Volkswirtschaftliche Schriften

Heft 499

Ordnungstheoretische Aspekte der Institutionenökonomik

Von

Horst Feldmann

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

HORST FELDMANN

Ordnungstheoretische Aspekte der Institutionenökonomik

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Volkswirtschaftliche Schriften

Begründet von Prof. Dr. Dr. h. c. J. Broermann †

Heft 499

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ordnungstheoretische Aspekte der Institutionenökonomik

Von

Horst Feldmann

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Als Habilitationsschrift auf Empfehlung der
Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Tübingen gedruckt
mit Unterstützung der Deutschen Forschungsgemeinschaft.

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Feldmann, Horst:
Ordnungstheoretische Aspekte der Institutionenökonomik / von Horst Feldmann. – Berlin : Duncker und Humblot, 1999
(Volkswirtschaftliche Schriften ; H. 499)
Zugl: Tübingen, Univ., Habil.-Schr., 1998
ISBN 3-428-09832-2

Alle Rechte vorbehalten
© 1999 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme und Druck:
Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0505-9372
ISBN 3-428-09838-2

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Inhaltsverzeichnis

A. Einführung 1

B. Grundfragen der Ordnungstheorie 6

I. Gegenstand und Zweck ordnungstheoretischer Analysen 6

1. Notwendigkeit und Untersuchungsbereich der Ordnungstheorie 6
2. Grundbegriffe der Ordnungstheorie 9
3. Funktionen von Wirtschaftsordnungen 11

II. Beschreibung und Klassifikation von Wirtschaftsordnungen (Morphologie) 13

1. Zweck von Morphologien 13
2. Grundzüge einer ordnungstheoretischen Morphologie 15
3. Anforderungen an Morphologien 21

III. Erklärung und Prognose von Wirtschaftsordnungen (positive Analyse) 22

1. Zweck der positiven Analyse 22
2. Beziehungen zwischen den Elementen einer Wirtschaftsordnung 23
3. Ursachenanalyse 23
4. Wirkungsanalyse 26
5. Zu analysierende Institutionen 27
6. Zu analysierende Interdependenzen 31
7. Methodische Anforderungen 34

IV. Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen (normative Analyse) 38

1. Zweck und Voraussetzungen der normativen Analyse 38
2. Zur praktischen Bedeutung der normativen Analyse 38
3. Beurteilung von Wirtschaftsordnungen 39
4. Ableitung von Gestaltungsempfehlungen 41
5. Zur Frage der Kriterien 45

C. Institutionenökonomische Analyse der Eigentumsordnung 54

I. Property-Rights-Ansatz 54

1. Grundgedanken 54
2. Das Coase-Theorem 57
3. Die Allmende-Problematik 60
4. Die Demsetz-Hypothese 67

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

5. Der Ansatz von North 73

II. Verfassungsökonomik 80

1. Grundgedanken 80
2. Die Entstehung von Eigentum und Staat 83
3. Die Bedeutung des Privateigentums 86
4. Ordnungspolitische Konsequenzen 88
5. Kritik 91

III. Ergebnisse 95

1. Zur Morphologie 95
2. Zur positiven Analyse 96
3. Zur normativen Analyse 102

D. Institutionenökonomische Analyse der Unternehmensordnung 107

I. Property-Rights-Ansatz 107

1. Überblick 107
2. Publikums-Aktiengesellschaften: Das Problem der Manager-Kontrolle 111
3. Mitbestimmung von Arbeitnehmern 115
4. Staatliche Unternehmen in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften 117
5. Staatliche Betriebe in staatssozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften 121
6. Gesellschaftseigene Selbstverwaltungsunternehmen in sozialistischen Marktwirtschaften 123
7. Kritik 127

II. Agency-Theorie 132

1. Grundgedanken 132
2. Principal-Agent-Ansatz 136
3. Positive Agency-Theorie 139
4. Die Agency-Beziehung zwischen Aktionären und Managern in Publikums-Aktiengesellschaften 142
5. Kritik 148

III. Transaktionskostenökonomik 155

1. Grundgedanken 155
2. Vertikale Integration 162
3. Der Übergang vom Verlag zur Fabrik 166
4. Der Übergang von der funktionalen zur divisionalen Organisation 170
5. Kritik 175

IV. Ergebnisse 179

1. Zur Morphologie 179
2. Zur positiven Analyse 180
3. Zur normativen Analyse 188

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

E. Institutionenökonomische Analyse der politisch-rechtlichen Ordnung 193

I. Ökonomische Analyse des Rechts 193
1. Grundgedanken 193
2. Vertragsrecht: Theorie des effizienten Vertragsbruchs 197
3. Schadensrecht: Gefährdungs- und Verschuldenshaftung 200
4. Die Evolution des Common Law 205
5. Recht in Stammesgesellschaften 208
6. Kritik 211

II. Agency-Theorie 217
1. Einführung 217
2. Die Agency-Beziehung zwischen Wählern und Abgeordneten . . 219
3. Die Agency-Beziehung zwischen Legislative und Behörden . . . 222
4. Kritik 226

III. Verfassungsökonomik 230
1. Die Elemente einer Verfassung 230
2. Die Änderung einer Verfassung 232
3. Die Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen 236
4. Kritik 242

IV. Ergebnisse 250
1. Zur Morphologie 250
2. Zur positiven Analyse 251
3. Zur normativen Analyse 259

F. Gesamtwürdigung 265

I. Zur Morphologie 265
1. Property-Rights-Ansatz 265
2. Verfassungsökonomik 266
3. Agency-Theorie 267
4. Transaktionskostenökonomik 267
5. Ökonomische Analyse des Rechts 268
6. Gesamturteil 268

II. Zur positiven Analyse 269
1. Zum mikroökonomischen Fundament 269
2. Zur Kompatibilität der verschiedenen Ansätze 270
3. Zur Analyse der Funktionen von Wirtschaftsordnungen und politisch-rechtlichen Ordnungen 273
4. Zur Analyse der Beziehungen zwischen den Elementen einer Ordnung 275
5. Zur Ursachenanalyse 275
6. Zur Wirkungsanalyse 279
7. Zur Analyse einzelner Institutionen 280
8. Zur Analyse unterschiedlicher Arten von Ordnungen 283
9. Zur Analyse von Interdependenzen 284

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

10. Zur Analyse der Evolution von Institutionen und Ordnungen . . . 285
11. Zum Denken in Ordnungen 286
12. Zur Erfüllung der methodischen Anforderungen 287

III. Zur normativen Analyse 288

1. Zur Erfüllung der Voraussetzungen der normativen Analyse . . . 288
2. Zur praktischen Bedeutung der normativen Analyse 289
3. Zur Beurteilung von Institutionen und Ordnungen 290
4. Zu den Gestaltungsempfehlungen 292
5. Zu den verwendeten Kriterien 295

G. Schlußbetrachtung: Perspektiven einer institutionenökonomischen Ordnungstheorie 297

Literaturverzeichnis 300

Namenverzeichnis 328

Sachverzeichnis 334

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabellen- und Abbildungsverzeichnis

Tabelle 1:	Morphologie der Wirtschaftsordnung	17
Tabelle 2:	Grundtypen der Wirtschaftsordnung	20
Tabelle 3:	Verteilung von Eigentumsrechten in verschiedenen Unternehmenstypen	109
Tabelle 4:	Bewertung der Effizienz von Verlag und hierarchisch organisierter Fabrik	168
Abbildung 1:	Die Ordnungen der Gesellschaft	16
Abbildung 2:	Exklusivität von Eigentumsrechten	68
Abbildung 3:	Auszahlungsmatrix bei Respektierung und Verletzung von Eigentumsrechten vor Gründung des Rechtsschutzstaates	84
Abbildung 4:	Auszahlungsmatrix bei Respektierung und Verletzung von Eigentumsrechten nach Gründung des Rechtsschutzstaates	85
Abbildung 5:	Effiziente Beherrschung	160
Abbildung 6:	Präventivmaßnahmen des Schädigers bei alternativen Haftungsregeln	202

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

A. Einführung

Ist die Ordnungstheorie vom „Aussterben" bedroht? Einige Anzeichen sprechen dafür. Nicht nur hat dieser im Rahmen des Ordoliberalismus entwickelte Forschungszweig bis heute international kaum Beachtung gefunden. Auch in der deutschen Wirtschaftswissenschaft stellt er heute nur noch eine Randerscheinung dar. Außerdem wurde die ordoliberale Ordnungstheorie, die maßgeblich von Walter Eucken (1940; 1952) entwickelt wurde, seit dessen Tod im Jahre 1950 – von wenigen Ausnahmen abgesehen (Hensel, 1954; ders., 1970; ders., 1972; Kloten, 1955) – kaum weiterentwickelt. Im von Walter Eucken und Franz Böhm begründeten Jahrbuch ORDO finden sich heute nur noch selten ordnungstheoretische Beiträge. Alle Hauptvertreter des Ordoliberalismus sind mittlerweile emeritiert, viele von ihnen bereits verstorben.[1] Und es gibt nur wenige junge Wissenschaftler, die das ordnungstheoretische Forschungsprogramm fortführen.

Die Wirtschaftsordnung – der institutionelle Rahmen einer Volkswirtschaft – bestimmt maßgeblich die Handlungsspielräume und Leistungsanreize der Wirtschaftssubjekte und damit den Wirtschaftsablauf und den Wohlstand eines Landes. Der Zusammenbruch der sozialistischen Wirtschaftssysteme Ende der achtziger/Anfang der neunziger Jahre und die Schwierigkeiten, sie in privatwirtschaftliche Marktwirtschaften zu transformieren, haben dies den Ökonomen und der Öffentlichkeit nachhaltig verdeutlicht. Es wäre ein Treppenwitz der Dogmengeschichte, wenn die Ordnungstheorie just in dem Moment „ausstürbe", da die Bedeutung ihres Untersuchungsgegenstandes endlich allgemein erkannt wird. Die vorherrschende Wirtschaftswissenschaft (Neoklassik, Keynesianismus) untersucht wirtschaftliches Verhalten und Wirtschaftsabläufe zumeist nur im Rahmen einer als gegeben unterstellten Wirtschaftsordnung; deren Institutionen werden dabei entweder als wirtschaftlich neutral betrachtet und deswegen von vornherein aus der Analyse ausgeblendet oder stark vereinfacht in Form expliziter oder impliziter Annahmen oder Parameter in die Modelle eingeführt, ohne näher analysiert zu werden (Feldmann, 1995, S. 11 ff.).

[1] Zu den Hauptvertretern des Ordoliberalismus zählt man heute üblicherweise *Walter Eucken, Franz Böhm, Alfred Müller-Armack, Ludwig Erhard, Friedrich A. Lutz, Leonard Miksch, Karl Friedrich Maier, Fritz W. Meyer, Alexander Rüstow, Wilhelm Röpke, K. Paul Hensel, Hans Otto Lenel, Norbert Kloten, Hans Willgerodt, Ernst-Joachim Mestmäcker* und *Gernot Gutmann*.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Demgegenüber erkannten die Ordoliberalen bereits in den dreißiger Jahren die Bedeutung der Wirtschaftsordnung und stellten eine Theorie auf, mit der Wirtschaftsordnungen analysiert und Ratschläge zur Gestaltung von Wirtschaftsordnungen abgeleitet werden können.[2] Die ordoliberale Ordnungstheorie wurde überwiegend im Rahmen der Freiburger Schule entwickelt, die Walter Eucken Mitte der dreißiger Jahre zusammen mit den Juristen Franz Böhm und Hans Großmann-Doerth begründete. Die Mitglieder der Freiburger Schule standen dabei in Kontakt mit einer Reihe weiterer Wissenschaftler, die ebenfalls ordnungstheoretischen Fragen nachgingen. Hier ist insbesondere Friedrich A. von Hayek zu nennen, der als Mitglied der Österreichischen Schule indes nicht der Freiburger Schule bzw. dem Ordoliberalismus zuzurechnen ist. Sein Ansatz unterscheidet sich in einigen Punkten deutlich vom Ordoliberalismus, obwohl er auch viele Parallelen zu diesem aufweist und ihn in gewisser Weise ergänzt und weiterentwickelt.

Die Ordoliberalen suchten nach einer konsistenten und funktionsfähigen Gesamtordnung der Wirtschaft, die zugleich die individuelle Freiheit der Menschen gewährleisten sollte. Zu diesem Zweck mußte ihrer Ansicht nach zunächst ermittelt werden, welche Grundtypen von Wirtschaftsordnungen es überhaupt gibt (Böhm, 1957, S. 99). Dieser Aufgabe widmete sich vor allem Eucken. Dabei verwendete er seine Methode der „pointierend hervorhebenden Abstraktion": Aus einzelnen „individuellen Erscheinungen" – etwa einem einzelnen Privathaushalt oder einem einzelnen Betrieb – versuchte er, durch „Hervorhebung" einzelner „Seiten" dieser „Erscheinungen" eine überschaubare Anzahl „elementarer, reiner Formen" zu gewinnen, aus denen konkrete Wirtschaftsordnungen zusammengesetzt seien (Eucken, 1940, S. 70, 72). Auf diese Weise konstruierte er zwei „idealtypische Wirtschaftssysteme", die als Basis der weiteren Analyse dienten (ebd., S. 78 ff.): die zentralgeleitete Wirtschaft (mit den zwei Formen Eigenwirtschaft und Zentralverwaltungswirtschaft) und die Verkehrswirtschaft. Auf dieser Grundlage wurden reale Wirtschaftsordnungen untersucht und das Konzept der Wettbewerbsordnung entwickelt, die die Ordoliberalen als anzustrebende Wirtschaftsordnung empfahlen.

Obwohl die Ordoliberalen wichtige Pionierarbeit leisteten, weist ihre Ordnungstheorie einige gravierende Mängel auf:

- Die Methode der pointierend hervorhebenden Abstraktion ist wissenschaftstheoretisch fragwürdig: Die Auswahl der hervorgehobenen Sachverhalte sowie die Form ihrer Verallgemeinerung können nicht intersubjektiv nachvollzogen werden – vor allem weil man sich bei dieser Methode allein auf ein-

[2] Zur Entstehungsgeschichte und zum Wesen des Ordoliberalismus siehe *Dürr* (1954), *Starbatty* (1984), *Holzwarth* (1985), *Grossekettler* (1987), *Wulff* (1990), *Streit* (1992), *Rieter/Schmolz* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zelne Erscheinungen stützen und nicht etwa aus einer Vielzahl vergleichbarer Erscheinungen das für alle Typische herausfiltern soll.[3]

- Eucken analysierte die Institutionen der Wirtschaftsordnung nur unvollständig; er beschränkte sich auf die Untersuchung ihrer Wirkungen auf den Wirtschaftsablauf. Die Entstehung und Veränderung von Institutionen schloß er aus seiner Analyse aus. Der Grund lag darin, daß Eucken Institutionen zu den Daten eines Wirtschaftssystems zählte: „Gesamtwirtschaftliche Daten sind diejenigen Tatsachen, die den ökonomischen Kosmos bestimmen, ohne selbst unmittelbar von ökonomischen Tatsachen bestimmt zu sein. An den faktischen gesamtwirtschaftlichen Daten endigt die theoretische Erklärung" (Eucken, 1940, S. 156).
- Die Ordoliberalen entwickelten keine umfassende und in sich geschlossene Theorie mit expliziten Annahmen, Axiomen und allgemeinen Hypothesen. Dies lag vor allem an der pragmatisch-politischen Ausrichtung ihrer Schule; im Mittelpunkt der Untersuchung standen die Herleitung und Begründung der Elemente und Prinzipien der anzustrebenden Wettbewerbsordnung.
- Der ordoliberalen Ordnungstheorie fehlt eine explizite individualistische und entscheidungstheoretische Basis; kollektive Verhaltensergebnisse – der Wirtschaftsablauf – wurden nicht explizit aus dem Verhalten individueller Akteure hergeleitet.

Diese Mängel trugen dazu bei, daß die ordoliberale Ordnungstheorie international kaum Beachtung fand und auch in Deutschland seit ihrer kurzen Blüte in den vierziger und fünfziger Jahren nur noch ein Schattendasein führt.

Mit der Institutionenökonomik ist in jüngerer Zeit jedoch ein Forschungszweig entstanden, der die Möglichkeit bietet, die Ordnungstheorie wesentlich weiterzuentwickeln. Die Institutionenökonomik untersucht verschiedenste Arten von Institutionen und deren Auswirkungen auf das individuelle Verhalten der Wirtschaftssubjekte.[4] Dabei wird das bewährte Analyseinstrumentarium der

---

[3] Zur Kritik an *Euckens* Methode siehe im einzelnen *Stackelberg* (1940), S. 256 ff., *Kempski* (1952), S. 121 ff., *Machlup* (1961), S. 42 ff. und *Albert* (1984), S. 42 ff.

[4] Einen Überblick über die Institutionenökonomik vermitteln u. a. *Eggertsson* (1990), *Schenk* (1992a), *Richter* (1994) und *Richter/Furubotn* (1996). Es sei darauf hingewiesen, daß der Begriff „Institutionenökonomik" in der vorliegenden Arbeit ohne eines der ansonsten üblichen Adjektive wie „neu" oder „modern" verwendet wird. Gegenstand der Arbeit sind nur die heute in der Wirtschaftswissenschaft gängigen institutionenökonomischen Ansätze (der Property-Rights-Ansatz, die Ökonomische Analyse des Rechts, die Agency-Theorie, die Transaktionskostenökonomik und die Verfassungsökonomik). Frühere Ansätze der ökonomischen Institutionenanalyse bleiben, von gelegentlichen Hinweisen auf den Ordoliberalismus und die Arbeiten *Hayeks* abgesehen, außer Betracht. Ausgeklammert wird insbesondere der Amerikanische Institutionalismus, der von einigen seiner Vertreter als „Institutional Economics" bezeichnet wurde und der es den Vertretern der neueren ökonomischen Institutionenanalyse daher notwendig erscheinen ließ, ihre Forschungsrichtung von jener durch Verwendung eines der genannten Adjektive abzugrenzen. Einen dogmenhistorischen Überblick über die neueren und älteren Ansätze ökonomischer Institutionenanalyse gibt *Feldmann*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wirtschaftswissenschaft grundsätzlich beibehalten und zum Zwecke der Institutionenanalyse sinnvoll weiterentwickelt. Dadurch wird der Anwendungsbereich der herkömmlichen Wirtschaftswissenschaft überzeugend auf institutionelle Fragen ausgedehnt; es konnten bereits erhebliche Erkenntnisfortschritte erzielt werden. Daher wird die Institutionenökonomik in der Wirtschaftswissenschaft inzwischen auch weitgehend akzeptiert.[5] Aufgrund des methodisch anspruchsvollen Vorgehens der Institutionenökonomik und ihres der Ordnungstheorie ähnlichen Untersuchungsgegenstandes liegt es nahe, die Institutionenökonomik zur Weiterentwicklung der Ordnungstheorie heranzuziehen.[6]

Freilich handelt es sich bei der relativ jungen Institutionenökonomik noch um keine einheitliche, vollständig ausgebaute Theorie. Sie besteht vielmehr aus verschiedenen heterogenen Ansätzen (vor allem Property-Rights-Ansatz, Ökonomische Analyse des Rechts, Agency-Theorie, Transaktionskostenökonomik, Verfassungsökonomik), die sich selbst noch in der Entwicklung befinden. Außerdem fehlt es den meisten Ansätzen der Institutionenökonomik im Gegensatz zur ordoliberalen Ordnungstheorie an einer auf die gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen gerichteten Perspektive; sie untersuchen bisher fast ausnahmslos einzelne institutionelle Arrangements im Rahmen mikroökonomischer Partialanalysen. Daher kann aus der Institutionenökonomik in ihrer heutigen Form noch keine neue, einheitliche Ordnungstheorie gebildet werden.[7] In der vorliegenden Arbeit wird deshalb auch nicht versucht, eine solche Theorie aufzustellen. Vielversprechender erscheint, die ordnungstheoretischen Aspekte der wichtigsten institutionenökonomischen Ansätze systematisch herauszuarbeiten.[8]

(1995). Siehe auch *Rutherfords* (1994) gründlichen Vergleich von Amerikanischem Institutionalismus und neuerer ökonomischer Institutionenanalyse.

[5] Dies zeigt sich vor allem am mittlerweile respektablen Anteil institutionenökonomischer Aufsätze in erstrangigen Fachzeitschriften, aber auch an der Verleihung des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften an vier bedeutende Begründer der Institutionenökonomik (an *James M. Buchanan* 1986, an *Ronald H. Coase* 1991, an *Douglass C. North* 1993 und an *James A. Mirrlees* 1996).

[6] Auf die Möglichkeit und Notwendigkeit, die Ordnungstheorie mit Hilfe der Institutionenökonomik weiterzuentwikeln, ist von anderen Autoren bereits verschiedentlich hingewiesen worden, so vor allem von *Bohnet* (*Bohnet/Mansfeld*, 1980; *Bohnet*, 1986; ders. 1987), *Schmidtchen* (1984), *Schüller* (1986), *Behrens* (1986), *Grossekettler* (1987), *Hartwig* (1988), *Kleinewefers* (1988), *Leipold* (1989a; 1989b), *Ribhegge* (1991), *Tietzel* (1991), *Streit* (1992; 1995) und *Schenk* (1992 a).

[7] Das wird auch an der Dissertation *Jeitziners* (1989) deutlich. *Jeitziner* hat versucht, aus einer Vielzahl neuerer Theorien, insbesondere solcher der Institutionenökonomik, eine allgemeine, einheitliche Ordnungstheorie zu entwickeln. Diesem Anspruch wird seine Arbeit jedoch nicht gerecht. Es gelingt ihm nicht, die verschiedenen Ansätze zu einer homogenen Ordnungstheorie zu integrieren (so auch *Tietzel*, 1990; *Schenk*, 1992 b).

[8] Eine umfassende Studie, die die ordnungstheoretischen Aspekte aller relevanten Ansätze der Institutionenökonomik systematisch herausarbeitet, existiert bis dato noch nicht. Bislang sind nur einige Aufsätze erschienen, in denen jeweils ein einzelner Ansatz der Institutionenökonomik mit der ordoliberalen Ordnungstheorie verglichen wird und meist auch die ordnungstheoretischen Implikationen des jeweiligen Ansatzes geprüft werden. Vgl. *Schüller* (1978; 1988), *Leipold* (1985; 1987; 1988; 1990), *Vanberg* (1988), *Schmidtchen* (1989), *Bohnet/Reichhardt* (1993 a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Es soll untersucht werden, inwieweit mit Hilfe der Institutionenökonomik ordnungstheoretische Probleme behandelt werden können und wie die entsprechenden Beiträge der Institutionenökonomik zu beurteilen sind. Letztlich geht es dabei um die Frage, ob die ordnungstheoretische Forschung auf eine neue, eine institutionenökonomische Grundlage gestellt und die Ordnungstheorie damit vor dem „Aussterben" bewahrt werden kann. Bei der Verfolgung dieses Untersuchungszwecks wird wie folgt vorgegangen:

- In Teil B werden systematisch die Grundfragen der Ordnungstheorie dargelegt. Damit wird differenziert aufgezeigt, zu welchen Problemen ein ordnungstheoretisch orientierter Ansatz Erklärungsbeiträge liefern können muß. Dieser Katalog ordnungstheoretischer Grundfragen dient in den weiteren Teilen der Arbeit als Prüfraster für die institutionenökonomischen Ansätze.
- In den Teilen C und D, die exemplarisch zwei der wichtigsten Teilordnungen der Wirtschaftsordnung behandeln (die Eigentums- und die Unternehmensordnung), werden die ordnungstheoretischen Aspekte der zur Analyse dieser Teilordnungen geeignetsten institutionenökonomischen Ansätze herausgearbeitet und bewertet.
- In Teil E wird geprüft, inwieweit mit Hilfe der Institutionenökonomik auch Fragen der politisch-rechtlichen Ordnung analysiert werden können und wie die entsprechenden Erklärungsbeiträge zu beurteilen sind.
- In Teil F werden die ordnungstheoretischen Aspekte der Institutionenökonomik in ihrer Gesamtheit gewürdigt. Aufbauend auf den Teilen C, D und E wird herausgearbeitet, zu welchen Grundfragen der Ordnungstheorie die behandelten institutionenökonomischen Ansätze Erklärungsbeiträge liefern, wie diese zu bewerten sind und zu welchen ordnungstheoretischen Grundfragen die Institutionenökonomik bisher Antworten schuldig geblieben ist.
- In Teil G wird zum einem aufgezeigt, inwiefern die Institutionenökonomik die Mängel der ordoliberalen Ordnungstheorie vermeidet. Zum anderen wird dargelegt, welche Schritte erforderlich sind, um aus den verschiedenen institutionenökonomischen Ansätzen eine einheitliche Ordnungstheorie zu entwickeln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

B. Grundfragen der Ordnungstheorie

Der folgende Teil gibt einen Überblick über die wesentlichen Fragen, die im Rahmen der Ordnungstheorie zu behandeln sind. Damit soll nicht nur näher in die Thematik der Arbeit eingeführt werden, vielmehr soll differenziert herausgearbeitet werden, zu welchen Problemen jeder ordnungstheoretisch orientierte Ansatz Erklärungsbeiträge liefern können muß. Anhand dieser Anforderungen werden die verschiedenen Ansätze der Institutionenökonomik in den späteren Teilen der Arbeit im einzelnen auf ihren ordnungstheoretischen Gehalt geprüft.

I. Gegenstand und Zweck ordnungstheoretischer Analysen

1. Notwendigkeit und Untersuchungsbereich der Ordnungstheorie

Jede Volkswirtschaft ist durch den Tatbestand der Güterknappheit gekennzeichnet, die aus der Diskrepanz zwischen den Bedürfnissen der Menschen und den zu ihrer Befriedigung verfügbaren Gütern resultiert. Angesichts dessen ist das wirtschaftliche Handeln der Menschen auf eine wirksame Minderung der Güterknappheit gerichtet: Die vorhandenen Produktionsmittel und Güter werden prinzipiell in der Weise eingesetzt, daß möglichst viele Bedürfnisse entsprechend ihrer Rangfolge befriedigt werden können.

Ein besonders wirksames Mittel zur Knappheitsminderung ist die Arbeitsteilung – die hauswirtschaftliche, berufliche, betriebliche, zwischenbetriebliche, intersektorale, interregionale und internationale Spezialisierung auf bestimmte Tätigkeiten. Sie ist in jeder menschlichen Gesellschaft in gewissem Grade verwirklicht. In den heutigen industrialisierten Volkswirtschaften ist sie hochgradig ausgeprägt. Wie bereits Adam Smith (1776, Bd. I, S. 5 ff.) hervorgehoben hat, ermöglicht die Arbeitsteilung Produktivitätssteigerungen und damit eine Erhöhung der Wohlfahrt.

Arbeitsteilung und Spezialisierung bringen es mit sich, daß wirtschaftliche Aktivität sich weitgehend im gesellschaftlichen Kontext vollzieht. Arbeitsteilige Gesellschaften sind durch ein komplexes Netz wirtschaftlicher Beziehungen gekennzeichnet, das für den einzelnen nicht mehr überschaubar ist. Trotzdem müssen die wirtschaftlichen Handlungen der Menschen aufeinander abgestimmt sein, die wirtschaftlichen Beziehungen müssen ein Mindestmaß an Ordnung aufweisen. Tatsächlich vollzieht sich menschliches Handeln in einer Volkswirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schaft geordnet. Hayek (1967) spricht in diesem Zusammenhang von einer Ordnung des Handelns oder einer Handelnsordnung. In einer Marktwirtschaft ergibt sich eine solche Handelnsordnung nach Hayek spontan aus den Handlungen der Menschen, ohne von ihnen bewußt geschaffen zu werden. Dieser Tatbestand stellt für ihn ein zentrales sozialwissenschaftliches Erkenntnisproblem dar: „Nur insoweit als Resultat der individuellen Handlungen eine Art Ordnung entsteht, doch ohne daß sie von irgendeinem Individuum geplant ist, erhebt sich ein Problem, das theoretische Erklärung fordert" (Hayek 1952, S. 50).

In einem anderen Sinne bezeichnet „Ordnung" die institutionellen Rahmenbedingungen, durch die menschliches Handeln geprägt wird. In diesem Sinne verwendet Eucken (1940, S. 50) im folgenden Zitat den Begriff der Ordnung: „Würden wir von oben die Erde betrachten und das erstaunliche Gewimmel von Menschen, die Verschiedenheit der Beschäftigungen, das Ineinandergreifen der Tätigkeiten und den Strom der Güter sehen, so wäre die erste Frage, die wir stellen würden: im Rahmen welcher *Ordnung* vollzieht sich alles dieses? Eine solche Frage ist richtig gestellt. Wir können nichts Sinnvolles über alles das, was sich da unten abspielt, aussagen, wenn uns die *Ordnung* unbekannt bleibt."

Wirtschaftliches Geschehen ist somit zunächst und vor allem ordnungsbedingt. Eine Volkswirtschaft stellt ein interdependentes Beziehungsnetz zwischen Wirtschaftssubjekten dar, deren arbeitsteilige Aktivitäten durch bestimmte Institutionen strukturiert werden und dadurch zu einer Ordnung des Handelns führen. Aus diesem Tatbestand resultieren die Bedeutung und zentralen Aufgaben der Ordnungstheorie: Ohne Kenntnis der Wirtschaftsordnung – verstanden als die Gesamtheit der Institutionen, die die wirtschaftlichen Aktivitäten der Menschen in einer Volkswirtschaft prägen – und ohne Kenntnis der Ordnung wirtschaftlichen Handelns, die durch eine Wirtschaftsordnung hervorgerufen und aufrechterhalten wird, sind volkswirtschaftliche Phänomene nicht hinreichend erklärbar. Für die Volkswirtschaftslehre ist es daher von zentraler Bedeutung, die relevanten Institutionen und die durch sie bestimmte Ordnung wirtschaftlichen Handelns zu analysieren. Zu den Aufgaben der Ordnungstheorie gehört es vor allem,

- die Auswirkungen bestimmter institutioneller Rahmenbedingungen auf das individuelle Verhalten und den Wirtschaftsablauf zu untersuchen,
- die Ursachen der Entstehung und des Wandels von Institutionen und ihre Bedeutung für die Wirtschaftsordnung herauszuarbeiten,
- die Wirtschaftsordnung und ihre Institutionen nach bestimmten Kriterien zu beurteilen und Empfehlungen zu ihrer Gestaltung oder Umgestaltung abzuleiten.

Gelingt es der Ordnungstheorie, diese und einige weitere im folgenden noch genannten Aufgaben theoretisch und methodisch zufriedenstellend zu erfüllen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

so leistet sie einen zentralen, unverzichtbaren Beitrag zur Weiterentwicklung der ökonomischen Wissenschaft, die die Ordnungsbedingtheit wirtschaftlichen Geschehens selbst heute noch weitgehend ignoriert.

Die Ordnungstheorie kann sich bei der Erfüllung ihrer Aufgaben nicht auf den Bereich der Wirtschaft beschränken, denn wirtschaftliches Geschehen ist mit dem Geschehen in allen anderen Bereichen der Gesellschaft eng verflochten. Dies ergibt sich zum einen daraus, daß die Mehrzahl all jener Güter, die die Menschen erstreben, um ihre vielfältigen, letztlich außerökonomischen Bedürfnisse zu befriedigen, erst durch Produktion und Tausch bereitgestellt wird. Hensel (1975, S. 230) spricht daher von einer „ökonomischen Bedingtheit aller Ziele der Daseinsgestaltung". Zum anderen werden die Wirtschaftsordnung und die wirtschaftlichen Handlungsweisen der Menschen in erheblichem Umfang durch außerökonomische Faktoren beeinflußt. Beispielhaft genannt seien der religiöse Glaube, der Bildungsstand der Bevölkerung sowie die Einflußnahme seitens politischer Instanzen.

Aus diesen Gründen muß die Ordnungstheorie ihr Untersuchungsgebiet über den Bereich der Wirtschaft hinaus ausdehnen. Da sich menschliches Handeln nicht nur in diesem Bereich, sondern in einer Gesellschaft insgesamt geordnet vollzieht und letztlich nur im Rahmen der jeweiligen Ordnung erklärbar ist, erscheint eine solche Ausdehnung des Untersuchungsgebietes auch prinzipiell möglich. Unter anderem hat sich die Ordnungstheorie somit folgender weiterer Aufgaben anzunehmen:

- Die Gesellschaftsordnung ist aus Gründen der Komplexitätsreduktion auf zweckmäßige Weise in mehrere Ordnungen aufzuteilen.
- Neben der Wirtschaftsordnung sind alle weiteren Ordnungen sodann zumindest insoweit zu untersuchen, als sie für erstere von Bedeutung sind.
- Angesichts der „universalen Interdependenz aller Erscheinungen des sozialen Lebens" (Hensel, 1972, S. 17) und der dadurch begründeten gegenseitigen Abhängigkeit der Ordnungen einer Gesellschaft ist in einem weiteren Schritt insbesondere eine Analyse der wechselseitigen Beziehungen zwischen der Wirtschaftsordnung und den anderen Ordnungen notwendig. Die „Interdependenz der Ordnungen" muß einen zentralen Bereich ordnungstheoretischer Analyse bilden.[1]

Angesichts der Tatsache, daß menschliches Handeln in komplexen Gesellschaften eine Ordnung aufweist, die durch eine institutionelle Ordnung hervorgerufen und aufrechterhalten wird, ist ein „Denken in Ordnungen" (Eucken, 1952, S. 19 ff.) erforderlich. Die isolierende Analyse partieller Kausalzusammenhänge, wie sie insbesondere in der Mikroökonomik üblich ist, stellt einen

[1] Dieses Erfordernis hat insbesondere *Eucken* (1940, S. 57 f.; 1952, S. 14, 180 ff., 221) betont.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wichtigen und unverzichtbaren Beitrag zur Erkenntnis der wirtschaftlichen Realität dar. Sie ist jedoch zu ergänzen um eine Ordnungstheorie, die das Wesen, die Bestimmungsfaktoren, die Wirkungen und die Gestaltbarkeit komplexer menschlicher Ordnungen erfaßt und erklärt. Wie im Rahmen der vorliegenden Arbeit am Beispiel der Institutionenökonomik herausgearbeitet werden soll, können mikroökonomische Ansätze zur Entwicklung einer solchen Ordnungstheorie wichtige Beiträge leisten.

2. Grundbegriffe der Ordnungstheorie

Zunächst ist freilich der Begriff der Wirtschaftsordnung näher zu spezifizieren. Unter einer Wirtschaftsordnung wird, wie in der ordnungstheoretischen Literatur üblich [2], die Gesamtheit der verbindlichen und meist auf Dauer angelegten Institutionen einer Gesellschaft verstanden, die das Verhalten der Menschen im Bereich der Volkswirtschaft maßgeblich bestimmen. Angesichts der bereits erwähnten Interdependenz der Ordnungen ist die Wirtschaftsordnung freilich nicht scharf von den anderen Ordnungen der Gesellschaft zu trennen. Zum einen agieren die Menschen permanent in allen Bereichen der Gesellschaft, ohne daß ihre Handlungen und die Institutionen, die ihre Handlungen kanalisieren, stets eindeutig den einzelnen Bereichen bzw. Ordnungen der Gesellschaft zugerechnet werden könnten. Zum anderen gehen von den anderen Ordnungen der Gesellschaft Einflüsse aus, die die Wirtschaftsordnung mittelbar oder unmittelbar formen. Beispielsweise gestaltet der Staat im Rahmen politischer Maßnahmen einzelne Institutionen der Wirtschaft, etwa durch Erlaß von Gesetzen. Daran wird auch deutlich, daß die Grenzen zwischen den Ordnungen einer Gesellschaft variabel sind. Regelt der Staat im Extremfall den gesamten institutionellen Rahmen einer Volkswirtschaft bis ins einzelne, wird die Wirtschaftsordnung nahezu vollständig von der politisch-rechtlichen Ordnung vereinnahmt (Leipold, 1976, S. 59).

Zentral für den Begriff der Wirtschaftsordnung und für die Nutzbarmachung der Institutionenökonomik im Bereich der Ordnungstheorie ist der Begriff der Institution. In der vorliegenden Arbeit wird, wie auch in der Institutionenökonomik und der Ordnungstheorie üblich, ein weiter Institutionenbegriff zugrundegelegt: Unter Institutionen werden Einrichtungen verstanden, die gleichartige, sich wiederholende Handlungen von Individuen und Beziehungen zwischen Individuen einer Gesellschaft formen. Es lassen sich drei Arten von Institutionen unterscheiden, die freilich in engem Zusammenhang stehen (ähnlich Frey, 1990, S. 2 f.):

[2] Siehe etwa *Leipold* (1976), S. 58, *Thieme* (1995), S. 10, *Gutmann* (1986), S. 50, *Kolb* (1991), S. 35 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Verhaltensregeln (vor allem die Regeln der Moral und des Rechts),
- Entscheidungssysteme (vor allem Markt, Hierarchie, Verhandlung, Wahl),
- Organisationen (wie etwa Unternehmungen oder der Staat).

Institutionen können zum einen als Restriktionen aufgefaßt werden: Sie beschränken das Verhalten, indem sie bestimmte Handlungsalternativen ausschließen oder mit Sanktionen (Kosten) belegen (Leipold, 1989 a, S. 15). Dadurch stabilisieren sie die wechselseitigen Verhaltenserwartungen, verringern die Unsicherheit und verbessern die Planungsgrundlage sowie letzlich auch die Handlungsmöglichkeiten der Menschen in einer Gesellschaft. Zum anderen können Institutionen als Güter aufgefaßt werden (Schenk, 1992 a, S. 342). Der Gutscharakter von Institutionen wird bereits daran deutlich, daß Institutionen auch als Restriktionen nützliche Funktionen erfüllen. Darüber hinaus zeigt sich der Gutscharakter von Institutionen aber ebenso daran, daß Individuen durch Zusammenarbeit mit anderen im Rahmen von Institutionen (z. B. Unternehmungen) weiter gehende Ziele erreichen können als ohne eine solche Kooperation (Commons, 1934, S. 73). Da die Herstellung oder Veränderung des Gutes Institution mit Kosten verbunden ist, werden ihre Entstehung und ihr Wandel maßgeblich von den Kosten-Nutzen-Kalkülen der beteiligten Akteure bestimmt.

Für eine ordnungstheoretische Analyse ist des weiteren zu klären, was als Umfeld einer Wirtschaftsordnung anzusehen ist. Hierzu können die natürlichen und sachlichen Ressourcen, der Stand des technischen Wissens sowie das Klima und ähnliche Faktoren gezählt werden. Diese Umgebungsfaktoren bilden zusammen mit den institutionellen Rahmenbedingungen die wesentlichen Restriktionen, denen sich die Wirtschaftssubjekte gegenübersehen. Sie beschränken die Handlungsspielräume der Menschen, können zumeist aber auch durch deren Verhalten verändert werden.

Schließlich ist der Begriff der Wirtschaftsordnung von dem des Wirtschaftssystems abzugrenzen. Während ersterer allein auf den institutionellen Rahmen einer Volkswirtschaft abstellt, umfaßt letzterer nach heutiger Terminologie neben der Wirtschaftsordnung noch den Wirtschaftsablauf, der sich aus dem Verhalten der Wirtschaftssubjekte ergibt, also im wesentlichen die Produktions-, Verteilungs- und Konsumprozesse innerhalb einer Volkswirtschaft (Leipold, 1976, S. 58).

Zwischen allen genannten Elementen der ordnungstheoretischen Analyse – der Wirtschaftsordnung, den weiteren Ordnungen, dem Umfeld, den Wirtschaftssubjekten und dem Wirtschaftsablauf – bestehen in jeder Gesellschaft enge Interdependenzen. So wird der Wirtschaftsablauf nicht nur durch die jeweilige Ausprägung der Wirtschaftsordnung, sondern auch durch die der Umgebungsfaktoren sowie der anderen Ordnungen und der von ihnen ausgehenden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Handlungen geprägt. Prozeßpolitische Maßnahmen beispielsweise, die von der politisch-rechtlichen Ordnung ausgehen, beeinflussen den Wirtschaftsablauf unmittelbar. Die konkreten Wirtschaftsabläufe und ihre Ergebnisse können wiederum auf das Umfeld, die Wirtschaftsordnung und die anderen Ordnungen zurückwirken, gegebenenfalls über mehrere Zwischenstufen. So kann etwa der Wirtschaftsablauf unmittelbar zu einer Veränderung des Ressourcenbestandes führen, oder ein von den politischen Akteuren als unbefriedigend empfundener Wirtschaftsablauf kann von diesen zum Anlaß genommen werden, die rechtlichen Rahmenbedingungen der Wirtschaft zu ändern.

3. Funktionen von Wirtschaftsordnungen

Wie bereits erwähnt, sind die Handlungen der Wirtschaftssubjekte in jeder Volkswirtschaft angesichts vorherrschender Arbeitsteilung und der daraus resultierenden Komplexität der Wirtschaftsbeziehungen aufeinander abzustimmen. Eucken (1940, S. 1 f.) bezeichnete dieses Erfordernis als das „eine Hauptproblem" der Nationalökonomie, das er mit folgender Frage umschrieb: „Wie erfolgt die Lenkung dieses gewaltigen arbeitsteiligen Gesamtzusammenhanges, von dem die Versorgung jedes Menschen mit Gütern, also jedes Menschen Existenz, abhängt?" Die Lenkung des Wirtschaftsablaufs vollzieht sich mit Hilfe der Wirtschaftsordnung, die zu diesem Zweck bestimmte Funktionen zu erfüllen hat. Die verschiedenen Facetten des Problems und die Erfordernisse, denen jede Art von Wirtschaftsordnung genügen muß, werden daran deutlich, daß in jeder Volkswirtschaft folgende Frage zu beantworten ist: Was soll wo, wann, wie, womit, von wem und für wen produziert werden? Zur Lösung dieser Aufgabe muß eine Wirtschaftsordnung im einzelnen folgende Funktionen erfüllen: die Entscheidungs-, Koordinations-, Motivations-, Kontroll- und Verteilungsfunktion. Diese nachfolgend kurz erläuterten Funktionen zählen ebenfalls zum Gegenstand ordnungstheoretischer Analysen.

Im Rahmen der Entscheidungsfunktion wird festgelegt, wer über knappe Ressourcen und Güter verfügen kann (Neuberger/Duffy, 1976, S. 30 ff.). Diese Frage wird zu einem erheblichen Teil durch die Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte, insbesondere an Produktionsmitteln, beantwortet.

Durch die Koordinationsfunktion wird entschieden, welche Güter auf welche Weise produziert werden. Damit wird zugleich die Allokation knapper Ressourcen auf alternative Verwendungszwecke vorgenommen. Die Erfüllung der Koordinationsfunktion erfordert

- ein gesamtwirtschaftliches Rechenwerk, das es ermöglicht, wirtschaftliche Entscheidungen an den absoluten und relativen Güterknappheiten auszurichten,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Informationskanäle, über die die Entscheidungsträger die notwendigen Informationen beziehen können,
- einen Koordinationsmechanismus, durch den die Vielzahl der Einzelpläne simultan aufeinander abgestimmt werden kann (Neuberger/Duffy, 1976, S. 57 ff.; Thieme, 1995, S. 14).

Bei weitgehender Arbeitsteilung wird die Motivation zur Arbeitsleistung vermindert. Durch die Spezialisierung wird der Produktionsprozeß in zahlreiche Arbeitsschritte zerlegt, an denen der einzelne Mensch jeweils nur partiell beteiligt ist. Dadurch erhalten viele Arbeitsverrichtungen einen monotonen Charakter. Außerdem neigen die meisten abhängig Beschäftigten zu einer niedrigen Arbeitsleistung, wenn sie nicht erfolgsabhängig entlohnt werden. Daher müssen im Rahmen der Motivationsfunktion materielle und immaterielle Anreize gesetzt werden, durch die die Leistungsbereitschaft erhöht wird (Neuberger/Duffy, 1976, S. 67 ff.).

Das Motivationsproblem kann nicht nur durch Leistungsanreize, sondern auch durch Leistungskontrollen bewältigt werden. Hierzu sind neben den innerbetrieblichen Leistungskontrollen, bei denen die Leistungen einzelner Arbeitskräfte durch Angehörige des gleichen Unternehmens kontrolliert werden, auch sämtliche Formen der außerbetrieblichen Leistungskontrolle zu zählen, die von staatlichen Instanzen sowie in marktwirtschaftlichen Ordnungen von der Marktgegenseite (den Nachfragern) und der Marktnebenseite (den Konkurrenten) ausgeübt wird (Hensel, 1972, S. 47 ff.).

Die Kontrollfunktion einer Wirtschaftsordnung umfaßt neben der Leistungskontrolle auch die Machtkontrolle: Entstehung und Ausübung von Macht, die aus einer Anhäufung von menschlichen Fähigkeiten (Humankapital) oder Eigentumsrechten (Finanz- und Sachvermögen) resultieren kann, sind zu kontrollieren (Thieme, 1995, S. 4, 15 ff.). Üblicherweise soll vermieden werden, daß sich Einzel- oder Gruppeninteressen auf Dauer zu Lasten der Gesellschaft durchsetzen können.

Im Rahmen der Verteilungsfunktion schließlich wird entschieden, für wen die Güterproduktion erfolgt. Die Antwort auf diese Frage ergibt sich im wesentlichen aus der funktionellen und personellen Einkommensverteilung. Die Einkommensverteilung ihrerseits wird in ihrer Grundstruktur maßgeblich durch die Regelung der Eigentumsverhältnisse bestimmt, denn dadurch wird weitgehend festgelegt, welche Einkommensarten in welcher Höhe von welchen Wirtschaftssubjekten realisiert werden können (Hedtkamp, 1974, S. 240). Darüber hinaus wird die Einkommensverteilung zumeist in erheblichem Umfang durch staatliche Umverteilungsmaßnahmen beeinflußt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Damit sind Gegenstand und Zweck der Ordnungstheorie in ihren Grundzügen umrissen. Wie in den folgenden Kapiteln erläutert wird, gliedert sich die ordnungstheoretische Analyse selbst üblicherweise in drei Bereiche: die Beschreibung und Klassifikation von Wirtschaftsordnungen, in deren Rahmen eine Morphologie aufgestellt oder verwendet wird, die Erklärung und Prognose von Wirtschaftsordnungen, die als positive Analyse bezeichnet werden kann, sowie die normative Analyse, die die Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen umfaßt. Alle drei Bereiche sind für die Ordnungstheorie von grundlegender Bedeutung.

II. Beschreibung und Klassifikation von Wirtschaftsordnungen (Morphologie)

1. Zweck von Morphologien

Wirtschaftsordnungen sind äußerst komplexe Gebilde, die potentiell unendlich viele Merkmale aufweisen. Für analytische Zwecke müssen die wesentlichen Merkmale ausgewählt werden. Daraus ergibt sich die Aufgabe der Morphologie: Sie soll aussagefähige Definitionen und Klassifikationen von Wirtschaftsordnungen und ihren Elementen bereitstellen und diese damit in ihren charakteristischen Merkmalen zutreffend beschreiben. Notwendigkeit und Bedeutung der Morphologie liegen in folgenden Sachverhalten begründet (ähnlich Schönwitz/Weber, 1983, S. 31 f.):

- Erst eine Morphologie ermöglicht eine systematische Aufbereitung und Auswertung der Fülle von Informationen über gegenwärtige oder vergangene Wirtschaftsordnungen.
- Da eine Wirtschaftsordnung das wirtschaftliche Handeln der Menschen und den Wirtschaftsablauf maßgeblich prägt, ist die Morphologie, auf deren Grundlage eine Wirtschaftsordnung erst analysiert werden kann, eine unabdingbare Voraussetzung für die Untersuchung von wirtschaftlichem Verhalten und Wirtschaftsabläufen innerhalb einer konkreten oder denkbaren Wirtschaftsordnung.
- Die Morphologie ermöglicht die Übertragung von Erkenntnissen, die im Rahmen einer bestimmten Wirtschaftsordnung gewonnen worden sind, auf andere Wirtschaftsordnungen gleichen Typs. Hypothesen, die sich in einzelnen Volkswirtschaften bewährt haben, können auf andere Volkswirtschaften übertragen werden, falls diese dem gleichen Typus von Wirtschaftsordnung angehören und die konkreten Anwendungsbedingungen vergleichbar sind.
- Durch die Morphologie wird ein terminologischer und klassifikatorischer Rahmen zur Gestaltung oder Umgestaltung existierender oder denkbarer Wirtschaftsordnungen zur Verfügung gestellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Beschreibung von Wirtschaftsordnungen mit Hilfe einer Morphologie ist notwendigerweise selektiv, sie läßt als unwesentlich angesehene Merkmale außer Betracht. Auch vereinfacht sie durch Typenbildung, d.h. durch Annahme typischer Merkmalsausprägungen, um die herum die faktisch vorkommenden oder denkbaren Merkmalswerte streuen (Gäfgen, 1991, S. 299). Welche Merkmale als wesentlich zu gelten haben und welche Typen gebildet werden sollten, ist in der Ordnungstheorie derzeit noch umstritten. Daher existieren mehrere definitorische und klassifikatorische Systeme.[3] Die Gründe dafür liegen erstens in der Natur der Sache: Die Ordnungstheorie beschäftigt sich mit besonders komplexen Phänomenen, die auf unterschiedlichste Weise beschrieben werden können. Die Auswahl der als wesentlich anzusehenden Merkmale und die darauf aufbauende Bildung einer Morphologie bleiben dabei in aller Regel dem subjektiven Ermessen des einzelnen überlassen (Hedtkamp, 1974, S. 99; Leipold, 1976, S. 2, 57 f.). Zweitens handelt es sich bei der Ordnungstheorie um einen relativ jungen Zweig der Volkswirtschaftslehre, dessen Begriffsbildung noch in der Entwicklung befindlich ist. Drittens wird die Erarbeitung von Morphologien im anglo-amerikanischen Pendant zur deutschen Ordnungstheorie, dem Bereich der „Comparative Economic Systems", weitgehend vernachlässigt. Dieser empirisch ausgerichtete Zweig beschränkt sich auf die detaillierte Beschreibung der Funktionsweise von unterschiedlichen Anpassungs- und Koordinationssystemen und deren institutionellen Rahmen. Und viertens schließlich leiden die meisten morphologischen Ansätze der deutschen Ordnungstheorie und ihrer Vorläufer, der Wirtschaftsstufentheorien der Historischen Schule, an verschiedenen methodologischen oder systematischen Schwächen. Aus diesen Gründen hat sich eine allgemein anerkannte Morphologie bis heute nicht herausgebildet.

Unabhängig von ihrer konkreten Gestalt soll jede Morphologie dazu beitragen, vor allem folgende Fragen zu beantworten (Bohnet, 1987, S. 92 f.; Kleinewefers 1988, S. 14):

- Was sind Wirtschaftsordnungen, wie können sie sinnvoll definiert werden?
- Aus welchen Elementen, d. h. Institutionen und Ordnungsformen [4], bestehen Wirtschaftsordnungen?

[3] Die grundlegende Morphologie der ordoliberalen Ordnungstheorie stammt von *Eucken* (1940). *Kloten* (1955) und *Hensel* (1970; 1972) haben die Euckensche Morphologie auf jeweils eigene Weise weiterentwickelt. In der Lehrbuch-Literatur, so etwa bei *Gutmann* (1981) und *Kolb* (1991), wird die Euckensche Morphologie ebenfalls oftmals modifiziert und erweitert. *Lösch* (1975), *Kleinewefers* (1988) und *Gäfgen* (1991) haben dagegen Morphologien aufgestellt, die als Alternativen zu denen des Ordoliberalismus konzipiert sind.

[4] Unter Ordnungsformen werden bedeutende Institutionen oder Gruppen von Institutionen verstanden. Morphologisch gesehen setzen sich Wirtschaftsordnungen aus einer begrenzten Zahl von Ordnungsformen zusammen. Diese können entweder elementare oder realtypische Ausprägungen annehmen. Ein Beispiel für eine Ordnungsform sind die Formen des Eigentums; elementare Ausprägungen dieser Ordnungsform sind das Privateigentum und das Kollektiveigentum; bei den realtypischen Ausprägungen der Formen des Eigentums handelt es sich um konkrete Ausgestaltungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Welche Bedeutung kommt den einzelnen Elementen zu, vor allem: welche Elemente sind für eine Wirtschaftsordnung konstitutiv?
- Welche Grundtypen von Wirtschaftsordnungen lassen sich mit Hilfe der konstitutiven Elemente bilden?
- Welche und wieviele Wirtschaftsordnungen kann es durch unterschiedliche Ausprägungen und Kombinationen von Institutionen und Ordnungsformen im Prinzip insgesamt geben?
- Welche Institutionen und Ordnungsformen kommen in der Gegenwart bzw. kamen in der Vergangenheit tatsächlich vor? Welche konkreten Ausprägungen haben bzw. hatten sie? Welche und wieviele Wirtschaftsordnungen gibt bzw. gab es, aus welchen Institutionen und Ordnungsformen setzen bzw. setzten sie sich zusammen?
- Wie kann die Vielfalt der denkbaren oder tatsächlichen Wirtschaftsordnungen sinnvoll in Gruppen zusammengefaßt werden?

Die Bildung einer Morphologie sollte nicht gering geschätzt werden, steckt diese doch den Rahmen für die weitere ordnungstheoretische Analyse ab und präjudiziert damit die zu untersuchenden Problemstellungen. Sie stellt aber noch nicht den Inhalt der Ordnungstheorie selbst dar. Weil es sich bei der Morphologie nur um Definitionen und Klassifikationen handelt, können die theoretischen, empirischen und wirtschaftspolitischen Fragen – auch die nach den tatsächlichen oder denkbaren Institutionen, Ordnungsformen und Wirtschaftsordnungen – nicht ohne Hilfe der positiven und normativen Analyse beantwortet werden (Gäfgen, 1991, S. 300 f.).

2. Grundzüge einer ordnungstheoretischen Morphologie

Nunmehr sollen die Grundzüge einer in der heutigen ordnungstheoretischen Literatur gängigen Morphologie skizziert werden. Sie dient nicht nur dazu, die Breite und Tiefe des Untersuchungsfeldes und seine morphologische Strukturierung durch die heutige Ordnungstheorie deutlich zu machen, vor allem soll sie im späteren Verlauf der vorliegenden Arbeit zur Beantwortung der Frage herangezogen werden, welche Bereiche der Ordnungstheorie mit Hilfe der Institutionenökonomik analysiert werden können. Dabei wird anhand der folgenden Morphologie zum einen gezeigt, welche Ordnungsbereiche mit Hilfe der Institutionenökonomik eingehender als bisher untersucht und inwieweit dadurch Erkenntnisgewinne erzielt werden können (Vertiefung der ordnungstheoretischen Analyse). Zum anderen dient sie der Beantwortung der Frage, inwieweit die Analyse mit Hilfe der Institutionenöknomik auf bisher von der Ordnungs-

---

und Zuordnungen von Eigentumsrechten an bestimmten Arten von Gütern. Die Vielfalt denkbarer oder tatsächlicher Wirtschaftsordnungen ergibt sich aus der Fülle möglicher Ausprägungen von Ordnungsformen und ihrer unterschiedlichen Kombinationsmöglichkeiten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

theorie vernachlässigte Bereiche ausgedehnt werden kann (Erweiterung der ordnungstheoretischen Analyse).

Mögliche Modifikationen der hier verwendeten, bisher üblichen Morphologie, die bei einer Einbeziehung der Institutionenökonomik in die ordnungstheoretische Analyse vorgenommen werden könnten, werden im Verlauf der Untersuchung der ordnungstheoretischen Beiträge der Institutionenökonomik diskutiert.

Wie bereits erläutert, ist das wirtschaftliche Geschehen mit dem Geschehen in allen übrigen Bereichen der Gesellschaft eng verflochten. Angesichts der daraus herrührenden Interdependenz der Ordnungen einer Gesellschaft sind alle diese Ordnungen zunächst im Überblick zu klassifizieren und charakterisieren, bevor sie und ihre Wechselbeziehungen zur Wirtschaftsordnung näher analysiert werden können. In der üblichen Mindestklassifikation werden drei gesellschaftliche Ordnungen unterschieden: Wirtschaftsordnung, politisch-rechtliche Ordnung und kulturelle Ordnung (siehe Abb. 1).

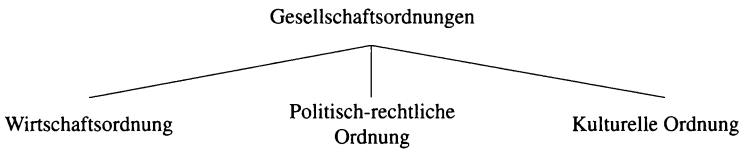


Abbildung 1: Die Ordnungen der Gesellschaft

Unter der politisch-rechtlichen Ordnung versteht man die Gesamtheit der im Bereich von Politik und Recht angesiedelten Institutionen. Sie dienen überwiegend der Bereitstellung kollektiver Güter, wie etwa innerer und äußerer Sicherheit, und sind zumeist mit staatlicher Hoheitsgewalt ausgestattet. Beispiele für Institutionen aus dem Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung sind das Parlament, die Regierung, die öffentliche Verwaltung, Interessenverbände, politische Wahlverfahren und politische Traditionen sowie die Gesetze und die Gerichte.

Unter der kulturellen Ordnung versteht man die Gesamtheit der Institutionen, die kulturelle Werte verkörpern, zur Anwendung bringen und weitervermitteln. Als Beispiele für solche Institutionen gelten Sitte und Moral, Tradition und Religion, Ehe und Familie sowie das Bildungswesen. Das Verhalten der Menschen und ihre Beziehungen zueinander werden besonders durch die Regeln der Moral geprägt, die überwiegend durch Tradition und Religion überliefert sowie im Rahmen der Familie und des Bildungswesens an nachfolgende Generationen weitergegeben werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 1
Morphologie der Wirtschaftsordnung

Teilordnungen	Elementare Ordnungsformen (Elementarformen)
Planungsordnung	Dezentrale Planung Zentrale Planung
Eigentumsordnung	Privateigentum Kollektiveigentum
Unternehmensordnung	Rechtsformen Formen der Willensbildung Formen der Zielsetzung
Haushaltsordnung	Private Haushalte Öffentliche Haushalte Anstaltshaushalte
Marktordnung	Marktformen Formen der Preisbildung
Geldordnung	Formen der Geldentstehung Formen der Geldversorgung
Außenwirtschaftsordnung	Formen der Außenhandelsordnung Formen der Währungsordnung

Quelle: Schüller (1985), S. 8 f.

Da sich die Ordnungstheorie weitgehend auf institutionelle Arrangements im Bereich der Wirtschaft konzentriert und auch die Institutionenökonomik hier ihren Schwerpunkt setzt, ist die Wirtschaftsordnung in Teilordnungen zu untergliedern, um eine differenzierte Analyse ihrer Institutionen und Ordnungsformen zu ermöglichen. Eine übliche Untergliederung findet sich in Tabelle 1. Die darin aufgeführten Teilordnungen und elementaren Ordnungsformen (Elementarformen) seien kurz erläutert (Gutmann, 1981, S. 42 ff.; Schüller, 1985, S. 8 f.; Kolb, 1991, S. 55 ff.):

- Planungsordnung: „Stets und überall basiert alles wirtschaftliche Handeln auf *Plänen*." An diesem Satz Euckens (1952, S. 20) wird die Bedeutung der Planungsordnung unmittelbar ersichtlich. Die Millionen von Einzelplänen, die sich aus der arbeitsteiligen Wirtschaftsweise einer Volkswirtschaft ergeben, können prinzipiell auf zwei Arten abgestimmt werden: entweder durch dezentrale Planung, bei der die Wirtschaftsprozesse über Märkte und Preise gelenkt werden, oder durch zentrale Planung, bei der sie mit Hilfe eines zentralen Bilanzierungssystems von einer staatlichen Behörde gelenkt werden (Hensel, 1972, S. 22 ff.).
- Eigentumsordnung: Die Verfügung über knappe Güter und die Eigentumsrechte, die mit ihnen verbunden sind, bestimmen weitgehend den Handlungsspielraum und die wirtschaftlichen Anreize der Individuen. Dadurch prägt die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ausgestaltung der Eigentumsordnung maßgeblich die Art und Weise, in der eine Wirtschaftsordnung insbesondere die Entscheidungs-, Motivations- und Verteilungsfunktion erfüllt. Die elementaren Ordnungsformen sind das Privateigentum einerseits und das Kollektiveigentum andererseits; letzteres kann in Staats- und Gesellschaftseigentum unterteilt werden.

- Unternehmensordnung: Da Unternehmen in jeder entwickelten Volkswirtschaft die wichtigsten Produktionseinheiten darstellen, ist ihre institutionelle Ausgestaltung von ordnungstheoretischem Interesse. Üblicherweise werden in diesem Bereich drei Elementarformen unterschieden:
  - Rechtsformen: Die Rechtsform eines Unternehmens bildet die Grundlage seiner inneren und äußeren Rechtsbeziehungen und beeinflußt dadurch auch deren ökonomischen Gehalt sowie den des Unternehmens selbst. Die möglichen Rechtsformen werden den Unternehmen durch die politisch-rechtliche Ordnung vorgegeben, wobei ihnen mehr oder weniger große Wahlfreiheiten offenstehen.
  - Formen der Willensbildung: Die unternehmensinterne Willensbildung, die beispielsweise als Alleinbestimmung durch den Eigentümer, als Mitbestimmung durch Arbeitnehmer oder als kollektive Entscheidungsfindung ausgestaltet sein kann, beeinflußt u. a. das Zustandekommen der unternehmensinternen Zielsetzung, die im Unternehmen genutzten Informationen sowie die dort wirksamen Leistungsanreize.
  - Formen der Zielsetzung: Die Zielsetzung eines Unternehmens bestimmt nicht nur das Verhalten der Unternehmensleitung, sondern auch das der sonstigen Mitarbeiter und letztlich die Effizienz der Faktorallokation. Die typischen Beispiele für Unternehmensziele sind in einer Marktwirtschaft das Gewinnprinzip und in einer Zentralverwaltungswirtschaft das Planerfüllungsprinzip.
- Haushaltsordnung: Neben den Unternehmen stellen die Haushalte (private Haushalte, öffentliche Haushalte sowie Anstaltshaushalte wie etwa Vereine oder Verbände) die größte Gruppe ökonomischer Organisationen dar. Aus ordnungstheoretischer Sicht sind insbesondere die öffentlichen Haushalte von Bedeutung; die institutionelle Ausgestaltung der privaten Haushalte und der Anstaltshaushalte spielt dagegen nur eine untergeordnete Rolle.
- Marktordnung: Hiermit ist die in einer Marktwirtschaft wichtigste Institution zur Koordination von Einzelplänen angesprochen. Als Elementarformen unterscheidet man Marktformen (nach der Zahl der Marktteilnehmer: Konkurrenz, Oligopol, Monopol) und Formen der Preisbildung (z. B. freie Preisbildung, staatliche Preisfestsetzung).
- Geldordnung: Die Institution des Geldes erfüllt wichtige volkswirtschaftliche Funktionen (Tauschmittel, Recheneinheit, Wertaufbewahrungsmittel); daher ist die Ausgestaltung der Geldordnung für eine Wirtschaftsordnung bedeutsam. Geld entsteht erstens dadurch, daß ein Sachgut zu Geld wird, zweitens

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dadurch, daß es vom Empfänger eines Gutes als Gegenleistung für dieses Gut geschaffen wird, und drittens durch Kreditgewährung. Die Geldversorgung kann entweder durch private konkurrenzwirtschaftliche Geldschöpfung oder im Rahmen eines staatlichen Emissionsmonopols erfolgen.

- Außenwirtschaftsordnung: Die außerwirtschaftlichen Beziehungen spielen in allen entwickelten Volkswirtschaften eine große Rolle, sie sind auch für die wirtschaftliche Entwicklung der Entwicklungsländer bedeutsam. Daher bildet die Außenwirtschaftsordnung einen wichtigen Teil der Wirtschaftsordnung. Zu den Formen des Außenhandels zählen etwa der Freihandel oder das staatliche Außenhandelsmonopol, zu den Formen der Währungsordnung die Konvertibilität oder die staatliche Devisenbewirtschaftung.

Nicht alle Teilordnungen und die jeweils zugehörigen Ordnungsformen sind für eine Wirtschaftsordnung von gleich großer Bedeutung. In der heutigen Ordnungstheorie wird davon ausgegangen, daß der Planungs- und der Eigentumsordnung besondere Bedeutung zukommt; diese beiden Teilordnungen und ihre jeweiligen Ordnungsformen gelten für jede Wirtschaftsordnung als konstitutiv.[5]

Die Bedeutung der Planungsordnung leitet sich daher, daß die Notwendigkeit des Planens angesichts der Güterknappheit ein hervorstechendes Merkmal allen wirtschaftlichen Geschehens darstellt und daß die Art und Weise, in der die verschiedenen Einzelpläne in einer Volkswirtschaft koordiniert werden, den Charakter ihrer Wirtschaftsordnung maßgeblich bestimmt.

Das Eigentum im formaljuristischen Sinne begründet im Verständnis der Ordnungstheorie keine konstitutive Ordnungsform (Eucken, 1940, S. 54 f.; Hensel, 1960, S. 67). Weil aber planmäßiges Disponieren über knappe Güter nur möglich ist, wenn mit ihnen durchsetzbare Eigentumsrechte – Eigentum im ökonomischen Sinne – verknüpft sind, und die Ausgestaltung der in diesem Sinne verstandenen Eigentumsordnung maßgeblich darüber entscheidet, in welcher Weise eine Wirtschaftsordnung insbesondere ihre Entscheidungs-, Motivations-

[5] Die Hervorhebung einzelner Teilordnungen als konstitutiv ist verwandt mit *Lachmanns* Definition „äußerer" Institutionen einer Marktwirtschaft. Diese stellten „das notwendige Rahmenwerk der marktwirtschaftlichen Ordnung" dar (*Lachmann*, 1963, S. 67). „Sie müssen gegeben sein, bevor von Marktwirtschaft die Rede sein kann" (ebd.). Zu diesen „äußeren Institutionen" zählen nach *Lachmann* vor allem grundlegende Rechtsregeln bezüglich der Bestimmung und des Schutzes von Privateigentum. Den „äußeren" Institutionen stellt er „innere" und „neutrale" Institutionen gegenüber. „Innere" Institutionen seien „Geschöpfe, nicht Voraussetzungen des Marktes. Sie entstehen, um Erfordernissen des Marktes zu genügen, üben eine Funktion aus und wandeln sich mit den sich wandelnden Erfordernissen" (ebd.). Als Beispiele nennt *Lachmann* u. a. die Börse und das Versicherungswesen. Neutrale Institutionen sind nach *Lachmann* hingegen „Institutionen, die der Staat der Wirtschaft zur Verfügung stellt und deren Benutzung durch die Wirtschaftssubjekte freiwillig ist" (ebd., S. 68). Anders als die inneren Institutionen unterlägen sie nicht dem Anpassungsprozeß, „mittels dessen der Marktmechanismus es zuwege bringt, daß seine inneren Institutionen wenigstens einigen Markterfordernissen adäquat sind" (ebd., S. 69). Das heute wichtigste Beispiel einer neutralen Institution ist nach *Lachmann* die Lohnfestsetzung durch Tarifvertrag und Schlichtung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und Verteilungsfunktion erfüllt, ist die Eigentumsordnung neben der Planungsordnung als zweite konstitutive Teilordnung einer jeden Wirschaftsordnung anzusehen.

