Gesetzeskodex, die *sharia*. Neben der zentralen Bedeutung des Glaubensbekenntnisses liefert die Bindung an die *sharia* ein glaubwürdiges Signal, das den beteiligten Individuen als Surrogatkorrelation dienen kann. Zudem konstituiert sie den Exklusivitätsanspruch des Clubs, da dieser die Anerkennung der *sharia* voraussetzt und die Ausrichtung an anderen weltlich orientierten Normen und Regelwerken verbietet.

- ***guanxi***

Aufgrund der mangelnden Ausgestaltung formaler Institutionen zur Sicherung von Transaktionen und zur Durchsetzung der individuellen Verfügungsrechte hat sich in China ein System weit verzweigter Netzwerke etabliert, die diesen Mangel (teilweise) zu kompensieren vermögen. Der zentrale Funktionsmechanismus dieser *guanxi*-Netzwerke sind wiederum Clubs. Diese konstituieren sich vor allem über die Homogenität bestimmter Eigenschaften ihrer Mitglieder. Im Zentrum stehen hier vor allem Verwandtschaftsbeziehungen, denkbar sind aber auch Verknüpfungen über gemeinsame Erfahrungen (Besuch der gleichen Universität, Tätigkeit in der gleichen Militär- oder Parteieinheit, etc.) oder eine gemeinsame Herkunft (gleiches Geburtsdorf, Stadt, etc.). Den so erworbenen Verbindungen wird im

nutz werden, sind primär aber nicht ökonomisch motiviert, sondern folgen inhärenten sozialen Funktionsmechanismen (erste Konsequenz der SER)

⁴⁶⁰ Letztlich können sie als Institutionen im (evolutionistischen) Sinne Schotters verstanden werden, die bestimmte Strategien vorselektieren und so in gewissem Sinne die potenziellen Ergebnisse strukturieren (vgl. zu dieser Sichtweise etwa Schotter, A. R. (1986): The evolution of rules, in: Langlois, R. (Hrsg.): Economics as a process: essays in the new institutional economics, Cambridge, 1986, S. 117-133). Die hier angeführte Betrachtungsweise unterscheidet sich jedoch in der Form, dass sie die entstehenden Strukturen (Institutionen) nicht als das Ergebnis einer (vollkommen) rationalen Kalkulation der Akteure betrachtet, sondern sie vielmehr als Rationalitätsersatz ansieht.

Rahmen des Clubs vertraut, die jeweilige Reputation wird als reliabel angesehen. Auf Basis dieser Reputationsmechanismen bildet dann der gegenseitige Austausch von Leistungen und die Akzeptanz abstrakter Schuldverpflichtungen die entscheidende Integrationskraft innerhalb eines *guanxi*-Netzwerks.

- **Bio-Anbauverbände**

Die Bio-Anbauverbände etablierten sich als ein Mechanismus, um die Informationsasymmetrie, die mit der Vermarktung von ökologisch produzierten Lebensmitteln einhergeht, (und das daraus resultierende Marktversagen) auf Basis privater Qualitätssicherungssysteme abzuwenden. Die lange Tradition einer biologisch-dynamischen Produktion als ideelle Grundeinstellung zur Landwirtschaft bildet dabei die Basis zur Gründung des Clubs. Diese ideologische Grundorientierung wird von allen Mitgliedern anerkannt und kann als eigentliches Ziel der sozialen Gruppe angesehen werden. Die Möglichkeit der Vermarktung über die Verbandsstrukturen sowie die Markierung der Ware mit dem Verbandszeichen als *signalling*-Instrument sind zunächst sekundär. Grundlegend für die Reputationsbildung sind neben der ideologischen Haltung der Mitglieder vor allem die Bereitschaft zu monetären Investitionen und zur Teilnahme an intensiven Monitoring- und Kontrollprogrammen. Die anfallenden Aufwendungen für spezielle Produktionstechnologien und Maschinen, Investitionen in Humankapital (Mitarbeiterqualifikationen) sowie die – häufig notwendige – Umstrukturierung der Betriebe nach Maßgaben der Kreislaufwirtschaft zählen zu den notwendigen Einstiegsinvestitionen.

Insgesamt zeigt sich, dass in allen drei Fällen homogene Clubs identifiziert werden konnten. Die Konformität der Mitgliederinteressen lässt sich dabei vor allem auf ein gemeinsames Fundament an ideologischen Einstellungen oder verwandtschaftlichen (bzw. freundschaftlichen) Beziehungen zurückführen. In allen vorgestellten Fallstudien gelingt es den einzelnen Akteuren über die Gründung dieser Clubs, grundsätzliche individuelle Unzulänglichkeiten zu überwinden. Diese sozialen Arrangements fungieren gemäß der SER als Strukturierungshilfe in der jeweiligen Entscheidungssituation. Sie reduzieren die potenziell möglichen Entscheidungsalternativen, indem sie den einzelnen Mitgliedern ein konstantes Set von Verhaltensstrategien zuweisen. Die Mitgliedschaft innerhalb des jeweiligen Clubs (bzw. die Nicht-Mitgliedschaft für andere Akteure) kann darüber hinaus als Surrogatkorrelation verstanden werden, die dem jeweiligen Akteur Informationen über seinen potenziellen Vertragspartner in hoch aggregierter Form liefert. Insofern kann Hypothese 1 in den hier betrachteten Fällen als verifiziert gelten.

Zu Hypothese 2⁴⁶¹

Der Hypothese 2 folgend werden sich die Clubs als im Zeitablauf außerordentlich stabile institutionelle Arrangements erweisen, da sie sich auf allgemeine soziale Dispositionen stützen. Durch die engen sozialen Verknüpfungen kann auf der Ebene der individuellen Akteure eine nachhaltige Bindung an die einmal gewählte Strategie erreicht werden. Es zeigt sich jedoch im Rahmen der Fallstudienanalyse, dass nicht alle betrachteten Clubs eine solche Selbststabilisierung erreichen konnten.

- ***hawala***

Im Rahmen der *hawala*-Netzwerke ist allein aufgrund ihrer mehrere Jahrhunderte zurückreichenden Historie die relative Stabilität dieser Arrangements evident. Darüber hinaus wirkt die religiöse Grundlage auf individueller Ebene bindend auch über die streng islamisch geprägten Länder hinaus. Die fortgesetzten Versuche der verschiedenen supranational agierenden Organisationen – von Sicherheitsdiensten wie etwa dem FBI bis hin zum IMF und der Weltbank – das *hawala*-Finanzsystem zu destabilisieren und aufzulösen, haben keinerlei sichtbare Erfolge erzielt.

- ***guanxi***

Auch die hier vorgestellten *guanxi*-Netzwerke sind ein sehr altes soziales Arrangement, dessen Wurzeln mehrere Jahrhunderte zurückreichen. Innerhalb dieser Zeit hat sich das Funktionsprinzip kaum geändert und scheint auch heute noch tragfähig zu sein. Allerdings ist zumindest ein gewisser Teil der Nutzung von *guanxi* auch auf ein institutionell derangiertes Umfeld zurückzuführen, das keine formale Institution mit vergleichbarer Wirkungsrichtung anbot. Die verstärkt voran getriebene Entwicklung eines formalen Rechtssystems kann auf lange Sicht die Funktion der *guanxi*-Netzwerke übernehmen. Die Analyse der Beharrungskräfte der Clubs im Rahmen der Fallstudie konnte jedoch die vielfältigen Wandlungsbarrieren aufzeigen. Wenn auch zum jetzigen Zeitpunkt eine allgemeine Tendenz sicherlich schwer ausmachen ist, so kann doch vermutet werden, dass die inhärenten Beharrungskräfte der *guanxi*-Netzwerke eine Ablösung in mittlerer Frist kaum möglich erscheinen lassen.

- **Bio-Anbauverbände**

Im Vergleich zu den anderen betrachteten Clubs sind die Bio-Anbauverbände ein relativ junges Phänomen. Ihr Funktionsprinzip ist zudem etwas stärker ökonomisch motiviert, da neben den ideologischen Komponenten der biologischen Produktion auch die Vermarktung der Produkte unter Erzielung einer Qualitätsprämie (für das Prädikat „ökologische Produkti-

⁴⁶¹ H₂: Die primär soziale Fundierung verleiht den Clubs über das potenziell ökonomische Moment hinaus selbststabilisierende Eigenschaften.

on“) erreicht werden soll. Im Rahmen der Untersuchung zeigte sich, dass zunächst ein politischer Eingriff (von der Subventionierung der Produktion von Öko-Lebensmitteln bis hin zur proklamierten „Agrar-Wende“), der starke ökonomische Anreize generierte, die originäre ideologische Komponente fast vollständig verdrängte und *crowding*-Effekte auslöste. Hinzu kommt die Einführung einer formalen institutionellen Alternative, der EU-Öko-Zertifizierung. Diese vermindert zwar die *crowding*-Effekte, da sie eine andere Alternative zur Generierung der Qualitätsrente zur Verfügung stellt, beschädigt aber gleichzeitig die Club-internen Mechanismen. Dies gilt vor allem insofern, als dass nun der Sanktionsmechanismus (Ausschlussdrohung) nicht mehr wirksam werden kann. Ein ausgeschlossenes Mitglied kann nun unter der Zertifizierungsvariante weiterhin ökologisch produzieren und braucht keine Entwertung seiner Investitionen zu fürchten. Hypothese 2 scheint sich im Falle der Bio-Anbauverbände nicht zu bestätigen.

Insgesamt muss konstatiert werden, dass sich Hypothese 2 nicht eindeutig verifizieren lässt. Grundsätzlich konnten zwar in allen Fällen hohe Beharrungstendenzen nachgewiesen werden, die jedoch stark von den institutionellen Alternativen abhängig waren. Kann eine formale Institution die Reduktion der Entscheidungsalternativen ermöglichen, vermag sie es, die Informationsdefizite in ausreichendem Maße zu überbrücken und einfache, valide Schlüsselinformationen bereitzustellen, dann wird sie u. U. die homogenen Clubs als Koordinationsmechanismus ablösen. Inwieweit diese formalen Institutionen ohne eine ausreichende Einbindung in den sozialen Kontext jedoch tragfähig sind als Element der Entscheidungsfindung muss an dieser Stelle offen bleiben.

Zu Hypothese 3⁴⁶²

Hypothese 3 fokussiert auf die Fähigkeit der Clubs, als soziale Arrangements die grundsätzlichen Defizite der handelnden Akteure zumindest teilweise dadurch zu kompensieren, dass sie Informationsasymmetrien überbrücken und in Anlehnung an das Konstrukt der SER Schlüsselinformationen bereitstellen.

- ***hawala***

Im Rahmen der *hawala*-Netzwerke gelingt es den Wirtschaftssubjekten, Finanztransaktionen jenseits des offiziellen Bankensektors vorzunehmen und auf internationaler Ebene abzuwickeln. Ohne den Zusammenschluss der Akteure im Rahmen des Club-Arrangements würden prohibitiv hohe Transakti-

⁴⁶² H₃: Die SER impliziert, dass die Konstitution dieser sozialen Arrangements es den angeschlossenen Individuen erlaubt, ökonomische Transaktionen durchzuführen, die jenseits dieser Institutionen – aufgrund der kognitiven Restriktionen und der damit verbundenen prohibitiv hohen Transaktionskostenbelastung – nicht realisierbar wären (zweite Konsequenz der SER).

onskosten die erfolgreiche Abwicklung der Finanztransaktionen – zumindest auf der beschriebenen internationalen Ebene – verhindern. Diese Transaktionskosten ergeben sich vor allem aus dem mangelnden Wissen der Einzelakteure über potenzielle Transaktionspartner und deren Vertrauenswürdigkeit. Die Mitgliedschaft innerhalb des *hawala*-Netzwerks fungiert als Schlüsselinformation und reduziert den Prozess der Informationssuche und Auswertung. Innerhalb des Clubs hingegen reicht der Verweis darauf, dass ein potenzieller Partner Mitglied des Netzwerks ist, um die Durchführung einer Transaktion zu initiieren. Insofern gilt hier ein ähnlicher Mechanismus wie im Rahmen der Recognition Heuristic: Sind Transaktionspartner als Teil des Netzwerks identifiziert, so übermittelt dies positive Informationen über Vertrauenswürdigkeit, Reputation usw. Haupteerkennungsmerkmal im Rahmen der *hawala*-Clubs ist dabei die strikte Bindung an das islamische Recht (*sharia*) und das damit verbundene Glaubensbekenntnis. Diese Komponenten generieren zudem den Exklusivitätsanspruch des Clubs.

- ***guanxi***

Für die Funktionsprinzipien der *guanxi*-Netzwerke lassen sich ähnliche Schlüsse ziehen, wie im Falle der *hawala*-Finanznetzwerke. Auch hier erlaubt die Mitgliedschaft die Durchführung von Transaktionen, die ohne das Netzwerk nur schwerlich getätigt werden könnten. In diesem Fall bleibt zwar die Möglichkeit zur Transaktion durchaus bestehen, die Durchsetzbarkeit der Ansprüche im Falle einer Streitigkeit jedoch kann außerhalb der Netzwerke nicht gewährleistet werden. Da keine protektive Institution außerhalb des Netzwerks zur Durchsetzung der vertraglichen Ansprüche existiert. Auch hier handelt es sich also um einen sozialen Mechanismus, der Informationen über die Reputation der einzelnen Akteure gleichsam immanent speichert. So obliegt es zwar immer noch dem individuellen Wirtschaftssubjekt, einen geeigneten Partner für die beabsichtigte Transaktion (innerhalb des Clubs) zu finden, alle weiteren Informationen (Reputation, Vertrauenswürdigkeit, etc.) sind jedoch irrelevant und müssen nicht vertraglich abgegolten werden. Die Tatsache, dass der potenzielle Transaktionspartner ebenfalls als Mitglied des Clubs erkannt wurde, trägt zur Komplexitätsreduktion bei.

- **Bio-Anbauverbände**

Im Rahmen der Bio-Anbauverbände wird über diese Club-ähnlichen Arrangements das Entstehen von Informationsasymmetrien vermieden und damit die Vermarktung von biologisch produzierten Lebensmitteln ermöglicht. Innerhalb des Clubs wird durch die herrschende Selbstbindung an die Werte und Normen sowie die soziale Kontrolle ein effizientes Monitoring-System entwickelt. Dem Anbauverband kann es so gelingen, ein glaubwürdiges Signal an die nachgelagerten Wertschöpfungsstufen zu übermitteln, das letztlich dem Verbraucher als Schlüsselinformation dient. Vor dem Hintergrund der

Potemkin-Eigenschaften von Bio-Lebensmitteln ist – wie in Kapitel D.IV.1. gezeigt werden konnte – eine Prozess begleitende Kontrolle notwendig. Aufgrund der komplexen Problematik eines Prozess-Monitorings ist eine ausreichende Kontrolle ohne eine institutionelle Fundierung kaum zu erreichen. Die Clubs mindern hier sowohl innerhalb des Anbauverbandes als auch in seinen Außenbeziehungen die asymmetrische Informationsverteilung und ermöglichen es so dem einzelnen Akteur, erfolgreich an der Produktion und Vermarktung von Bio-Lebensmitteln teilzunehmen.