Tabelle 2
Grundtypen der Wirtschaftsordnung

Eigentumsform	*Planungsform*		
		Dezentrale Planung	Zentrale Planung
	Privateigentum	Privatwirtschaftliche Marktwirtschaft	Zentral gelenkte Privatwirtschaft
	Gesellschaftseigentum	Selbstverwaltete sozialistische Marktwirtschaft	Selbstverwaltete sozialistische Planwirtschaft
	Staatseigentum	Staatssozialistische Marktwirtschaft	Staatssozialistische Zentralverwaltungswirtschaft

Eingedenk der Tatsache, daß bei der Planungsordnung die Elementarformen dezentrale und zentrale Planung und bei der Eigentumsordnung Privateigentum und Kollektiveigentum, letzteres unterteilt in Staats- und Gesellschaftseigentum, unterschieden werden, ergeben sich somit folgende Grundtypen der Wirtschaftsordnung (siehe Tabelle 2):[6]

- die privatwirtschaftliche Marktwirtschaft mit dezentraler Planung der Wirtschaftsprozesse und überwiegend privatem Eigentum an den Produktionsmitteln (Beispiel: Bundesrepublik Deutschland),
- die staatssozialistische Zentralverwaltungswirtschaft mit vorherrschender zentraler Planung der Wirtschaftsprozesse und überwiegend staatlichem Eigentum an den Produktionsmitteln (Beispiel: DDR),
- die selbstverwaltete sozialistische Planwirtschaft mit dominierend zentraler Planung der Wirtschaftsprozesse und vorherrschendem Gesellschaftseigentum an den Produktionsmitteln (Beispiel: das Modell der Rätedemokratie),
- die zentral gelenkte Privatwirtschaft mit zentraler Planung der wichtigsten Wirtschaftsprozesse bei vorherrschendem Privateigentum an den Produktionsmitteln (Beispiel: die Kriegs- und Nachkriegswirtschaft in Deutschland),
- die staatsozialistische Marktwirtschaft mit dezentraler Planung der Wirtschaftsprozesse bei überwiegendem Staatseigentum an den Produktionsmitteln (Beispiel: Ungarn zwischen 1968 und 1989),
- die selbstverwaltete sozialistische Marktwirtschaft mit dezentraler Planung

[6] Zu einer anderen Morphologie, die auch Zwischenformen zwischen den polaren Elementarformen berücksichtigt und auf diese Weise versucht, gemischte Wirtschaftsordnungen besser zu erfassen, siehe *Kloten* (1955).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Wirtschaftsprozesse und gesellschaftlichem Eigentum an den Produktionsmitteln in der Verfügung und Nutzung von Arbeiterkollektiven (Beispiel: Jugoslawien während der Zeit der Arbeiterselbstverwaltung).

Alle tatsächlichen oder denkbaren Wirtschaftsordnungen lassen sich aus ordnungstheoretischer Sicht auf diese Grundtypen zurückführen.

3. Anforderungen an Morphologien

Damit sind die Grundzüge der in der heutigen Ordnungstheorie üblichen Morphologie skizziert. Obwohl eine Morphologie für jede Ordnungstheorie von grundlegender Bedeutung ist, kann sie vor Beginn der eigentlichen Analyse stets nur vorläufig festgelegt werden. Entscheidend ist, ob sich ihre Definitionen und Klassifikationen dann im Rahmen der Analyse als zweckmäßig und fruchtbar erweisen; sie müssen sinnvoll zur Bildung von Hypothesen und Aussagesystemen verwendet werden können, die empirisch testbar sind und alle Bereiche der Ordnungstheorie abdecken. Erst die ordnungstheoretische Analyse offenbart also die Zweckmäßigkeit und Fruchtbarkeit der Morphologie, läßt deutlich werden, ob und inwieweit diese modifiziert werden sollte und beantwortet letztlich die zentrale morphologische Frage, welche und wieviele Ordnungsformen und Teilordnungen vorkommen können und wie diese sinnvoll zu einem klassifikatorischen Gesamtsystem verknüpft werden können.

Generell sind an eine Morphologie folgende Anforderungen zu stellen (ähnlich Bohnet, 1987, S. 93; Kleinewefers, 1988, S. 15, 53 f.):

- Sie muß alle wesentlichen Elemente tatsächlicher oder denkbarer Wirtschaftsordnungen und „angrenzender" Ordnungen erfassen (Vollständigkeit der Morphologie). Alle bedeutenden Institutionen, Ordnungsformen und Teilordnungen sowie ihr Ineinandergreifen zu einer Gesamtordnung müssen analysiert werden können (Eucken, 1940, S. 57). Daher darf kein relevantes Element außer Betracht bleiben. Dadurch sollen auch Ad-hoc-Modifikationen vermieden werden, die ansonsten notwendig werden, sobald neue Institutionen und Ordnungsformen auftreten und in die Analyse einbezogen werden müssen.
- Die Elemente sollten eindeutig definiert und voneinander abgegrenzt sein (Eindeutigkeit der Morphologie).
- Die Morphologie sollte allgemein und differenziert sein, um eine einheitliche und eingehende Beschreibung und Analyse der verschiedensten tatsächlichen oder denkbaren Wirtschaftsordnungen mit ihren allgemeinen, charakteristischen Merkmalen zu ermöglichen (Allgemeinheit und Differenziertheit der Morphologie). In den Worten Euckens (1940, S. 1 ff., 50 ff.) muß die Morphologie die Entwicklung einer allgemeinen Ordnungstheorie ermöglichen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die den konkreten, im wirtschaftlichen Alltag im einzelnen erfahrbaren „gesellschaftliche(n) Gesamtprozeß der Wirtschaft" (ebd., S. 6) untersuchen hilft, und zwar einerseits als Ganzes und in seiner Einheit, andererseits aber auch mit all seinen Einzelproblemen und in seiner historischen Vielfalt.
- Die Morphologie sollte an Begriffe und Konzepte anknüpfen, die in der Wirtschaftwissenschaft üblicherweise verwendet werden, so daß deren Methoden und Erkenntnisse unmittelbar für die Untersuchung ordnungstheoretischer Probleme nutzbar gemacht werden können (Zugang zu den Methoden und Erkenntnissen der Wirtschaftswissenschaft).
- Aus der Morphologie sollten Aussagen abgeleitet werden können, die empirischen Gehalt besitzen, die also prinzipiell falsifizierbar sind (empirische Operationalität der Morphologie).

Aus diesen Anforderungen ergibt sich, daß die ordnungstheoretischen Aspekte der Institutionenökonomik unter morphologischen Gesichtspunkten vor allem in zweierlei Hinsicht zu prüfen sind:

- Zum einen ist, wie bereits an früherer Stelle ausgeführt, zu untersuchen, welche Ordnungsbereiche mit Hilfe der Institutionenökonomik analysiert und welche neuen Erkenntnisse dabei erzielt werden können.
- Zum anderen ist zu prüfen, ob die ordnungstheoretische Morphologie mit Hilfe der Institutionenökonomik verbessert werden kann. Legt die Institutionenökonomik beispielsweise die Änderung der Definition eines Begriffes oder die Neugruppierung bestimmter Elemente nahe? Kann auf diese Weise etwa der Zugang zu den Methoden und Erkenntnissen der Wirtschaftswissenschaft oder die empirische Operationalität verbessert werden?

III. Erklärung und Prognose von Wirtschaftsordnungen (positive Analyse)

1. Zweck der positiven Analyse

Die positive Analyse von Wirtschaftsordnungen muß den Kern der Ordnungstheorie bilden. Durch sie soll Wissen über ordnungstheoretisch relevante Wirkungszusammenhänge gewonnen werden, das u. a. als Grundlage für die Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen dient (siehe Kapitel B.IV.) Zweck der positiven Analyse ist es, objektiv überprüfbare und empirisch gesicherte Aussagen über die Eigenschaften alternativer Ordnungsformen und Wirtschaftsordnungen zu erarbeiten. Dabei wird jeweils von bestimmten gegenwärtigen, historischen oder zukünftig möglichen Umfeldkonstellationen ausgegangen. Unter Annahme solcher Umfeldkonstellationen müssen ordnungstheo-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

retische Aussagen zum einen beobachtbare oder mögliche Auswirkungen bestimmter Ordnungsformen und Wirtschaftsordnungen erklären bzw. voraussagen. Zum anderen müssen sie Erklärungen und Prognosen über die Auswirkungen beobachtbarer oder möglicher Ereignisse auf konkrete oder denkbare Ordnungsformen und Wirtschaftsordnungen beinhalten.

2. Beziehungen zwischen den Elementen einer Wirtschaftsordnung

Gegenstand der positiven Analyse sind die Beziehungen zwischen den Elementen einer Wirtschaftsordnung, also zwischen ihren Institutionen und Ordnungsformen, sowie die Beziehungen zwischen einer Wirtschaftsordnung und ihren Elementen einerseits und den anderen Ordnungen der Gesellschaft und ihren Elementen, den individuellen Akteuren, den Umgebungsfaktoren und dem Wirtschaftsablauf andererseits. Die relevanten Elemente müssen isoliert und im Rahmen von Modellen als exogene oder endogene Variablen theoretisch analysiert werden. In einem weiteren Schritt sind aus diesen Modellanalysen Hypothesen abzuleiten und empirisch zu testen. Die Untersuchung sollte sich zunächst auf Teilbereiche einer Wirtschaftsordnung beschränken und Wirkungsketten zwischen einzelnen ausgewählten Variablen untersuchen. Bei diesen Untersuchungen wird unterstellt, daß die Morphologie die relevanten Variablen in theoretisch analysierbarer und empirisch beobachtbarer Form definiert hat. „Über die direkten Beziehungen zwischen den Variablen können dann auf Grund der üblichen ökonomischen Verhaltensannahmen bzw. auf Grund spezieller Erkenntnisse anderer Zweige der Nationalökonomie Hypothesen aufgestellt werden und gegebenenfalls mittels der üblichen statistischen und ökonometrischen Verfahren quantifiziert und überprüft werden“ (Kleinewefers, 1988, S. 55). Beispiele für ordnungstheoretisch relevante Beziehungen, die auf diese Weise analysiert werden könnten, sind etwa die Beziehungen zwischen bestimmten Marktformen und der institutionellen Struktur der Unternehmen, die auf diesen Märkten agieren, oder die Bedeutung tatsächlicher oder möglicher gesetzlicher Rahmenbedingungen für eine bestimmte Teilordnung und die sich daraus ergebenden Wirtschaftsprozesse.

3. Ursachenanalyse

Ein wichtiger Bereich der positiven Analyse ist die Untersuchung der Entstehung und Persistenz sowie des Wandels und Niedergangs von Institutionen, Ordnungsformen und Wirtschaftsordnungen. Im Zentrum des Interesses stehen die dabei wirksamen Ursachen. So ist etwa im Rahmen der Untersuchung des Zusammenbruchs der sozialistischen Planwirtschaften Ende der achtziger/Anfang der neunziger Jahre und ihrer anschließenden Transformation in privatwirtschaftliche Marktwirtschaften nach den Faktoren zu fragen, die diesen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Transformationsprozeß im einzelnen hervorgerufen haben. Die Ursachenanalyse muß, wie die positive Analyse insgesamt, mit Hilfe des analytischen Instrumentariums der Wirtschaftswissenschaft erfolgen. Entstehung und Veränderung von Institutionen und Ordnungen sollen primär aus den Kosten-Nutzen-Kalkülen der beteiligten Akteure hergeleitet werden. Darüber hinaus sind alle weiteren Faktoren herauszuarbeiten, die die Entstehung und Persistenz sowie den Wandel und Niedergang von Institutionen, Ordnungsformen und Wirtschaftsordnungen beinflussen und bestimmen. Neben den unmittelbaren Einwirkungen der individuellen Akteure kommen hier Auswirkungen des Wirtschaftsablaufs sowie Einflüsse aus dem Bereich der Umgebungsfaktoren in Betracht. Allgemein kann die leitende Frage der Ursachenanalyse mit Hensel (1972, S. 18) wie folgt formuliert werden: „Wie entstehen und wie verschwinden wirtschaftliche Gesamt- oder Teilordnungen, welche Kräfte bringen die konkreten Ordnungen hervor und verändern sie?"

Die Ursachenanalyse ist eng verknüpft mit der Erklärung der historischen Entwicklung von Wirtschaftsordnungen und ihren Institutionen. Entstehung und Wandel von Institutionen und Ordnungen ziehen sich gewöhnlich über lange Zeiträume hin und können nur im jeweiligen historischen Kontext verstanden werden. Indem sich die Ordnungstheorie auch diesem Feld zuwendet, kann sie prinzipiell die von Eucken (1940, S. 15 ff.) beklagte „große Antinomie" zwischen Geschichte und Theorie überwinden – den Gegensatz zwischen der Individualität historischer Ereignisse und der Notwendigkeit, im Rahmen der Wissenschaft mit allgemein-theoretischen Hypothesen zu arbeiten. Voraussetzung für die Überwindung der „großen Antinomie" ist die Erarbeitung eines angemessenen theoretischen Instrumentariums und seine systematische Anwendung und Überprüfung im Rahmen historischer Studien.

Die historische Entwicklung von Wirtschaftsordnungen und ihren Institutionen kann nur als Teil der kulturellen Evolution der Menschheit verstanden werden. Seit Tausenden von Jahren entwickeln und praktizieren Menschen Verhaltensregeln, die dem Zusammenhalt der Gruppen, in denen sie leben, dienen. Diese Verhaltensregeln werden durch Unterrichtung und Nachahmung an nachfolgende Generationen weitergegeben. Sie wurden von den Menschen zum überwiegenden Teil nicht bewußt und zielgerichtet geschaffen, selbst ihre Funktionen wurden zumeist nicht verstanden. Sie entwickelten sich vielmehr aus der Gewohnheit, auf äußeres Geschehen in einer bestimmten Weise zu reagieren, die unbeabsichtigt den Bestand und in einigen Fällen die Ausdehnung der Gruppen, die bestimmte Regeln praktizierten, erleichterte. Dabei wurden die Regeln im Laufe der Zeit unbewußt weiterentwickelt, um sie an veränderte Umweltbedingungen anzupassen und die Ausdehnung der Gruppen zu ermöglichen. Obwohl einige der Verhaltensregeln und andere Institutionen bewußt eingeführt oder verändert wurden, handelt es sich bei der kulturellen Evolution um einen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

unbewußten, nicht zielgerichtet gesteuerten oder steuerbaren Prozeß, denn erstens erlernen die Menschen die weitaus meisten Verhaltensregeln im frühen Kindesalter und passen sie auch später meist unbewußt an, und zweitens müssen sich selbst diejenigen Institutionen, die zielgerichtet und bewußt konstruiert und modifiziert werden, im weiteren Prozeß der kulturellen Evolution bewähren. Dies aber hängt von einer Vielzahl unbekannter und nicht prognostizierbarer Umstände ab, so daß selbst diejenigen, die absichtlich bestimmte Institutionen einführen oder verändern, den Prozeß der kulturellen Evolution nicht steuern können.

Das Phänomen der kulturellen Evolution, dessen Bedeutung bereits von den schottischen Moralphilosophen und Ökonomen David Hume (1740), Adam Ferguson (1767) und Adam Smith (1776) klar erkannt wurde, wird heute von vielen als ein wichtiges Problem der Geistes- und Gesellschaftswissenschaften betrachtet und im Rahmen verschiedener Disziplinen, wie etwa Anthropologie, Ethologie, Psychologie, Linguistik und Geschichte in zunehmendem Maße untersucht.[7] Auch und gerade für die Analyse von Wirtschaftsordnungen ist die kulturelle Evolution von zentraler Bedeutung, zum einen weil sie den Großteil der Institutionen hervorgebracht hat, die die meisten heutigen und vergangenen Wirtschaftsordnungen konstituieren, zum anderen weil diese Institutionen die Bildung einer spontanen und heute unüberschaubar komplexen Ordnung wirtschaftlichen Handelns ermöglicht haben, die zusammen mit dem institutionellen Rahmen der Volkswirtschaft den Gegenstand der Ordnungstheorie bildet. Daher muß die kulturelle Evolution von der Ordnungstheorie angemessen analysiert werden (so auch Hoppmann, 1995, S. 51). Die Evolution aller bedeutenden Institutionen der Wirtschaftsordnung, wie etwa Eigentum, Markt und Geld, die sämtlichst das Ergebnis kultureller Evolution darstellen, ist eingehend zu untersuchen. Insbesondere sind die allgemeinen Prinzipien dieser Evolution theoretisch zu formulieren und empirisch zu prüfen. Darüber hinaus sind ihre spezifischen Auswirkungen auf den Wirtschaftsablauf und die der Evolution dieser Institutionen im Einzelfall zugrundeliegenden ursächlichen Faktoren herauszuarbeiten.[8]

---

[7] Vgl. etwa *White* (1959), *Quigley* (1961), *Campbell* (1965; 1974; 1975; 1983), *Alland* (1967), *Farb* (1968), *Popper* (1972), *Geertz* (1973), *Service* (1975), *Wickler/Seibt* (1977), *Ullmann-Margalit* (1977), *Eccles* (1979; 1989), *Pulliam/Dunford* (1980), *Bonner* (1980), *Lumsden/Wilson* (1981), *Cavalli-Sforza/Feldman* (1981), *Axelrod* (1984; 1986), *Boyd/Richerson* (1985; 1994), *Hallpike* (1986), *Rosenberg/Birdzell* (1986), *Johnson/Earle* (1987), *Vogel/Voland* (1988), *Keller* (1990), *Durham* (1991), *Selten* (1993).

[8] Grundlegend für die Entwicklung der Theorie der kulturellen Evolution und für ihre Anwendung auf Fragen der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung sind die Arbeiten *Hayeks* (1973; 1978; 1988), auf denen die vorstehende Skizze der kulturellen Evolution im wesentlichen aufbaut.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

4. Wirkungsanalyse

Einen weiteren wichtigen Bereich stellt, wie bereits angeklungen, die Untersuchung der Auswirkungen bestimmter Institutionen und Wirtschaftsordnungen auf das individuelle Verhalten und den daraus resultierenden Wirtschaftsablauf dar. In den Worten Hensels (1972, S. 18) lautet die zentrale Frage hier: „Wie verlaufen die Wirtschaftsprozesse in verschiedenen wirtschaftlichen Gesamt- oder Teilordnungen?" Obwohl es sich hierbei um einen eigenständigen Untersuchungskomplex handelt, ist dieser Bereich eng verwoben mit der zuvor angesprochenen Ursachenanalyse. Soll beispielsweise erklärt werden, warum bestimmte Ordnungsformen abgeschafft und durch neue ersetzt werden, so sind auch Kenntnisse der Wirkungen dieser und eventuell weiterer in Frage kommender Ordnungsformen notwendig.

Ausschlaggebend für die Abschaffung oder Änderung alter und die Einführung neuer Institutionen oder Ordnungsformen ist zumeist der dadurch erzielbare Wohlfahrtsgewinn. Damit ist eine wichtige Frage im Bereich der Wirkungsanalyse angesprochen: die Frage der Leistungsfähigkeit von Wirtschaftssystemen. Die Ordnungstheorie muß untersuchen, wie sich alternative Institutionen und Wirtschaftsordnungen auf die individuelle und gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt auswirken. Da der institutionelle Rahmen einer Volkswirtschaft maßgeblich die Handlungsspielräume und Leistungsanreize der Wirtschaftssubjekte und die Effizienz der Koordination ihrer Pläne und Handlungen bestimmt, determiniert er zu einem erheblichen Teil die Effizienz der Faktorallokation und das erreichbare Wohlfahrtsniveau in einer Volkswirtschaft.

Die Untersuchung der Leistungsfähigkeit von Wirtschaftssystemen wird oftmals in Form eines Vergleichs unterschiedlicher Wirtschaftsordnungen und der sich in diesen Ordnungen vollziehenden Wirtschaftsabläufe vorgenommen (Wirtschaftssystemvergleich). Auf diesem Wege will man letztlich beurteilen, welches Wirtschaftssystem effizienter, wohlfahrtsfördernder oder entwicklungsfähiger ist. Eine solche Beurteilung, zu der stets konkrete Maßstäbe benötigt werden, gehört zum Bereich der normativen Analyse und wird dementsprechend im Kapitel B.IV. behandelt. Die Wirkungsanalyse, von der an dieser Stelle die Rede ist, soll eine objektive Grundlage für eine vergleichende Bewertung von Wirtschaftssystemen liefern. Zu diesem Zweck soll sie theoretische und empirische Erkenntnisse über die komparative Leistungsfähigkeit unterschiedlicher Wirtschaftssysteme erarbeiten. Im Rahmen des Systemvergleichs ist bei der Wirkungsanalyse ebenso wie bei der Beurteilung zu beachten, daß nur Vergleichbares verglichen werden darf. Möglich ist entweder

- der Vergleich tatsächlich realisierter Wirtschaftssysteme (realer Systemvergleich),

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- der Vergleich unterschiedlicher Konzeptionen oder Idealformen von Wirtschaftssystemen (konzeptioneller Systemvergleich) oder
- der Vergleich der Idealform eines Wirtschaftssystems mit seinem realisierten Abbild (immanenter Systemvergleich).

Unzulässig ist hingegen der Vergleich der Idealform eines Systems mit Realität eines anderen (Überkreuzvergleich von Ideal- und Realsystemen) (Kruppa, 1981, S. 86).

Die Wirkungsanalyse führt des weiteren zur Untersuchung der Stabilität von Wirtschaftsordnungen, denn die Stabilität einer Wirtschaftsordnung hängt zumindest in gewissem Umfang von seiner Leistungsfähigkeit ab. Darüber hinaus beruht die Stabilität einer Wirtschaftsordnung, wie insbesondere Eucken (1952, S. 197 ff.) betont hat, auf der Kompatibilität seiner verschiedenen Ordnungsformen und Teilordnungen sowie auf der Kompatibilität der Wirtschaftsordnung mit der politisch-rechtlichen und der kulturellen Ordnung. Wie eine Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung im einzelnen ausgestaltet sein sollte, damit ein zureichendes Maß an Stabilität sichergestellt werden kann, ist in der Ordnungstheorie umstritten. Diese Frage gehört ebenfalls in den Bereich der normativen Analyse und wird daher in Kapitel B.IV. wieder aufgegriffen. Die positive Analyse liefert auch hierzu wichtige Grundlagen, indem sie untersucht, von welchen Bedingungen die Stabilität realer oder theoretisch denkbarer Wirtschaftsordnungen abhängt.

Die im Rahmen der Stabilitätsanalyse wichtige Frage der Kompatibilität macht darauf aufmerksam, daß die Wirkungen der Wirtschaftsordnung auf den Wirtschaftsablauf von der Ausgestaltung der politisch-rechtlichen und der kulturellen Ordnung sowie von den jeweiligen Umgebungsfaktoren abhängen. Diese Größen müssen daher im Rahmen der Wirkungsanalyse mit berücksichtigt werden. Darüber hinaus hat die Wirkungsanalyse zu untersuchen, wie die institutionellen Rahmenbedingungen einer Volkswirtschaft die genannten anderen Ordnungen und Umgebungsfaktoren selbst beeinflussen. Beispielsweise sind eventuelle Auswirkungen auf kulturelle Werte und Institutionen oder auf den Ressourcenbestand und das technische Wissen zu analysieren. Kurz gesagt ist, um nochmals Hensel (1972, S. 18) zu zitieren, die Frage zu beantworten: „Wie ändert sich die ökonomische, soziale und sonstige Qualität von Gesamtordnungen, wenn Teilordnungen verändert werden?"

5. Zu analysierende Institutionen

Da eine Wirtschaftsordnung alle Institutionen einer Gesellschaft umfaßt, die das Verhalten der Menschen im Bereich der Volkswirtschaft und den daraus resultierenden Wirtschaftsablauf maßgeblich prägen, muß die Ordnungstheorie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

grundsätzlich alle diesbezüglich relevanten Institutionen analysieren. Demgemäß hat sich die positive Analyse sowohl mit den in einer Volkswirtschaft relevanten Verhaltensregeln (wie etwa allgemeinen Regeln der Geschäfts- und Arbeitsmoral oder dem Wirtschaftsrecht) als auch mit den dort relevanten Entscheidungsverfahren (wie etwa Markt, Verhandlung oder Hierarchie) und Organisationen (wie etwa Unternehmen oder Verbänden) auseinanderzusetzen.

Dabei reicht es nicht aus zu prüfen, ob bestimmte Institutionen in einer Volkswirtschaft formell vorhanden sind; vielmehr muß vor allem ihr ökonomischer Gehalt analysiert werden. Insbesondere ist folgenden Fragen nachzugehen: Welche effektiven Handlungsmöglichkeiten sind mit bestimmten institutionellen Arrangements verbunden? Welche Handlungsbeschränkungen legen sie den Wirtschaftssubjekten auf? Welche ökonomischen Anreize gehen von ihnen aus?

Schon Eucken betonte den Unterschied zwischen dem ökonomischen Gehalt und der formellen Struktur von Institutionen. Er erläuterte ihn anhand des Umstands, daß Institutionen oftmals die Form rechtlicher Normen annehmen und unterschied dabei scharf zwischen der Wirtschafts- und der Rechtsordnung: „Die jeweiligen Wirtschaftsordnungen sind nicht etwa den jeweils geltenden *Rechtsordnungen* gleichzusetzen. Auf die *wirtschaftlichen* Ordnungstatsachen kommt es an, auf die Formen, in deren Rahmen der alltägliche Wirtschaftsprozeß vor sich geht, nicht auf die Rechtsnormen. ... Feststellungen über das Vorhandensein von bestimmten Rechtsinstitutionen erlauben nur wenige und unsichere Schlüsse auf das Ordnungsgefüge der Wirtschaft“ (Eucken, 1940, S. 54 f.).

Ein Beispiel, das auch Eucken (ebd.) in diesem Zusammenhang anführte, ist die Institution des Privateigentums. Die formelle Existenz dieser Institution in einer Volkswirtschaft besagt noch nichts über ihren ökonomischen Gehalt. Dazu müssen u. a. die Ausgestaltung, Zuordnung und effektive Durchsetzbarkeit der Eigentumsrechte an den verschiedenen Güterarten unter ökonomischen Aspekten herausgearbeitet werden.

Obwohl die Ordnungstheorie grundsätzlich alle Institutionen zu analysieren hat, die das menschliche Verhalten im Bereich der Volkswirtschaft wesentlich bestimmen, umfaßt dies nicht sämtliche nur denkbaren Institutionen, die das ökonomische Verhalten der Menschen irgendwie berühren. Da eine Wirtschaftsordnung nur diejenigen Institutionen umfaßt, die zum Ordnungsrahmen einer gesamten Volkswirtschaft zählen und die die gesamtwirtschaftlichen Prozesse in einer Volkswirtschaft maßgeblich prägen, sind nur diejenigen Institutionen von Belang, die einen solchen „gesamtwirtschaftlichen Ordnungsbezug“ (Schüller, 1988, S. 157) aufweisen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Um zu unterscheiden, welche Institutionen im einzelnen zum Gegenstandsbereich ordnungstheoretischer Analyse zu zählen sind, ist zunächst von der Erkenntnis auszugehen, daß die in einer Gesellschaft existierenden Institutionen auf mehreren sich überlagernden Ebenen angesiedelt sind.[9] Die Institutionen oberer Ebenen geben dabei den Rahmen vor, innerhalb dessen sich institutionelle Regelungen unterer Ebenen bewegen können; sie sind also bei der Einführung oder Änderung von Institutionen unterer Ebenen grundsätzlich als vorgegeben und verbindlich anzusehen. Fünf institutionelle Ebenen einer Gesellschaft können zweckmäßigerweise unterschieden werden: [10]

- Die oberste Ebene wird durch die allgemein anerkannten und befolgten, meist ungeschriebenen und oft sogar nur impliziten Verhaltensregeln gebildet, die überwiegend evolutionär gewachsen sind. Hierzu zählen vor allem die allgemeinen Regeln der Moral. Auch andere Traditionen, Sitten und Gebräuche gehören zu den Institutionen dieser Ebene.
- Bei der darunter liegenden Ebene handelt es sich um die Ebene der Staatsverfassung mit ihren fundamentalen Normen und Regelungen, etwa der Kodifizierung individueller Rechte sowie der Festlegung des Aufbaus und der Organe des Staates.
- Auf der dritthöchsten Ebene sind Gesetzgebung und Rechtsprechung angesiedelt, die sich im Rahmen einer gegebenen Verfassung bewegen. Zumeist sind Gesetz und Recht nicht nur an die übergeordneten Verfassungsnormen, sondern auch an die allgemeinen Verhaltensregeln, insbesondere an die herrschenden Moralvorstellungen, gebunden.
- Als nächstes folgt die Ebene des selbständigen Handelns innerhalb des Rahmens, den die Institutionen der drei übergeordneten Ebenen abstecken. Auf dieser Ebene bestehen spezielle institutionelle Arrangements, auf die sich einzelne autonome Wirtschaftssubjekte untereinander verständigt haben. Hierzu zählen etwa Kauf- und Arbeitsverträge.
- Die unterste Ebene ist die Ebene des unselbständigen Handelns innerhalb von Organisationen. Eine Organisation und ihre Mitglieder sind an die Regeln aller vier übergeordneten Ebenen gebunden, also etwa an die institutionellen Arrangements, zu denen sich die jeweilige Organisation als Wirtschaftssubjekt (vertreten durch ihre hierzu legitimierten Mitglieder) auf der vierten Ebene gegenüber anderen selbständigen Wirtschaftssubjekten verpflichtet hat. Darüber hinaus gelten für die Mitglieder einer Organisation spezielle Anweisungen und Regeln, die bei der Verfolgung des Zwecks, dem die jeweilige

[9] Siehe dazu auch *Schenk* (1981; 1982; 1988).

[10] In diesem Zusammenhang sei an *Lachmanns* (1963) Unterscheidung zwischen „äußeren", „inneren" und „neutralen" Institutionen erinnert, die der hier vorgenommenen Unterscheidung zwischen fünf institutionellen Ebenen insofern ähnelt, als die „äußeren" Institutionen auf einer – im Sinne der vorliegenden Arbeit – höheren Ebene angesiedelt sind als die „inneren" und die „neutralen".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Organisation dient, zu befolgen sind. Diese speziellen Anweisungen und Regeln, die von den Leitern der Organisationen erlassen werden, stellen in ihrer Gesamtheit zusammen mit den Organisationen selbst die Institutionen der untersten Ebene dar.

Weil eine Wirtschaftsordnung grundsätzlich nur gesamtwirtschaftlich relevante Institutionen umfaßt, bilden zunächst vor allem die Institutionen der oberen drei Ebenen den Gegenstand ordnungstheoretischer Analyse. Organisationen wie etwa private Haushalte oder Vereine, deren institutioneller Aufbau kaum von gesamtwirtschaftlicher Bedeutung ist, sowie spezielle Entscheidungssysteme und Verhaltensregeln (z. B. Dienstanweisungen, Verordnungen), die nur innerhalb einzelner Organisationen oder in anderen kleineren Teilbereichen der Volkswirtschaft gelten, spielen ordnungstheoretisch eine untergeordnete Rolle (ähnlich Gäfgen, 1991, S. 308, 311).

Freilich müssen nicht nur die Institutionen der oberen drei Ebenen, sondern auch solche der beiden unteren zur Wirtschaftsordnung gezählt werden, soweit diese den institutionellen Rahmen und den Wirtschaftsablauf einer Volkswirtschaft maßgeblich prägen. Dies trifft vor allem auf bedeutende Organisationsformen (z. B. Unternehmensformen), Entscheidungssysteme (z. B. Marktformen, Formen der Hierarchie oder der Verhandlung) sowie auf typische Eigentumsrechts- und Vertragsstrukturen (z. B. Leasing- oder Franchisingverträge) zu, selbst wenn diese Arten institutioneller Arrangements nicht durch Gesetz oder andere übergeordnete Institutionen vorgegeben, sondern auf den unteren beiden Ebenen selbständig entwickelt und freiwillig vereinbart worden sind. Zumeist werden solche Institutionen unterer Ebenen jedoch durch solche oberer Ebenen strukturiert, wodurch sich ihre ordnungstheoretische Relevanz weiter erhöht. So werden etwa in einer Marktwirtschaft die Unternehmensformen durch das Unternehmensrecht, die Marktformen durch das Wettbewerbsrecht und die Formen der Hierarchie durch die allgemeinen Regeln der Geschäfts- und Arbeitsmoral mitgestaltet.

Neben wichtigen Institutionen der unteren Ebenen einer Wirtschaftsordnung sind auch noch Institutionen der politisch-rechtlichen und der kulturellen Ordnung zu analysieren, soweit sie für die Wirtschaftsordnung von Bedeutung sind. Aus dem Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung kann hier beispielhaft auf volkswirtschaftlich relevante Verfassungsnormen, etwa das Recht auf Eigentum betreffend, verwiesen werden, aus dem Bereich der kulturellen Ordnung auf wirtschaftlich bedeutende Regeln der Moral, wie etwa Ehrlichkeit, Fleiß und Verläßlichkeit.

Die Analyse einzelner Institutionen muß schließlich in eine Analyse der gesellschaftlichen Ordnungen, insbesondere der Wirtschaftsordnung, münden und ist ordnungstheoretisch letztlich nur in dieser Hinsicht von Belang. Dabei ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

es wichtig, zwischen zwei Arten von Ordnungen zu unterscheiden: spontanen und gemachten Ordnungen (Hayek, 1963; 1967; 1973). Spontane, also ungeplante Ordnungen, wie sie insbesondere freiheitlich-marktwirtschaftliche Gesellschaften darstellen, werden durch allgemeine, abstrakte Verhaltensregeln konstituiert, die auf eine unbekannte und unbestimmte Anzahl von Personen und Fällen anwendbar sind. Hierzu zählen vor allem die Regeln der Moral und des Rechts. In einer spontanen Ordnung kann jedes Individuum unter Nutzung seines eigenen Wissens eigene Ziele verfolgen; sie dient also einer Vielheit verschiedener, teils divergenter Ziele und nutzt das individuelle Wissen, das auf die einzelnen Mitglieder der Gesellschaft verstreut ist. Bei angemessenen Regeln kann eine spontane Ordnung beliebig komplex sein; ihre Größe ist prinzipiell unbeschränkt, weil sie das gesonderte Wissen einer Vielzahl von Individuen kombiniert, die sich stets ihren jeweiligen Umständen anpassen und deren Interaktion durch die allgemeinen Verhaltensregeln koordiniert wird.

Demgegenüber dient eine gemachte oder gesetzte Ordnung, die man in vielen Fällen auch als Organisation bezeichnet, einem vorgegebenen Zielsystem und wird durch spezielle Befehle sowie durch besondere Regeln, die die Individuen bei der Ausführung der ihnen zugewiesenen Aufgaben anleiten, konstituiert (Bsp.: eine Unternehmung). Das einzelne Individuum kann also grundsätzlich keine eigenen Ziele verfolgen, vielmehr werden ihm übergeordnete Ziele sowie die Aufgaben, die es auszuführen hat, von der leitenden Instanz vorgegeben. Zum Aufbau und zur Führung einer gemachten Ordnung muß die leitende Instanz über alles relevante Wissen verfügen. Weil nur ein Teil des Wissens der Mitglieder einer Gesellschaft zentralisiert werden kann, ist das Wissen der leitenden Instanz einer gemachten Ordnung stets eng begrenzt. Daher kann eine solche Ordnung auch nur eine verhältnismäßig geringe Größe und einen verhältnismäßig geringen Komplexitätsgrad erreichen.

Jede menschliche Gesellschaft ist durch eine Vielzahl spontaner und gemachter Ordnungen gekennzeichnet, die teils nebeneinander bestehen und sich teils schichtartig überlagern. Jedes Individuum ist gleichzeitig Mitglied mehrerer spontaner und gemachter Ordnungen. Daher muß eine Ordnungstheorie beide Arten der Ordnung und ihre jeweiligen institutionellen Regelungen in ihren verschiedenen Ausprägungen und Wirkungen differenziert untersuchen. Diese Aufgabe stellt den analytischen Kernbereich der Ordnungstheorie dar.

6. Zu analysierende Interdependenzen

Es ist evident, daß die Ordnungstheorie somit nicht nur einzelne Institutionen zu analysieren hat, sondern alle wechselseitigen Beziehungen zwischen den Elementen, die zu ihrem Gegenstandsbereich gehören, also den Institutionen, den Wirtschaftssubjekten, den Umgebungsfaktoren, dem Wirtschaftsablauf und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– soweit relevant – den anderen gesellschaftlichen Ordnungen. So müssen beispielsweise nicht nur die Auswirkungen der Wirtschaftsordnung auf den Wirtschaftsablauf, sondern auch dessen Rückwirkungen auf die Wirtschaftsordnung untersucht werden.

Angesichts der Interdependenz allen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Geschehens muß die Ordnungstheorie im Rahmen der Analyse der wechselseitigen Beziehungen ihrer Elemente vor allem untersuchen, in welchem Verhältnis die Teilordnungen einer Wirtschaftsordnung sowie die Wirtschaftsordnung, die politisch-rechtliche Ordnung und die kulturelle Ordnung zueinander stehen. Die Bedeutung der Interdependenz aller Teilordnungen und Ordnungen einer Gesellschaft und die Notwendigkeit, sie eingehend zu analysieren, hat insbesondere Eucken betont. In seinen „Grundlagen der Nationalökonomie" befaßte er sich vor allem mit den Wechselbeziehungen zwischen den Teilordnungen einer Wirtschaftsordnung: „(D)ie Wissenschaft (hat) die Teilordnungen genau zu bezeichnen und hat zu zeigen, wie die Teilordnungen zu einer Gesamtordnung ineinandergefügt sind. Wegen der arbeitsteiligen Verbundenheit des gesamten Wirtschaftsprozesses führt die Teilordnung eines Sachgebietes nicht etwa ein Leben für sich" (Eucken, 1940, S. 57). Später hob er dann in seinen „Grundsätzen der Wirtschaftspolitik" die Interdependenz aller gesellschaftlichen Ordnungen hervor: „Es besteht also nicht nur eine ökonomische Interdependenz, sondern auch eine Interdependenz der Wirtschaftsordnung mit allen übrigen Lebensordnungen" (Eucken, 1952, S. 14). „Diese ‚Interdependenz der Ordnungen' ist ein wesentlicher Tatbestand des Lebens und gerade des modernen Lebens. Ihre Erkenntnis ist eine Voraussetzung für das Verständnis aller Probleme sowohl der Wirtschaftspolitik als auch der Rechts- und Staatspolitik der Gegenwart. ... Das exakte Erkennen der Ordnungsformen und ihrer wechselseitigen Beziehungen ist nötig" (ebd., S. 183).

Die Bedeutung der wechselseitigen Beziehungen bzw. Interdependenz kann an folgenden Beispielen veranschaulicht werden: [11]

- Wechselseitige Beziehungen zwischen Wirtschaftssubjekten und Institutionen: Wirtschaftssubjekte wirken einerseits im Rahmen der politisch-rechtlichen Ordnung gezielt auf die Gestaltung rechtlicher Normen ein; andererseits legen rechtliche Normen, etwa im Bereich des Arbeitsrechts, u. a. fest, welchen Wirtschaftssubjekten grundsätzlich welche Handlungsrechte zustehen.
- Wechselseitige Beziehungen zwischen verschiedenen Institutionen: Wie bereits erwähnt, geben Institutionen höherer Ebenen den Rahmen vor, innerhalb dessen Institutionen unterer Ebenen ausgestaltet werden können. Umgekehrt können aber auch Institutionen unterer Ebenen solche höherer Ebenen

[11] Zu weiteren Beispielen siehe *Kleinewefers* (1988), S. 33 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

beeinflussen. Beispielsweise kommt es immer wieder vor, daß bestimmte Vertragsformen, die sich im Laufe der Zeit im Geschäftsleben entwickelt haben, später durch Rechtsprechung oder Gesetzgebung kodifiziert werden. Auch ist bisweilen zu beobachten, daß gesetzliche Regelungen, die sich im Wirtschaftsverkehr nicht bewähren, von den Wirtschaftssubjekten umgangen und daher schließlich wieder abgeschafft werden.

- Wechselseitige Beziehungen zwischen Wirtschaftsordnung und Wirtschaftsablauf: Das Verhalten der Unternehmen und die Wirtschaftsprozesse auf den verschiedenen Märkten hängen nicht zuletzt vom jeweils geltenden Wettbewerbsrecht ab. Werden die Wirtschaftsprozesse und Marktergebnisse von den Wirtschaftssubjekten als unbefriedigend empfunden, so kann dies gegebenenfalls dazu Anlaß geben, das Wettbewerbsrecht entsprechend zu modifizieren.
- Wechselseitige Beziehungen zwischen Wirtschaftsordnung und Umgebungsfaktoren: Fehlende Eigentumsrechte und fehlende Haftungsregeln im Bereich der natürlichen Umwelt ziehen regelmäßig negative externe Effekte nach sich und können dadurch die natürlichen Ressourcen schädigen. Als Reaktion wird insbesondere in hochentwickelten Volkswirtschaften vielfach die Wirtschaftsordnung geändert; beispielsweise werden gesetzliche Regelungen erlassen, die die Emission bestimmter Schadstoffe verbieten oder mit Abgaben belegen.
- Wechselseitige Beziehungen zwischen Wirtschaftsordnung und politisch-rechtlicher Ordnung: Die genannten Beispiele verdeutlichen auch die wechselseitigen Beziehungen zwischen der Wirtschaftsordnung und der politisch-rechtlichen Ordnung, denn die angesprochenen Änderungen der Wirtschaftsordnung erfolgen innerhalb der politisch-rechtlichen Ordnung im Rahmen von Gesetzgebungsverfahren. Unter dem Gesichtspunkt der Interdependenz sind hier insbesondere die Einflußnahme wirtschaftlicher Interessenverbände auf die Gesetzgebungsverfahren (Rent seeking) sowie die gezielte Gestaltung der Wirtschaftsordnung durch politische Instanzen von Bedeutung.
- Wechselseitige Beziehungen zwischen Wirtschaftsordnung und kultureller Ordnung: Im Zuge der geschichtlichen Entstehung der Marktwirtschaft haben sich im Wirtschaftsleben über die Jahrhunderte allmählich bestimmte moralische Normen herausgebildet – z. B. Verläßlichkeit, Fleiß, Respekt vor dem Eigentum anderer –, die dann auch zu allgemeinen moralischen Regeln der Gesellschaft geworden sind. Andererseits bleibt auch ein allgemeiner Wandel moralischer Normen in der Gesellschaft nicht ohne Einfluß auf die im Bereich des Wirtschaftslebens herrschenden Moralvorstellungen.

Letztlich muß eine Theorie angestrebt werden, die die vielfältigen direkten und indirekten Interdependenzen zwischen den Elementen der ordnungstheoretischen Analyse erfaßt und so nicht nur die Auswirkungen einer Wirtschaftsordnung auf den Wirtschaftsablauf, sondern auch die Entwicklung der Wirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schaftsordnung selbst erklärt (so auch Kleinewefers, 1988, S. 21, 51 f.). Eine solche Theorie hat dann notwendigerweise evolutionären Charakter: Eine gegebene Wirtschaftsordnung führt zu einer abstrakten Ordnung des Handelns der Individuen. Daraus ergibt sich zugleich der Wirtschaftsablauf, der nicht nur auf die Wirtschaftsordnung zurückwirkt, sondern auch auf die politisch-rechtliche Ordnung und die kulturelle Ordnung einwirkt, von denen ihrerseits eigenständige Einflüsse oder Rückwirkungen auf die Wirtschaftsordnung und den Wirtschaftsablauf ausgehen können. Ähnliche Wechselbeziehungen bestehen mit dem Umfeld der Wirtschaftsordnung. Die Wirtschaftssubjekte erfahren durch Preisänderungen und andere Signale von den Ergebnissen ihrer Handlungen sowie vom Wirtschaftsablauf und den Veränderungen des institutionellen Rahmens und des Umfeldes, die das Ergebnis der Handlungen aller Individuen sind. Indem sie ihre Pläne und Handlungen daran anpassen, verändern sich die Handelnsordnung, der Wirtschaftsablauf, der institutionelle Rahmen und das Umfeld weiter. Aus der Interaktion einer Vielzahl eigeninteressierter Individuen resultiert auf diese Weise eine evolutionäre Entwicklung der Wirtschaftsordnung, der Handelnsordnung sowie des Wirtschaftssystems insgesamt. Die Erklärung dieser evolutionären Entwicklung, die sich in allen Wirtschaftssystemen mehr oder weniger stark ausgeprägt vollzieht, stellt das höchste Ziel der Ordnungstheorie dar.

7. Methodische Anforderungen

Wichtig erscheint, daß die ordnungstheoretische Analyse beim Verhalten der Individuen ansetzt. Handlungseinheiten in einer Gesellschaft sind stets einzelne Menschen, nur sie haben eigene Präferenzen und nehmen eigenständig Handlungen vor. Kollektive, wie etwa Unternehmungen, der Staat oder die Gesellschaft insgesamt, können daher nicht als Handlungseinheiten aufgefaßt werden; handelnde Subjekte sind stets die in solchen Kollektiven agierenden Menschen.[12] Daher müssen ordnungstheoretische Phänomene – entsprechend dem Konzept des methodologischen Individualismus – aus dem Verhalten der individuellen Akteure erklärt werden. Dies gilt etwa für die Erklärung der Entstehung oder des Wandels von Ordnungsformen. Aber auch der Einfluß einer Wirtschaftsordnung auf den Wirtschaftsablauf ist auf das individuelle Verhalten der Menschen zurückzuführen; dabei können im Rahmen des in der Wirtschaftswissenschaft gängigen Modells menschlichen Verhaltens (des Modells des „Homo oeconomicus") institutionelle Rahmenbedingungen als Restriktionen aufgefaßt werden, die die Handlungsmöglichkeiten der Individuen beschränken. Im Zusammenwirken mit den weiteren relevanten Restriktionen, wie etwa den

[12] Dies entspricht der in der heutigen Wirtschaftswissenschaft herrschenden Auffassung. Teilweise werden aber, insbesondere in anderen Bereichen der Sozialwissenschaften, Kollektive als eigenständige Handlungseinheiten aufgefaßt. Siehe dazu etwa *Vanberg* (1975).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

verfügbaren Einkommen oder Produktionstechnologien, ergibt sich aus den Präferenzen der Individuen ihr wirtschaftliches Verhalten und dadurch letztlich der Wirtschaftsablauf einer Volkswirtschaft. Die Ordnungstheorie muß freilich nicht nur vom individuellen Verhalten der Menschen ausgehen. Zudem muß das von ihr zugrunde gelegte Menschenbild realistisch sein, was insbesondere von den verwendeten Verhaltensannahmen abhängt.

Des weiteren soll die Ordnungstheorie allgemein konzipiert sein. Ihr Anwendungsbereich soll sich nicht auf einen einzelnen Typus von Wirtschaftsordnung, wie etwa den der privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft, beschränken. Vielmehr soll sie grundsätzlich alle Typen von Wirtschaftsordnungen erklären können. Auch historische Wirtschaftsordnungen, wie etwa mittelalterliche Zunftwirtschaften, sollen mit ihrer Hilfe analysiert werden können. Dabei ist stets auf einen einheitlichen Erklärungsstil zu achten; die Ordnungstheorie soll die verschiedenen Wirtschaftsordnungen einheitlich erklären, also nicht etwa für jeden Typus von Wirtschaftsordnung unterschiedliche, sich eventuell widersprechende Annahmen und Hypothesen verwenden. Diese Kriterien der Allgemeinheit und der Einheitlichkeit des Erklärungsstils erfordern zum einen eine umfassende, zugleich allgemeine und differenzierte Morphologie, mit deren Hilfe die Charakteristika aller existierenden und denkbaren Wirtschaftsordnungen herausgearbeitet werden können. Zum anderen erfordern sie Hypothesen, die prinzipiell auf unterschiedlichste Wirtschaftsordnungen anwendbar sind.

Entscheidend ist letztlich, ob sich die Ordnungstheorie und die aus ihr abgeleiteten Hypothesen empirisch bewähren. Daher ist sie wiederholt möglichst strengen Prüfungen zu unterziehen, und es ist festzustellen, ob sie sich dabei im Vergleich mit konkurrierenden Theorien intersubjektiv nachprüfbar bewährt (Popper, 1934). In diesem Zusammenhang ist zu beachten, daß der Bewährungsgrad einer Theorie nicht nur von der Zahl und Strenge ihrer Prüfungen abhängt, sondern auch von ihrer Bestimmtheit. Je mehr logisch mögliche Ereignisse, die in ihren Geltungsbereich fallen, eine Theorie ausschließt, desto präzisere Aussagen bzw. Prognosen lassen sich aus ihr ableiten, desto größer ist ihre Bestimmtheit. Läßt eine Theorie im Extremfall alle in ihrem Geltungsbereich logisch möglichen Ereignisse zu, so können auch keine empirischen Fakten gefunden werden, die diese Theorie widerlegen. Eine solche Theorie ist nicht falsifizierbar.

Die Prüfungen können aus Anwendungen der jeweiligen Theorie zur Erklärung von – vorzugsweise bisher noch nicht erklärten – Sachverhalten, aus der Prognose von Sachverhalten sowie aus technologischen, insbesondere wirtschaftspolitischen Anwendungen bestehen. Die Ordnungstheorie ist somit daraufhin zu untersuchen,

– welche ordnungstheoretischen Sachverhalte sie erklärt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- ob es sich dabei um Sachverhalte handelt, die konkurrierende Theorien nicht erklären,
- wie gut sich ihre Erklärungen bewähren,
- welche ordnungstheoretischen Prognosen abgeleitet werden können und wie gut sich diese bewähren,
- welche der konkurrierenden Theorien die besseren ordnungstheoretischen Erklärungen und Prognosen liefert.

Bei den in den letzten Absätzen angesprochenen Aspekten „methodologischer Individualismus", „Allgemeinheit", „Einheitlichkeit des Erklärungsstils", „Bewährung" und „Bestimmtheit" handelt es sich um zentrale methodische Anforderungen, die die Ordnungstheorie zu erfüllen hat. Neben diesen sind noch folgende weitere methodische Anforderungen von Belang (Popper, 1934):

- Einfachheit: Kann die Theorie die Vielfalt der relevanten Erscheinungen auf möglichst einfache Weise erklären?
- Nomologische Aussagen: Werden die relevanten Tatbestände der Wirklichkeit durch allgemeine Gesetzmäßigkeiten erklärt? Sind dabei auch die Anwendungsbedingungen der Theorie vollständig spezifiziert oder gehen sie zumindest aus dem Kontext der jeweiligen Theorie hervor?
- Adäquate Modellierung: Wurden die vermutlich relevanten Elemente und Wirkungszusammenhänge adäquat modelliert? Wurden z. B. alle als wirksam vermuteten Einflußgrößen berücksichtigt? Ist das Modell nicht abstrakter als notwendig?
- Widerpruchslosigkeit: Sind die Annahmen, Hypothesen und Folgerungen der Theorie logisch konsistent?

Die allgemeine Wirtschaftswissenschaft wird mit den von ihr durchgeführten deduktiv-empirischen Modellanalysen diesen methodischen Anforderungen in der Regel weitgehend gerecht. Sie geht zumeist in der Weise vor, daß die im betrachteten Zusammenhang als wirksam vermuteten Elemente und Beziehungen zwischen den Elementen zunächst ausgewählt, definiert und modelliert werden. Sodann werden die Eigenschaften des Modells mittels logischer Analyse untersucht; dabei werden die Implikationen des Modells herausgearbeitet und Theoreme deduziert. Auf Basis einer solchen theoretischen Modellanalyse werden schließlich empirische Hypothesentests durchgeführt.

Grundsätzlich sollte die Ordnungstheorie in entsprechender Weise vorgehen und sich dabei des gleichen analytischen Instrumentariums bedienen. Dadurch kann sie nicht nur die genannten methodischen Anforderungen erfüllen; darüber hinaus ist es ihr auf diesem Wege möglich, die ordnungstheoretisch relevanten Erkenntnisse anderer Zweige der Wirtschaftswissenschaft zu nutzen. Und schließlich eröffnet sich der Ordnungstheorie durch diese Vorgehensweise außerdem die Chance, in die allgemeine Wirtschaftstheorie integriert zu werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zu beachten ist freilich, daß sich die Ordnungstheorie vorwiegend mit besonders komplexen Phänomenen befaßt: mit der Bedeutung des institutionellen Rahmens einer Volkswirtschaft insgesamt und der sich aus dem institutionellen Rahmen ergebenden Handelnsordnung. Dem Umfang und vor allem der Präzision der dabei zu erwartenden Erkenntnisse sind angesichts der Komplexität des Gegenstandes relativ enge methodische und sachliche Grenzen gezogen. Die Implikationen komplexer Phänomene für die methodische Vorgehensweise und die Eigenschaften der Erkenntnisse, die bei der Untersuchung solcher Phänomene erlangt werden können, hat vor allem Hayek (1952, S. 44 ff.; 1964) untersucht.[13] Er hat darauf aufmerksam gemacht, daß komplexe Phänomene durch wissenschaftliche Gesetze im engeren Sinne – also durch Konditionalsätze, die jeweils zwei Phänomene kausal miteinander verbinden – nicht angemessen abgebildet werden können, weil die Zahl der Variablen und Paramenter bei Theorien, die komplexe Phänomene behandeln, notwendigerweise sehr groß ist. Außerdem, so Hayek (1964, S. 295 ff.), seien komplexe Phänomene typischerweise dadurch gekennzeichnet, daß alle Elemente im höchsten Grade interdependent seien und bedeutsame Unterschiede im Verhalten zeigten, so daß die Analyse nicht mit Hilfe der Ceteris-paribus-Klausel auf einfache nomologische Aussagen eingegrenzt werden könne. Da zudem die konkreten Umstände, von denen die individuellen Ereignisse abhingen, in der Regel so zahlreich seien, daß sie nie alle ermittelt werden könnten, ließen sich aus Theorien, die komplexe Phänomene behandelten, nur Aussagen bzw. Prognosen über allgemeine Muster bzw. Ordnungen, nicht aber über individuelle Ereignisse ableiten. Eine entsprechende Prognose besage, daß unter bestimmten allgemeinen Bedingungen das Muster bzw. die Ordnung einer bestimmten Art auftreten werde. Hayek (ebd., S. 284, 289) betonte, daß auch eine solche Prognose eine falsifizierbare Aussage sei. Zugleich räumte er ein, daß sie „von geringem empirischen Gehalt (sei), weil sie uns lediglich erlaubt, bestimmte allgemeine Züge einer Situation vorauszusagen oder zu erklären, die mit sehr vielen individuellen Umständen kompatibel sind" (ebd., S. 289).

Damit ist das Feld der positiven Analyse abgesteckt. Die wichtigsten Fragen, die bei der Erklärung und Prognose von Wirtschaftsordnungen zu untersuchen sind, sowie die methodischen Anforderungen, die dabei an die Ordnungstheorie zu stellen sind, wurden skizziert. Mit Hilfe der Ordnungstheorie sollen Wirtschaftsordnungen aber auch beurteilt und Maßnahmen zu ihrer Gestaltung entwickelt werden. Dies ist das Feld der normativen Analyse. Welche Fragen hier im einzelnen behandelt werden und wie dabei vorzugehen ist, soll im nächsten Kapitel herausgearbeitet werden.

[13] Siehe dazu auch *Troge* (1977) und *Graf* (1978).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

IV. Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen (normative Analyse)

1. Zweck und Voraussetzungen der normativen Analyse

Während im Rahmen der positiven Analyse versucht wird, ordnungstheoretisch relevante Wirkungszusammenhänge allgemein zu erklären und auf diese Weise objektiv überprüfbare und empirisch gesicherte Aussagen über die Eigenschaften alternativer Ordnungsformen und Wirtschaftsordnungen zu gewinnen, besteht der Zweck der normativen Analyse darin, diese Erkenntnisse gezielt für die Lösung ordnungspolitischer Probleme nutzbar zu machen. Im Rahmen der normativen Analyse werden existierende oder denkbare Ordnungsformen und Wirtschaftsordnungen bewertet sowie Empfehlungen für die Gestaltung oder Umgestaltung von Ordnungsformen und Wirtschaftsordnungen entwickelt. Dabei muß die normative Analyse auf den Erkenntnissen der positiven Analyse aufbauen, denn ohne theoretisch fundierte und empirisch bewährte Hypothesen über ordnungstheoretisch relevante Zusammenhänge ist eine sachliche Beurteilung und zielgerichtete Gestaltung von Wirtschaftsordnungen oder auch nur einzelner ordnungstheoretisch relevanter Institutionen wissenschaftlich nicht möglich. Hans-Otto Lenel (1989, S. 4), ein Schüler Walter Euckens, betonte daher: „Ordnungspolitik ist ohne Ordnungstheorie nicht in zweckmäßiger Weise möglich." Auch Eucken selbst hob die Bedeutung der positiven Analyse für die normative Analyse hervor (Eucken, 1940, S. 238 ff.; ders., 1952, S. 1 ff.). Er machte zudem darauf aufmerksam, daß die normative Analyse auch eine zweckmäßige Morphologie voraussetzt, mit der die wesentlichen Elemente von Wirtschaftsordnungen systematisch erfaßt werden können: „Wenn auch aus dem Willen zur Erkenntnis der Wirklichkeit entstanden – ist die Offenlegung der Formen wirtschaftlicher Wirklichkeit zugleich *die Voraussetzung für die Auffindung der wirtschaftspolitisch brauchbaren Ordnungsformen*" (Eucken, 1952, S. 25).

2. Zur praktischen Bedeutung der normativen Analyse

Die Ordoliberalen erkannten darüber hinaus die große praktische Bedeutung der normativen Analyse. Die „Wirtschaftspolitik des Laissez-faire" im 19. Jahrhundert, die Experimente des wirtschaftspolitischen Interventionismus seit dem Ersten Weltkrieg sowie die zentrale Wirtschaftslenkung in Rußland seit 1928 und in Deutschland zwischen 1938 und 1948 hatten ihrer Ansicht nach die wirtschaftliche Entwicklung nachhaltig beeinträchtigt; außerdem sei die individuelle Freiheit der Menschen in diesen Wirtschaftssystemen entweder durch den Einfluß mächtiger Unternehmen (Monopolisten) bzw. Interessengruppen (Verbände) oder durch staatliche Willkür (in Rußland unter den Kommunisten, in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Deutschland unter den Nationalsozialisten) empfindlich eingeschränkt gewesen (Eucken, 1952, S. 26 ff.). Daher waren die Ordoliberalen in erster Linie am Aufbau und an der Ausgestaltung der von ihnen konzipierten Wettbewerbsordnung in der Bundesrepublik Deutschland interessiert. Vor allem diesem Gestaltungsinteresse dienten ihre ordnungstheoretischen Analysen, die deshalb einen stark normativen Einschlag aufwiesen. So bemerkte etwa Edith Eucken im Vorwort zu Walter Euckens „Grundsätzen der Wirtschaftspolitik": „Hinter diesem Buch steht ein starkes Wollen" (ebd., S. XVIII). Walter Eucken machte auf die Bedeutung der normativen Analyse und die daraus abzuleitende Gestaltung der Wirtschaftsordnung und anderer Ordnungen beispielsweise mit folgenden Worten aufmerksam: „Nun muß versucht werden, Ordnungen aufzubauen, die dem Zeitalter der Industrialisierung, der raschen Bevölkerungsvermehrung, der Verstädterung und Technisierung gerecht werden. Von selbst werden diese Ordnungen nicht entstehen. Vielmehr erweist sich das Denken, das in der Wissenschaft zur Entfaltung kommt, für das Handeln als unentbehrlich" (ebd., S. 14). Tatsächlich kann die Bedeutung der normativen Analyse nicht hoch genug veranschlagt werden. Zwar muß die positive Analyse der ordnungstheoretisch relevanten Wirkungszusammenhänge den Kern der Ordnungstheorie bilden, doch wie nicht nur der von den Ordoliberalen wissenschaftlich begleitete und teilweise praktisch mitgestaltete Aufbau der marktwirtschaftlichen Ordnung Westdeutschlands nach dem Zweiten Weltkrieg, sondern in jüngerer Zeit vor allem die Transformation der ehemaligen sozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften in privatwirtschaftliche Marktwirtschaften zeigt, können ordnungstheoretische Beurteilungen und Gestaltungsempfehlungen als Basis ordnungspolitischer Maßnahmen dienen, die den gesamten institutionellen Rahmen einer Volkswirtschaft und damit die Lebensverhältnisse der Menschen und die wirtschaftliche Entwicklung des jeweiligen Landes maßgeblich prägen.

3. Beurteilung von Wirtschaftsordnungen

Die primäre Aufgabe der normativen Analyse ist die Beurteilung von Wirtschaftsordnungen. Eine solche Beurteilung kann sich entweder auf eine konkrete oder auf eine denkbare Wirtschaftsordnung beziehen; sie kann die betreffende Wirtschaftsordnung in ihrer Gesamtheit umfassen oder sich auf einzelne Teilordnungen bzw. Ordnungsformen beschränken. Jede Beurteilung erfordert einen oder mehrere Maßstäbe oder Kriterien, nach denen die Wirtschaftsordnungen, Ordnungsformen oder ordnungspolitische Maßnahmen bewertet werden. Auf die Frage der Kriterien wird weiter unten näher eingegangen. An dieser Stelle ist es zunächst ausreichend festzustellen, daß die üblicherweise verwendeten Kriterien letztlich zumeist auf die Leistungsfähigkeit von Wirtschaftssystemen abstellen. Ausgehend von der positiven Analyse der Auswirkungen des institutionellen Rahmens einer Volkswirtschaft auf die individuelle

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt wird in der normativen Analyse daher vor allem die Leistungsfähigkeit von Wirtschaftsordnungen beurteilt. Die Beurteilung kann sich entweder auf die Leistungsfähigkeit einzelner Institutionen oder Ordnungsformen im Rahmen einer gegebenen Wirtschaftsordnung, auf die Leistungsfähigkeit einer einzelnen Wirtschaftsordnung in ihrer Gesamtheit oder auf die komparative Leistungsfähigkeit unterschiedlicher Wirtschaftsordnungen im Rahmen eines Wirtschaftssystemvergleichs beziehen. Letzterer stellt gewissermaßen die Quintessenz der Beurteilung von Wirtschaftsordnungen dar, denn hier fließen alle relevanten Erkenntnisse zusammen, und es wird in einem Gesamturteil entschieden, welches Wirtschaftssystem am vorzugswürdigsten ist (Kruppa, 1981). Bei einer Beurteilung im Rahmen eines Wirtschaftssystemvergleichs sind jedoch mehrere Punkte zu beachten:

- Erstens darf, wie bereits im Kapitel B.III. betont, nur Vergleichbares verglichen werden. Unzulässig ist es insbesondere, die Idealform eines Wirtschaftssystems mit der Realität eines anderen zu vergleichen (Überkreuzvergleich).
- Zweitens muß sich die Beurteilung auf ein tragfähiges analytisches Fundament stützen können. So sind bei der vergleichenden Beurteilung tatsächlicher Wirtschaftsordnungen empirische Analysen ihrer komparativen Leistungsfähigkeit heranzuziehen.
- Drittens muß die Beurteilung anhand expliziter, begründeter Kriterien vorgenommen werden, die untereinander konsistent sind und im Rahmen der Gesamtbeurteilung sinnvoll gewichtet werden.

Bei der Beurteilung von Wirtschaftsordnungen spielt neben der Frage der Leistungsfähigkeit auch die der Stabilität von Wirtschaftsordnungen eine große Rolle. Hier geht es um die Frage, ob einer konkreten oder denkbaren Wirtschaftsordnung Kräfte immanent sind, die eine Umwandlung dieser Wirtschaftsordnung in einen anderen Typus von Wirtschaftsordnung erwarten lassen. Eine solche Wirtschaftsordnung wäre im ordnungstheoretischen Sinne instabil. Die positive Analyse, auf die sich auch die Beurteilung der Stabilität von Wirtschaftsordnungen gründet, arbeitet heraus, von welchen Faktoren die Stabilität realer oder denkbarer Wirtschaftsordnungen abhängt. Daran knüpft die normative Analyse an. Sie betrachtet die Stabilität als ein weiteres Beurteilungskriterium und analysiert zum einen, ob die verschiedenen Ordnungsformen und Teilordnungen zur Stabilität der jeweiligen Wirtschaftsordnung beitragen und ob die Wirtschaftsordnung insgesamt ein hinreichendes Maß an Stabilität aufweist. Hier ist die Verbindung zur positiven Analyse besonders eng. Zum anderen leitet sie darauf aufbauend Empfehlungen zur Gestaltung oder Umgestaltung von Wirtschaftsordnungen ab, die sicherstellen sollen, daß diese ein zureichendes Maß an Stabilität aufweisen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wirtschaftsordnungen, die eine vergleichsweise geringe Leistungsfähigkeit zeigen oder inhärent instabil sind, werden bisweilen nach einer gewissen Zeit in andere Wirtschaftsordnungen umgewandelt. Eine solche Transformation kann sich zwar eigendynamisch aus einer allmählichen, ungeplanten oder unsystematischen Veränderung der konstitutiven Ordnungselemente ergeben, zumeist wird sie jedoch spätestens im letzten Stadium des Niedergangs der alten Wirtschaftsordnung bewußt gestaltet. Die normative Analyse hat dabei vor allem zu untersuchen, auf welche Bereiche sich die Transformationspolitik erstrecken muß, welche konkreten Maßnahmen erforderlich sind und in welcher Schritt- und Zeitfolge diese verwirklicht werden sollten. Sie hat somit eine oder mehrere möglichst umfassende, konsistente und theoretisch fundierte Transformationsstrategien zu entwerfen und die tatsächlich verfolgten Transformationspolitiken an diesem Maßstab zu messen.[14]

4. Ableitung von Gestaltungsempfehlungen

Damit ist – neben der Beurteilung von Wirtschaftsordnungen – ein zweiter Bereich der normativen Analyse angesprochen: die Ableitung von Empfehlungen zur Gestaltung oder Umgestaltung von Wirtschaftsordnungen. Solche Empfehlungen können sich, genauso wie die Beurteilung, entweder auf eine gesamte Wirtschaftsordnung oder auf eine Teilordnung bzw. eine Ordnungsform beziehen. Und ebenso wie bei der Beurteilung von Wirtschaftsordnungen sind auch bei der Entwicklung von Gestaltungsempfehlungen Kriterien erforderlich: Es muß Klarheit darüber bestehen, nach welchen Zielen, Grundsätzen oder Leitbildern eine Wirtschaftsordnung gestaltet oder umgestaltet werden soll. Ist diese Frage entschieden, so ist in einem zweiten Schritt zu eruieren, welche ordnungspolitischen Instrumente prinzipiell in Frage kommen und welche besonders geeignet sind, die ordnungspolitischen Gestaltungsziele zu erreichen.

Bei der Ableitung von Gestaltungsempfehlungen sind die Konsequenzen einer möglichen Änderung der Wirtschaftsordnung eingehend zu untersuchen. Hierbei kann auf die Erkenntnisse der theoretischen und empirischen Wirkungsanalyse zurückgegriffen werden. Da mittels ordnungspolitischer Maßnahmen zumeist die individuelle und gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt erhöht werden soll und sich diese im wesentlichen aus dem Wirtschaftsablauf innerhalb der jeweiligen Volkswirtschaft ergibt, ist insbesondere zu untersuchen, durch welche Maßnahmen zur Gestaltung der Wirtschaftsordnung der Wirtschaftsablauf gefördert werden kann (Gäfgen, 1991, S. 292 f., 297 f.).

Bei allen Gestaltungsempfehlungen müssen selbstverständlich die gegebenen sozialen und natürlichen Umfeldfaktoren sowie die politisch-rechtliche Ordnung

[14] Siehe etwa *Kloten* (1991; 1993), *Schüller* (1992), *Lösch* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und die kulturelle Ordnung berücksichtigt werden. Damit im Zusammenhang steht, daß eventuelle Nebenwirkungen der ordnungspolitischen Gestaltungsmaßnahmen ebenfalls in Rechnung zu stellen sind. So kann etwa eine Einschränkung der Vertragsfreiheit oder des Rechts auf Privateigentum eine empfindliche Beschneidung individueller Freiheitsrechte bedeuten und damit nicht nur den Charakter der Wirtschaftsordnung, sondern auch den der politisch-rechtlichen Ordnung verändern. Daher sind bei der Entwicklung ordnungspolitischer Gestaltungsmaßnahmen sowohl die direkten Wirkungen als auch sämtliche Arten indirekter Wirkungen zu beachten. Solche indirekten Wirkungen können sich innerhalb einer Wirtschaftsordnung ergeben, sie können – wie im obigen Beispiel – angesichts der Interdependenz der Ordnungen aber ebenso in anderen Ordnungen der Gesellschaft auftreten. Maßnahmen, die auf die Gestaltung einer einzelnen Teilordnung oder Ordnung gerichtet sind, können mit anderen Teilordnungen der Wirtschaftsordnung oder Ordnungen der Gesellschaft inkompatibel sein und dadurch zu Spannungen innerhalb des gesamten Ordnungsgefüges einer Gesellschaft führen (Eucken, 1952, S. 180 ff., 221). Aber selbst wenn solche Inkonsistenzen zwischen verschiedenen Ordnungselementen nicht auftreten, können von einer ordnungspolitischen Maßnahme Rückwirkungen ausgehen, die die beabsichtigten Primärwirkungen konterkarieren und eine Rücknahme der Maßnahme erforderlich machen. So können beispielsweise restriktive Zusammenschlußverbote für Unternehmen im Rahmen des Wettbewerbsrechts, die auf einen funktionsfähigen Wettbewerb abzielen, das Wachstum und die Wettbewerbsposition der Unternehmen auf den Weltmärkten so stark beeinträchtigen, daß sie wieder rückgängig gemacht werden müssen, will man keine dauerhaft negativen Wohlfahrtswirkungen in Kauf nehmen.

Will die Ordnungstheorie nicht von der irrealen Vorstellung eines „wohlwollenden Diktators" ausgehen, der die von ihr entwickelten Gestaltungsempfehlungen konsequent umsetzt, so muß sie die Bedingungen, unter denen ordnungspolitische Maßnahmen realisiert werden können, mit in ihre Analyse einbeziehen. In diesem Sinne forderte etwa Knut Borchardt (1981, S. 47): „(E)ine Theorie der Wirtschaftsordnung kann nicht mehr nur aus einer Menge von theoretischen Aussagen über die Rechtfertigung dieser oder jener Ordnungselemente bestehen, sondern muß selbst Theorie der Bedingungen der Möglichkeit von Ordnungen sein." Sie habe sich „den Fragen der Herbeiführung und der politischen Sicherung von vorzugswürdigen Ordnungen genauer zuzuwenden."[15] Dies erfordert vor allem eine Analyse der politisch-rechtlichen Ordnung, weil über ordnungspolitische Maßnahmen zur Gestaltung der institutionellen Rahmenbedingungen einer Volkswirtschaft zumeist im Bereich der Politik entschieden wird und weil sie meist die Form gesetzlicher oder verfassungsrechtlicher

[15] Die gleiche Forderung haben u. a. *Krüsselberg* (1969; 1972; 1973), *Kirsch* (1981), *Albert* (1985) und *Kirchgässner* (1988) erhoben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Normen annehmen. Die Gesamtheit der rechtlichen Normen zur Ordnung des wirtschaftlichen Geschehens in einer Volkswirtschaft wird als Wirtschaftsverfassung bezeichnet. „In ihrem Bestand und ihren Veränderungen ist sie im hohen Maße abhängig von den Handlungsbefugnissen, welche den staatlichen Entscheidungsträgern durch die politische Verfassung zugewiesen werden sowie davon, wie die Entscheidungsverfahren institutionell ausgestaltet sind, nach denen Souveränitäts- oder Hoheitsrechte mit Hilfe der staatlichen Verwaltung wahrgenommen werden können" (Streit, 1995, S. 27). Somit müssen die relevanten Institutionen der politisch-rechtlichen Ordnung und die politischen Entscheidungsprozesse analysiert werden, um herauszuarbeiten, ob und inwieweit die entwickelten ordnungspolitischen Gestaltungsempfehlungen in der betreffenden Gesellschaft umgesetzt werden können. Die Analyse kann und sollte aber über eine solche „Bestandsaufnahme" durchaus hinausgehen: Sie sollte zudem herausarbeiten, welche Institutionen im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung erforderlich sind, um adäquate ordnungspolitische Maßnahmen realisieren zu können. Die normative Analyse sollte also auf die politisch-rechtliche Ordnung ausgeweitet werden, um die Durchsetzbarkeit ordnungspolitischer Maßnahmen zu verbessern.

Des weiteren muß die normative Analyse berücksichtigen, daß der institutionelle Rahmen einer Volkswirtschaft nicht nur das Ergebnis bewußter politischer Setzungen ist. Viele ökonomische Institutionen haben sich vielmehr im Bereich der Wirtschaft selbst entwickelt, so etwa Handelsbräuche oder bestimmte Formen der Unternehmensorganisation. Die normative Analyse sollte deswegen ebenfalls untersuchen,

- inwiefern diese institutionellen Arrangements der politischen Gestaltbarkeit einer Wirtschaftsordnung Grenzen setzen,
- ob sie vielleicht sogar in Gesetze und in die Rechtsprechung übernommen werden sollten,
- inwieweit die Ordnungspolitik auf diese von der Wirtschaft selbst geschaffenen Institutionen einwirken kann und sollte.

Darüber hinaus darf bei der Analyse der Umsetzbarkeit ordnungspolitischer Gestaltungsempfehlungen die kulturelle Ordnung nicht übersehen werden. Widersprechen die entwickelten Empfehlungen den kulturellen Normen und Werten der jeweiligen Gesellschaft, sind die Chancen meist gering, daß sie sich langfristig durchsetzen können. Werden sie hingegen durch die vorherrschenden kulturellen Normen und Werte gestützt, sind ihre Realisierungschancen entsprechend größer.

Die Diskussion der Umsetzbarkeit ordnungspolitischer Gestaltungsempfehlungen weist bereits darauf hin, daß der bewußten Gestaltbarkeit von Wirtschaftsordnungen offenbar Grenzen gesetzt sind. In einer privatwirtschaftlichen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Marktwirtschaft sind diese Grenzen besonders eng gezogen. Eine solche Ordnung beruht darauf, daß die Individuen gemäß ihren eigenen Präferenzen selbständig Pläne aufstellen, die dezentral über den Markt koordiniert werden. Die Handelnsordnung, die sich daraus ergibt, kann von keiner übergeordneten Instanz geplant werden, weil das gesonderte Wissen, das die Individuen nutzen, und die jeweiligen Umstände, unter denen sie agieren, nicht zentral in Erfahrung gebracht werden können. In einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft muß sich der Staat daher im wesentlichen darauf beschränken, bestimmte institutionelle Rahmenbedingungen zu sichern, die für die Funktionsfähigkeit einer solchen spontanen Handelnsordnung erforderlich sind. Einer politischen Gestaltung dieser Rahmenbedingungen sind dabei nicht zuletzt deswegen enge Grenzen gesetzt, weil viele Institutionen einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft allmählich und ungeplant gewachsen sind und ihre Bedeutung und gegenseitige Bedingtheit nur unzureichend verstanden werden können.[16] Anders ist dies – zumindest auf den ersten Blick – in einer Zentralverwaltungswirtschaft. Hier wird versucht, den gesamten Wirtschaftsablauf mittels eines zentralen Plans nach politischen Vorgaben zu lenken. In einer solchen Ordnung, in der praktisch alle ökonomischen Aktivitäten zentral koordiniert werden müssen, ist die Wirtschaftspolitik darauf angewiesen, den Wirtschaftsablauf möglichst detailliert vorzuschreiben und die Vorschriften konsequent durchzusetzen. Damit ist die Notwendigkeit verbunden, auch den institutionellen Rahmen bis ins einzelne zu regeln. Aber auch in einer Zentralverwaltungswirtschaft sind der politischen Gestaltbarkeit von Institutionen Grenzen gesetzt: Vor allem kann die zentrale Planungsbehörde nicht sämtliches Wissen in Erfahrung bringen, das zur Planung, Lenkung und Kontrolle sämtlicher Produktionsprozesse einer Volkswirtschaft und zum Aufbau der dazu erforderlichen Institutionen notwendig ist (Mises, 1922; Hayek, 1935 a; ders., 1935 b). Außerdem lassen sich viele überlieferte Institutionen, etwa traditionelle Verhaltensregeln, nicht beliebig modifizieren oder abschaffen (Hayek, 1988). Daher existiert in jeder Zentralverwaltungswirtschaft eine unauflösliche Spannung zwischen dem umfassenden Gestaltungsanspruch der Politik einerseits und den immanenten Grenzen der Gestaltbarkeit menschlicher Institutionen andererseits.

Aus den damit nur kurz angedeuteten Grenzen der Gestaltbarkeit von Wirtschaftsordnungen resultiert, daß es zu den Aufgaben der normativen Analyse gehört, diese Grenzen im einzelnen aufzuzeigen. Außerdem muß die normative Analyse herausarbeiten, wie diejenigen Institutionen, die einer ordnungspolitischen Gestaltbarkeit offenstehen, beschaffen sein sollten, damit sie sich in die Gesamtheit der Institutionen einer Volkswirtschaft harmonisch einfügen. Dabei ist wiederum besonders die Interdependenz der Ordnungen zu berücksichtigen:

[16] Die damit zusammenhängenden Fragen hat vor allem *Hayek* (1945; 1960; 1973; 1976 a; 1979) analysiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

So können etwa die Grenzen der Gestaltbarkeit in der kulturellen Ordnung enger gezogen sein als in der Wirtschaftsordnung, woraus für die Ordnungspolitik zusätzliche Restriktionen erwachsen können. Oder die Grenzen der Gestaltbarkeit eines bestimmten Typus von Wirtschaftsordnung können erfordern, daß auch im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung die Grenzen enger gezogen werden, als dies für sich genommen zunächst erforderlich erscheinen möge. Bei einer Analyse dieser Fragen müssen sowohl diejenigen Grenzen aufgezeigt werden, die der bewußten Gestaltbarkeit von Institutionen in jeder menschlichen Gesellschaft gezogen sind, als auch diejenigen, die nur spezifischen Typen von Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen eigen sind.

5. Zur Frage der Kriterien

Wie bereits verschiedentlich erwähnt, benötigt man für die normative Analyse Kriterien, anhand derer Wirtschaftsordnungen beurteilt und Empfehlungen zur Gestaltung von Wirtschaftsordnungen entwickelt werden können. Die Entscheidung für ein bestimmtes Kriterium oder Ziel impliziert ein Werturteil. Eine solche Wertung ist bei der Beurteilung von Wirtschaftsordnungen und der Entwicklung ordnungspolitischer Gestaltungsempfehlungen unvermeidlich, denn aus der positiven Analyse der Beziehungen zwischen verschiedenen Elementen der Ordnungstheorie allein lassen sich keine ordnungspolitischen Schlußfolgerungen ableiten. Zwar können bestimmte im Rahmen der positiven Analyse theoretisch und empirisch untersuchte Kausalbeziehungen als Ziel-Mittel-Beziehungen aufgefaßt werden, doch um aus solchen Zusammenhängen ordnungspolitische Schlußfolgerungen zu ziehen, müssen erst bestimmte Ziele durch Wertentscheidungen gebilligt werden (Tietzel, 1991, S. 30). Beispielsweise folgt aus der theoretisch begründbaren und empirisch bewährten Hypothese, die Institution des Privateigentums trage zu einer effizienten Ressourcenallokation bei (siehe Kapitel C.I.), noch keine ordnungspolitische Empfehlung. Erst wenn eine effiziente Ressourcenallokation als Ziel oder Kriterium der Ordnungspolitik gebilligt worden ist, lassen sich aus der genannten These ordnungspolitische Schlußfolgerungen ableiten. Die Billigung des Ziels oder Kriteriums „effiziente Ressourcenallokation" stellt jedoch letztlich ein Werturteil dar.

Die grundsätzliche Problematik besteht darin, daß Werturteile nicht auf rein wissenschaftlicher Basis getroffen werden können; sie sind nicht wahrheitsfähig. Unterschiedliche Auffassungen über Werturteile können weder durch logische noch durch empirische Analyse entschieden werden. Daher postulierte Max Weber (1904, S. 149), „daß es niemals Aufgabe einer Erfahrungswissenschaft sein kann, bindende Normen und Ideale zu ermitteln, um daraus für die Praxis Rezepte ableiten zu können."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Werturteile können zwar nicht objektiv entschieden werden und sind daher nicht wahrheitsfähig, sie sind aber durchaus begründungsfähig, und bei der Begründung, warum man bestimmte Werturteile vertritt, können wissenschaftliche Erkenntnisse eine wichtige Rolle spielen. Die Erreichung eines bestimmten Ziels, wie etwa eine effiziente Ressourcenallokation, kann nämlich erforderlich sein, um ein höherrangiges Ziel, z. B. eine größtmögliche Bedürfnisbefriedigung der Gesellschaftsmitglieder, zu erreichen. Das niederrangige Ziel besitzt dann gegenüber dem höherrangigen Mittelcharakter; es dient als Mittel zur Erreichung des höherrangigen Ziels. Wissenschaftliche Analysen können dabei helfen zu eruieren, welche niederrangigen Ziele erfüllt sein müssen, um höherrangige Ziele zu erreichen, welche Beziehungen zwischen Zielen der jeweils gleichen Ebene bestehen (etwa Harmonie oder Antinomie) und welche Nebenwirkungen von der Verfolgung eines bestimmten Ziels ausgehen.

Auch Weber (1904, S. 149 ff.) sah die Untersuchung von Ziel-Mittel-Beziehungen, Zielbeziehungen und Nebenwirkungen als wissenschaftlich an. Ebenso war er sich darüber im klaren, daß Ziele auch Mittelcharakter besitzen können und daß sie insofern der wissenschaftlichen Analyse zugänglich sind. Nur über die Ziele der höchsten Ebene – über „die letzten Wertmaßstäbe" (ebd., S. 151) – kann allein subjektiv entschieden werden.

Zur Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordungen sind demnach Kriterien zu verwenden, die wissenschaftlich gut begründet sind. Die zwei Kriterien, für die dies am ehesten zutrifft und die daher in der Ordnungstheorie am häufigsten verwendet werden, sollen im folgenden kurz diskutiert werden: das Effizienzkriterium und das Kriterium der Ordnungskonformität.

Das Effizienzkriterium ist nicht nur in der Ordnungstheorie, sondern in der gesamten Wirtschaftswissenschaft von zentraler Bedeutung. Da der Zweck von Wirtschaftsordnungen letztlich darin besteht, in einer Welt knapper Ressourcen eine möglichst weitgehende Befriedigung menschlicher Bedürfnisse zu ermöglichen, stellt eine effiziente Wirtschaftsweise eine wichtige Anforderung an Wirtschaftsordnungen dar. Bekanntlich lassen sich verschiedene Effizienzkonzepte unterscheiden; die bedeutendsten sind die Produktionseffizienz sowie die Allokationseffizienz im Sinne der Pareto-Optimalität.[17] Mit dem Begriff der Produktionseffizienz wird ein Zustand bezeichnet, in dem es bei gegebener Ressourcenausstattung und Technologie nicht möglich ist, von mindestens einem Gut mehr und von allen anderen Gütern mindestens genauso viel herzustellen. Es wird an der Grenze der Produktionsmöglichkeiten produziert. Allokationseffizienz im Sinne eines Pareto-Optimums liegt vor, wenn die Wohlfahrt keines Individuums erhöht werden kann, ohne die Wohlfahrt mindestens eines

[17] Einen Überblick über die geläufigsten Effizienzkonzepte und ihre Eignung zum Zwecke der Analyse von Wirtschaftssystemen gibt *Wagener* (1979), S. 289 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

anderen zu vermindern. Es wird an der Grenze der Produktionsmöglichkeiten produziert, und zudem sind alle wohlfahrtsteigernden Tauschmöglichkeiten ausgeschöpft.

So klar und plausibel diese Effizienzkonzepte auf den ersten Blick erschienen, so sind sie doch mit einer Reihe von Schwierigkeiten verbunden, die ihre Eignung als Kriterien zur Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen einschränken. Schwierigkeiten treten bereits bei der Ermittlung der maximalen Produktionsmöglichkeiten einer Volkswirtschaft auf. Das Produktionsmaximum ist eine veränderliche, schwer meßbare Größe (Domar, 1971). Es hängt nicht nur von technischen Faktoren wie der materiellen Ausstattung einer Volkswirtschaft mit Produktionsfaktoren ab, sondern beispielsweise auch von motivationalen und organisatorischen Faktoren: Je höher die Motivation der Arbeitskräfte und je effizienter die Organisation der arbeitsteiligen Produktionsprozesse, desto größer sind die Produktionsmöglichkeiten einer Volkswirtschaft. Auf diese Faktoren hat Leibenstein [18] aufmerksam gemacht und vorgeschlagen, sie in die Effizienzbetrachtung zu integrieren; er spricht in diesem Zusammenhang von „X-Effizienz". Dabei hat er die These vertreten, Wettbewerb führe zu einer höheren Effizienz als eine monopolistische Wirtschaft oder Zentralplanung; auch dies müsse bei der Ermittlung der maximalen Produktionsmöglichkeiten berücksichtigt werden.

Problematisch wird das Effizienzkriterium vor allem, wenn neben den materiellen Produktionsmöglichkeiten auch die Präferenzen der Individuen berücksichtigt werden. Materieller Wohlstand muß nicht das alleinige Ziel der Menschen bilden; ebenso möglich sind andere Ziele, wie etwa Freizeit oder Muße. Solche Ziele, die für sich genommen die Produktionseffizienz vermindern, sind jedoch nicht nur kaum meßbar, sie stellen auch die Eignung dieses Kriteriums grundsätzlich in Frage, denn letztlich muß bei der Beurteilung einer Wirtschaftsordnung die Befriedigung der individuellen Bedürfnisse entscheidend sein und nicht die maximale Ausnutzung der Produktionsmöglichkeiten.

Das Kriterium der Pareto-Optimalität ist mit einer Reihe besonderer Schwierigkeiten verbunden, die aus den sehr speziellen Voraussetzungen dieses Konzeptes resultieren. Zum einen muß bei einer Anwendung des Pareto-Kriteriums unterstellt werden, daß die Ausgangsverteilung allgemein akzeptiert wird – eine unrealistische Annahme, die Verteilungskonflikte völlig aus der Analyse ausblendet (Morgenstern, 1964). Zum anderen können nur wenige ordnungspolitische Maßnahmen mit dem Pareto-Kriterium legitimiert werden, weil die meisten Maßnahmen unvermeidlich irgendwelche Individuen oder Gruppen schlechterstellen. Selbst wenn alle anderen Mitglieder der Gesellschaft von ihnen profitie-

[18] Siehe *Leibenstein* (1966; 1973; 1976; 1978).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ren, können solche Maßnahmen nach dem Pareto-Kriterium nicht empfohlen werden.

Die Eignung des Kriteriums der Pareto-Optimalität zur Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen wird zudem dadurch in Frage gestellt, daß den üblichen neoklassischen Modellen, in deren Rahmen dieses Kriterium angewendet wird, Annahmen zugrunde liegen, die die institutionellen Rahmenbedingungen des Wirtschaftens praktisch völlig aus der Analyse ausblenden (Feldmann, 1995, S. 12). So wird üblicherweise unterstellt, daß

- alle Eigentumsrechte eindeutig festgelegt und den Wirtschaftssubjekten zugeordnet sind,
- sich alle Wirtschaftssubjekte stets vertragstreu verhalten und über eine „perfekte Rationalität" verfügen, d.h. vollständig informiert sind und jederzeit die optimale Handlungsalternative ermitteln können,
- keinerlei Transaktionskosten existieren.

Unter diesen Annahmen spielen die institutionellen Rahmenbedingungen für die Ergebnisse der Modellanalysen keine Rolle; es kann völlig von ihnen abstrahiert werden. Zugleich wird mit diesen Annahmen ein Pareto-Optimum als Referenzmaßstab postuliert, das in der Realität niemals erreicht werden kann. Demsetz (1969, S. 1) spricht daher von einem „Nirwana-Ansatz": „The view that now prevades much public policy economics implicitly presents the relevant choice as between an ideal norm and an existing ‚imperfect' institutional arrangement. This *nirvana* approach differs considerably from a *comparative institution* approach in which the relevant choice is between alternative real institutional arrangements. In practice, those who adopt the nirvana viewpoint seek to discover discrepancies between the ideal and the real and if discrepancies are found, they deduce that the real is inefficient." Demsetz (ebd.) hat auch darauf aufmerksam gemacht, daß ein solcher unrealistischer Referenzmaßstab zu falschen wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen verleiten kann, wenn versucht wird, mit gezielten Interventionen eine Annäherung an das Pareto-Optimum zu erreichen. Dem ist hinzuzufügen, daß sich ordnungspolitische Empfehlungen angesichts der praktisch vollständigen Abstraktion von Institutionen im Rahmen solcher Modelle überhaupt nicht ableiten, diskutieren und bewerten lassen.

Aber auch die naheliegende Alternative, Institutionen und die sie bedingenden Faktoren (wie etwa Transaktionskosten) als zusätzliche Restriktionen in die neoklassische Modellwelt einzubauen, liefert nicht unbedingt ein brauchbares Effizienzkriterium. Berücksichtigte man im Grenzfall sämtliche relevanten Restriktionen, so müßte jedes Ergebnis als effizient eingestuft werden (De Alessi, 1983, S. 68 f.). Die Akteure würden dann stets die unter den gegebenen Umständen bestmögliche Handlungsalternative wählen und per definitionem ein pareto-optimales Ergebnis herbeiführen, denn der Erreichung eines besseren Er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gebnisses stünden ja irgendwelche Restriktionen (z. B. bestimmte Transaktionskosten) im Wege. Eine solche Definition von Effizienz wäre indes nicht nur tautologisch, sie ließe auch keine ordnungspolitischen Schlußfolgerungen zu.

Betrachtet man die mit dem Pareto-Kriterium verbundenen Probleme insgesamt, so wird deutlich, daß es als Maßstab zur Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen nur in sehr eingeschränktem Maße zur Anwendung kommen kann. Es läßt sich nur im Rahmen mikroökonomischer Partialanalysen zur Untersuchung spezieller Probleme verwenden. Wird von einer ordnungspolitischen Maßnahme beispielsweise nur eine verhältnismäßig geringe Zahl von Individuen betroffen und ist es möglich, die durch diese Maßnahme schlechtergestellten Individuen mit Hilfe von Kompensationszahlungen angemessen zu entschädigen, so kann die entsprechende Maßnahme mit Hilfe des Pareto-Kriteriums legitimiert werden.

In einer weniger strengen Formulierung als der der Pareto-Optimalität läßt sich das Kriterium der Allokationseffizienz aber durchaus auch als allgemeiner Maßstab zur Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen einsetzen. Unter Zugrundelegung bewährter Hilfshypothesen kann näherungsweise geprüft werden, ob eine Wirtschaftsordnung zu einer effizienten und damit auch nachfragegerechten Allokation der Produktionsfaktoren beiträgt. Eine solche Hilfshypothese könnte etwa im Anschluß an Leibenstein (1973) auf den Wettbewerb abstellen: Wettbewerb veranlaßt die Produzenten, die ihnen verfügbaren Ressourcen wirtschaftlich einzusetzen und die Präferenzen der Nachfrager zu berücksichtigen. Je freier und intensiver der Wettbewerb, desto höher die Allokationseffizienz. Eine andere Hilfshypothese könnte im Anschluß an Buchanan (1984) auf die Freiwilligkeit des Gütertausches abstellen: Besteht die Möglichkeit eines freiwilligen Gütertausches, so erhöht jeder Tausch die Wohlfahrt der beteiligten Wirtschaftssubjekte und damit die allokative Effizienz.

Auch das Kriterium der Produktionseffizienz kann zur Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen herangezogen werden, wenn man die oben genannten Grenzen seiner Aussagefähigkeit und die auch mit diesem Kriterium verbundenen Meßprobleme in Rechnung stellt. Unter Berücksichtigung dieser Einschränkungen läßt sich die Produktionseffizienz von Wirtschaftsordnungen empirisch untersuchen. Hierbei kommt es darauf an, dieses Kriterium durch geeignete Größen zu operationalisieren und statistisch zu erfassen. Als Indikatoren kommen etwa Produktivitätskennziffern, das Pro-Kopf-Einkommen oder Schätzungen des gesamtwirtschaftlichen Produktionspotentials und seiner Auslastung in Frage. Auf diese Weise würden damit annäherungsweise auch der materielle Wohlstand in einer Wirtschaftsordnung und ihre Leistungsfähigkeit gemessen und beurteilt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Sowohl bei der Verwendung des Kriteriums der Allokationseffizienz (in seiner weniger strengen Formulierung) als auch bei der des Kriteriums der Produktionseffizienz kann prinzipiell auf zweierlei Weise vorgegangen werden. Die erste Möglichkeit besteht in einer vergleichenden Untersuchung und Beurteilung alternativer Wirtschaftsordnungen (komparative Analyse). Anstatt einen problematischen Bewertungsmaßstab wie den des Pareto-Optimums anzulegen, werden einzelne reale Wirtschaftsordnungen hinsichtlich ihrer produktiven oder allokativen Effizienz miteinander verglichen. Es wird also die komparative Leistungsfähigkeit alternativer Wirtschaftsordnungen ermittelt und bewertet. Auch Partialanalysen einzelner Institutionen und Ordnungsformen sind mit dieser Methode möglich. Die Vorteile der komparativen Analyse liegen darin, daß

- kein unrealistischer Bewertungsmaßstab verwendet wird,
- die relevanten Umfeldfaktoren in die Beurteilung einfließen und
- die Umsetzbarkeit ordnungspolitischer Alternativen berücksichtigt werden kann.

Die komparative Analyse weist freilich auch Nachteile auf:

- Es kann stets nur eine verhältnismäßig kleine Zahl von Wirtschaftsordnungen miteinander verglichen werden.
- Der Einfluß der Wirtschaftsordnung auf die Effizienz läßt sich nur schwer isolieren.
- Ein solcher Vergleich ermöglicht kein „absolutes" Urteil über die betrachteten Wirtschaftsordnungen, weil ein klar definierter Beurteilungsmaßstab fehlt. Eine Wirtschaftsordnung kann nur im Vergleich zu anderen als vorzugswürdig bezeichnet werden.

Eine zweite Möglichkeit besteht darin, den Einfluß einer Wirtschaftsordnung und ihrer Institutionen auf die wirtschaftliche Entwicklung im Zeitablauf zu untersuchen und zu bewerten (dynamische Analyse). Dies ist besonders wichtig, weil es sich sowohl bei der institutionellen Evolution als auch bei der Entwicklung von Volkswirtschaften um dynamische, meist langfristige Prozesse handelt, deren Auswirkungen erst im Zeitablauf zum Tragen kommen. Angesichts der meist langsamen Entwicklung der institutionellen Rahmenbedingungen und ihrer erst allmählich deutlich werdenden Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung eignen sich insbesondere historische Untersuchungen zur Beurteilung von Wirtschaftsordnungen. Das Beurteilungskriterium ist – allgemein formuliert – der Beitrag der institutionellen Rahmenbedingungen zur wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes. Hier wird der Unterschied zum Kriterium der Pareto-Optimalität besonders deutlich: Da es im dynamischen Entwicklungsprozeß von Volkswirtschaften stets auch Verlierer gibt [etwa Schumpeters (1911, S. 121 ff.; 1939, S. 139 ff.) „statische Wirte", die es versäumen, zumindest die Innovationen der Pionierunternehmer zu imitieren], wäre

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

eine solche Entwicklung bei Verwendung des Pareto-Kriteriums negativ zu beurteilen. Aus Sicht der dynamischen Analyse ist wirtschaftliche Entwicklung jedoch insgesamt positiv zu bewerten, vorausgesetzt die Präferenzen der Wirtschaftssubjekte kommen dabei zur Geltung. Freilich weist auch die dynamische Analyse Nachteile auf:

- Es werden meist nur einzelne Länder untersucht.
- Der Beitrag der institutionellen Rahmenbedingungen zur wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes läßt sich nur schwer isolieren und kaum beziffern.
- Es fehlt ein klar definiertes Kriterium, das ein eindeutiges Urteil über die betreffende Wirtschaftsordnung zuläßt.

Alles in allem wird somit deutlich, daß das Effizienzkriterium zwar sinnvoll zur Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen eingesetzt werden kann, daß es aber zugleich eine Reihe von Schwächen aufweist, die seine Aussagekraft einschränken. Notwendig ist daneben vor allem ein Kriterium, mit dem Institutionen zusätzlich in ihrem gesamtwirtschaftlichen Ordnungszusammenhang beurteilt werden können. Dazu eignet sich das Kriterium der Ordnungskonformität, das daher im folgenden zu diskutieren ist.

Die Bedeutung dieses Kriteriums ergibt sich aus der Tatsache, daß die institutionellen Rahmenbedingungen einer arbeitsteiligen Volkswirtschaft aufeinander abgestimmt und nach bestimmten Grundprinzipien gestaltet sein müssen, um Einheitlichkeit und innere Widerspruchslosigkeit der jeweiligen Wirtschaftsordnung zu gewährleisten. Die einzelnen Institutionen und Ordnungsformen einer Wirtschaftsordnung müssen miteinander kompatibel sein.

Wie Eucken (1952, S. 250) hervorgehoben hat, ist das Erfordernis der Ordnungskonformität für die Wirtschaftspolitik von fundamentaler Bedeutung: „Jede wirtschaftspolitische Maßnahme erhält nur im Rahmen des allgemeinen Bauplanes der Wirtschaftsordnung ihren Sinn. Zugleich bewirkt sie ihrerseits eine größere oder kleinere Veränderung dieser Wirtschaftsordnung. Jeder einzelne wirtschaftspolitische Akt sollte also in Ansehung der Wirtschaftsordnung stattfinden, die gewollt ist." Nach Gutmann (1986, S. 50) kann eine Wirtschaftspolitik als ordnungskonform gelten, „wenn die von ihr ausgelösten Reaktionen der Wirtschaftssubjekte unmittelbar oder mittelbar keine Wirkungen hervorrufen, welche es verhindern, daß die gewollte Wirtschaftsordnung erhalten oder herbeigeführt wird." Dem Kriterium der Ordnungskonformität müssen nicht nur ordnungs-, sondern auch prozeßpolitische Maßnahmen genügen, denn auch von diesen können Wirkungen ausgehen, die die jeweilige Wirtschaftsordnung stören oder gefährden.

Um zu beurteilen, ob einzelne Ordnungselemente oder politische Maßnahmen als ordnungskonform angesehen werden können, bedarf es eines Leitbildes der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wirtschaftsordnung, das unter Wertgesichtspunkten als erstrebenswert gilt. Ungeeignet sind abstrakte Modelle, denen unrealistische Prämissen zugrunde liegen. So läßt sich etwa das Modell der vollständigen Konkurrenz nicht als Leitbild einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft verwenden. Wie bereits bei der Diskussion des Pareto-Kriteriums hervorgehoben, kann dieses Modell zu falschen ordnungspolitischen Schlußfolgerungen verleiten, weil es praktisch vollständig vom institutionellen Rahmen einer Volkswirtschaft abstrahiert. Als Leitbild muß vielmehr der Grundtyp der jeweils erwünschten Wirtschaftsordnung dienen. Hier kann die normative Analyse auf die Morphologie und die positive Analyse zurückgreifen, die die Grundtypen der Wirtschaftsordnung abgrenzen und ihre konstitutiven Merkmale herausarbeiten.

Charakteristisch für den Grundtyp der privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft ist vor allem, daß die einzelnen Individuen eigenverantwortlich nach selbstgesetzten Zielen handeln und ihre wirtschaftlichen Entscheidungen über wettbewerbliche Marktprozesse koordiniert werden (Hayek, 1948; ders., 1968). Institutionen und wirtschaftspolitische Maßnahmen, die dies gewährleisten und die somit zur Bildung einer spontanen Handelnsordnung beitragen, können als wettbewerbskonform bezeichnet werden.

Charakteristisch für den Grundtyp der Zentralverwaltungswirtschaft ist hingegen die zentrale politische Planung und Lenkung aller Produktions- und Austauschprozesse. Daher müssen die Institutionen einer konkreten Zentralverwaltungswirtschaft sowie die wirtschaftspolitischen Maßnahmen danach beurteilt werden, ob sie planungskonform sind, ob sie also sicherstellen, daß die Planungsziele der zentralen politischen Entscheidungsinstanz verwirklicht werden (Gutmann 1986, S. 56 f.).

Eine Wirtschaftsordnung darf jedoch nicht isoliert betrachtet werden. Da sie auf vielfältige Weise mit der politisch-rechtlichen und der kulturellen Ordnung verflochten ist, sollten alle drei Ordnungen nach einheitlichen bzw. sich ergänzenden Prinzipien gestaltet sein (Eucken, 1952, S. 1 ff., 180 ff.). So ist eine freiheitlich-marktwirtschaftliche Gesellschaftsordnung vor allem dadurch gekennzeichnet, daß die individuellen Freiheitsrechte der Menschen sowohl im Bereich der Wirtschaftsordnung (z. B. Vertragsfreiheit, Gewerbefreiheit) als auch im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung (z. B. Meinungsfreiheit, Rechtsstaatlichkeit) geachtet und geschützt werden (Hayek, 1960). Die verschiedenen Ordnungen einer solchen Gesellschaft und alle politischen Maßnahmen sind daher danach zu beurteilen, ob sie in diesem Sinne als freiheitskonform angesehen werden können.

Kennzeichnend für eine sozialistisch-zentralverwaltungswirtschaftliche Gesellschaftsordnung ist demgegenüber die nahezu unbegrenzte Machtfülle der zentralen politischen Instanz. Die Durchsetzung der wirtschaftlichen Planvorga-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ben, die Gestaltung sämtlicher Institutionen und Abläufe in der politisch-rechtlichen und kulturellen Ordnung gemäß der sozialistischen Doktrin sowie die Sicherung des Machtmonopols erfordern letztlich die totale Kontrolle und Beherrschung des Menschen (Hayek, 1944; Feldmann, 1997). Entsprechen die Institutionen einer solchen Gesellschaftsordnung und die politischen Maßnahmen diesen Erfordernissen, so können sie als machtkonform bezeichnet werden.

Die verschiedenen Elemente einer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung sowie die politischen Maßnahmen entsprechen oder widersprechen dem jeweiligen ordnungspolitischen Leitbild stets in unterschiedlichem Maße. Für eine differenzierte Beurteilung ist es deswegen zweckmäßig, verschiedene Grade der Ordnungskonformität zu unterscheiden, in Anlehnung an Thalheim (1955, S. 583 ff.) und Tuchtfeldt (1960, S. 225 ff.) etwa ordnungsnotwendige, ordnungsfördernde, ordnungsadäquate, ordnungsverschlechternde sowie ordnungszerstörende Elemente und Maßnahmen.[19] Eine solche Differenzierung ist geeignet, einer pauschalen Ablehnung oder Befürwortung konkreter Ordnungselemente und politischer Maßnahmen vorzubeugen. Freilich ist die Beurteilung nach Graden der Ordnungskonformität mit Einstufungsschwierigkeiten verbunden.

Insgesamt handelt es sich bei der Ordnungskonformität um ein wichtiges Kriterium zur Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen. Es berücksichtigt die Kontextabhängigkeit der verschiedenen Institutionen einer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung und beurteilt sie anhand eines Maßstabs, der sich aus den Eigenschaften der jeweiligen Ordnung selbst ergibt. Bei einer solchen ordnungsimmanenten Beurteilung wird der Umfang der Wertung auf ein in der normativen Analyse unvermeidliches Minimum reduziert.

Damit ist der Untersuchungsbereich der normativen Analyse umrissen. Diese bildet, wie gezeigt wurde, einen wichtigen Teil der Ordnungstheorie – trotz der spezifischen Probleme, denen sich jede normative Analyse in der Wissenschaft gegenübersieht. Nachdem nunmehr in diesem Teil der vorliegenden Arbeit die Grundfragen der Ordnungstheorie umfassend dargelegt wurden, wird in den folgenden Teilen untersucht, in welchen Bereichen und zu welchen Fragen der Ordnungstheorie die Institutionenökonomik im einzelnen Erklärungsbeiträge liefert und wie diese zu bewerten sind.

[19] *Thalheim* (1955) und *Tuchtfeldt* (1960) verwenden den Begriff der Systemkonformität.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

C. Institutionenökonomische Analyse der Eigentumsordnung

Von den Ordoliberalen wurde die Eigentumsordnung nicht angemessen analysiert. Insbesondere Eucken (1940, S. 54 f.; 1952, S. 196 f., 270) und Hensel (1960, S. 67), die von einem stark formaljuristisch geprägten Eigentumsbegriff ausgingen, schätzten die Bedeutung der Institution des Eigentums als vergleichsweise gering ein und betonten, daß nicht die Eigentums-, sondern die Planungsordnung – das Recht, Wirtschaftspläne aufzustellen, und die Art der gesamtwirtschaftlichen Koordination der Wirtschaftspläne – entscheidend sei. Demgegenüber hat die Institutionenökonomik die zentrale volkswirtschaftliche Bedeutung der Institution des Eigentums erkannt und sie mit Hilfe des wirtschaftwissenschaftlichen Instrumentariums gründlich untersucht. Wie im folgenden herausgearbeitet wird, enthalten ihre diesbezüglichen Beiträge eine Vielzahl wichtiger ordnungstheoretischer Aspekte.

I. Property-Rights-Ansatz

1. Grundgedanken

Der Property-Rights-Ansatz ist seit Anfang der sechziger Jahre entstanden. Er hat sich zum ersten umfassenden Theorieansatz im Rahmen der Institutionenökonomik entwickelt. Da er die Institution des Eigentums wirtschaftswissenschaftlich analysiert, ist er für die Untersuchung der Eigentumsordnung geradezu prädestiniert.

Güter enthalten Komplexe möglicher Nutzleistungen. Wenn Wirtschaftssubjekte versuchen, Güter zu erwerben, ist ihr Streben darauf gerichtet, in den Genuß dieser Nutzleistungen zu gelangen. Man kann aber nur in deren Genuß kommen, wenn man die entsprechenden an den Gütern bestehenden Rechte erwirbt. Daher betonen die Property-Rights-Theoretiker, daß für das Eigentum an einem Gut nicht allein der Besitz und die physischen Eigenschaften des Gutes relevant sind, sondern vor allem die an diesem Gut bestehenden Eigentumsrechte. In diesem Sinne schreiben etwa Armen A. Alchian und Harold Demsetz (1973, S. 17), zwei der Begründer des Property-Rights-Ansatzes: „It is not *the* resource itself which is owned; it is a bundle, or a portion, of rights to *use* a resource that is owned."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Unter den Rechten einer Person an einem Gut versteht Alchian (1969, S. 352 f.) die Wahrscheinlichkeit, daß der über eine Verwendung verfügende Wille dieser Person den aller anderen Personen dominiert. Damit wird der gesellschaftliche Charakter von Eigentumsrechten evident: Eigentumsrechte verkörpern gesellschaftliche Beziehungen zwischen Personen in bezug auf die Verwendung knapper Güter. Die Anerkennung des verfügenden Willens einer Person kann sich etwa auf einen Vertrag, ein Gesetz oder auch auf eine gesellschaftliche Konvention gründen (Alchian, 1965, S. 129 f.). Die Wahrscheinlichkeit dafür, daß die Verfügung des Eigentümers respektiert wird, kann als Maß der Stärke seines Rechts angesehen werden. Je schwächer das Recht, um so teurer ist die Verwirklichung einer bestimmten Nutzungsmöglichkeit. Je teurer aber eine bestimmte in Aussicht genommene Nutzungsmöglichkeit, um so geringer ist der Anreiz für eine Person, sie verwirklichen zu wollen. Dies zeigt, daß zwischen der Stärke von Eigentumsrechten und der Art und Intensität ihrer Nutzung ein enger Zusammenhang besteht (Meyer, 1983, S. 19 f.).

Grundsätzlich unterscheidet man vier Arten von Eigentumsrechten: das Recht, (1) ein Gut zu nutzen (ius usus), (2) seine Erträge einzubehalten (ius usus fructus), (3) seine Form und Substanz zu ändern (ius abusus) sowie (4) das Gut (und damit das Bündel der an ihm bestehenden Rechte) ganz oder teilweise auf andere zu übertragen (ius successionis). Stehen alle Rechte an einem Gut einer einzelnen Person zu, erlaubt ihr dies seine ausschließliche Nutzung. Oftmals sind die verschiedenen Rechte an einem Gut indes auf unterschiedliche Personen aufgeteilt (Alchian, 1965, S. 132 ff.). So hat etwa der Mieter eines Hauses im Rahmen des Mietvertrages und der Mietgesetze das Recht, das Haus zu bewohnen und nach eigenem Geschmack einzurichten; der Vermieter hat das Recht, den vereinbarten Mietzins zu verlangen sowie eventuell bauliche Veränderungen vorzunehmen. Darüber hinaus können etwa staatliche Behörden unter bestimmten Voraussetzungen das Recht besitzen, auf dem Grundstück des Hauses Versorgungsleitungen zu verlegen, andere Wirtschaftssubjekte können über ein Wegerecht verfügen, oder das Recht haben, das Haus zu überfliegen, aus einer benachbarten Fabrik Abgase zu emittieren, die auf das Haus niedergehen, etc.

Die einzelnen Rechte an einem Gut können jeweils einer Person allein und ungeteilt zustehen oder mehreren Personen gemeinschaftlich, so daß dann kollektive Entscheidungsverfahren erforderlich sind. So kann etwa eine Immobilie einer Einzelperson oder einer Gruppe von Personen, etwa einer Erbengemeinschaft, gehören. Letztere muß in einem festgelegten Entscheidungsverfahren beispielsweise bestimmen, ob die Immobilie selbst genutzt, vermietet oder verkauft werden soll.

In der Realität sind Eigentumsrechte aufgrund verschiedener Restriktionen stets in einem bestimmten Maße beschränkt. Die Property-Rights-Theoretiker

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sprechen hierbei von einer „Verdünnung" von Eigentumsrechten (Pejovich, 1971, S. 141 ff.). Die wichtigsten Quellen einer Verdünnung von Eigentumsrechten stellen zum einen Nutzungsbeschränkungen und zum anderen Transaktionskosten dar. Nutzungsbeschränkungen rühren in erster Linie aus rechtlichen Vorschriften her. So kann etwa der Mietzins eines Hauses durch eine staatliche Mietobergrenze reguliert oder die Möglichkeit eines Umbaus durch Denkmalschutzvorschriften eingeschränkt sein. Nutzungsbeschränkungen können aber auch in moralischen Regeln begründet liegen, falls diese das Verhalten der Menschen wirksam beschränken. Die moralische Regel etwa, seine Nachbarn möglichst wenig zu stören, kann selbst einen passionierten Musiker dazu anhalten, nicht bei geöffnetem Fenster oder im Garten seines Hauses zu musizieren.

Zu den wichtigsten Transaktionskosten zählen die Kosten der Festlegung, des Austausches, der Überwachung und Durchsetzung von Eigentumsrechten. Solche Kosten können den ökonomischen Gehalt von Eigentumsrechten erheblich vermindern. Obwohl beispielsweise einem früher unrechtmäßig enteigneten Immobilieneigentümer nach einem Restitutionsgesetz die Rückgabe seiner Immobilie zustehen mag, kann die Durchsetzung seines Rechts für ihn mit erheblichen Kosten verbunden sein (vor allem Anwalts- und Gerichtskosten). Allgemein gilt: Je höher die Transaktionskosten und je einschneidender die Nutzungsbeschränkungen, desto „verdünnter" sind die Eigentumsrechte am entsprechenden Gut (Tietzel, 1981, S. 212). Eine starke Verdünnung von Eigentumsrechten wiederum wirkt sich negativ auf den Wert, die Allokation und Nutzung des betreffenden Gutes aus.

Es sei allerdings betont, daß der Staat nicht nur Eigentumsrechte verdünnt, indem er Nutzungsbeschränkungen verordnet. In einem Rechtsstaat werden mit Hilfe der Staatsgewalt Eigentumsrechte vielmehr auch abgegrenzt, gesichert, durchgesetzt und handelbar gemacht. Indem der Staat auf diese Weise das Eigentum seiner Bürger schützt und die Funktionsfähigkeit der Eigentumsordnung gewährleistet, senkt er Transaktionskosten und erweitert dadurch die Nutzungsmöglichkeiten von Gütern. In ähnlicher Weise stellen auch moralische Normen nicht ausschließlich Nutzungsbeschränkungen dar. Gebietet die herrschende Moral etwa den Respekt vor dem Eigentum anderer, so senkt sie Transaktionskosten und erweitert ebenfalls die Nutzungsmöglichkeiten von Gütern.

Aufbauend auf diesen grundlegenden Einsichten untersucht der Property-Rights-Ansatz zum einen unterschiedliche Ausgestaltungen, Zuordnungen und Beschränkungen von Eigentumsrechten und ihren Einfluß auf das wirtschaftliche Verhalten der Menschen. Zum anderen untersucht er diejenigen Faktoren, die zu Änderungen von Eigentumsrechten – ihrer Ausgestaltung, Zuordnung und Beschränkung – führen, sowie die ökonomische Bedeutung solcher Änderungen (Alchian/Demsetz, 1973, S. 17).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die zentrale Hypothese des Property-Rights-Ansatzes besagt, daß die Ausgestaltung der Eigentumsrechte die Allokation und Nutzung von Gütern auf spezifische und vorhersehbare Weise beeinflußt (Furubotn/Pejovich, 1972 a, S. 1139). Eine bestimmte Ausgestaltung und Verteilung von Eigentumsrechten stellt für die betroffenen Individuen eine bestimmte Anreizstruktur dar und veranlaßt sie, die Güter auf bestimmte Weise zu nutzen. Dabei betrachtet der Property-Rights-Ansatz Individuen nicht nur in ihrer Rolle als selbständige Wirtschaftssubjekte (z. B. als Konsumenten), sondern auch als Mitglieder von Organisationen. Das „Verhalten" von Organisationen wie auch das wirtschaftliche Geschehen in einer Volkswirtschaft insgesamt werden konsequent aus dem Verhalten der individuellen Akteure erklärt.

2. Das Coase-Theorem

Unter Verwendung des von ihm mitbegründeten Property-Rights-Ansatzes hat Ronald H. Coase (1960) das Problem negativer externer Effekte analysiert. Mit seiner Untersuchung hat er die traditionelle Sicht des Externalitätenproblems revolutioniert. Nach der traditionellen Pigouschen Wohlfahrtsökonomik haben negative externe Effekte zur Folge, daß volkswirtschaftliche Kosten entstehen, die nicht in die Kostenrechnung des jeweiligen Verursachers eingehen, sondern von Dritten bzw. der Allgemeinheit ohne deren Einwilligung und ohne Kompensation getragen werden (soziale Kosten). Daraus wird in der Wohlfahrtsökonomik regelmäßig die Schlußfolgerung gezogen, dem Verursacher seien die sozialen Kosten durch Auferlegung einer entsprechenden Steuer (Pigou-Steuer) anzulasten (Pigou, 1920, S. 125 ff.; Boadway/Bruce, 1984, S. 29 ff.).

Aus Sicht des Property-Rights-Ansatzes bedeutet ein negativer externer Effekt jedoch zunächst einmal nichts anderes, als daß dem Verursacher gemäß der bestehenden Verteilung der Eigentumsrechte das Recht zusteht, Handlungen vorzunehmen, die die Wohlfahrt anderer Wirtschaftssubjekte vermindern. Würde man dem Verursacher eine Pigou-Steuer auferlegen oder würde man ihm die entsprechenden Handlungen verbieten, so würde man seine Wohlfahrt vermindern. Angesichts dieser Reziprozität des Externalitätenproblems besteht die Aufgabe nach Coase (1960, S. 2) nicht darin, den Verursacher einer Externalität einseitig zu belasten, sondern diejenige Lösung zu finden, die die Wohlfahrtsminderungen aller beteiligten Wirtschaftssubjekte minimiert.

Coase (1960) hat nun gezeigt, daß eine solche optimale Lösung unter den gängigen Annahmen der Neoklassik, also auch der Pigouschen Wohlfahrtsökonomik, durch direkte Verhandlungen zwischen den beteiligten Wirtschaftssubjekten zustande kommt und ein staatlicher Eingriff somit erläßlich ist. Die wichtigsten hierbei relevanten Annahmen sind erstens, daß alle Eigentumsrechte eindeutig spezifiziert, zugeordnet und handelbar sind, und zweitens, daß keiner-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lei Transaktionskosten existieren, die Wirtschaftssubjekte also vollständig informiert sowie Anbahnung, Abschluß, Realisierung und Kontrolle von Verträgen kostenlos möglich sind. Unter diesen Annahmen wird das Recht, das den negativen externen Effekt verkörpert, stets von demjenigen Wirtschaftssubjekt erworben, das ihm den höchsten Wert beimißt. Auf diese Weise wird die Externalität vollständig internalisiert, die Wohlfahrt aller Beteiligten maximiert (Coase, 1988 b, S. 157 ff.). Dieses Ergebnis ist unabhängig davon, ob gemäß der ursprünglichen Verteilung der Eigentumsrechte dem Schädiger ein Recht auf Schädigung oder dem Geschädigten ein Recht auf Schädigungsverbot zusteht. Die primäre personelle Zuordnung der Eigentumsrechte ist ohne Belang. Stets werden die Eigentumsrechte durch marktmäßigen Handel optimal alloziiert, und es ergibt sich immer die gleiche optimale Produktionsstruktur (Coase-Theorem).[1] In den Worten von Coase (1960, S. 8): „(T)he ultimate result (which maximises the value of production) is independent of the legal position if the pricing system is assumed to work without cost."

Unterstellt man hingegen realistischerweise positive Transaktionskosten, so wird eine optimale Allokation von Eigentumsrechten und damit eine vollständige Internalisierung externer Effekte nicht erreicht. Ein Handel mit Eigentumsrechten kommt unter diesen Umständen nur insoweit zustande, als der dadurch erzielbare Wohlfahrtsgewinn die dabei anfallenden Transaktionskosten übersteigt. Die jeweilige Zuordnung von Eigentumsrechten und die Höhe der Transaktionskosten sind in der Realität somit für die Effizienz der Faktorallokation und damit für die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt von erheblicher Bedeutung (Coase, 1960, S. 15 ff.).

Aus diesem auch für Coase (1992, S. 717) zentralen Ergebnis seiner Analyse lassen sich wichtige ordnungstheoretische und ordnungspolitische Schlußfolgerungen ziehen. Die neoklassische Modellwelt ist angesichts ihrer Annahmen („perfektes" Eigentum, keinerlei Transaktionskosten) ein unerreichbares Ideal. Sie kann zwar als Maßstab dienen, um daran die Hindernisse aufzuzeigen, die in der Realität der maximalen Effizienz möglicher Internalisierungslösungen entgegenstehen. Da sie aber niemals erreicht werden kann, sollte das Hauptaugenmerk, wie insbesondere Coase (1988 a, S. 15; 1988b, S. 175; 1992, S. 718) betont hat, auf einer Analyse der realen Welt mit positiven Transaktionskosten liegen. Dabei sind alternative realisierte oder realisierbare eigentumsrechtliche Regelungen im Rahmen komparativer Analysen zu untersuchen und miteinander zu vergleichen, insbesondere hinsichtlich ihrer Leistungsfähigkeit bei der Internalisierung externer Effekte, der mit ihnen verbundenen Transaktionskosten

[1] Das Coase-Theorem hat in der Wirtschaftswissenschaft eine breite, bis heute anhaltende Diskussion ausgelöst. Siehe etwa *Regan* (1972), *Windisch* (1975), *Monissen* (1976), *Endres* (1977), *Zerbe* (1980), *Wegehenkel* (1980), *Cooter* (1982), *Veljanovski* (1982), *Samuelson* (1985), *Schweizer* (1988), *Stigler* (1989), *Illing* (1992), *Althammer* (1995), *Schlicht* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sowie hinsichtlich der von ihnen ausgehenden Allokations-, Verteilungs- und Wachstumswirkungen. Bei diesen Analysen sind auch die Opportunitätskosten der verschiedenen eigentumsrechtlichen Regelungen zu eruieren und bei der Ableitung ordnungspolitischer Gestaltungsempfehlungen in Rechnung zu stellen (Coase, 1960, S. 43). Im Rahmen des Property-Rights-Ansatzes wurden auf diese Weise bereits unterschiedlichste eigentumsrechtliche Regelungen analysiert, so etwa alternative Haftungsregelungen bei Medikamenten (Produzentenhaftung, Konsumentenhaftung, Staatshaftung; McKean, 1970) oder das Recht innovativer Unternehmen, ihre Konkurrenten durch die Einführung neuer Produkte zu schädigen (negative pekuniäre Externalitäten; Demsetz, 1966). Die für die Eigentumsordnung besonders bedeutsame Analyse ihrer Grundformen (Privateigentum, Staatseigentum, Gesellschaftseigentum) wurde ebenfalls wiederholt unter Verwendung des Property-Rights-Ansatzes durchgeführt. Bevor im folgenden wichtige Ergebnisse dieser Analyse am Beispiel der Allmendeproblematik skizziert werden, sind noch einige weitere wichtige ordnungspolitische Schlußfolgerungen der Coaseschen Analyse herauszuarbeiten.

Die wohl wichtigste ordnungspolitische Schlußfolgerung besteht darin, solche eigentumsrechtliche Regeln einzuführen und zu bewahren, mit deren Hilfe Transaktionskosten eingespart werden können. So sollte vor allem der Schutz des Eigentums gewährleistet sein. Außerdem empfehlen sich in den verschiedensten Bereichen (z. B. Handelsrecht, Kapitalmarktrecht) gesetzliche Regelungen, die die Spezifizierung und Handelbarkeit von Eigentumsrechten erleichtern.

Der Gesetzgeber und die Gerichte sollten berücksichtigen, daß ihre eigentumsrechtlichen Regelungen und Entscheidungen angesichts positiver Transaktionskosten gravierende Allokations- und Verteilungswirkungen nach sich ziehen können (Coase, 1960, S. 16, 19, 27 f.). Insbesondere sollten sie den reziproken Charakter eines jeden Externalitätenproblems bedenken und die Opportunitätskosten der alternativen Entscheidungsmöglichkeiten in Rechnung stellen.

Eine weitere ordnungspolitische Schlußfolgerung besteht darin, die Funktionsfähigkeit des Marktmechanismus zu verbessern und ihn auf weitere geeignete Bereiche anzuwenden: je funktionsfähiger der Marktmechanismus, desto effizienter die Allokation der Eigentumsrechte und desto weitgehender die Internalisierung externer Effekte. Durch den Abbau staatlicher Regulierungen und Monopole (etwa in den Bereichen Energieversorgung, Verkehr, Post) und die Einführung marktwirtschaftlichen Wettbewerbs können die Spezifizierung, Nutzung und der Handel mit Eigentumsrechten verbessert sowie die Allokationseffizienz und das Wirtschaftswachstum erhöht werden. Außerdem fördert dynamischer Wettbewerb den technischen Fortschritt. Neue Techniken, etwa im Bereich der Telekommunikation, können Transaktionskosten deutlich senken

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und so über ihre unmittelbaren Wohlfahrtswirkungen hinaus weitere positive Allokations- und Wachtumswirkungen auslösen. Und nicht zuletzt sollte auch der Staat den Marktmechanismus bei einer Vergabe von Eigentumsrechten möglichst weitgehend nutzen. So hat Coase (1959) darauf aufmerksam gemacht, daß negative externe Effekte verringert werden können und die Allokationseffizienz erhöht werden kann, wenn Radio- und Fernsehfrequenzen nicht durch staatliche Behörden nach eigenem Ermessen vergeben, sondern im Rahmen offener Auktionen versteigert werden.

3. Die Allmende-Problematik

Negative externe Effekte sind in erheblichem Maße auch mit der Institution des Gesellschaftseigentums (Gemeineigentums) verbunden, die die Property-Rights-Theoretiker eingehend analysiert haben. An diesen Analysen zeigt sich besonders klar die Leistungsfähigkeit des Property-Rights-Ansatzes, mit dessen Hilfe die ökonomischen Funktionen und Auswirkungen einzelner Eigentumsformen eingehend und differenziert analysiert werden können. Kennzeichnend für die Institution des Gesellschaftseigentums ist, daß alle Mitglieder einer Gesellschaft das jeweilige Gut gleichermaßen nutzen dürfen. Da an Gesellschaftseigentum keine exklusiven und transferierbaren Eigentumsrechte bestehen, werden den Individuen die Folgen ihrer Handlungen nicht oder nur unvollständig zugerechnet. Für den einzelnen bestehen deswegen auch nur wenig Anreize, die Auswirkungen seiner Handlungen auf andere zu berücksichtigen. Es kommt zu ausgeprägten negativen Externalitäten (Demsetz, 1967, S. 355). Diese werden vor allem dadurch hervorgerufen, daß bei Gesellschaftseigentum zwar einerseits niemand von der Nutzung der jeweiligen Güter ausgeschlossen ist, andererseits aber die Erträge aus der Nutzung üblicherweise in das Privateigentum des jeweiligen Nutzers übergehen (Alchian/Demsetz, 1973, S. 22 f.). Angesichts dieser eigentumsrechtlichen Konstellation besteht eine starke Tendenz zur Übernutzung der jeweiligen Güter: Die Individuen haben einen Anreiz, ihre gemeinschaftlichen Rechte am Gesellschaftseigentum in private Rechte an dessen Erträgen zu transformieren. Daher wird etwa Wild in gemeinschaftlichen Jagdgründen regelmäßig zu stark bejagt, der Wildbestand dadurch gefährdet. Jeder versucht, so viel Wild wie möglich zu erlegen, bevor ihm ein anderer zuvorkommt. Diese Tendenz zur Übernutzung zeigt sich beispielsweise auch bei Fischbeständen, Äckern, Weiden und Rohstoffvorkommen, die sich im Gesellschaftseigentum befinden.[2] Man spricht hierbei von der Allmende-Problematik.[3]

[2] Siehe etwa *Gordon* (1954), *Libecap/Johnson* (1980) und *Libecap* (1984).

[3] Die Allmende ist das Eigentum einer Dorfgemeinde an Wald, Weide oder Ackerland in gemeinsamer Nutzung; diese Eigentumsform war im Mittelalter weit verbreitet und bestand selbst in Europa teilweise bis in die Neuzeit fort.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Da aufgrund der Allmende-Problematik kaum Anreize bestehen, den Wert der in Gesellschaftseigentum befindlichen Güter zu erhalten und zu erhöhen, werden nur geringe Investitionen in die Erhaltung und Erweiterung der entsprechenden Güter vorgenommen. Statt dessen bestehen Anreize, in Hilfsmittel zu investieren, die eine private Aneignung der Erträge des Gesellschaftseigentums erleichtern. Beispielsweise haben Fischer einen Anreiz, schnellere oder größere Schiffe einzusetzen, um die gemeinschaftlichen Fischgründe schneller zu erreichen und ausgiebiger auszufischen.

Allgemein hat der einzelne bei Gesellschaftseigentum einen Anreiz, die Güter unter Vernachlässigung der Bestandspflege so lange zu beanspruchen, wie sein zusätzlicher Nutzen diejenigen zusätzlichen Kosten übersteigt, die er selbst zu tragen hat. Da jeder einzelne sich einer solchen Anreizkonstellation gegenübersieht, läßt sich auf Basis des Property-Rights-Ansatzes prognostizieren, daß diese Eigentumsform insgesamt vor allem folgende Auswirkungen zeitigt: Es werden nur geringe Investitionen zur Bestandspflege, aber hohe Investitionen zur privaten Aneignung der Erträge getätigt; die Nutzung des Gutes erfolgt vor dem optimalen Nutzungszeitpunkt; kurzfristige Nutzungsformen werden langfristigen, auch ertragreicheren vorgezogen; die Güter werden übernutzt, ihr Bestand vermindert sich. Insgesamt kommt es bei dieser Eigentumsform ceteris paribus aufgrund der ausgeprägten negativen externen Effekte individuellen Handelns zu einer suboptimalen Ressourcenallokation und zu einer Verringerung der gesellschaftlichen Wohlfahrt.

Diese Thesen des Property-Rights-Ansatzes wurden bereits in einer Vielzahl empirischer Studien überprüft und größtenteils bestätigt.[4] Stellvertretend sei eine Untersuchung Libecaps (1989, S. 73 ff.) angeführt, die die „Tragödie des Gemeineigentums" (Hardin, 1968) am Beispiel der Fischerei in den USA behandelt.[5] Fische und andere freilebende Tiere gelten in den Vereinigten Staaten gesetzlich als Gesellschaftseigentum. Jedem Bürger steht grundsätzlich das gesetzlich verbriefte Recht zu, Fische und andere freilebende Tiere zu jagen. Diese Gesetzgebung rührt noch aus der Gründungszeit der USA her, als im Verhältnis zur Bevölkerungszahl ein großer Überfluß an freilebenden Tieren existierte. Libecap (1989, S. 76 f.) schildert u. a. am Beispiel der Sardinen-Fischerei Kaliforniens, die sich ab Anfang des 20. Jahrhunderts zu einem der bedeutendsten Zweige der dortigen Fischwirtschaft entwickelte, die ökonomischen Auswirkungen, die eine solche eigentumsrechtliche Regelung nach sich ziehen kann. Angesichts steigender Nachfrage wurde die Sardinen-Fischerei immer weiter verstärkt. Die Zahl der Fischer und Fangschiffe stieg beständig;

[4] Einen Überblick gibt *De Alessi* (1980), S. 5 ff.

[5] Die Fischerei stellt das bei weitem wichtigste Anwendungsfeld zur ökonomischen Analyse des Gemeineigentums dar. Die grundlegenden Arbeiten stammen von *Gordon* (1954) und *Cheung* (1970).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

eine neue Fangtechnik wurde eingeführt. Ende der dreißiger Jahre erreichte der Sardinenfang mit mehr als 500.000 Tonnen pro Jahr seinen Höhepunkt. Doch bereits Anfang der fünfziger Jahre waren die Bestände weitgehend erschöpft. Die jährlichen Fangmengen fielen unter 20.000 Tonnen. Während die zuständigen Behörden sich nicht auf einen wirksamen Schutz der Restbestände verständigen konnten, führte die Fischwirtschaft erneut verbesserte Fang- und Verarbeitungstechniken ein. Als Ergebnis brach die kommerzielle Sardinen-Fischerei Kaliforniens schließlich 1952 völlig zusammen. In nur rund 30 Jahren waren die Bestände praktisch völlig ausgefischt worden.

Da Gesellschaftseigentum vor allem an natürlichen Ressourcen weit verbreitet ist, sind vielfältige institutionelle Regelungen entwickelt worden, um eine übermäßige Nutzung zu vermeiden. Eine erste Möglichkeit besteht darin, daß nicht nur die Ressource selbst, sondern auch die Erträge ihrer Nutzung als Gesellschaftseigentum gelten. Solche Regelungen sind bei eingeborenen Jäger- und Sammlergesellschaften anzutreffen. In vielen solcher traditionellen Gesellschaften existieren etwa festgelegte Rituale zur Aufteilung von Jagdbeute (Tietzel, 1981, S. 217).

Eine zweite Möglichkeit besteht darin, daß zwar Privateigentum an den Erträgen erlangt werden kann, aber die Nutzungsmöglichkeiten des Gesellschaftseigentums eingeschränkt werden. Solche Regulierungen sind auch in hochentwickelten Industriegesellschaften üblich, um eine Übernutzung der im Gemeineigentum stehenden Güter zu verhindern. Freilich werden sie vielfach erst dann eingeführt, wenn die Bestände bereits so weit dezimiert sind, daß die Nutzer die Notwendigkeit einer einschneidenden Regulierung einsehen und sich selbst für die Einführung einer Regulierung einsetzen (Libecap, 1989, S. 73 ff.). Solche Nutzungsbeschränkungen können beispielsweise an der Zahl der Nutzer (etwa Zulassungsverbot für neue Nutzer oder Lizenzvergabe), an der Zeit der Nutzung (etwa Verbot der Nutzung außerhalb einer festgelegten Fisch- oder Jagdsaison), an den Mitteln der Nutzung (etwa Beschränkung der Netzgröße in der Fischerei) oder unmittelbar am Umfang der Nutzung (etwa Fang- oder Abschußquoten) ansetzen (ebd., S. 81 ff.).

Nutzungsbeschränkungen können entweder durch staatliche Instanzen in Form von Gesetzen oder Verordnungen oder durch die Betroffenen selbst als informelle Regulierungen erlassen werden. Ostrom (1990; Ostrom/Gardner/Walker, 1994) hat in mehreren gründlichen Studien gezeigt, daß sich informelle Regulierungen in einer Reihe von Fällen bei der Lösung von Allmende-Problemen bewährt haben. Beispielsweise entwickeln Fischer bisweilen selbständig Regeln zur Nutzung ihrer Fischgründe und können dadurch eine Überfischung vielfach erfolgreich abwenden (Ostrom, 1990, S. 18 ff.; Ostrom/Gardner/Walker, 1994, S. 247 ff.). Der Vorteil solcher informeller Regulierungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

besteht nach Ostrom (1990, S. 19 ff.; Ostrom/Gardner/Walker, 1994, S. 328) darin, daß die jeweils Betroffenen, die die Charakteristika der jeweiligen Allmende-Problematik genau kennen, Lösungen entwickeln, die diesen spezifischen Charakteristika gerecht werden. Eine staatliche Behörde könnte ähnlich wirksame Regulierungen mangels Kenntnissen der jeweiligen Umstände nicht oder nur mit hohen Kosten entwickeln. Als wichtigste Voraussetzungen für den Erfolg informeller Regulierungen nennt Ostrom (1990, S. 21, 178 ff.; Ostrom/Gardner/Walker, 1994, S. 315 f. 327 ff.)

- die Verfügbarkeit relevanter Informationen,
- die Möglichkeit der Betroffenen, miteinander zu kommunizieren,
- den Willen und die Fähigkeit, die Regelungen sukzessive zu verbessern,
- den Willen, Reziprozität gegenüber den anderen Teilnehmern zu üben,
- den Willen, untereinander Vertrauen zu bilden,
- den Willen und die Fähigkeit, Regelverstöße zu ahnden.

Obwohl die skizzierten institutionellen Arrangements eine übermäßige Nutzung von Gemeineigentum in einer Reihe von Fällen unterbinden können, weisen sie doch auch einige gravierende Schwächen auf. So sind sie nur in einer vergleichsweise geringen Zahl von Fällen anwendbar. Dies ist bei der als erstes skizzierten Möglichkeit, Gemeineigentum auch an den Erträgen der Gütternutzung zu etablieren, evident. Es trifft aber auch auf informelle Regulierungen zu; diese kommen meist nur bei lokal begrenzten Allmende-Problemen zustande, bei denen eine relativ kleine Zahl von Nutzern beteiligt ist, die sich persönlich kennen (z. B. Fischer eines Dorfes an einem Binnensee).

Eine zweite Schwäche besteht darin, daß alle genannten institutionellen Arrangements mit hohen Transaktionskosten verbunden sind. Dazu zählen vor allem Informationskosten bezüglich der Eigenart des Allmende-Problems sowie Kosten der Verhandlung, Vereinbarung, Umsetzung und Überwachung der jeweiligen Regelung. Diese Kosten sind insbesondere bei formellen staatlichen Regulierungen hoch, weil die jeweilige Behörde erhebliche Kosten aufwenden muß, um sich über die Merkmale des betreffenden Allmende-Problems zu informieren und um eine angemessene Regulierung zu entwickeln, umzusetzen und ihre Befolgung zu kontrollieren. In allen diesen Punkten besitzen informelle Regulierungen der Betroffenen untereinander Transaktionskostenvorteile – allerdings nur, wie bereits ausgeführt, bei lokal begrenzten Allmende-Problemen, weil die Transaktionskosten bei dieser Form der Regulierung mit zunehmender Zahl der involvierten Gemeinschaftsmitglieder stark überproportional ansteigen.

Eine weitere Schwäche besteht in der Instabilität der institutionellen Arrangements. Da der individuelle Anreiz, sich einen möglichst großen Teil der Erträge anzueignen, fortbesteht, besteht permanent die Gefahr, daß die jeweilige Regulierung umgangen wird. Regelverstöße einzelner können eine Kettenreaktion

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

auslösen, die im Ergebnis dazu führt, daß die Regulierung wirkungslos wird. Diese Gefahr ist besonders groß, wenn die jeweilige Regulierung nur schwer kontrolliert werden kann oder wenn der Anreiz zur Umgehung steigt, etwa weil die Erträge aus dem Gemeingut aufgrund einer exogenen Nachfrageerhöhung zunehmen (Libecap, 1989, S. 87).

Die Instabilität kann aber auch zu einer immer stärkeren Regulierung führen. Tatsächlich ist bei Gemeineigentum jedem Ansatz, die dabei auftretenden Probleme zu lösen, eine solche Tendenz inhärent. Dies wird besonders deutlich, wenn zur Lösung der Allmende-Problematik auch die Erträge der Nutzung in Gemeineigentum überführt werden. In diesem Fall hat der einzelne kaum noch einen Anreiz, das Gut (offiziell) zu nutzen. Damit die Erträge trotzdem erwirtschaftet werden, muß der einzelne durch staatliche Vorschriften oder kulturelle Normen dazu gezwungen werden. Beispielsweise müssen einzelne Stammesmitglieder in traditionellen Jäger- und Sammlergesellschaften zur Teilnahme an der Jagd verpflichtet werden. Aber auch, wenn nur die Nutzungsmöglichkeiten des Gemeineigentums eingeschränkt werden, wird in der Folge vielfach eine Reihe weiterer Regulierungen notwendig (Libecap, 1989, S. 73 ff.; Cheung, 1970, S. 50 ff.). Wird beispielsweise zur Vermeidung einer Überfischung ein saisonales Fangverbot verhängt, so haben die Fischer einen Anreiz, während der Fangsaison etwa größere Netze zu verwenden. In der Folge werden auch Vorschriften über die zulässige Netzgröße notwendig, die zu erneuten Ausweichreaktionen der Fischer führen, die weitere Regulierungen erforderlich machen usw. Vor diesem Hintergrund sind die Property-Rights-Theoretiker zu der Erkenntnis gelangt: „The attempt to resolve scarcity-related problems by reducing the scope of private rights must inevitably result in a more centrally regulated or indoctrinated society" (Alchian/Demsetz, 1973, S. 24).