Insgesamt kann damit Hypothese 3 als verifiziert gelten. Die Clubs bewirken im Allgemeinen eine drastische Komplexitätsreduktion durch ihren – zumindest häufig anzutreffenden – exklusiven Anspruch. Sie etablieren ein *evoked set* von Transaktionspartnern, deren Eigenschaften zu einem großen Teil *common knowledge* im Rahmen des Clubs sind. Daher reduzieren sich nicht nur die Informationskosten erheblich, sondern die klassische Such- und Informationsphase wird eliminiert. Die im Rahmen der Clubs handelnden Akteure kennen nicht nur alle nötigen Informationen über diesen – begrenzten – Kreis potenzieller Tauschpartner, sondern können darüber hinaus – ähnlich der in Kapitel C.V. vorgestellten *Recognition-Heuristic* – auch aus ihrem relativen Nicht-Wissen valide Schlüsse ziehen. Wie vom Modell der SER prognostiziert, schaffen die Clubs somit nicht nur eine für die Transaktionsdurchsetzung fruchtbare Atmosphäre, sie fungieren gleichzeitig als Informationsspeicher im Rahmen eines sozialökonomischen Knowledge Managements. Die Clubmitgliedschaft kann so als Surrogatkorrelation betrachtet werden, die es den anderen Mitgliedern erlaubt, von der Mitgliedschaft auf bestimmte immanente Eigenschaften zu schließen. Im Falle dieser speziellen informellen Institution wird also die *bounded rationality* der einzelnen Teilnehmer durch das übergreifende soziale Arrangement kompensiert.

Abschließend zeigt die Analyse der Fallbeispiele, dass die betrachteten institutionellen Arrangements fundamentale Aufgaben im ökonomischen Kalkül des einzelnen Akteurs übernehmen (vgl. Abb. 30). Letztlich ergibt sich daraus eine Vorstrukturierung des individuellen Entscheidungsumfelds, die den Vorgaben des in Kapitel C.V. erarbeiteten Modells der SER entspricht: Die Wirtschaftssubjekte nutzen bewusst das in der Gruppe akkumulierte Wissen, um über die soziale Verknüpfung hinaus die durch die Surrogatkorrelationen übermittelten Informationen für die Durchführung ökonomischer Transaktionen zu nutzen. Insofern ermöglichen die Clubs erst die Abwicklung von Transaktionen, die ohne die Einbindung in den sozialen Kontext nicht durchführbar wären.

	hawala	guanxi	Anbauverbände
integrativer Funktionsmechanismus	religiöse Ausrichtung Sharia	Verwandtschaft (soziale) Reputation	ideelle Grundeinstellung
Existenz einer Alternativen Institution zur Lösung des Koordinationsproblems	nicht vorhanden	Aufbau im Rahmen des Transformationsprozesses	EU-Öko-Verordnung
Funktion des homogenen Clubs	Komplexitätsreduktion und Transaktionsdurchführung	Komplexitätsreduktion und Transaktions-sicherung	Abbau von Informationsasymmetrien durch QS
soziale Bedeutung	hoch	hoch	mittel
ökonomische Bedeutung	hoch	hoch	mittel bis gering
Verifikation der Hypothese 1	+	+	+
Verifikation der Hypothese 2	+	0	-
Verifikation der Hypothese 3	+	+	+

Abb. 30: Zusammenfassung der Ergebnisse der Fallstudien
(Quelle: Eigene Darstellung)

Die Fallbeispiele weisen darauf hin, dass homogene Clubs, in der hier beschriebenen Auslegung als primär soziale Arrangements, zu einer grundlegenden Organisationseinheit ökonomischen Handelns gehören könnten. Neben den klassischen Institutionen Markt und Hierarchie konstituieren die homogenen Clubs auf Basis sozialer Relationen damit einen alternativen Koordinationsmechanismus. Da sie sich die homogenen Clubs zudem als relativ stabil im Zeitablauf erwiesen haben, scheint es sinnvoll, das Entscheidungsumfeld der Wirtschaftssubjekte auf solche Clubs zu prüfen. Die Strukturierung der Umwelt mit Hilfe von sozialen Relationen, die sich in den homogenen Clubs manifestieren, könnte sich als ebenso grundsätzliche Eigenschaft ökonomischen Handelns herausstellen, wie die Einteilung in Markt und Unternehmen (vgl. Abb. 31).

Insgesamt legt die Analyse der individuellen Rationalitätsannahme nahe, dass die soziale Einbettung der Akteure in ihr Handlungsumfeld nicht nur die individuellen kognitiven Schwächen kompensieren kann, sondern darüber hinaus die Basis für einen alternative Koordination ökonomischer Aktivitäten bildet. Die hier im Rahmen der Fallstudien untersuchten homogenen Clubs stellen ein solches soziales Arrangement dar, weitere sind in Kapitel C.V. kurz vorgestellt worden.

Funktionsprinzipien	Markt	Hierarchie	Club
Transaktionsart	spot-Transaktionen	long term-contracting vertikale Integration möglich	systemabhängig, insgesamt langfristig orientiert
normative Basis	Vertrag Verfügungsrechte	Arbeitsvertrag	ideologische Komponenten
Kontroll-/Anreizmechanismus	Preis	Autorität	Normen, Werte Clubausschluss als Sanktionsandrohung
Kommunikationsmechanismus	Preis	Ablaufprotokollen, top-down-Prinzip	gemeinsame Deutungsmuster, beziehungsorientiert
Konfliktbewältigung	formell, juristisch (Gericht)	administrative Anordnung	reziprozitätsbasiert, relational
Flexibilität	hoch	gering	mittel bis gering
Commitment der Akteure	gering	mittel bis hoch	mittel bis hoch
Transaktionsumfeld	neutral bis opportunistisch	formal bürokratisch	sozial-kooperativ, open-ended
Soziale Einbettung	gering	mittel	hoch

Abb. 31: Vergleich der verschiedenen Koordinationsmechanismen
(Quelle: in Anlehnung an Powell, 1990)

Die Club-Mechanismen garantieren auf Basis (relativ rigider) Normen- und Wertesysteme die Durchführbarkeit von Transaktionen, unabhängig von formalen Institutionen. Vor diesem Hintergrund zeigt das Beispiel der Bio-Anbauverbände aber auch, dass es grundsätzlich möglich erscheint, Club-Arrangements durch kodifizierte Rechtsnormen zu ersetzen. An dieser Stelle muss daher offen bleiben, unter welchen Bedingungen in einem von starken formellen Institutionen gestütztem Umfeld Clubs entstehen, welche Anforderungen sie bezüglich ihrer Flexibilität erfüllen müssen und wann andere soziale Instrumente genutzt werden. So sind zum einen (soziale) Netzwerke (wie z. B. Wertschöpfungsnetzwerke oder strategische Unternehmensnetzwerke) denkbar, deren Integrationskraft weit weniger stark ist als die der Clubs, die es aber dennoch vermögen, soziale Kohäsionskräfte zu entfalten. Zum anderen soll auf latente Arrangements verwiesen werden (z. B. Alumni-Vereinigungen oder schichtenspezifische Bindungen), die gleichsam am unteren Ende dieses Kontinuums stehen (vgl. Abb. 32). Sie manifestieren eine gemeinsame Basis, werden jedoch nicht aktiv zur Transaktionsabwicklung frequentiert. Vielmehr bieten sie bei Bedarf die Möglichkeit soziale Kontakte zu reaktivieren und diese – jenseits

des gesichts- und identitätslosen Marktes – für ökonomische Aktivitäten in Anspruch zu nehmen.

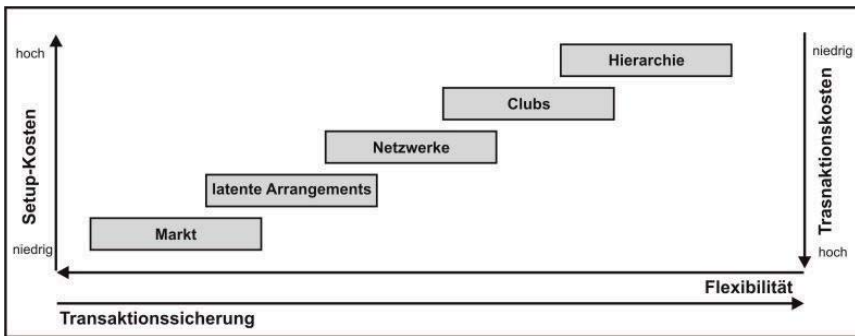


Abb. 32: Kontinuum sozialer Arrangements
(Quelle: Eigene Darstellung)

Offen bleibt an dieser Stelle die Frage, wann die einzelnen Arrangements eingesetzt werden können und welche Voraussetzungen zur Initiierung vorliegen müssen. Darüber hinaus sind weitere Untersuchungen nötig, um zu klären, inwieweit die einzelnen Varianten untereinander Überschneidungen aufweisen oder sogar interagieren. Kann beispielsweise aus einem latenten Arrangement ein Club werden? Welche institutionellen Bedingungen müssen dafür vorliegen?

An dieser Stelle wird es unumgänglich, die Tür der ökonomischen Forschung ein weiteres Stück für soziologische und sozialpsychologische Ansätze zu öffnen. Aus dem Blickwinkel einer SER scheint es angebracht, den ohnehin bestehenden Nexus zwischen ökonomischer, psychologischer und soziologischer Forschung weiter auszudehnen, um Antworten auf die Frage nach der sozialen Fundierung von Austauschprozessen zu erhalten.

E. Zur Konvergenz der sozialwissenschaftlichen Forschung

Die Forderung nach einer weiteren Intensivierung der Zusammenarbeit von Ökonomie, Psychologie und Soziologie ist keineswegs neu und beschränkt sich auch nicht auf das hier vorgestellte Modell der SER. Letztlich werden an vielen Stellen Berührungspunkte und Schnittmengen deutlich, die sich zuweilen auch in Etablierung neuer Teilbereiche der jeweiligen Wissenschaften niederschlagen, die New Economic Sociology ist nur ein Beispiel. Neben der theoretisch-inhaltlichen Dimension lässt sich die Forderung nach Übertragung der verschiedenen Theorien der angrenzenden Fachbereiche auf das eigene auch methodologisch begründen. Diese Erklärung setzt an den in Kapitel B. geschilderten Normen und Beweggründen wissenschaftlichen Arbeitens an. So steht auch heute – getragen von den vielfältigen Strömungen der philosophisch geprägten Wissenschaftstheorien⁴⁶³ – die Suche nach Wahrheit als Leitidee im Vordergrund forschersischen Strebens. Zudem versucht die Wissenschaft nicht nur Theorien zu generieren, die wahre Aussagen über die Welt hervorbringen, sondern sie strebt darüber hinaus danach, immer neue Zusammenhänge zu entdecken: Das gesellschaftliche Teilsystem Wissenschaft hat eine ausgeprägte Präferenz für neue Erkenntnisse.⁴⁶⁴ Diese Originalitätspräferenz hat zu einem wissenschaftlichen Entdeckungswettbewerb geführt, in dessen Zentrum die Innovation als treibende Idee steht. Ein informationsbezogener Ansatz zur Erklärung dieser stetig voranschreitenden Spezialisierung basiert auf den Erkenntnissen von Price. Dieser unterstellt, dass das Wachstum wissenschaftlicher Erkenntnisse exponentiell verläuft.⁴⁶⁵ Demnach schafft jedes neue Modell und jede neue Theorie weitere Möglichkeiten zur Analyse: Jedes Forschungsergebnis ist für sich nicht nur Ausgangspunkt für weiterreichende Vertiefungs- und Anknüpfungsmöglichkeiten, sondern auch Ausgangspunkt für Kritik. Daneben wird der beständige Drang zu innovativen Modellen und Methoden auch von

⁴⁶³ Vgl. hierzu die Einteilung der Wissenschaftstheorien wie sie in Kapitel B. vorgenommen wurde.

⁴⁶⁴ Zu den Funktionsprinzipien und Ursachen dieser Fixierung auf wissenschaftliche Innovation vgl. Kapitel B.

⁴⁶⁵ Vgl. *de Solla Price*, D. J. (1956): The Exponential Curve of Science, in: *Discovery*, Vol. 17, S. 516-524 und *de Solla Price*, D. J. (1974): *Little Science, Big Science*. Von der Studierstube zur Großforschung, Frankfurt a. M., S. 16ff. Price stellt in seinen Analysen zum Wachstum der wissenschaftlichen Erkenntnis fest, dass diese insgesamt einem S-förmigen Kurvenverlauf folgt. Wobei wir uns seit der Etablierung der „modernen Wissenschaft“ im exponentiellen Teil der Kurve befinden.

motivationalen Komponenten des wissenschaftlichen Systems – wie sie in Kapitel B. III. beschrieben worden sind – getragen. Insgesamt führt dies zu einer stetig wachsenden Feinverästelung der Forschung, die es selbst dem erfahrenen Wissenschaftler erschwert, einen Überblick über das eigene Fachgebiet zu behalten.

Eine Möglichkeit, diesem ständigen Innovationsbedürfnis nachzukommen, ist die Übertragung ökonomischer Theorien auf Anwendungsbereiche, die nicht zu den genuin ökonomischen Themenfeldern zählen.⁴⁶⁶ Diese Übertragung des ökonomischen Kalküls und seiner Galionsfigur, des *homo oeconomicus* (inkl. seiner Erweiterungen), als Analysegrundlage auf die benachbarten Sozialwissenschaften wurde schnell – und wenig schmeichelhaft – als *economic imperialism* betitelt.⁴⁶⁷ Die zweite Variante ist der Import verschiedenster Theorien und Modelle – zuweilen auch nur theoretischer Versatzstücke – aus einem affinen Forschungsgebiet, wie z. B. der Soziologie, der Psychologie oder der Biologie, die dann auf den eigenen Analysegegenstand projiziert werden.⁴⁶⁸

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wurde – z. T. entgegen der oben beschriebenen Tendenz – ein anderer Weg eingeschlagen. Die Analyse fokussierte auf die Grundlagen der Transaktionskostentheorie, ihre theoretische Herkunft und Wurzeln sowie auf die methodologische Fundierung ihrer Annahmen. Es konnte gezeigt werden, dass die Transaktionskostentheorie und mit ihr die NIO aus einem Konglomerat unterschiedlicher Ansätze zusammengefügt ist. Vor allem die Verhaltensannahmen lassen sich auf verschiedene Forschungsbereiche zurückführen, die nur lockere Schnittstellen mit der Ökonomie aufweisen. Die Untersuchung konnte jedoch auch aufzeigen, dass die Implementierung der Verhaltensannahmen in der eigentlichen Analyse eher oberflächlich verläuft und insgesamt durch eine starke Affinität zum – eigentlich kritisierten – neoklassischen Ansatz charakterisiert ist. Der Versuch, die Annahme der Eingeschränkten Rationalität der Akteure realitätsnäher zu gestalten und konstruktivistische Aspekte mit einzubeziehen, führte letztlich in Grenzbereiche der Ökonomie. Neben psychologischen Überlegungen sind es vor allem soziologi-

⁴⁶⁶ Ein Beispiel wären hier etwa die Arbeiten Beckers, andere finden sich etwa in Ramb, B.-T. / Tietzel, M. (Hrsg.): *Ökonomische Verhaltenstheorie*, München, 1993.

⁴⁶⁷ Vgl. Mulkay, M. / Pinch, T. / Ashmore, M. (1987): *Colonizing the Mind: Dilemmas in the Application of Social Science*, in: *Social Studies of Science*, Vol. 17, S. 231-256, hier S. 252.

⁴⁶⁸ Hier sei vor allem auf die verschiedenen psychologischen Modelle verwiesen, wie sie auch in Kapitel C.IV. kurz dargestellt worden sind. Neben der Psychologie stand in den letzten Jahren vor allem auch die Biologie, im Speziellen die Evolutionsbiologie, Pate für neue ‚Evolutionsoökonomische Modelle‘. (Vgl. hier das einschlägige Werk von Nelson, R. R. / Winter, S. G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge).

sche Komponenten, wie z. B. die soziale Einbettung der Akteure, die hier bei der Modellierung eines umfassenderen Rationalitätsansatzes hilfreich waren.