Aus der Property-Rights-Analyse der Allmende-Problematik läßt sich eine Reihe ordnungspolitischer Schlußfolgerungen ableiten. Da diese Problematik weit verbreitet ist und sich aufgrund der individuellen Nutzungsanreize rasch bis zur völligen Erschöpfung der betroffenen Ressourcen verschärfen kann, sollten frühzeitig Maßnahmen zur Erkennung und Lösung der entsprechenden Probleme ergriffen werden. Die Lösungen müssen dem Kriterium der Ordnungskonformität genügen; so sind etwa einschneidende Beschränkungen privater Eigentums- und Freiheitsrechte mit einer marktwirtschaftlichen Ordnung unvereinbar. Des weiteren müssen die Regelungen den spezifischen Merkmalen des jeweiligen Allmende-Problems Rechnung tragen; dazu ist eine detaillierte Prüfung alternativer institutioneller Arrangements, einschließlich der mit ihnen verbundenen Transaktionskosten, erforderlich. Wo möglich, sollte von informellen Regulierungen der Betroffenen selbst Gebrauch gemacht werden. Die Ordnungspolitik kann das Zustandekommen solcher Regelungen etwa dadurch unterstützen, daß sie verläßliche Informationen zur Verfügung stellt, oder da-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

durch, daß sie die vereinbarten informellen Regulierungen mit Hilfe des staatlichen Gewaltmonopols durchsetzt.

Als weitere ordnungspolitische Alternative zur Lösung der Allmende-Problematik ist die Privatisierung des im Gemeineigentum stehenden Gutes in Erwägung zu ziehen. Da ein Privateigentümer andere von der Nutzung seines Gutes ausschließen kann, wird er mit dem Gut aus Eigeninteresse sorgfältig umgehen. Insbesondere wird er auch in die Erhaltung und Pflege des Gutes investieren, weil er den langfristigen Nutzen daraus internalisieren kann. Die Allmende-Problematik wird auf diese Weise vermieden. Es kommt zu einer effizienteren Ressourcennutzung (Demsetz, 1967, S. 356). Freilich ist zu prüfen, ob eine Privatisierung des betreffenden Gutes überhaupt technisch möglich und nicht mit zu hohen Transaktionskosten verbunden ist. So lassen sich etwa an Fischschwärmen, die im offenen Meer umherziehen und dabei oft große Distanzen zurücklegen, kaum private Eigentumsrechte etablieren.

Daß die Allmende-Problematik gleichwohl vielfach durch Privatisierung vermieden und dadurch eine effizientere Allokation erreicht werden kann, zeigt sich eindrucksvoll in den Fällen, in denen sich die gleiche Art von Ressource unter gleichen Bedingungen zum Teil in Gesellschafts- und zum Teil in Privateigentum befindet. Agnello und Donnelley (1975 a; 1975 b) haben beispielsweise die Austern-Fischerei in den Vereinigten Staaten untersucht. Die Austernbänke befinden sich überwiegend in Gesellschaftseigentum; teilweise werden sie von den zuständigen Bundesstaaten jedoch an private Nutzer verpachtet. Agnello und Donnelley (ebd.) gelangten zu folgenden Ergebnissen:

- Die Effizienz, gemessen an der Arbeitsproduktivität, war bei privater Bewirtschaftung deutlich höher als im Falle von Gesellschaftseigentum.
- Austernbänke, die sich in Gesellschaftseigentum befanden, wurden früher abgeerntet als die in Privateigentum befindlichen. Für die verfrüht geernteten Austern konnten nur niedrigere Preise erzielt werden.
- Da die Arbeitsproduktivität und die Absatzpreise bei den in Gesellschaftseigentum befindlichen Austernbänken geringer waren, lagen auch die hier erzielten Einkommen niedriger.

Feder u. a.[6] haben die ökonomischen Auswirkungen verschiedener Eigentumsrechtsstrukturen in der thailändischen Landwirtschaft analysiert. Sie verglichen Landwirte, die eigenes Land besaßen, mit sog. Squattern, Bauern, die ohne Rechtstitel ungenutztes staatliches Land bewirtschafteten. Dabei zeigte sich, daß Landwirte, die eigenes Land bewirtschafteten,

- leichter Kredite erhielten,
- höhere Investitionen tätigten,

[6] Vgl. *Feder/Onchan/Chalamwong* (1988); *Feder/Onchan/Chalamwong/Hongladarom* (1988).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– die Bodenqualität stärker verbesserten,
– einen höheren Bodenertrag erzielten.

Diese empirischen Ergebnisse belegen eine zentrale Erkenntnis des Property-Rights-Ansatzes: die grundsätzliche Überlegenheit der Institution des Privateigentums. Zwar hängt die Vorzugswürdigkeit einer bestimmten Eigentumsform auch von den Umständen des jeweiligen Einzelfalls ab, etwa von den in einer bestimmten Situation bei alternativen eigentumsrechtlichen Regelungen jeweils anfallenden Transaktionskosten, doch weist die Institution des Privateigentums – wie die Property-Rights-Theoretiker herausgearbeitet haben[7] – prinzipielle Vorzüge auf. Bei vollständigem Privateigentum hat der Eigentümer das ausschließliche Recht auf Nutzung des Gutes, er kann sich sämtliche Erträge aus der Nutzung aneignen und frei über das Gut verfügen, es beispielsweise verkaufen. Der Eigentümer muß aber auch die vollen Kosten der Nutzung tragen. Außerdem muß er für bestimmte Folgen seiner Handlungen im Rahmen der allgemeinen Gesetze haften; beispielsweise darf er das Eigentum anderer nicht physisch beschädigen oder gar zerstören. Je genauer die Eigentumsrechte an einem Gut spezifiziert sind, je exklusiver sie einer Person zugeordnet sind, je effektiver sie geschützt werden und je leichter sie gehandelt werden können – je vollständiger also das Privateigentum – , desto größer sind daher die Anreize des Eigentümers, das Gut seiner ertragreichsten Verwendung zuzuführen, und desto eher werden dabei alle Kosten der Güternutzung in das Kalkül des Eigentümers eingehen, externe Effekte weitestgehend internalisiert und Anreize gesetzt, die mit dem Besitz, der Nutzung und dem Austausch verbundenen Kosten zu minimieren. Insgesamt wird der Eigentümer bei vollständigem Privateigentum unter Berücksichtigung aller Kosten und Nutzen alternativer Verwendungen diejenige Verwendung wählen, die den Gegenwartswert der Nutzung maximiert. Damit wird eine größtmögliche Annäherung an das Ideal einer optimalen Allokation von Eigentumsrechten erreicht.

Die ordnungspolitischen Konsequenzen dieser Erkenntnisse liegen auf der Hand: Strebt die Wirtschaftspolitik eine effiziente Allokation von Eigentumsrechten an, sollte sie das Zustandekommen und die Funktionsfähigkeit einer primär auf Privateigentum gründenden Eigentumsordnung ermöglichen und sicherstellen. Staats- und Gesellschaftseigentum sind zu privatisieren, falls die Allokationseffizienz dadurch im gegebenen Fall verbessert werden kann und andere, höherrangigere Ziele der Politik (z. B. freie Nutzung eines Gutes durch alle Bürger; Erfüllung hoheitlicher Aufgaben) einer Privatisierung nicht entgegenstehen. Darüber hinaus kann der Staat die Spezifizierung von Eigentumsrechten durch gesetzliche und organisatorische Maßnahmen, etwa durch eine zweckmäßige Ausgestaltung des Handelsrechts sowie durch die Führung von

[7] Siehe vor allem *Alchian* (1965), S. 135 ff.; *Demsetz* (1964), S. 16 ff.; *Demsetz* (1967), S. 354 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Grundbüchern und Handelsregistern, erleichtern. Die Exklusivität und den Schutz von Privateigentum sollte der Staat vor allem durch geeignete Gesetze, die den Schutz des Privateigentums festschreiben und Dritte wirksam von einer rechtswidrigen Nutzung oder Aneignung fremden Eigentums ausschließen, durch ein funktionsfähiges, kostengünstiges Gerichtswesen sowie durch die Aufrechterhaltung der inneren Sicherheit generell gewährleisten. Die Übertragbarkeit von Privateigentum kann die Ordnungspolitik durch Gesetze und Maßnahmen fördern, die einen freien Handel von Eigentumsrechten, z. B. im Rahmen von Börsen, ermöglichen. Und schließlich sollte die Haftung des Eigentümers und die Internalisierung externer Effekte in geeigneter Weise, d. h. vor allem unter Berücksichtigung der Allokationseffizienz, gesetzlich geregelt werden.

4. Die Demsetz-Hypothese

Der Property-Rights-Ansatz untersucht nicht nur die ökonomischen Auswirkungen unterschiedlicher Eigentumsformen, wie etwa Gesellschaftseigentum und Privateigentum, sondern auch die Ursachen der Entstehung und Veränderung von Eigentumsrechten. Er arbeitet heraus, welche Faktoren für die Entstehung und Persistenz, den Wandel und Niedergang bestimmter Eigentumsrechtsstrukturen ursächlich sind, und analysiert darauf aufbauend die Folgen solcher Veränderungen für die Allokation und Nutzung von Gütern sowie für die wirtschaftliche Entwicklung.

Ein wichtiger Ansatz zur Erklärung der Entstehung von Eigentumsrechten und Privateigentum insbesondere ist die sog. Demsetz-Hypothese. Sie geht davon aus, daß sich die Individuen in ihren auf eine Spezifizierung, Zuordnung und Durchsetzung von Eigentumsrechten gerichteten Aktivitäten nach den für sie damit verbundenen Grenzkosten und ihrem Grenznutzen richten. In Abb. 2 wird die Entstehung exklusiver Eigentumsrechte aus den Kosten-Nutzen-Kalkülen der individuellen Akteure hergeleitet. Dabei wird angenommen, daß der Grenznutzen einer Spezifizierung, Zuordnung und Durchsetzung von Eigentumsrechten positiv ist: Eine Erhöhung der Exklusivität von Eigentumsrechten steigert den Nutzen der Individuen, allerdings – gemäß den üblichen Annahmen der neoklassischen Mikroökonomik – mit abnehmenden Raten (Grenznutzen-Kurve GN_0). Entstünden bei einer Spezifizierung, Zuordnung und Durchsetzung von Eigentumsrechten keinerlei Kosten, so würde die Exklusivität von Eigentumsrechten bis zum Punkt C ausgedehnt, an dem der Grenznutzen null wird. Der Grad der Exklusivität von Eigentumsrechten ist hier so groß wie möglich. Freilich verursacht eine Spezifizierung, Zuordnung und Durchsetzung von Eigentumsrechten Transaktionskosten. Da mit zunehmender Exklusivität immer mehr Ressourcen für diesen Zweck eingesetzt werden müssen und deren Opportunitätskosten steigen, nehmen die Grenztransaktionskosten zu (Grenz-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kosten-Kurve GK_0). Daher wird die Spezifizierung, Zuordnung und Durchsetzung von Eigentumsrechten nur bis zu Punkt *B* ausgedehnt, an dem der Grenznutzen der Exklusivität von Eigentumsrechten gleich ihren Grenzkosten ist. Die Eigentumsrechte sind also auch bei diesem optimalen Exklusivitätsgrad zum Teil verdünnt.

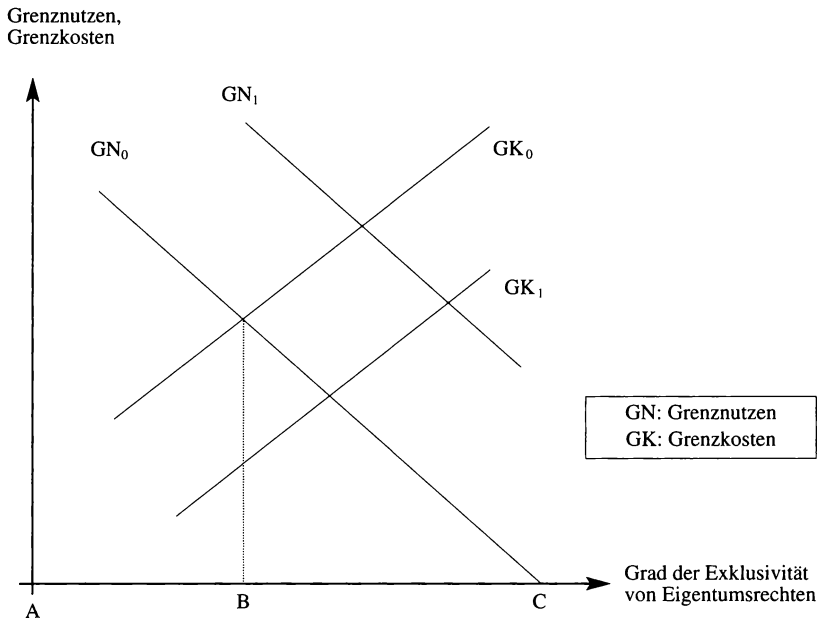


Abbildung 2: Exklusivität von Eigentumsrechten

Die beteiligten Individuen entwickeln neue exklusive Eigentumsrechte, wenn entweder die Grenzkosten einer Spezifizierung, Zuordnung und Durchsetzung von Eigentumsrechten sinken (Verschiebung der Grenzkosten-Kurve von GK_0 nach GK_1) oder deren Grenznutzen steigt (Verschiebung der Grenznutzen-Kurve von GN_0 nach GN_1). Eine Senkung der Grenzkosten kann beispielsweise durch technischen Fortschritt hervorgerufen werden, etwa durch neue technische Einrichtungen, die die Kosten der Sicherung des Eigentums verringern. Aber auch institutionelle Innovationen, etwa neue Rechtsfiguren, die eine Spezifizierung von Eigentumsrechten erleichtern, können die Grenzkosten senken. Der Grenznutzen exklusiver Eigentumsrechte wiederum steigt beispielsweise, wenn die Nachfrage nach dem entsprechenden Gut zunimmt und der Preis des Gutes daraufhin steigt. In jedem Fall ergeben sich neue exklusive Eigentumsrechte aus den Kosten-Nutzen-Kalkülen der beteiligten Akteure. Daher lautet die Demsetz-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Hypothese: „(T)he emergence of new property rights takes place in response to the desires of the interacting persons for adjustment to new benefit-cost possibilities" (Demsetz, 1967, S. 350).

Demsetz hat seine Hypothese auch aus Sicht der Externalitäten-Problematik formuliert. Immer dann, wenn Eigentumsrechte nicht vollständig spezifiziert, einzelnen Personen eindeutig zugeordnet oder wenn sie nicht effektiv durchsetzbar sind, treten Externalitäten auf (Pejovich, 1972, S. 311 ff.). Dies trifft in Abb. 2 für alle Exklusivitätsgrade zu, die kleiner als *C* sind. Bei Punkt *A* etwa liegt vollständiges Gesellschaftseigentum vor: Niemand kann von der Nutzung des betreffenden Gutes ausgeschlossen werden; die Nutzung durch einen Akteur vermindert den Nutzen der anderen Akteure. Diese Externalitäten werden indes nur so lange internalisiert, wie der Grenznutzen einer Internalisierung die Grenzkosten übersteigt. Daher lautet eine zweite, der ersten äquivalente Formulierung der Demsetz-Hypothese: „(P)roperty rights develop to internalize externalities when the gains of internalization become larger than the cost of internalization" (Demsetz, 1967, S. 350).

Demsetz (ebd.) selbst hat zu seiner Hypothese zwei wichtige Anmerkungen gemacht. Zum einen hat er betont, daß neben den oben genannten Größen, die die Entwicklung von exklusiven, privaten Eigentumsrechten beeinflussen, auch noch die in der jeweiligen Gesellschaft vorherrschenden Präferenzen für die Institution des Privateigentums eine Rolle spielen. In seiner Hypothese nimmt Demsetz diese Präferenzen als gegeben an. Zum anderen hat Demsetz darauf aufmerksam gemacht, daß die Entwicklung exklusiver, privater Eigentumsrechte sich nicht als bewußter Prozeß abspielen muß, in dem Kosten und Nutzen explizit kalkuliert werden. In den westlichen Gesellschaften habe sich diese Entwicklung vielmehr allmählich und nahezu unbewußt vollzogen, indem neue moralische und rechtliche Regeln entstanden seien, die unbeabsichtigt die Entwicklung effizienterer Eigentumsrechtsstrukturen ermöglicht hätten.

Die empirische Relevanz seiner Hypothese hat Demsetz (1967, S. 351 f.) an folgendem Beispiel veranschaulicht: Die Indianer der Labrador-Halbinsel entwickelten um den Beginn des 18. Jahrhunderts mit Aufkommen des kommerziellen Pelzhandels in relativ kurzer Zeit exklusive, private Eigentumsrechte an ihren Jagdrevieren. Vor dem Aufkommen des Pelzhandels waren die Jagdreviere Gemeineigentum aller Indianerfamilien gewesen. Jeder durfte frei jagen. Da die Indianer nur Wild jagten, um den Bedarf ihrer eigenen Familien an Fleisch und Fellen zu decken, waren die negativen externen Effekte, die das Erlegen von Wild für die jeweils anderen Familien mit sich brachte, so gering, daß es sich nicht lohnte, sie zu internalisieren. Dies änderte sich mit dem Aufkommen des kommerziellen Pelzhandels. Der Wert der Pelze stieg für die Indianer beträchtlich. Folglich intensivierten sie die Jagd. Dadurch erhöhten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sich die negativen Externalitäten der Jagd so stark, daß es lohnend wurde, die Kosten für die Einführung exklusiverer Eigentumsrechte aufzuwenden: Die Jagdreviere wurden auf die einzelnen Familien aufgeteilt. Die Folgen ihrer Jagd-Aktivitäten wurden dadurch von den einzelnen Familien internalisiert; diese hatten nunmehr einen Anreiz, das Wild nur so stark zu bejagen, daß der Bestand nicht gefährdet wurde.[8]

Demgegenüber entwickelten die Indianer der südwestlichen Prärie nach Demsetz (1967, S. 352 f.) keine exklusiven, privaten Eigentumsrechte an Boden und Wildbestand, weil die Tiere einen relativ geringen wirtschaftlichen Wert hatten und weil es sich primär um grasende Tiere handelte, die über weite Weidegründe zu wandern pflegten. Die Kosten einer Einzäunung der Tiere waren zu hoch. Sowohl der relativ geringe Nutzen als auch die hohen Transaktionskosten sprachen somit gegen die Einführung exklusiver, privater Eigentumsrechte. Die mit dem Gemeineigentum verbundenen Externalitäten wurden in Kauf genommen.

Erst die Besiedlung und landwirtschaftliche Nutzung des amerikanischen Westens durch weiße Siedler führte im 19. Jahrhundert zur Entstehung exklusiver Eigentumsrechte an Boden und Wild. Anderson und Hill (1975) haben diesen Prozeß analysiert; ihre Ergebnisse bestätigen die Demsetz-Hypothese ebenfalls. Mit zunehmender Besiedlung des amerikanischen Westens wurde die Prärie zu einer knappen Ressource; ihr Wert wuchs. Damit erhöhte sich auch der Nutzen ihrer Überführung in Privateigentum. Die Siedler bemühten sich auf verschiedenen Wegen, exklusives Privateigentum an der Prärie erwerben zu können. Sie organisierten sich in Interessengruppen und setzten durch, daß Gesetze verabschiedet wurden, die privates Grundeigentum an Prärieflächen legalisierten. Die Einführung von Privateigentum wurde daneben auch durch sinkende Kosten der Festlegung, Zuordnung und Sicherung privater Eigentumsrechte an Prärieboden erleichtert: In den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts kam Stacheldraht in Gebrauch, der die Kosten einer Einhegung merklich reduzierte. Er verbilligte nicht nur die Einführung von Privateigentum an Boden, sondern auch an Vieh, das nunmehr kostengünstig auf eigenem Grund gehalten werden konnte. Steigender Nutzen und sinkende Kosten der Spezifizierung, Zuordnung und Sicherung exklusiver Eigentumsrechte bewirkten somit gemeinsam, daß die Prärie im Laufe der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts nach und nach in Privateigentum überführt wurde.

In Thailand wurde die Entwicklung privater Eigentumsrechte an landwirtschaftlichem Boden ebenfalls sowohl durch steigenden Nutzen als auch durch sinkende Kosten der Spezifizierung, Zuordnung und Durchsetzung exklusiver

[8] Das Beispiel der Labrador-Indianer wurde von *McManus* (1972), *Baden/Stroup/Thurman* (1981) und *Witt* (1987) diskutiert und ergänzt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Eigentumsrechte hervorgerufen (Feeny, 1982, S. 85 ff.; Feder/Feeny, 1991, S. 138 f.). Mit zunehmender Kommerzialisierung der Reisproduktion und dem Export von Reis erhöhte sich der Wert landwirtschaftlichen Bodens im 19. Jahrhundert beträchtlich. Immer mehr Land wurde kultiviert. Da es jedoch kaum rechtliche Normen gab, die die Nutzungsrechte an Boden regelten, kam es zu zahllosen Streitigkeiten. Daraufhin erließ die Regierung 1892 ein Gesetz, das das Eigentum an Grund und Boden umfassend regelte; es sah die Ausgabe einheitlicher Dokumente vor, die exklusive und übertragbare Eigentumsrechte an Grund und Boden verbrieften. Zusätzlich veranlaßte sie 1896 bzw. 1901 die Einrichtung von Katastern und Katasterämtern, die der Erfassung von Land und der an ihm bestehenden Eigentumsrechte dienten. Während die Kommerzialisierung der Reisproduktion den Nutzen einer Spezifizierung, Zuordnung und Durchsetzung von Privateigentum erhöhte, senkten das 1892 erlassene Gesetz und die anschließend eingerichteten Kataster ihre Kosten. Auch dieses Beispiel stützt mithin die Demsetz-Hypothese. Darüber hinaus betonen die Autoren der Thailand-Studie, daß die Regierung nicht zuletzt deswegen die genannten Maßnahmen durchführte, weil die Mitglieder der Regierung und des Regierungsapparates als Grundbesitzer an den Vorteilen des verbesserten Eigentumsrechtssystems partizipierten (Feeny, 1982, S. 97 f.; Feder/Feeny, 1991, S. 138 f.).

Insgesamt gesehen stellt die Demsetz-Hypothese einen theoretisch fundierten und empirisch abgesicherten Ansatz zur Erklärung der Entstehung und des Wandels von Eigentumsrechten dar. Positiv hervorzuheben ist insbesondere, daß das bewährte analytische Instrumentarium der neoklassischen Mikroökonomik herangezogen und die Neoklassik dabei sinnvoll erweitert wird. Dies macht exemplarisch deutlich, daß die Institutionenökonomik in die herrschende Lehre einbezogen und deren Anwendungsbereich auf institutionelle Fragen ausgedehnt werden kann.

Nichtsdestoweniger weist die Demsetz-Hypothese auch einige Schwächen auf. So ist zum einen eine präzisere Analyse der Variablen, die die Kosten und den Nutzen einer Spezifizierung, Zuordnung und Durchsetzung von Eigentumsrechten bestimmen, erforderlich. In dieser Hinsicht ist insbesondere die theoretische Analyse unterentwickelt. In den empirischen Untersuchungen werden die relevanten Einflußgrößen hingegen im einzelnen herausgearbeitet. Allerdings tritt dabei regelmäßig das Problem auf, daß die Variablen und ihr Einfluß auf die Entwicklung von Eigentumsrechten nicht exakt gemessen werden können, weil diese Größen und die Beziehungen zwischen ihnen zumeist nicht quantifizierbar sind.

Das gravierendste Manko stellt aber die Tatsache dar, daß die Demsetz-Hypothese ausschließlich die Kosten und den Nutzen der individuellen Akteure

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

berücksichtigt, die von bestimmten Eigentumsrechtsstrukturen direkt betroffen sind. Sie vernachlässigt, daß Eigentumsrechte oftmals durch kollektives Handeln zustandekommen, daß dabei das Trittbrettfahrer-Problem besteht und daß der Staat bei der Entwicklung von Eigentumsrechten eine bedeutende Rolle spielt (Eggertsson, 1990, S. 254). Es wird implizit davon ausgegangen, daß die individuellen Akteure im Falle eines positiven Netto-Nutzens neuer exklusiver Eigentumsrechte das Trittbrettfahrer-Problem bewältigen und der Staat die gewünschten Eigentumsrechtsstrukturen bereitstellt bzw. sichert (ebd., S. 271). Das genannte Manko tritt bei den empirischen Überprüfungen der Demsetz-Hypothese aber nur selten auf; hier werden die genannten Faktoren zumeist in die Untersuchung einbezogen.[9]

Um die Entstehung und den Wandel von Eigentumsrechten auch theoretisch vollständig zu erklären, muß die Demsetz-Hypothese somit noch um eine Theorie kollektiven Handelns und um eine Theorie des Staates ergänzt werden. Eine Theorie kollektiven Handelns ist erforderlich, um den Übergang von den individuellen Kosten-Nutzen-Kalkülen zur kollektiven Nachfrage nach exklusiven Eigentumsrechten zu erklären. In diesem Zusammenhang ist insbesondere das Zustandekommen und Verhalten von Interessengruppen zu analysieren. Eine Theorie des Staates ist erforderlich, um das Verhalten der politischen Machthaber und der Staatsbediensteten im Rahmen des Prozesses der Entstehung und Veränderung von Eigentumsrechten zu modellieren. Dabei muß auch ihre Interaktion mit privaten Akteuren und Interessengruppen berücksichtigt werden. Zu den genannten Bereichen kann die Public-Choice-Schule wertvolle Bausteine liefern: Das Zustandekommen von Interessengruppen wurde insbesondere von Olson (1965; 1982) untersucht, ihr Verhalten im politischen Prozeß u. a. im Rahmen des Rent-Seeking-Ansatzes.[10] Die ökonomische Theorie der Politik und die ökonomische Theorie der Bürokratie wiederum können als Bausteine der notwendigen Theorie des Staates verwendet werden.[11]

In diesem Zusammenhang müssen auch die Konsequenzen möglicher unterschiedlicher Machtverteilungen sowohl zwischen den privaten Akteuren unter-

---

[9] So berücksichtigen beispielsweise die meisten Beiträge in einem von *Anderson* und *Hill* herausgegebenen Sammelband die Rolle von Rent-Seeking-Aktivitäten und das Verhalten von Politikern und Staatsbediensteten bei der Entstehung verschiedener Eigentumsrechtsstrukturen im Zuge der Besiedlung des Westens der USA (*Anderson/Hill*, Hrsg., 1994).

[10] Zum Rent-Seeking-Ansatz siehe insbesondere die grundlegenden Arbeiten von *Tullock* (1967) und *Krueger* (1974). Diese sowie weitere wichtige Arbeiten aus dem Bereich des Rent-Seeking-Ansatzes sind in zwei Sammelbänden zusammengestellt (*Buchanan/Tollison/Tullock*, Hrsg., 1980; *Rowley/Tollison/Tullock*, Hrsg., 1988). Zur Verbindung zwischen Property-Rights-Ansatz und Rent-Seeking-Ansatz siehe *Benson* (1984).

[11] Zur ökonomischen Theorie der Politik und der Bürokratie siehe die grundlegenden Arbeiten von *Arrow* (1951), *Downs* (1957; 1967), *Black* (1958), *Buchanan/Tullock* (1962), *Tullock* (1965) und *Niskanen* (1971). Einen Überblick über den heutigen Stand der Forschung in der Public-Choice-Schule geben u. a. *Kirsch* (1974), *Mueller* (1979) und *Bernholz/Breyer* (1993; 1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

einander als auch zwischen den privaten Akteuren einerseits und den politischen Akteuren andererseits berücksichtigt werden. Im Grenzfall vollständiger Machtkonzentration bei den politischen Akteuren in einem totalitären Staat ist die Nachfrage privater Akteure nach exklusiven Eigentumsrechten praktisch irrelevant – zumindest kurz- und mittelfristig. Dies ist etwa bei Zentralverwaltungswirtschaften der Fall, auf die die Demsetz-Hypothese mithin nicht angewandt werden kann.

Trotz ihrer Schwächen lassen sich aus der Demsetz-Hypothese einige wichtige ordnungspolitische Schlußfolgerungen ziehen. So können durch geeignete ordnungspolitische Maßnahmen die Kosten einer Spezifizierung, Zuordnung und Sicherung von Eigentumsrechten gesenkt bzw. ihr Nutzen kann erhöht werden. Kostensenkend wirken etwa ein funktionierendes Kataster- und Grundbuchwesen, ein geeignetes Patent- und Vertragsrecht sowie ein effizientes Gerichtswesen. Nutzensteigernd wirkt, wie die empirischen Beispiele zeigen, insbesondere eine Ausweitung der Märkte. Durch die Einführung von Gewerbefreiheit und Freihandel etwa kommt es ceteris paribus zu einer effizienteren Faktorallokation und steigendem Wohlstand; in der Folge erhöht sich die Nachfrage nach Gütern und damit der Nutzen ihrer Überführung in Privateigentum.

Noch bedeutsamer erscheint eine zweite ordnungspolitische Schlußfolgerung: Vielfach entwickeln sich hochgradig differenzierte Eigentumsrechtsstrukturen evolutionär aus der direkten Interaktion privater Wirtschaftssubjekte. Ein eindrucksvolles Beispiel liefern die Finanzmärkte der westlichen Industrieländer, auf denen seit Anfang der achtziger Jahre eine große Vielfalt innovativer Finanzprodukte (sog. Derivate wie etwa Options, Futures, Swaps u. a.) entstanden ist. Voraussetzung für solche evolutonären, wohlfahrtsteigernden Prozesse ist, daß der Staat stabile, verläßliche Rahmenbedingungen bereitstellt, die private Eigentumsrechte wirksam und glaubwürdig schützen (so auch Anderson/Hill, 1988, S. 226). Hingegen darf der Staat, von bestimmten Ausnahmefällen (wie etwa einer akuten Gefährdung der Stabilität des Finanzsystems) abgesehen, nicht diskretionär eingreifen, weil ansonsten die evolutionären Prozesse verzerrt und ihre Wohlfahrtswirkungen geschmälert würden.

5. Der Ansatz von North

Der Wirtschaftshistoriker Douglass C. North hat – teilweise in Zusammenarbeit mit anderen Forschern – den Property-Rights-Ansatz zur Erklärung der langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung in verschiedenen geschichtlichen Epochen herangezogen. Untersucht wurden bisher insbesondere

– die Neolithische Revolution, also der Übergang von nomadisierenden Jäger- und Sammlervölkern zu seßhaften Agrargesellschaften mit exklusiven

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gemeinschaftlichen Eigentumsrechten an Äckern und Vieh vor circa 10.000 Jahren (North/Thomas, 1977; North, 1981, S. 76 ff.),
- die eigentumsrechtliche Struktur und Funktion der Grundherrschaft im Feudalismus und ihr allmählicher Niedergang im hohen und späten Mittelalter (North/Thomas, 1971; dies., 1973, S. 9 ff.) sowie
- der Aufstieg der westlichen Welt, dessen eigentumsrechtliche Wurzeln teilweise bis ins hohe Mittelalter zurückreichen und der im 18. Jahrhundert zur Industriellen Revolution führte (North/Thomas, 1970; dies., 1973; North/Weingast, 1989).

Durch diese Arbeiten ist das Anwendungsfeld des Property-Rights-Ansatzes erheblich erweitert worden: Während beispielsweise mit Hilfe der Demsetz-Hypothese nur einzelne Eigentumsrechte und Eigentumsrechtsstrukturen untersucht werden, analysiert North historische Eigentumsordnungen jeweils in ihrer Gesamtheit. Das Anwendungsfeld des Property-Rights-Ansatzes ist damit in zweifacher Hinsicht ausgedehnt worden: Zum einen wird die im Property-Rights-Ansatz vorherrschende kurz- und mittelfristige Perspektive um eine langfristige, historische Perspektive erweitert, zum anderen werden die im Property-Rights-Ansatz üblichen Partialanalysen um Totalanalysen ergänzt.

Ausschlaggebend für eine nachhaltige Entwicklung von Volkswirtschaften sind nach North effiziente institutionelle Rahmenbedingungen, durch die die wirtschaftlichen Aktivitäten der Individuen in produktive Bahnen gelenkt werden.[12] Dazu ist es erforderlich, daß Eigentumsrechte klar spezifiziert und eindeutig einzelnen Wirtschaftssubjekten zugeordnet sind, so daß die Individuen sich die Erträge ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten aneignen können. Mit anderen Worten: Die private Ertragsrate wirtschaftlicher Aktivitäten muß der gesellschaftlichen annähernd gleich sein. Können sich dagegen Dritte die Erträge der wirtschaftlichen Aktivitäten anderer ohne deren Einwilligung aneignen, so bleibt die private Ertragsrate hinter der gesellschaftlichen zurück. Die Eigentumsrechte sind dann unsicher und stark verdünnt. In einer solchen Situation bestehen nur geringe Anreize zu individueller wirtschaftlicher Initiative; die wirtschaftliche Entwicklung wird gehemmt oder gar unterbunden.

Freilich ist die Schaffung, Spezifizierung und Durchsetzung von Eigentumsrechten mit Transaktionskosten verbunden. Nur wenn der Nutzen dieser Aktivitäten ihre Kosten übersteigt, werden, so betont auch North, exklusive Eigentumsrechte geschaffen. Hierbei kommt dem Staat eine Schlüsselrolle zu: Er kann Eigentumsrechte im allgemeinen kostengünstiger spezifizieren und schützen als private Wirtschaftssubjekte. Allerdings gebe es, so North, keine Garantie, daß die staatlichen Machthaber sich tatsächlich entsprechend verhalten

[12] Die folgende kurze Skizze der Grundgedanken des Northschen Ansatzes basiert auf *North/Thomas* (1970; 1973, S. 1 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und auf diese Weise dazu beitragen, daß effiziente institutionelle Rahmenbedingungen entstehen.

Wie auf der Grundlage dieser allgemeinen Überlegungen wirtschaftsgeschichtliche Fragen behandelt werden können, sei kurz am Beispiel der Northschen Erklärung des Aufstiegs der westlichen Welt dargelegt.[13] Langfristige Schwankungen der relativen Preise von Boden und Arbeit, die allmähliche Ausbreitung von Märkten und die Expansion des Fernhandels führten bereits im hohen Mittelalter dazu, daß die im Feudalismus vorherrschende Institution der Grundherrschaft langsam zurückgedrängt und durch effizientere Institutionen ersetzt wurde. Die Leibeigenschaft der hörigen Bauern wurde nach und nach durch Pachtverhältnisse zwischen Grundherrn und Bauern abgelöst. Im 13. Jahrhundert kam es außerdem zu ersten Einhegungen landwirtschaftlichen Bodens. Durch diese Änderungen, die in England und den Niederlanden besonders ausgeprägt waren, sich in Europa insgesamt jedoch bis ins 18. Jahrhundert hinzogen, erlangten die Bauern wesentlich umfassendere Eigentumsrechte an ihrer Arbeitskraft und an landwirtschaftlichem Boden.

Die im hohen Mittelalter aufblühenden Städte entwickelten ihr eigenes Recht und richteten eigene Handelsgerichtsbarkeiten ein. Lokales Handelsrecht wurde kodifiziert, sein Gebrauch verbreitete sich über ganz Europa. Könige und Fürsten fanden sich bereit, die Freiheiten der Städte und das Eigentum der Kaufleute gegen Geldzahlungen zu schützen. All dies führte noch nicht dazu, daß offene Märkte und effiziente privatwirtschaftliche Eigentumsordnungen entstanden, ganz im Gegenteil: in den Städten herrschten die Zünfte, und die Könige und Fürsten verschafften sich Einnahmequellen vielfach durch den Verkauf von Monopolprivilegien. Nichtsdestoweniger wurden private Eigentumsrechte aber durch die skizzierten Entwicklungen insgesamt klarer spezifiziert, den Individuen eindeutiger zugeordnet und durch die Obrigkeit wirksamer geschützt als zuvor.

Die entscheidenden Grundlagen für den Aufstieg der westlichen Welt wurden nach North dann im 16. und 17. Jahrhundert in den Niederlanden und in England gelegt. Die Könige verloren das Vorrecht, willkürlich Steuern zu erheben und Monopolprivilegien zu vergeben. Das Besteuerungsrecht stand nunmehr ausschließlich den Parlamenten zu, in denen überwiegend Kaufleute und Grundbesitzer vertreten waren, die auf eine mäßige Besteuerung hinwirkten. Rechtsstaatliche Grundsätze wurden verwirklicht, auch die Könige waren nun der Herrschaft des Rechts unterworfen. Die Privilegien der Zünfte wurden abgeschafft, Handelsbeschränkungen aufgehoben, Gewerbe- und Berufsfreiheit verwirklicht. Die Institution des Privateigentums verbreitete sich immer mehr und

[13] Die folgenden Ausführungen basieren auf *North/Thomas* (1973), S. 33 ff. und *North* (1981), S. 137 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wurde von der Staatsgewalt wirksam geschützt. In der englischen Landwirtschaft beispielsweise kam es im 16. Jahrhundert nochmals in großem Umfang zu Einhegungen. Besonders bedeutend war jedoch, daß England im Jahre 1624 mit dem Statut über Monopole erstmals ein Patentrecht einführte. Damit waren Eigentumsrechte an Erfindungen zum ersten Mal gesetzlich geschützt und Anreize zu Inventionen und Innovationen gesetzt, die für die spätere Industrielle Revolution von entscheidender Bedeutung werden sollten. Insgesamt wurden in England und den Niederlanden Eigentumsordnungen geschaffen, die private Eigentumsrechte wirksam abgrenzten und schützten und damit starke Anreize für individuelle wirtschaftliche Initiative boten und ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum hervorriefen. Beide Länder erlebten ab dem 17. Jahrhundert einen nachhaltigen wirtschaftlichen Aufschwung, der Mitte des 18. Jahrhunderts schließlich in die Industrielle Revolution mündete. England wurde zum ersten und reichsten Industrieland der Welt. Andere Länder, wie insbesondere Spanien und Frankreich, die keine effizienten privatwirtschaftlichen Eigentumsordnungen schufen, entwickelten sich dagegen merklich langsamer.

In seinen neueren Arbeiten hat North den Property-Rights-Ansatz zu einer nahezu eigenständigen Theorie wirtschaftshistorischer Entwicklung erweitert, um insbesondere die Tatsache zu erklären, daß in der Wirtschaftsgeschichte ineffiziente Eigentumsordnungen und Institutionen weit häufiger vorkommen als effiziente. North (1981, S. 20 ff.; 1990 b) sieht diese Tatsache zu einem erheblichen Teil in den Eigenheiten politischer Systeme begründet. Da die Transaktionskosten auch in diesem Bereich hoch seien, könnten mächtige Herrscher und die Interessengruppen, auf die sie sich stützten, Property-Rights-Strukturen durchsetzen und aufrechterhalten, die ihren Partikularinteressen entsprächen, aber gesamtwirtschaftlich ineffizient seien. Historisch sei es meistens so gewesen, daß sich politische Machthaber auf einzelne einflußreiche Interessengruppen gestützt hätten, an die sie gegen politische und finanzielle Unterstützung selektiv ineffiziente Eigentumsrechte, z. B. Monopolprivilegien, vergeben hätten. Außerdem könne ein gesamtwirtschaftlich ineffizientes Steuer- und Abgabensystem für den politischen Machthaber mit geringeren Transaktionskosten verbunden sein als die Einführung eines effizienten.

Einen weiteren Grund für die Ubiquität ineffizienter Eigentumsordnungen und Institutionen sieht North in der subjektiven Wahrnehmung und Interpretation der Welt durch den Menschen und seinem daraus herrührenden Verhalten.[14] Unter Verweis auf die Arbeiten Herbert A. Simons[15] betont North, daß der Mensch nur über eine begrenzte Kapazität zur Aufnahme und Interpretation

[14] Siehe dazu *North* (1981, S. 46 ff.; 1990a, S. 22 ff.; 1994a, S. 362 ff.) und *Denzau/North* (1994).

[15] Vgl. insbesondere *Simon* (1947; 1957; 1972; 1978; 1986).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

von Informationen verfüge. Der Mensch interpretiere die Welt, in der er lebe, anhand mentaler Modelle – Wahrnehmungs- und Interpretationskategorien, die jeder von Kindesbeinen an erlerne. Die mentalen Modelle des einzelnen seien durch die Kultur, in der er aufwachse, geprägt. Umgekehrt schlügen sich die mentalen Modelle der Menschen eines bestimmten Kulturkreises auch in ihren formellen und informellen Institutionen nieder. Nach North können die mentalen Modelle der Menschen und die Institutionen, die durch sie geprägt würden, aus einer Reihe von Gründen ineffizient sein:

- Die subjektiven mentalen Modelle sind angesichts der Komplexität der Umwelt und der begrenzten Informationsverarbeitungskapazität der Menschen unvollständig und bisweilen fehlerhaft.
- Das Feedback an Informationen ist oft zu schwach, um fehlerhafte mentale Modelle zu korrigieren.
- Mentale Modelle und die Institutionen, die durch sie geprägt werden, ändern sich nur langsam.
- Die durch die mentalen Modelle beeinflußten Ideologien der Menschen, insbesondere deren Ansichten bezüglich der Gerechtigkeit oder Fairneß von Institutionen, können ineffiziente Eigentumsrechtsstrukturen und Institutionen perpetuieren.

Da die mentalen Modelle der Menschen und ihre kulturellen Normen sich nur allmählich wandeln, ist die Vergangenheit einer Gesellschaft für ihre weitere Entwicklung relevant. Die historische Entwicklung sei, so North (1990a, S. 93 ff.), pfadabhängig: Habe sie erst einmal einen bestimmten Pfad eingeschlagen, werde die weitere Entwicklung dadurch prädestiniert. Die Pfadabhängigkeit der historischen Entwicklung werde im einzelnen durch folgende vier institutionelle Faktoren hervorgerufen: [16]

- Hohe Fixkosten: Die Einführung einer Institution, beispielsweise einer Staatsverfassung, sei mit hohen Fixkosten verbunden; die daraus resultierenden steigenden Skalenerträge bevorteilten etablierte gegenüber neuen Institutionen.
- Lerneffekte: Bestimmte institutionelle Rahmenbedingungen brächten für die Wirtschaftssubjekte bestimmte Handlungsoptionen mit sich. Die Wirtschaftssubjekte nützten diese Handlungsoptionen und spezialisierten sich auf sie.
- Koordinationseffekte: Bestimmte Institutionen führten zu bestimmten Koordinationsmustern sowie zur Einführung komplementärer Institutionen; auch dadurch würden bereits etablierte Institutionen verfestigt.
- Adaptive Erwartungen: Verhalten, das sich an etablierten Institutionen aus-

[16] *North* überträgt hier ein von *Arthur* (1988; 1989; 1994) entwickeltes Konzept, das dieser zur Interpretation der historischen Evolution von Technologien entwickelt hat, auf den Bereich der Institutionen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

richte, reduziere die Unsicherheit und verfestige daduch die bestehenden Institutionen.

Angesichts dieser Faktoren ist die Vergangenheit, so betont North (1990 a, S. 100), für die institutionelle und wirtschaftliche Entwicklung einer Gesellschaft von großer Bedeutung. Aufgrund ihrer Pfadabhängigkeit können sich die Institutionen einer Gesellschaft gegebenenfalls nicht rasch genug an geänderte Umfeldbedingungen anpassen, es kommt zu Ineffizienzen, die wirtschaftliche Entwicklung wird gebremst oder gar angehalten. Ineffiziente Institutionen können sich nach North (ebd., S. 95 f.) somit über lange Zeit erhalten.

Auch aus dem Ansatz von North lassen sich einige fundamentale ordnungspolitische Schlußfolgerungen ziehen. Norths wirtschaftshistorische Studien, insbesondere seine Analysen des Aufstiegs der westlichen Welt, unterstreichen nachdrücklich die Bedeutung klar spezifizierter, den einzelnen Wirtschaftssubjekten zugeordneter und wirksam geschützter Eigentumsrechte. Sowohl bei der Spezifizierung als auch bei der Zuordnung und insbesondere beim Schutz privater Eigentumsrechte hat der Staat wichtige ordnungspolitische Aufgaben zu erfüllen. Dabei kommt es nicht nur darauf an, daß der Staat Eigentumsrechte formell anerkennt, vielmehr muß er gegenüber den privaten Wirtschaftssubjekten die glaubwürdige Verpflichtung eingehen, daß er ihr Eigentum respektiert und schützt (North, 1993). Dazu bedarf es spezieller institutioneller Vorkehrungen, die den Staat glaubwürdig binden, insbesondere Staatsverfassungen und die Herrschaft des Rechts. Am Beispiel Englands haben North und Weingast (1989) in einer weiteren Studie gezeigt, daß solche im Gefolge der Glorreichen Revolution von 1688 eingeführten institutionellen Vorkehrungen wesentlich zum wirtschaftlichen Aufstieg des Landes im 18. Jahrhundert beigetragen haben.

Zur Etablierung einer effizienten Eigentumsordnung ist der staatliche Schutz des Eigentums freilich nicht hinreichend. North (1990a, S. 59 f.) betont, daß es angesichts der Bedeutung der mentalen Modelle der Menschen und des kulturellen Erbes einer jeden Gesellschaft auch darauf ankomme, daß der Respekt vor dem Eigentum Teil der kulturellen Werte und der auf ihnen gründenden öffentlichen Meinung sei. Die Ordnungspolitik muß sich diesbezüglich auf einen breiten Konsens in der Bevölkerung stützen können.

Des weiteren hat die Ordnungspolitik zu beachten, daß sich angesichts der Pfadabhängigkeit institutioneller und wirtschaftlicher Entwicklung informelle Institutionen, wie etwa traditionelle Verhaltensregeln, nur langsam wandeln. Zwar können viele formelle Institutionen, wie etwa Gesetze, durch die Ordnungspolitik rasch geändert werden, sie müssen aber mit den informellen Institutionen kompatibel sein, sollen ordnungspolitische Reformen nicht von vornherein zum Scheitern verurteilt sein. Änderungen der institutionellen Rahmenbedingungen haben das institutionelle „Erbe" der jeweiligen Gesellschaft in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Rechnung zu stellen und benötigen daher mehr Zeit, als gemeinhin angenommen wird. Diese auch von North (1994 a, S. 366 f.) vertretene Einschätzung hat sich bei ordnungspolitischen Reformen in Entwicklungs- und Transformationsländern vielfach bestätigt.

Gleichwohl müssen Gesellschaften, wollen sie sich wirtschaftlich entwickeln, effizienten Eigentumsordnungen und Institutionen Raum geben und sich flexibel an die laufend ändernden Umfeldkonstellationen anpassen. Insbesondere bedarf es nach North Institutionen, die Anreize für den Erwerb und die produktive Nutzung neuen Wissens sowie für die Anpassung an veränderte Umfeldbedingungen bieten. Daher sei, so North (1990 a, S. 80 f.), eine in diesem Sinne verstandene adaptive Effizienz, und nicht die allokative Effizienz im Sinne der Pareto-Optimalität, für das langfristige Wachstum von Volkswirtschaften ausschlaggebend. Bei der adaptiven Effizienz einer Gesellschaft spielen deren Institutionen nach North eine Schlüsselrolle. Er konzediert freilich, daß sowohl das Konzept der adaptiven Effizienz als auch die Anforderungen an wachstumsfreundliche Institutionen noch im einzelnen ausgearbeitet werden müßten.

Insgesamt läßt sich feststellen, daß North die zentrale Rolle der Eigentumsordnung im Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung überzeugend herausgearbeitet hat. Neuere Untersuchungen anderer Autoren haben die Bedeutung klar spezifizierter und gesicherter privater Eigentumsrechte für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes nachdrücklich bestätigt.[17] Freilich wies zumindest der ursprüngliche Ansatz von North, der von ihm u. a. zur Erklärung des Aufstiegs der westlichen Welt herangezogen worden ist, eine Reihe von Schwächen auf:[18] Erstens bestand angesichts der Betonung der Eigentumsordnung und ihrer Ausgestaltung die Gefahr einer monokausalen Erklärung wirtschaftsgeschichtlicher Entwicklung. Zweitens konnte die Existenz jeglicher historischer Eigentumsordnungen durch den Verweis auf die mit einer eventuellen Änderung verbundenen Transaktionskosten erklärt werden; damit bestand die Gefahr einer Tautologisierung des Erklärungsansatzes. Und drittens bestand die Gefahr eines deterministischen Geschichtsbildes, in dem die wirtschaftshistorische Entwicklung als ein linearer, zwangsläufiger Prozeß zu immer klarer spezifizierten und besser geschützten privaten Eigentumsrechten erschienen wäre. North hat diese Gefahren indes durchaus erkannt und auch in seinen frühen Studien durch sorgfältige Analyse und abgewogene Argumentation weitgehend vermieden. Später hat er sie durch die Weiterentwicklung seines Erklärungsansatzes praktisch restlos beseitigt. Mit der Einbeziehung politischer Machtaspekte, mentaler Modelle und der Berücksichtigung der Pfadabhängigkeit wirtschaftsgeschichtlicher Entwicklung hat North seinen Erklärungs-

[17] Siehe insbesondere *Rosenberg/Birdzell* (1986), *Scully* (1992), *Torstensson* (1994).

[18] Zur Kritik des Northschen Ansatzes siehe ausführlich *Borchardt* (1977), *Field* (1981), *Kieser* (1988), *Wischermann* (1993), *Löchel* (1995) und *Priddat* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ansatz erheblich differenziert und vertieft. Er stellt nunmehr eine bedeutende Weiterentwicklung des Property-Rights-Ansatzes dar. Allerdings sind auch die neuen Elemente des Northschen Erklärungsansatzes noch mit einigen Schwächen behaftet. Insbesondere die Konzepte der mentalen Modelle und der adaptiven Effizienz müssen noch sorgfältiger ausgearbeitet werden. Aber dies spricht nicht gegen Norths Ansatz, weil der wissenschaftliche Fortschritt stets neue Fragen aufwirft und Theorien permanent kritisiert und weiterentwickelt werden müssen.

II. Verfassungsökonomik

1. Grundgedanken

Die Verfassungsökonomik, ein maßgeblich von James M. Buchanan inspiriertes Forschungsprogramm, ist aus der Public-Choice-Schule hervorgegangen, die die neoklassische Mikroökonomik auf außermarktliche Bereiche, insbesondere auf den Bereich der Politik, anwendet. Während die Public-Choice-Schule ökonomisches Verhalten unter vorgegebenen Regeln untersucht („choice within rules"), befaßt sich die Verfassungsökonomik mit den Regeln selbst. Sie analysiert die Wahl grundlegender Regeln, die die „Verfassung" eines Kollektivs ausmachen („choice of rules") sowie die Auswirkungen solcher Regeln auf das Verhalten der Kollektivmitglieder und ihre wirtschaftliche Wohlfahrt. Darüber hinaus geht sie der Frage nach, welche Verfassungsregeln den Präferenzen der Individuen am ehesten entsprechen, und versucht, Ratschläge für die Konzipierung oder Änderung von Verfassungen abzuleiten (Buchanan, 1987 a, S. 57 f.; ders., 1987 b, S. 250).

Grundsätzlich läßt sich die Verfassungsökonomik auf unterschiedlichste Kollektive und ihre Verfassungen anwenden (z. B. Vereine, Unternehmen, Verbände, Staat). Bisher indes wurden mit diesem Ansatz fast ausschließlich Staatsverfassungen und andere politisch-rechtliche Institutionen analysiert. Die ordnungstheoretischen Aspekte der Verfassungsökonomik werden daher überwiegend in Kapitel E.III. behandelt. Zum Teil wurden mit Hilfe der Verfassungsökonomik indes auch Fragen der Eigentumsordnung untersucht. So hat Buchanan die Entstehung des Staates im wesentlichen aus dem Bedürfnis des Eigentumsschutzes erklärt. Außerdem hat er die Bedeutung der Institution des Eigentums aus verfassungsökonomischer Sicht behandelt. Aus diesen Untersuchungen lassen sich fundamentale Einsichten in das Wesen der Institution des Eigentums und in die Anforderungen an die Gestaltung einer Eigentumsordnung gewinnen. Bevor darauf eingegangen werden kann, sind jedoch zunächst die Grundgedanken der Verfassungsökonomik zu skizzieren.

Die Verfassungsökonomik geht von der Vorstellung eines freiwilligen Gesellschaftsvertrages zwischen den Individuen aus, die ein Kollektiv bilden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

(Brennan/Buchanan, 1985, S. 19 ff.). Sie knüpft damit an die vor allem in der politischen Philosophie des 17. und 18. Jahrhunderts entwickelte Lehre vom Gesellschaftsvertrag an, zu deren wichtigsten Vertretern Thomas Hobbes (1651), John Locke (1690) und Jean-Jacques Rousseau (1762) zählen. Anders als einige Vertragstheoretiker des 17. und 18. Jahrhunderts erheben die heutigen Verfassungsökonomen jedoch nicht den Anspruch, daß die Vorstellung vom Zustandekommen einer Staatsverfassung aus einem freiwilligen Gesellschaftsvertrag empirischen Gehalt besitzt. Historisch lassen sich solche Gesellschaftsverträge auch praktisch nicht nachweisen. Daher verwendet die Verfassungsökonomik die Vorstellung von einem Gesellschaftsvertrag ausschließlich als „hypothetische Konstruktion" (Buchanan, 1977 a, S. 124) oder Denkfigur, die als Basis für normative Urteile dient: Wenn es hypothetisch vorstellbar ist, daß eine Verfassung oder eine Verfassungsänderung als freiwilliger Gesellschaftsvertrag zustande kommt oder zustande gekommen ist, so ist sie nach Ansicht der Verfassungsökonomen legitim.

Sowohl in ihrer normativen als auch in ihrer positiven Analyse betrachtet die Verfassungsökonomik Individuen als die relevanten Handlungseinheiten. Nur Individuen, so betont etwa Buchanan (1987 a, S. 61), hätten Präferenzen und könnten handeln. Kollektive und deren „Verhalten" werden daher aus den individuellen Entscheidungen und dem Verhalten ihrer Mitglieder erklärt. Dieser methodologische Individualismus übersieht nicht den Einfluß des gesellschaftlichen Umfeldes auf die einzelnen Akteure; es wird durchaus berücksichtigt, daß das Verhalten der Individuen durch gesellschaftliche Faktoren mit geprägt wird. Die bedeutendste Gruppe solcher Faktoren sind soziale Institutionen wie etwa Verfassungsregeln, deren Einfluß auf das individuelle Verhalten die Verfassungsökonomik eingehend analysiert.

Die Verfassungsökonomik geht von eigeninteressiertem Verhalten der Akteure aus; es wird angenommen, daß jedes Individuum danach strebt, seinen Nutzen zu maximieren (Brennan/Buchanan, 1985, S. 46 ff.). Des weiteren modelliert sie Individuen als rational handelnde Akteure; es wird unterstellt, daß Individuen Alternativen vergleichen, gemäß ihren Präferenzen in eine Rangordnung bringen und die vorteilhafteste Alternative auswählen können (Buchanan/Tullock, 1962, S. 31 ff.; Buchanan, 1990, S. 14 f.). Entsprechend diesen Annahmen erfolgen sowohl die Wahl von Verfassungsregeln als auch die verhaltenssteuernde Wirkung solcher Regeln auf der Grundlage individueller Kosten-Nutzen-Kalküle.

Im Bereich der normativen Analyse impliziert die individualistische Perspektive der Verfassungsökonomik, daß allein die einzelnen Akteure als Quelle von Wertvorstellungen anerkannt werden (Brennan/Buchanan, 1985, S. 21 f.). Verfassungsregeln werden ausschließlich danach beurteilt, ob sie den Präferenzen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Mitglieder des jeweiligen Kollektivs entsprechen. Kein Außenstehender – kein Tyrann, kein platonischer Philosoph, keine Partei, kein Ökonom – soll Kriterien vorgeben, nach denen Verfassungsregeln zu gestalten sind. Ein solcher Ansatz entspricht, so betonen Brennan und Buchanan (1985, S. 23 ff.), dem freiwilligen Austausch von Gütern auf Märkten; auch dort seien allein die Wertungen der individuellen Akteure maßgebend. Daher überträgt die Verfassungsökonomik das Modell des Markttausches auf den Bereich der Verfassung: Das Zustandekommen oder die Änderung einer Verfassung werden analog zum freiwilligen Markttausch ebenfalls als freiwilliger Tausch betrachtet (Buchanan, 1990, S. 4 f.). Individuen, die sich eine Verfassung geben, willigen in Beschränkungen ihres eigenen Handlungsspielraums ein, und zwar im Tausch gegen die Vorteile, die ihnen daraus erwachsen, daß der Handlungsspielraum der anderen Individuen ebenfalls durch die Regeln der Verfassung beschränkt wird. Ein solcher Tausch ist, soweit er freiwillig erfolgt, aus Sicht der Verfassungsökonomik für alle Beteiligten vorteilhaft.

Nach welcher Regel soll über eine Verfassung oder ihre Änderung entschieden werden? Die Verfassungsökonomen sind der Auffassung, daß hierzu die Zustimmung jedes einzelnen Kollektivmitglieds erforderlich ist (siehe dazu ausführlich Buchanan/Tullock, 1962). Nur bei Anwendung der Einstimmigkeitsregel sei sichergestellt, daß nicht gegen individuelle Präferenzen verstoßen werde und somit in diesem Sinne ausschließlich effiziente Entscheidungen getroffen würden. Bei kollektiven Entscheidungen im Rahmen einer gegebenen Verfassung, insbesondere bei Entscheidungen über die Bereitstellung und Finanzierung öffentlicher Güter, könne hingegen nach anderen Regeln (z. B. nach einer Mehrheitsregel) entschieden werden, soweit dies bei der Verfassungsgebung einstimmig vereinbart worden sei. Solche Regeln seien durch die einstimmige Zustimmung der Kollektivmitglieder im Rahmen der Verfassungsgebung legitimiert; außerdem ermöglichten sie die Einsparung von Entscheidungsfindungskosten, die bei Anwendung der Einstimmigkeitsregel stets besonders hoch seien. Bei Entscheidungen über eine Verfassung (oder ihre Änderung) muß die Einstimmigkeitsregel jedoch aus Sicht der Verfassungsökonomik eingehalten werden, weil ansonsten die individualistisch-vertragstheoretische Grundlage verlassen würde. Die Regeln der Verfassung müssen aus der Zustimmung aller Kollektivmitglieder hervorgehen oder hervorgehen können; dies ist das normative Kriterium der Verfassungsökonomik zur Beurteilung einer Verfassung oder einer (vorgeschlagenen) Verfassungsänderung (Brenann/Buchanan, 1985, S. 27 f.; Buchanan, 1987b, S. 247 ff.).

Die Wahrscheinlichkeit einer einstimmigen Einigung auf Verfassungsregeln ist nach Auffassung der Verfassungsökonomen nicht gering einzuschätzen. Wie die Partikularinteressen eines einzelnen Individuums oder einer Interessengruppe von einer Verfassungsregel berührt würden, sei zumeist nicht offensicht-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lich, denn zum einen gelte eine solche Regel für eine Vielzahl von Fällen, und zum anderen sei sie über einen langen Zeitraum in Kraft. Je allgemeiner und dauerhafter eine Regel, desto unsicherer seien ihre Auswirkungen auf den einzelnen. Das Individuum befinde sich insofern hinter einem „Schleier der Unsicherheit" („veil of uncertainty"). Dies erleichtere eine einstimmige Einigung auf Verfassungsregeln. Sei ein Individuum bei einer Abstimmung über eine Verfassungsregel unsicher, in welchen Positionen es sich während der Geltungsdauer der Regel befinden könnte und wie es damit von der Regel betroffen würde, werde es dazu neigen, einer Regel zuzustimmen, die als „fair" angesehen werden könne (Brennan/Buchanan, 1985, S. 28 ff.).[19]

2. Die Entstehung von Eigentum und Staat

Buchanan (1975) hat eine eigene Theorie des Gesellschaftsvertrages entwikkelt, mit der er die Entstehung der Institutionen des Eigentums und des Staates aus einer freiwilligen Übereinkunft der Individuen begründet. Die Theorie erhebt keinen Anspruch auf empirische Gültigkeit, sondern soll eine idealisierte Erklärung und theoretische Begründung der genannten Institutionen liefern.

Buchanans Ausgangspunkt ist eine Situation ohne Staat, ohne Gesetze, ohne Eigentumsrechte und ohne Moral. Sie ähnelt dem Hobbesschen Naturzustand, den dieser als einen beständigen „Krieg eines jeden gegen jeden" beschrieben hat, in dem das menschliche Leben „einsam, armselig, ekelhaft, tierisch und kurz" sei (Hobbes, 1651, S. 62). In einer solchen „Hobbesschen Anarchie" (Buchanan, 1975, S. 40) versuchen manche Individuen, Güter zu rauben, die andere zur Bestreitung ihres Lebensunterhaltes produziert haben. Entsprechend ihren unterschiedlichen Fähigkeiten konzentrieren sich einige Individuen eher auf Raub, andere eher auf Produktion und Verteidigung von Gütern. Auf diese Weise bildet sich eine „natürliche Verteilung" (ebd., S. 34, 83) der Güter heraus, bei der der Nutzen zusätzlicher Produktions-, Raub- oder Schutzaufwendungen den jeweiligen Grenzkosten entspricht. Dieser von Buchanan (1975, S. 90) als „Gleichgewicht der Anarchie" bezeichnete Zustand ist jedoch nicht stabil. Die Individuen erkennen durch rationale Überlegung, daß ein Abkommen über die wechselseitige Anerkennung individuellen Eigentums für alle ökonomisch vorteilhaft ist. Durch ein solches Abkommen läßt sich der für Raub- und Schutzzwecke gebundene Ressourcenaufwand größtenteils vermeiden; die Ressourcen werden für produktive Zwecke freigesetzt, so daß ein höheres Versorgungs- und Nutzenniveau erreicht werden kann. Daher schließen die

[19] Diese Überlegungen ähneln *John Rawls'* Konzept der „justice as fairness" (*Rawls*, 1971, S. 19 ff.) und seiner Idee vom „veil of ignorance" (ebd., S. 159 ff.). Die Vertreter der Verfassungsökonomik betonen freilich, daß es zwischen ihrer Theorie und der von *Rawls* einige bedeutende Unterschiede gebe (siehe etwa *Brennan/Buchanan*, 1985, S. 30 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Individuen ein Abkommen über die Aufteilung der Güter und die wechselseitige Anerkennung ihrer Eigentumsrechte. „Jeder einzelne gewinnt dadurch, daß sein Aufwand an Mitteln für Eroberung und/oder Verteidigung von Gütern abgebaut werden kann" (Buchanan, 1975, S. 40). Der Abschluß eines solchen „Abrüstungsvertrages" (ebd., S. 102) ist der erste Schritt aus der Hobbesschen Anarchie. Durch die wechselseitige Anerkennung der Eigentumsrechte wird es außerdem möglich, Güter zu tauschen und dadurch für alle Beteiligten weitere Wohlfahrtsgewinne zu erzielen.

Freilich ist auch der durch den privat abgeschlossenen Vertrag erreichte Zustand instabil. Jeder Vertragspartner hat einen Anreiz, das Abkommen zu verletzen, etwa durch gelegentlichen Diebstahl. Eine solche Situation ist aus der Spieltheorie als Gefangenendilemma bekannt. Die Matrix in Abb. 3 illustriert den Zusammenhang am Beispiel eines Zwei-Personen-Falls, wobei die linken Werte in jeder Zelle die Nutzenindikatoren für Person *A*, die rechten die für Person *B* wiedergeben. Jedes der beiden Individuen hat zwei Verhaltensalternativen: Es kann die Eigentumsrechte des anderen respektieren oder verletzen. Respektieren beide wechselseitig ihre Eigentumsrechte, so werden die in Zelle I genannten Nutzenniveaus erreicht, die aufgrund der Abrüstungs- und Tauschgewinne deutlich höher sind als bei gegenseitiger Verletzung der Eigentumsrechte im Zustand der Hobbesschen Anarchie (Zelle IV). Wie sich jedoch in Zelle III zeigt, kann *A* seinen Nutzen erhöhen, wenn er die Eigentumsrechte von *B* verletzt, dieser aber die Eigentumsrechte von *A* weiter respektiert. Entsprechend kann *B* seinen Nutzen durch Raub erhöhen, soweit *A* sich an den Vertrag hält (Zelle II). Da sich das Nutzenniveau der jeweils beraubten, vertragstreuen Person verschlechtert, verstärkt sich ihr Anreiz, den Vertrag zu brechen; es droht ein Rückfall in die Hobbessche Anarchie (Zelle IV). Die durch private Vereinbarung entstandene Eigentumsordnung bleibt also äußerst fragil, solange die Einhaltung des Vertrages freiwillig ist. Jede Person wird dazu neigen, den Vertrag zu verletzen, vorausgesetzt sie erwartet, es einseitig tun zu können.

		Person B	
		respektiert Eigentumsrechte	verletzt Eigentumsrechte
Person A	respektiert Eigentumsrechte	Zelle I 19; 7	Zelle II 3; 11
	verletzt Eigentumsrechte	Zelle III 22; 3	Zelle IV 9; 4

Abbildung 3: Auszahlungsmatrix bei Respektierung und Verletzung von Eigentumsrechten vor Gründung des Rechtsschutzstaates
Quelle: In Anlehnung an Buchanan (1975), S. 39, 93.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Neigung zum Vertragsbruch ist um so größer, je größer die Zahl der Vertragspartner ist. Im dargestellten Zwei-Personen-Fall ist die Neigung nur gering, denn jeder muß mit einer direkten Gegenreaktion auf seinen eigenen Vertragsbruch rechnen. Je mehr Personen jedoch an dem Vertrag beteiligt sind, desto eher kann der einzelne darauf vertrauen, daß sein Vertragsbruch von den anderen Vertragspartnern nicht geahndet wird, denn die Ahndung von Vertragsverletzungen hat dann den Charakter eines öffentlichen Gutes. Daher ist ein Vertrag über die wechselseitige Anerkennung von Eigentumsrechten in einer großen Gesellschaft besonders anfällig gegen Verstöße.

Nach Buchanan (1975, S. 95) erkennen die Individuen durch rationale Überlegung sowohl, daß ein Vertrag, der lediglich von einer freiwilligen Befolgung ausgeht, keinen Bestand haben kann, als auch, daß es für jeden einzelnen von Vorteil ist, wenn seine Eigentumsrechte wirksam geschützt werden. Daher werden sie bereits mit Abschluß des „Abrüstungsvertrages" eine Institution zur Sicherung und Durchsetzung ihrer Eigentumsrechte gründen: den Rechtsschutzstaat („protective state"). Dieser erhält die Mittel der Polizeigewalt, der Gerichtsbarkeit und des Strafvollzugs und kann damit die Einhaltung der rechtlichen Normen im allgemeinen und die Respektierung der Eigentumsrechte im besonderen erzwingen. Durch die Androhung negativer Sanktionen verändert der Staat die erwarteten Nettoauszahlungen potentieller Rechtsbrecher. Das Gefangenendilemma wird dadurch in ein kooperatives Spiel transformiert (siehe Abb. 4): Jeder einzelne hat aufgrund der im Falle eines Rechtsbruchs drohenden Sanktionen einen Anreiz, die Eigentumsrechte des anderen zu respektieren.

		Person B	
		respektiert Eigentumsrechte	verletzt Eigentumsrechte
Person A	respektiert Eigentumsrechte	Zelle I 19; 7	Zelle II 3; 5
	verletzt Eigentumsrechte	Zelle III 13; 3	Zelle IV 1; 1

Abbildung 4: Auszahlungsmatrix bei Respektierung und Verletzung von Eigentumsrechten nach Gründung des Rechtsschutzstaates

Buchanan (1975, S. 96) betont jedoch zugleich, daß auch dem Staat selbst Schranken gesetzt werden müßten, damit die Freiheit der Individuen nicht durch einen Leviathan gefährdet werde. Daher soll der Rechtsschutzstaat nach Buchanan (1975, S. 96 ff.) nur dafür verantwortlich sein, daß die Rechte und Pflichten, auf die sich die Individuen verständigt haben, eingehalten werden. Er ist weder an der Definition und Zuordnung der Eigentumsrechte noch an der Festlegung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der sonstigen Regeln beteiligt; ihm obliegt einzig die Durchsetzung der Eigentumsrechte der Kollektivmitglieder und die Gewährleistung von Rechtssicherheit im allgemeinen. Buchanan (1975, S. 96) bezeichnet den Rechtsschutzstaat daher auch als „externe Einrichtung"; er verfüge über keinerlei gesetzgeberische Kompetenzen und spiele ausschließlich die Rolle eines unparteiischen Schiedsrichters.