Insgesamt ergibt sich aus der bisherigen Analyse eine interessante Dichotomie: Sowohl die innovationsorientierten Bereiche der Ökonomie, als auch der hier genutzte eher rückwärts-gewandte Analyseansatz führen letztlich zu einer Annäherung der ökonomischen Forschung an die Erkenntnisse der Nachbardisziplinen. Die vorhandenen Berührungspunkte sind nicht immer offensichtlich – z. T. werden sie erst nach längerer Analyse klar – jedoch in vielen Fällen vorhanden. Wie relevant die Schnittmenge von Ökonomie und Verhaltenswissenschaften bereits geworden ist, wird offensichtlich, wenn man versucht, die Forschungsmethodik beider Wissenschaften gegeneinander abzugrenzen.

Grundsätzlich liegt es nahe, die Unterscheidung anhand der drei Merkmale Gegenstandsbereich, Menschenbild und Forschungsmethode zu verdeutlichen (vgl. Abb. 33). Die Umsetzung dieser – im ersten Zugriff offensichtlichen – Grenzziehung ist dabei keineswegs so einfach, wie es der wissenschaftliche Alltag vermuten lässt.

Ökonomische versus verhaltenswissenschaftliche Forschung					
Menschenbild			Forschungsmethode		
Neoklassik:	NIÖ:	Verhaltenswissenschaften:	Neoklassik:	NIÖ:	Verhaltenswissenschaften:
Homo Oeconomicus	+ Opportunismus + Eingeschränkte Rationalität	H. Sociologicus, H. Psychologicus	Quantitativ-statistische Analyse des tatsächlichen (Kauf-) Verhaltens (revealed preferences)	qualitativ-heuristische Analyse von Befragungs- und Beobachtungsergebnissen	Quantitativ-statistische
Präferenzen sind gegeben		Präferenzen sind zu erforschen			
Forschungsgrenzen:			Forschungsgrenzen:		
- Der beschränkt rationale Opportunist und der nach Fairness strebende Diktator - Die Entscheidungsanomalien der experimentellen Verhaltensforscher			- Behavioral Economics - Discrete Choice Analyse unter Einbezug hypothetischer Konstrukte		

Abb. 33: Ökonomische vs. verhaltenswissenschaftliche Forschung
(Quelle: Eigene Darstellung)

So wird schnell deutlich, dass der *Gegenstandsbereich* keinesfalls eine trennscharfe Unterscheidung zu liefern vermag: Sowohl die Ökonomie als auch die Soziologie und die Psychologie beschäftigen sich im Grundsatz mit der Analyse des menschlichen Verhaltens, auch wenn sie jeweils andere situationspezifische Schwerpunkte setzen. So sind z. B. Anreizkonstellationen etwa im Rahmen des Managements von Unternehmen, Entscheidungen in und von Gruppen, Aufbau und Erhalt von Vertrauen in bestehenden Geschäftsverhältnissen und das Konsumverhalten privater Haushalte nur einige gemeinsame

Analysebereiche. Natürlich ist nicht grundsätzlich von der Hand zu weisen, dass sowohl in der Ökonomie als auch in der Psychologie und Soziologie Themen behandelt werden, die die jeweils anderen Wissenschaften weniger interessieren. Es ist jedoch auch unverkennbar, dass sich die Disziplinen verstärkt aufeinander zu bewegen, wenn z. B. die Ökonomie die Anzahl der Kinder in einer Familie, die Sinnhaftigkeit von Ehe und Religion oder Sport und Askese untersucht,⁴⁶⁹ oder wenn sich Psychologen im Rahmen des „behavioral accounting“ der Buchhaltung zuwenden.⁴⁷⁰

Weitaus mehr Trennschärfe als der Gegenstandsbereich lässt das *Menschenbild* der unterschiedlichen Disziplinen vermuten. So gilt doch die Anwendung des *homo oeconomicus* geradezu als Vorbild einer axiomatisierten Theorie, die mit wenigen Merkmalen die zentralen Triebkräfte zu erfassen sucht. Demgegenüber stehen die ausdifferenzierten Gestalten des *homo psychologicus* und des *homo sociologicus*, die je nach theoretischer Ausrichtung des jeweiligen Wissenschaftlers anders gefasst werden. Es zeigt sich allerdings, dass keine allzu tiefe Analyse notwendig ist, um dieses Selbstverständnis der Ökonomen von ihrem Modell des Menschen zu zerstören: Bereits innerhalb der Kernfelder der mikroökonomischen Analyse lassen sich mindestens zwei verschiedene Menschenbilder differenzieren. Der hier analysierte beschränkt rationale Opportunist ist sicherlich das prägnanteste und weitverbreitetste Beispiel für die Relativierung des traditionellen Annahmekorsetts. Doch auch Opportunismus als motivationale Komponente der NIÖ steht bereits auf dem theoretischen Prüfstand. Immer häufiger wird Vertrauen als Gegenpol zu opportunistischem Handeln analysiert.⁴⁷¹ Grundsätzlich müssen Ökonomen zunehmend eingestehen, dass Situationen denkbar sind, in denen die Opportunismusgefahr so gering ist, dass es nicht nötig ist, vertragliche Sicherungsmaßnahmen zu treffen, und die Flexibilität des marktlichen Systems somit beibehalten werden kann.⁴⁷² Damit jedoch werden Opportunismus und Vertrauen zu zwei Polen entlang eines Verhaltenskontinuums der Individuen und die jeweilige Ausprägung zu einer empirischen Fragestellung.⁴⁷³ Kann aber Opportunismus bzw. sein Gegenstück Vertrauen nicht als handlungsleitende Prämisse festgeschrieben werden, sondern

⁴⁶⁹ Vgl. die Beiträge von Hartwig, Ribhegge, Schmidchen und Mayer sowie Heine mann in *Ramb / Tietzel* (1993).

⁴⁷⁰ Vgl. *Belkaoui*, A. (1989): *Behavioral Accounting*, New York et al.

⁴⁷¹ Die für den Ökonomen schwierig einzulösende Situation beschreibt Baeker: „Die Paradoxie des Vertrauens ist das Ergebnis jenes seltsamen Umstandes, dass Vertrauen nur aus Vertrauen entstehen kann, dass also vorausgesetzt werden muss, was erst erworben werden soll, während es zugleich keine andere Möglichkeit gibt, dieses Vertrauen zu testen wie zu bewähren als durch Maßnahmen, die Vertrauen verdienen.“ *Baeker*, D. (1993): *Die Form des Unternehmens*, Frankfurt a. M., S. 187.

⁴⁷² Vgl. zu dieser Problematik auch Kapitel C. III. 2.

⁴⁷³ Vgl. die Ausführungen von *Dawes / Thaler* (1988).

stellen sie sich vielmehr als Variablen des Modells heraus, dann ist die Brücke zu den Verhaltenswissenschaften bereits geschlagen.

Neben der Diskussion um die Relativierung des *homo oeconomicus* durch eine wie auch immer geartete Opportunismus-Annahme (oder Variable), wird das Korsett der Verhaltensannahmen bereits an anderer Stelle gelockert. Wie in Kapitel C. III. 3. und Kapitel C. V. beschrieben, gibt es in jüngerer Zeit Ansätze im Rahmen der Experimentellen Ökonomie und der Ökonomischen Psychologie, Verhaltensanomalien der Akteure zu analysieren und in das Modell des *homo oeconomicus* zu integrieren. Beispielhaft wären hier etwa Zeitinkonsistenz im Konsum (Vorzüglichkeit von kurzfristigen Konsum zu Lasten langfristiger Investitionen) oder *framing*-Effekte (Beeinflussung der Entscheidung durch alternative Darstellung der Entscheidungssituation) zu nennen.⁴⁷⁴

Trotzdem scheint zumindest eine Unterscheidung in den zu Grunde liegenden Menschenbildern möglich: In der Ökonomie gelten die Präferenzen als gegeben. Annahmen über die ursächlichen Triebkräfte, aus denen das Rationalstreben hervorgeht, sind unnötig und außerhalb des Forschungskanons der Ökonomie, „de gustibus non est disputandum“. Doch auch an dieser Stelle ist eine eindeutige Unterscheidung der Wissenschaften kaum mehr auszumachen. Die Experimentelle Ökonomie, als relativ junger Zweig der ökonomischen Forschung, der auf Versuche zur empirischen Fundierung der Spieltheorie zurückgeht,⁴⁷⁵ hat unlängst auch diese Grenze überschritten. Wie in Kapitel C. III. 2. dargestellt, zeigen vor allem die Ultimatus- und Diktator-Spiele inhärente Tendenzen zur fairen Ausgestaltung der aufzuteilenden Gesamtsumme. Trotz der Chance des „Diktator“-Spielers 100 % der Summe für sich zu beanspruchen, wird überraschend häufig eine Aufteilung als Lösung gewählt, in der auch Spieler 2 einen nicht unerheblichen Anteil zugewiesen bekommt. Zwar lassen sich Einflüsse der Experimentalbedingungen auf die Resultate nachweisen, insbesondere von Kultur- und Teilnehmerkreis, aber auch von der Höhe der Summe und der Zahl der Wiederholungen, grundsätzlich sind die Ergebnisse der Experimente jedoch erstaunlich robust.⁴⁷⁶ Fairnessaspekte und Reziprozitätsüberlegungen scheinen in Entscheidungssituationen eine besondere Rolle zu spielen, ganz entgegen der Prognose der ökonomischen Theorie. Den Schritt zur Proklamation von Fairness-Präferenzen hat die Experimentelle Ökonomie bereits gemacht. Die (experimentell-empirische) Suche und Analyse von Präfe-

⁴⁷⁴ Zusammenfassend vgl. Bazerman, M. (1998).

⁴⁷⁵ Vgl. Berninghaus, S. et al. (2001): Spieltheorie und experimentelle Ökonomie, in: Zimmermann, K. F. (Hrsg.): Neue Entwicklungen in der Wirtschaftswissenschaft, Heidelberg, S. 439-494, hier S. 445 ff.

⁴⁷⁶ Vgl. die Analysen und Auswertungen von Tompkinson, P. / Bethwaite, J. (1995): The ultimatum game: raising the stakes, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 27, S. 439-451 und Eckel, C. C. / Grossman, P. J. (2001): Chivalry and Solidarity in Ultimatum Games, in: Economic Inquiry, Vol. 39, S. 171-188.

renzen unterscheidet sich damit allenfalls marginal vom Vorgehen der Soziologie und Psychologie.

Schließlich bleibt als letzter fundamentaler Unterschied die *Forschungsmethodik*. Die ökonomische Forschung bezieht sich hauptsächlich auf das beobachtbare Verhalten der Akteure, als Grundsatz gilt, dass sich die Präferenzen der Individuen am Point of Sale offenbaren werden (*revealed preferences*). Der Entscheidungsvorgang und die auslösenden Faktoren bleiben jedoch im Dunkeln, das Wirtschaftssubjekt selber gilt als *black box*. Im Gegensatz dazu stehen psychologische S-O-R-Modelle⁴⁷⁷, die explizit menschliche Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsmuster in die Analyse einbeziehen. Die Ökonomie sucht demgegenüber nur nach hinreichenden Stimuli (zumeist der am Markt geltende Preis), die die (Kauf-)Handlung auslösen, Einschränkungen erfährt diese Methodik nur durch etwaige Handlungsrestriktionen (Höhe des verfügbaren Einkommens). Im Rahmen der neueren Forschungen lassen sich jedoch auch hier erste Änderungen ablesen: In der Forschungsmethodik sind ebenfalls erste Konvergenzen zu erkennen. So werden die klassischen Regressionsmodelle der Ökonomie und Ökonometrie zunehmend um weiche Variablen ergänzt. Zur Bestimmung von Preis-Absatz-Funktionen sind Conjoint- und Discrete-Choice-Analysen im Einsatz. Diese Methoden erlauben es, simulierte Kaufsituationen und -entscheidungen mit Befragungen zu Einstellungen, *involvement*, Markentreue usw. (also letztlich aus der Psychologie entlehnte Modelle) zu verbinden und simultan auszuwerten. So kann die am Markt bekundete Präferenz mit inneren (psychologischen oder sozialpsychologischen) Komponenten verknüpft werden. Hierdurch sind weiterführende Analysen des Markthandelns in einer von objektiven Produktdaten (z. B. Preis) und soziodemographischen Kriterien (z. B. Einkommen) immer weniger dominierten marktlichen Entscheidung erst möglich.

Grundlegend zeigt sich damit nicht nur eine verhaltenswissenschaftliche Öffnung der Ökonomie, sondern eine Annäherung der Sozialwissenschaften im Allgemeinen. Insgesamt ist in Ökonomie, Psychologie und Soziologie eine „Tendenz zur Mitte“ auszumachen, wie Abb. 34. zeigt.

Der hier zur Erweiterung der Rationalitätsannahme vorgeschlagene Ansatz einer *Socially Embedded Rationality* bewegt sich selbst auf den Grenzen der drei Forschungsbereiche. Neben den grundlegenden psychologischen Komponenten zur Entscheidungsfindung berücksichtigt er vor allem die Einbindung der Akteure in ihre (soziale) Umwelt und ist damit grundlegend soziologisch geprägt (vgl. Abb. 34).

⁴⁷⁷ Das S-O-R-Model bezeichnet die Beziehung zwischen Stimulus, dem vermittelnden (denken und fühlenden) Organismus (der durch verschiedene Konstrukte abgebildet werden kann) und dem Response, also der resultierenden Handlung.

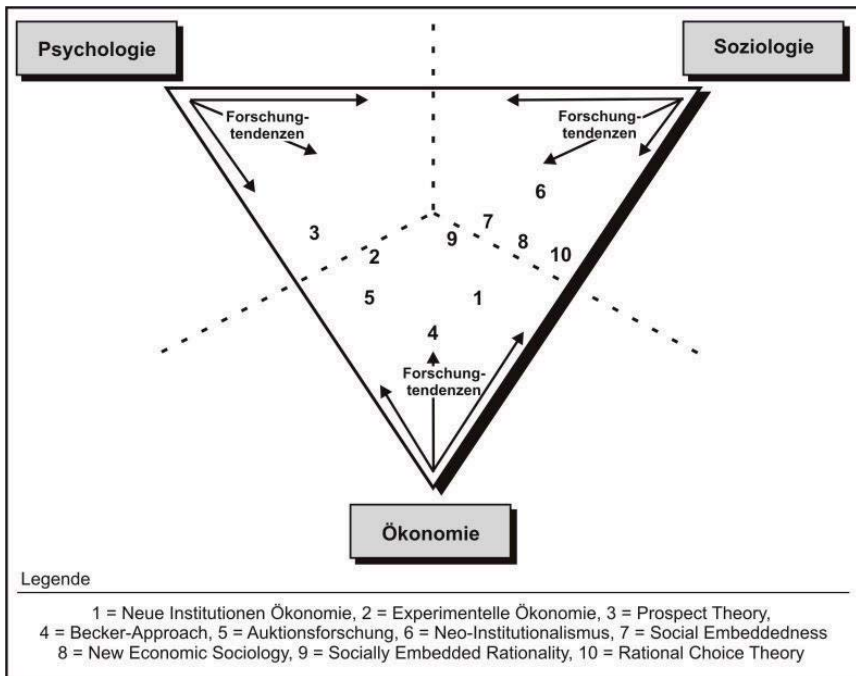


Abb. 34: Tendenz zur Mitte in den Sozialwissenschaften

(Quelle: Eigene Darstellung)

Dies ist insofern ungewöhnlich, als dass das Verhältnis zwischen Ökonomie und Soziologie immer noch eher gespannt ist. Berührungspunkte sind selten, wenn auch in letzter Zeit vermehrt zu beobachten.⁴⁷⁸ Die Ökonomie versteht sich selbst als „exakte Disziplin vom menschlichen Handeln“⁴⁷⁹ und weist der Soziologie allenfalls den Rang einer „Residualwissenschaft“⁴⁸⁰ zu, „die sich mit von der Ökonomie übrig gelassenen Fragen zu befassen habe.“⁴⁸¹ Diese Entwicklung scheint insofern befremdlich, als dass sowohl inhaltlich als auch wissenschaftsgeschichtlich eine Separierung der Wissenschaften nicht leicht fällt.