Die Aufteilung und wechselseitige Anerkennung der Eigentumsrechte und die Gründung des Rechtsschutzstaates stellen die erste Stufe des Gesellschaftsvertrages dar, auf den sich rationale, nutzenmaximierende Individuen nach Buchanan verständigen. In einer zweiten Stufe gründen sie einen sog. „Leistungsstaat" („productive state"), dem die Aufgabe der Bereitstellung öffentlicher Güter übertragen wird. Da auch dieser Teil des Gesellschaftsvertrages freiwillig zustande kommen soll, müssen grundsätzlich alle Mitglieder des Gemeinwesens der Etablierung des Leistungsstaates zustimmen. Freilich tritt bei öffentlichen Gütern das Trittbrettfahrer-Problem auf: Einige Individuen werden ihre Präferenzen für öffentliche Güter verschweigen und sich weigern, sich an deren Finanzierung zu beteiligen. Um dieses Problem zu lösen und gleichzeitig Entscheidungsfindungskosten einzusparen, werden rationale Individuen wie folgt vorgehen (Buchanan, 1975, S. 60 ff.): Die Konstituierung des Leistungsstaates wird im Verfassungsvertrag nach der Einstimmigkeitsregel beschlossen. In diesem Vertrag werden Regeln festgelegt, nach denen das Gemeinwesen seine Entscheidungen über die Bereitstellung und Finanzierung öffentlicher Güter trifft. Diese Regeln können vom Einstimmigkeitserfordernis abweichen; sie können im Einzelfall etwa vorsehen, daß über bestimmte öffentliche Güter und ihre Finanzierung nach einer Mehrheitsregel abgestimmt wird. Solche Regeln sind durch die einstimmige Zustimmung der Kollektivmitglieder im Rahmen der Verfassungsgebung legitimiert.

3. Die Bedeutung des Privateigentums

Bevor auf die Implikationen der Buchananschen Vertragstheorie und der Verfassungsökonomik insgesamt für die Gestaltung der Eigentumsordnung eingegangen werden kann, soll noch kurz aufgezeigt werden, welche Bedeutung der Institution des Eigentums aus verfassungsökonomischer Sicht grundsätzlich zukommt. Diesbezüglich ist zunächst relevant, daß im Mittelpunkt der Verfassungsökonomik der einzelne Mensch, das Individuum, steht. Das Individuum muß Eigentum erwerben und besitzen können. Daher hat aus verfassungsökonomischer Sicht Privateigentum als dominierende Eigentumsform zu gelten. Die Bedeutung, die die Verfassungsökonomik dem Eigentum des einzelnen Individuums zumißt, zeigt sich an folgender Äußerung Buchanans (1975, S. 13) besonders klar: „Durch die Beschreibung seiner Eigentumsrechte wird ein Mensch als ‚Person' definiert." Im Falle der „reine(n) und vollständige(n)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Sklaverei" habe der Mensch dagegen keinerlei Rechte (ebd.). Wie sich hier zeigt, verwendet die Verfassungsökonomik einen weiten Eigentumsbegriff: Eigentum umfaßt sowohl die Verfügungsgewalt über Sachen als auch die Menschenrechte.

Die Verfassungsökonomen vertrauen darauf, daß rationale, nutzenmaximierende Individuen durch Festlegung und Verwendung ihrer Eigentumsrechte ein gesamtwirtschaftliches Wohlfahrtsoptimum herbeiführen. Klar definierte, eindeutig zugeordnete und wirksam geschützte Privateigentumsrechte steigern aus verfassungsökonomischer Sicht die produktive Effizienz und erhöhen den materiellen Wohlstand. Diese Vorteile der Institution des Privateigentums arbeitet die Verfassungsökonomik anhand des Übergangs von der Hobbesschen Anarchie zur ersten Stufe des Gesellschaftsvertrages heraus, auf der die Individuen wechselseitig ihre Eigentumsrechte anerkennen und zum Schutz ihres Eigentums den Rechtsschutzstaat gründen (Buchanan, 1975, S. 11 ff.): Durch diese Schritte werden zwischenmenschliche Konflikte vermieden, die bei fehlender Abgrenzung von Eigentumsrechten stets unvermeidbar sind. Ressourcen, die zuvor zum Zwecke des Raubes oder der Verteidigung eingesetzt wurden, können nun zur Erhöhung der Güterproduktion verwendet werden. Außerdem schaffen klar abgegrenzte Eigentumsrechte die Möglichkeit gegenseitig vorteilhaften Tausches.

Die Bedeutung des Privateigentums liegt aus verfassungsökonomischer Sicht jedoch nicht nur in seinen positiven Auswirkungen auf die Produktionseffizienz und den materiellen Wohlstand begründet. Privateigentum erhöht darüber hinaus, so betont Buchanan (1993 a, S. 1 f.), auch die Freiheit der Individuen, indem es ihre Abhängigkeit von anderen Individuen verringert. In einer sozialistischen Gesellschaftsordnung ist der einzelne dagegen vollkommen abhängig (ebd., S. 46 ff.): Da Privateigentum an den Produktionsmitteln verboten ist, besitzt der einzelne keine Möglichkeit, seine Bedürfnisse durch eigene Produktion selbst zu befriedigen. Darüber hinaus ist er sowohl beim Verkauf seiner Arbeitsleistung als auch beim Kauf von Konsumgütern praktisch völlig dem Staats- bzw. Parteimonopol ausgeliefert (hinsichtlich Preisen, Arten, Qualitäten und Mengen der verkauften bzw. gekauften Waren und Dienstleistungen).

Auch in einer Marktwirtschaft wird die individuelle Freiheit nach Buchanan indes eingeschränkt, und zwar dadurch, daß Marktbeziehungen Abhängigkeiten mit sich bringen. Privateigentum diene dazu, diese Abhängigkeiten zu vermindern: „(T)he institution of private property ... exists as a publicly-acknowledged counter to the presumed superior ‚efficiency' of market interdependence" (Buchanan, 1993 a, S. 37). Abhängigkeiten in Marktbeziehungen resultieren nach Buchanan (1993 a, S. 14 ff.) vor allem aus folgenden Sachverhalten:

– Die Entwicklung des Marktes, etwa der dort herrschenden Preise, ist für den einzelnen Marktteilnehmer unsicher und in der Regel nicht beeinflußbar.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Der einzelne ist vom Verhalten anderer Marktteilnehmer auf der Marktneben- und Marktgegenseite abhängig. Besonders ausgeprägt ist diese Abhängigkeit im Falle eines bilateralen Monopols.
- Arbeitsteilung und zunehmende Skalenerträge in der Produktion führen zu weitgehender Spezialisierung. Der einzelne muß viele benötigte Produkte über Marktbeziehungen erwerben.
- Im Zuge der Spezialisierung verlernt der einzelne zunehmend nicht ausgeübte Fertigkeiten, die in einer Eigenwirtschaft, etwa in einer autarken Bauernfamilie, erforderlich sind. Dadurch verstärkt sich seine Abhängigkeit vom Markt im Laufe der Zeit immer mehr.

Buchanan (1993 a, S. 16 f.) konzediert, daß marktwirtschaftliche Arbeitsteilung das Güterangebot im Vergleich zu einer reinen Eigenwirtschaft erheblich vergrößert und insofern den Freiheitsspielraum des Individuums erweitert. Auch räumt er ein, daß sich die Abhängigkeit des einzelnen mit steigender Zahl von Marktteilnehmern verringert (ebd., S. 19 f., 32 f.). Gleichwohl werde die individuelle Freiheit durch Marktbeziehungen im Vergleich zur reinen Eigenwirtschaft aus den zuvor genannten Gründen eingeschränkt. Entscheidend ist nun nach Auffassung Buchanans (ebd., S. 35 ff.), daß sich die Marktbeziehungen inhärenten Abhängigkeiten durch die Institution des Privateigentums bis zu einem gewissen Grade vermeiden ließen. Vor allem Privateigentum an Gütern, die der Eigenproduktion von Diensten und Waren dienten – etwa ein Haus, ein Auto oder ein Gemüsegarten – vermindere die Abhängigkeit vom Markt. Privateigentum an Gütern, die Gelderträge erbrächten (Geldvermögen, bestimmtes Sachvermögen), reduziere die Abhängigkeit zwar nicht im gleichen Maße, ermögliche aber zumindest partiell oder temporär den Rückzug vom Arbeitsmarkt. Auf diese Weise vergrößert die Institution des Privateigentums nach Buchanan die individuelle Freiheit in einer arbeitsteiligen Marktwirtschaft.

4. Ordnungspolitische Konsequenzen

Da es sich bei der Verfassungsökonomik um einen schwerpunktmäßig normativ ausgerichteten Ansatz handelt, läßt sich aus ihr eine Reihe weitreichender Schlußfolgerungen zur Gestaltung der Eigentumsordnung ableiten. Wie bereits erwähnt, muß Privateigentum aus verfassungsökonomischer Sicht die dominierende Elementarform der Eigentumsordnung bilden. Dies folgt vor allem aus der Prämisse, nach der die Individuen als alleinige Träger von Werten und Präferenzen gelten, sowie aus der Bedeutung, die die Verfassungsökonomik dem Privateigentum bei der Sicherung der individuellen Freiheit zumißt. Das Privateigentum der Individuen muß daher durch die Verfassung wirksam geschützt werden. Einzelne Individuen oder Gruppen dürfen beim Eigentumsschutz nicht benachteiligt werden, anderenfalls ist eine Zustimmung aller Kollektivmitglieder zur Verfassung nicht denkbar. Insbesondere müssen Minderheiten davor

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

geschützt werden, daß parlamentarische Mehrheiten ihre Eigentumsrechte nach Abschluß der Verfassung einschränken oder ihr Eigentum gar konfiszieren.

Weil die einstimmige Zustimmung der Kollektivmitglieder am ehesten erzielt werden kann, wenn die entsprechenden Regeln allgemein formuliert sind und langfristig gelten, sollte die Verfassung die Institution des Privateigentums allgemein anerkennen, und Verfassungsrevisionen sollten nur in engen Grenzen möglich sein.[20] Die Wirtschaftssubjekte müssen darauf vertrauen können, daß ihr Eigentum dauerhaft geschützt wird. Nach verfassungsökonomischer Anschauung erkennen rationale Individuen, daß unter solchen Bedingungen grundsätzlich alle die Chance haben, durch eigene Initiative Eigentum zu erwerben und Vermögen zu bilden. Ihre Zustimmung zu einer verfassungsmäßigen Garantie des Privateigentums ist dann am ehesten erreichbar.

Das Zustandekommen einer Verfassung aus der einstimmigen Zustimmung aller Kollektivmitglieder impliziert, daß stets von der jeweils gegebenen Einkommens- und Vermögensverteilung ausgegangen werden muß. Weder parlamentarische Mehrheiten noch die Regierung haben das Recht, einseitig Umverteilungsmaßnahmen vorzunehmen. Nach Auffassung der Verfassungsökonomen ist es jedoch durchaus denkbar, daß sich die vermögenderen Kollektivmitglieder mit einer begrenzten Umverteilung einverstanden erklären, um auf diese Weise die Zustimmung der weniger vermögenden Wirtschaftssubjekte zu anderen Beschlüssen, etwa zu einer generellen Anerkennung des Privateigentums im Rahmen der Verfassungsgebung, zu gewinnen.[21]

Aus Buchanans Theorie der Entstehung von Eigentum und Staat folgt, daß der Staat an die in der Verfassung verankerte privatwirtschaftliche Eigentumsordnung gebunden ist und sich ihr gegenüber neutral zu verhalten hat. Dies gilt insbesondere hinsichtlich der Ausgestaltung und Verteilung von Eigentumsrechten. Diskretionäre Eingriffe sind aus verfassungsökonomischer Sicht hier nicht statthaft. Ausgestaltung und Verwendung der individuellen Eigentumsrechte liegen ausschließlich in den Händen der Kollektivmitglieder, nicht in denen des Staates (Buchanan, 1975, S. 17). Definition, Zuordnung und Handel von Eigentumsrechten werden von ihnen durch private vertragliche Vereinbarungen vorgenommen. Das Privateigetum der Individuen sollte daher in der Verfassung auch explizit vor diskretionären Eingriffen des Staates geschützt werden.

Die einzige, aber bedeutende Aufgabe, die dem Staat aus verfassungsökonomischer Sicht im Bereich der Eigentumsordnung zukommt, ist der Schutz und die Durchsetzung der Eigentumsrechte der Kollektivmitglieder. Die effektive Erfüllung dieser Aufgabe ist die entscheidende Voraussetzung für die positiven

[20] Siehe dazu auch *Vanberg/Buchanan* (1989), S. 52 ff.

[21] Vgl. *Buchanan* (1967), *Brennan* (1973) und *Blankart* (1975), S. 16 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auswirkungen der Institution des Privateigentums auf den materiellen Wohlstand und die individuelle Freiheit. Beim Schutz und bei der Durchsetzung der Eigentumsrechte der Individuen spielt die Justiz eine Schlüsselrolle. Ihre Unabhängigkeit muß gewährleistet sein, insbesondere muß Eingriffen seitens der Regierung oder des Parlamentes vorgebeugt werden (Buchanan, 1975, S. 95 ff.). Außerdem sind alle Individuen vor dem Gesetz gleich zu behandeln – ein Postulat, das sich aus dem individualistischen Leitbild der Verfassungsökonomik ergibt. Auf seine bedeutende Aufgabe der Sicherung und Durchsetzung der Eigentumsrechte sollte der Staat in der Verfassung verpflichtet werden. Auch die Unabhängigkeit der Justiz und die Gleichheit vor dem Recht sollten verfassungsmäßig verankert werden.

Die von Buchanan herausgestellte freiheitserhöhende Funktion des Privateigentums erfordert darüber hinaus eine Reihe weiterer wirtschaftspolitischer Maßnahmen, die zwar über den Bereich der Eigentumsordnung hinausreichen, aber gleichwohl für die Erfüllung der genannten Funktion erforderlich sind. Zu den diesbezüglich wichtigsten Maßnahmen zählen nach Buchanan (1993 a):

- Die Steuerquote und der Staatsanteil müssen auf einem niedrigen Niveau gehalten werden. Eine hohe Steuerbelastung und ein hoher Staatsanteil bedeuten, daß der Staat sich in großem Umfang Eigentumsrechte der Privaten aneignet. Dadurch wird der Freiheitsspielraum des einzelnen eingeengt.
- Die Stabilität des Geldwertes muß gewährleistet sein. Privateigentum, das zur Sicherung der individuellen Freiheit dient, wird vielfach in Form von Geldvermögen gehalten. Geldvermögen ist jedoch der Erosion durch Inflation besonders stark ausgesetzt.
- Auf allen Märkten müssen freier Marktzutritt und Wettbewerb herrschen. Je größer die Zahl der Marktteilnehmer und je intensiver der Wettbewerb, desto geringer ist die mit Marktbeziehungen verbundene Abhängigkeit des einzelnen.
- Generell muß die Wirtschaftspolitik verläßlich sein, damit keine vermeidbaren Marktschwankungen auftreten, die die Wohlfahrt der Individuen angesichts ihrer Abhängigkeit von Marktbeziehungen beeinträchtigen würden.

Aus der Logik der Verfassungsökonomik ergibt sich, daß auch diese Maßnahmen durch geeignete Verfassungsvorschriften festgeschrieben werden sollten. Für die Steuerquote und den Staatsanteil etwa können Höchstgrenzen festgelegt werden. Inflation kann gegebenenfalls durch die Unabhängigkeit der Zentralbank und ihre Verpflichtung auf das Ziel der Geldwertstabilität vermieden werden. Freier Marktzutritt läßt sich ebenfalls durch geeignete Verfassungsregeln festschreiben (z. B. durch das Recht auf Berufs- und Gewerbefreiheit). Durch diese sowie durch die zuvor genannten, die Eigentumsordnung betreffenden Verfassungsnormen wird zudem auch auf eine verläßliche, berechenbare Wirtschaftspolitik hingewirkt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

5. Kritik

Obwohl die Verfassungsökonomik, wie aufgezeigt, grundlegende Einsichten in das Wesen der Eigentumsordnung und Lehren für deren Gestaltung bereithält, ist sie zugleich mit einer Reihe schwerwiegender Mängel behaftet. Im folgenden werden die wichtigsten Mängel, soweit sie die Eigentumsordnung betreffen, herausgearbeitet.

Zunächst ist zu kritisieren, daß die Verfassungsökonomik eine quasi gespaltene Rationalität der Individuen unterstellt: [22] Einerseits sollen die Individuen die Vorteile einer wechselseitigen Anerkennung ihrer Eigentumsrechte und der Einrichtung eines Rechtsschutzstaates erkennen können; außerdem sollen sie alle denkbaren Verfassungsregeln beurteilen und auf dieser Grundlage eine rationale Auswahl treffen können. Andererseits unterstellt die Verfassungsökonomik, daß die Individuen die Auswirkungen der verschiedenen Verfassungsregeln auf ihre eigenen Positionen nicht prognostizieren können; sie befänden sich diesbezüglich hinter einem „Schleier der Unsicherheit". Diese unterschiedlichen Rationalitätsannahmen wurden offensichtlich gewählt, um das Zustandekommen einer Eigentums- und Gesellschaftsordnung aus der rationalen Wahl und einstimmigen Zustimmung aller Individuen begründen zu können. Sie sind jedoch inkonsistent und damit als Basis zur Begründung einer Verfassung problematisch. Vor allem aber überschätzt die Verfassungsökonomik dort, wo sie nicht von einem „Schleier der Unsicherheit" ausgeht, die menschliche Rationalität. Die Vorstellung, alle Individuen könnten ex ante Kosten und Nutzen alternativer Verfassungsregeln umfassend beurteilen und den für sie günstigsten Gesellschaftsvertrag auswählen, übersieht, daß Kosten und Nutzen der Alternativen – einschließlich ihrer Neben- und Fernwirkungen sowie der mit ihnen verbundenen Opportunitätskosten – den Individuen in unterschiedlichem Maße und stets nur unvollständig bekannt sind und daß sie von ihnen unterschiedlich bewertet werden.[23]

Doch selbst wenn von vollständiger Kenntnis der Alternativen ausgegangen werden könnte, ist die einstimmige Zustimmung aller Individuen zu einer Verfassung kaum vorstellbar. Die Wertungen und Interessenlagen der Individuen sind zu unterschiedlich. Außerdem ist die Einstimmigkeitsregel in jeder größeren Gesellschaft mit prohibitiv hohen Transaktionskosten verbunden. Insbesondere ermöglicht sie, daß jedes Gesellschaftsmitglied eine Veto-Position einnehmen könnte. Jeder würde versuchen, die anderen zu erpressen, indem er sich seine Zustimmung möglichst teuer abkaufen läßt. Das Zustandekommen einer

[22] Siehe hierzu auch *Voigt* (1994), S. 182 ff.

[23] Dies hat auch *Buchanan* in einem neueren, gemeinsam mit *Vanberg* verfassten Aufsatz eingeräumt (*Vanberg/Buchanan*, 1991, S. 70 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verfassung ist unter diesen Umständen unwahrscheinlich (ähnlich Zintl, 1983, S. 90).

Darüber hinaus leidet Buchanans Theorie der Entstehung der Institution des Privateigentums und des Rechtsschutzstaates an einem besonders schwerwiegenden Mangel: Unter den von Buchanan gesetzten Annahmen muß aus der Hobbesschen Anarchie keineswegs ein freiwilliger Gesellschaftsvertrag entstehen, der freiheitlichen Charakter hat und das Privateigentum der Gesellschaftsmitglieder sichert (Bund, 1984, S. 61 ff.). Da die Machtpositionen der Individuen im Naturzustand, wie Buchanan (1975, S. 34, 79 f.) betont, sehr unterschiedlich sein können, und die Individuen hier annahmegemäß keinerlei Verhaltensbeschränkungen, wie etwa rechtlichen oder moralischen Normen, unterliegen, ist es den stärkeren Individuen möglich, den schwächeren unter Androhung ihrer physischen Vernichtung einen Gesellschaftsvertrag aufzuzwingen, der nicht deren Präferenzen entspricht. Wie Buchanan (1975, S. 85 f.) selbst konzediert, kann dieser Vertrag sogar die Versklavung der Schwächeren vorsehen. Daher ist zu erwarten, daß die Stärkeren die Macht im neu gegründeten Staat übernehmen und die Regeln der Eigentumsordnung diktieren; sie werden sich selbst etwa Privilegien einräumen und die Eigentumsrechte der Schwächeren nach Belieben verdünnen. Somit läßt sich weder die wechselseitige Anerkennung der Eigentumsrechte noch die Neutralität des Rechtsschutzstaates aus Buchanans Theorie herleiten.

Nimmt man hingegen an, daß willkürliche Zwangsausübung nicht möglich ist[24], so ist es zumindest denkbar, daß wohlhabendere Individuen anderen deren Zustimmung zu einer bestimmten Verfassung abkaufen. Auf diese Weise können alle möglichen Verfassungen vereinbart werden. Das Zustandekommen nur solcher Verfassungen, die den Präferenzen aller Kollektivmitglieder entsprechen, ist nicht sichergestellt.

Und selbst wenn die Zwangsausübung gegen Schwächere und der Kauf der Zustimmung durch Wohlhabendere ausgeschlossen werden, können je nach Präferenzen der Individuen unterschiedlichste Verfassungen zustande kommen. So ist es beispielsweise zumindest hypothetisch denkbar, daß die Individuen einhellig gegen eine auf Privateigentum gründende freiheitliche Ordnung und statt dessen für eine auf Kollektiveigentum gründende sozialistische Gesellschaftsordnung votieren. Geht man realistischerweise davon aus, daß die Präferenzen der Individuen divergieren, so kann indes bei keinem Gesellschaftsvertrag eine einstimmige Zustimmung erwartet werden. Somit läßt sich aus Buchanans

[24] Die Annahme, daß willkürliche Zwangsausübung nicht möglich ist, steht im Widerspruch zu *Buchanans* Theorie. Man geht dann implizit davon aus, daß bereits im Zustand der Hobbesschen Anarchie allgemeine Verhaltensregeln und ein geschützter Eigenbereich der Individuen existieren. Gerade diese Bedingungen sollen nach *Buchanans* Theorie jedoch durch den Gesellschaftsvertrag erst hergestellt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Theorie weder ableiten, daß eine Verfassung auf die einstimmige Zustimmung aller Kollektivmitglieder stößt, noch daß eine zustande gekommene Verfassung das Privateigentum und die Freiheit der Individuen schützt (so auch Hoppmann, 1987, S. 42).

Eine Gefährdung der Institution des Privateigentums resultiert auch aus Buchanans Vorstellungen über die Entstehung und Funktionsweise des Leistungsstaates. Entscheidungen über die Bereitstellung und Finanzierung öffentlicher Güter müssen weitgehend nach Regeln getroffen werden, die weniger als die einstimmige Zustimmung aller Kollektivmitglieder vorsehen. Dies ist erforderlich, um die mit solchen Entscheidungen verbundene Trittbrettfahrer-Problematik zu überwinden. Ist jedoch nicht die einstimmige Zustimmung aller Kollektivmitglieder, sondern etwa nur die der absoluten Mehrheit erforderlich, können die Eigentumsrechte der Minderheit verdünnt werden, indem die Mehrheit beschließt, der Minderheit einseitig die Finanzierung der öffentlichen Güter aufzubürden.

In seiner Analyse der Bedeutung der Institution des Privateigentums hat Buchanan herausgearbeitet, daß Privateigentum die individuelle Freiheit der Menschen vergrößert. Sein zentrales Argument hierbei ist, daß Marktbeziehungen mit Abhängigkeiten verbunden seien und Privateigentum dazu diene, diese Abhängigkeiten zu mildern. Im Vergleich zu Buchanans dabei verwendetem Leitbild der Eigenwirtschaft, insbesondere der autarken Bauernfamilie, zeigt sich jedoch, daß Marktbeziehungen die Freiheit der Menschen – insgesamt betrachtet – wesentlich vergrößern. Die Palette möglicher Berufe, das Güterangebot, das Realeinkommen und das Vermögen der Menschen sind in arbeitsteiligen Marktwirtschaften wesentlich größer als in autarken Bauernwirtschaften; daher ist auch die persönliche Freiheit der Menschen wesentlich größer. Im Vergleich zu einer autarken Bauernfamilie haben die Familie oder das Individuum in den heutigen hochentwickelten Marktwirtschaften einen wesentlich größeren Freiheitsspielraum. Man kommt also kaum umhin festzustellen, daß Buchanans Vergleich hinkt. Abhängigkeiten bestehen vielmehr vor allem gegenüber Monopolisten. Monopolstellungen können jedoch in einer Marktwirtschaft, in der freier Marktzutritt gewährleistet ist, im Normalfall nur temporär bestehen. Der einzige mächtige Monopolist ist, wie Buchanan selbst einräumt, der Staat. Trotz allem ist Buchanans grundsätzliches Argument, Privateigentum vergrößere die individuelle Freiheit, natürlich zutreffend. Auch kann nicht bestritten werden, daß Marktbeziehungen die von Buchanan aufgezeigten Abhängigkeiten mit sich bringen. Nur sind Privateigentum und Marktwirtschaft in bezug auf die individuelle Freiheit insgesamt betrachtet komplementär, sie schließen sich nicht, wie Buchanans Argumentation nahelegen könnte, aus. Eine Marktwirtschaft ermöglicht den Menschen, Privateigentum zu bilden und zu besitzen, damit vergrößert sich auch deren persönlicher Freiheitsspielraum.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auch hinsichtlich ihrer Empfehlungen zur Gestaltung der Eigentumsordnung weist die Verfassungsökonomik eine Reihe von Schwächen auf. Zwar hat sie die Vorzüge der Institution des Privateigentums in bezug auf den materiellen Wohlstand und die individuelle Freiheit der Menschen im großen und ganzen überzeugend herausgearbeitet, jedoch lassen sich daraus strenggenommen weder allgemeine Lehren zur Gestaltung einer Eigentumsordnung – etwa Dominanz des Privateigentums und sein Schutz durch einen unparteiischen Rechtsschutzstaat – noch konkrete Anweisungen zur Ausgestaltung einer Eigentumsordnung deduzieren. Der Grund dafür ist, daß entsprechend dem von der Verfassungsökonomik vertretenen normativen Individualismus nur die Präferenzen der betroffenen Individuen für die Gestaltung einer Eigentumsordnung maßgeblich sein dürfen. Abgesehen davon, daß die Präferenzen der Individuen weitgehend unbekannt sind, ist es, wie bereits dargelegt, auch nicht hinreichend begründbar, daß eine privatwirtschaftliche Eigentumsordnung auf die einstimmige Zustimmung aller Individuen trifft.

Neben dieser grundsätzlichen Problematik sind die speziellen Vorschläge der Verfassungsökonomen zur Ausgestaltung der Eigentumsordnung mit einer Reihe weiterer Probleme behaftet. Die Vorstellung etwa, die Individuen sollten die Definition, Zuordnung und den Tausch von Eigentumsrechten ohne staatliche Mitwirkung allein vornehmen, vernachlässigt die damit verbundenen Transaktionskosten sowie die aus den begrenzten Kenntnissen und unterschiedlichen Interessen und Machtpotentialen der Individuen resultierenden Probleme. Der Staat muß mindestens einen rechtlichen Rahmen für die Definition, die Zuordnung und den Handel von Eigentumsrechten schaffen. Zweckmäßig ist – allein aus Gründen der Transaktionskostenersparnis – oft auch die gesetzliche Fixierung bestimmter eigentumsrechtlicher Konstruktionen, die sich im privaten Wirtschaftsverkehr entwickelt haben (etwa Vertragsformen, Finanzierungsinstrumente, Unternehmensverfassungen). Außerdem muß im Falle von Rechtsstreitigkeiten zumindest die Justiz auch an der Gestaltung und Zuordnung von Eigentumsrechten mitwirken. Entscheidend ist nicht, wie die Verfassungsökonomen meinen, daß der Staat in keiner Weise in die Eigentumsordnung eingreifen soll, sondern daß er dabei an die verfassungsmäßige Ordnung, die etwa den grundsätzlichen Schutz des Privateigentums vorsehen mag, und an die allgemeinen Gesetze gebunden ist.

Insgesamt gesehen hat die Verfassungsökonomik zwar die fundamentale Bedeutung der Institution des Privateigentums und einige grundlegende Anforderungen, die an eine privatwirtschaftliche Eigentumsordnung zu stellen sind, herausgearbeitet; ihre Theorie weist jedoch einige gravierende Mängel auf. Die ordnungspolitischen Gestaltungsempfehlungen der Verfassungsökonomik stehen somit auf einem brüchigen theoretischen Fundament.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

III. Ergebnisse

1. Zur Morphologie

Im folgenden soll systematisch herausgearbeitet werden, zu welchen Grundfragen der Ordnungstheorie die Eigentumsanalysen des Property-Rights-Ansatzes und der Verfassungsökonomik Erkenntnisse beitragen.[25] Im Bereich der Morphologie ist zunächst festzustellen, daß der Property-Rights-Ansatz mit seinem Begriff der Eigentumsrechte einen neuen Grundbegriff in die Ordnungstheorie einbringt, der eine wesentlich differenziertere Analyse der Institution des Eigentums erlaubt als zuvor. Zudem handelt es sich um einen allgemeinen Begriff: Eigentumsrechte können als Grundeinheit ökonomischer Transaktionen angesehen werden. Ihre Spezifizierung und Zuordnung bestimmt nicht nur den Charakter der Eigentumsordnung, sondern etwa auch den der Unternehmensordnung oder der politisch-rechtlichen Ordnung. Daher erlaubt der Begriff der Eigentumsrechte nicht nur eine differenziertere Analyse der Eigentumsordnung, sondern auch der anderen wirtschaftlichen Teilordnungen sowie der politisch-rechtlichen Ordnung. Zudem ermöglicht der Begriff aufgrund der neoklassischen Orientierung des Property-Rights-Ansatzes auch den Zugang zu den Methoden und Erkenntnissen der Wirtschaftswissenschaft. Weil er außerdem empirisch operational ist, erweist sich die Einführung dieses neuen Begriffs in die Ordnungstheorie, wie die Analysen des Property-Rights-Ansatzes zeigen, als zweckmäßig und fruchtbar.

Da der Begriff der Eigentumsrechte auch die Rechte zur Aufstellung und Durchführung von Plänen mit umfaßt, die in der Ordnungstheorie bisweilen als Planungsrechte bezeichnet werden[26], erhebt sich die Frage, ob auf diesen letzteren Begriff und auf die Festlegung einer eigenständigen Planungsordnung zugunsten des Begriffs der Eigentumsrechte sowie einer umfassend abgegrenzten Eigentumsordnung verzichtet werden soll. Eine solche Modifikation der Morphologie erscheint jedoch unzweckmäßig: Die Differenzierung in Planungs- und Eigentumsordnung hebt nicht nur die große Bedeutung hervor, die der Planungsordnung in jeder Wirtschaftsordnung zukommt, sie ermöglicht auch eine sinnvolle Klassifizierung konstitutiver Ordnungsformen und die Abgrenzung von Grundtypen der Wirtschaftsordnung.

Auch die Verfassungsökonomik bringt mit ihrem Begriff der Verfassung einen neuen Grundbegriff in die Ordnungstheorie ein. Mit ihm können die grundlegenden Regeln verschiedenster Kollektive gekennzeichnet und analysiert werden. Da er bezogen auf Staatsverfassungen einen gesamtgesellschaftliche Ordnungsbezug aufweist, läßt er sich sinnvoll in die Ordnungstheorie integrieren und kann

[25] Dabei wird entsprechend der Systematik des Teils B der vorliegenden Arbeit vorgegangen.
[26] Siehe etwa *Schüller* (1988), S. 155 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dabei helfen, die grundlegenden Regeln einer Gesellschaft abzugrenzen. Hier zeigt sich jedoch, daß der Begriff der Verfassung – anders als der der Eigentumsrechte – auch Schwächen hat: Er ist zwar allgemein, aber weder eindeutig noch differenziert. Es läßt sich nicht präzise angeben, welche Regeln zur Verfassung eines Kollektivs zu zählen und wie diese untereinander zu differenzieren sind.

Ebenso wie der Begriff der Eigentumsrechte ermöglicht aber auch der Begriff der Verfassung – zusammen mit dem von der Verfassungsökonomik verwendeten Modell des Homo oeconomicus – den Zugang zu den Methoden und Erkenntnissen der Wirtschaftswissenschaft: Charakteristisch für das ökonomische Modell menschlichen Verhaltens ist die Unterscheidung zwischen Präferenzen und Restriktionen. Verfassungsregeln bezeichnen einen bestimmten Typus von Restriktionen, deren Auswirkungen auf das menschliche Verhalten mit Hilfe des Modells des Homo oeconomicus theoretisch fundiert analysiert werden können.

2. Zur positiven Analyse

Der Property-Rights-Ansatz besitzt des weiteren den Vorzug, daß sich mit seiner Hilfe differenziert herausarbeiten läßt, auf welche Weise die Ausgestaltung und Zuordnung von Eigentumsrechten die Erfüllung der Funktionen von Wirtschaftsordnungen beeinflußt.[27] Dabei wird die große Bedeutung der Ausgestaltung und Zuordnung von Eigentumsrechten für die Art und Weise, in der eine Wirtschaftsordnung ihre Funktionen erfüllt, erkennbar. Dies sei an den in diesem Zusammenhang wichtigsten Funktionen erläutert:

- Entscheidungsfunktion: Nicht der Besitz physischer Güter, sondern die Spezifizierung und Allokation der an ihnen bestehenden Eigentumsrechte bestimmen, wer über knappe Güter verfügen darf. Der Property-Rights-Ansatz macht auch darauf aufmerksam, daß der Verdünnung von Eigentumsrechten diesbezüglich eine große Bedeutung zukommt.
- Motivationsfunktion: Die Ausgestaltung von Eigentumsrechten stellt für die Individuen eine bestimmte Anreizsstruktur dar und entscheidet damit wesentlich über ihre Motivation. So verdünnt eine hohe Lohnbesteuerung die Eigentumsrechte der Arbeitnehmer an ihrer Arbeitskraft und vermindert dadurch ihre Leistungsmotivation.
- Verteilungsfunktion: Der Property-Rights-Ansatz zeigt, daß die Erfüllung der Verteilungsfunktion im wesentlichen von eigentumsrechtlichen Faktoren bestimmt wird. Insbesondere das Recht, die Erträge aus der Nutzung eines Gutes

[27] Mit Hilfe der Verfassungsökonomik lassen sich vor allem die Funktionen herausarbeiten, die die politisch-rechtliche Ordnung zu erfüllen hat. Auf diese Frage wird daher erst im Kapitel E.IV. eingegangen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

einzubehalten, aber auch die Höhe der Transaktionskosten sowie eventuelle Nutzungsbeschränkungen spielen hierbei eine zentrale Rolle.

Im Bereich der positiven Analyse sollte sich die Ordnungstheorie, wie in Kapitel B.III. ausgeführt, zunächst auf Teilbereiche einer Wirtschaftsordnung beschränken und Wirkungsketten zwischen ausgewählten Variablen untersuchen. Der Property-Rights-Ansatz liefert für die Eigentumsordnung eine Vielzahl von Untersuchungen, die geradezu als Musterbeispiele solcher ordnungstheoretischer Partialanalysen angesehen werden können. Beispielhaft sei auf die Coasesche Analyse des Externalitätenproblems, auf die Untersuchung der Allmende-Problematik sowie auf die Demsetz-Hypothese verwiesen. In allen diesen Fällen wird eine bestimmte eigentumsrechtliche Problematik herausgegriffen und theoretisch fundiert sowie empirisch gehaltvoll untersucht. Obwohl es sich dabei um Partialanalysen handelt, weisen einige von ihnen auch einen gesamtwirtschaftlichen Ordnungsbezug auf, wodurch die ordnungstheoretische Relevanz des Property-Rights-Ansatzes besonders deutlich wird. So kommt etwa die Analyse der Allmende-Problematik zu dem Ergebnis, daß die Institution des Privateigentums prinzipielle Vorzüge aufweist. Daraus läßt sich die ordnungspolitische Konsequenz ableiten, daß eine Eigentumsordnung privatwirtschaftlich strukturiert sein sollte.

Einen wichtigen Untersuchungskomplex im Bereich der positiven Analyse stellen die Ursachen der Entstehung und des Wandels von Institutionen und Wirtschaftsordnungen dar. Demsetz hat zur Analyse dieses Untersuchungskomplexes einen zentralen Grundstein geliefert, indem er die Ursachen der Entstehung und des Wandels von Eigentumsrechten erstmals mit Hilfe des analytischen Instrumentariums der neoklassischen Mikroökonomik herausgearbeitet hat. North hat die Ursachenanalyse des Property-Rights-Ansatzes dann erheblich weiterentwickelt, indem er neben den von Demsetz berücksichtigten Kosten-Nutzen-Kalkülen der betroffenen Akteure weitere Erklärungsfaktoren herangezogen hat. Hierbei handelt es sich vor allem um den Staat und die mentalen Modelle der Menschen. Die Berücksichtigung des Staates stellt einen Bezug zur politisch-rechtlichen Ordnung her, die der mentalen Modelle einen Bezug zur kulturellen Ordnung. Beides zeigt, daß der Northsche Ansatz ordnungstheoretisch ausgerichtet ist und dabei nicht nur die Wirtschaftsordnung, sondern praktisch die gesamte Gesellschaftsordnung einbezieht.

Der Property-Rights-Ansatz untersucht darüber hinaus die Entstehung und den Wandel der Institution des Eigentums auch im historischen Kontext. So wurde die Demsetz-Hypothese in einer Reihe historischer Untersuchungen überprüft und dabei weitgehend bestätigt. Vor allem aber haben Norths Studien verschiedener geschichtlicher Epochen die Bedeutung der historischen Dimension der Entstehung und des Wandels von Institutionen, Wirtschafts- und Gesell-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schaftsordnungen überzeugend nachgewiesen. Da diese Studien auf einem anspruchsvollen theoretischen Fundament beruhen, kommen sie Euckens (1940, S. 15 ff.) Ideal der Überwindung der „großen Antinomie" zwischen Theorie und Geschichte sehr nahe.

Ansatzweise hat der Property-Rights-Ansatz die Entstehung und den Wandel von Eigentumsrechten sogar bereits als Teil der kulturellen Evolution begriffen und analysiert. So hat Demsetz betont, daß sich die historisch zu beobachtende zunehmende Spezifizierung von Eigentumsrechten überwiegend in einem Prozeß spontaner Evolution vollzogen hat. Auch North deutet die langfristige Entwicklung von Institutionen und Wirtschaftsordnungen in seinen neueren Arbeiten explizit als evolutionären Prozeß.[28] In diesen Arbeiten hat er auch Erklärungsfaktoren eingeführt, die den evolutionären Charakter institutioneller Entwicklung betonen. Hierbei handelt es sich zum einen um die mentalen Modelle, die sich in kulturellen Normen niederschlagen und nur langsam wandeln, sowie um die Pfadabhängigkeit institutioneller und wirtschaftlicher Entwicklung.

Im Gegensatz zum Property-Rights-Ansatz bietet die Verfassungsökonomik keine positive Analyse der Entstehung und des Wandels der Eigentumsordnung. Buchanans Theorie der Entstehung von Eigentum und Staat ist ein rein hypothetischer Ansatz ohne empirischen Geltungsanspruch. Daher läßt sich mit jener Theorie auch weder die historische Entwicklung dieser Institutionen noch gar die kulturelle Evolution insgesamt empirisch gehaltvoll analysieren.

Neben der Ursachenanalyse muß die Analyse der Auswirkungen eigentumsrechtlicher Regelungen auf das individuelle Verhalten und den Wirtschaftsablauf den zweiten Schwerpunkt der positiven Analyse der Eigentumsordnung bilden. Auch in diesem Bereich hat der Property-Rights-Ansatz theoretisch anspruchsvolle und empirisch bewährte Arbeiten hervorgebracht, die eine große Erklärungskraft aufweisen. So hat Coase die von verschiedenen eigentumsrechtlichen Regelungen ausgehenden externen Effekte und ihre Wirkungen auf die Wohlfahrt der beteiligten Akteure analysiert. Ein gutes Beispiel für eine ordnungstheoretisch relevante Wirkungsanalyse des Property-Rights-Ansatzes stellt auch die Untersuchung der Allmende-Problematik dar: Hier werden die Auswirkungen eines bestimmten eigentumsrechtlichen Problems auf die individuelle und gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt sowohl theoretisch als auch empirisch herausgearbeitet. Darüber hinaus werden verschiedene institutionelle Regelungen zur Lösung der Problematik vergleichend gegenübergestellt. In diesem Zusammenhang untersucht der Property-Rights-Ansatz auch die Stabilität dieser Regelungen. Dabei kommt er, wie dargestellt, zu dem Ergebnis, daß

[28] Siehe insbesondere *North* (1990 a; 1994 b) und *North/Weingast* (1989).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Regulierungen, die der Überwindung der Allmende-Problematik dienen sollen, inhärent instabil sind und eine Tendenz zu immer stärkerer Regulierung auslösen können. Diese Erkenntnis ähnelt einigen Thesen bedeutender Ordnungstheoretiker, namentlich Mises' (1929), Hayeks (1944; 1960) und Euckens (1952), die erklärt haben, daß staatliche Eingriffe in Märkte zu unerwünschten Neben- und Fernwirkungen führen, welche dann wiederum Anlaß zu neuen Staatsinterventionen geben, weil fälschlicherweise das Versagen der Wirtschaftspolitik als Marktversagen gedeutet wird. Auf diese Weise könne eine Marktwirtschaft immer stärker reglementiert werden und letztlich in eine zentralverwaltungswirtschaftliche Ordnung umschlagen. In diesem Zusammenhang betonte Eucken (1952) auch, daß in Wirtschaftsordnungen, die durch eine Mischung marktwirtschaftlicher und zentralverwaltungswirtschaftlicher Elemente gekennzeichnet seien, eine permanente Tendenz zu weiteren Staatsinterventionen angelegt sei, so daß solche Mischformen schließlich in Zentralverwaltungswirtschaften transformiert würden.

Auch die verfassungsökonomische Analyse der Wirkungen der Institution des Privateigentums auf die produktive Effizienz und den materiellen Wohlstand bietet Erkenntnisse hinsichtlich der Stabilität von Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen: Im Rahmen von Buchanans Vertragstheorie kommt sie zu dem Ergebnis, daß der Rechtsschutzstaat notwendig ist, um einen Rückfall in die Hobbessche Anarchie zu vermeiden; ohne einen solchen „protektiven Staat" (Buchanan, 1975, S. 98) ist die Eigentumsordnung instabil. Darüber hinaus betont die verfassungsökonomische Wirkungsanalyse die große Bedeutung einer privatwirtschaftlichen Eigentumsordnung für den materiellen Wohlstand und die individuelle Freiheit der Menschen und gelangt damit zu einem zentralen ordnungstheoretischen Ergebnis. Anders als der Property-Rights-Ansatz führt die Verfassungsökonomik freilich keine differenzierte Analyse der Wirkungen alternativer eigentumsrechtlicher Regelungen durch.

Zur verfassungsökonomischen Analyse der Wirkungen des Privateigentums auf die individuelle Freiheit gibt es eine bemerkenswerte Parallele in der ordoliberalen Ordnungstheorie: Buchanans Erkenntnis, daß Privateigentum die Abhängigkeit vom Markt vermindere, weil es eine begrenzte Selbstversorgung ermögliche, findet sich bereits bei Eucken. Dieser betonte, daß in der von ihm konzipierten und propagierten Wettbewerbsordnung auch die Eigenwirtschaft („einfache zentral geleitete Wirtschaft"; Eucken, 1952, S. 246) eine weitverbreitete Ordnungsform sein werde und solle. Beispielsweise produziere der Bauer nicht nur für den Markt, sondern auch für den eigenen Verbrauch. Der Industriearbeiter baue in seinem Schrebergarten für seine Familie Obst und Gemüse an. Eucken begrüßte diese eigenwirtschaftlichen Aktivitäten ausdrücklich; seine Begründung ist praktisch identisch mit der Buchanans: „Angesichts der außerordentlichen Schwierigkeit, die moderne arbeitsteilige Wirtschaft zureichend zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ordnen, ist es wesentlich, daß diese eigenwirtschaftlichen Elemente durch die Wirtschaftspolitik gepflegt werden. Dadurch werden die Menschen unabhängiger vom Markt und haben im Notzustand eine gewisse Sicherung" (Eucken, 1952, S. 247). Durch eine Ergänzung der Wettbewerbsordnung um „eigenwirtschaftliche Elemente" solle „der Mensch in die Lage versetzt werden, sich notfalls aus eigener Kraft zu helfen" (ebd., S. 319).

Um den ordnungstheoretischen Gehalt des Property-Rights-Ansatzes und der Verfassungsökonomik im Bereich der Eigentumsordnung zu eruieren, ist des weiteren zu fragen, wie eingehend und umfassend die Institution des Eigentums jeweils analysiert wird. Hier zeigen sich weitere Vorzüge des Property-Rights-Ansatzes: Er stellt konsequent auf den ökonomischen Gehalt und nicht auf die formelle Existenz von Eigentumsrechten ab und untersucht differenziert unterschiedlichste Formen ihrer Ausgestaltung, Zuordnung, Beschränkung und Sicherung. Dabei wird die ordnungstheoretische Relevanz des Property-Rights-Ansatzes nicht dadurch vermindert, daß er sich zumeist mit eigentumsrechtlichen Konstruktionen mittlerer und unterer Ebenen der gesellschaftlichen Institutionenhierarchie befaßt, denn die von ihm analysierten eigentumsrechtlichen Fragen weisen überwiegend einen deutlichen gesamtwirtschaftlichen Ordnungsbezug auf. Beispielhaft sei auf die Analyse der Allmende-Problematik und der zu ihrer Überwindung entwickelten institutionellen Arrangements sowie auf die von Demsetz begonnene Analyse der Entstehung spezifizierter Eigentumsrechte verwiesen. In beiden Untersuchungsbereichen sind die Probleme typisch und die Lösungen prägend für die gesamte jeweils analysierte Eigentumsordnung. Besonders stark ist der gesamtwirtschaftliche Ordnungsbezug der Property-Rights-Analyse im Ansatz von North, der historische Eigentumsordnungen stets in ihrer Gesamtheit untersucht. Gleichzeitig, und dies ist ein weiterer Vorzug der Northschen Analyse, befaßt er sich mit bedeutenden eigentumsrechtlichen Strukturen aber auch im Detail, so etwa mit der Institution der Grundherrschaft im Feudalismus oder mit der Einführung eines Patentrechts am Vorabend der Industriellen Revolution.

Auch die verfassungsökonomische Analyse der Institution des Eigentums weist einen deutlichen gesamtwirtschaftlichen und darüber hinaus einen gesamtgesellschaftlichen Ordnungsbezug auf. Dieser Bezug wird auf zweierlei Weise hergestellt: Zum einen untersucht die Verfassungsökonomik die Institution des Eigentums in ihrer grundsätzlichen Bedeutung, und zum anderen leitet sie aus ihrer Analyse Empfehlungen zur Gestaltung der Institution des Staates ab. Ein gravierender Nachteil der Verfassungsökonomik besteht freilich darin, daß sie die Institution des Eigentums, anders als der Property-Rights-Ansatz, nicht differenziert analysiert. Sie geht nicht auf unterschiedliche Formen der Ausgestaltung, Zuordnung, Beschränkung und Sicherung von Eigentumsrechten ein. Sie vernachlässigt damit, daß Eigentumsrechte sowohl durch staatliche Regeln

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

als auch durch private Vereinbarungen auf unterschiedlichste Weise ausgestaltet, verteilt, beschränkt und gesichert werden können.

Eine ordnungstheoretisch relevante Analyse der Eigentumsordnung hat des weiteren die wechselseitigen Beziehungen zwischen dieser Teilordnung und den anderen Elementen der Ordnungstheorie herauszuarbeiten. Auch in dieser Hinsicht bietet der Property-Rights-Ansatz wertvolle Erkenntnisse. So hat Coase in seiner Analyse des Externalitätenproblems die Interdependenz von Eigentumsordnung, politisch-rechtlicher Ordnung und Wirtschaftsablauf herausgearbeitet. Er hat gezeigt, daß die eigentumsrechtlichen Regelungen des Gesetzgebers und die Urteile der Gerichte bei positiven Transaktionskosten Allokations- und Verteilungswirkungen nach sich ziehen, die die genannten Instanzen bei ihren Entscheidungen in Rechnung stellen sollten. Besonders umfassend hat freilich wiederum North die wechselseitigen Beziehungen berücksichtigt: Er analysiert nicht nur die Eigentumsordnung, sondern auch ihre wechselseitigen Beziehungen zur politisch-rechtlichen sowie, zumindest teilweise, zur kulturellen Ordnung. In seiner Studie des Aufstiegs der westlichen Welt beispielsweise hat North die Interdependenzen zwischen Eigentumsordnung, Marktordnung, politisch-rechtlicher Ordnung und Wirtschaftsablauf untersucht. In seiner Analyse der mentalen Modelle der Menschen berücksichtigt er einige Interdependenzen zwischen den Wirtschaftssubjekten, der kulturellen Ordnung und dem Wirtschaftsablauf: Die mentalen Modelle schlagen sich nach North in kulturellen Normen nieder, die den Wirtschaftsablauf prägen; die Ergebnisse des Wirtschaftsablaufs wiederum wirken, zumindest langfristig, auf die mentalen Modelle der Menschen und ihre kulturellen Normen zurück. Obwohl North somit eine Vielzahl wichtiger Interdependenzen diskutiert, muß eingeräumt werden, daß es seiner Analyse dieser Interdependenzen bisweilen an der in der heutigen Wirtschaftswissenschaft üblichen methodischen Strenge fehlt.

Auch die Verfassungsökonomik hat auf einige wichtige Interdependenzen aufmerksam gemacht. So hat vor allem Buchanan in seiner Theorie der Entstehung von Eigentum und Staat eine bedeutsame Interdependenz zwischen Eigentumsordnung und politisch-rechtlicher Ordnung herausgearbeitet: Einerseits ist der Rechtsschutzstaat zur Sicherung der privatwirtschaftlichen Eigentumsordnung notwendig; andererseits begrenzt die privatwirtschaftliche Eigentumsordnung den Rechtsschutzstaat in seinen Aufgaben und Kompetenzen. Daneben erhellt Buchanans Analyse der Bedeutung des Privateigentums für die individuelle Freiheit die grundlegende Beziehung zwischen der Eigentumsordnung und dem Charakter der gesamten Gesellschaftsordnung: Wie insbesondere das Beispiel des Sozialismus zeigt, prägt der Umfang, in dem Privateigentum zugelassen ist, den Charakter der gesamten Gesellschaftsordnung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

3. Zur normativen Analyse

Die normative ordnungstheoretische Analyse muß auf einer brauchbaren Morphologie sowie auf theoretisch fundierten und empirisch abgesicherten Erkenntnissen der positiven Analyse aufbauen können. In dieser Hinsicht unterscheiden sich der Property-Rights-Ansatz und die Verfassungsökonomik besonders deutlich voneinander. Auf der einen Seite steht der Property-Rights-Ansatz. Er verfügt nicht nur über eine differenzierte Terminologie, seine gründlichen theoretischen und empirischen Studien zu verschiedensten Fragen der Eigentumsordnung bilden außerdem eine solide Basis für normative Schlußfolgerungen. Auf der anderen Seite steht die Verfassungsökonomik. Nicht nur ist ihr Begriff der Verfassung wesentlich unpräziser als die Terminologie des Property-Rights-Ansatzes, vor allem fehlt ihr weitgehend eine positive theoretische und empirische Analyse. Statt dessen verwendet sie zumeist die Denkfigur des Gesellschaftsvertrages sowie die Einstimmigkeitsregel als Grundlagen für die Ableitung ordnungspolitischer Gestaltungsempfehlungen. Wie in Abschnitt C.II.5. im einzelnen aufgezeigt, sind diese Elemente jedoch mit solch schwerwiegenden Mängeln behaftet, daß sie kaum als Basis einer differenzierten normativen Analyse dienen können.

Sowohl der normativen Analyse des Property-Rights-Ansatzes als auch der der Verfassungsökonomik kommt im Bereich der Eigentumsordnung große praktische Bedeutung zu; ihre ordnungspolitischen Maßnahmen prägen nicht nur die Eigentumsordnung, sondern auch den Wirtschaftsablauf und teilweise die gesamte Gesellschaftsordnung nachhaltig. Beim Property-Rights-Ansatz zeigt sich dies beispielsweise bereits an den institutionellen Arrangements zur Lösung der Allmende-Problematik. Da diese Problematik in allen Volkswirtschaften bei natürlichen Ressourcen weit verbreitet ist, beeinflussen die unterschiedlichen Lösungen und ihre Effizienz nicht nur den Charakter der Eigentumsordnung, sondern auch den Wirtschaftsablauf der jeweiligen Länder. Vor allem an den Arbeiten von North aber zeigt sich die große praktische Bedeutung der normativen Schlußfolgerungen, die aus dem Property-Rights-Ansatz gezogen werden können. North hat gezeigt, daß die Spezifizierung, Zuordnung und Sicherung privater Eigentumsrechte die langfristige wirtschaftliche Entwicklung eines Landes maßgeblich bestimmen und daß Maßnahmen des Staates in diesem Bereich die wirtschaftliche Entwicklung nachhaltig beeinflussen – zum Guten oder zum Schlechten. In seinen neueren Arbeiten hat er zudem darauf aufmerksam gemacht, daß die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes auch wesentlich davon abhängt, ob bei wirtschaftspolitischen Reformmaßnahmen die jeweiligen kulturellen Traditionen beachtet werden.

Auch die normativen Schlußfolgerungen der Verfassungsökonomik sind, trotz ihrer weitgehend fehlenden Fundierung durch eine positive Analyse, mit weitrei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

chenden Konsequenzen verbunden. Die Verfassungsökonomik befaßt sich im Bereich der Eigentumsordnung mit der Begründung und grundsätzlichen Bedeutung der Institution des Privateigentums. Daraus leitet sie bedeutende Gestaltungsempfehlungen nicht nur für die Eigentumsordnung, sondern auch für die politisch-rechtliche Ordnung ab. Daher kommt auch der normativen Analyse der Verfassungsökonomik eine große praktische Bedeutung zu. Ein Nachteil besteht freilich darin, daß die Verfassungsökonomik nicht differenziert prüft, inwieweit unterschiedliche Formen der Ausgestaltung, Zuordnung, Beschränkung und Sicherung privater Eigentumsrechte verfassungsökonomisch legitimiert werden können. Sie begründet pauschal die Notwendigkeit praktisch unbeschränkten Privateigentums.

Vor der Ableitung konkreter Gestaltungsempfehlungen steht in der normativen Analyse freilich die Beurteilung von Wirtschaftsordnungen oder ordnungstheoretisch relevanten Institutionen. Auch in diesem Bereich leistet wiederum vor allem der Property-Rights-Ansatz wichtige Beiträge. So ermöglicht das Coase-Theorem die Beurteilung der Ausgestaltung und Zuordnung von Eigentumsrechten bei externen Effekten und positiven Transaktionskosten. Damit kann die Leistungsfähigkeit von Wirtschaftssystemen zumindest hinsichtlich der Lösung des Problems sozialer Kosten beurteilt werden. Die Property-Rights-Analyse der Allmende-Problematik ermöglicht ebenfalls die Beurteilung der Leistungsfähigkeit institutioneller Arrangements in einem bestimmten Bereich der Wirtschaftsordnung. Zu diesem Zweck kann vor allem auf ihre komparativen Analysen alternativer institutioneller Regelungen zur Lösung dieser Problematik zurückgegriffen werden. Darüber hinaus beurteilt der Property-Rights-Ansatz institutionelle Arrangements zur Lösung der Allmende-Problematik auch unter dem Gesichtspunkt ihrer Stabilität; er zeigt auf, daß staatliche oder private Regulierungen hier inhärent instabil sind.

Eng verbunden mit der Beurteilung von Wirtschaftsordnungen ist die Ableitung von Empfehlungen zu ihrer Gestaltung oder Umgestaltung. Auch bezüglich dieses zweiten Schwerpunktes der normativen Analyse beinhaltet der Property-Rights-Ansatz weitreichende Erkenntnisse. Zum einen lassen sich aus den verschiedenen in Kapitel C.I. behandelten Untersuchungen des Property-Rights-Ansatzes konkrete ordnungspolitische Gestaltungsempfehlungen zur Lösung der jeweils analysierten Probleme ableiten. So kann etwa aus Coases Untersuchung des Externalitätenproblems sowie aus Demsetz' Untersuchung der Entstehung von Eigentumsrechten gefolgert werden, daß die Wirtschaftspolitik bestimmte Maßnahmen zur Senkung von Transaktionskosten ergreifen sollte. Zum anderen lassen sich aus den Untersuchungen des Property-Rights-Ansatzes grundsätzliche Gestaltungsempfehlungen ableiten, die nicht nur das jeweils analysierte Problem, sondern die Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung insgesamt betreffen. Vor allem kann aus allen behandelten Untersuchungen des Property-Rights-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ansatzes die Schlußfolgerung gezogen werden, daß die Institution des Privateigentums angesichts ihrer grundsätzlichen Vorzüge die dominierende Eigentumsform bilden sollte. Diese Schlußfolgerung ergibt sich aus Norths historischen Studien ebenso wie etwa aus der Analyse der Allmende-Problematik. Damit zusammenhängend empfiehlt der Property-Rights-Ansatz ebenso durchgängig einige komplementäre Maßnahmen im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung: Die politischen und juristischen Instanzen sollten die Spezifizierung und Zuordnung von Eigentumsrechten durch geeignete Gesetze und eine angemessene Rechtsprechung unterstützen. Vor allem aber sollte im Rahmen der politisch-rechtlichen Ordnung sichergestellt werden, daß das Eigentum der Menschen nicht nur vor privater, sondern auch vor staatlicher Willkür geschützt wird; dazu erforderlich sind insbesondere entsprechende Verfassungsbestimmungen sowie die Herrschaft des Rechts.

Der Property-Rights-Ansatz impliziert aber nicht nur weitreichende ordnungspolitische Konsequenzen, er beachtet zumeist auch die Grenzen der Gestaltbarkeit von Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen. So hat Ostrom darauf aufmerksam gemacht, daß staatliche Behörden oftmals nicht in der Lage sind, ein Allmende-Problem zu lösen, weil sie mit den Gegebenheiten des jeweiligen Einzelfalls nicht vertraut sind. North wiederum hat herausgearbeitet, daß sich kulturelle Normen und andere Institutionen aufgrund der mentalen Modelle der Menschen und der Pfadabhängigkeit institutioneller Entwicklung nur langsam ändern lassen, wodurch der wirtschaftspolitischen Gestaltbarkeit des institutionellen Rahmens Grenzen gesetzt sind.

Die Verfassungsökonomik beinhaltet in noch größerem Maße als der Property-Rights-Ansatz ordnungspolitische Gestaltungsempfehlungen, die sich nicht nur auf die Eigentumsordnung beschränken, sondern verschiedenste Bereiche der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung betreffen. Die Gründe hierfür liegen zum einen darin, daß die Verfassungsökonomik schwerpunktmäßig normativ ausgerichtet ist, und zum anderen darin, daß dieser Ansatz Privateigentum als eine grundlegende gesellschaftliche Institution begreift, die durch institutionelle Vorkehrungen in den verschiedensten Bereichen gesichert werden sollte. Ohne auf die bereits behandelten Gestaltungsempfehlungen der Verfassungsökonomik erneut im einzelnen einzugehen, sei auf zwei bedeutende Aspekte hingewiesen: Erstens berücksichtigt die Verfassungsökonomik bei ihren Gestaltungsempfehlungen noch stärker als der Property-Rights-Ansatz die politisch-rechtliche Ordnung; die Anerkennung und der Schutz des Privateigentums sollen in der Staatsverfassung festgeschrieben und durch eine geeignete Aufgabenzuweisung und Kompetenzbegrenzung juristischer und politischer Instanzen gesichert werden. Zweitens finden sich fast alle verfassungsökonomischen Gestaltungsempfehlungen zum Schutz des Privateigentums bereits in älteren ordnungstheoretischen Arbeiten:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Bereits Hayek (1960, S. 169 ff.; 1988, S. 32 ff.) betonte, daß die Anerkennung und der Schutz des Privateigentums eine wesentliche Voraussetzung der individuellen Freiheit und der daraus hervorgehenden spontanen Handelnsordnung der Marktwirtschaft seien. Aus ähnlichen Gründen zählte Eucken (1952, S. 270 ff.) Privateigentum zu den konstituierenden Prinzipien der von ihm konzipierten Wettbewerbsordnung.
- Auch die Bedeutung der Geldwertstabilität wurde schon von Hayek und Eucken erkannt. Hayek (1960, S. 409 ff.; 1976 b) hob insbesondere ihre Bedeutung für die Sicherung der individuellen Freiheit hervor. Eucken (1952, S. 255 ff.) zählte die Stabilität des Geldwertes ebenfalls zu seinen konstituierenden Prinzipien und räumte diesem Prinzip sogar ein Primat ein.
- Verläßliche Rahmenbedingungen, deren Bedeutung im übrigen nicht nur Buchanan, sondern auch einige Property-Rights-Theoretiker[29] betonen, stellten bereits eine zentrale Forderung Euckens dar. Er sprach in diesem Zusammenhang von der „Konstanz der Wirtschaftspolitik" (Eucken, 1952, S. 285 ff.), die er ebenfalls zu seinen konstituierenden Prinzipien rechnete, und bereits er wies darauf hin, daß zur Gewährleistung wirtschaftspolitischer Konstanz verfassungsrechtliche Vorkehrungen notwendig seien: „Konstanz ist ein zentrales Erfordernis der Wirtschaftspolitik der Wettbewerbsordnung. Die Wirtschaftspolitik stelle einen brauchbaren wirtschaftsverfassungsrechtlichen Rahmen für den Wirtschaftsprozeß her; an diesem Rahmen halte sie beharrlich fest und ändere nur mit Vorsicht" (Eucken, 1952, S. 289). Anders als die Verfassungsökonomik hat Eucken die verfassungspolitischen Erfordernisse freilich nicht im einzelnen ausgearbeitet.[30]

Abschließend sei kurz auf die vom Property-Rights-Ansatz und von der Verfassungsökonomik verwendeten Kriterien eingegangen. Gemeinsam ist beiden Ansätzen, daß sie zumeist das in der Wirtschaftswissenschaft übliche Effizienzkriterium verwenden, entweder im Sinne der Produktions- oder der Allokationseffizienz. Anders als die traditionelle Neoklassik berücksichtigt aber insbesondere der Property-Rights-Ansatz die aus der Existenz von Transaktionskosten resultierenden Restriktionen. Außerdem werden von ihm zumeist alternative realisierte oder realisierbare Institutionen vergleichend bewertet, so etwa bei der Diskussion der Allmende-Problematik. Durch diese Vorgehensweise vermeidet der Property-Rights-Ansatz das Anlegen eines unrealistischen Beurteilungsmaßstabs. Die Verfassungsökonomik stellt bei ihrem Votum für eine auf Privateigentum gründende Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung nicht nur auf die produktive Effizienz, sondern auch auf die individuelle Freiheit ab. In diesem Zusammenhang muß jedoch auch erwähnt werden, daß die Verfassungsöko-

[29] So etwa *Anderson/Hill* (1988), S. 226.

[30] *Eucken*, der während der Arbeit an den „Grundsätzen der Wirtschaftspolitik" plötzlich verstarb, hatte sich eine solche Ausarbeitung aber vorgenommen. In seinem Manuskript findet sich zu der zitierten Stelle die Notiz „Ausbau im einzelnen" (*Eucken*, 1952, S. 289).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nomik mit ihrer Einstimmigkeitsregel ein Kriterium eingeführt hat, das sich zwar aus ihrem normativen Individualismus begründen läßt, aber gleichwohl, wie in Abschnitt C.II.5. aufgezeigt, eine Reihe gravierender Schwächen aufweist.

Insgesamt zeigt sich, daß vor allem der Property-Rights-Ansatz, mit Einschränkungen aber auch die Verfassungsökonomik zu allen wichtigen Fragen der Eigentumsordnung bedeutende Beiträge leisten. Im nächsten Teil der vorliegenden Arbeit wird untersucht, ob die Institutionenökonomik im Bereich der Unternehmensordnung, einer von früheren ordnungstheoretischen Ansätzen weitgehend vernachlässigten Teilordnung, ähnlich fruchtbare Beiträge erarbeitet hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

D. Institutionenökonomische Analyse der Unternehmensordnung

Die Unternehmensordnung ist eine der bedeutendsten Teilordnungen der Wirtschaftsordnung. In ihr vollzieht sich ein Großteil der Güterproduktion einer Volkswirtschaft. Ihre institutionelle Ausgestaltung bestimmt daher maßgeblich die Leistungsfähigkeit einer Wirtschaftsordnung und die Wohlfahrt der Menschen. Obwohl die meisten Ordoliberalen die Bedeutung der Unternehmensordnung erkannten,[1] analysierten weder sie noch andere Ordnungstheoretiker diese Teilordnung systematisch. Nur einzelne Probleme der Unternehmensordnung wurden von ihnen aufgegriffen und näher untersucht. Demgegenüber analysiert die Institutionenökonomik eingehend die institutionelle Struktur von Unternehmen. Diese Analysen stellen sogar die bei weitem häufigsten Anwendungen der Institutionenökonomik dar. Wie im folgenden herausgearbeitet wird, liefern die verschiedenen Ansätze der Institutionenökonomik im Bereich der Unternehmensordnung wichtige ordnungstheoretische Erkenntnisse.

I. Property-Rights-Ansatz

1. Überblick

Die Unternehmensordnung, also die Gesamtheit der volkswirtschaftlich relevanten institutionellen Regelungen im Unternehmensbereich, ist nicht nur eine der bedeutendsten Teilordnungen einer jeden Wirtschaftsordnung, sie ist zugleich auch einer der wichtigsten Anwendungsbereiche des Property-Rights-Ansatzes. Mit Hilfe ihres Ansatzes haben die Property-Rights-Theoretiker verschiedenste Arten von Unternehmensverfassungen analysiert und sind dabei zu einer Vielzahl neuer Erkenntnisse gelangt. Auf diese Weise ist eine umfassende, theoretisch fundierte Analyse dieser wichtigen Teilordnung entstanden.

Zur Unternehmensordnung gehören zum einen die für die Unternehmen relevanten rechtlichen Regeln, wie etwa zwingende handels- oder arbeitsrechtliche Normen oder das Recht bestimmter, meist frei wählbarer Unternehmensformen. Zum anderen sind auch typische unternehmensinterne organisatorische Regelungen zur Unternehmensordnung zu zählen; sie werden im Rahmen des geltenden Rechts von den vertragschließenden Parteien festgelegt und regeln vor allem die

[1] Siehe etwa *Eucken* (1940), S. 237 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verteilung von Entscheidungs- und Kontrollrechten sowie Fragen der Entlohnung und Gewinnverteilung. Eine Unternehmensverfassung, also die Gesamtheit der institutionellen Regelungen einer Unternehmung oder eines Unternehmenstyps, bestimmt, welche grundsätzlichen Rechte und Pflichten die Mitglieder der jeweiligen Unternehmung haben, und steckt damit zu einem wesentlichen Teil deren Handlungsspielraum ab (Picot, 1981, S. 160).

Ansatzpunkt für die Property-Rights-Analyse der Unternehmensordnung sind die vier Arten von Eigentumsrechten, die im Property-Rights-Ansatz unterschieden werden (siehe Abschnitt C.I.1.):

- das Recht auf Nutzung eines Gutes (ius usus),
- das Recht auf formale oder materielle Veränderung eines Gutes (ius abusus),
- das Recht auf Aneignung der Erträge aus der Nutzung eines Gutes (ius usus fructus),
- das Recht auf Veräußerung eines Gutes und aller daran geknüpften Rechte (ius successionis).

Zweckmäßigerweise faßt man bei der Analyse der Unternehmensordnung die beiden ersten Arten von Rechten zusammen und bezeichnet sie als Koordinationsrecht. Eine Unternehmensverfassung regelt dann drei Arten von Eigentumsrechten (Picot, 1981, S. 161 f.):

- das Recht auf den Einsatz der Arbeitsleistungen und Sachgüter sowie auf Veränderung der Zusammensetzung und Qualität der Produktionsfaktoren (das Koordinationsrecht im Sinne der Planung, Durchsetzung und Kontrolle der Unternehmenspolitik),
- das Recht auf Aneignung des Residuums (Gewinn- bzw. Verlustzuweisung),
- das Recht auf Veräußerung der vorgenannten Rechte (Recht auf Verkauf der Unternehmung bzw. von Unternehmensteilen).