Auf der einen Seite existieren – wie bereits beschrieben – nur noch wenige inhaltlich relevante Unterschiede in den zu Grunde liegenden Menschenbildern.

⁴⁷⁸ An dieser Stelle soll nicht auf die Schnittstellen zwischen psychologischer und ökonomischer Forschung eingegangen werden, vielmehr muss der Hinweis auf den Nobelpreis (für Ökonomie) und damit die Forschungsarbeit von Kahneman und Tversky (Psychologen) genügen. Dazu auch *Kahneman, D.* (2003): A Psychological Perspective on Economics, in: *American Economic Review*, Vol. 93, S. 162-167, hier S. 165.

⁴⁷⁹ *Albert* (1977): S. 178.

⁴⁸⁰ *Albert* (1977): S. 178

⁴⁸¹ *Albert* (1977): S. 178.

Betrachtet man die Entwicklungen in der Ökonomie im Allgemeinen sowie der NIÖ im Speziellen und der Soziologie, so zeigt sich, dass eine Relativierung und Anpassung des *homo oeconomicus*-Modells bereits in weiten Teilen der Sozialwissenschaften stattgefunden hat. Beispielsweise verweist die NIÖ in der Erklärung wirtschaftlichen Handelns der Akteure auf die Bedeutung sozialer Komponenten, insbesondere informeller Institutionen, kann ihre innersten Kohäsionskräfte – jenseits von spezifischen Investitionen, Reputation etc. – aber häufig kaum erklären. Soll die handlungsleitende Wirkung von Institutionen – auch oder gerade ökonomisch – näher analysiert werden, liegt es nahe, einige weitere Schritte in die benachbarten Forschungsbereiche der Soziologie zu gehen. So existieren neben der NIÖ bereits eine ganze Reihe weiterer Strömungen, die sich in der größer werdenden Schnittmenge zwischen Ökonomie und Soziologie entwickeln: Der *embeddedness*-Ansatz, der Neo-Institutionalismus, die Neue Ökonomische Soziologie und der *rational choice*-Ansatz in der Soziologie sind nur einige. Die vielfältigen Entwicklungen auf beiden Seiten sind kaum mehr zu überschauen, will man dennoch einen Trend ausmachen, so kann man sich dem Urteil Smelsers und Swedbergs anschließen, die feststellen: „the sharp boundary between economics and sociology seems to be weakening...“⁴⁸².

Auf der anderen Seite ist eine derart strikte Trennung der Sozialwissenschaften ohnehin künstlich implementiert und eher jüngeren Datums. Ökonomie und Soziologie gelten erst seit etwa 100 Jahren als voneinander separierte Wissenschaften.⁴⁸³ So muss konstatiert werden, dass die Ökonomie in ihren Anfängen durchaus kaum von einer umfassenden Soziologie – mit besonderem Interesse für die wirtschaftlichen Umstände des gesellschaftlichen Zusammenlebens – zu unterscheiden war. Beinahe alle Vorläufer der modernen Ökonomie waren Philosophen bzw. umfassende Gesellschaftswissenschaftler. Und auch der heute als Vater der ökonomischen Wissenschaft benannte Adam Smith gilt als Moralphilosoph, dessen Hauptinteresse dem menschlichen Zusammenleben und den damit verbundenen gesellschaftlichen Normen und Werten galt. Zu seinen Hauptwerken zählt zunächst die „Theory of Moral Sentiments“ und erst danach sein grundlegendes ökonomisches Werk „An Inquiry into the Causes and Consequences of the Wealth of Nations“.

Erst im frühen zwanzigsten Jahrhundert lassen sich eindeutige Tendenzen hin zu einer Separation zwischen ökonomischen und soziologischen Ansätzen

⁴⁸² Smelser, N. J. / Swedberg, R. (1994): The Sociological Perspective on the Economy, in: Smelser, N. J. / Swedberg, R. (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology, Princeton, 1994, S. 3-26, hier S. 17.

⁴⁸³ Häufig wird die Gründung der ersten soziologischen Fakultät in den USA an der Universität Chicago unter der Leitung von Albion Small im Jahre 1892 und die damit erstmals erfolgte institutionell fundierte Trennung der beiden Wissenschaften als Beginn einer eigenständigen Soziologie als universitäre Wissenschaft angegeben.

erkennen. Mit der marginalistischen Revolution in der Ökonomie – eingeleitet von Menger, Walras und Jevons – konstituierte die im Folgenden aufkommende Neoklassik ein Theoriegebäude, in dessen Mittelpunkt der *homo oeconomicus* steht, der weitgehend frei ist von zwischenmenschlichen Beziehungen und letztlich in einem institutionellen und damit gesellschaftlichen Vakuum lebt. Es war damit insbesondere die aufkommende Neoklassik, die den *homo oeconomicus* etablierte, ihn zu einem fiktiven, hyperrationalen Akteur einer artifiziellen Arrow-Debreu-Welt stilisierte und aus der noch bei den Klassikern vorhandenen institutionellen Einbindung herausgelöst hat.⁴⁸⁴ Die Kritik an der mangelhaften lebenspraktischen Einbindung des neoklassischen Modells und der Realitätsferne seiner Prämissen führte in der Folgezeit immer wieder zu Seitenästen der ökonomischen Theorie, jenseits des neoklassischen Mainstreams. Einige dieser Theoriestränge, die die besondere Bedeutung der sozialen Umwelt für das wirtschaftliche Handeln herausstellen, sind hier bereits genannt worden (z. B. die Amerikanischen InstitutionalistInnen, die Deutsche Historische Schule und die Österreichische Schule). Insgesamt gelang es jedoch erst der Neuen Institutionenökonomie, ein neues Paradigma zu etablieren, das auf breiter Basis rezipiert wurde.

Auf Seiten der Soziologie legte dagegen Parson bereits 1937 in seinem zentralen Werk „The Structure of Social Action“ die Notwendigkeit eines multidisziplinären Ansatzes dar:

...there seems to be no possibility that scientific work on a high level can be done by a man in any one ... [discipline] who does not have working knowledge of the others.⁴⁸⁵

Die neoklassische Sichtweise eines atomistischen Marktes, auf dem identitätslose Akteure jenseits aller eigenen Erfahrungen und Emotionen Produkte und Dienstleistungen handeln, konnte die Vielzahl der Soziologen kaum befriedigen. Besonders der Arbeitsmarkt schien die Prognosen und Erklärungen der Ökonomen regelmäßig zu widerlegen. Die Arbeitsteilung als Grundsatz effizienten wirtschaftlichen Handelns war von Beginn an auch Analysefeld der Soziologen. So stellte Durkheim bereits früh in seinem Werk „Division of Labor in Society“ fest, dass die wirtschaftlichen Akteure

are ... solidly tied to one another and the links between them function not only in the brief moments when they engage in exchange or service, but extend considerably beyond.⁴⁸⁶

⁴⁸⁴ So postuliert noch Adam Smith in seinen Werken die Notwendigkeit von gerechtem Handeln und einer gemeinsamen Ethik aller Akteure und die Anerkennung sozialer Normen. Der freie Markt kann demnach nur flankiert von übergeordneter Moralvorstellungen und staatlichen (Gesetzes-)Vorgaben existieren.

⁴⁸⁵ Parson, T. (1937): The Structure of Social Action, New York, S. 771.

Letztlich waren es die Arbeiten Granovetters, – ebenfalls zum Arbeitsmarkt – die die Bedeutung von Netzwerken und Beziehungen auf Märkten offen legten.⁴⁸⁷ Granovetters Forschungen führten, zusammen mit den Analysen von Swedberg, Smelser⁴⁸⁸ und anderen zu einer Wiederbelebung der Diskussion um die Einflüsse von Netzwerken und Familienstrukturen, Sozialnormen und -werten sowie Vertrauen und Reziprozität – auch in der ökonomischen Forschung. Die *embeddedness* der ökonomischen Aktivität in die institutionelle und soziale Umwelt der handelnden Akteure ist nicht grundsätzlich inkompatibel mit dem *homo oeconomicus* der neoklassischen Theorie. Wenn auch für die rahmengebenden Institutionen und die handelnden Individuen andere Voraussetzungen gelten, wie Granovetter ausführt:

(1) action is always socially situated and cannot be explained by reference to individual motives alone, and (2) social institutions do not arise automatically in some inevitable form but rather are ‚socially constructed‘.⁴⁸⁹

Insgesamt zeigt sich also, dass Ökonomie und Soziologie neben den bestehenden Unterschieden weitreichende Gemeinsamkeiten aufweisen. Eine Annäherung ist in vielen Forschungsbereichen bereits vollzogen (vgl. Abb. 34). Die Kombination von ökonomischen und soziologischen Erkenntnissen kann die Theoriekonstruktion beider Wissenschaften befruchten und zu einem besseren Verständnis menschlichen Handelns beitragen.

Eine „allgemeine Theorie menschlichen Handelns“ auf einer Meta-Ebene – wie es sich der ein oder andere Wissenschaftler mit Blick auf die Naturwissenschaften, insbesondere die Physik – vielleicht wünscht, ist von dieser Annäherung jedoch kaum zu erwarten (vgl. Abb. 35). Weder der Ökonomie noch den benachbarten Sozialwissenschaften kann es letztlich, gelingen zeitlich invariante Kausalitäten zu beschreiben, die über das Maß der Alltagsplausibilität hinausgehen. Grundsätzlich basieren alle Hypothesen und Theorien auf empirischen Daten; zwischen Problemwahrnehmung, Datenerhebung, Analyse, Veröffentlichung und Diskussion liegen häufig Jahre. Es ist kaum einzusehen, warum die vielbeschworene Dynamik der Märkte bzw. das soziale Feld die Problemlage bei Vorlage der ersten Ergebnisse nicht bereits verändert haben sollte.

⁴⁸⁶ Durkheim, E. (1893): *The Division of Labor in Society*, reprint 1984, New York, S. 21.

⁴⁸⁷ Granovetter, M. (1974): *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Cambridge.

⁴⁸⁸ Vgl. für eine Sammlung der Gedanken Smelser, N. J. / Swedberg, R. (1994): *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, sowie Swedberg, R. (1990): *Economic and Sociology: Redefining Their Boundaries*, Princeton.

⁴⁸⁹ Granovetter, M. (1990): *The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda*, in: Friedland, R. / Robertson, A. F. (Hrsg.): *Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society*, New York, 1990, S. 89-112, hier S. 95-96.

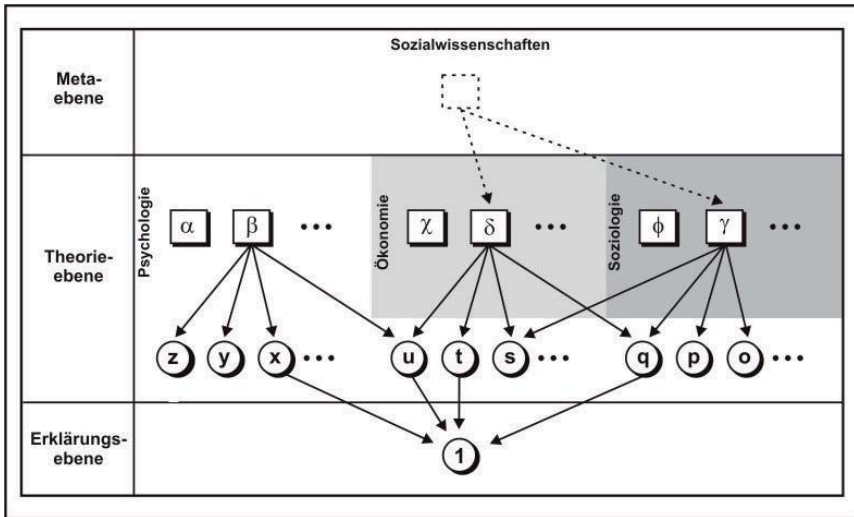


Abb. 35: Theorierelation innerhalb der Sozialwissenschaften
(Quelle: Eigene Darstellung)

Wenn also die Aussicht auf eine allumfassende sozialwissenschaftliche Metatheorie nicht besteht, dann doch die Hoffnung, mit übergreifenden Modellen, Phänomene der Erklärungsebene besser analysieren zu können (vgl. Abb. 35). In diesem Sinne sind in der vorliegenden Arbeit Theorien aus den verschiedenen Sozialwissenschaften herangezogen worden, um die Rationalität der Wirtschaftssubjekte im Rahmen des Transaktionskostenansatzes näher charakterisieren und beschreiben zu können. Der hier präsentierte Ansatz einer SER stellt somit keinen Sonderweg der Erklärung menschlicher Rationalität in bestimmten, sehr speziellen Ausnahmesituationen dar. Er versteht sich vielmehr als ein Ansatz, im Rahmen der Rationalitätsannahme der NIÖ soziologische Aspekte des menschlichen Verhaltens in die Analyse mit einzubeziehen. Er folgt damit implizit dem Rat von Friedland und Roberts, die fordern: „The first task is to return the market to its social context...“⁴⁹⁰.

⁴⁹⁰ Friedland, R. / Robertson, A. F. (1990): Beyond the Marketplace, in: Friedland, R. / Robertson, A. F. (Hrsg.): Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society, New York, 1990, S. 3-51, hier S. 6.

F. Fazit

Die neoklassische Ökonomie blendet die sozialen Beziehungen der Akteure weitgehend aus und verweist sie in die *ceteris paribus*-Klausel, postuliert unänderliche Präferenzen, gesteht den Individuen übermenschliche kognitive Fähigkeiten zu und lässt diese mit beinahe stoischem Gleichmut allein nach der Befriedigung ihrer (materiellen) Bedürfnisse streben. Das so allenfalls holzschnittartig charakterisierte neoklassische Paradigma gehört trotz bzw. gerade wegen der restriktiven Annahmen zu einer der erfolgreichsten Theorien der Sozialwissenschaften überhaupt. Ungeachtet der beachtlichen Erfolge dieses Paradigmas in der Ökonomie und auch darüber hinaus ist es letztlich gerade aufgrund der radikalen Annahmen nicht frei von Kritik geblieben.

Eine grundlegende Kritik betraf die Tatsache, dass der Marktmechanismus als zentraler Koordinator wirtschaftlicher Agitation nicht frei von Kosten arbeiten kann. Aus diesem Gedanken entwickelte sich letztlich die Transaktionskostentheorie, die in dieser Arbeit stellvertretend für das gesamte Paradigma der Neuen Institutionenökonomie näher analysiert worden ist. Im Rahmen dieses neuen Ansatzes wurde das starre Annahmekorsett der Neoklassik weitgehend aufgehoben und durch neue (vermeintlich) realitätsnähere Annahmen ersetzt. Neben der Relativierung der neoklassischen Sicht des Vertrags von einem allumfassenden Werkzeug hin zu einem allenfalls unvollständigen Hilfsmittel und der Einführung der Idee der Transaktionskosten wurde vor allem das Bild des *homo oeconomicus* neu geformt. Im Fokus der vorliegenden Analyse stand vor allem dieses „neue“ Menschenbild der Transaktionskostentheorie und seine Rationalitätsannahme. Betrachtet wurde die Entstehung und Veränderung der maßgeblich von Oliver E. Williamson geprägten Verhaltensannahmen. Diese zeichnen das Bild eines kognitiv beschränkten, heimlich bis heimtückisch handelnden Egoisten, der seine Transaktionen in einer unsicheren Umwelt gegen das Handeln anderer Egoisten zu schützen sucht.

Die vorliegende Untersuchung analysierte vor diesem Hintergrund die theoretische und methodologische Konsistenz der Verhaltensannahmen der Transaktionskostentheorie. Im Fokus der Untersuchung stand neben der Opportunismus-Annahme vor allem die Eingeschränkte Rationalität. Im Rahmen der Analyse der Ursprünge und Wurzeln der beiden Verhaltensannahmen zeigen sich vor allem zwei Mängel:

- Aus *methodologischer Sicht* scheint zunächst die Opportunismusannahme bedenklich. Zum einen ist sie, wie in Kapitel C. III. 2. beschrieben,

wissenschaftstheoretisch nur bedingt haltbar. Legt man den Maßstab Occams an, so ist sie für die Resultate und Folgerungen der Theorie nicht zwingend notwendig: Occams Razor würde in diesem Fall schneiden. Durch die Einführung der Eingeschränkten Rationalität ergibt sich bereits eine hinreichende Unsicherheit, die Absichten des Tauschpartners können nicht vollständig aufgeklärt werden. Damit bleibt Raum für Missverständnisse. Ob diese aus der Situation entspringen oder gleichsam bewusst von einer der beiden Seiten in Kauf genommen oder sogar herbeigeführt werden, ist letztlich für die theoretische Ableitung der verschiedenen *governance*-Mechanismen unerheblich. Zum anderen wird die Annahme des Opportunismus genutzt, um das motivationale Vakuum der Transaktionskostentheorie wie der gesamten NIO auszufüllen. Sie reduziert die grundsätzlich vielfältigen Handlungsoptionen der Individuen auf eine handhabbare Größenordnung, wenn auch mit negativer Grundkonnotation. Sicherlich ist nicht von der Hand zu weisen, dass es im Rahmen ökonomischer wie auch sozialer Beziehungen zu opportunistischem Verhalten kommt. Die Frage, die sich letztlich stellt, ist, ob es sich hierbei tatsächlich um eine verallgemeinerungsfähige Grundtendenz handelt. Die ökonomische Forschung von Macauley bis hin zu den neueren Ansätzen der Experimentellen Ökonomie scheinen dies jedoch zu widerlegen. Opportunismus existiert hier vielmehr als eine Option unter vielen anderen. Fairness, Gerechtigkeit und Vertrauen spielen zumindest eine ebenso große Rolle. Der einseitigen Dominanz der Opportunismus-Annahme als motivationale Komponente der Transaktionskostentheorie wohnt dann aber eine Tendenz zur Fehl- bzw. Überinterpretation inne. Vor allem in Bezug auf die Übertragung der Forschungsergebnisse und deren praktischer Umsetzung ist dies bedenklich.⁴⁹¹

- Demgegenüber scheint die zunächst begrüßenswerte Tendenz, die vollkommene Rationalität des *homo oeconomicus* zu relativieren, in der Transaktionskostentheorie durchaus gelungen. Aus *modelltheoretischer Sicht* ist die Einführung der *bounded rationality* in die ökonomische Diskussion unzweifelhaft ein wichtiger Schritt zum besseren Verständnis der handelnden Individuen. Trotzdem bleibt die Implementierung in der theoretischen Arbeit eher oberflächlich und nur angelehnt an die teilweise umfangreichen Ergebnisse der psychologischen Forschungen. So ist nicht von der Hand zu weisen, dass eine effektive Umsetzung der Eingeschränkten Rationalität zwangsläufig zur Abkehr vom Optimierungskalkül der Akteure führen müsste. Demgegenüber existiert in der Transaktionskostentheorie eine analytische Dichotomie, die sich in einer Verquickung unterschiedlichster Rationalitätsformen im selben betrachteten Wirtschaftssubjekt äußert: So ist es etwa keinesfalls unüblich, den jeweils handelnden Akteuren beschränkte Rationalität

⁴⁹¹ Vgl. Goshal / Moran (1996).

bei der Wahl ihrer Transaktionspartner und der Bewertung des jeweiligen Gutes (etwa im Hinblick auf dessen Qualitätsdimensionen) zu unterstellen, sie aber gleichzeitig im darauffolgenden Analyseschritt perfekt rational dasjenige vertragliche oder institutionelle Arrangement wählen zu lassen, das ihre Transaktionskosten minimiert oder den zu erwartenden Gewinn maximiert, um so gleichsam ihre originäre intellektuelle Unzulänglichkeit zu kompensieren.⁴⁹² Letztlich zeigt sich in dieser Dichotomie ein grundsätzliches Problem der Umsetzung der (eingeschränkten) Rationalitätsannahme in der gesamten Neuen Institutionenökonomie, da sie als modellimmanentes Konzept den eigentlichen Informationsaufnahme- und -verarbeitungsprozess nur sehr oberflächlich wiedergeben kann.⁴⁹³ Der hier vorgeschlagene Lösungsweg der SER greift die soziale Einbettung der Akteure in ihre soziale Umwelt auf: Gerade diese strukturelle Einbindung des einzelnen Individuums (und seiner Entscheidungsprozesse) ist es, die nicht nur auf theoretischer Ebene verallgemeinerungsfähige Aussagen zulässt, sondern auch die Beibehaltung der (mehr oder weniger effizienten) Suche nach Optima rechtfertigt. So ist es den Akteuren möglich, trotz eingeschränkter kognitiver Kapazitäten rationale Entscheidungsprozesse zu durchlaufen. Diese gründen sich zum einen auf spezielle Informationen, die über Surrogatkorrelationen umfangreiches entscheidungsrelevantes Wissen vermitteln. Zum anderen erlauben es die größtenteils informellen institutionellen Arrangements im sozialen Umfeld, Unsicherheit und Komplexität soweit zu reduzieren, dass sie auch für beschränkt rationale Individuen handhabbar werden. Diese Reduktion der Informationen und Transaktionsteilnehmer auf ein *evoked set* konnte vor allem im vierten Kapitel deutlich gemacht werden. So wurde im Rahmen der Fallbeispiele anhand der homogenen Clubs nachgewiesen, dass soziale und ökonomische Interaktion häufig eng verwoben sind. Die Unterscheidung in sozial- oder ökonomisch-motivierte Institutionen ist kaum eindeutig zu treffen, vielfach sind neben den zur Konstitution dieser institutionellen Arrangements notwendigen sozialen Aspekten auch ökonomische Motive involviert und umgekehrt. Dieser eng verwobenen Struktur werden die Verhaltensannahmen der Transaktionskostentheorie zur Zeit allenfalls bedingt gerecht. Die Einbettung der Rationalität der Akteure in den sozialen Kontext scheint eine unabdingbare Voraussetzung, um auch ökonomisch sinnvolle Aussagen und Prognosen ableiten zu können.

⁴⁹² Vgl. von *Furubotn*, E. G. (2001): S. 134ff.; sowie im Weiteren auch *Dow*, G. K. (1987): S. 13-18 und *Foss*, K. / *Foss*, N. (2000): S. 313-339.

⁴⁹³ Simon fasst das Problem wie folgt: „The apparent paradox to be faced is that economic theory of the firm and the theory of administration deal with human behavior in situations in which that behavior is at least ‚intendedly‘ rational; while, at the same time, it can be shown, that if we assume the global kinds of rationality of the classical the problems of ... organization largely disappear.“ *Simon*, H. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, S. 99-118, hier S. 114.

Insgesamt kann konstatiert werden, dass eine kritische Auseinandersetzung mit den Wurzeln eines Paradigmas – auch entgegen einer innovationsorientierten Grundtendenz in der Ökonomie – durchaus lohnenswert erscheint. Dies gilt insbesondere für das Paradigma der Neuen Institutionenökonomie. Wie für die Transaktionskostentheorie gezeigt werden konnte, verlässt die Theoriengenesen hier genuin ökonomisches Territorium. Die NIO bricht insofern mit dem klassischen Bild des *homo oeconomicus*, als dass seine Fähigkeiten grundlegend eingeschränkt werden und darüber hinaus versucht wird, das Problem einer mangelhaften motivationalen Komponente zu umgehen.

Trotz dieser Eigenschaften verbleibt die Transaktionskostentheorie und letztlich auch die NIO in enger Nähe zur Neoklassik. Das Konzept der Eingeschränkten Rationalität weist in vielerlei Hinsicht Schwächen auf, die auch durch das informationsökonomische Modell nicht aufgefangen werden können. Daher wurde hier die Einführung einer neuen, weiterreichenden Rationalitätsannahme vorgeschlagen: der *Socially Embedded Rationality*. Die SER kann die Mängel der *bounded rationality* in Bezug auf die handelnden Akteure insofern relativieren, als dass sie explizit auf die Einbindung und Prägung der Rationalität der Individuen in und durch die soziale Umwelt abhebt. Letztlich übertritt das Konzept der SER bewusst die Grenzen eines rein ökonomisch motivierten Kalküls und greift Anregungen aus den benachbarten Verhaltenswissenschaften, insbesondere der Soziologie auf. Diese Entwicklung einer Überschreitung der Forschungsgrenzen lässt sich derzeit in vielen Bereichen der ökonomischen Forschung erkennen. Wenn es auch bisher hauptsächlich psychologische Theorien gewesen sind, die Eingang in die Ökonomie gefunden haben, so lässt sich in jüngerer Zeit auch ein verstärkter Austausch zwischen ökonomischer und soziologischer Forschung nachzeichnen. Insofern behält Simon, der Vater der Idee der Eingeschränkten Rationalität, Recht, wenn er konstatiert:

Economics without psychological and sociological research to determine the givens of the decision-making situation, the focus of attention, the problem representation, and the processes used to identify alternatives, estimate consequences, and choose among possibilities – such economics is a one-bladed scissors.⁴⁹⁴

⁴⁹⁴ Simon (1986): S. 224.

Literaturverzeichnis

- Akerlof, G. A.* (1970): The Market for ‚Lemons‘: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, S. 488-500.
- Albert, H.* (1977): Individuelles Handeln und soziale Steuerung, in: *Lenk, H. (Hrsg.): Handlungstheorien interdisziplinär IV*, München, 1977, S. 177-225.
- (1992): Kritischer Rationalismus, in: *Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.): Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, München, 1992, S. 177-182.
- Alchian, A. A.* (1950): Uncertainty, Evolution, And Economic Theory, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 58, S. 211-221.
- Alchian, A. A. / Woodward, S.* (1988): The Firm is Dead: Long Live the Firm, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 26, S. 65-79.
- Amereller, F.* (1995): Hintergründe des „Islamic Banking“, *Schriften zum Internationalen Recht*, Bd. 71, Berlin, 1995.
- Anderson, A.* (1995): Organised Crime, mafia and governments, in: *Fiorentini, G. / Peltzman, S. (Hrsg.): The economics of organised crime*, Cambridge, 1995, S. 33-54.
- Anderson, P. F.* (1986): On Method in Consumer Research: A Critical Relativist Perspective, in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 13, S. 155-173.
- Armstrong, J. S.* (1997): Peer Review for Journals: Evidence on Quality Control, Fairness, and Innovation, in: *Science and Engineering Ethics*, Vol. 3, S. 63-84.
- Arrow, K. J.* (1969): The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Markets versus Non-Market Allocation, in: *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: PBB-System*, Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session, Vol. 1, Washington DC.
- (1986): Rationality of Self and Others in an Economic System, in: *Journal of Business*, Vol. 59, S. 385-399.
- Arthur, W. B.* (1992): On Learning and Adaption in Economy, Institute for Economic Research Discussion Paper No. 854, Queens University.
- Astley, W. / Zammuto, R.* (1992): Organization science, managers, and language games, in: *Organization Science*, Vol. 3, S. 443-460.
- Axelrod, R.* (1983): *The Evolution of Cooperation*, New York, 1983.
- Baeker, D.* (1993): *Die Form des Unternehmens*, Frankfurt a. M.
- Bagwell, K. / Riordan, M.* (1991): High and Declining Prices Signal Product Quality, in: *American Economic Review*, Vol. 81, S. 224-239.
- Barnard, C. I.* (1938): *The Function of the Executive*, Cambridge, 9th ed. 1951.
- Bazerman, M.* (1984): The Relevance of Kahneman and Tversky's Concept of Framing to Organizational Behavior, in: *Journal of Management*, Vol. 10, S. 333-343.
- (1998): *Judgement in Managerial Decision Making*, 4. Aufl., New York et al.

- Becker, G. S.* (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach, in: Journal of Political Economy, Vol. 76, S. 169-217.
- Belkaoui, A.* (1989): Behavioral Accounting, New York et. al.
- Ben-Porath, Y.* (1980): The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange, in: Population and Development Review, Vol. 6, S. 1-30.
- Berninghaus, S. / Ehrhart, K.-M. / Kirstein, A. / Seifert, S.* (2001): Spieltheorie und experimentelle Ökonomie, in: Zimmermann, K. F. (Hrsg.): Neue Entwicklungen in der Wirtschaftswissenschaft, Heidelberg, 2001, S. 439-494.
- Bian, Y.* (1994): Guanxi and the Allocation of Urban Jobs in China, in: The China Quarterly, Vol. 140, S. 971-99.
- Blaug, M.* (1980): The Methodology of Economics; or How Economics Explain, Cambridge.
- Blume, L. / Fromm, O.* (2000): Wissenstransfer zwischen Universitäten und regionaler Wirtschaft: Eine empirische Untersuchung am Beispiel der Universität Gesamthochschule Kassel, in: DIW – Vierteljahresheft zur Wirtschaftsforschung, 1/2000, S. 109-123.
- BMVEL* (2004): Ernährungs- und agrarpolitischer Bericht 2004 der Bundesregierung, Berlin.
- Borges, B. et al* (1999): Can Ignorance Beat the Stock Market, in: Gigerenzer, G. / Todd, P. M. (Hrsg.): Simple Heuristics That Make Us Smart, New York, 1999, S 59-72.
- Breithecker-Amend, R.* (1992): Wissenschaftsentwicklung und Erkenntnisfortschritt, Münster.
- Brunsson, N. / Olsen, J. P.* (1993): The Reforming Organization, London.
- Buchanan, J. M.* (1965): An Economic theory of Clubs, in: Economica, Vol. 32, S. 1-14.
- Buskens, V.* (1999): Social Networks and Trust, Utrecht.
- Camerer, C.* (1998): Bounded Rationality in Individual Decision Making, in: Experimental Economics, Vol. 1, S. 163-183.
- Carr, J. L. / Landa, J. T.* (1983): The Economics Of Symbols, Clan Names, And Religion, in: The Journal of Legal Studies, Vol. 12, 1983, S. 135-156.
- Chan, K.-M.* (1999): Corruption in China: A Principal-Agent Perspective, in: Wong, K.-h. / Chan, H.S. (Hrsg.): Handbook of comparative public administration in the Asia-Pacific Basin, Public administration and public policy, Vol. 73, New York, 1999, S. 299-324.
- Chandler, A. D.* (1962): Strategy and Structure, Cambridge.
- (1977): The Visible Hand – The Managerial Revolution in American Business, Cambridge.
- Chmielewicz, K.* (1994): Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaft, 3. unveränderte Aufl., Stuttgart.
- Cicchetti, D.* (1991): The reliability of peer review for manuscript and grant submission: A cross-disciplinary investigation, in: Behavioral and Brain Science, Vol. 14, S. 119-186.
- Coase, R.* (1937): The Nature of the Firm, in: Economica, Vol. 4, S. 386-405.
- (1960): The Problem of Social Cost, in: Journal of Law and Economics, Vol. 3, S. 1-44.