Diese Rechte können auf unterschiedlichste Weise ausgestaltet und auf verschiedene Organisationsmitglieder oder externe Instanzen (wie vor allem den Staat) verteilt sein. Daraus resultiert eine große Vielfalt möglicher bzw. beobachtbarer Unternehmensverfassungen und Unternehmensordnungen. Tabelle 3 enthält eine vereinfachte Übersicht über die Verteilung der genannten Eigentumsrechte in bedeutenden Unternehmenstypen. Im folgenden wird aufgezeigt, auf welche Weise der Property-Rights-Ansatz diese Unternehmenstypen analysiert hat und zu welchen ordnungstheoretisch relevanten Erkenntnissen er dabei gelangt ist.

Im Bereich der Unternehmensordnung untersucht der Property-Rights-Ansatz die Effizienz unterschiedlicher Ausgestaltungen und Zuordnungen der an einer Unternehmung bestehenden Eigentumsrechte. Die Zuordnung der Eigentums-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3

Verteilung von Eigentumsrechten in verschiedenen Unternehmenstypen

Eigentumsrechte / *Unternehmenstyp*	Koordinationsrecht (Planung, Organisation, Kontrolle)	Aneignungsrecht des Gewinns bzw. Verlusts	Veräußerungsrecht
Eigentümer-Unternehmung in einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft	privater Unternehmer	privater Unternehmer	privater Unternehmer
Publikums-Aktiengesellschaft in einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft	Manager	private Anteilseigner	private Anteilseigner
Mitbestimmte Unternehmung in einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft	Manager/Arbeitnehmer	private Anteilseigner	private Anteilseigner
Staatliche Unternehmung in einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft	Manager	staatliche Anteilseigner	staatliche Anteilseigner
Staatlicher Betrieb in einer staatssozialistischen Zentralverwaltungswirtschaft	zentrale staatliche Planungsbehörde/ Betriebsleiter	Staat	—
Gesellschaftseigene Selbstverwaltungsunternehmung in einer sozialistischen Marktwirtschaft	Beschäftigte (Arbeiterrat)/ Betriebsdirektor	Beschäftigte (Arbeiterrat)	—

Quelle: In Anlehnung an Picot (1981), S. 163.

rechte etwa beeinflußt die Effizienz, weil die verschiedenen Akteure ihre jeweiligen Eigeninteressen verfolgen. Je nachdem, welcher Akteur über bestimmte Eigentumsrechte an einer Unternehmung verfügt, wird die Effizienz der Unternehmung positiv oder negativ beeinflußt. Unterschiedliche Gestaltungen von Eigentumsrechten ziehen außerdem jeweils unterschiedlich hohe Transaktionskosten nach sich. Auch dadurch wird die Effizienz einer Unternehmung maßgeblich determiniert. Sind beispielsweise die Kosten der Kontrolle der Einhaltung der relevanten Gesetze, Verträge und Anweisungen hoch, so haben die Organisationsmitglieder die Möglichkeit, die Regelungen zum eigenen Vorteil zu verletzen. Es kommt zu Ineffizienzen.

Der „klassische" Unternehmenstyp ist die Eigentümer-Unternehmung. Hier sind sämtliche Eigentumsrechte in der Hand des Eigentümers gebündelt, der die Unternehmung selbständig leitet. Diese Unternehmensform wird im Property-Rights-Ansatz aufgrund der ihr zugeschriebenen positiven Eigenschaften oftmals, zumindest implizit, als Referenzmodell verwendet (siehe etwas Alchian/ Demsetz, 1972, S. 781 ff.: Pejovich, 1976, S. 9). Tatsächlich weist die Eigentümer-Unternehmung bedeutende Vorzüge auf. So ist der Eigentümer aufgrund der ihm zustehenden Rechte auf Aneignung des Residualeinkommens und auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verkauf seiner Unternehmung hinreichend motiviert, die Produktionsfaktoren effizient zu kombinieren und den Gewinn bzw. Kapitalwert der Unternehmung zu maximieren. Darüber hinaus ist er darauf spezialisiert, die vereinbarten Leistungsbeiträge der anderen Unternehmensmitglieder zu koordinieren, zu überwachen und an wechselnde Situationen anzupassen (Picot, 1981, S. 164). Aufgrund der zielgerechten Motivation des Eigentümers sowie seiner Spezialisierung auf die Koordination und Kontrolle der an der Unternehmung Beteiligten kann grundsätzlich eine hohe Effizienz bei vergleichsweise geringen Transaktionskosten erwartet werden.

Freilich sind die genannten Vorzüge der Eigentümer-Unternehmung an eine Reihe von Voraussetzungen gebunden, die von den Property-Rights-Theoretikern oftmals nur unzureichend bedacht werden:

- Diese Unternehmensform eignet sich nur für vergleichsweise kleine Unternehmen, weil die Transaktionskosten der Unternehmensleitung mit zunehmender Unternehmensgröße überproportional ansteigen. Zwar kann der Eigentumer dieses Problem teilweise lösen, indem er Entscheidungsbefugnisse delegiert, doch auch dieser Lösung sind Grenzen gesetzt, denn die leitenden Angestellten müssen wiederum vom Eigentümer selbst kontrolliert und koordiniert werden.
- Die Eigentumsrechte müssen weitgehend unverdünnt sein. Ein Extrembeispiel für praktisch vollständig verdünnte Eigentumsrechte liefert die Wirtschaftsgeschichte der DDR. Die Privatunternehmen, die es dort im Handwerk, Einzelhandel und Gastgewerbe sowie in den freien Berufen gab, waren über die örtlichen Staatsorgane in einer Weise in die staatliche Planung einbezogen, daß die formellen Eigentümer faktisch keine wirtschaftliche Verfügungsmacht besaßen (Schüller, 1988, S. 170). Aber selbst in einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft sind die Eigentumsrechte an einer Eigentümer-Unternehmung durch eine Vielzahl staatlicher Nutzungsbeschränkungen – wie etwa Umweltschutzauflagen, arbeitsrechtliche Vorschriften und Steuergesetze – verdünnt. Solche Nutzungsbeschränkungen können eine Eigentümer-Unternehmung, die sich aufgrund ihrer geringen Größe oft keine Experten für derartige staatliche Regulierungen leisten kann, überfordern und diese Unternehmensform unrentabel machen.
- Wettbewerb ist eine weitere Voraussetzung für die Effizienz der Eigentümer-Unternehmung. Bei eingeschränktem Wettbewerb, z. B. im Falle monopolistischer Konkurrenz oder eines Oligopols oder Monopols, verfügt der Unternehmer über Marktmacht, die zu Ineffizienzen führen kann (z. B. überhöhte Preise, Produktionsbeschränkungen, Vernachlässigung von Innovationen). Wettbewerb dagegen zwingt ihn zu einer gesamtwirtschaftlich effizienten Preisfestsetzung und Faktorallokation sowie zur ständigen Suche nach Innovationen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– Der Eigentümer muß für die Folgen eventueller unternehmerischer Fehlentscheidungen und gesetzeswidriger Beeinträchtigungen der Eigentumsrechte anderer haften. Erst dadurch wird seine Wirtschaftsrechnung „geschlossen" und tendenziell eine volkswirtschaftlich effiziente Faktorallokation erreicht.

2. Publikums-Aktiengesellschaften: Das Problem der Manager-Kontrolle

Große Unternehmen sind in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften überwiegend in der Rechtsform der Aktiengesellschaft organisiert. An diesen Gesellschaften ist oftmals eine Vielzahl von Eigentümern beteiligt, von denen jeder nur einen kleinen Teil des Grundkapitals hält. Die Wahrnehmung des Koordinationsrechts wird in solchen Publikums-Aktiengesellschaften von den Aktionären an Manager delegiert, die auf die Leitung großer Unternehmen spezialisiert sind. Berle und Means (1932) haben bereits in den dreißiger Jahren die These aufgestellt, daß die Manager angesichts der breiten Streuung des Anteilsbesitzes an Publikums-Aktiengesellschaften faktisch eine starke Machtstellung einnähmen, weil sie von den Kleinaktionären nicht wirksam kontrolliert werden könnten. Die Manager verfügten über große Freiräume, die sie dazu nützten, persönliche Ziele zu verfolgen. Da die Aktionäre nicht in der Lage seien, die Willensbildung und Entscheidungen der Aktiengesellschaft zu beeinflussen sowie die Manager wirksam zu überwachen und zu sanktionieren, sprechen Berle und Means (1932, S. 6) in diesem Zusammenhang von einer „Trennung von Eigentum und Kontrolle". Mit ihrer ursprünglichen Arbeit haben sie eine eigene Denkrichtung, den Managerialismus, begründet, nach dessen Anschauung die Macht in Publikums-Aktiengesellschaften in den Händen der Manager konzentriert ist und diese Gesellschaften weniger gewinnorientiert arbeiten als andere Unternehmen.[2]

Die Property-Rights-Theoretiker haben sich ebenfalls mit der von Berle und Means aufgezeigten Problematik befaßt. Mit ihrem analytischen Instrumentarium konnten sie sie wesentlich präziser formulieren und differenzierter untersuchen. Dabei haben sie nachgewiesen, daß in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften verschiedene Einflußfaktoren einer Machtkonzentration auf seiten der Manager entgegenwirken und daß Publikums-Aktiengesellschaften daher keine systematischen Effizienznachteile aufweisen.

Auch nach Auffassung der Property-Rights-Theoretiker ist die von Berle und Means beschriebene Problematik in Publikums-Aktiengesellschaften grundsätzlich durchaus gegeben (Furubotn/Pejovich, 1972 a, S. 1149; Ridder-Aab, 1980, S. 76 ff.). Die Manager neigen dazu, das an sie delegierte Koordinationsrecht

[2] Siehe vor allem *Baumol* (1959), *Marris* (1964) und *Galbraith* (1967).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nicht im Sinne der Eigentümer auszuüben; ihre Handlungen sind nicht strikt auf die Maximierung des Unternehmenswertes gerichtet. Statt dessen versuchen sie, ihren persönlichen Nutzen auf Kosten der Aktionäre zu maximieren. Ihr Streben ist beispielsweise auf einen bequemen Arbeitsalltag, eine luxuriöse Büroausstattung und ähnliches gerichtet. Auf diese Weise mißbrauchen sie nicht nur das Koordinationsrecht, sie verdünnen auch das Aneignungs- und Veräußerungsrecht der Aktionäre, weil durch ihr Verhalten tendenziell die Gewinne der Unternehmung verringert werden und der Aktienkurs gesenkt wird. Diese Verdünnung der Eigentumsrechte wird durch die hohen Transaktionskosten ermöglicht, die für die Aktionäre mit einer Überwachung des Managements und einer Durchsetzung ihrer Interessen verbunden sind (Pejovich, 1976, S. 9 f.). Je höher diese Kosten, desto größer ist der Spielraum, der den Managern zur Realisierung eigener Ziele offensteht. In Publikums-Aktiengesellschaften sind die Kosten einer direkten Eigentümerkontrolle hoch, denn aufgrund der breiten Streuung der Aktien ist die Bildung von Aktionärsmehrheiten zur Herbeiführung entsprechender Hauptversammlungsbeschlüsse äußerst schwierig. Gleichzeitig sind die Kontrollaktivitäten für den einzelnen Aktionär aufgrund seines geringen Anteils am Grundkapital nur von geringem Nutzen. Die Kosten einer Überwachung des Managements übersteigen den Nutzen des einzelnen Aktionärs damit meist erheblich. Außerdem stellt der Nutzen einer effektiven Kontrolle des Managements im Kreis der Aktionäre ein öffentliches Gut dar, von dem jeder Aktionär profitiert, auch wenn er sich nicht an den Kosten der Erstellung des Gutes beteiligt. Es ist für den einzelnen Aktionär daher rational, eine Trittbrettfahrer-Position einzunehmen, so daß eine direkte Eigentümerkontrolle zumeist unterbleibt.

Daher besteht aus Sicht des Property-Rights-Ansatzes in Publikums-Aktiengesellschaften zumindest die Tendenz, daß das Management zu Lasten der Aktionäre eigene Ziele verfolgt. Freilich zeigt der Property-Rights-Ansatz darüber hinaus, daß diesen Bestrebungen enge Grenzen gezogen sind, weil in einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft neben der direkten Eigentümerkontrolle eine Reihe weiterer, über Marktkräfte wirkende Kontrollmechanismen existiert, die die Manager dazu anhalten, den Gewinn der Unternehmung zu maximieren und damit die Eigentumsrechte im Sinne der Aktionäre auszuüben (Demsetz, 1974). Einer der wichtigsten Kontrollmechanismen ist der Kapitalmarkt.[3] Sind die Aktionäre mit dem Management einer Unternehmung unzufrieden, verkaufen sie ihre Aktien. Je unzufriedener die Aktionäre, desto niedriger liegt damit der Aktienkurs des Unternehmens relativ zu denen anderer Unternehmen. Die Gefahr eines niedrigen Aktienkurses ist aus zwei Gründen geeignet, das Management zu einer effizienten Unternehmensführung anzuhalten:

[3] Vgl. *Blattner* (1977), S. 100 ff., *Schüller* (1978), S. 58 ff. und *Ridder-Aab* (1980), S. 104 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Erstens erhöht ein niedriger Aktienkurs die Kosten der Außenfinanzierung (Picot/Michaelis, 1984, S. 263). Eigenkapitalerhöhungen werden schwieriger und teurer. Zudem verlangen Kreditgeber aufgrund des in ihren Augen gestiegenen Risikos höhere Zinsen.
- Zweitens vergrößert ein niedriger Aktienkurs die Wahrscheinlichkeit, daß andere Unternehmer, die die Möglichkeit einer Effizienz- und damit Gewinnsteigerung erkennen, das Unternehmen aufkaufen und sein Management entlassen (Manne, 1965; Leipold, 1981).

Einen weiteren Mechanismus zur Kontrolle des Managements stellt der Absatzmarkt des Unternehmens dar (Williamson, 1967, S. 85 ff.; Picot, 1984, S. 209 ff.). Je intensiver der Wettbewerb auf diesem Markt, desto stärker ist das Management gezwungen, effizient zu wirtschaften. Bei hoher Wettbewerbsintensität müssen alle Kostensenkungsspielräume ausgenutzt werden, um nicht vom Markt verdrängt zu werden. Ein verschwenderisches und bequemes Verhalten der Manager ist unter diesen Umständen nicht möglich.

Auch die Tatsache, daß unter Managern sowohl unternehmensintern als auch unternehmensextern Konkurrenz um leitende Positionen herrscht, trägt dazu bei, daß Publikums-Aktiengesellschaften gewinnorientiert geführt werden (Alchian, 1969, S. 340 ff.; Ridder-Aab, 1980, S. 96 ff.). Die internen und externen Aufstiegs- und Einkommenschancen der einzelnen Manager sind im wesentlichen davon abhängig, inwieweit diese bisher zum Unternehmenserfolg beigetragen haben. Daher sind die einzelnen Manager bestrebt, im Sinne der Eigentümer gewinnorientiert zu agieren. Um ihre Karriereaussichten zu verbessern, versuchen sie zudem, Ineffizienzen im eigenen Unternehmen aufzudecken, die von anderen Managern verantwortet werden müssen. Auf diese Weise findet in einer Unternehmung nicht nur eine Managerkontrolle „von oben nach unten" sowie auf gleicher Hierarchieebene, sondern in gewissem Maße auch „von unten nach oben" statt. Alchian (1969, S. 348 ff.) vertritt die Auffassung, daß der unternehmensinterne Markt für Manager besonders effizient sei, weil die Informationskosten hier geringer seien als auf dem externen Markt für Manager.

Die genannten Kontrollmechanismen kommen über den Wettbewerb auf verschiedenen Märkten zur Entfaltung. Daneben können durch eine erfolgsabhängige Entlohnung der Manager weitere Anreize gesetzt werden, damit sie sich gewinnmaximierend, also im Eigentümerinteresse verhalten (Williamson, 1970, S. 91 f.; Pejovich, 1976, S. 12).

Alle genannten Mechanismen wirken aus Sicht des Property-Rights-Ansatzes darauf hin, daß das Management die Unternehmung aus Eigeninteresse im Sinne der Aktionäre führt und Gewinnmaximierung betreibt. Sind die Mechanismen stark wirksam, ist also etwa die Wettbewerbsintensität auf dem Absatzmarkt und auf dem Markt für Manager hoch und arbeitet der Kapitalmarkt effizient, so

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kann erwartet werden, daß die hohen Kosten einer direkten Eigentümerkontrolle dadurch weitgehend kompensiert werden. Unter diesen Umständen weisen Publikums-Aktiengesellschaften gegenüber Eigentümer-Unternehmungen oder gegenüber Aktiengesellschaften, die von einem Großaktionär kontrolliert werden, keine systematischen Effizienznachteile auf. Wie der Property-Rights-Ansatz ebenfalls zeigt, bestehen freilich in Publikums-Aktiengesellschaften für die Manager weiterhin grundsätzlich Anreize, ihre eigenen Ziele zu Lasten der Aktionäre zu verfolgen, soweit ihnen dies im Rahmen der genannten Kontrollmechanismen möglich ist. Es ist daher eine empirische Frage, ob die Kontrollmechanismen in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften stark genug sind, das Eigeninteresse der Manager zu begrenzen bzw. in produktive Bahnen zu lenken.

Zu dieser Frage und den damit zusammenhängenden Thesen der Property-Rights-Theoretiker ist eine Vielzahl empirischer Studien durchgeführt worden.[4] Untersucht wurde vor allem, ob managerkontrollierte Unternehmungen, also Publikums-Aktiengesellschaften, gegenüber eigentümerkontrollierten Unternehmungen Effizienznachteile aufweisen. Als eigentümerkontrolliert galten dabei Unternehmungen, deren größter Kapitalanteil einen bestimmten Schwellenwert überstieg. Die Effizienz wurde anhand der Eigenkapitalrendite oder ähnlicher Kennziffern gemessen. Die Untersuchungen gelangten zu folgenden wesentlichen Resultaten:

- In der weit überwiegenden Zahl der Untersuchungen ließen sich keine Effizienzunterschiede zwischen managerkontrollierten und eigentümerkontrollierten Unternehmungen nachweisen.[5]
- Es zeigte sich, daß den Kontrollmechanismen bei der Sicherstellung der Effizienz managerkontrollierter Unternehmungen eine große Bedeutung zukommt. Von Bedeutung ist etwa, daß auf den Absatzmärkten Wettbewerb herrscht; nur bei geringer Wettbewerbsintensität auf den Absatzmärkten ließen sich Unterschiede zwischen managerkontrollierten und eigentümerkontrollierten Unternehmungen nachweisen, die darauf hindeuteten, daß Manager in den von ihnen kontrollierten Unternehmungen ihre eigenen Ziele nachhaltig verfolgen konnten.[6] Auch der Kapitalmarkt erwies sich als wichtiger Kontrollmechanismus; er ist in hochentwickelten Marktwirtschaften meist sehr effizient und wirkt damit darauf hin, die Freiräume der Manager zu begrenzen (Lawriwsky, 1984).

---

[4] Übersichten über die Studien finden sich bei *Thonet* (1977), S. 29 ff. und *Kaulmann* (1987), S. 96 ff.

[5] Siehe etwa *Witte* (1981 a; 1981 b), *Böbel/Dirrheimer* (1984) und *Kaulmann* (1987), S. 177 ff.

[6] Siehe etwa *Palmer* (1973), *McEachern* (1975), *Kamin/Ronen* (1978), *Amihud/Kamin* (1978/79) und *Hannan/Mavinga* (1980).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Somit bestätigen die empirischen Studien die These der Property-Rights-Theoretiker, daß Publikums-Aktiengesellschaften keine systematischen Effizienznachteile aufweisen, wenn die marktwirtschaftlichen Kontrollmechanismen stark genug sind, die Manager zu disziplinieren. Zugleich zeigen sie, daß diese Bedingung in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften zumeist erfüllt ist.

3. Mitbestimmung von Arbeitnehmern

Die Property-Rights-Theoretiker haben mit Hilfe ihres Ansatzes nicht nur das Problem der Kontrolle von Managern, sondern auch die Frage der Mitbestimmung von Arbeitnehmern analysiert. Damit sind die Formen der Willensbildung angesprochen, ein zentraler Bereich der Unternehmensordnung. Bei der Mitbestimmung von Arbeitnehmern, wie sie etwa in der Bundesrepublik im Montan-Mitbestimmungsgesetz von 1951, im Betriebsverfassungsgesetz von 1952 (in der Fassung von 1972) sowie im Mitbestimmungsgesetz von 1976 kodifiziert ist, handelt es sich aus Sicht des Property-Rights-Ansatzes um eine Aufteilung des Koordinationsrechts auf eigentümerorientierte Manager einerseits und Arbeitnehmer und ihre Vertreter andererseits. Sie betrifft vor allem die leitenden Organe einer Unternehmung, im Falle der Aktiengesellschaft also den Aufsichtsrat und den Vorstand.

Mitbestimmungsregelungen werden von den Property-Rights-Theoretikern überwiegend kritisch beurteilt. Schon die Tatsache, daß sie im allgemeinen nicht aus freiwilligen Vereinbarungen der Unternehmensmitglieder hervorgegangen seien, sondern durch den Staat gesetzlich vorgeschrieben würden, sei ein Indiz für ihre Ineffizienz, denn wäre Mitbestimmung effizient, so wäre sie – wie viele andere Organisationsformen auch – durch freiwillige Vertragsschlüsse erprobt worden und hätte sich ohne gesetzlichen Zwang allmählich durchgesetzt (Furubotn, 1981, S. 705). Tatsächlich haben die Property-Rights-Theoretiker eine Reihe von Faktoren herausgearbeitet, die auf die Ineffizienz einer gesetzlich vorgeschriebenen Mitbestimmung hindeuten: [7]

- Pauschale gesetzliche Mitbestimmungsregelungen können nicht den unterschiedlichen Gegebenheiten der verschiedenen Unternehmen Rechnung tragen (Michaelis/Picot, 1987, S. 100).
- Die Einheit der Entscheidungsfindung, Voraussetzung für eine optimale Kombination der Ressourcen in einer Unternehmung, wird gefährdet. Nicht nur werden Entscheidungsprozesse verlangsamt, die Unternehmensleitung

[7] In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, daß die Vor- und Nachteile der Mitbestimmung gerade in Deutschland auch ohne Rückgriff auf den Property-Rights-Ansatz intensiv und differenziert diskutiert worden sind. Siehe insbesondere Sachverständigenkommission zur Auswertung der bisherigen Erfahrungen bei der Mitbestimmung (Mitbestimmungskommission) (1970).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

muß außerdem faule Kompromisse eingehen. Insbesondere notwendige Umstrukturierungsmaßnahmen, wie etwa Betriebsstillegungen, werden erschwert; dies „wirkt unwillkürlich auf eine Zementierung des jeweiligen Status quo" (Weizsäcker, 1984, S. 147).

- Voraussetzung für eine optimale Allokation von Eigentumsrechten ist, daß der Eigentümer grundsätzlich die Konsequenzen aus der Nutzung seiner Eigentumsrechte zu tragen hat. Durch Mitbestimmung wird dieser Konnex – die Einheit von Entscheidungskompetenz und Verantwortung – teilweise aufgehoben (Furubotn, 1981, S. 705). Die Arbeitnehmer erhalten Entscheidungskompetenzen, ohne die Folgen ihrer Entscheidungen tragen zu müssen. Mit anderen Worten: Die Folgen ihrer Partizipation am Koordinationsrecht werden von ihnen nicht internalisiert.
- Für die Anteilseigner bedeutet Mitbestimmung, daß ihre Eigentumsrechte verdünnt werden; vor allem erhöht sich das Risiko ihrer Kapitalanlage, weil sie die Auswirkungen der von den Arbeitnehmern mitgetroffenen Entscheidungen auf den Kapitalwert und das Residuum ihres Anteilsbesitzes zu tragen haben. Aus diesem Grund werden sie einen Risikoaufschlag verlangen. Für die Unternehmen verteuert sich dadurch die Eigenkapitalfinanzierung, ceteris paribus sinken die Investitionen (Pejovich, 1990, S. 70).
- Die Anteilseigner sind an einer Maximierung des Unternehmenswertes interessiert und damit an einer Unternehmenspolitik, die die Investitionsprojekte mit den höchsten Gegenwartswerten realisiert, unabhängig von der Ausreifungszeit der Investitionen. Durch den Verkauf ihrer Anteile können sie auch erwartete langfristige Erträge kapitalisieren. Ein Arbeitnehmer dagegen kann, wenn er das Unternehmen verläßt, den Wert seines Mitbestimmungsrechts nicht verkaufen. Sein Zeithorizont ist daher auf die voraussichtliche Dauer seiner Unternehmenszugehörigkeit beschränkt. Daher wird er kurzfristige Investitionsprojekte präferieren, auch wenn diese einen geringeren Gegenwartswert aufweisen (Pejovich, 1990, S. 70; Weizsäcker, 1984, S. 148 f.). Haben die Arbeitsnehmer einen maßgeblichen Einfluß auf die Investitionspolitik, kommt es somit zu einer suboptimalen Ressourcenallokation.

Die Property-Rights-Theoretiker sprechen sich nicht per se gegen Mitbestimmung von Arbeitnehmern aus, sondern allein gegen gesetzlich vorgeschriebene, pauschale Mitbestimmungsregelungen. Sie erkennen durchaus, daß freiwillig vereinbarte Mitbestimmungsregeln, die den Umständen der jeweiligen Unternehmung angepaßt sind, auch aus Sicht des Property-Rights-Ansatzes positive Wirkungen entfalten können. Pejovich (1990, S. 67 f.) etwa hat darauf aufmerksam gemacht, daß im 19. Jahrhundert in Deutschland in einer Reihe von Unternehmen Mitbestimmungsregeln freiwillig zwischen Unternehmern und Arbeitnehmern vereinbart worden seien. Anfang des 20. Jahrhunderts habe der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Staat diese Entwicklung dann aber gestoppt und damit begonnen, einheitliche Mitbestimmungsregeln gesetzlich vorzuschreiben.

Furubotn hat unter Verwendung des Property-Rights-Ansatzes herausgearbeitet, daß freiwillige Mitbestimmungsvereinbarungen vor allem in zwei Fällen effizienzerhöhend wirken können:

- Haben Arbeitnehmer in bedeutendem Umfang Investitionen in unternehmensspezifisches Humankapital vorgenommen, haben sie sich also auf eigene Kosten für Tätigkeiten ausbilden lassen, die nur in einem einzigen Unternehmen eingesetzt werden können, dann sind sie einem Investitionsrisiko ausgesetzt. Sie erwirtschaften im jeweiligen Unternehmen eine Quasi-Rente, die sich das Unternehmen indes beispielsweise durch Lohnsenkungen aneignen kann. Furubotn (1988; 1989) empfiehlt daher, solchen Arbeitnehmern zum Schutz ihrer Quasi-Rente entsprechend der Höhe ihrer spezifischen Investitionen Mitbestimmungsrechte und eine Beteiligung am Residuum einzuräumen. Im Vergleich zu einer gesetzlich vorgeschriebenen Mitbestimmungsregelung verspricht sich Furubotn davon niedrigere Transaktionskosten, eine rationalere Risikoallokation sowie produktivitätssteigernde Anreizeffekte.[8]
- Unternehmensbezogene Mitbestimmung verbessert den Informationsfluß zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Dadurch können im Falle einer Existenzgefährdung des Unternehmens Arbeitskämpfe und Arbeitsniederlegungen verhindert und Lohnkürzungen, die zum Überleben des Unternehmens erforderlich sind, durchgesetzt werden. Auf diese Weise lassen sich allokative Ineffizienzen vermeiden (Furubotn/Wiggins, 1984).

4. Staatliche Unternehmen in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften

Die Vertreter des Property-Rights-Ansatzes haben sich auch mit staatlichen Unternehmen in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften befaßt und dabei insbesondere deren Effizienz im Vergleich zu privaten Unternehmen analysiert. Diese Untersuchungen sind zum einen von ordnungstheoretischem Interesse, weil Ausmaß und Effizienz unternehmerischer Tätigkeiten des Staates den Charakter und die Leistungsfähigkeit einer Wirtschaftsordnung maßgeblich prägen. Zum anderen ist die komparative Effizienz staatlicher im Vergleich zu privaten Unternehmen auch für die Gestaltung der Unternehmensordnung sowie für weitere Bereiche der Wirtschaftspolitik bedeutsam: Lassen sich systematische Effizienzunterschiede zwischen staatlichen und privaten Unternehmen theoretisch begründen und empirisch nachweisen, so können etwa die gesamtwirtschaftlichen Folgen einer Privatisierung von Staatsunternehmen einerseits

[8] *Monissen* und *Wenger* (1989) haben *Furubotns* Vorschlag einer ausführlichen Kritik unterzogen. Dabei sind sie zu dem Ergebnis gelangt, daß er in einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft aus einer Reihe von Gründen nicht umsetzbar ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

oder einer Verstaatlichung privater Unternehmen andererseits abgeschätzt werden. Und werden staatliche Unternehmen trotz eventueller Effizienznachteile zur Verfolgung bestimmter wirtschaftspolitischer Ziele, insbesondere im Bereich der regionalen bzw. sektoralen Strukturpolitik oder der Arbeitsmarktpolitik eingesetzt, so lassen sich mit Hilfe der Property-Rights-Analyse Anhaltspunkte für die gesamtwirtschaftlichen Kosten solcher Politiken gewinnen (Picot/Kaulmann, 1985, S. 957, 977).

Die eigentumsrechtliche Struktur staatlicher Unternehmen ist dadurch geprägt, daß der Staat zumeist alleiniger Eigentümer solcher Unternehmen ist; nur in seltenen Fällen halten private Anteilseigner in zumeist geringem Umfang Minderheitsbeteiligungen. Damit verfügt der Staat, vertreten durch Politiker, über

- das Recht, die Gewinne einzunehmen bzw. die Pflicht, für Verluste aufzukommen (Aneignungsrecht),
- das Recht, die Unternehmungen zu veräußern (Veräußerungsrecht).

Das Koordinationsrecht, das die zur Unternehmensführung notwendigen Kompetenzen umfaßt, wird von den Politikern auf Manager übertragen (siehe Tabelle 3).

Freilich kann der Staat nicht als eigentlicher Eigentümer dieser Unternehmungen angesehen werden. Da ein Staat durch die Individuen einer Gesellschaft gebildet wird, stehen die Eigentumsrechte an Staatsunternehmen vielmehr letztlich allen Bürgern zu. Wie die Property-Rights-Theoretiker herausgearbeitet haben, muß bei der geschilderten Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte mit erheblichen Ineffizienzen gerechnet werden.

Da die Bürger nur indirekt Eigentum an den Staatsunternehmen besitzen, verfügen sie über keine unmittelbare Möglichkeit, die Manager dieser Unternehmen zu überwachen. Weil sie außerdem den Wert ihrer indirekten Anteile nicht durch Verkauf kapitalisieren können und sie weder an den Gewinnen noch an den Verlusten direkt beteiligt sind, bestehen seitens der Bürger zudem keine Anreize, auf eine effiziente Unternehmensführung hinzuwirken. Aus dem gleichen Grund haben sie auch nur geringfügige Anreize, als Wähler auf die Politiker Einfluß zu nehmen, damit diese das Management der Staatsunternehmen wirksam kontrollieren (Davies/Brucato, 1987, S. 12 f.). Zudem wird die Stimmabgabe bei politischen Wahlen meist durch andere Themen bestimmt. Daher sehen sich auch die Politiker nicht genötigt, auf eine effiziente Unternehmensführung hinzuwirken. Dies gilt um so mehr, als sie weder ein individuelles Aneignungsrecht am Gewinn besitzen noch ein persönliches Verlustrisiko tragen. Die Politiker neigen vielmehr dazu, ihren Einfluß auf die Staatsunternehmen auszunutzen, um ihre persönlichen Wiederwahlchancen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

durch selektive Begünstigung einzelner Interessengruppen zu erhöhen. Sie versuchen, die Unternehmen für wählerwirksame Ziele zu instrumentalisieren, indem sie etwa auf Beschäftigungsgarantien, eine gewerkschaftsfreundliche Lohnpolitik, eine „soziale" Preispolitik oder auf die Berücksichtigung ihrer Wahlkreise bei Ansiedlungsentscheidungen dringen. Die Manager sind den Politikern, von denen sie ernannt und überwacht werden, ihrerseits gefällig. Sie nutzen ihre politischen Beziehungen zudem für Rent-Seeking-Aktivitäten, indem sie etwa auf protektionistischen Schutz oder Subventionen zugunsten der von ihnen geführten Unternehmen dringen. Da auf seiten der Bürger und Politiker nur schwache Anreize existieren, auf eine effiziente Unternehmensführung hinzuwirken, verfügen die Manager außerdem über einen weiten Spielraum, um persönliche Ziele zu verfolgen, die von einem bequemen Arbeitsalltag bis zu einer prestigeträchtigen Unternehmensexpansion reichen können. Ebenso können sie sich mit loyalen, wenn auch weniger leistungsfähigen Mitarbeitern umgeben, wodurch der interne Wettbewerb um Managerstellen abgeschwächt wird (Picot/Kaulmann, 1985, S. 966). Da außerdem die Berufung der Manager nicht selten aufgrund politischer Beziehungen, unabhängig von unternehmerischen Fähigkeiten erfolgt, wird nicht nur der interne, sondern auch der externe Markt für Manager als Kontrollmechanismus abgeschwächt oder gar völlig ausgeschaltet.

Auch der Kapitalmarkt stellt, anders als bei Publikums-Aktiengesellschaften, keinen wirksamen Kontrollmechanismus dar. Erstens werden die Anteile an staatlichen Unternehmen, soweit sie sich vollständig in Staatsbesitz befinden, nicht am Kapitalmarkt gehandelt; die Effizienz der Unternehmen und des Managements wird dann nicht laufend bewertet und durch steigende oder fallende Kurse signalisiert. Zweitens verfügen Staatsunternehmen selbst bei verminderter Effizienz stets über relativ gute und kostengünstige Möglichkeiten zur Kreditfinanzierung, weil die Wahrscheinlichkeit des Konkurses eines solchen Unternehmens gering ist und der Staat als Eigentümer eine hohe Bonität genießt. Drittens besteht für die Manager eines unwirtschaftlich geführten Staatsunternehmens kaum die Gefahr, daß das Unternehmen von einem externen Käufer übernommen wird und sie selbst entlassen werden (Picot/Kaulmann, 1985, S. 964 f.). Zum einen werden die Anteile an Staatsunternehmen, von eventuellen geringfügigen privaten Restbeteiligungen abgesehen, nicht an der Börse gehandelt, so daß ein Aufkauf über den offenen Markt ausgeschlossen ist. Zum anderen entscheiden die Politiker über eine eventuelle Privatisierung vor allem nach politischen Kriterien, insbesondere unter dem Gesichtspunkt des Erhalts möglichst vieler Arbeitsplätze. Gerade Staatsunternehmen, bei denen besonders große Effizienzgewinne zu erzielen wären, werden daher selten privatisiert.

Es kann auch nicht erwartet werden, daß die Effizienz staatlicher Unternehmen durch den Kontrollmechanismus des Absatzmarktes gewährleistet wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verfügt ein öffentliches Unternehmen über eine staatlich abgesicherte Monopolstellung, wie es etwa in den Bereichen Elektrizitäts- und Wasserversorgung, Post und Eisenbahn besonders häufig vorkommt, ist die Kontrolle durch den Wettbewerb von vornherein ausgeschaltet. Stehen die Unternehmen im Wettbewerb, so haben Ineffezienzen zwar regelmäßig Absatzeinbußen und Verluste zur Folge; die Politiker als aufsichtführende Instanzen drängen jedoch zumeist nicht auf Rationalisierungen und Umstrukturierungen, sie sind aus den genannten Gründen eher am Erhalt von Arbeitsplätzen interessiert. Auch die kreditgebenden Banken sehen sich aufgrund der Sicherheit ihrer Ausleihungen meist nicht veranlaßt, entsprechenden Druck auszuüben. Insgesamt ist somit aus Sicht des Property-Rights-Ansatzes aufgrund der verdünnten Eigentumsrechte der Bürger, der speziellen Interessenlage der Politiker, des breiten Handlungsspielraums der Manager sowie der mangelnden Wirksamkeit marktlicher Kontrollmechanismen zu erwarten, daß staatliche Unternehmen in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften eine signifikant niedrigere Effizienz aufweisen als private Unternehmen.

Zur Frage der Effizienzunterschiede zwischen staatlichen und privaten Unternehmen ist eine Fülle empirischer Untersuchungen durchgeführt worden. Fast alle Untersuchungen kommen im Einklang mit dem Property-Rights-Ansatz zu dem Ergebnis, daß staatliche Unternehmungen durch erhebliche Effizienznachteile gekennzeichnet sind; diese Unternehmungen weisen vergleichsweise niedrigere Leistungen und höhere Kosten auf.[9] Bisweilen wird freilich argumentiert, die relative Ineffizienz staatlicher Unternehmen sei vor allem dadurch bedingt, daß diese oftmals auf ihren Absatzmärkten nicht dem Wettbewerb ausgesetzt seien (Borcherding/Pommerehne/Schneider, 1982, S. 136; Blankart/Pommerehne/Schneider, 1984, S. 236). Die Bedeutung der Property-Rights-Struktur wird durch dieses Argument in Frage gestellt. Um die Haltbarkeit des Arguments zu überprüfen, haben sich verschiedene empirische Studien auf Staatsunternehmen konzentriert, die mit privaten Unternehmen konkurrieren mußten:

- Davies und Brucato haben die Effizienz staatlicher und privater Unternehmen in der Luftfahrtbranche sowie im Bankensektor Australiens analysiert. In beiden Branchen galten für die staatlichen und privaten Unternehmen jeweils die gleichen Wettbewerbsbedingungen, insbesondere hinsichtlich staatlicher Regulierungen. Es zeigte sich, daß die staatliche Luftfahrtgesellschaft eine signifikant niedrigere Produktivität aufwies als die private Luftfahrtgesellschaft (Davies, 1971; ders., 1977). Im Bankensektor verfügte das staatliche Kreditinstitut über eine deutlich niedrigere Rentabilität als die privaten Banken (Davies/Brucato, 1987).

[9] Siehe etwa die Zusammenstellungen empirischer Studien bei *De Alessi* (1980), S. 27 ff. sowie bei *Borcherding/Pommerehne/Schneider* (1982), S. 130 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Picot und Kaulmann haben in verschiedenen breit angelegten Untersuchungen die Effizienz industrieller Großunternehmen mehrerer führender Industrieländer analysiert. Dabei wurden nur solche staatliche Unternehmen berücksichtigt, die auf ihren Absatzmärkten im Wettbewerb mit privaten standen. Wie sich zeigte, wiesen die staatlichen Unternehmen bei allen verwendeten Indikatoren und unabhängig von weiteren berücksichtigten Einflußfaktoren signifikant niedrigere Produktivitäten und Renditen auf.[10]

Somit stellt fehlender Wettbewerb auf den Absatzmärkten nicht die entscheidende Ursache der Effizienzschwächen staatlicher Unternehmen dar. Die genannten Untersuchungen bestätigen vielmehr – auch nach Einschätzung ihrer Autoren – eindrucksvoll die Thesen des Property-Rights-Ansatzes, daß die relative Ineffizienz staatlicher Unternehmen auf die spezifische Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte an diesen Unternehmen und die daraus resultierende mangelnde Wirksamkeit marktlicher Kontrollmechanismen zurückzuführen ist.

5. Staatliche Betriebe in staatssozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften

Mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes können nicht nur Unternehmensordnungen privatwirtschaftlicher Marktwirtschaften, sondern auch solche anderer Wirtschaftsordnungen, wie etwa staatssozialistischer Zentralverwaltungswirtschaften, untersucht werden. Grundlage der Property-Rights-Analyse ist auch hier die Feststellung der Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte, die sich bei staatlichen Betrieben staatssozialistischer Zentralverwaltungswirtschaften wie folgt darstellte (siehe auch Tabelle 3):

- Obwohl die Betriebe als „Volkseigentum" bezeichnet wurden, verfügten die Bürger der sozialistischen Staaten de facto über keinerlei Eigentumsrechte. Sie hatten weder ein Aneignungs- oder Veräußerungsrecht, noch konnten sie im Rahmen politischer Wahlen über die Betriebe mitbestimmen. Ihre formellen Eigentumsrechte waren vollständig verdünnt.
- Mit Ausnahme des Veräußerungsrechts stand die Ausübung sämtlicher Eigentumsrechte der politischen Führung zu. Für die Aufstellung der politisch beschlossenen zentralen Wirtschaftspläne und die Überwachung ihrer Umsetzung waren zentrale staatliche Planungsbehörden verantwortlich. Da sie den einzelnen Betrieben detaillierte Produktionsvorgaben machten, ihnen Produktionsfaktoren zuteilten und über weitreichende Kontrollbefugnisse verfügten, waren die Planungsbehörden maßgeblich am Koordinationsrecht der staatlichen Betriebe beteiligt.

[10] Vgl. *Picot/Kaulmann* (1985; 1989), *Kaulmann* (1987), S. 191 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– Ein wesentlicher Teil des Koordinationsrechts wurde freilich an die Leiter der einzelnen Betriebe delegiert, die für die Erfüllung der zentralen Planvorgaben Sorge zu tragen hatten.

Wie die Property-Rights-Theoretiker herausgearbeitet haben, resultierten aus dieser Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte gravierende Kontroll- und Anreizprobleme. Die Aufstellung der Wirtschaftpläne und die Überwachung der Betriebe waren für die zentralen Planungsbehörden mit hohen Transaktionskosten verbunden, die insbesondere bei der Sammlung relevanter Informationen – wie etwa der Ermittlung der Produktionskapazitäten der Betriebe –, der Überwachung der Planumsetzung sowie der Kontrolle der Planerfüllung anfielen (Moore, 1974, S. 331 f.). Wichtige Ursachen dieser hohen Transaktionskosten lagen in der immensen Fülle an Informationen, die bei einer zentralen Planung der Produktion einer gesamten Volkswirtschaft erforderlich sind, sowie in der Tatsache, daß die notwendigen Informationen auf sämtliche Betriebe verstreut waren und nur teilweise zentral erfaßt werden konnten. Um die Erfüllung der zentralen Planauflagen trotz der durch die hohen Transaktionskosten bedingten Informationsdefizite sicherzustellen, setzte man ein umfassendes System von Anreizen und Kontrollen ein. So wurden Mitarbeiter von Betrieben, die die Planvorgaben erfüllten oder übererfüllten, mit Prämien belohnt. Zugleich wurde versucht, die Befolgung der Produktionsanweisungen durch umfassende Kontrollen zu überwachen. Da die Mitarbeiter der zentralen Planungsbehörden aber keinen persönlichen Nutzen aus der Aufdeckung von Planverstößen ziehen konnten, war ihr Anreiz zur Kontrolle der Betriebe gering und die Wirksamkeit der Kontrollen damit fraglich (Schüller, 1988, S. 178).

Angesichts der hohen Transaktionskosten der zentralen Planung und Lenkung der Wirtschaftsprozesse sowie der mangelnden Anreize für die Mitarbeiter der zentralen Planungsbehörden, die Betriebe effektiv zu kontrollieren, verfügten die Betriebsleiter über weite Handlungsspielräume, um persönliche Ziele zu verfolgen. Ihre Anreize wurden dabei maßgeblich durch die Tatsache bestimmt, daß nicht nur ihr Einkommen (wegen der ausgelobten Prämien), sondern auch die Sicherheit ihrer Stellungen sowie ihre Beförderungschancen hauptsächlich von der Erfüllung der Planvorgaben abhingen (Pejovich, 1990, S. 121). Daher bemühten sich die Betriebsleiter gegenüber den Planungsbehörden um niedrige, leicht erfüllbare Planvorgaben („Strategie der weichen Pläne"). Zu diesem Zweck bezifferten sie die Produktionskapazitäten ihrer Betriebe zu gering und forderten überhöhte Zuweisungen von Produktionsfaktoren an. Die zentralen Planungsbehörden konnten die Angaben aufgrund der hohen Transaktionskosten kaum überprüfen. Da sich die Anlieferung von Rohstoffen und Vorprodukten angesichts der systemimmanenten Funktionsdefizite der staatssozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften häufig verzögerte, bemühten sich die Betriebsleiter des weiteren, heimlich Lagerbestände aufzubauen, damit solche Liefer-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

verzögerungen nicht die Planerfüllung gefährdeten. Dieses Verhalten trug, so argumentieren die Property-Rights-Theoretiker (Furubotn/Pejovich, 1972 b; Pejovich, 1990, S. 121 ff.), zur Vermeidung von Stockungen im Wirtschaftsablauf und damit zur Erfüllung der zentralen Wirtschaftspläne bei. Insgesamt erklärt der Property-Rights-Ansatz damit aus der spezifischen Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte in staatssozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften sowie aus den damit verbundenen Transaktionskosten und Anreizen zumindest teilweise sowohl die niedrige Produktionseffizienz der Betriebe und die geringe Leistungsfähigkeit der staatssozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften als auch die Tatsache, daß sich diese Wirtschaftssysteme trotz ihrer Funktionsmängel und ihrer geringen Leistungsfähigkeit über viele Jahre behaupten konnten.

6. Gesellschaftseigene Selbstverwaltungsunternehmen in sozialistischen Marktwirtschaften

Besonders intensiv haben sich die Property-Rights-Theoretiker mit der gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmung Jugoslawiens befaßt. Dieser Unternehmenstyp prägte nicht nur die Unternehmensordnung, sondern die gesamte sozialistische Marktwirtschaft des Landes, die von Anfang der fünfziger bis Ende der achtziger Jahre bestand und von vielen aufgrund der vermeintlich „idealen" Machtverteilung und „demokratischen" Willensbildung in den gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen als Alternative zur staatssozialistischen Zentralverwaltungswirtschaft und zur privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft angesehen wurde (Schüller, 1978, S. 68). Wie im folgenden gezeigt wird, macht die Property-Rights-Analyse der gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmung erneut die große Erklärungskraft dieses Ansatzes in bezug auf ordnungstheoretische Fragen deutlich.

Ausgangspunkt der Property-Rights-Analyse ist auch hier die Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte (zum folgenden siehe auch Tabelle 3).[11] Das Koordinationsrecht an einem gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen stand primär seinen jeweiligen Beschäftigten zu, die ihr Recht mittels eines von ihnen demokratisch gewählten Arbeiterrates wahrnahmen. Der Arbeiterrat stellte das höchste Führungsgremium einer gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmung dar. Er bestimmte vor allem über das Produktionsprogramm, die Produktionsplanung, die Verkaufspreise, die Verwendung der Verkaufserlöse, die Festlegung der Löhne sowie über Personalfragen. Zu seinen Kompetenzen zählte auch die Einstellung und Entlassung des Betriebsdirektors, dessen Ernennung freilich von einer politischen Behörde genehmigt werden

[11] Vgl. *Pejovich* (1976, S. 17 f.; 1990, S. 175 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mußte. Dem Betriebsdirektor oblag die Umsetzung der vom Arbeiterrat beschlossenen Unternehmenspolitik.

Den Beschäftigten stand des weiteren das Aneignungsrecht am gemeinsam erwirtschafteten Unternehmenseinkommen zu. Der Arbeiterrat legte fest, in welchem Verhältnis es auf den Fonds für persönliche Einkommen, d. h. für private Ausschüttungen, und auf die betrieblichen Fonds, insbesondere den Investitionsfonds, aufgeteilt wurde. Dabei mußte er indes eine gesetzliche Vorschrift beachten, nach der der Buchwert des Unternehmensvermögens, der periodisch an die Inflation angepaßt wurde, aufrechtzuerhalten war. Diese Vorschrift hing damit zusammen, daß die Arbeiter zwar das Recht hatten, die Produktionsmittel der Unternehmung zu nutzen und die Erträge aus der Nutzung einzubehalten, sie besaßen jedoch keine veräußerlichen Anteilsrechte am Unternehmensvermögen. Dieses galt vielmehr als Gesellschaftseigentum. Das bedeutete auch, daß die Rechte der Nutzung und am Ertrag der Unternehmung den Beschäftigten nur so lange zustanden, wie diese dem Unternehmen angehörten. Die Beschäftigten konnten ihre Rechte weder verkaufen, noch konnten sie sie behalten, wenn sie das Unternehmen verließen.

Wie die Property-Rights-Theoretiker herausgearbeitet haben, waren mit dieser Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte erhebliche Fehlanreize und Kontrollprobleme verbunden, die die Leistungsfähigkeit der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens im Laufe der Zeit immer stärker unterminierten. So mußte der Betriebsdirektor, um seine Stellung im Unternehmen behaupten zu können, sowohl der Arbeiterschaft als auch der politischen Führung gefällig sein (Furubotn/Pejovich, 1970, S. 438). Eine Unternehmenspolitik, die er aufgrund seines Fachwissens als notwendig erkannt hatte, um die Effizienz der Unternehmung zu steigern, und die eventuell mit Entlassungen verbunden war, konnte er gegen den Willen der Beschäftigten nicht durchsetzen. Von seiten der Kommunistischen Partei sah er sich dem Druck ausgesetzt, das von ihm geleitete Unternehmen für politische Ziele, etwa die Realisierung eines Industrialisierungsprogramms, dienstbar zu machen – auch dies eventuell entgegen betriebswirtschaftlichen Erfordernissen. Andererseits verfügte der Betriebsdirektor auch über Handlungsspielräume, um persönliche Ziele zu Lasten der Unternehmung zu verfolgen, denn zum einen konnte er von der Arbeiterschaft und der politischen Führung nicht kostenlos überwacht werden, und zum anderen fehlte in der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens der Kontrollmechanismus des Kapitalmarktes (Moore, 1974, S. 333 ff.).

Die gravierendsten Funktionsmängel der gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmung und damit der sozialistischen Marktwirtschaft resultierten freilich aus der Tatsache, daß die Beschäftigten kein Eigentum am Unternehmensvermögen besaßen und ihr Gewinnanspruch auf die Zeit ihrer Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nehmenszugehörigkeit befristet war. Aufgrund dessen bestand nur eine geringe Neigung, erwirtschaftete Erlöse im Unternehmen zu belassen und zur Finanzierung von Investitionen zu verwenden, denn der Nutzen der Arbeiter beschränkte sich hierbei auf zukünftige Lohnerhöhungen und vermehrte Ausschüttungen, die aus dem Ertrag der Investitionen erwirtschaftet werden konnten, und war zudem auf die Zeit ihrer Unternehmenszugehörigkeit begrenzt. Der investierte Kapitalbetrag dagegen gehörte nicht den Beschäftigten, sondern ging in Gesellschaftseigentum über. Die Alternative bestand für die Beschäftigten darin, das Unternehmenseinkommen auszuschütten und etwa als Spareinlage anzulegen. Da der Kapitalbetrag in diesem Fall in das Privateigentum der Arbeiter überging, mußte die interne Verzinsung einer Investition im Unternehmen wesentlich höher liegen als die Verzinsung einer privaten Anlage, um für die Beschäftigten gleich vorteilhaft zu sein (Pejovich, 1969; Furubotn, 1971). Bei einer mittleren erwarteten Beschäftigungsdauer der Arbeiter von n Jahren mußte der interne Zinsfuß r einer Investition in einem gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen der Annuität aus einer privaten Anlage, die den Zinssatz i erbrachte, entsprechen, um für die Beschäftigten gleichwertig zu sein (Pejovich, 1990, S. 184):

$$r = \frac{i\,(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

Belief sich der Zinssatz für Spareinlagen beispielsweise auf 5 %, so mußte der interne Zinsfuß für Investitionen in einem gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen, damit diese für die Beschäftigten gleich attraktiv waren, 23 %, 20 %, 13 % bzw. 10 % betragen, wenn der Zeithorizont der Arbeiter 5, 6, 10 resp. 15 Jahre betrug. Daran zeigt sich, daß Investitionen in einem gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen für die Beschäftigten nur bei einem hohen internen Zinsfuß interessant waren. Außerdem wird deutlich, daß der interne Zinsfuß um so höher liegen mußte, je kürzer der Zeithorizont der Arbeiter war. Da ihr Zeithorizont bei weitem nicht lang genug war, um den Entgang des Kapitalbetrages bei einer unternehmensinternen Investition zu kompensieren, war die Neigung der Arbeiter zu Investitionen in gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen in der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens ausgesprochen gering.

Wie die Property-Rights-Analyse somit zeigt, kann aufgrund der Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte erwartet werden, daß sozialistische Marktwirtschaften durch eine relativ geringe Selbstfinanzierung und relativ niedrige Investitionen der Unternehmen sowie in der Folge durch niedrige gesamtwirtschaftliche Wachstumsraten gekennzeichnet sind (Furubotn/Pejovich, 1970, S. 443 ff.). Tatsächlich war die Selbstfinanzierung der Unternehmen zur Zeit der sozialistischen Marktwirtschaft in Jugoslawien tendenziell rückläufig, die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gesamtwirtschaftliche Investitionsquote und die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate sanken auf ein relativ niedriges Niveau (Pejovich, 1976, S. 21; ders., 1990, S. 192).

Da für die Beschäftigten gesellschaftseigener Selbstverwaltungsunternehmen nur geringe Anreize bestanden, erwirtschaftete Erlöse im Unternehmen zu investieren, wurden Bankkredite zur wichtigsten Quelle der Investitionsfinanzierung der Unternehmen. Auch diese Entwicklung kann mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes erklärt werden (Pejovich, 1973; Furubotn, 1974). Während nämlich selbstfinanzierte Investitionen die privaten Ausschüttungen verminderten, war dies bei Bankkrediten nicht der Fall. Die Verfügbarkeit von Bankkrediten bewirkte daher, daß die Selbstfinanzierung weiter zugunsten privater Ausschüttungen verringert wurde. Darüber hinaus bestanden aufgrund der Property-Rights-Struktur Anreize, die Unternehmensverschuldung zu Lasten zukünftiger Belegschaften übermäßig auszuweiten: Solange der Gegenwartswert des Einkommens aus kreditfinanzierten Investitionen, das innerhalb des Zeithorizonts der Arbeiter anfiel, den Gegenwartswert des Schuldendienstes, der im gleichen Zeitraum geleistet werden mußte, übertraf, war es für die Beschäftigten vorteilhaft, weitere Kredite aufzunehmen. Daher wurden mit Hilfe von Bankkrediten auch unrentable Investitionen finanziert, die einen schnellen Mittelrückfluß erbrachten, und die Tilgung der Kredite wurde möglichst weit in die Zukunft verschoben (Pejovich, 1992). Somit erklärt der Property-Rights-Ansatz die zunehmende Finanzierung der Unternehmen durch Bankkredite und die daraus resultierende hohe Inflation, die im damaligen Jugoslawien zu beobachten waren.

Darüber hinaus liefert die Property-Rights-Analyse eine Erklärung für die hohe und im Zeitablauf zunehmende Arbeitslosigkeit in Jugoslawien. Diese resultierte zum einen aus den vergleichsweise geringen und teilweise unrentablen Investitionen sowie aus dem dadurch bedingt relativ niedrigen Wirtschaftswachstum. Zum anderen bestand auf seiten der Beschäftigten der gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen eine grundsätzliche Abneigung gegen Neueinstellungen, weil sich das Unternehmenseinkommen dadurch auf mehr Köpfe verteilte. Neueinstellungen waren für eine Belegschaft nur dann akzeptabel, wenn das Grenzprodukt eines zusätzlichen Arbeiters das Durchschnittsprodukt der bereits beschäftigten Arbeiter übertraf (Pejovich, 1990, S. 186). Aber selbst unter diesen Umständen bestanden auf seiten der älteren Beschäftigten Vorbehalte gegen Neueinstellungen, weil neue, junge Arbeiter einen längeren Zeithorizont hatten und damit die Berücksichtigung der Zeitpräferenz älterer Arbeitnehmer bei Entscheidungen über Investitionsvorhaben gefährdeten (Furubotn/Pejovich, 1973, S. 283 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Schließlich kann mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes auch die geringe Innovationsaktivität gesellschaftseigener Selbstverwaltungsunternehmen erklärt werden. Ausschlaggebend dafür waren vor allem zwei Faktoren. Erstens entschied über die Entwicklung und Durchführung von Innovationen der Arbeiterrat. Da die Mitglieder des Arbeiterrates jedoch unterschiedliche Risikoneigungen und Zeithorizonte, begrenzte Geschäftserfahrungen und Kenntnisse von Marktchancen sowie ein unzureichendes Verständnis von Produkt- und Prozeßinnovationen hatten, wurde die Einführung von Innovationen gehemmt (Pejovich, 1990, S. 196). Zweitens konnten die Beschäftigten die erwarteten Erträge der Innovationen nicht kapitalisieren, da sie keine verkäuflichen Anteile am Unternehmen besaßen (Pejovich, 1984, S. 193 f.). Sie waren an Innovationen daher allenfalls dann interessiert, wenn diese einen raschen Ertrag versprachen. Generell war die Innovationsneigung in gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen aus den angeführten Gründen gering.

Aufgrund der durch die Property-Rights-Struktur der gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen bedingten niedrigen Leistungsfähigkeit der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens, die in niedrigen Wachstumsraten, einer hohen Arbeitslosigkeit und einem zunehmenden Inflationsdruck zum Ausdruck kam, begann die politische Führung Jugoslawiens bereits Mitte der siebziger Jahre mit partiellen Wirtschaftsreformen (Pejovich, 1990, S. 176 ff.). Insbesondere das Recht der Beschäftigten, das Unternehmenseinkommen an sich selbst auszuschütten, wurde beschnitten. Dadurch sollte die Selbstfinanzierung der Unternehmen erhöht werden. Die Reformmaßnahmen verstärkten jedoch die Ineffizienz der jugoslawischen Volkswirtschaft, vor allem, weil die Verdünnung des Aneignungsrechts der Beschäftigten deren Leistungsanreize verminderte. Da die Grundstruktur des Systems gesellschaftseigener Selbstverwaltungsunternehmen durch die Reformen nicht angetastet wurde, seine Mängel durch die Reformen nicht beseitigt wurden und die Reformen die Leistungsfähigkeit der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens weiter unterminierten, verschärften sich die wirtschaftlichen Probleme immer mehr. Ende der achtziger Jahre war die jugoslawische Volkswirtschaft durch eine galoppierende Inflation, hohe Arbeitslosigkeit und sinkende Realeinkommen gekennzeichnet (Pejovich, 1993, S. 255 ff.). Viele Unternehmen schrieben Verluste und mußten subventioniert werden. Die Mehrzahl der Banken war zahlungsunfähig (Pejovich, 1990, S. 191). Die sozialistische Marktwirtschaft Jugoslawiens war gescheitert.

7. Kritik

Wie ist die Property-Rights-Analyse der Unternehmensordnung zu bewerten? Zu den großen Vorzügen des Property-Rights-Ansatzes, die sich bei seiner Analyse der Unternehmensordnung zeigen, gehört, daß es sich hierbei um einen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

allgemeinen Ansatz mit einem einheitlichen Erklärungsstil handelt. Der Property-Rights-Ansatz verfügt über eine klare theoretische Konzeption mit allgemeinen Begriffen und Hypothesen. Vorteilhaft ist auch, daß er dabei auf dem methodologischen Individualismus fußt und eigeninteressiertes Verhalten der Akteure unterstellt. Das Verhaltensmodell des Property-Rights-Ansatzes, dem ein realistisches Menschenbild zugrundeliegt, erlaubt es, die Anreizwirkungen der Property-Rights-Strukturen unterschiedlichster Unternehmensverfassungen und die daraus resultierenden Auswirkungen auf das individuelle Verhalten der Akteure, die Effizienz verschiedener Unternehmensverfassungen sowie – soweit davon beeinflußt – die Leistungsfähigkeit von Wirtschaftsordnungen herauszuarbeiten. Die Unterscheidung verschiedener Arten von Eigentumsrechten an einer Unternehmung, die genaue Analyse der jeweiligen Spezifikation und Verteilung der Rechte sowie der damit verbundenen Anreizwirkungen und Transaktionskosten ermöglichen eine systematische und differenzierte Untersuchung unterschiedlichster Unternehmensverfassungen bzw. Unternehmensordnungen. Hieran wird die Einheitlichkeit des Erklärungsstils und die Allgemeinheit der Aussagen des Property-Rights-Ansatzes besonders deutlich.

Ein weiterer Vorzug der eigentumsrechtlichen Analyse der Unternehmensordnung besteht darin, daß sich ihre Hypothesen in empirischen Untersuchungen praktisch durchgängig bewährt haben. So hat sich etwa bestätigt, daß staatliche Unternehmen in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften aufgrund der spezifischen Ausgestaltung und Verteilung ihrer Eigentumsrechte sowie der mangelnden Wirksamkeit marktlicher Kontrollmechanismen verglichen mit privaten Unternehmen eine signifikant niedrigere Effizienz aufweisen. Auch die These, daß mit der Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte in gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen erhebliche Fehlanreize und Kontrollprobleme verbunden sind, die die Leistungsfähigkeit der gesamten sozialistischen Marktwirtschaft unterminieren, wurde durch den Niedergang und schließlichen Zusammenbruch dieser Wirtschaftsordnung in Jugoslawien eindrucksvoll bestätigt. Generell haben die empirischen Untersuchungen die große Bedeutung der Spezifizierung und Zuordnung von Eigentumsrechten für die Effizienz einer Unternehmensordnung und die Leistungsfähigkeit einer Wirtschaftsordnung nachhaltig unterstrichen.

Die Property-Rights-Analyse der Unternehmensordnung hat jedoch nicht nur zu differenzierten, theoretisch fundierten und empirisch bewährten Aussagen über unterschiedlichste Unternehmensverfassungen geführt, aus ihren Ergebnissen läßt sich auch eine Reihe ordnungspolitischer Schlußfolgerungen ziehen. Ein Beispiel ist die Erkenntnis, daß die Effizienz managergeleiteter Publikums-Aktiengesellschaften durch wirksame marktliche Kontrollmechanismen gewährleistet werden muß. Daraus kann gefolgert werden, daß die Ordnungspolitik auf dem Kapitalmarkt, den Absatzmärkten der Unternehmen sowie auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dem Markt für Manager angemessene Rahmenbedingungen herstellen sollte, damit sich freier Wettbewerb entfalten kann. Insbesondere freier Marktzutritt und freie Preisbildung müssen sichergestellt werden. Darüber hinaus kann die Ordnungspolitik durch Schaffung entsprechender gesetzlicher Voraussetzungen die Aktienemission von Unternehmen erleichtern und damit die Wirksamkeit des Kontrollmechanismus Kapitalmarkt verstärken. Ein weiteres Beispiel ergibt sich aus der Analyse der Mitbestimmung. Die ordnungspolitische Schlußfolgerung lautet hier, von pauschalen gesetzlichen Mitbestimmungsregelungen abzusehen und statt dessen gesetzliche Voraussetzungen für freiwillige Mitbestimmungsvereinbarungen auf Unternehmensebene zu schaffen. Um die Transaktionskosten der Aushandlung freiwilliger Mitbestimmungsregelungen zu senken, könnte der Staat von Experten eventuell verschiedene Mitbestimmungsmodelle entwickeln lassen; die Mitglieder eines Unternehmens hätten dann die Möglichkeit, ein Modell auszuwählen, das ihnen angesichts der spezifischen Gegebenheiten ihrer Unternehmung angemessen erscheint.

Den Stärken der Property-Rights-Analyse der Unternehmensordnung stehen jedoch auch einige Schwächen gegenüber. So lassen sich etwa einige ihrer zentralen Größen nur schwer operationalisieren und messen (Buhbe, 1980, S. 128 ff.). Dies gilt insbesondere für die Nutzenfunktionen der Akteure, die mit einer konkreten Property-Rights-Struktur eines Unternehmens verbundenen Transaktionskosten sowie für die Effizienzwirkungen der Property-Rights-Struktur einer Unternehmung.

Darüber hinaus besteht im Zusammenhang mit den Nutzenfunktionen der Akteure und dem Konzept der Transaktionskosten die Gefahr einer Tautologisierung des Ansatzes (Tietzel, 1981, S. 219 f., 237). Bei den Nutzenfunktionen der Manager etwa werden nicht nur traditionelle Argumente, wie etwa Einkommensmaximierung, zugelassen, sondern beispielsweise auch das Streben nach einem bequemen Arbeitsalltag oder nach Prestige. Zwar ist es plausibel, daß diese Faktoren den Nutzen der Manager erhöhen, und ihre Berücksichtigung ist Teil der Allgemeinheit des Property-Rights-Ansatzes, würden die Argumente der Nutzenfunktionen der jeweiligen Akteure bei konkreten Anwendungen jedoch ad hoc eingeführt, so würde der Informationsgehalt des Property-Rights-Ansatzes reduziert. Im Extremfall würde der Ansatz tautologisch und damit empirisch gehaltlos, weil sämtliches beobachtbares Verhalten der Akteure durch eine entsprechende Spezifizierung ihrer Nutzenfunktionen im nachhinein „erklärt" werden könnte. Damit falsifizierbare Verhaltenshypothesen aufgestellt werden können, müssen die Argumente der Nutzenfunktionen theoretisch hergeleitet und ex ante festgelegt werden. Entsprechendes gilt für das Konzept der Transaktionskosten. Hier besteht die Gefahr, die Existenz und Effizienz von Unternehmensverfassungen ad hoc durch Verweis auf irgendwelche Transaktionskosten zu erklären. Auch bei einer solchen Vorgehensweise würde der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Informationsgehalt des Property-Rights-Ansatzes vermindert und die Erklärung im Extremfall tautologisch. Daher ist es ebenfalls wichtig, die verschiedenen Arten der im Bereich der Unternehmensordnung anfallenden Transaktionskosten möglichst präzise zu spezifizieren und ex ante theoretisch fundierte, falsifizierbare Hypothesen über die bei alternativen Ausgestaltungen und Zuordnungen von Eigentumsrechten an einer Unternehmung anfallenden Transaktionskosten aufzustellen.

Die Effizienz von Unternehmensverfassungen wird im Property-Rights-Ansatz aus der Ausgestaltung und Zuordnung von Eigentumsrechten sowie den damit verbundenen Anreizwirkungen und Transaktionskosten erklärt. Wie bereits zu Beginn des Kapitels angesprochen, besteht dabei die Gefahr, nur die vollständige Spezifizierung und Zuordnung aller Eigentumsrechte beim Alleineigentümer einer Unternehmung als effizient anzusehen und alle anderen Verteilungen und Spezifizierungen als effizienzmindernde Verdünnungen von Eigentumsrechten zu interpretieren (Riekhof, 1984 a, S. 97 ff.; ders., 1984 b, S. 173 f.). Bei einer solchen Betrachtung wäre es kaum möglich, die Vielfalt an Unternehmensformen zu erklären, die insbesondere in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften zu beobachten ist. Dieser Gefahr sind die Property-Rights-Theoretiker freilich nicht erlegen; sie haben vielmehr herausgearbeitet, daß auch andere Property-Rights-Strukturen effizient sein können. Die Rechtsform der Publikums-Aktiengesellschaft beispielsweise ermöglicht die Ausübung des Koordinationsrechts durch spezialisierte Manager und die Aufbringung großer Kapitalbeträge durch eine Vielzahl von Aktionären, die an der Ausübung des Koordinationsrechts gar nicht interessiert sind. Auch haben die Property-Rights-Theoretiker betont, daß freiwillige Mitbestimmungsregelungen die Effizienz erhöhen können. Für die Effizienz einer Unternehmensverfassung sind jedoch noch weitere Faktoren ausschlaggebend, die vom Property-Rights-Ansatz nicht oder nicht umfassend berücksichtigt werden, so etwa die Anpassungsflexibilität einer Unternehmensverfassung oder die Motivation der Arbeitnehmer (Schanz, 1983, S. 265 ff.; Riekhof, 1984 a, S. 86 ff.). Die mangelnde „Auffächerung" des Effizienzkonzeptes kann daher als Schwäche des Property-Rights-Ansatzes angesehen werden (Picot, 1981, S. 174 f.). Freilich muß sich jede Theorie auf bestimmte Einflußfaktoren und Kausalzusammenhänge konzentrieren. Da der Property-Rights-Ansatz wesentliche Einflußfaktoren und Kausalzusammenhänge behandelt und auf diese Weise bedeutende Phänomene am Beispiel der Unternehmensordnung zu erklären vermag, erscheint seine Vorgehensweise durchaus gerechtfertigt.[12]

[12] Bisweilen wird dem Property-Rights-Ansatz auch vorgeworfen, er beurteile Unternehmensverfassungen einseitig nach ihrer Effizienz und vernachlässige dabei andere Kriterien, wie etwa die Auswirkungen einer Property-Rights-Struktur auf die Einkommensverteilung oder auf die Arbeitsplatzmerkmale (so etwa *Gotthold*, 1980, S. 552 ff.; *Stauss*, 1983, S. 287 ff.; *Riekhof*, 1984 a,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Als weitere Schwäche kann angesehen werden, daß korrespondierende Ordnungsbedingungen, die für die Funktionsweise einer Unternehmensordnung erforderlich sind, nur unzureichend berücksichtigt werden (Schüller, 1978, S. 85 f.). So sind im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung etwa ein geeignetes Wirtschaftsrecht und politische Stabilität, im Bereich der Eigentumsordnung etwa die Anerkennung und der Schutz privater Eigentumsrechte erforderlich. Auch die kulturelle Ordnung kann die Wahl und Effizienz von Unternehmensverfassungen maßgeblich mitbestimmen. Ein kultureller Wertkonsens kann gegebenenfalls das Eigennutzstreben der Menschen dämpfen und zur Wahl bestimmter Unternehmensformen führen, die bei Abwesenheit solcher gemeinsamer Werte ineffizient wären. Beispielhaft genannt seien genossenschaftliche Unternehmungen oder japanische Großunternehmen, die ihren Mitarbeitern eine lebenslange Anstellung gewähren; beide Arten von Unternehmungen fußen auf spezifischen kulturellen Wertvorstellungen ihrer Mitglieder, ohne die diese Unternehmensformen vermutlich erhebliche Effizienznachteile aufwiesen. Die mangelnde Berücksichtigung solcher und ähnlicher korrespondierender Ordnungsbedingungen stellt aus ordnungstheoretischer Sicht gewiß eine Schwäche dar. Freilich gilt auch hier das zuvor genannte Gegenargument, daß sich jede Theorie auf bestimmte Einflußfaktoren und Kausalzusammenhänge konzentrieren muß. Außerdem berücksichtigt der Property-Rights-Ansatz teilweise durchaus Ordnungsbedingungen anderer Teilordnungen und Ordnungen. So wird bei der Prüfung der Spezifizierung und Verteilung der Eigentumsrechte auch auf Faktoren geachtet, die ihren Ursprung in anderen Teilordnungen oder Ordnungen haben. Beispielsweise wird bei der Analyse staatlicher Betriebe in einer Zentralverwaltungswirtschaft oder gesellschaftseigener Selbstverwaltungsunternehmungen in einer sozialistischen Marktwirtschaft auch der Einfluß politischer Instanzen analysiert.