- Coleman, J. S.* (1986): Psychological Structure and Social Structure in Economic Models, in: *Journal of Business*, Vol. 59, S. 365-369.
- (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 94, S. 95-120.
- Commons, J. R.* (1934a): *Institutional Economics*, Vol. I, New Brunswick.
- (1934b): *Institutional Economics*, Vol. II, New Brunswick.
- Conlisk, J.* (1996): Why Bounded Rationality, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, S. 669-700.
- Cyert, R. M. / March, J.* (1963): *A Behavioural Theory of the Firm*, Engelwood Cliffs.
- Czerlinski, J. / Gigerenzer, G. / Goldstein, D. G.* (1999): How Good Are Simple Heuristics, in: Gigerenzer, G. / Todd, P. M. (Hrsg.): *Simple Heuristics That Make Us Smart*, New York, 1999, S. 97-118.
- Dabbert, S. / Braun, J.* (1993): Auswirkungen des EG-Extensivierungsprogramms auf die Umstellung auf ökologischen Landbau in Baden-Württemberg, in: *Agrarwirtschaft*, Vol. 42, S. 90-99.
- Dabbert, S. / Häring, A. M.* (2004): Vom Aschenputtel zum Lieblingskind, in: *Ökologie & Landbau*, Vol. 129, S. 14-19.
- Darby, M. R. / Karni, E.* (1973): Free Competition and the Optimal Amount of Fraud, in: *Journal of Law and Economics*, Vol. 16, S. 67-88.
- Dasgupta, P.* (1988): Trust as a Commodity, in: Gambetta, D. (Hrsg.): *Trust: making and breaking cooperative relations*, Basil Blackwell: New York, Oxford, 1988, S. 49-72.
- Dasgupta, P. / Serageldin, I.* (1999): *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, 1999.
- David, P. A.* (1985): Clio and the economics of QWERTY, in: *American Economic Review*, Vol. 75, pp. 332-337.
- Dawes, R. / Thaler, R. H.* (1988): Anomalies: Cooperation, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 2, S. 187-197.
- De Alessi, L.* (1965): Economic Theory as a Language, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 79, S. 472-477.
- Denzau, A. T. / North, D. C.* (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: *Kyklos*, Vol. 47, S. 3-31.
- de Solla Price, D. J.* (1956): The Exponential Curve of Science, in: *Discovery*, Vol. 17, S. 516-524.
- (1974): *Little Science, Big Science. Von der Studierstube zur Großforschung*, Frankfurt a. M.
- Diederer, P.* (2004): Co-Ordination Mechanisms in Chains and Networks, in: Campus, T., et al. (Hrsg.): *Chains and Networks – Bridging Theory and Practice*, Den Haag, 2004, S. 33-47.
- DiMaggio, P.* (1994): Culture and Economy, in: Smelser, N. / Swedberg, R. (Hrsg.): *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, 1994, S. 27-57.
- DiMaggio, P. J. / Powell, W. W.* (1983): The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields, in: *American Sociological Review*, Vol. 48, S. 147-160.

- (1991): Introduction, in: Powell, W. W. / DiMaggio, P. (Hrsg.): *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, 1991, S. 1-38.
- Ding, X. L.* (2000): Systemic Irregularity and Spontaneous Property Transformation in the Chinese Financial System, in: *The China Quarterly*, Vol. 163, S. 655-676.
- Doeringer, P. / Terkla, D.* (1995): Why Do Industries Cluster?, in: Staber, U. H. (Hrsg.): *Business Networks: Prospects for Regional Development*, Berlin, 1995, S. 175-189.
- Dow, G. K.* (1987): The function of authority in transaction cost economics, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 8, S. 13-18.
- Dudley, T. / Todd, P. M.* (2001): Making Good Decisions with Minimal Information: Simultaneous and Sequential Choice, in: *Journal of Bioeconomics*, Vol. 3, S. 195-215.
- Dugger, W. M.* (1977): Institutional and Neoclassical Economics Compared, in: *Social Science Quarterly*, Vol. 58, S. 449-461.
- Durkheim, E.* (1893): *The Devision of Labor in Society*, reprint 1984, New York.
- Earl, P. E.* (1990): Economics and Psychology: A Survey, in *The Economic Journal*, Vol. 100, S. 718-755.
- Eckel, C. C. / Grossman, P. J.* (2001): Chivalry and Solidarity in Ultimatum Games, in: *Economic Inquiry*, Vol. 39, S. 171-188.
- Eggertsson, T.* (1990): *Economic Behavior and Institutions*, New York.
- Elster, J.* (1989): Social Norms and Economic Theory, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, S. 99-117.
- Erlei, M. / Leschke, M. / Sauerland, D.* (1999): *Neue Institutionenökonomie*, Stuttgart.
- Fan, G. / Xin., C.* (1998): The Role of Law and Legal Institutions in Asian Economic Development: The Case of China, 664 Development Discussion Paper, Harvard Institute for International Development, Harvard University.
- Fan, Y.* (2002a): Guanxi's Consequences: Personal Gains at Social Cost, in: *Journal of Business Ethics*, Vol. 38, S. 371-80.
- (2002b): Questioning guanxi: definition, classification, and implication, in: *International Business Review*, Vol. 11, S. 543-61.
- Festinger, L.* (1997): *A theory of cognitive dissonance*, Stanford.
- Feyerabend, P.* (1978): *Ausgewählte Schriften*, Bd. 1, *Der wissenschaftstheoretische Realismus und die Autorität der Wissenschaft*, Braunschweig.
- (1992a): Anarchische Erkenntnistheorie, in: Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.), *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, München, 1992, S. 58-61.
- (1992b): Relativismus, in: Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.), *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, München, 1992, S. 292-296.
- Field, A. J.* (1984): Microeconomics, Norms and Rationality, in: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 32, S. 683-711
- Firat, A. F. / Venkatesh, A.* (1995): Liberatory Postmodernism and the Reenchantment of Consumption, in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 22, S. 239-267.
- Flor, J.* (1993a): Karl Raimund Popper: Kritischer Rationalismus: in: Hügli, A. / Lübke, P. (Hrsg.): *Pilosophie im 20. Jahrhundert*, Bd. 2, Hamburg, 1993, S. 473-498.

- (1993b): Philosophie der Alltagssprache: Der späte Wittgenstein – Sprache und Lebensform, in: Hügli, A. / Lübcke, P. (Hrsg.), Philosophie im 20. Jahrhundert, Bd. 2, Hamburg, 1993, S. 212-236.
- Foss, K. / Foss, N. (2000): Theoretical isolation in contract theory: Suppressing margins and entrepreneurship, in: Journal of Economic Methodology, Vol. 7, S. 313-339.*
- Foss, N. J. (2003): Bounded rationality in the economics of organization: „Much cited and little used“, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 24, S. 245-264.*
- Foxall, G. R. (1996): Science and interpretation in consumer research: a radical behaviourist perspective, in: European Journal of Marketing, Vol. 29, S. 3-99.*
- Franck, G. (1998): Ökonomie der Aufmerksamkeit, München, Wien 1998.*
- Frey, B. S. / Jegen, R. (2001): Motivation Crowding Theory. Journal of Economic Surveys, Vol. 15, S. 589-611.*
- Frey, B. S. / Oberholzer-Gee, R. (1997): The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-Out, in: American Economic Review, Vol. 87, S. 746-755.*
- Friedland, R. / Robertson, A. F. (1990): Beyond the Marketplace, in: Friedland, R. / Robertson, A. F. (Hrsg.): Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society, New York, 1990, S. 3-51.*
- Friedman, L. M. (1975): The Legal System, New York.*
- Friedman, M. (1953): The Methodology of Positive Economics, in: Friedman, M. (Hrsg.): Essays in Positive Economics, Chicago, 1953, S. 3-43.*
- Furubotn, E. G. (2001): The new institutional economics and the theory of the firm, in: Journal of Economic Behaviour and Organisation, Vol. 45, S. 133-153.*
- Galef, B. G. Jr. (1987): Social influences on the identification of toxic foods by Norway rats, in: Animal Learning and Behavior, Vol. 19, S. 199-205.*
- Gärber, A. (1992): Islam, finanzielle Infrastruktur und wirtschaftliche Entwicklung, Frankfurt u. a.*
- GFRS, Gesellschaft für Ressourcenschutz mbH (2003): Abschlussbericht – Analyse der Schwachstellen in der Kontrolle nach EU-Verordnung 2092/91 und Erarbeitung von Vorschlägen zur Verbesserung und Weiterentwicklung von Zertifizierungs- und Kontrollsystemen im Bereich des ökologischen Landbaus, Göttingen.*
- Giannakas, K. (2002): Information Asymmetries and Consumption Decisions in Organic Food Product Markets, in: Canadian Journal of Agricultural Economics, Vol. 50, S. 35-50.*
- Gigerenzer, G. / Goldstein, D. G. (1996): Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality, in: Psychological Review, Vol. 103, S. 650-669.*
- Gigerenzer, G. / Selten, R. (2002): Rethinking Rationality, in: Gigerenzer, G. / Selten, R. (Hrsg.): Bounded Rationality – The Adaptive Toolbox, Cambridge, 2002, S. 1-12.*
- Goffman, E. (1974): Frame Analysis, Cambridge.*
- Göhler, G. / Kühn, R. (1999): Institutionenökonomie, Neo-Institutionalismus und die Theorie politischer Institutionen, in: Edeling, T. / Jann, W. / Wagner, D. (Hrsg.): Institutionenökonomie und Neuer Institutionalismus. Überlegungen zur Organisationstheorie, Opladen, 1999, S. 17-42.*

- Goldberg, V. P.* (1976a): Regulation and administered contracts, in: *The Bell Journal of Economics*, Vol. 7, S. 426-448.
- (1976b): Towards an expanded economic theory of contract, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. 10, S. 45-61.
- Goldstein, D. G. / Gigerenzer, G.* (1999): The Recognition Heuristic: How Ignorance Makes Us Smart, in: *Gigerenzer, G. / Todd, P. M. (Hrsg.): Simple Heuristics That Make Us Smart*, New York, 1999, S. 37-58.
- (2002): Models of Ecological Rationality: The Recognition Heuristic, in: *Psychological Review*, Vol. 109, S. 75-90.
- Goshal, S. / Moran, P.* (1996): Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory, in: *Academy of Management Review*, Vol. 21, S. 13-47.
- Goudie, A. W. / Stasavage, D.* (1998): A framework for the analysis of corruption, in: *Crime, Law & Social Change*, Vol. 29, S. 113-159.
- Granovetter, M.* (1974): *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Cambridge.
- (1985): Economic action and social structure: the problem of embeddedness, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 91, S. 481-510.
 - (1990): The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda, in: *Friedland, R. / Robertson, A. F. (Hrsg.): Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society*, New York, 1990, S. 89-112.
- Greif, A.* (1989): Reputation and Coalition in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Trades, in: *The Journal of Economic History*, Vol. 49, S. 857-882.
- (1993): Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition, in: *The American Economic Review*, Vol. 83, S. 525-548.
- Greif, A. / Milgrom, P. / Weingast, B. R.* (1994): Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild, in: *The Journal of Political Economy*, Vol. 102, S. 745-776.
- Gripp-Hagelstange, H.* (1989): Niklas Luhmann – oder: Was ist ein „differenztheoretischer“ Ansatz? Duisburger Beiträge zur soziologischen Forschung Nr. 4/1989, Duisburg 1989.
- Güth, W. / Kliemt, H. / Napel, S.* (2000): Wie Du mir, so ich Dir! – Ökonomische Theorie und Experiment am Beispiel der Reziprozität, Diskussionpaper.
- Güth, W. / Schmittberger R. / Schwarze, B.* (1982): An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining, in: *journal of economic Behaviour and Organization*, Vol. 3, S. 367-388.
- Hamilton, G. G.* (1994): Civilizations and the organization of economics, in: *Smelser, N. / Swedberg, R. (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, 1994, S. 183-205.
- Hayek, F. v.* (1945): The Use of Knowledge in Society, in: *American Economic Review*, Vol. 35, S. 519-530.
- (1967): *Studies in Philosophy, Politics, and Economics*, London.
 - (1968): *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Heberer, T.* (2001): Korruption als globales Phänomen und seine Ausprägungen in Ostasien: Korruption und Korruptionsdiskurse, in: *Project Discussion Paper of the Institute for East Asian Studies/East Asian Politics Duisburg Nr. 9*, Duisburg.

- Hertwig, R. / Hoffrage, U. / Martignon, L.* (1999): Quick Estimation – Letting the environment do the work, in: Gigerenzer, G. / Todd, P. M. (Hrsg.): Simple Heuristics That Make Us Smart, New York, 1999, S. 209-234.
- Hess, J. D.* (1990): A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization – Comment, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 146, S. 72-75.
- Heuser, R.* (2003): Rechtskultur, in: B. Staiger et al. (Hrsg.): Das große China-Lexikon, Münster, 2003, S. 606-609.
- Hirshleifer, J.* (1985): The Expanding Domain of Economics, in: American Economic Review, Vol. 75, S. 53-70.
- Hsing, Y.-T.* (1998): Making Capitalism in China: The Taiwan Connection, New York-Oxford.
- Husted, B.* (1994): Honour Among Thieves: A Transaction-Cost Interpretation Of Corruption In Third World Countries, in: Business Ethics Quarterly, Vol. 4, S. 17-27.
- Hwang, K.-K.* (1987): Face and Favour: The Chinese Power Game, in: American Journal of Sociology, Vol. 4, S. 944-74.
- Iannaccone, L. R.* (1998): Introduction to the Economics of Religion, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36, S. 1465-1496.
- Inalcik, H. I.* (1969): Capital Formation in the Ottoman Empire, in: Journal of Economic History, Vol. 29, S. 97-140.
- Isaac, R. M. / McCue, K. F. / Plott, C.* (1985): Public Good Provision in an Experimental Environment, in: Journal of Public Economics, Vol. 26, S. 51-74.
- Jacobs, J. B.* (1979): A preliminary model of particularistic ties in Chinese political alliances: kan-chi and kuan-his in a rural Taiwanese township, in: China Quarterly, Vol. 79, S. 286-95.
- Jahn, G. / Schramm, M. / Spiller, A.* (2003): Zur Ausgestaltung von Qualitätssicherungssystemen: eine ökonomische Analyse, in: 43. Jahrestagung der GEWISOLA, „Perspektiven in der Landnutzung – Regionen, Landschaften, Betriebe – Entscheidungsträger und Instrumente“, Universität Hohenheim.
- (2004): The Quality of Audits – A Comparative Study of Auditing and Certification Schemes in the Food Sector, in: Tagungsbeiträge zum 84th EAAE Seminar, Food Safety in a Dynamic World, Zeist.
- Jantsch, E.* (1984): Die Selbstorganisation des Universums. Vom Urknall zum menschlichen Geist, 2. Auflage, München.
- Jost, P.-J.* (Hrsg.): Der Transaktionskostenansatz in der Betriebswirtschaftslehre, 2001.
- Jost, P. M. / Sandhu, H. S.* (2000): The hawala alternative remittance system and its role in money laundering, Interpol, Lyon.
- Jund, D. / Gerber, A.* (2003): Ökolandbau-Betriebe ohne Verbandsmitgliedschaft in Baden-Württemberg – Situationsanalyse zu Information, Beratung und Vermarktung, in: 7. Wissenschaftstagung zum Ökologischen Landbau, Universität für Bodenkultur Wien – Institut für Ökologischen Landbau, S. 399-402.
- Juran, J. M.* (1962): The economics of quality, in: Juran, J. M. (Hrsg.): Quality Control Handbook, New York; London, 1962, S. 1-31.
- Jurtschitsch, A.* (2003): Wertewandel in der Biobewegung – Im Spannungsfeld zwischen Expansion und Zeitgeist, in: 7. Wissenschaftstagung zum Ökologischen Land-

- bau, Universität für Bodenkultur Wien – Institut für Ökologischen Landbau, S. 361-364.
- Kahneman, D.* (2003): Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, in *American Economic Review*, Vol. 93, S. 1449-1475.
- (2003): A Psychological Perspective on Economics, in: *American Economic Review*, Vol. 93, S. 162-167.
- Kahneman, D. / Knetsch, J. L. / Thaler, R. H.* (1986): Fairness and the Assumption of Economics, in: *Journal of Business*, Vol. 59, S. 285-300.
- (1990): Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversian, and Status Quo Bias, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, S. 193-206.
- Kahneman, D. / Slovic, P. / Tversky, A.* (1982): *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases*, Cambridge.
- Kahneman, D. / Tversky, A.* (1979): Prospect Theory. An Analysis of Decision Under Risk, in: *Economica*, Vol. 47, S. 263-292.
- Kasper, W. / Streit, M. E.* (2001): *Institutional Economics*, Cheltenham.
- Kiekhöfer, W. H. et al.* (1932): Institutional economics, in: *American Economic Review*, Vol. 22, S. 105-116.
- Kieser, A.* (1997): Moden und Mythen des Theoretisierens über die Organisation, in: Scholz, C. (Hrsg.): *Individualisierung als Paradigma*, Stuttgart u.a., 1997, S. 236-259.
- Kim, O. / Walker, M.* (1984): The Free Rider Problem: Experimental Evidence, in: *Public Choice*, Vol. 43, S. 3-24.
- Kirby, W. C.* (1995): China unincorporated: company and business enterprise in twentieth-century China, in: *The Journal of Asian Studies*, Vol. 54, S. 43-63.
- Klein, B.* (1985): Self-Enforcing Contracts, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 141, S. 594-600.
- Kliemt, H.* (1991): Der Homo oeconomicus in der Klemme, in: Esser, H. / Troitzsch, K. G. (Hrsg.): *Modellierung sozialer Prozesse*, Bonn, 1999, S. 179-204.
- Knight, F.* (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit*, Chicago, Nachdruck 1971.
- Koeble, T. A.* (1995): The New Institutionalism in Political Science and Sociology, in: *Comparative Politics*, Vol. 27, S. 231-243.
- Kranton, R. E.* (1996): Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System, in: *The American Economic Review*, Vol. 86, S. 830-851.
- Kroeber-Riel, W.* (1987): Informationsüberlastung durch Massenmedien und Werbung in Deutschland, in: *DBW*, Vol. 47, S. 257-261.
- Kroeber-Riel, W. / Weinberg, P.* (1996): *Konsumetenverhalten*, 6. völlig überarb. Aufl., München.
- Krohn, W. / Küppers, G.*, (1987): Die Selbstorganisation der Wissenschaft, *Wissenschaftsforschung Report Nr. 33*, Bielefeld.
- Krug, B. / Polos, L.* (2000): Entrepreneurs, Enterprises, and Evolution: The Case of China, paper presented at The Annual Meeting of the International Society for New Institutional Economics, Tübingen, September 2000.
- Kuhn, T. S.* (1973): *Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen*, Frankfurt a. M.