Trotz der angeführten Schwächen stellt der Property-Rights-Ansatz einen fruchtbaren Ansatz zur Analyse der Unternehmensordnung dar. Mit Hilfe seines theoretischen Instrumentariums können unterschiedlichste Arten von Unternehmensverfassungen und Unternehmensordnungen differenziert und theoretisch fundiert untersucht und bewertet werden. Seine Thesen haben sich in empirischen Untersuchungen eindrucksvoll bestätigt. Da er somit eine große Erklärungskraft aufweist und zudem die Ableitung ordnungspolitischer Gestaltungsempfehlungen ermöglicht, handelt es sich hier um einen bedeutenden Ansatz zur institutionenökonomischen Analyse der Unternehmensordnung.

S. 100 f.). Dem ist entgegenzuhalten, daß Effizienz ein zentrales ökonomisches Beurteilungskriterium darstellt. In anderen Untersuchungen oder bei der Entscheidung über eine konkrete Unternehmensverfassung können selbstverständlich weitere Kriterien berücksichtigt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

II. Agency-Theorie

1. Grundgedanken

Die Agency-Theorie behandelt Situationen, in denen ein Wirtschaftssubjekt – der Prinzipal – Arbeit an einen anderen – den Agenten – delegiert; sie befaßt sich also mit arbeitsteiligen Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen. Der Agent trifft bei der Ausführung des Auftrags Entscheidungen, die nicht nur seine Wohlfahrt, sondern auch die des Prinzipals beeinflussen.

Principal-Agent-Beziehungen sind im Bereich der Unternehmensordnung weit verbreitet.[13] Als typische Beispiele seien die Beziehungen zwischen Abteilungsleitern und Sachbearbeitern, Vorstand und Abteilungsleitern sowie Aktionären und Vorstand einer Unternehmung genannt. Angesichts der Vielfalt der Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen im Bereich der Unternehmensordnung kann jeweils nur situationsabhängig beurteilt werden, wer im gegebenen Fall Prinzipal bzw. Agent ist. Ein Vorstand beispielsweise ist gegenüber den Aktionären Agent, gegenüber den Abteilungsleitern des Unternehmens aber Prinzipal.

Einen Schwerpunkt der Analyse bildet das Verhältnis zwischen Aktionären und Managern in Publikums-Aktiengesellschaften. Ähnlich wie der Property-Rights-Ansatz befaßt sich die Agency-Theorie mit der von Berle und Means (1932) aufgezeigten Problematik, die sich aus der Trennung von Eigentum und Kontrolle in solchen Unternehmen ergibt.

Die Beziehung zwischen Agent und Prinzipal wird von der Agency-Theorie als explizites oder implizites Vertragsverhältnis aufgefaßt: Der Agent hat einen Auftrag auszuführen und die dazu notwendigen Handlungen auszuwählen und vorzunehmen; er erhält dafür eine nach im vorhinein festgelegten Kriterien berechnete Vergütung. Der Prinzipal erhält das durch die Handlungen des Agenten entstehende Ergebnis, etwa in Form eines Gewinns.

Des weiteren wird in der Agency-Theorie davon ausgegangen, daß die Nutzenfunktionen des Prinzipals und des Agenten nicht kongruent sind; jeder der beiden versucht, seinen eigenen Nutzen zu maximieren. Dabei sind auch opportunistische Verhaltensweisen möglich, d. h. die Wirtschaftssubjekte verfolgen ihre eigenen Ziele gegebenenfalls auch auf Kosten des Vertragspartners. So verwendet insbesondere der Agent die an ihn delegierten Entscheidungsbe-

[13] Agency-Beziehungen sind nicht nur im Bereich der Unternehmensordnung anzutreffen, sondern überall dort, wo Arbeit an einen anderen delegiert und die Wohlfahrt des Auftraggebers durch die Handlungen des Auftragnehmers berührt wird. So kann beispielsweise auch das Verhältnis zwischen Patient und Arzt, Mandant und Steuerberater oder Bauherr und Architekt als Principal-Agent-Verhältnis aufgefaßt und mit Hilfe der Agency-Theorie analysiert werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

fugnisse nicht nur zur Erfüllung seines Auftrags, sondern versucht in erster Linie, damit seinen eigenen Nutzen zu maximieren. Sein Kosten-Nutzen-Kalkül wird vor allem von zwei Komponenten bestimmt: von der vereinbarten Entlohnung, die seine Wohlfahrt erhöht, sowie von den von ihm aufzubringenden Anstrengungen, die er als wohlfahrtsminderndes „Arbeitsleid" empfindet. Als opportunistischer Nutzenmaximierer nimmt der Agent Anstrengungen zur Erfüllung seiner Verpflichtungen nur in dem Umfang vor, in welchem sein Nutzen hieraus seine Kosten übersteigt. Als wichtigstes Instrument, um den Agenten zu motivieren, im Sinne des Prinzipals zu handeln, gilt in der Agency-Theorie die erfolgsabhängige Entlohnung des Agenten; dabei wird seine Vergütung ganz oder teilweise an das vom Prinzipal beobachtete Ergebnis gekoppelt.

Die Agency-Theorie berücksichtigt auch, daß der Prinzipal und der Agent gegebenenfalls unterschiedliche Risikoeinstellungen haben und deswegen unterschiedliche Handlungsoptionen präferieren (Eisenhardt, 1989, S. 58). Häufig wird angenommen, der Prinzipal sei risikoneutral und der Agent risikoavers eingestellt. Außerdem besteht in diesem Zusammenhang das Problem der Risikoteilung: Der Vertrag muß dem Agenten nicht nur einen Anreiz bieten, im Sinne des Prinzipals zu handeln, er muß auch das Risiko optimal auf Prinzipal und Agenten aufteilen. Bei einer erfolgsabhängigen Entlohnung bedeutet dies, daß dem Agenten zusätzlich noch eine Risikoprämie gezahlt werden muß, damit dieser bereit ist, einen Teil des Erfolgsrisikos zu tragen.

Ein zentrales Element der Agency-Theorie ist die asymmetrische Informationsverteilung. Der Prinzipal hat einen Informationsnachteil, da er die Handlungen des Agenten und/oder die handlungsrelevanten Sachverhalte nicht direkt bzw. nicht kostenlos beobachten kann. In diesem Zusammenhang ist auch von Bedeutung, daß das Ergebnis nicht ausschließlich vom Handeln des Agenten bestimmt wird, sondern ebenso von exogenen Ereignissen, über die vor Abschluß des Agency-Vertrages sowohl auf seiten des Agenten als auch auf seiten des Prinzipals Unsicherheit besteht (z. B. Handlungen anderer Marktteilnehmer oder Zufallseinflüsse). Aufgrund der Unsicherheit über die exogenen Ereignisse und der Informationsasymmetrie zu Lasten des Prinzipals besteht die Gefahr, daß der Agent seinen Informationsvorsprung in opportunistischer Weise zur Verfolgung persönlicher Ziele nutzt, ohne daß dieses Verhalten vom Prinzipal erkannt und entsprechend sanktioniert werden kann (Schoppe u. a., 1995, S. 183). Da der Prinzipal die exogenen Einflüsse und ihre Bedeutung auch ex post nicht feststellen und einschätzen kann, ist es ihm nicht möglich, unmittelbar vom Ergebnis auf die Handlungen des Agenten zurückzuschließen.

Das aus dem Informationsgefälle zwischen Agent und Prinzipal herrührende Agency-Problem kann nach Arrow (1985) in zwei Problem-Typen unterschieden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

werden, die sich freilich überlappen und in der Realität häufig gemeinsam auftreten:

- Versteckte Aktion („hidden action"): Der Prinzipal kann die Handlungen des Agenten nicht oder zumindest nicht kostenlos beobachten. Die Leistung kann auch nicht eindeutig aus den Handlungsergebnissen abgeleitet werden, weil letztere auch von anderen Einflüssen abhängen. Beispielsweise kann ein Aktionär als Prinzipal das Verhalten der Manager als Agenten zumeist nicht direkt beobachten. Er kann daher nicht beurteilen, ob ein schlechter Jahresabschluß auf mangelnde Anstrengungen der Manager oder auf zufällige negative Umwelteinflüsse, wie etwa eine schlechte Branchenkonjunktur, zurückzuführen ist. Die einem Prinzipal durch versteckte Aktionen des Agenten entstehenden Kosten lassen sich durch Informationssysteme oder durch eine bei risikoscheuen Agenten entsprechend prämiierte Ergebnisbeteiligung begrenzen. So dient der Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft als Informationssystem zur Überwachung des Managements. Zusätzlich erhalten Manager oftmals Bonuszahlungen, deren Höhe von der Eigenkapitalrendite, dem Marktanteil oder einer ähnlichen Erfolgsgröße der jeweiligen Gesellschaft abhängt.
- Versteckte Information („hidden information"): Der Prinzipal kann die Handlungen des Agenten zwar kostenlos beobachten, der Agent verfügt aber über handlungsrelevante Informationen, die dem Prinzipal nicht oder nicht kostenlos zugänglich sind. Beispielsweise kann ein Unternehmensleiter als Prinzipal die Leistung eines internen oder externen Spezialisten als Agent eventuell aufgrund mangelnder Fachkenntnisse nicht beurteilen. In solchen Situationen kann die Gefahr opportunistischen Verhaltens des Agenten durch eine erfolgsabhängige, gegebenenfalls um eine Risikoprämie ergänzte Vergütung begrenzt werden, aber auch durch Garantieverpflichtungen des Agenten oder durch Einschränkungen seiner Verfügungsmacht.

Hätte der Prinzipal in den Informationsstand und die Handlungen des Agenten kostenfrei Einblick und bestünde auch über zukünftige exogene Ereignisse Sicherheit, so wäre es möglich, eine erstbeste Lösung der Agency-Problematik zu erreichen, weil das opportunistische Verhalten des Agenten erkannt und entsprechend sanktioniert werden könnte. Der Agent müßte diejenige Handlung vornehmen, die der Prinzipal als optimal ansähe. Beispielsweise hätte ein Aktionär als Prinzipal die gleichen Kenntnisse über die optimale Geschäftspolitik wie ein Manager als Agent. Er könnte stets feststellen, ob der Manager das Bestmögliche getan hat, um den Gewinn zu maximieren. Eventuelles Fehlverhalten könnte er durch Gehaltskürzung sanktionieren. Unter diesen Umständen würde der Manager auch aus eigenem Interesse stets die vom Prinzipal präferierte erstbeste Lösung verwirklichen und dadurch sowohl seinen eigenen Nutzen als auch den des Prinzipals maximieren (Schoppe u. a., 1995, S. 182 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Unterstellt man hingegen realistischerweise asymmetrische Informationsverteilung, Unsicherheit über zukünftige Ereignisse und opportunistisches Verhalten des Agenten, so kann die erstbeste Lösung nicht erreicht werden. Ziel des Prinzipals muß es daher sein, den unter den gegebenen Umständen bestmöglichen Agency-Vertrag zu formulieren und abzuschließen. Hierbei muß es sich um einen Vertrag handeln, bei dem es nicht mehr möglich ist, eine der beteiligten Parteien zu begünstigen, ohne die andere gleichzeitig schlechter zu stellen. Es ist also ein pareto-optimaler Agency-Vertrag zu entwickeln und zu implementieren. Auf diese Weise soll der Wohlfahrtsverlust gegenüber dem Idealzustand der erstbesten Lösung bei kostenloser, vollständiger Information minimiert werden. Da dieser Wohlfahrtsverlust als Agency-Kosten bezeichnet wird, läßt sich dies auch in der Weise ausdrücken, daß durch die Vertragsgestaltung die Agency-Kosten minimiert werden sollen (Pratt/Zeckhauser, 1985, S. 3).

Die wichtigsten Instrumente, mit denen der Prinzipal versuchen kann, seinen Wohlfahrtsverlust gegenüber dem beschriebenen Idealzustand zu minimieren, sind, wie bereits angesprochen, Anreiz- und Informationssysteme. Anreizsysteme bestehen in der erfolgsabhängigen Entlohnung des Agenten; seine Entlohnung wird an das zu beobachtende Ergebnis seiner Handlungen geknüpft. Mit Hilfe von Informationssystemen versucht der Prinzipal, sich systematisch Kenntnisse über das Verhalten des Agenten zu verschaffen und dadurch seinen Informationsnachteil zu verringern. Die Anreiz- und Informationssysteme sollen zwar helfen, den Wohlfahrtsverlust gegenüber dem Idealzustand zu reduzieren, da sie aber selbst Kosten verursachen – etwa Kosten der Formulierung, des Abschlusses und der Überwachung des Agency-Vertrages – werden keine „perfekten" Informations- und Anreizsysteme installiert. Ziel ist es vielmehr, die Agency-Kosten und damit den Abstand zwischen erstbester und bestmöglicher Vertragsgestaltung so gering wie möglich zu halten.

Jensen und Meckling (1976, S. 308) haben eine Kategorisierung der Agency-Kosten vorgenommen, die bei der Formulierung, Ausführung und Durchsetzung von Agency-Verträgen anfallen können. Nach ihrer Einteilung setzen sich Agency-Kosten aus folgenden drei Kategorien zusammen:

- Kosten des Prinzipals, die bei der Überwachung des Agentenverhaltens anfallen (Überwachungskosten),
- Kosten des Agenten für eine Selbstbeschränkung seines Handlungsspielraums sowie für eventuelle Garantieleistungen (Selbstbindungskosten),
- Kosten, die dem Prinzipal bei gegebenen Überwachungs- und Selbstbindungsvereinbarungen aufgrund des verbleibenden Handlungsspielraums des Agenten entstehen (Residualverlust).

Zwischen diesen drei Kostenarten, die sich nicht oder nur grob quantifizieren lassen, bestehen Trade-off-Beziehungen. Beispielsweise läßt sich der in Kauf zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nehmende Residualverlust durch verstärkte Überwachungsaufwendungen einschränken, während diese wiederum durch glaubwürdige Verpflichtungen oder Garantieleistungen des Agenten reduziert werden können (Picot, 1991, S.150).

Bei der Analyse des skizzierten Problemkomplexes und der dabei verwendeten Lösungsansätze verfolgt die Agency-Theorie drei Zielsetzungen: Erstens sollen die spezifischen Ursachen und Merkmale des in einer Vertragsbeziehung auftretenden Agency-Problems herausgearbeitet werden. Zweitens sollen die zur Lösung eines Agency-Problems verwendeten oder denkbaren institutionellen Arrangements beschrieben und bewertet werden. Und drittens soll die effizienteste Vertragsform zur Regelung einer Agency-Beziehung entwickelt werden, wobei die spezifischen Merkmale der jeweiligen Agency-Beziehung (z. B. Risikoeinstellungen der Akteure, Verteilung und Kosten der relevanten Information) zugrunde gelegt werden.

2. Principal-Agent-Ansatz

Die Agency-Theorie unterteilt sich in zwei Forschungsrichtungen, die sich in unterschiedlichem Maße zur Analyse der Unternehmensordnung eignen: die normative Agency-Theorie, meist Principal-Agent-Ansatz genannt, und die positive Agency-Theorie (Jensen, 1983, S. 334 f.). Gegenstand der normativen Agency-Theorie ist die Entwicklung effizienter Vertragsformen für die Kooperation von Prinzipal und Agent.[14] Es werden Empfehlungen für pareto-optimale Agency-Verträge abgeleitet, mit denen ein Auftragnehmer dazu veranlaßt werden kann, trotz opportunistischer Zielsetzungen, eigenständiger Risikoeinstellung und Informationsvorteilen im Interesse des ihn beauftragenden Prinzipals zu handeln. Zur Analyse der Agency-Problematik und zur Ableitung seiner Empfehlungen verwendet der Principal-Agent-Ansatz mathematische Modelle, denen stark vereinfachende Annahmen zugrunde liegen und die ein hohes Abstraktionsniveau aufweisen. So wird in den entsprechenden Grundmodellen etwa nur das Verhältnis zwischen einem einzelnen Prinzipal und einem einzelnen Agenten analysiert. Beziehungen zwischen mehreren Prinzipalen bzw. Agenten, insbesondere über mehrere Hierarchiestufen, werden nicht modelliert. Auch wird meist nur eine einzelne Periode betrachtet; längerfristige Agency-Beziehungen, in denen der Prinzipal die Möglichkeit hat, das Verhalten des Agenten besser einzuschätzen und den Agency-Vertrag entsprechend anzupassen, bleiben fast immer außer Betracht. Des weiteren wird angenommen, Agent und Prinzipal hätten vor Abschluß des Agency-Vertrages in bezug auf die Wahrscheinlichkeit der exogenen Ereignisse homogene Erwartungen; es wird

[14] Zum Principal-Agent-Ansatz siehe vor allem die grundlegenden Arbeiten von *Ross* (1973), *Mirrlees* (1976), *Harris/Raviv* (1978; 1979), *Holmstrom* (1979), *Shavell* (1979) sowie *Grossman/Hart* (1983).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nicht berücksichtigt, daß der Agent oft bessere Informationen über die relevanten Umwelteinflüsse besitzt als der Prinzipal. Zudem wird unrealistischerweise unterstellt, der Prinzipal kenne die Nutzenfunktion des Agenten, könne stets den unter den jeweils gegebenen Umständen optimalen Agency-Vertrag formulieren und der Vertag sei vollständig in dem Sinne, daß alle künftig möglichen Umwelteinflüsse berücksichtigt sind. Und schließlich wird angenommen, ein Agency-Vertrag könne nach Vertragsabschluß jederzeit kostenlos durchgesetzt werden.[15]

Als wichtigster Aktionsparameter zur Minimierung der Agency-Kosten erweist sich in den Modellen des Principal-Agent-Ansatzes die Entlohnungsfunktion des Agenten. Diese muß so festgelegt sein, daß der Agent einen Anreiz hat, nicht nur seinen eigenen Nutzen, sondern auch den des Prinzipals zu maximieren. Daher steht das Anreizsystem, d. h. die erfolgsabhängige Entlohnung des Agenten, im Mittelpunkt der Analyse. Da der Agent jedoch zumeist risikoavers eingestellt ist und daher bei erfolgsabhängiger Entlohnung zugleich eine Risikoprämie gezahlt werden muß, existiert ein Trade-off zwischen Motivation zu höherem Arbeitseinsatz und optimaler Risikoteilung (Shavell, 1979). Dieser Trade-off bildet im Principal-Agent-Ansatz das Kernproblem der Agency-Beziehung.

Anders als Anreizsysteme werden Informationssysteme im Principal-Agent-Ansatz nur ansatzweise berücksichtigt, und zwar in der Weise, daß die Kenntnisse, die sie dem Prinzipal über das Aktivitätsniveau des Agenten vermitteln, als zusätzliche Bemessungsgrundlage in die Entlohnungsfunktion des Agenten integriert werden. Eine systematische Analyse von Informationssystemen findet nicht statt. Freilich berücksichtigen zumindest einige Modelle auch, daß ein Informationssystem für den Prinzipal mit Kosten verbunden ist und daß daher ein weiterer Trade-off zwischen den Vorteilen aus dem Abbau von Informationsasymmetrie und den Kosten der Informationsbeschaffung und -auswertung besteht (Evans, 1980).

---

[15] Neben den angesprochenen Grundmodellen sind im Rahmen des Principal-Agent-Ansatzes eine Reihe von Modellvarianten entwickelt worden, die zwar einzelne unrealistische Annahmen jener Modelle aufgeben, aber gleichwohl noch die meisten der genannten restriktiven Annahmen enthalten und daher einen hohen Abstraktionsgrad aufweisen. Die wichtigsten Modellvarianten beinhalten folgende Modifikationen:

- Die Entlohnungsfunktion wird nicht vom Prinzipal allein, sondern in Verhandlung mit dem Agenten festgelegt (*Dewatripont*, 1989; *Fudenberg/Tirole*, 1990).
- Der Agent hat mehr als einen Auftrag auszuführen, oder sein Auftrag sieht die gleichzeitige Erreichung mehrerer Ziele vor (*Holmstrom/Milgrom*, 1991; dies., 1994).
- Es gibt mehr als einen Prinzipal (*Bernheim/Whinston*, 1986) und/oder Agenten (*Holmstrom*, 1982; *Macho-Stadler/Pérez-Castrillo*, 1993).
- Es handelt sich nicht um eine einmalige, sondern um eine länger bestehende Agency-Beziehung (*Radner*, 1981; ders., 1985; *Lambert*, 1983).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Grundsätzlich gelangen die Modellanalysen des Principal-Agent-Ansatzes zu dem Resultat, daß sowohl durch eine Ergebnisbeteiligung des Agenten als auch durch verbesserte Information bezüglich seines Verhaltens auf seiten des Prinzipals das opportunistische Verhalten des Agenten verringert und eine paretooptimale Lösung erreicht werden kann. Auf welche Weise die Entlohnungsfunktion effizient auszugestalten ist und welche Informationen dabei berücksichtigt werden sollten, wird maßgeblich von der Risikoeinstellung des Agenten sowie den Informationskosten determiniert.

Insgesamt betrachtet sind die Anwendungsmöglichkeiten des Principal-Agent-Ansatzes im Bereich der Unternehmensordnung aufgrund der realitätsfernen Annahmen und des hohen Abstraktionsgrades seiner Modelle eng begrenzt. Die Ergebnisse seiner Modellanalysen lassen sich kaum auf reale Agency-Probleme übertragen (Schoppe u. a., 1995, S. 196). Dies zeigt sich vor allem an der zumeist hohen Komplexität der modellanalytisch hergeleiteten Entlohnungsfunktionen (Arrow, 1985, S. 48 f.). Diese stehen im Widerspruch zur Praxis, in der durchweg wesentlich einfachere Entlohnungsformen Anwendung finden. Da selbst nach den Postulaten der Agency-Theorie das Agency-Verhältnis den Prinzipal entlasten und ihn nicht mit der Entwicklung und Überwachung eines hochkomplexen Agency-Vertrages belasten soll, ist die praktische Anwendung der Modelle des Principal-Agent-Ansatzes meist entweder nicht möglich oder zumindest nicht sinnvoll (Laux, 1990, S. 25). Aus den gleichen Gründen ist auch ihr Beitrag zur Erklärung realer institutioneller Arrangements zur Regelung von Agency-Problemen gering.

Freilich lassen sich aus den Ergebnissen der Modellanalysen des Principal-Agent-Ansatzes zuweilen einzelne Implikationen ableiten, die empirisch getestet werden können. Einige solcher Untersuchungen wurden auch im Bereich der Unternehmensordnung durchgeführt. So hat beispielsweise Eisenhardt (1985; 1988) unter Zugrundelegung des Principal-Agent-Ansatzes analysiert, unter welchen Umständen das Verkaufspersonal amerikanischer Warenhäuser entweder ergebnisorientiert (auf Provisionsbasis) oder verhaltensorientiert (auf Zeitlohnbasis) bezahlt wurde und welche Rolle dabei die Informationskosten spielten. Das Agency-Problem bestand hier darin, daß das Management nicht kostenlos beobachten konnte, ob sich die Verkäufer in hinreichendem Maße um einen hohen Umsatz bemühten. Außerdem existierte das Problem der Risikoteilung: Eine erfolgsabhängige Bezahlung, von der starke Anreize ausgegangen wären, hätte der vermuteten Risikoaversion der Verkäufer widersprochen. Eisenhardt ist in ihren empirischen Untersuchungen zu dem Ergebnis gelangt, daß die Verkäufer um so eher auf Zeitlohn- statt auf Provisionsbasis bezahlt wurden, je niedriger die Kosten ihrer Überwachung (gemessen an der Kontrollspanne) und je höher die Risiken des Verkaufsgeschäftes (gemessen an der Zahl der Konkurrenzunternehmen und der Insolvenzen) waren. Dieses Ergebnis be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stätigt zwei zentrale Aussagen des Principal-Agent-Ansatzes (und der Agency-Theorie im allgemeinen), zum einen die These, daß Informationssysteme um so eher eingesetzt werden, je niedriger die damit verbundenen Kosten sind, und zum anderen die Annahme, daß von einer risikoscheuen Einstellung der Agenten ausgegangen werden muß.

3. Positive Agency-Theorie

Die zweite Forschungsrichtung der Agency-Theorie, die positive Agency-Theorie, ist überwiegend empirisch ausgerichtet.[16] Sie untersucht die Vielfalt institutioneller Arrangements, die in der Praxis zur Lösung von Agency-Problemen eingesetzt werden. Dazu zählen nicht nur Entlohnungsformen und spezielle Informationssysteme, wie etwa der Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft, sondern beispielsweise auch Publizitätsvorschriften, Finanzierungsinstrumente und die verschiedenen Unternehmensformen (Jensen, 1983, S. 334 f.). Ziel der positiven Agency-Theorie ist es, das Zustandekommen, die Ausgestaltung und Bewährung der verschiedenen in der Praxis verwendeten Institutionen zur Lösung von Agency-Konflikten zu erklären. So wird insbesondere untersucht, auf welche Ursachen die Entstehung und Verwendung solcher Institutionen zurückzuführen ist. In diesem Zusammenhang werden auch die Ursachen der Interessenkonflikte zwischen Prinzipal und Agent eingehender analysiert als im Principal-Agent-Ansatz. Des weiteren untersucht die positive Agency-Theorie das Verhalten der Akteure im Rahmen der verschiedenen institutionellen Arrangements, die zur Lösung der Agency-Problematik eingesetzt werden, und beurteilt deren Effizienz (Jensen/Meckling, 1976, S. 305 ff.). Grundsätzlich geht die positive Agency-Theorie von der Hypothese aus, daß unter dem Konkurrenzdruck am Markt nur solche Arrangements „überleben" können, die sich im Hinblick auf die Minimierung von Agency-Kosten als effizient erweisen (Fama/Jensen, 1983 b, S. 327). Insofern kann die positive Agency-Theorie als Ergänzung des Principal-Agent-Ansatzes angesehen werden, der sich um die mathematische Formulierung effizienter Arrangements zur Regelung von Agency-Konflikten bemüht. Freilich verfügt die positive Agency-Theorie gegenüber dem Principal-Agent-Ansatz über ein wesentlich breiteres Untersuchungsfeld, wie sich insbesondere an ihrer Analyse der Vielfalt realer Institutionen und der Ursachen ihres Zustandekommens und ihrer Bewährung zeigt.

Auch die positive Agency-Theorie arbeitet zum Teil mit komplexen theoretischen Modellen. Da sie aber in erster Linie um eine Erklärung realer Institutionen bemüht ist, betreibt sie – anders als der Principal-Agent-Ansatz – keine rein mathematischen Modellanalysen. Vielmehr werden in der positiven

[16] Zur positiven Agency-Theorie siehe insbesondere die grundlegenden Arbeiten von *Jensen/Meckling* (1976), *Fama* (1980) sowie *Fama/Jensen* (1983 a; 1983 b; 1985).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Agency-Theorie theoretische Erklärungsansätze für die verschiedensten in der Praxis anzutreffenden institutionellen Regelungen zur Lösung von Agency-Problemen entwickelt und die entsprechenden Hypothesen empirisch getestet.

Da die positive Agency-Theorie grundsätzlich die gesamte Vielfalt der in der Praxis verwendeten institutionellen Arrangements betrachtet, sind ihre Anwendungsmöglichkeiten zur Analyse der Unternehmensordnung außerordentlich breit gefächert. So können zum einen die verschiedenen Unternehmensformen als institutionelle Arrangements zur Lösung von Agency-Konflikten interpretiert werden. Zum anderen lassen sich mit Hilfe der positiven Agency-Theorie auch spezielle institutionelle Regelungen analysieren, die innerhalb einer Unternehmung zur Gestaltung einzelner Agency-Beziehungen verwendet werden, so etwa die Struktur der Aufbauorganisation, das Berichts- und Revisionswesen sowie die Bestimmungen in Arbeitsverträgen. Somit läßt sich mit Hilfe der positiven Agency-Theorie eine Vielzahl von Institutionen im Bereich der Unternehmensordnung untersuchen.

Beispielhaft sei auf die Analyse US-amerikanischer Unternehmensformen durch Fama und Jensen (1983 a; 1983 b) hingewiesen. Die Autoren unterscheiden folgende drei Gruppen von Rechten an einer Unternehmung:

- Residualansprüche: das Recht am Gewinn bzw. Verlust der Unternehmung;
- Entscheidungsmanagement: das Recht, Vorschläge zur Ressourcennutzung und zur Gestaltung von Verträgen zu machen, und das Recht, genehmigte Vorschläge umzusetzen;
- Entscheidungskontrolle: das Recht, Vorschläge des Entscheidungsmanagements auszuwählen, sowie das Recht, Belohnungen zuzuteilen.

Nach Fama und Jensen (1983 a; 1983 b) hängt die Ausgestaltung und Zuordnung dieser drei Gruppen von Rechten von bestimmten Einflußfaktoren ab. Je nach Bedeutung der Einflußfaktoren sowie je nach Kosten und Nutzen, die mit ihnen verbunden sind, werden die Rechte auf spezifische Weise ausgestaltet und bestimmten Akteuren zugeordnet. Auf diese Weise können Fama und Jensen eine Reihe von Unternehmensformen und die Lösung der mit diesen Unternehmensformen jeweils verbundenen Agency-Probleme erklären.

Bei den maßgeblichen Einflußfaktoren handelt es sich nach Fama und Jensen (1983 a; 1983 b) um folgende Größen:

- spezifisches Wissen und seine Verteilung auf die verschiedenen Akteure im Unternehmen,
- Vorteile eines spezialisierten Managements,
- die Größe des Kapitalbedarfs im allgemeinen und des Bedarfs an unternehmensspezifischen Kapitalgütern im besonderen,
- Skalenerträge in der Produktion,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- die Notwendigkeit der Risikostreuung durch Streuung des Anteilsbesitzes (der Residualansprüche),
- eventuelle Effizienzvorteile aus der Kombination von Entscheidungsmanagement und Entscheidungskontrolle,
- Kosten der Entscheidungskontrolle durch spezielle Überwachungssysteme.

Wie Fama und Jensen (1983 a; 1983 b) gezeigt haben, sind je nach Bedeutung dieser Einflußfaktoren unterschiedliche Unternehmensformen und damit verbundene Lösungen der Agency-Problematik effizient. In kleinen, einfach strukturierten Unternehmen etwa ist das spezifische Wissen bei einem oder wenigen Akteuren konzentriert, der Kapitalbedarf ist niedrig, und durch Verzicht auf Streuung der Kapitalanteile entstehen nur geringe Nachteile. In solchen Unternehmen wird das Agency-Problem, das aus der Konzentration von Entscheidungsmanagement und Entscheidungskontrolle bei einem oder wenigen Akteuren entsteht, dadurch gelöst, daß diese Akteure auch die Residualansprüche am Unternehmen besitzen. Als Beispiele für solche Unternehmen führen Fama und Jensen Eigentümerunternehmungen (proprietorships), kleine Personengesellschaften bzw. Sozietäten (small partnerships) und Kapitalgesellschaften mit geschlossener Mitgliederzahl (closed corporations) an.

Große, komplexe Unternehmen sind nach Fama und Jensen (1983 a; 1983 b) hingegen durch andere Organsiationsformen und Lösungen der Agency-Problematik charakterisiert. In solchen Unternehmen ist das spezifische Wissen auf viele Akteure verteilt, ein spezialisiertes Management ist von Vorteil, der Kapitalbedarf und insbesondere der Bedarf an unternehmensspezifischen Kapitalgütern sind groß, steigende Skalenerträge sind von Bedeutung, und es besteht die Notwendigkeit, das Risiko durch Streuung des Anteilsbesitzes (der Residualansprüche) zu streuen. Unter diesen Bedingungen ist eine Trennung von Residualansprüchen und Entscheidungsmanagement vorteilhaft. Freilich resultieren aus dieser Trennung Agency-Probleme, weil die Manager nicht den Großteil der Wohlfahrtswirkungen ihrer Entscheidungen zu tragen haben. Durch eine Trennung von Entscheidungsmanagement und Entscheidungskontrolle auf allen Hierarchieebenen sowie durch spezielle Überwachungsorgane (wie etwa den Board of Directors einer Aktiengesellschaft) können die Agency-Probleme jedoch gelöst werden. Die mit solchen Überwachungs- und Kontrollsystemen verbundenen Agency-Kosten sind nach Fama und Jensen geringer als die Vorteile einer Trennung von Residualansprüchen, Entscheidungsmanagement und Entscheidungskontrolle. Als Beispiele für Unternehmen, auf die die genannten Bedingungen zutreffen, führen Fama und Jensen große offene Kapitalgesellschaften (large open corporations), große professionelle Personengesellschaften bzw. Sozietäten (large professional partnerships), Finanzunternehmen auf Gegenseitigkeit (financial mutuals) und gemeinnützige Unternehmen (nonprofits) an. Bei allen Unternehmensformen zeigen Fama und Jensen die Funk-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

tion der jeweiligen institutionellen Regelungen und insbesondere deren Beitrag zur Lösung der Agency-Problematik auf. Insgesamt betrachtet haben sie mit ihrer differenzierten, theoretisch fundierten Analyse einen wichtigen Beitrag zur Erklärung der Vielfalt realer Unternehmensformen geleistet.

4. Die Agency-Beziehung zwischen Aktionären und Managern in Publikums-Aktiengesellschaften

Wie bereits erwähnt, befaßt sich die Agency-Theorie schwerpunktmäßig mit dem Verhältnis zwischen Aktionären und Managern in Publikums-Aktiengesellschaften. Insbesondere die positive Agency-Theorie hat die Ursachen der hier auftretenden Interessenkonflikte und die in der Praxis angewandten institutionellen Arrangements zur Lösung dieser Agency-Probleme eingehend untersucht. Im folgenden wird der diesbezügliche Erklärungsbeitrag der Agency-Theorie herausgearbeitet.

In Publikums-Aktiengesellschaften resultiert die Agency-Problematik aus der Tatsache, daß die Aktionäre kaum die Möglichkeit haben, das Management effektiv zu überwachen. Sie haben keinen direkten Einblick in die tägliche Geschäftsführung und können das Geschäftsgebaren der Manager, soweit es ihnen etwa aus Presseartikeln und Geschäftsberichten bekannt wird, aufgrund mangelnder Fachkenntnisse zumeist auch nicht beurteilen. Unter diesen Gegebenheiten besteht für die Manager die Möglichkeit, auf Kosten der Aktionäre persönliche Ziele zu verfolgen. Wie die positive Agency-Theorie herausgearbeitet hat, sind die Interessenkonflikte zwischen Aktionären und Managern im wesentlichen auf drei Ursachen oder Probleme zurückzuführen. Das erste Problem besteht darin, daß sich die Manager aufgrund der mangelnden Überwachung durch die Aktionäre „Konsum am Arbeitsplatz" leisten können. Sie können sich unerlaubt geldwerte Vorteile („fringe benefits") verschaffen (Jensen/Meckling, 1976, S. 312 ff.). Zu solchen Vorteilen zählen etwa exklusiv eingerichtete Büros, attraktive Geschäftsreisen oder geringe Arbeitsanstrengungen.

Das zweite Problem ist darauf zurückzuführen, daß der zeitliche Horizont eines Managers auf den voraussichtlichen Zeitraum seiner Anstellung in der jeweiligen Unternehmung begrenzt ist. Der Manager hat daher kaum Anreize, Investitionen vorzunehmen, deren Erträge erst nach Ablauf seines Arbeitsvertrages anfallen – selbst, wenn diese Investitionen eine höhere Rendite versprechen als kurzfristige Investitionsprojekte. Im Gegensatz dazu ist der Zeithorizont der Aktionäre prinzipiell unbegrenzt. Der Grund dafür liegt darin, daß sich im Aktienkurs eines Unternehmens nicht nur dessen derzeitige Ertragslage, sondern auch zukünftige Ertragserwartungen niederschlagen. Ein Aktionär kann durch Verkauf seiner Aktien auch die erwarteten Erträge langfristiger Investitionen kapitalisieren. Der begrenzte Zeithorizont des Managers hat daher zur

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Folge, daß aus Sicht der Aktionäre eine suboptimale Investitionspolitik betrieben wird (Jensen/Meckling, 1979).

Das dritte Problem resultiert aus der Tatsache, daß das Humankapital eines Managers im Gegensatz zum Geldkapital eines Aktionärs unteilbar ist. Der Manager kann seine Arbeitskraft nur einem einzigen Unternehmen zur Verfügung stellen, während ein Aktionär sein Geldvermögen auf mehrere Unternehmen aufteilen und auf diese Weise eine risikomindernde Portefeuille-Diversifikation vornehmen kann. Dagegen ist das gesamte Humankapital des Managers dem Geschäftsrisiko des jeweiligen Unternehmens ausgesetzt. Da zudem von einer risikoaversen Haltung des Managers auszugehen ist, bevorzugt dieser Investitionsprojekte, die mit einem vergleichsweise geringen Risiko verbunden sind. Höher rentierliche, aber risikoreichere Investitionen werden dagegen vernachlässigt. Auch dieses Problem hat zur Folge, daß aus Sicht der Aktionäre eine suboptimale Investitionspolitik betrieben wird, denn die Aktionäre bevorzugen aufgrund ihrer Möglichkeit zur Portefeuille-Diversifikation eine risikoreichere Geschäftspolitik, die eine höhere Rendite verspricht (Jensen/Smith, 1985, S. 103).

Amihud und Lev (1981) haben dieses sog. Portefeuille-Problem am Beispiel konglomerater Unternehmenszusammenschlüsse empirisch nachgewiesen. Konglomerate Fusionen, durch die das unternehmerische Risiko gestreut werden kann, sind grundsätzlich nicht im Interesse der Aktionäre, weil diese eine ihren jeweiligen Präferenzen entsprechende Risikostreuung effizienter durch Diversifikation ihrer Wertpapier-Portefeuilles vornehmen können. Für Manager stellen konglomerate Fusionen hingegen eine Möglichkeit dar, das aus der Bindung ihres Humankapitals an ein einzelnes Unternehmen entstehende Risiko zu senken. Amihud und Lev (1981) haben 309 der größten amerikanischen Industrieunternehmen untersucht und sind zu dem Ergebnis gekommen, daß managerkontrollierte Unternehmen mehr konglomerate Akquisitionen vornahmen und stärker diversifiziert waren als eigentümerkontrollierte Unternehmen. Als managerkontrolliert galten in ihrer Studie Unternehmen, in denen kein einzelner Aktionär mindestens 10 % des Aktienkapitals besaß.[17]

Aufbauend auf ihren theoretischen Überlegungen haben die Agency-Theoretiker auch die in der Praxis verwendeten Mittel zur Lösung der zwischen Aktionären und Managern von Publikums-Aktiengesellschaften existierenden Interessenkonflikte analysiert. Das nach dem Principal-Agent-Ansatz wichtigste Mittel, dem auch in der positiven Agency-Theorie eine bedeutende Rolle zugewiesen wird, ist die erfolgsabhängige Entlohnung der Manager. In der Praxis

[17] Die agency-theoretische Erklärung übermäßiger Diversifikation hat sich auch in einer neueren Studie, die 933 US-amerikanische Unternehmen umfaßt, bestätigt. Vgl. *Denis/Denis/Sarin* (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wird die erfolgsabhängige Entlohnung von Managern in Publikums-Aktiengesellschaften auf verschiedene Weise vorgenommen. So werden beispielsweise in Deutschland meist zusätzlich zu Grundgehältern Tantiemen gezahlt, die an die Dividende der jeweiligen Gesellschaft gekoppelt sind. Manager amerikanischer Aktiengesellschaften erhalten üblicherweise einen Teil ihrer Vergütung in Form von Gratisaktien oder Aktienoptionen ihres Unternehmens (Jensen/Smith, 1985, S. 104).

Grundsätzlich sind die genannten Formen erfolgsabhängiger Entlohnung geeignet, die zwischen Aktionären und Managern bestehenden Interessenkonflikte zu entschärfen. Ein Manager hat bei diesen Formen der Entlohnung einen Anreiz, seinen Konsum am Arbeitsplatz zumindest einzuschränken und sich statt dessen nachhaltiger für den Unternehmenserfolg einzusetzen. Der Zeithorizont des Managers wird insbesondere durch die Entlohnung mit Gratisaktien erweitert; der Manager hat dadurch ein eigenes Interesse, auch Investitionsprojekte durchzuführen, deren Erträge erst nach Ablauf seines Arbeitsvertrages anfallen. Das Portefeuille-Problem wiederum kann insbesondere durch Vergütung mittels Aktienoptionen reduziert werden. Da deren Wert in hohem Maße von der Varianz des Aktienkurses bestimmt wird, hat der Manager einen Anreiz, auch risikoreichere Investitionsprojekte durchzuführen.

Eine aktienkursabhängige Entlohnung mittels Gratisaktien oder Optionen ist jedoch auch mit einigen Schwächen verbunden (siehe dazu etwa Wenger, 1987, S. 226 ff.). So wird der Aktienkurs zumindest kurzfristig nicht nur durch die Leistungen des Managements, sondern auch durch externe Faktoren, wie etwa Zins- und Wechselkursschwankungen oder Änderungen der Besteuerung, bestimmt. Auch läßt sich das Problem des „Konsums am Arbeitsplatz" so lange nicht restlos beseitigen, wie sich die Unternehmensanteile nicht vollständig in der Hand des Managements befinden. Bei einer Entlohnung mittels Aktienoptionen treten darüber hinaus einige zusätzliche Probleme auf. Insbesondere kann das Management zu einer kurzfristigen und übermäßig riskanten Geschäftspolitik verleitet werden, weil der Zeitwert von Optionen im Zeitverlauf immer stärker abnimmt und die Gewinnchancen aufgrund der Hebelwirkung überproportional groß, die Verlustrisiken aber begrenzt sind. Auch kann sich das Management bei dieser Entlohnungsform unter Umständen durch eine Änderung der Ausschüttungspolitik bereichern: Da Aktienoptionen üblicherweise auf nominelle und nicht auf ausschüttungsbereinigte Aktienkurse bezogen sind, hat das Management einen Anreiz, Gewinne zu thesaurieren; dies führt ceteris paribus zu überproportionalen Kursgewinnen der Aktienoptionen.

Empirische Untersuchungen zur Bedeutung erfolgsabhängiger Entlohnung haben unterschiedliche Ergebnisse erbracht. In einer Reihe von Untersuchungen wurde etwa festgestellt, daß die Aktienkurse von Unternehmen überdurch-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schnittlich anstiegen, nachdem diese angekündigt hatten, ihre Manager nicht mehr nur über Festgehälter, sondern auch über Aktien oder ähnliche Prämien zu entlohnen.[18] Tehranian und Waegelein (1985) haben außerdem festgestellt, daß 90 % der Unternehmen, die entsprechende Anreizsysteme einführten, im Jahr danach unerwartet hohe Gewinne erzielten. Diese Ergebnisse können als Indiz dafür gewertet werden, daß eine erfolgsabhängige Entlohnung die Manager dazu veranlaßt, den Marktwert bzw. die Gewinne der Unternehmen im Interesse der Aktionäre zu maximieren.

Eine empirische Untersuchung von Agrawal und Mandelker (1987) deutet ebenfalls darauf hin, daß eine erfolgsabhängige Entlohnung dazu beiträgt, die Interessen und das Verhalten der Manager an den Interessen der Aktionäre auszurichten. Die Autoren haben u. a. Akquisitionen anderer Unternehmen und den Verkauf eigener Unternehmensteile durch 209 amerikanische Großunternehmen untersucht und sind dabei der Frage nachgegangen, in welchem Zusammenhang die Risiken dieser Investitionsentscheidungen zum Umfang des Aktien- und Optionsbesitzes der Manager standen. Wie bereits erwähnt, sind Manager nach Ansicht der Agency-Theoretiker geneigt, eine weniger risikoreiche Investitionspolitik zu betreiben, als es den Interessen der Aktionäre entspräche. Agrawal und Mandelker (1987) sind zu dem Ergebnis gelangt, daß die Manager um so eher im Sinne der Aktionäre risikoreichere Investitionsentscheidungen trafen, je größer ihr eigener Besitz an Aktien und Optionen der jeweiligen Unternehmung war.

Obwohl diese Ergebnisse sowie vor allem die Aussagen der Agency-Theorie selbst erwarten lassen, daß die erfolgsabhängige Entlohnung in der Praxis das zentrale Instrument darstellt, um die Manager zu veranlassen, im Interesse der Aktionäre zu agieren, haben entsprechende empirische Untersuchungen ergeben, daß gerade dies nicht der Fall ist. Diese Diskrepanz zwischen theoretischer Hypothese und empirischer Evidenz kann als das wohl bemerkenswerteste Ergebnis der empirischen Überprüfungen der Agency-Theorie gelten. Zwar zeigt sich in den einschlägigen Untersuchungen ein positiver Zusammenhang zwischen Unternehmenserfolg und Managerentlohnung, dieser Zusammenhang ist aber nur verhältnismäßig schwach ausgeprägt. Die Entlohnung der Manager ist in wesentlich geringerem Maße an den Erfolg der Unternehmungen gekoppelt, als es die Agency-Theorie nahelegt. Zu diesem Ergebnis sind beispielsweise Jensen und Murphy (1990) gelangt, die die Veränderungen des Aktionärsvermögens bei über tausend amerikanischen Aktiengesellschaften den Veränderungen der Entlohnung ihrer Geschäftsführer (Chief Executive Officers) gegenübergestellt haben, wobei sämtliche Entlohnungsbestandteile, wie etwa Gehälter, Bonuszahlungen, Aktien und Aktienoptionen, sowie auch ergebnisbe-

[18] Vgl. *Larcker* (1983), *Brickley/Bhagat/Lease* (1985), *Bhagat/Brickley/Lease* (1985) und *Tehranian/Waegelein* (1985).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dingte Entlassungen berücksichtigt wurden.[19] Kaplan (1994 a; 1994 b) hat in seinen Untersuchungen für Japan und Deutschland ähnliche Ergebnisse ermittelt. Der schwache empirische Zusammenhang zwischen Unternehmenserfolg und Managerentlohnung widerspricht insbesondere dem Principal-Agent-Ansatz, nach dem die erfolgsabhängige Entlohnung den zentralen Aktionsparameter zur Disziplinierung der Manager darstellen soll. Die positive Agency-Theorie kann demgegenüber darauf verweisen, zusätzlich die eigenständige Rolle von Informationssystemen zur Überwachung der Manager herausgearbeitet zu haben.

Das wichtigste Informationssystem zur Überwachung der Manager in Publikums-Aktiengesellschaften ist der Aufsichtsrat bzw. in den USA der Board of Directors.[20] Zu den bedeutendsten Aufgaben dieser Kontrollorgane zählt üblicherweise, die Geschäftspolitik des Managements zu überwachen, bei wichtigen oder außergewöhnlichen Geschäften mitzuentscheiden, über Einstellung und Entlassung von Managern zu befinden sowie deren Entlohnung festzusetzen. Aus Sicht der positiven Agency-Theorie wirkt ein effektiv arbeitender Aufsichtsrat bzw. Board of Directors darauf hin, daß das Management in seiner Geschäftspolitik die Interessen der Aktionäre verfolgt (Fama/Jensen, 1983 a, S. 313 ff.). Unter diesen Umständen ist es mit den Vorstellungen der positiven Agency-Theorie durchaus vereinbar, daß auf eine erfolgsabhängige Entlohnung des Managements weitgehend verzichtet wird.

Freilich haben auch die empirischen Untersuchungen zur Bedeutung des Aufsichtsrats bzw. des Board of Directors keine eindeutigen Ergebnisse erbracht. So ist auf der einen Seite Barkema (1995) in seiner Studie mittelgroßer niederländischer Unternehmen zu dem Resultat gekommen, daß die Überwachung der Manager durch das jeweils zuständige Kontrollorgan nicht eine so wichtige Rolle spielte, wie sie ihr nach der Agency-Theorie zukommen sollte. Auf der anderen Seite haben Coughlan und Schmidt (1985) sowie Benston (1985) in ihren Untersuchungen amerikanischer Großunternehmen festgestellt, daß die Aktienkursentwicklung eines Unternehmens und die Fluktuation in seinem Management negativ korreliert waren: Auf eine unterdurchschnittliche Aktienkursentwicklung folgte regelmäßig eine ausgeprägte Fluktuation im Management. Dieses Ergebnis läßt darauf schließen, daß der Board of Directors Manager entläßt, die nicht imstande sind, den Marktwert der Unternehmung im Interesse der Aktionäre zu maximieren.

---

[19] *Garen* (1994) hat das Untersuchungsergebnis *Jensens* und *Murphys* (1990) in einer ähnlichen Studie amerikanischer Aktiengesellschaften im wesentlichen bestätigt.

[20] Besetzung, Aufgaben und Kompetenzen des deutschen Aufsichtsrats einerseits und des Board of Directors andererseits weichen in einigen Punkten voneinander ab. Gleichwohl dienen beide Gremien der Überwachung des Managements.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dieses zuletzt angeführte Ergebnis deckt sich mit dem Resultat, das eine Studie zum Markt für Manager ergeben hat. Ähnlich wie der Property-Rights-Ansatz sieht auch die positive Agency-Theorie im unternehmensinternen und unternehmensexternen Markt für Manager eine wichtige Institution, um das Verhalten der Manager an den Interessen der Aktionäre auszurichten (Fama, 1980). Furtado und Rozeff (1987) haben in ihrer Analyse amerikanischer Aktiengesellschaften festgestellt, daß der Aktienmarkt mit zwar kleinen, aber signifikanten Kurssteigerungen reagierte, wenn der Board of Directors Umbesetzungen im Management vornahm. Das Ergebnis stützt die Thesen der positiven Agency-Theorie, daß die Wohlfahrt der Aktionäre durch den Wettbewerb der Manager um Führungspositionen und durch das Kontrollorgan einer Aktiengesellschaft, das sich des Marktes für Manager bedient, erhöht wird.

Eine weitere Parallele zwischen positiver Agency-Theorie und Property-Rights-Ansatz besteht darin, daß beide auch im Kapitalmarkt einen bedeutenden Kontrollmechanismus sehen, der auf eine effiziente Unternehmensführung in Publikums-Aktiengesellschaften hinwirkt. Die Agency-Theoretiker gehen von der Überlegung aus, daß sich opportunistisches Verhalten der Manager – also etwa eine geringe Arbeitsintensität oder Meidung langfristiger bzw. risikoreicher Investitionen – in unterdurchschnittlichen Unternehmensergebnissen niederschlägt und in der Folge zu vergleichsweise niedrigen Aktienkursen führt. In einem solchen Fall, so die Agency-Theoretiker, bestünden für Manager anderer Unternehmen Anreize, das betreffende Unternehmen aufzukaufen, sein altes Management zu entlassen und mittels einer effizienteren Unternehmensführung überdurchschnittliche Gewinne zu erzielen.[21] Die positive Agency-Theorie betrachtet den Kapitalmarkt somit als „Arena", in der ein Wettbewerb alternativer Teams von Managern um die Kontrolle über Unternehmen stattfindet. Daher spricht sie in diesem Zusammenhang auch von einem „Markt für Unternehmenskontrolle".[22] Ein funktionsfähiger Kapitalmarkt bzw. Markt für Unternehmenskontrolle wirkt aus Sicht der positiven Agency-Theorie auf eine den Präferenzen der Aktionäre entsprechende Unternehmensführung und damit auf eine Reduzierung von Agency-Kosten hin.

[21] Als mögliche Übernahmetechnik kommt neben dem sukzessiven Aufkaufen der Aktien einer Gesellschaft an der Börse vor allem das öffentliche Übernahmeangebot in Frage, bei dem den Aktionären der Zielunternehmung ein Angebot unterbreitet wird, ihre Aktien zu einem festgesetzten Preis innerhalb einer bestimmten Frist zu kaufen. Daneben kann eine Übernahme auch durch Fusionsverhandlungen mit dem Management oder Kontrollorgan der Zielunternehmung initiiert werden; die Verhandlungsergebnisse werden den Aktionären anschließend zur Genehmigung vorgelegt. Und schließlich kann die Kontrolle über ein fremdes Unternehmen auch durch den Versuch gewonnen werden, eine Mehrheit der Aktionäre durch entsprechende Stimmabgabe auf der Hauptversammlung zum Austausch des Managements zu bewegen.

[22] Vgl. *Jensen/Ruback* (1983), S. 5 ff. Der Terminus „Markt für Unternehmenskontrolle" und die erste diesbezügliche Analyse stammen von *Manne* (1965), auf dessen Arbeit sich die Agency-Theoretiker stützen (siehe etwa *Fama/Jensen*, 1983 a, S. 313).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zu den Auswirkungen von Unternehmensübernahmen ist eine Fülle empirischer Untersuchungen durchgeführt worden. Wie zwei gründliche Auswertungen einer größeren Zahl entsprechender US-amerikanischer Studien zeigen, führten erfolgreiche Übernahmen zu erheblichen überdurchschnittlichen Kursgewinnen der übernommenen Gesellschaften; selbst die übernehmenden Unternehmungen erzielten entweder leicht überdurchschnittliche Kursgewinne oder schnitten meist zumindest nicht unterdurchschnittlich ab (Jensen/Ruback, 1983; Jarrell/Brickley/Netter, 1988). Ähnlich haben Franks und Harris (1989) in ihrer Untersuchung für die Jahre 1955 bis 1985 festgestellt, daß die Aktien übernommener Unternehmen nicht nur in den USA, sondern auch in Großbritannien beträchtliche Kurssteigerungen verzeichneten und die Aktienkurse der übernehmenden Gesellschaften meist leicht anstiegen. Diese Resultate deuten darauf hin, daß Unternehmensübernahmen die Wohlfahrt der Aktionäre erhöhen und ein funktionsfähiger Kapitalmarkt bzw. Markt für Unternehmenskontrolle eine wirksame Institution zur Verringerung der zwischen Aktionären und Managern von Publikums-Aktiengesellschaften bestehenden Agency-Probleme darstellt.

Wie somit deutlich wird, hat besonders die positive Agency-Theorie in ihren Analysen des Verhältnisses zwischen Aktionären und Managern von Publikums-Aktiengesellschaften die hier auftretenden Agency-Probleme sowie die verwendeten institutionellen Regelungen zur Lösung dieser Probleme eingehend und differenziert analysiert. Damit hat die Agency-Theorie einen wichtigen Beitrag zur Untersuchung eines Bereichs der Unternehmensordnung geleistet, dem in allen westlichen Volkswirtschaften eine zentrale Bedeutung zukommt.

5. Kritik

Beurteilt man die Agency-Theorie und ihre Anwendung im Bereich der Unternehmensordnung insgesamt, so ist zunächst festzustellen, daß sich diese Theorie mit einem Problem befaßt, das in der Unternehmensordnung weit verbreitet und von zentraler Bedeutung ist. Wie etwa die Analyse der Unternehmensformen durch Fama und Jensen (1983 a; 1983 b) zeigt, prägen die institutionellen Arrangements, die zur Lösung der Agency-Problematik angewandt werden, die Unternehmensordnung zu einem erheblichen Teil; ihre Effizienz entscheidet maßgeblich mit über die Leistungsfähigkeit der Unternehmensordnung und damit der gesamten Wirtschaftsordnung.

Mit Hilfe eingehender theoretischer und empirischer Analysen ist es der Agency-Theorie gelungen, die wichtigsten Faktoren, die die Agency-Problematik bestimmen, herauszuarbeiten, die Vielfalt institutioneller Arrangements, die in der Praxis zur Lösung von Agency-Konflikten verwendet werden, zu erklären, sowie Modelle effizienter Vertragsformen für die Kooperation von Prinzipal und Agent zu entwickeln. Dabei ist auch von Vorteil, daß die Agency-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Theorie, insbesondere ihr normativer Zweig, formale Modellanalysen betreibt. Solche formalen Analysen zwingen zu einer logisch konsistenten Argumentation und machen die Struktur der Theorie transparent, vor allem hinsichtlich ihrer Annahmen, Hypothesen und Implikationen.

Wie bereits aufgezeigt, liegen den mathematischen Modellen des Principal-Agent-Ansatzes jedoch stark vereinfachende Annahmen zugrunde, durch die wichtige Aspekte, die die Agency-Problematik in der Realität prägen, ausgeklammert werden. Außerdem reagieren die Modellergebnisse häufig bereits auf geringfügige Variationen der Annahmen äußerst sensitiv. Daher ist der Nutzen des Principal-Agent-Ansatzes zur Analyse der Unternehmensordnung vergleichsweise gering. Die begrenzte Erklärungskraft und Anwendbarkeit des Principal-Agent-Ansatzes zeigt sich besonders deutlich an den im Rahmen dieses Zweiges der Agency-Theorie entwickelten Modell-Lösungen. Selbst unter stark vereinfachenden Annahmen ergeben sich aus den Modellen des Principal-Agent-Ansatzes vielfach Entlohnungsfunktionen, die wesentlich komplizierter sind als die in der Praxis verwendeten Regelungen. Legt man statt der üblichen restriktiven Annahmen realitätsnähere zugrunde, so werden die Modelle und die aus ihnen entwickelten Entlohnungsfunktionen noch komplizierter. Oftmals ist die mathematische Formulierung des Problems dann so aufwendig, daß sich gar keine Lösungen mehr herleiten lassen (Schoppe u. a., 1995, S. 187, 196). Daran wird deutlich, daß sich die verschiedenen Aspekte der Agency-Problematik mit Hilfe des Principal-Agent-Ansatzes bereits theoretisch nur unvollständig untersuchen lassen. In empirischer Hinsicht ist von Belang, daß die vom Principal-Agent-Ansatz modellierten erfolgsabhängigen Entlohnungsformen in der Praxis wesentlich seltener verwendet werden, als es der Principal-Agent-Ansatz unterstellt. Dies haben beispielsweise Untersuchungen über die Entlohnung von Managern in Publikums-Aktiengesellschaften deutlich gezeigt. Daher muß auch die Erklärungskraft des Principal-Agent-Ansatzes in bezug auf reale Agency-Probleme als vergleichsweise gering eingestuft werden. Nur einzelne Hypothesen und Implikationen des Principal-Agent-Ansatzes lassen sich empirisch überprüfen und haben sich, wie am Beispiel der Untersuchungen Eisenhardts (1985; 1988) über die Entlohnungsformen in amerikanischen Warenhäusern gezeigt wurde, in entsprechenden Untersuchungen teilweise bewährt. Insgesamt betrachtet eignet sich dieser Zweig der Agency-Theorie daher am ehesten, um die allgemeine Grundstruktur der Agency-Problematik und deren Lösungsmöglichkeiten mit Hilfe erfolgsabhängiger Entlohnung abstrakt zu analysieren. In dieser Hinsicht hat der Principal-Agent-Ansatz durchaus wertvolle Erkenntnisse geliefert.

Anders als der Principal-Agent-Ansatz betreibt die positive Agency-Theorie keine rein mathematische Modellanalyse, sondern entwickelt gezielt theoretische Hypothesen, mit denen die Existenz in der Praxis verwendeter institutionel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ler Arrangements zur Lösung von Agency-Problemen erklärt werden soll. Mit dieser Vorgehensweise vermeidet die positive Agency-Theorie zwar einerseits die Gefahr, abstrakte Modelle zu formulieren, die die Realität nicht angemessen abbilden und erklären können, andererseits besteht bei ihrer Vorgehensweise die Gefahr, Ad-hoc-Erklärungen zu liefern, die überwiegend auf Plausibilitätserwägungen basieren. Ansatzweise zeigt sich diese Gefahr bei der Analyse der Unternehmensformen durch Fama und Jensen (1983 a; 1983 b). Hier wird eine große Zahl erklärender Variablen eingeführt, mit deren Hilfe die verschiedenen Unternehmensformen als die unter den gegebenen Umständen jeweils effizientesten institutionellen Arrangements zur Lösung von Agency-Problemen interpretiert werden. Da der Erklärungsansatz von Fama und Jensen indes auf theoretisch fundierten, falsifizierbaren Hypothesen über die Zuordnung von Residualansprüchen, Entscheidungsmanagement und Entscheidungskontrolle basiert, handelt es sich letztlich nicht um inhaltsleere Ad-hoc-Erklärungen. Daß die Hypothesen der positiven Agency-Theorie keine inhaltsleeren Ad-hoc-Erklärungen darstellen, sondern theoretisch fundiert und falsifizierbar sind, zeigt sich besonders deutlich bei der Analyse der Agency-Beziehung zwischen Aktionären und Managern von Publikums-Aktiengesellschaften. Hier, wie sonst auch, betont die positive Agency-Theorie die Bedeutung von erfolgsabhängiger Entlohnung und Informationssystemen zur Überwachung des Managements, und ihre Thesen wurden in einigen Untersuchungen teilweise falsifiziert.

Neben der letztlich nicht virulent werdenden Gefahr inhaltsleerer Ad-hoc-Erklärungen besteht bei der positiven Agency-Theorie darüber hinaus die Gefahr einer Tautologie. Wie dargestellt, geht die positive Agency-Theorie von der Hypothese aus, daß im Wettbewerb nur diejenigen institutionellen Arrangements zur Lösung von Agency-Problemen „überleben" können, die sich im Hinblick auf die Minimierung von Agency-Kosten als effizient erweisen. Da Agency-Kosten jedoch nicht genau oder, wie im Falle des Residualverlustes, gar nicht gemessen werden können, besitzt die positive Agency-Theorie kein exaktes unabhängiges Kriterium, um die Effizienz institutioneller Arrangements zu bewerten (Schneider, 1987). Sollte sie die existierenden institutionellen Arrangements allein deswegen als effizient ansehen, weil sie existieren, so wäre dies eine Tautologie.[23] Auch dieser Gefahr muß die positive Agency-Theorie jedoch nicht erliegen. Wenngleich Agency-Kosten nicht präzise gemessen und quantifiziert werden können, so können sie doch zumindest grob abgeschätzt werden (Schmidt, 1987). Auf diese Weise läßt sich die Effizienz alternativer institutioneller Arrangements unabhängig von ihrer Existenz beurteilen.

[23] Zudem wäre die positive Agency-Theorie dem Pangloßschen Irrtum aufgesessen, wir lebten in der besten aller möglichen Welten, wenn man nur alle Restriktionen bedenke, die der Schaffung einer besseren Welt entgegenstünden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Insgesamt kann der positiven Agency-Theorie bescheinigt werden, daß ihre theoretische Konzeption – obwohl aufgrund weitgehend fehlender mathematischer Modellanalysen weniger transparent und exakt als die des Principal-Agent-Ansatzes – gleichwohl tragfähig, logisch konsistent und vor allem – im Gegensatz zu weiten Teilen des Principal-Agent-Ansatzes – auf empirische Fragestellungen anwendbar ist.

Im Rahmen empirischer Überprüfungen wurden die Hypothesen der positiven Agency-Theorie vielfach bestätigt. So wurde etwa bei der Analyse der Agency-Beziehung zwischen Aktionären und Managern von Publikums-Aktiengesellschaften das von der positiven Agency-Theorie herausgearbeitete sog. Portefeuille-Problem empirisch nachgewiesen. Auch haben verschiedene empirische Studien ergeben, daß eine erfolgsabhängige Entlohnung der Manager und Informationssysteme zu ihrer Überwachung entsprechend den Thesen der positiven Agency-Theorie geeignet sind, die bei Publikums-Aktiengesellschaften auftretenden Agency-Konflikte zu lindern. Daß die erfolgsabhängige Entlohnung aber anscheinend nicht die zentrale Rolle spielt, die ihr – wenn auch weniger rigoros als der Principal-Agent-Ansatz – auch die positive Agency-Theorie zuweist, und daß auch die Kontrollorgane anscheinend nicht immer von wesentlicher Bedeutung sind, deutet darauf hin, daß die positive Agency-Theorie – und erst recht der Principal-Agent-Ansatz – einige wichtige Erklärungsfaktoren außer Betracht lassen.

Diesbezüglich ist zunächst festzustellen, daß die Agency-Theorie die mit einer Agency-Beziehung verbundenen Transaktionskosten nur unvollständig berücksichtigt. Das gilt insbesondere für den Principal-Agent-Ansatz, der die Kosten des Entwurfs, der Aushandlung, Überwachung und Durchsetzung von Agency-Verträgen fast durchweg außer Betracht läßt. Nur in einigen Modellen werden zumindest Kosten der Informationsbeschaffung und -auswertung einbezogen. Die weitgehende Vernachlässigung von Transaktionskosten im Principal-Agent-Ansatz zeigt sich besonders klar in seinen Annahmen, der Prinzipal kenne die Nutzenfunktion des Agenten, könne stets den unter den jeweils gegebenen Umständen optimalen Agency-Vertrag formulieren, dieser Vertrag berücksichtige alle künftig möglichen Umwelteinflüsse und sei jederzeit kostenlos durchzusetzen. Annahmen dieser Art sind erforderlich, um die Agency-Problematik mathematisch analysieren zu können. Die formale Analyse führt jedoch bereits bei stark vereinfachenden Annahmen zu komplizierten Entlohnungsfunktionen, die mit hohen Kosten des Entwurfs, der Aushandlung, Überwachung und Durchsetzung verbunden sind und daher in der Praxis nicht verwendet werden. In der lückenhaften Berücksichtigung von Transaktionskosten liegt somit ein wesentlicher Grund dafür, daß der Principal-Agent-Ansatz die in der Praxis verwendeten institutionellen Arrangements zur Lösung der Agency-Problematik überwiegend nicht erklären und auch keine praktikablen Arrangements zur Lösung dieser Problematik vorschlagen kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Demgegenüber berücksichtigt die positive Agency-Theorie Transaktionskosten umfassender. Freilich geht sie auf die verschiedenen Arten von Transaktionskosten – ihre Bestimmungsgründe und ihre jeweilige Bedeutung – meist nicht im einzelnen ein. Außerdem vernachlässigt sie – ebenso wie der Principal-Agent-Ansatz – die Kosten, die mit einer gerichtlichen Durchsetzung von Agency-Verträgen verbunden sind. Sie unterstellt implizit eine kostenlos funktionierende Rechtsordnung und klammert damit einen wichtigen Aspekt der intitutionellen Arrangements zur Lösung von Agency-Problemen aus.

Damit ist ein weiteres Manko der Agency-Theorie angesprochen: die fehlende Berücksichtigung institutioneller Rahmenbedingungen. Die Agency-Theorie befaßt sich nur mit dem Verhältnis zwischen einzelnen Prinzipalen und Agenten sowie den zur Regelung ihrer Agency-Beziehung vereinbarten institutionellen Arrangements. Die Spielräume für solche Arrangements, ihre Kosten und Effizienz werden jedoch auch durch die institutionellen Rahmenbedingungen des jeweiligen Landes bestimmt, so etwa durch den Charakter der Rechtsordnung eines Landes, der vor allem in seiner Verfassung, seinen Gesetzen und seinem Gerichtswesen zum Ausdruck kommt. Beispielsweise wird das Verhältnis zwischen Aktionären und Managern von Publikums-Aktiengesellschaften in Deutschland in wesentlichen Teilen durch das Aktiengesetz geregelt. In diesem Gesetz sind u. a. Rechte und Pflichten der Aktionäre, des Vorstands und des Aufsichtsrats festgelegt, die auch für die Lösung der Agency-Problematik relevant sind. So schreibt das Aktiengesetz beispielsweise Auskunftsrechte der Aktionäre und des Aufsichtsrats sowie Sorgfalts- und Berichtspflichten des Vorstands vor.