- (1977): *The Essential Tension: Selected Studies in Scientific Tradition and Change*, Chicago.
- Kuran, T.* (1995): *Islamic Economics and the Islamic Subeconomy*, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, S. 155-173.
- (1996): *The Discontents of Islamic Economic Morality*, in: *The American Economic Review*, Vol. 86, S. 438-442.
- Labib, S. Y.* (1969): *Capitalism in Medieval Islam*, in: *The Journal of Economic History*, Vol. 29, S. 76-96.
- Langlois, R. N.* (1986): *Rationality, institutions, and explanation*, in: *Langlois, R. N. (Hrsg.): Economics as a process: essays in the new institutional economics*, 1986, Cambridge, S. 225-255.
- Levin, I. P. / Schneider, S. L. / Gaeth, G. J.* (1998): *All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects*, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 76, pp. 149-188.
- Liang, H.* (2003): *Die Rezeption ausländischen Zivilrechts in China*, 10. Newsletter der Deutsch-Chinesischen Juristenvereinigung, S. 68-72.
- Lin, J.* (2002): *Robe, Gavel, and Wigs too?*, in: *China Review*, Vol. 23, S. 4-6.
- Llewellyn, K. N.* (1931): *What Price Contract? – An Essay in Perspective*, in: *Yale Law Journal*, Vol. 40, S. 704-751.
- Luhmann, N.* (1987): *Die Richtigkeit soziologischer Theorie – Nach Popper*, in: *Merkur*, Nr. 1/1987, S. 36-49.
- (1992): *Die Wissenschaft der Gesellschaft*, Frankfurt a. M. 1992.
- Luning, P. A. / Marcelis, W. J. / Jongen, W. M. F.* (2002): *Food quality management: a techno-managerial approach*, Wageningen.
- Macauley, S.* (1963): *Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study*, in: *American Sociological Review*, Vol. 28, S. 55-67.
- Macneil, I. R.* (1974): *The many futures of contracts*, in: *Southern Californian Law Review*, Vol. 47, S. 692-861.
- (1978): *Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations Under Classical, Neoclassical, and Relational Contracting*, in: *Northwestern University Law Review*, Vol. 75, S. 854-905.
- Mahoney, M. J.* (1977): *Publication Prejudices: An Experimental Study of Confirmatory Bias in the Peer Review System*, in: *Cognitive Therapy and Research*, Vol. 1, S. 161-175.
- March, J. G. / Olsen, J. P.* (1989): *Rediscovering Institutions*, New York.
- March, J. G. / Simon, H.* (1958): *Organizations*, New York.
- Markowitz, H. M.* (1965): *Portfolio selection: efficient diversification of investment*, New York u. a. 1965.
- Marshall, A.* (1952): *Principles of Economics*, 8th ed., London.
- Martensen, J.* (2000): *Institutionenökonomik*, München.
- Martignon, L. / Hoffrage, U.* (1999): *Why does one reason decision making work?*, *Gigerenzer, G. / Todd, P. M. (Hrsg.): Simple Heuristics That Make Us Smart*, New York, 1999, S. 119-140.

- Marwell, G. / Ames, R.* (1981): Economists Free Ride, Does Anyone Else?, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 15, S. 295-310.
- Mayntz, R. / Scharpft, F. W.* (1995): Der Ansatz des akteurzentrierten Institutionalismus, in: Mayntz, R. / Scharpft, F. W. (Hrsg.): *Gesellschaftliche Selbstregulierung und politische Steuerung*, Frankfurt, 1995, S. 39-72.
- McCloskey, D. N.* (1985): *The Rhetoric of Economics*, Madison.
- McCluskey* (2000): A Game Theoretic Approach to Organic Foods: An analysis of Asymmetric Information and Policy, in: *Agricultural and Resource Economics Review*, Vol. 29, S. 1-9.
- Menger, C.* (1871): *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien.
- (1871): *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Neudruck der 2. Aufl., Wien.
- Merton, R. K.* (1942): Science and Technology in a Democratic Order, in: *Journal of Legal and Political Sociology*, Vol. 1, S. 115-126.
- (1985a): Prioritätsstreitigkeiten in der Wissenschaft, in: Merton, K. (Hrsg.): *Entwicklung und Wandel von Forschungsinteressen: Aufsätze zur Wissenschaftssoziologie*, Frankfurt a. M., 1985, S. 266-276.
- (1985b): Der Matthäus-Effekt in der Wissenschaft, in: Merton, R. K. (Hrsg.), *Entwicklung und Wandel von Forschungsinteressen: Aufsätze zur Wissenschaftssoziologie*, Frankfurt a. M., 1985, S. 147-171.
- Meuwissen, M. P. M. u.a.* (2003): Technical and economic considerations about traceability and certification in livestock production chains, in: Velthuis, A. G. J. u.a. (Hrsg.): *New Approaches to Food Safety Economics*, 2003, S. 41-54.
- Molho, I.* (1997): *The Economics of Information*, Oxford.
- Mulkay, M. / Pinch, T. / Ashmore, M.* (1987): Colonizing the Mind: Dilemmas in the Application of Social Science, in: *Social Studies of Science*, Vol. 17, S. 231-256.
- Mummert, M.* (1995): *Informelle Institutionen und ökonomische Analyse*, Discussion Paper of the Max Planck Institute for Research into Economic Systems Jena 08/95, Jena.
- Musgrave, A.* (1992): Wissen, in: Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.): *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, München, 1992, S. 387-391.
- Nagel, E.* (1963): Assumptions in Economic Theory, in: *American Economic Review*, Vol. 53, *Papers and Proceedings of the Seventy-Fifth Annual Meeting of the American Economic Association*, S. 211-219.
- Nee, V.* (2000): The Role of the State in Making a Market Economy, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 156, S. 64 – 98.
- Needham, J.* (1978): *Wissenschaft und Zivilisation in China*, Frankfurt am Main.
- Nelson, P.* (1970): Information and consumer behaviour, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 78, S. 311-329.
- Nelson, R. R. / Winter, S. G.* (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge.
- North, D. C.* (1984): Transaction cost, Institutions, and Economic History, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 140, S. 7-17.
- (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*, New York.

- (1992): Institutions and Economic Theory, in: *The American Economist*, Vol. 36, S. 3-6.
- Oakley, A.* (2002): *Reconstructing Economic Theory*, Northampton.
- Offe, C.* (1996): Political Economy: Sociological Perspectives, in: Goodin, R. E. / Klingemann, H. D. (Hrsg.): *A New Handbook of Political Sciences*, Oxford, 1996, S. 675-690.
- Opp, K.-D.* (1999): *Methodologie für Sozialwissenschaftler*, 4. durchgesehene Aufl., Opladen.
- Oppermann, R.* (2003): Arbeits- und Berufsverhältnisse im ökologischen Landbau aus soziologischer Sicht., in: Rahmann, G. / Nieberg, H. (Hrsg.): *Ressortforschung für den ökologischen Landbau 2002, Tagungsband zum Statusseminar, Sonderheft 259*, Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft, Braunschweig, 2003, S. 74-78.
- Osland, G. E.* (1990): Doing Business in China: A Framework for Cross-cultural Understanding, in: *Marketing Intelligence and Planning*, Vol. 8, S. 4-14.
- Ouchi, W. G.* (1980): Markets, Bureaucracies, and Clans, in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 25, S. 129-141.
- o. V.* (2000): Das illegale Überweisungs-geschäft wächst drastisch, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 03.11.2000, S. 25-26.
- (2001a): Cheap and Trusted, in: *The Economist*, Nov. 24th 2001, S. 77.
- (2001b): Im Untergrund verirrt, in: *Spiegel-Online* 5.11.2001, URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,166161,00.html>.
- (2001c): hawala, in: *Fachinformationsdienst intern.de*, 08.11.2001, URL: <http://www.intern.de/news/2171.html>.
- Overington, M.* (1977): The Scientific Community as Audience: Toward a Rhetorical Analysis of Science, in: *Philosophy and Rhetoric*, Vol. 10, S. 143-164.
- Palmer, M.* (1992): What makes Socialist Law Socialist? – The Chinese Case, in: Feldbrugge, F. J. M. (Hrsg.): *The Emancipation of Soviet Law*. Dordrecht, Boston, 1992, S. 49-73.
- Parson, T.* (1937): *The Structure of Social Action*, New York.
- Picot, A. / Dietl, H. / Franck, E.* (1999): *Organisation – Eine ökonomische Perspektive*, Stuttgart.
- Pitz, G. F. / Sachs, N. J.* (1984): Judgement and Decision: Theory and Application, in: *Annual Review of Psychology*, Vol. 35, S. 139-163.
- Polanyi, M.* (1964): *Science, Faith and Society*, 2. Aufl., London.
- Popper, K. R.* (1965): *Conjectures and Refutations*, 2nd ed. London.
- (1974): *Objektive Erkenntnis*, 2. Aufl., Hamburg.
- (1984): *Logik der Forschung*, 8. Aufl., Tübingen, 1984.
- Posner, R. A.* (1980): A Theory Of Primitive Society, With Special Reference To Law, in: *Journal of Law and Economics*, Vol. 23, 1980, S. 1-53.
- Powell, W. W.* (1990): Neither market nor hierarchy: network forms of organization, in: *Research in Organisational Behaviour*, Vol. 12, S. 295-336.
- Pye, L.* (1982): *Chinese Commercial Negotiating Style*, Cambridge.

- Rabin*, M. (1998): Psychology and Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. 36, S. 11-46.
- Ramb*, B.-T. / *Tietzel*, M. (1993): Ökonomische Verhaltenstheorie, München.
- Raub*, W. / *Weesie*, J. (1990): Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects, in: American Journal of Sociology, Vol. 96, S. 626-654.
- Rawski*, T. G. (1999): Reforming China's Economy: What have we learned?, in: The China Journal, Vol. 41, S. 139-156.
- Ray*, N. D. (1997): The Medieval Islamic System Of Credit And Banking: Legal And Historical Considerations, in: Arab Law Quarterly, Vol. 12, S. 43-91.
- Reiß*, M. (1998): Mythos Netzwerkorganisation, in: zfo, Vol. 67, S. 224-229.
- Reja*, B. / *Tavitt*, A. (2000): The Industrial Organization of Corruption: What is the Difference in Corruption Between Asia and Africa, paper presented at The Annual Conference 2000 of the International Society for New Institutional Economics, Tübingen, September 2000.
- Richter*, R. / *Furubotn*, E. (1999): Neue Institutionenökonomik, 2. Aufl., Tübingen.
- Root*, H. (1996): Corruption in China, in: Asian Survey, Vol. 36, S. 741-757.
- Roover*, R. de (1942): Banking, and Credit in Medieval Bruges, in: Journal of Economic History, Vol. 2, S. 52-65.
- Sandler*, T. / *Tschirhart*, J. (1980): The Economic Theory of Clubs: An Evaluative Survey, in: Journal of Economic Literature, Vol. 18, pp. 1481-1521.
- (1997): Club Theory: Thirty years later, in: Public Choice, Vol. 93, S. 335-355.
- Schanz*, G. (1999): Exklusivrechte auf die ökonomische Perspektive? Konfrontation neoinstitutionalistischer Anmaßungen mit verhaltenstheoretischen Argumenten, in: Edeling, T. / Jann, W. / Wagner, D. (Hrsg.): Institutionenökonomie und Neuer Institutionalismus. Überlegungen zur Organisationstheorie, Opladen, 1999, S. 147-164.
- Schmidt*, S. J. (1998): Die Zählung des Blicks: Konstruktivismus – Empirie – Wissenschaft, Frankfurt a. M.
- Schmidt-Trenz*, H.-J. (1990): Außenhandel und Territorialität des Rechts: Grundlagen einer neuen Institutionenökonomik des Außenhandels, in: Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik, Bd. 104, Baden Baden 1990.
- Schnädelbach*, H. (1992): Positivismus, in: Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.): Handlexikon zur Wissenschaftstheorie, München, 1992, S. 267-269.
- Schneider*, D. (1981): Geschichte betriebswirtschaftlicher Theorie, München, Wien.
- Schor*, G. (1991): Zur rationalen Lenkung, Frankfurt a. M., New York.
- Schotter*, A. R. (1986): The evolution of rules, in: Langlois, R. (Hrsg.): Economics as a process: essays in the new institutional economics, Cambridge, 1986, S. 117-133.
- Schramm*, M. / *Spiller*, A. (2003): Farm-Audit und Farm-Advisory-System – ein Beitrag zur Ökonomie von Qualitätssicherungssystemen-, in: Berichte über Landwirtschaft 81, H. 2, S. 165-191.
- Schramm*, M. / *Taube*, M. (2001): Institutionenökonomische Anmerkungen zur Einbettung von Korruption in das Ordnungssystem chinesischer Guanxi-Netzwerke, Duisburger Arbeitspapiere zur Ostasienwirtschaft / Duisburg Working Papers on East Asian Economic Studies, No. 60.

- (2002): Ordnungsprinzipien der supranationalen Transaktionssicherung im islamischen *hawala*-Finanzsystem, Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Gerhard Mercator Universität Duisburg, Nr. 286, Duisburg.
 - (2003): Evolution and institutional foundation of the hawala financial system, in: International Review of Financial Analysis (IRFA), Vol. 12, S. 405-420.
 - (2003): The Institutional Economics of Legal Institutions, Guanxi, and Corruption in the PR China, in: Kidd, J. / Richter, F.-J. (Hrsg.): Fighting Corruption in Asia. Causes, Effects and Remedies, New Jersey, u. a., 2003, S. 271-296.
 - (2004): Privat Ordering of Corrupt Transactions: The Case of Chinese Guanxi-Networks and Their Challenge by a Formal Legal System, in: Lambsdorff, J. / Schramm, M. / Taube, M. (Hrsg.): Corruption and the New Institutional Economics, London, 2004.
- Schreyögg, G.* (1999): Organisation, 3. überarb. u. erw. Aufl., Wiesbaden.
- Schuman, H.* (1991): Context Effects: State of the Past/State of the Art, in: Schwarz, N. / Sudman, S. (Hrsg.): Context Effects in Social and Psychological Research, New York, 1991, S. 5-20.
- (1992): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 6. Aufl., Berlin.
- Scott, W. R.* (1995): Institutions and Organization, London.
- Segal, M.* (1986): Post-Institutionalism in Labor Economics: The Forties and Fifties Revisited, in: Industrial and Labor Relations Review, Vol. 39, S. 388-403.
- Seiffert, H.* (1992): Wissenschaftssoziologie, in: Seiffert, H. / Radnitzky, G. (Hrsg.), Handlexikon zur Wissenschaftstheorie, München 1992, S. 453-461.
- Selten, R.* (2002): What Is Bounded Rationality, in: Gigerenzer, G. / Selten, R. (Hrsg.): Bounded Rationality – The Adaptive Toolbox, Cambridge, 2002, S. 13-36.
- v. *Senger, H.* (2003): Rechtspflege, in: Staiger, B., et al. (Hrsg.): Das große China-Lexikon, Münster, 2003, S. 609-612.
- Simon, H.* (1955): A Behavioral Model of Rational Choice, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 69, S. 99-118.
- (1956): Rational Choice and the Structure of the Environment, in: Psychological Review, Vol. 63, S. 129-138.
 - (1957): Models of Man, New York.
 - (1959): Theories of decision making in economics and behavioural sciences, in: American Economic Review, Vol. 49, S. 253-258.
 - (1972): Theories of bounded rationality, in McGuire, C. B. / Radner, R. (Hrsg.): Decision and Organisation, New York, 1972, S. 161-176.
 - (1978): Rationality as a process and product of thought, in: American Economic Review, Vol. 68, S. 1-16.
 - (1981): The science of the artificial (2nd ed.) Cambridge.
 - (1986): Rationality in Psychology and Economics, in: Journal of Business, Vol. 59, S. 209-224.
 - (1990): Invariants of human behavior, in: Annual Review of Psychology, Vol. 41, S. 1-19.
 - (1993): Altruism and Economics, in: American Economic Review, Vol. 83, S. 156-161.

- Skaperdas, S. / Syropoulos, C.* (1995): Gangs as primitive states, in: Fiorentini, G. / Peltzman, S. (Hrsg.): The economics of organised crime, Cambridge, 1995, S. 61-82.
- Smelser, N. J. / Swedberg, R.* (1994): Handbook of Economic Sociology, Princeton.
- (1994): The Sociological Perspective on the Economy, in: Smelser, N. J. / Swedberg, R. (Hrsg.): The Handbook of Economic Sociology, Princeton, 1994, S. 3-26.
- Smith, A.* (1759): The Theory of Moral Sentiments, London.
- (1776): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Vol. I und II, London.
- SÖL* (2004): Anteil der verbandsgebundenen Betriebe an den gesamten Öko-Betrieben, im Internet unter: http://www.soel.de/inhalte/oekolandbau/dokumente/verband_anteil_betriebe.pdf, Abruf am 22.02.2004.
- Söllner, F.* (1999): Die Geschichte des ökonomischen Denkens, Berlin.
- Spies, O.* (1972): Arabische Quellenbeiträge zum Rechtsinstitut der Delegation, Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaften einschließlich der ethnologischen Rechtsforschung, Vol. 73, S. 17-47.
- Spiller, A.* (1996): Ökologieorientierte Produktpolitik, Marburg.
- Staehle, W. H.* (1999): Management, 8. Aufl., München.
- Standing, L.* (1973): Learning 10.000 pictures, in: Quarterly Journal of Experimental Psychology, Vol. 25, S. 207-222.
- Stegmüller, W.* (1989): Hauptströmungen der Gegenwartsphilosophie, Bd. 1, 7. Aufl. Stuttgart.
- Stevens, J. B.* (1993): The economics of collective choice, Colorado.
- Stichweh, R.* (1994): Autopoiese der Wissenschaft, in: Stichweh, R. (Hrsg.): Differenzierung der Wissenschaft, in: ders., Wissenschaft, Universität, Professionen: soziologische Analysen, Frankfurt a. M., 1994, S. 52-83.
- (1994): Differenzierung der Wissenschaft, in: Stichweh, R. (Hrsg.): Wissenschaft, Universität, Professionen: soziologische Analysen, Frankfurt a. M., 1994, S. 15-51.
- Stigler, G. J.* (1961): The Economics of Information, in: Journal of Political Economy, Vol. 69, S. 213-225.
- Summer, C. W.* (1969): Collective Agreements and the Law of Contracts, in: The Yale Law Journal, Vol. 78, S. 525-575.
- Swedberg, R.* (1990): Economic and Sociology: Redefining Their Boundaries, Princeton.
- Sydow, J.* (1995): Netzwerkorganisation, in: WiSt, H. 12/95, S. 629-633.
- (1999): Quo vadis Transaktionskostentheorie? – Wege, Irrwege, Auswege, in: Edeling, T. / Jann, W. / Wagner, D. (Hrsg.): Institutionenökonomie und Neuer Institutionalismus. Überlegungen zur Organisationstheorie, Opladen, 1999, S. 166-176.
- Telser, L. G.* (1980): A Theory of Self-enforcing Agreements, in: Journal of Business, 53. Jg., Heft 1, S. 27-44.
- Telser, L. G. / Higinbotham, H. N.* (1977): Organized futures markets: Costs and Benefit, in Journal of Political Economy, Vol. 85, S. 969-1000.
- Thompson, J. D.* (1967): Organizations in Action, New York.

- Tietzel, M. / Weber, M.* (1991): Von Betrügern, Blendern und Opportunisten, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, Vol. 2, S. 109-137.
- Todd, P. M. u. a.* (2000): Ecological rationality and its contents, in: *Thinking and Reasoning*, Vol. 6, S. 375-384.
- Todd, P. M. / Gigerenzer, G.* (2000): Simple heuristics that make us smart, in: *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 23, S. 727-780.
- (2003): Bounding rationality to the world, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 24, S. 143-165.
- Tompkinson, P. / Bethwaite, J.* (1995): The ultimatum game: raising the stakes, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 27, S. 439-451.
- Tversky, A. / Kahneman, D.* (1981): The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, in: *Science*, Vol. 211, S. 453-461.
- (1986): Rational Choice and the Framing of Decisions, in: *Journal of Business*, Vol. 59, S. 251-278.
- Tversky, A. / Thaler, R. H.* (1990): Anomalies: Preference Reversals, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, S. 201-211.
- Uzzi, B.* (1996): The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect, in: *American Sociological Review*, Vol. 61., S. 674-698.
- van de Ven, A.* (1993): The Institutional Theory of John R. Commons: A Review and Commentary, in: *Academy of Management Review*, Vol. 18, S. 129-152.
- van de Ven, A. H. / Joyce, W. F.* (Hrsg.): *Perspektives on organization design and behavior*, New York, 1981.
- Veblen, T.* (1898): Why is economics not a evolutionary science?, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 12, S. 373-397.
- (1909): The limitations of marginal utility, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 17, S. 235-245.
- Vogt, G.* (2001): Ökologischer Landbau zwischen sich wandelnden Leitbildern und erstarrten Richtlinien, in: *Beiträge zur 6. Wissenschaftstagung zum Ökologischen Landbau*, Freising-Weihenstephan.
- Voigt, S.* (2002): *Institutionenökonomik*, München.
- von der Oelsnitz, D.* (1999): *Marktorientierter Unternehmenswandel*, Wiesbaden.
- Vriend, N. J.* (1996): Rational behavior and economic theory, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 29, S. 263-285.
- Walger, G. / Schencking, F.* (1999): *Wissensmanagement, das Wissen schafft, Beitrag zur Jahrestagung der Kommission Wissenschaftstheorie*, Berlin.
- Wang, H.* (2000): Informal institutions and foreign investment in China, in: *The Pacific Review*, Vol. 13, S. 525-556.
- Wang, Y.* (2002): *Chinese Legal Reform*, London.
- Wank, D. L.* (1999): Producing Property Rights: Strategies, Networks, and Efficiency in Urban China's Nonstate Firms, in: *Oi, J. / Walder, A.* (Hrsg.): *Property Rights and Economic Reform in China*, Stanford, 1999, S. 248-272, hier S. 265.

- Weik, E. (1995): Abstract: Postmoderne Ansätze in der Organisationstheorie – Fragen sind ewig, Antworten zeitbedingt. – Moderne Fragen und postmoderne Antworten, in: Wächter, H. (Hrsg.), Selbstverständnis betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre. Tagung der Kommission Wissenschaftstheorie, Wiesbaden 1995, S. 209-218.
- (1996): Postmoderne Ansätze in der Organisationstheorie, in: DBW, Vol. 56, S. 379-397.
- Wendel, H. J. (1992): Radikaler Konstruktivismus und Konstruktivismus: Die Aporien eines falsch verstandenen Naturalismus, in: Journal for General Philosophy of Science, Vol. 23, S. 323-352.
- Wilke, H. (1991): Systemtheorie, 3. Aufl., Stuttgart.
- Williamson, O. E. (1973): The Market and Hierarchies Approach: Some Elementary Considerations, in: American Economic Review, Vol. 63, pp. 316-325.
- (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, New York.
 - (1979): Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, in: Journal of Law and Economics, Vol. 22, S. 233-261.
 - (1981): The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, in: American Journal of Sociology, Vol. 87, S. 548-577.
 - (1983): Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange, in: The American Economic Review, Vol. 73, S. 519-540.
 - (1985a): The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, London 1985.
 - (1985b): Reflections on the New Institutional Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 141, S. 187-195.
 - (1986): Economic organization: Firms, markets, and policy control, Brighton.
 - (1989): Transaction Cost Economics, in: Schmalensee, R. / Willig, R. D. (Hrsg.): Handbook of Industrial Organisation, 1989, S. 135-182.
 - (1991a): The Logic of Economic Organization, in: Williamson, O. E. / Winter, S. G. (Hrsg.): The Nature of the Firm – Origins, Evolution, and Development, New York, S. 90-116.
 - (1991b): Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 36, S. 269-296.
 - (1998): The Institutions of Governance, in: American Economic Review, Vol. 88, S. 75-79.
 - (2001): Herbert Simon and the Theory of the Firm, Working Paper December 2001, University of Berkeley.
- Williamson, O. E. / Ouchi, W. G. (1981): The Markets and Hierarchies and the Visible Hand Perspective, in: van de Ven, A. H. / Joyce, W. F. (Hrsg.): Perspectives on organisational design and behaviour, 1981, S. 347-406.
- Wilson, J. F. (2002): Hawala and the Informal Payment Systems: An Economic Perspective, paper presented at the Seminar on Current Developments in Monetary and Financial Law, May 16, 2002.
- Winter, S. G. (1975): Optimization and Evolution in the theory of the firm, in: Day, R. H. / Groves, T. (Hrsg.): Adaptive economic models, New York, 1975, S. 73-118.

- Witt, U. (2001): Lokale Industrielle Cluster, in: Jahrbuch MPG 2001, S. 820-824.
- Wittgenstein, L. (1960): Philosophische Untersuchungen, Schriften Bd. 1, Frankfurt a. M.
- World Bank (1992): China. Reform and the Role of the Plan in the 1990s, A World Bank Country Study, Washington.
- Yan, Y. (1996): The culture of guanxi in a north china village, in: The China Journal, Vol. 35, S. 1 – 25.
- Yang, M. M. (1994): Gifts, Favors, Banquets: The Art of Social Relationships in China, New York.
- Zahraa, M. (2000): Characteristic Features of Islamic Law: Perceptions and Misconceptions, in: Arab Law Quarterly, Vol. 15, S. 168-196.
- Zhigang, T. / Zhu, T. (2001): An agency theory of transactions without contract enforcement: The case of China, in: China Economic Review, Vol. 12, S. 1-14.

Sachwortregister

Amerikanische Institutionalisten 57
Anbauverbände 18, 112, 158, 161,
168
atmosphere 70, 93
Autopoiese-Konzept 34, 39, 40

bounded rationality 16, 55, 69, 72, 73,
79, 80, 81, 87, 96, 97, 179, 195

Club 113, 139, 157, 161
crowding-Effekte 172, 177

Deutsche Historische Schule 20, 44,
56, 191

Eingeschränkte Rationalität 15, 60,
65, 71, 72, 73, 75, 111, 194
embeddedness 97, 137, 155, 156, 190,
192
Empirismus 22, 23, 25, 26, 28, 40, 78
Entscheidungsmöglichkeitenraum 94
evoked set 109, 179, 196
exogen-situative Einflussfaktoren 90

Frames 88, 91, 93

guanxi-Netzwerke 17, 112, 139, 140,
142, 150, 151, 156, 174

hawaladar 118, 121, 122, 123
hawala-Finanzsystem 17, 112, 113,
126, 176
hawala-Netzwerke 17, 113, 120, 124,
134
homo oeconomicus 15, 54, 55, 60, 69,
72, 79, 103, 184, 186, 187, 190,
191, 192, 194, 195, 197
homo psychologicus 186
homo sociologicus 186
homogene Clubs 108, 127, 160, 175,
177

Ignorance Based Decision Making 99
immanent-kognitive Einflüsse 88
information overload 39, 103
Informationsökonomie 88, 158

Kritischer Rationalismus 17, 22, 26,
27, 28, 40

Lokale industrielle Cluster 107

Neoklassik 15, 20, 43, 59, 60, 71, 78,
82, 113, 191, 194, 197
Netzwerke 101, 106, 111, 157, 181,
192
Neue Institutionenökonomie 13, 20,
41, 42, 43, 60, 64, 194
New Economic Sociology 183

Occams Razor 86, 195
ökonomischer Imperialismus 64, 184
Old Guy-Netzwerke 106
Opportunismus 70, 82, 86, 186
Organisationswissenschaft 52
Österreichische Schule 20, 44, 56, 58,
191

Paradigma 13, 14, 29, 30, 33, 41, 43,
46, 50, 60, 67, 191, 194, 197
Pfadabhängigkeit 15, 16, 17, 67, 94,
151, 154, 156
Positivismus 22, 23, 25, 26, 28, 40
Prospect Theory 91, 92
Psychologie 16, 17, 18, 46, 73, 76,
102, 183, 184, 185, 187, 188
public good games 83

Rechtswissenschaften 48
Recognition-Heuristic 99, 100, 101,
179
Reputation 21, 135, 142, 162, 190

scientific community 29, 34, 36, 39
shared mental models 97

social capital 131, 138, 142, 143, 153, 155
social embeddedness 108, 109, 136, 158, 168
 Socially Embedded Rationality 96, 98, 105, 109, 111, 173, 188, 197
 Sozialwissenschaften 18, 27, 28, 40, 42, 46, 184, 188, 193, 194
 soziokulturelle Einflüsse 93
 Soziologie 18, 20, 42, 46, 107, 183, 184, 185, 188, 189, 190, 191, 192, 197
sunk costs 67, 88, 94, 131, 143, 153, 154, 159, 162, 166

Theorienentwicklung 22, 25
 Theorienpluralismus 26, 27, 28, 31, 33, 40
 Transaktionskostenansatz 13, 22, 43, 45, 47, 51, 53, 56, 65, 67
 Transaktionskostentheorie 41, 58, 63, 68, 73, 78, 96, 196
 Verhaltensannahmen 14, 15, 17, 41, 42, 46, 48, 54, 65, 67, 68, 71, 72, 82, 110, 184, 187, 194, 196
 Wertschöpfungsnetzwerke 106
 Wissenschaftstheorie 21, 24, 31, 33