Ein anderes Beispiel ist der Markt für Unternehmenskontrolle, dem die positive Agency-Theorie eine große Bedeutung für die Disziplinierung von Managern in Publikums-Aktiengesellschaften zumißt. Die Möglichkeiten zur Übernahme fremder Unternehmen hängen wesentlich von den institutionellen Rahmenbedingungen des jeweiligen Landes ab. Diese stellen sich in den kontinentalen Ländern Westeuropas sowie in Japan wesentlich ungünstiger dar als in Großbritannien oder den USA (Jong, 1992). In Deutschland beispielsweise werden Unternehmensübernahmen durch die enge Verflechtung zwischen Industrieunternehmen und Banken, die im Kreditgeschäft, Beteiligungsbesitz und im Depotstimmrecht der Banken zum Ausdruck kommt, durch Stimmrechtsbeschränkungen in Unternehmenssatzungen, durch aktienrechtliche Vorschriften, die eine schnelle Auswechslung des Managements einer übernommenen Unternehmung praktisch unmöglich machen, sowie durch gesetzliche Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer erheblich behindert (Wenger, 1992; Flassak, 1995, S. 217 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Des weiteren übersieht die Agency-Theorie die Bedeutung kultureller Werte und Normen. Solche Werte und Normen prägen das Zusammenleben der Menschen in allen Lebensbereichen, so auch in Agency-Beziehungen. Im Bereich der Unternehmensordnung können insbesondere informelle Regeln der Geschäfts- und Arbeitsmoral – wie etwa Ehrlichkeit, Verläßlichkeit, Pflichtgefühl, Sorgfalt und Fleiß – das opportunistische Verhalten eines Agenten weitgehend oder zumindest teilweise unterbinden. So hat Barkema (1995) in seiner bereits angeführten Untersuchung nicht nur festgestellt, daß Kontrollorgane zur Überwachung der Manager eine weit geringere Rolle spielten, als es die Agency-Theorie nahegelegt; darüber hinaus hat er beobachtet, daß die Agency-Beziehungen in den untersuchten Unternehmen statt dessen durch kulturelle Werte und Normen bestimmt waren und die Agency-Probleme dadurch weitgehend gelöst wurden: Die Prinzipale brachten den Agenten Vertrauen, Loyalität und Anerkennung entgegen, und im Gegenzug arbeiteten die Agenten mit hoher Arbeitsintensität.

Ein anderes Beispiel ist die ebenfalls bereits angeführte Untersuchung Jensens und Murphys (1990). Die Autoren führen den von ihnen ermittelten geringen Umfang erfolgsabhängiger Entlohnung amerikanischer Manager auf eine geringe Akzeptanz hoher Managerbezüge in der Bevölkerung zurück. Eine solche geringe Akzeptanz beruht auf kulturellen Wertvorstellungen über eine gerechte Entlohnung und Einkommensverteilung. Die in der Agency-Theorie gängige Überbetonung insbesondere erfolgsabhängiger Entlohnung, aber auch von Informationssystemen zur Überwachung von Agenten rührt somit zu einem erheblichen Teil aus der Vernachlässigung kultureller Werte und Normen her, die sich zwar von Land zu Land unterscheiden, aber in allen Unternehmensordnungen den Charakter von Agency-Beziehungen und die institutionellen Arrangements zur Lösung von Agency-Konflikten maßgeblich bestimmen.

Eine weitere Schwäche der Agency-Theorie besteht aus ordnungstheoretischer Sicht darin, daß die Vertreter dieser Theorie die ordnungspolitischen Konsequenzen ihrer Erkenntnisse nicht herausgearbeitet haben und daß aus der Agency-Theorie auch kaum ordnungspolitische Schlußfolgerungen gezogen werden können, weil diese Theorie nur einzelne Agency-Beziehungen analysiert und selbst die dabei relevanten institutionellen Rahmenbedingungen außer Betracht läßt. Gleichwohl lassen sich aus der Agency-Theorie einige ordnungspolitische Schlußfolgerungen zur Gestaltung der Unternehmensordnung ableiten. Dies sei kurz anhand einiger Beispiele demonstriert:

- Die Analyse der Unternehmensformen durch Fama und Jensen (1983 a; 1983 b) hat ergeben, daß je nach den Umständen des Einzelfalls unterschiedlichste Unternehmensformen zur Lösung der Agency-Probleme effizient sind. Die Ordnungspolitik sollte deshalb durch geeignete gesetzliche Rahmenbe-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dingungen sicherstellen, daß sich eine solche Vielfalt an Unternehmensformen entwickeln kann.

- Da die empirischen Untersuchungen zur Agency-Problematik in Publikums-Aktiengesellschaften gezeigt haben, daß erfolgsabhängige Entlohnungsformen geeignet sind, den Opportunismus der Manager zu reduzieren, sollte die Ordnungspolitik dafür Sorge tragen, daß die Einkommensteuerprogression nicht zu stark ist, damit die Anreizeffekte einer erfolgsabhängigen Entlohnung erhalten bleiben.
- Weil einige empirische Untersuchungen außerdem ergeben haben, daß auch das Kontrollorgan einer Aktiengesellschaft ein nützliches Instrument zur Reduzierung von Agency-Problemen darstellt, sollte die Ordnungspolitik den Aufsichtsrat durch entsprechende aktienrechtliche Bestimmungen mit wirksamen Kontrollrechten und -pflichten ausstatten. Diesen Rechten und Pflichten sollte zudem durch angemessene Haftungsregeln für Aufsichtsratsmitglieder Nachdruck verliehen werden.
- Da der Markt für Unternehmenskontrolle die zwischen Aktionären und Managern von Publikums-Aktiengesellschaften bestehenden Agency-Konflikte verringern kann, sollte die Ordnungspoltik geeignete Rahmenbedingungen schaffen, damit Unternehmen auch gegen den Willen ihres Managements aufgekauft und die Manager durch die neuen Eigentümer ausgetauscht werden können. Konkrete ordnungspolitische Maßnahmen könnten in Deutschland etwa ein Verbot von Stimmrechtsbeschränkungen in Unternehmenssatzungen, ein Recht auf vorzeitige Abberufung von Aufsichtsräten und Vorständen durch einen Neuerwerber sowie eine Einschränkung des Depotstimmrechts der Banken und der gesetzlichen Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer vorsehen.

Abschließend läßt sich feststellen, daß die Agency-Theorie ungeachtet ihrer Schwächen wichtige Beiträge zur Analyse eines Problemkomplexes geleistet hat, dem in jeder Unternehmensordnung eine große Bedeutung zukommt. Während insbesondere der Principal-Agent-Ansatz mit seinen formalen Modellanalysen die allgemeine Problemstruktur erhellt hat, hat die positive Agency-Theorie wertvolle Erkenntnisse über reale Agency-Probleme und die in der Praxis verwendeten institutionellen Arrangements zur Lösung solcher Probleme geliefert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

III. Transaktionskostenökonomik

1. Grundgedanken

Die von Oliver E. Williamson (1973; 1975; 1985) begründete und maßgeblich entwickelte Transaktionskostenökonomik stellt einen der fruchtbarsten Ansätze zur institutionenökonomischen Analyse der Unternehmensordnung dar. Bei diesem Ansatz handelt es sich um eine sorgfältig ausgebaute, allgemeine Theorie, mit der insbesondere die Vielfalt der in der Realität existierenden Organisationsformen von Unternehmen und Kooperationsformen zwischen Unternehmen erklärt werden kann.

Im Anschluß an eine frühe Arbeit von Coase (1937) geht Williamson (1985, S. 17 f.) davon aus, daß ökonomische Institutionen hauptsächlich der Einsparung von Transaktionskosten dienen. Entsprechende Einsparungen würden dadurch erzielt, daß die unterschiedlichen Arten von Transaktionen in differenzierender Weise institutionellen Arrangements („Beherrschungsstrukturen") zugeordnet würden, die sich hinsichtlich ihrer Anpassungfähigkeit und der damit verbundenen Kosten unterschieden. Wenngleich sich Williamson (1985, S. 17, 22) in seiner Analyse auf die Rolle von Transaktionskosten konzentriert, betont er, die Einsparungen erfolgten im Hinblick auf die Summe von Produktions- und Transaktionskosten.

Transaktionen werden nach Williamson (1985, S. 20) im Rahmen expliziter und impliziter Verträge abgewickelt. Dementsprechend unterscheidet er zwischen Ex-ante-Transaktionskosten – Kosten, die vor Abschluß eines Vertrages für die Anbahnung, den Entwurf, die Verhandlung und Absicherung einer vertraglichen Vereinbarung anfallen – und Ex-post-Transaktionskosten, die nach Vertragsabschluß entstehen. Zu den Ex-post-Transaktionskosten zählt Williamson (1985, S. 21)

- die Kosten der Errichtung und des Betriebes von Institutionen („Beherrschungsstrukturen"), an die Streitigkeiten verwiesen werden (etwa Gerichte oder private Schiedsinstanzen),
- den Sicherungsaufwand zur Durchsetzung vertraglicher Zusagen,
- die Kosten einer nachträglichen Konkretisierung, Ergänzung oder Anpassung von Verträgen sowie
- die Opportunitätskosten, die bei einer mangelhaften bzw. fehlenden Koordination entstehen.

Von zentraler Bedeutung für die Transaktionskostenökonomik sind die ihr zugrundeliegenden Verhaltensannahmen der begrenzten Rationalität und des Opportunismus. Die Annahme der begrenzten Rationalität stellt in Rechnung, daß die kognitiven Fähigkeiten der Menschen begrenzt sind – eine Tatsache, die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

insbesondere angesichts der Komplexität der Umwelt und der Unsicherheit über zukünftige Entwicklungen von Bedeutung ist (Williamson, 1975, S. 21 ff.). Nach Auffassung Williamsons (1985, S. 45 f.) handelt eine Person zwar ihrer Intention nach rational und nutzenmaximierend, aufgrund ihrer begrenzten Kapazität zur Aufnahme und Verarbeitung von Informationen kann sie aber nicht alle objektiv relevanten Einflußgrößen berücksichtigen. Williamson bezieht sich hier auf die Arbeiten Herbert A. Simons, der betont, daß das Verhalten der Menschen „*intendiert* rational ist, aber nur *begrenzt*" (Simon, 1947, S. XXIV).[24] Eine Konsequenz begrenzter Rationalität besteht darin, daß Verträge nicht alle Eventualitäten berücksichtigen können und daher nach Vertragsabschluß häufig Konkretisierungen, Ergänzungen oder Anpassungen notwendig werden.

Unter Opportunismus versteht Williamson (1985, S. 47) „die Verfolgung des Eigeninteresses unter Zuhilfenahme von List", insbesondere durch vorsätzliche Täuschung des Vertragspartners. Opportunismus schließt auch krasse Formen ein, wie Lüge, Betrug und Diebstahl. Vor allem zeigt er sich nach Williamson aber in einer unvollständigen oder verzerrten Weitergabe von Informationen, wodurch Informationsasymmetrie erzeugt werde. Da mit opportunistischem Verhalten gerechnet werden muß, werden Sicherungsvorkehrungen notwendig, die gewährleisten, daß Vertragszusagen eingehalten werden.

Um zu erklären, warum unterschiedliche Arten von Transaktionen im Rahmen verschiedener institutioneller Arrangements abgewickelt werden und wie auf diese Weise Transaktionskosten eingespart werden können, sind die relevanten Merkmale, hinsichtlich derer sich Transaktionen unterscheiden, herauszuarbeiten. Zu diesem Zweck betrachtet Williamson (1985, S. 52 ff.) drei Dimensionen von Transaktionen: Unsicherheit, Häufigkeit und Faktorspezifität.

Unsicherheit resultiert zum einen aus der Komplexität der Umwelt und der Ungewißheit über zukünftig vertragsrelevante Ereignisse. Angesichts ihrer begrenzten Rationalität können die Individuen nicht sicher einschätzen, welche vertragsrelevanten Ereignisse nach Abschluß eines Vertrages eintreten werden. Zum anderen resultiert Unsicherheit aus dem opportunistischen Verhalten der Vertragspartner. Da sich die Vertragspartner strategisch verhalten und dabei das zukünftige Verhalten der Gegenseite zu antizipieren versuchen, besteht Unsicherheit darüber, welche Verhaltensweise sie letztlich wählen. Transaktionen sind in unterschiedlichem Maße mit Unsicherheit behaftet; so sind kurzfristige,

[24] Ein Unterschied besteht freilich darin, daß *Williamson* nutzenmaximierendes Verhalten unterstellt, während *Simon* von „satisfizierendem" Verhalten der Individuen ausgeht. Bei satisfizierendem Verhalten tritt an die Stelle der Nutzenmaximierung das Streben nach befriedigender Zielerfüllung entsprechend dem Anspruchsniveau, das ein Individuum unter den jeweils gegebenen Umständen als realisierbar einschätzt (*Simon*, 1955; ders., 1959; ders., 1979).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

isolierte Transaktionen der Unsicherheit weniger stark ausgesetzt als langfristige, komplexe Vertragsbeziehungen.

Die Errichtung und der Betrieb von Institutionen, die der Abwicklung von Transaktionen dienen, sind vielfach mit erheblichen Fixkosten verbunden. Dies gilt auch für spezialisierte Institutionen, die für die Abwicklung bestimmter Transaktionen besonders geeignet sind. Je häufiger solche Transaktionen durchgeführt werden, desto eher können durch Fixkostendegression Skalenerträge erzielt und damit die Kosten pro Transaktion gesenkt werden. Aus diesem Grund ist die Häufigkeit ein wichtiges Kriterium, das mit darüber entscheidet, welche Arten von Institutionen zur Abwicklung bestimmter Transaktionen effizient sind.

Die wichtigste Dimension von Transaktionen ist freilich die Spezifität der bei ihrer Durchführung eingesetzten Produktionsfaktoren (Faktorspezifität).[25] Produktionsfaktoren, die auf bestimmte Transaktionen spezialisiert sind, weisen in ihrer spezifischen Verwendung üblicherweise eine höhere Produktivität auf als unspezifische Faktoren. Dies zeigen auch die folgenden Beispiele, mit denen die wichtigsten Arten der Faktorspezifität, die Williamson (1983 c, S. 526; 1989, S. 143) unterscheidet, erläutert seien:

- Standortspezifität: Mit Bau- und Ausrüstungsinvestitionen, die am Standort des Vertragspartners vorgenommen werden und dann dort gebunden sind, können Lagerhaltungs- und Transportkosten eingespart werden.
- Sachkapitalspezifität: Investitionen in Spezialmaschinen erlauben die kostengünstige Herstellung eines bestimmten Produktes, für das es indes nur einen oder wenige Abnehmer gibt.
- Humankapitalspezifität: Hierunter werden Investitionen in eine spezialisierte Ausbildung, aber insbesondere auch Spezifität aufgrund von „learning by doing" in der Abwicklung bestimmter Produktionstätigkeiten sowie Spezifität aufgrund des Kennenlernens des Vertragspartners im Laufe eines Vertragsverhältnisses verstanden.
- Widmungsspezifität: Hierbei handelt es sich um Investitionen in die allgemeine Produktionskapazität, die nur getätigt werden, um die damit erzeugten Produkte einem ganz bestimmten Kunden zu verkaufen.
- Markenartikelspezifität: Diese wird vor allem durch Investitionen in die Werbung für ein Markenprodukt aufgebaut; die entsprechenden Investitionen erhalten ihren besonderen Wert in den Vertragsbeziehungen mit den Käufern des Produktes.

Spezifische Produktionsfaktoren weisen in ihren speziellen Verwendungen zwar eine besonders hohe Produktivität auf, zugleich sind sie aber auf diese

[25] Siehe hierzu auch *Klein/Crawford/Alchian* (1978) sowie *Riordan/Williamson* (1985).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verwendungsbereiche festgelegt. Entweder existieren keine alternativen Verwendungsmöglichkeiten, oder der Wert der Produktionsfaktoren ist in alternativen Verwendungen wesentlich geringer. Damit erwirtschaften spezifische Produktionsfaktoren in ihren speziellen Verwendungsbereichen Quasi-Renten. Gleichzeitig sind die Kosten der Investitionen „versunken"; sie lassen sich durch Ausweichen in die nächstbeste Verwendung nicht oder nur zu einem geringen Teil amortisieren.

Durch Investitionen in transaktionsspezifische Produktionsfaktoren findet nach Williamson (1985, S. 61 ff.) eine „fundamentale Transformation" statt: Während vor Vertragsabschluß die Zahl der potentiellen Vertragspartner groß und damit der Wettbewerb intensiv ist, kommt es nach Vertragsabschluß zu einer restriktiven Bindung an den jeweiligen Vertragspartner. Es entsteht eine dem bilateralen Monopol ähnliche Situation. Die fundamentale Transformation wird beispielsweise durch die Errichtung eines Zulieferbetriebes am Standort des Vertragspartners oder durch die Anschaffung von Spezialmaschinen hervorgerufen, aber auch dadurch, daß sich die Vertragspartner im Laufe der Geschäftsbeziehung besser aufeinander einspielen. Dadurch entstehen für beide Vertragspartner Vorteile aus der Vertragsbeziehung, die sich nicht oder nicht voll auf einen neuen Partner übertragen lassen; es kommt zu einer wechselseitigen Abhängigkeit. Freilich ist dabei insbesondere der Eigentümer eines spezifischen Produktionsfaktors verletzlich, weil seine Quasi-Rente der Gefahr einer „Beraubung" durch den Vertragspartner ausgesetzt ist: Befindet sich dieser in einer stärkeren Verhandlungsposition, so kann er in den Verhandlungen über die Festlegung des Faktornutzungspreises die Quasi-Rente ganz oder teilweise abschöpfen (Klein/Crawford/Alchian, 1978; Alchian/Woodward, 1987). Aus der wechselseitigen Abhängigkeit der Vertragspartner im allgemeinen und der Verletzlichkeit des schwächeren Vertragspartners im besonderen ergibt sich die Notwendigkeit, die vertragliche Beziehung vor allem gegen opportunistisches Verhalten während der Vertragsausführung abzusichern. Folgende Möglichkeiten der Absicherung kommen nach Williamson (1983 c) insbesondere in Betracht:

- Vertragliche Vorkehrungen privater Konfliktbereinigung, wie etwa Regelungen über die Anpassung des Vertrages oder die Einbeziehung von Sachverständigen bzw. Schiedsgerichten. Der Rückgriff auf gerichtliche Instanzen spielt demgegenüber nach Williamson eine untergeordnete Rolle, weil eine gerichtliche Auseinandersetzung mit hohen Transaktionskosten verbunden ist und das in einer Vertragsbeziehung aufgebaute Vertrauensverhältnis zerstört.
- Glaubhafte Bindungen: Hierbei handelt es sich in erster Linie um Sicherheitsleistungen („Geiseln") eines Vertragspartners, die diesem bei Nichterfüllung des Vertrages ganz oder teilweise verlorengehen. Investitionen in transak-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

tionsspezifisches Sachkapital stellen ein Beispiel für solche Sicherheitsleistungen dar.
- Reputation: Hat sich insbesondere die stärkere Vertragspartei einen Ruf als vertragstreuer Partner aufgebaut, so kann sie die Aufteilung der Quasi-Rente zu ihren Gunsten beeinflussen. Bei opportunistischem Verhalten würde ihre Reputation dagegen beschädigt, und somit ginge ihr die Möglichkeit verloren, künftig an den Quasi-Renten der Vertragspartner zu partizipieren.

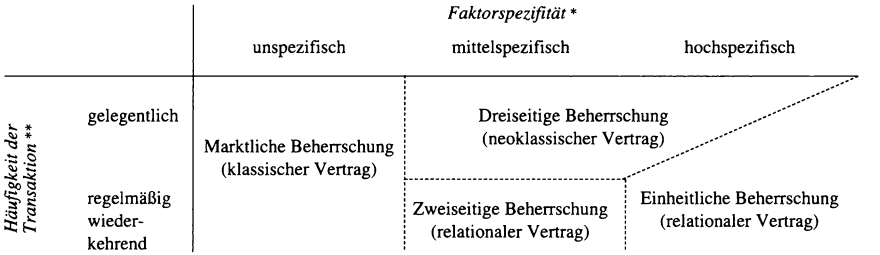
Da sich Transaktionen in ihren Eigenschaften unterscheiden, sind unterschiedliche Arten von Verträgen erforderlich, um sie effizient abzuwickeln. Zur Analyse der unterschiedlichen Vertragsformen bedient sich Williamson (1979, S. 235 ff.) einer Typologie Macneils (1974; 1978), der zwischen dem klassischen, neoklassischen und relationalen Vertrag unterscheidet. Der klassische Vertrag bezieht sich auf einen zeitlich und sachlich eng begrenzten Gegenstand mit eindeutigen Leistungen und Gegenleistungen. Es handelt sich meist um Zug-um-Zug-Geschäfte. Nach Vertragserfüllung erlischt die Geschäftsbeziehung. Die Identität der Vertragspartner ist daher belangslos. Was im Vertrag offengelassen wird, wird durch das allgemeine Vertragsrecht geregelt. Da im klassischen Vertrag einfache Vereinbarungen über eindeutige Leistungen getroffen werden, können die Ansprüche bei Nichterfüllung vollständig und kostengünstig auf dem Rechtsweg durchgesetzt werden (Schoppe u. a., 1995, S. 155 f.).

Wie Macaulay (1963) gezeigt hat, stellt der klassische Vertrag in der unternehmerischen Praxis eher die Ausnahme dar. Verträge sind oftmals langfristiger Natur. Angesichts der Unsicherheit ist es zu kostspielig oder sogar unmöglich, die Vertragsbedingungen vollständig zu spezifizieren. Unter diesen Umständen besteht eine Möglichkeit darin, Vertragslücken nicht – wie beim klassischen Vertrag – vor Gericht, sondern in direkten Verhandlungen zu klären, die durch Dritte, z. B. Sachverständige oder private Schiedsgerichte, unterstützt werden. Private Schiedsgerichte haben im Gegensatz zu Gerichten den Vorteil, daß sie relativ schnell, unkompliziert und flexibel zur Lösung konkreter Vertragsprobleme beitragen können. Solche dreiseitigen Verträge unter Heranziehung von Sachverständigen oder Schiedsgerichten bezeichnet Macneil (1978, S. 865 ff.) als neoklassische Verträge.

Bestimmend für die Vertragsform des relationalen Vertrages ist der Wunsch der Vertragsparteien, eine langfristige Geschäftsbeziehung aufrechtzuerhalten. Die Identität der Vertragsparteien ist hierbei von großer Bedeutung. Der Inhalt des Vertrages ist angesichts seiner langen Laufzeit und der Komplexität der zu regelnden Sachverhalte in hohem Maße unbestimmt. Daher werden auch nach Vertragsabschluß fortlaufend Abstimmungen vorgenommen, durch die der Vertragsinhalt konkretisiert wird. Entscheidend ist die Aufrechterhaltung der wechselseitig vorteilhaften Geschäftsbeziehung, nicht der einzelne Vertrag; die-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ser stellt vielmehr nur einen Rahmen dar, innerhalb dessen nach Bedarf Anpassungen vorgenommen werden.



* beim Verkäufer
** beim Käufer

Abbildung 5: Effiziente Beherrschung
Quelle: Williamson (1985), S. 79.

Aus diesen Vorüberlegungen hat Williamson (1985, S. 72 ff.) vier Typen institutioneller Arrangements entwickelt, die jeweils bei unterschiedlichen Ausprägungen der Transaktionsdimensionen effizient sind (siehe Abb. 5):[26]

- Transaktionen, für die nur unspezifische Produktionsfaktoren verwendet werden, werden mit Hilfe klassischer Verträge über den Markt abgewickelt („marktliche Beherrschung"). Dies gilt sowohl für gelegentliche als auch für regelmäßig wiederkehrende Transaktionen. Typische Beispiele sind der Kauf standardisierter Ausrüstungsgeräte oder standardisierten Materials. Da der Verkäufer bei der Produktion standardisierter Güter Massenproduktionsvorteile realisieren kann, sind die durchschnittlichen Produktionskosten relativ niedrig. Aufgrund fehlender Faktorspezifität besteht keine Bindung an einen bestimmten Vertragspartner. Opportunistisches Verhalten wird hauptsächlich durch die Möglichkeit der Abwanderung zu Mitbewerbern begrenzt. Da kein Interesse besteht, eine langfristige Geschäftsbeziehung aufzubauen, und Streitfragen aufgrund der eindeutig festgelegten Vertragsbestimmungen und der geringen Komplexität kostengünstig durch das Rechtswesen entschieden werden können, müssen keine speziellen Beherrschungsstrukturen installiert werden. Der Markt stellt unter diesen Umständen die effizienteste Institution dar.

[26] Zur Vereinfachung geht *Williamson* in seiner Typologie nur von drei Ausprägungen der Faktorspezifität – unspezifisch, mittelspezifisch, hochspezifisch – und zwei Häufigkeitsklassen – gelegentlich, regelmäßig wiederkehrend – aus, wobei sich die Faktorspezifität ausschließlich auf die Investitionen des Verkäufers und das Häufigkeitskriterium auf die Transaktionen des Käufers bezieht. Die Dimension „Unsicherheit" wird nicht explizit betrachtet; es wird angenommen, daß sie genügend groß ist, um adaptive sequentielle Entscheidungen erforderlich zu machen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Neoklassische Verträge erweisen sich bei gelegentlichen Transaktionen, die mit mittel- oder hochspezifischen Produktionsfaktoren durchgeführt werden, als effizient. Typische Beispiele sind der Kauf kundenangepaßter Ausrüstung oder die Errichtung einer Werkanlage. Da der Vertrag speziell auf die Kundenbeziehung zugeschnitten werden muß, aber nicht alle Eventualitäten berücksichtigen kann, kommt ein klassischer Vertrag nicht in Betracht. Außerdem muß insbesondere der Verkäufer, der aufgrund der Spezifität der eingesetzten Produktionsfaktoren eine Quasi-Rente erwirtschaftet, vor opportunistischem Verhalten des Vertragspartners geschützt werden. Aus diesen Gründen wird eine dritte Partei, z. B. ein unabhängiger Sachverständiger, als private Vermittlungs- und Schiedsinstanz eingeschaltet („dreiseitige Beherrschung"). Weil die betreffenden Transaktionen nur gelegentlich durchgeführt werden, wären weitergehende institutionelle Arrangements mit zu hohen Transaktionskosten verbunden. Zudem dürfte ein spezialisierter Lieferant aufgrund von Skalen- und Verbundeffekten Produktionskostenvorteile aufweisen.
- Kehren Transaktionen regelmäßig wieder und werden sie unter Verwendung mittelspezifischer Produktionsfaktoren abgewickelt, wird ein zweiseitiger relationaler Vertrag abgeschlossen, der auch die Abwicklung und nachträgliche Vertragsauslegung, Vertragsanpassung und Konfliktbereinigung den beiden Vertragsparteien überläßt („zweiseitige Beherrschung"). Die Häufigkeit der Transaktionen ermöglicht die Amortisation der Kosten des dafür notwendigen speziellen institutionellen Arrangements. Der Verzicht auf eine private Schiedsinstanz erhöht den diskretionären Handlungsspielraum der Vertragspartner. Die rechtliche Selbständigkeit der Parteien bleibt jedoch gewahrt. Dadurch bleiben marktliche Anreize wirksam, und der bürokratische Aufwand wird in Grenzen gehalten. Darüber hinaus kann der Lieferant weiterhin Spezialisierungsvorteile in der Produktion nutzen, indem er mehrere Kunden beliefert. Ein typisches Beispiel für die Anwendung einer zweiseitigen Beherrschungsstruktur ist der Kauf kundenangepaßten Materials.
- Werden hochspezifische Produktionsfaktoren eingesetzt und wiederholen sich die Transaktionen regelmäßig oder zumindest gelegentlich, so werden diese gewöhnlich unternehmensintern mit Hilfe relationaler Verträge abgewickelt („einheitliche Beherrschung"). Angesichts der vollkommenen Faktorspezifität kommen andere Vertragspartner nicht in Betracht. Der Vorteil einer unternehmensinternen Abwicklung besteht in einer einfacheren Koordination aufgrund einheitlicher Leitung. Dieser Vorteil rechtfertigt die hohen Kosten der Errichtung und des Betriebs einer einheitlichen Beherrschungsstruktur. Weil angesichts der vollkommenen Faktorspezifität keine Skalenerträge durch Belieferung mehrerer Kunden erzielt werden können, sprechen auch Produktionskostenargumente nicht gegen eine unternehmeninterne Koordination. Ein Beispiel für eine Transaktion, die aufgrund vollkommener Faktorspezifität typischerweise unternehmensintern durchgeführt wird, ist die stand-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ortspezifische Erstellung komplexer Endprodukte, für die ein wertvoller Markenname aufgebaut wurde.

Mit Hilfe der Transaktionskostenökonomik, deren Grundgedanken hiermit skizziert sind, läßt sich eine Vielzahl institutioneller Arrangements, die bei der Organisation von Unternehmen und der Koordination zwischen Unternehmen verwendet werden, erklären. Um die Erklärungskraft der Transaktionskostenökonomik im Bereich der Unternehmensordnung näher aufzuzeigen, werden im folgenden einige Anwendungen dieses Ansatzes diskutiert, die aus ordnungstheoretischer Sicht von besonderem Interesse sind.

2. Vertikale Integration

Einer der wichtigsten Anwendungsbereiche der Transaktionskostenökonomik ist die Untersuchung vertikaler Integration. Hierbei geht es um die Frage, von welchen Bestimmungsgründen es abhängt, ob ein Unternehmen eine regelmäßig benötigte Leistung, z. B. ein Vorprodukt, selbst erstellt (vertikale Integration) oder über den Markt von einem anderen Unternehmen bezieht. Da Ausmaß und Formen der vertikalen Integration auch die Effizienz und Wettbewerbsintensität im Unternehmenssektor beeinflussen, ist die Analyse der vertikalen Integration von ordnungstheoretischem Interesse. Zu untersuchen ist insbesondere, unter welchen Umständen vertikale Unternehmenszusammenschlüsse wohlfahrtssteigernd wirken und unter welchen Umständen sie mit wettbewerbspolitischen Instrumenten kontrolliert werden sollten. Zu diesen Fragen hat die Transaktionskostenökonomik bedeutende neue Erkenntnisse beigesteuert.

Aus Sicht der Transaktionskostenökonomik hängt es im wesentlichen vom Spezifitätsgrad der eingesetzten Produktionsfaktoren ab, ob eine Unternehmung eine regelmäßig benötigte Leistung selbst erstellt oder über den Markt bezieht.[27] Bei fehlender oder geringer Faktorspezifität erweist sich Fremdbezug aus Transaktionskostenerwägungen als effizient: Da unter diesen Umständen keine oder nur eine geringe Quasi-Rente anfällt, sind keine besonderen vertraglichen Absicherungen notwendig. Außerdem schützt die marktliche Konkurrenzsituation vor Opportunismus des Vertragspartners. Dagegen wäre eine vertikale Integration aufgrund der Bürokratie- und Anreizprobleme interner Organisation mit höheren Transaktionskosten verbunden. Auch Produktionskostenargumente sprechen für einen Fremdbezug, denn bei fehlender oder geringer Faktorspezifität kann ein Lieferant für mehrere Nachfrager produzieren und dadurch Skalen- und Verbundvorteile realisieren.

[27] Die grundlegende Argumentation wurde von *Williamson* (1971; 1975, S. 82 ff.) und *Klein/Crawford/Alchian* (1978) entwickelt. Später wurde sie von *Williamson* (1985, S. 85 ff.) mit Hilfe graphischer Darstellungen sowie von *Riordan/Williamson* (1985), *Grossman/Hart* (1986) und *Bolton/Whinston* (1993) mit Hilfe mathematischer Modelle vertieft und erweitert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Im Falle vollkommener oder hoher Faktorspezifität erweist sich hingegen die vertikale Integration als effizient. Hier besteht die Gefahr von Ex-post-Opportunismus. Bei vertikaler Integration sind keine komplexen Verträge zur Bestimmung der Leistungen und Gegenleistungen sowie zum Schutz vor Ex-post-Opportunismus erforderlich. Statt dessen genügen vergleichsweise einfache administrative Anordnungs- und Kontrollverfahren. Transaktionskosten-Gesichtspunkte sprechen also für eine vertikale Integration. Da bei hoher Faktorspezifität zudem ein Lieferant kaum Massenproduktionsvorteile realisieren könnte, weil die Produkte weniger standardisiert sind und der Markt klein ist, stehen Produktionskostenerwägungen einer vertikalen Integration nicht entgegen.

Empirische Studien bestätigen die transaktionskostenökonomische Erklärung der vertikalen Integration weitgehend. Dies sei anhand des folgenden Überblicks kurz veranschaulicht: [28]

- Joskow (1985) hat die institutionellen Arrangements untersucht, die in den USA bei der Belieferung von Stromerzeugern mit Kohle verwendet wurden. Er stellte fest, daß vertikale Integration besonders häufig vorkam, wenn sich ein Stromversorgungsunternehmen unmittelbar bei einer Kohlenzeche angesiedelt hatte. In einem solchen Fall gehörte die Kohlenzeche zumeist dem Stromversorgungsunternehmen. Ausschlaggebend für die vertikale Integration war offenkundig die Standortspezifität.
- Hennart (1988) hat die vertikale Integration zwischen den jeweils ersten beiden Produktionsstufen der Aluminium- und Zinnindustrie analysiert. Die in der Aluminiumindustrie weit verbreitete Integration der Produktionsstufen Abbau und Verarbeitung von Bauxit (des Grundstoffs von Aluminium) führt sie auf drei Ursachen zurück: Erstens erforderten beide Produktionsstufen hohe effiziente Mindestkapazitäten; zweitens müßten die Verarbeitungsanlagen jeweils auf eine bestimmte Sorte Bauxit spezialisiert sein, und drittens seien die Transportkosten von Bauxit hoch. Dies bedeute zum einen, daß die Zahl der potentiellen Vertragspartner gering und damit die Gefahr von Opportunismus groß sei; zum anderen bestehe eine hohe Standort- und Sachkapitalspezifität. In der Zinnindustrie erforderten demgegenüber die Gewinnung und Verarbeitung von Zinnkonzentraten weniger Kapitalaufwand, und Zinnkonzentrate ließen sich kostengünstiger transportieren. Die geringe vertikale Integration der Stufen Gewinnung und Verarbeitung von Zinnkonzentraten sei

[28] Obwohl bereits einige Querschnittsuntersuchungen durchgeführt worden sind, die eine größere Zahl von Branchen berücksichtigen (*Levy*, 1985; *Caves/Bradburd*, 1988), beschränken sich die meisten Studien – so auch die im folgenden dargestellten – auf die Analyse einzelner Branchen. Der Grund hierfür liegt darin, daß eine Überprüfung des transaktionskostenökonomischen Erklärungsansatzes eine detaillierte Untersuchung der Arten und Ausprägungen der Faktorspezifität, der vertikalen Integration sowie der institutionellen Arrangements erfordert, und diese Merkmale von Branche zu Branche stark divergieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

deswegen vor allem auf die große Zahl potentieller Vertragspartner und die niedrige Standortspezifität zurückzuführen. Wie sich zeigt, kann das unterschiedliche Ausmaß vertikaler Integration in beiden Branchen mit Hilfe der Transaktionskostenökonomik erklärt werden.

- Lieberman (1991) hat für 34 Chemie-Produkte untersucht, inwieweit ihre amerikanischen Hersteller die für diese Produkte notwendigen chemischen Vorprodukte selbst herstellten. Er wies nach, daß die Wahrscheinlichkeit einer solchen Rückwärtsintegration mit zunehmender Faktorspezifität anstieg. Die Faktorspezifität wurde anhand der Investitionskosten für Fabrikanlagen sowie des potentiellen Bedarfs an Pipelines zwischen verschiedenen Fabrikanlagen gemessen.
- Mehrere Studien haben die transaktionskostenökonomische Erklärung der vertikalen Integration am Beispiel der Automobilindustrie überprüft und im Ergebnis weitgehend bestätigt. So haben Monteverde und Teece (1982) ermittelt, daß Ford und General Motors Automobilkomponenten um so eher selbst entwickelten und produzierten, je spezifischer das dazu erforderliche technische Wissen der Ingenieure und Arbeiter – je höher also deren Humankapitalspezifität – war. Dieses Ergebnis ist in einer jüngeren Studie, die zusätzlich noch die Firma Chrysler berücksichtigt hat, bestätigt worden (Masten/Meehan/Snyder, 1989). Darüber hinaus hat diese Studie ergeben, daß die Sachkapitalspezifität im Vergleich zur Humankapitalspezifität eine untergeordnete Rolle spielte. Demgegenüber hat Baur (1990) in seiner Untersuchung eines deutschen Automobilherstellers festgestellt, daß eigengefertigte Komponenten oftmals nicht nur eine hohe Humankapital-, sondern auch eine hohe Sachkapitalspezifität aufwiesen und viele fremdbezogene Komponenten ein hohes spezifisches Fertigungs-Know-how erforderten, das dem Automobilhersteller zumeist nicht zur Verfügung stand.
- Lyons (1995) hat für 178 Vorprodukte diverser britischer Industrieunternehmen untersucht, inwieweit die Entscheidung zwischen Eigenerstellung und Fremdbezug durch die Spezifität des bei der Erstellung der Vorprodukte eingesetzten Sachkapitals sowie durch Skalen- und Verbundeffekte bestimmt wurde. Auch diese Studie bestätigt die Transaktionskostenökonomik weitgehend: Die Sachkapitalspezifität war die ausschlaggebende Einflußgröße, allerdings nur, soweit zugleich Skalen- oder Verbundvorteile existierten. Gab es solche Vorteile nicht, wurden die meisten Vorprodukte unabhängig von ihrem Spezifitätsgrad selbst erstellt.
- Masten (1984) hat für 1.887 Komponenten eines amerikanischen Militärflugzeugs ermittelt, ob der Hersteller des Flugzeugs die jeweiligen Komponenten selbst erstellte oder fremdbezog. In Übereinstimmung mit der Transaktionskostenökonomik gelangte er zu dem Ergebnis, daß diejenigen Komponenten selbst erstellt wurden, für die es keine alternativen Verwendungen gab, insbesondere wenn sie besonders komplex waren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– In einer Studie über die Entwicklung der Computerindustrie hat Krickx (1995) festgestellt, daß es auch in dieser Branche entsprechend den Thesen der Transaktionskostenökonomik bei hoher Faktorspezifität und hoher Unsicherheit zu vertikaler Integration kam. Er betont freilich, daß die vertikale Integration nur dann vollständig erklärt werden könne, wenn neben den transaktionskostenökonomischen Variablen noch weitere Faktoren, wie der Reifegrad der Branche oder die Unternehmensstrategien, berücksichtigt würden.

Insgesamt gesehen wird die transaktionskostenökonomische Erklärung der vertikalen Integration durch die bisher durchgeführten empirischen Studien eindrucksvoll bestätigt. Insbesondere zeigt sich, daß die Faktorspezifität bei der Entscheidung zwischen Eigenfertigung und Fremdbezug eine maßgebliche Rolle spielt. Die empirischen Studien haben differenziert herausgearbeitet, welche Arten von Faktorspezifität in den verschiedenen Branchen jeweils ausschlaggebend sind. Allerdings weisen die Studien mindestens zwei Schwächen auf: Zum einen untersuchen die meisten von ihnen nur eine einzelne Branche und eine vergleichsweise geringe Zahl von Unternehmen. Die Allgemeinheit der Ergebnisse bleibt dadurch begrenzt. Zum anderen beschränken sich die Studien – von einigen Ausnahmen abgesehen (z. B. Joskow, 1985; Baur, 1990) – zumeist auf die Unterscheidung von Eigenfertigung und Fremdbezug, ohne die vertraglichen Bestimmungen, die zur Regelung der geschäftlichen Beziehungen jeweils eingesetzt werden, im einzelnen zu analysieren. Darüber hinaus hat sich im Falle der Automobilindustrie gezeigt, daß sich einzelne Ergebnisse widersprechen: Für die Sachkapitalspezifität wurde teils eine geringe (Masten/Meehan/Snyder, 1989), teils eine große (Baur, 1990) Bedeutung ermittelt. Außerdem stehen einzelne Resultate nicht im Einklang mit der Transaktionskostenökonomik: So hat Baur (1990) für die Automobilindustrie eine oft hohe Humankapitalspezifität fremdbezogener Komponenten nachgewiesen, und Lyons (1995) hat für britische Industrieunternehmen festgestellt, daß die Sachkapitalspezifität nur bei gleichzeitigen Skalen- oder Verbundvorteilen den theoretisch postulierten Einfluß ausübt. Daran wird nicht nur deutlich, daß weitere empirische Studien erforderlich sind, um die genannten Widerprüche zu klären; darüber hinaus muß gegebenenfalls auch der transaktionskostenökonomische Erklärungsansatz selbst modifiziert werden. Dabei ist auch zu berücksichtigen, daß die vertikale Integration offensichtlich auch durch Einflußfaktoren bestimmt wird, die die Transaktionskostenökonomik bisher nicht einbezieht (z. B. Reifegrad der Branche, Unternehmensstrategien, Innovationsgrad der Produkte[29]).

Wie die theoretischen und empirischen Analysen der Transaktionskostenökonomik zeigen, können durch vertikale Integration Transaktionskosten einge-

[29] Den Einfluß des Innovationsgrads der Produkte hat *Baur* (1990, S. 175 ff.) festgestellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

spart und damit Effizienzsteigerungen erzielt werden. Angesichts dieser neuen Erkenntnis stellt sich die Frage, wie vertikale Unternehmenszusammenschlüsse wettbewerbspolitisch bewertet und behandelt werden sollten. Dazu vertritt die Transaktionskostenökonomik eine dezidiert andere Auffassung als die in den sechziger Jahren vorherrschende Harvard-Schule, die die Existenz von Transaktionskosten übersah (Schmidtchen, 1994, S. 145 ff.). Die Unternehmung wurde von der Harvard-Schule als technische Produktionsfunktion aufgefaßt; institutionelle Aspekte ließ man außer Betracht. Konnte man keinen „physischen oder technischen Aspekt" (Bain, 1958, S. 381) feststellen, aufgrund dessen man eine vertikale Integration plausibel auf technische Kosteneinsparungen zurückführen konnte, meinte man, Zweck der vertikalen Integration sei eine Beschränkung des Wettbewerbs. Insbesondere herrschte die Auffassung vor,

- vertikale Integration erhöhe die Marktmacht auf einer Produktionsstufe infolge des Erwerbs eines Unternehmens einer vor- oder nachgelagerten Produktionsstufe,
- andere Unternehmen würden von möglichen Geschäften mit dem jeweils integrierten Unternehmen der vor- oder nachgelagerten Stufe ausgeschlossen,
- vertikale Integration erschwere den Markteintritt potentieller Konkurrenzunternehmen (Williamson, 1985, S. 98 f., 366 f.; Joskow, 1991, S. 57).

Die Wettbewerbspolitik sollte vertikale Unternehmenszusammenschlüsse daher streng überwachen und bereits bei mittleren Konzentrationsgraden unterbinden. Dementsprechend setzten beispielsweise die Fusionsrichtlinien der amerikanischen Regierung von 1968 den maximalen Marktanteil für ein erwerbendes Unternehmen auf 10 % und für ein erworbenes Unternehmen auf 6 % fest (Williamson, 1985, S. 99).

Dagegen steht die Transaktionskostenökonomik der vertikalen Integration aufgrund der durch sie ermöglichten Effizienzsteigerungen grundsätzlich positiv gegenüber. Aus transaktionskostenökonomischer Sicht sollten vertikale Unternehmenszusammenschlüsse bei geringer oder mäßiger Konzentration nicht verboten werden; in solchen Situationen seien keine Wettbewerbsbeschränkungen zu erwarten. Nur bei hoher Konzentration sei vertikale Integration wettbewerbspolitisch bedenklich (Williamson, 1975, S. 115 f.; ders., 1985, S. 99 ff.).

3. Der Übergang vom Verlag zur Fabrik

Mit Hilfe der Transaktionskostenökonomik kann auch die historische Entwicklung und der Wandel der Organisationsformen von Unternehmen analysiert werden. So hat Williamson (1980) im Rahmen eines Vergleichs sechs verschiedener Organisationsformen die Organisationsform des Verlags analysiert, die von der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts bis zur Industriellen Revolution

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

einen beträchtlichen Anteil an der gewerblichen Produktion hatte, und untersucht, warum sie während und nach der Industriellen Revolution zunehmend von der hierarchisch organisierten Fabrik verdrängt wurde.

Als Verlag wird eine Organisationsform bezeichnet, in der ein Kaufmann – der Verleger – einzelnen Heimarbeitern Rohstoffe zur Verfügung stellt, die diese in ihren eigenen Räumen mit ihren eigenen Maschinen zu Halb- oder Fertigprodukten verarbeiten. Ein typisches Beispiel war das Spinnen und Weben von Textilien und Bekleidung. Der Verleger schloß mit jedem Heimarbeiter einen Vertrag, lieferte ihm die Rohstoffe und übernahm den Verkauf der hergestellten Waren.

Während die meisten Wirtschaftshistoriker[30] den Übergang vom Verlag zur Fabrik mit Neuerungen in der Produktionstechnik erklären – vor allem die Dampfmaschine habe eine zentrale Aufstellung der von ihr betriebenen Maschinen erforderlich gemacht –, argumentiert Williamson (1980, S. 11 f., 29), der Übergang sei maßgeblich darauf zurückzuführen, daß die hierarchisch organisierte Fabrik gegenüber der Organisationsform des Verlags Transaktionskostenvorteile aufweise und daher effizienter sei.

Zur Messung der Effizienz der Organisationsformen verwendet Williamson (1980, S. 22 f.) elf Kriterien, die er drei Kategorien zuordnet:[31]

a) Kriterien des Produktionsflusses
   (1) Sind die Kosten des Transports zwischen den Arbeitsstationen hoch?
   (2) Ist eine umfangreiche Lagerhaltung erforderlich?
   (3) Sind während der Verarbeitung Materialverluste wahrscheinlich?
b) Kriterien der Zuordnung von Arbeitern zu Aufgaben
   (4) Können Arbeiter so den einzelnen Stellen zugewiesen werden, daß eine weitgehende Entsprechung von Qualifikation und Aufgabe gewährleistet ist?
   (5) Entsteht ein hoher Koordinationsaufwand?
   (6) Können Kostenvorteile durch Einsatz hochqualifizierter Spezialisten erreicht werden?
c) Kriterien der Motivation
   (7) Setzt die jeweilige Organisationsform Anreize für eine hohe Arbeitsintensität?
   (8) Setzt die jeweilige Organisationsform Anreize für eine pflegliche Behandlung der Maschinen?
   (9) Kann flexibel auf Störungen reagiert werden, die nur einzelne Arbeitsstationen betreffen (lokale Flexibilität)?

[30] So etwa *Habakkuk* (1962), S. 144 f., *Pollard* (1965), S. 30 ff. und *Landes* (1969), S. 85.
[31] Vgl. auch *Kieser* (1988), S. 306 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

(10) Setzt die jeweilige Organisationsform Anreize für Verbesserungen an einzelnen Arbeitsstationen (lokale Innovationen)?

(11) Kann flexibel auf Umweltänderungen reagiert werden, und lassen sich Produkt-, Prozeß- und Organisationsinnovationen leicht einführen (Systemflexibilität)?

Williamson bewertet die Organisationsformen jeweils mit einer Null oder einer Eins, je nachdem, ob er ihre Effizienz in bezug auf das entsprechende Kriterium als schlecht oder gut einschätzt (siehe Tabelle 4). Bei seiner Bewertung stützt er sich weniger auf historische Studien als auf abstrakte transaktionskostenökonomische Überlegungen.

Tabelle 4

Bewertung der Effizienz von Verlag und hierarchisch organisierter Fabrik

			Organisationsformen	
			Verlag	hierarchisch organisierte Fabrik
Kriterien	Produktionsfluß:	Transportkosten	0	1
		Lagerhaltung	0	1
		Materialverluste	0	1
	Zuordnung:	Entsprechung von Qualifikation und Aufgabe	1	1
		Koordinationsaufwand	1	1
		Spezialisteneinsatz	0	1
	Motivation:	Arbeitsintensität	1	0
		Maschinenpflege	1	1
		lokale Flexibilität	0	1
		lokale Innovationen	1	0
		Systemflexibilität	0	1
	Summe		5	9

Quelle: Williamson (1980), S. 25, 28.

Auf dieser Basis gelangt er zu dem Ergebnis, daß der Verlag gegenüber der Fabrik deutliche Effizienznachteile aufweist. Die Effizienznachteile des Verlags sind nach Williamson (1980, S. 24 ff.) in erster Linie auf Mängel im Produktionsfluß zurückzuführen. So müßten Rohstoffe und verarbeitete Produkte der meist auf dem Lande lebenden Heimarbeiter oft über weite Entfernungen transportiert werden. Auch müßten umfangreiche Rohstofflager unterhalten werden, um ein kontinuierliches Arbeiten der Heimarbeiter zu gewährleisten. Außerdem komme es zu Schwund von Rohmaterialien, in erster Linie durch Unterschlagungen seitens der Heimarbeiter. Darüber hinaus könne in der Fabrik die Wartung der Maschinen durch den Einsatz von Spezialisten effizienter organi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

siert und beim Auftreten von Umweltänderungen und lokalen Störungen flexibler reagiert werden. Der Verlag weise gegenüber der Fabrik lediglich in bezug auf lokale Innovationen und Arbeitsintensität Vorteile auf: Als quasi selbständiger Unternehmer, dessen Einkommen strikt an seine Produktionsleistung gekoppelt sei, sei der Heimarbeiter an einem guten Arbeitsergebnis und einer Verbesserung seiner Maschinen interessiert.

Der Wirtschaftshistoriker Jones (1982; 1983) hat Williamsons Analyse einer eingehenden Kritik unterzogen und ist dabei zu dem Ergebnis gelangt, daß sich seine These, die Fabrik habe den Verlag aufgrund von Transaktionskostenvorteilen verdrängt, nicht aufrechterhalten lasse. Jones (1982, S. 124 f.) bemängelt zum einen das grobe Bewertungsverfahren, das nur zwei Effizienzstufen vorsieht und die Kriterien nicht gewichtet. Vor allem kritisiert Jones aber, daß Williamson den historischen Kontext außer acht lasse; er argumentiert, daß eine Reihe historischer Fakten Williamsons Analyse widerspreche. So übersehe Williamson, daß die Verleger und die Fabrikherren ihre Arbeitskräfte auf unterschiedlichen Arbeitsmärkten rekrutiert hätten. Den Verlegern habe ein großes Reservoir ländlicher Arbeitskräfte zur Verfügung gestanden, die in den wenigen Fabriken der frühen Industriellen Revolution nicht arbeiten konnten oder wollten. Daher sei ihr Lohnsatz niedriger und ihr Arbeitsangebot elastischer gewesen. Der niedrigere Lohnsatz habe die Transaktionskostennachteile des Verlagssystems meist überkompensiert (Jones, 1982, S. 121 ff.).

Des weiteren führt Jones (1982, S. 126 f.) an, daß die höheren Transportkosten des Verlagssystems kaum ins Gewicht gefallen seien, denn erstens hätten die Verleger diese Kosten teilweise den Heimarbeitern aufgebürdet, und zweitens hätten die von den Verlegern zu tragenden Transportkosten höchstens 5 % der Kosten für Heimarbeiter ausgemacht.

Jones (1982, S. 129 ff.) räumt ein, daß die Unterschlagung von Rohmaterialien ein schwerwiegendes Problem des Verlagssystems gewesen sei. Er vertritt jedoch die Auffassung, daß die unterschlagenen Rohstoffe selbst von einigen Verlegern stillschweigend als eine Art Lohnbestandteil angesehen worden seien und weist darauf hin, daß auch die Überwachung von Arbeitern in einer Fabrik mit Transaktionskosten verbunden sei.

Jones (1982, S. 127 ff.) räumt auch ein, daß ein Verleger relativ große Zwischenlager für Rohstoffe unterhalten mußte. Dieser Nachteil sei jedoch durch geringere Fertigproduktbestände mehr als ausgeglichen worden. In einer Rezession hätten die Verleger die Produktion ohne weiteres drosseln können, indem sie mit den Heimwerkern keine neuen Verträge mehr abgeschlossen hätten, während die Fabrikherren, die sich mit hohen Fixkosten konfrontiert sahen und ihre qualifizierten Arbeitskräfte nicht entlassen wollten, ihre Produktion nicht so stark eingeschränkt hätten. Daher habe das Verlagssystem auch eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

höhere, und nicht – wie Williamson meint – eine niedrigere Systemflexibilität aufgewiesen als die Fabrik.

Insgesamt kommt Jones (1982, S. 134) zu dem Ergebnis, daß das Verlagssystem unter den historischen Bedingungen vor und während der Industriellen Revolution mindestens die gleiche, eher aber eine höhere Transaktionskosten-Effizienz gehabt habe als das Fabriksystem. Diese Einschätzung wird durch den Befund gestützt, daß in Großbritannien noch um 1840, also lange nach der „Erfindung" der Organisationsform Fabrik, der Verlag in vielen Branchen vor der Fabrik rangierte (so etwa bei der Fertigung von Strumpfwaren, Handschuhen, Uhren und Besteck) (Fang, 1930, S. 5 f.). Wie Jones (1987) in einer eigenen Studie der britischen Seidenindustrie gezeigt hat, war der langsame Übergang vom Verlag zur Fabrik zumindest in dieser Branche eindeutig durch die technologische Entwicklung bestimmt, im Rahmen derer es zur Einführung von Maschinen kam, die von einer zentralen Energiequelle betrieben wurden.

Andererseits weist Williamson (1983 a, S. 59 f.; 1983 b, S. 67) zu Recht darauf hin, daß die im Verlagssystem übliche Vertragsform grundsätzlich auch innerhalb einer Fabrik hätte beibehalten werden können. Die Unternehmer hätten Arbeiter im Prinzip auch auf der Basis von Werkverträgen in ihren Fabrikhallen tätig werden lassen können. Ansätze dazu gab es durchaus: Zu Beginn der Industrialisierung wurden in vielen Fabriken noch Subunternehmer beschäftigt (Kieser, 1988, S. 314). Die Tatsache, daß Arbeitsverträge jedoch dominierten und sukzessive auch die meisten Werkverträge ersetzten, kann durchaus mit Hilfe der Transaktionskostenökonomik erklärt werden: Bei hoher Spezifität der speziell entwickelten Maschinen und der daran geschulten Arbeitskräfte sowie begrenzter Rationalität und Opportunismus der Vertragsparteien war es aus Transaktionskosten-Gesichtspunkten effizienter, unbefristete Arbeitsverträge abzuschließen und die Arbeiter im Rahmen dieser Verträge flexibel für verschiedene Aufgaben einzusetzen, als von Fall zu Fall genau zu spezifizierende Werkverträge über die jeweils benötigten Leistungen auszuhandeln. Insofern läßt sich der Übergang vom Verlag zur hierarchisch organisierten Fabrik nur durch die technologische Entwicklung und die damit zusammenhängenden Transaktionskosten-Gesichtspunkte gemeinsam erklären.

4. Der Übergang von der funktionalen zur divisionalen Organisation

Die Transaktionskostenökonomik beschäftigt sich im Bereich der Unternehmensordnung des weiteren mit der Aufbauorganisation von Unternehmen. Am Beispiel der Einführung der divisionalen Organisation – der Gliederung von Unternehmen in Sparten oder Geschäftsbereiche – hat Williamson gezeigt, daß auch die Aufbauorganisation als Instrument zur Verminderung von Transaktionskosten interpretiert werden kann. Er stützt sich dabei auf umfangreiche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

historische Studien Chandlers (1962; 1977), der die Einführung der Divisionalisierung detailliert beschrieben hat. Danach haben vier amerikanische Großunternehmen (Du Pont, General Motors, Standard Oil, Sears) diese Organisationsform in den zwanziger Jahren unabhängig voneinander entwickelt und eingeführt, um administrative Schwierigkeiten zu bewältigen, die mit ihrer alten, meist funktionalen Aufbauorganisation verbunden waren. Nachdem sich die divisionale Organisation in diesen Unternehmen durchgesetzt hatte, breitete sie sich in den USA nach dem Zweiten Weltkrieg allmählich aus. Ende der sechziger Jahre waren rund drei Viertel der 500 größten amerikanischen Industrieunternehmen divisional organisiert (Rumelt, 1974, S. 65). In den sechziger Jahren begannen auch Großunternehmen einiger anderer Länder, die divisionale Organisation zu übernehmen.

Die ordnungstheoretische Relevanz der transaktionskostenökonomischen Analyse der Divisionalisierung liegt damit auf der Hand: Es handelt sich hierbei um eine die Unternehmensordnung vieler marktwirtschaftlicher Industrieländer prägende Organisationsform; ihre historische Entstehung und ökonomische Bedeutung sind von großem ordnungstheoretischem Interesse. Zudem hat die transaktionskostenökonomische Analyse wichtige wettbewerbspolitische Implikationen.

Ausgangspunkt für Williamsons Erklärung der Entstehung und Verbreitung der divisionalen Organisation sind die Nachteile, die für größere Unternehmen mit der ursprünglich auch bei diesen üblichen funktionalen Organisation verbunden waren und sind. Kennzeichen der funktionalen Organisation, die Williamson (1975, S. 133) als U-Form (unitary form) bezeichnet, ist die Gliederung nach betriebswirtschaftlichen Funktionen (Finanzierung, Produktion, Vertrieb u. dgl.), wobei die Funktionsbereiche durch die Unternehmensleitung zentral koordiniert werden. Die Nachteile, die die U-Form für größere Unternehmen mit sich bringt, liegen aus transaktionskostenökonomischer Sicht zum einen in der begrenzten Rationalität der Unternehmensleitung und zum anderen im opportunistischen Verhalten der Bereichsmanager begründet (Williamson, 1975, S. 133 ff.; ders., 1985, S. 280 f.). Die Unternehmensleitung kann in größeren Unternehmen die Fülle und Komplexität der Informationen nicht bewältigen. Sie wird mit operativen Routineproblemen überlastet und muß die strategische Unternehmensplanung, eine Kernaufgabe der Unternehmensführung, vernachlässigen. Außerdem ist es ihr nicht möglich, die einzelnen Funktionsbereiche effektiv zu überwachen. Dadurch kann sich ein Bereichsegoismus entfalten: Die Manager der einzelnen Funktionsbereiche verfolgen zu Lasten der Unternehmung eigene Ziele; insbesondere sind sie an einer prestigeträchtigen Expansion ihrer Bereiche interessiert. Die Folgen sind Effizienzverluste und Gewinneinbußen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Diese Schwierigkeiten konnten durch die Einrichtung halbautonomer Sparten (vor allem Profit Center), die jeweils für eine Produktgruppe oder Region zuständig sind, überwunden werden. Eine solche divisionale Organisation, die Williamson als M-Form (multidivisional form) bezeichnet, ist der funktionalen Organisation seiner Auffassung nach bei größeren Unternehmen aufgrund folgender Merkmale überlegen (Williamson, 1975, S. 137 ff.; ders., 1985, S. 281 ff.):

- Die operativen Entscheidungen werden von den einzelnen Sparten eigenverantwortlich gefällt und umgesetzt. Dies trägt der begrenzten Rationalität der Unternehmensleitung Rechnung, die vom operativen Geschäft entlastet wird, und dämpft den Opportunismus der Bereichsmanager, die nunmehr an der Gewinnmaximierung ihrer Sparte interessiert sind.
- Die Unternehmensleitung beschränkt sich im wesentlichen auf die Überwachung der Sparten und die strategische Unternehmensplanung (Diversifizierung, Erwerb und Verkauf von Unternehmensteilen und ähnliches). Sie wird dabei von einem leistungsfähigen Stab unterstützt. Dadurch ist nicht nur eine effektive Kontrolle der Sparten sichergestellt, es wird auch erreicht, daß die Unternehmensleitung gegenüber den Interessen der verschiedenen Sparten weitgehend neutral eingestellt ist und sich auf die Maximierung des Erfolgs der Gesamtunternehmung konzentriert.
- Da die Sparten nach monetären Erfolgskriterien beurteilt werden und miteinander konkurrieren, kann die Unternehmensleitung die Zahlungsströme in die unter Rentabilitätsgesichtspunkten aussichtsreichsten Sparten lenken. Die M-Form stellt damit einen internen Kapitalmarkt dar, der dem externen Kapitalmarkt überlegen ist, weil die Unternehmensleitung Zugang zu detaillierteren Informationen besitzt als externe Kapitalgeber und die Umschichtung finanzieller Ressourcen zwischen den Sparten mit geringeren Transaktionskosten verbunden ist als die Inanspruchnahme des externen Kapitalmarktes.
- Ein weiterer Vorteil der M-Form besteht darin, daß die Unternehmensleitung durch die Festlegung von Gehältern und Prämien sowie durch Beförderungen, Versetzungen und Entlassungen wirksame Anreize setzen kann, die darauf hinwirken, daß die Sparten entsprechend den Zielen der Unternehmensleitung geführt werden.

Aufgrund dieser Vorteile hat Williamson (1975, S. 150) die folgende sog. M-Form-Hypothese aufgestellt: „The organization and operation of the large enterprise along the lines of the M-form favors goal pursuit and least-cost behavior more nearly associated with the neoclassical profit maximization hypothesis than does the U-form organizational alternative." [32]

[32] Zitat im Original kursiv.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Darüber hinaus plädiert Williamson (1975, S. 155 ff.; 1985, S. 286 ff.) angesichts der Effizienzvorteile der M-Form dafür, konglomerate Fusionen und Mischkonzerne, die durch solche Fusionen entstehen, wettbewerbspolitisch nicht zu restriktiv zu behandeln. Aus Sicht der Transaktionskostenökonomik sind Mischkonzerne und konglomerate Fusionen, die seit den siebziger Jahren verstärkt zu beobachten sind, die logische Folge der Erfindung der divisionalen Organisationsform. Sobald die Vorteile der M-Form für die Führung großer Unternehmen mit trennbaren Geschäftsbereichen erkannt worden seien, habe es nahegelegen, diese Vorteile auch zum Aufbau von Konzernen zu nutzen, deren Sparten auf unterschiedlichsten Geschäftsfeldern agierten. Konglomerate Fusionen wirken damit aus transaktionskostenökonomischer Sicht wohlfahrtssteigernd und sollten daher grundsätzlich erlaubt sein. Die Wettbewerbsbehörde sollte nur im Einzelfall bei Mißbrauch von Marktmacht einschreiten. Bei Großunternehmen könnte zudem der Aufkauf eines anderen Unternehmens mit der Auflage verbunden werden, im gleichen Umfang andere Unternehmensteile zu veräußern.

Die M-Form-Hypothese hat sich in einer Reihe empirischer Studien bewährt. So haben Armour und Teece (1978) die Ausbreitung der M-Form und deren Auswirkung auf die Rentabilität anhand der 28 größten Unternehmen der amerikanischen Mineralölindustrie untersucht. Es zeigte sich, daß diejenigen Unternehmen, die die M-Form zuerst einführten, eine gegenüber den funktional organisierten Unternehmen um rund 2 Prozentpunkte höhere Eigenkapitalrentabilität erzielten. Der Rentabilitätsvorsprung konnte so lange gehalten werden, bis der Diffusionsprozeß, der sich von 1955 bis 1968 erstreckte, beendet war.

Um die Allgemeingültigkeit dieser Ergebnisse zu überprüfen, hat Teece (1981) 20 amerikanische Branchen (davon 18 aus der Industrie) analysiert. Für jede Branche stellte er jeweils dasjenige Unternehmen, das die M-Form als erstes einführte, einem vergleichbaren Unternehmen gegenüber, das die M-Form während der Untersuchungsperiode nicht einführte. Auch in dieser Studie wurde die M-Form-Hypothese bestätigt: Die „Vorreiter" wiesen in den meisten Fällen eine signifikant höhere Rentabilität auf.

In zwei umfangreichen Studien der in den sechziger Jahren größten amerikanischen Industrieunternehmen ist überprüft worden, ob große, diversifizierte und geographisch dezentralisierte Firmen entsprechend dem transaktionskostenökonomischen Erklärungsansatz eher die M-Form wählten als kleine Firmen, die sich auf wenige Branchen und Regionen beschränkten.[33] Die Ergebnisse bestätigten die Transaktionskostenökonomik ebenfalls: Je größer die Zahl der Branchen, in denen sich ein Unternehmen betätigte, und je größer die Zahl der

[33] Vgl. *Palmer/Friedland/Jennings/Powers* (1987) sowie *Palmer/Jennings/Zhou* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Staaten, in denen es eigene Fabriken betrieb, um so größer war die Wahrscheinlichkeit, daß es die divisionale Organisationsform übernahm. Gleichzeitig waren große Firmen branchenmäßig und geographisch stärker diversifiziert als kleine. Außerdem zeigte sich, daß Akquisitionen, die die branchenmäßige oder geographische Ausdehnung einer Unternehmung vergrößerten, die Wahrscheinlichkeit erhöhten, daß sich diese Unternehmung divisional organisierte.

Während sich die transaktionskostenökonomische Erklärung der divisionalen Organisation somit für die USA eindrucksvoll bewährt hat, sind die Ergebnisse für andere Länder gemischt. So hat sich in Westdeutschland zwar der Anteil der divisional organisierten Unternehmen an den 100 größten Unternehmen von rund 5 % im Jahre 1950 auf knapp 60 % im Jahr 1980 erhöht; wie eine empirische Studie von Cable und Dirrheimer (1983) zeigt, zog die Einführung der M-Form in den betreffenden Unternehmen jedoch über mehrere Jahre eine Verminderung der Rentabilität nach sich, ohne daß sich zumindest langfristig positive Wirkungen abzeichneten. Diesen markanten Unterschied zu den USA führen die Autoren auf mehrere Gründe zurück: Erstens sei der Spielraum der Manager für opportunistisches Verhalten in Deutschland aufgrund der hohen Konzentration der Stimmrechte (wegen der geringen Streuung des Aktienbesitzes und wegen des Depotstimmrechts der Banken) sowie der starken Position des Aufsichtsrats auch bei anderen Organisationsformen geringer. Zweitens fielen die bei der M-Form möglichen Vorteile eines internen Kapitalmarktes angesichts der großen Bedeutung, die den Banken in Deutschland bei der Unternehmensfinanzierung zukomme, nicht so stark ins Gewicht. Und drittens sei eine Einführung der M-Form in Deutschland aufgrund unternehmensrechtlicher Schwierigkeiten und kultureller Faktoren mit höheren Transaktionskosten verbunden.[34]

Auf die Bedeutung länderspezifischer und kultureller Faktoren weisen auch empirische Untersuchungen für Japan hin, die hier als letzte angeführt seien. Die M-Form hat sich seit den sechziger Jahren auch in Japan ausgebreitet, wenn auch in weit geringerem Maße als in den USA oder Deutschland (Cable/Yasuki, 1985, S. 406 f.). Außerdem weicht die japanische M-Form in einigen Punkten erheblich von der westlicher Industrieländer ab. In einer empirischen Studie zeigte sich darüber hinaus, daß die M-Form in Japan keinen signifikanten Einfluß auf die Rentabilität der betreffenden Unternehmen ausübte (ebd., S. 411 ff.). Der Grund dafür liegt darin, daß sich die japanische Unternehmensordnung von der westlicher Industrieländer stark unterscheidet und die Vorteile,

[34] Ungeklärt bleibt in der Untersuchung von *Cable* und *Dirrheimer* (1983) freilich, warum die M-Form trotz der geringeren Vorteile und höheren Transaktionskosten auch in Deutschland von so vielen größeren Unternehmen übernommen worden ist. *Voss* (1991, S. 311) vermutet, daß Imitationseffekte und Beeinflussung durch Externe (Unternehmensberatungen) hierbei eine Rolle gespielt haben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die die M-Form etwa für amerikanische Unternehmen mit sich bringt, in Japan auf andere Weise erlangt werden können (Fruin, 1992). So sind japanische Unternehmen zwar weit weniger stark divisionalisiert und stärker spezialisiert, dafür haben sie sich aber in Gruppen (sog. Keiretsu) zusammengeschlossen, deren Mitglieder untereinander enge Geschäftsbeziehungen pflegen und oftmals wechselseitige Minderheitsbeteiligungen halten. Auf diese Weise können Probleme der begrenzten Rationalität und des Opportunismus gelöst und zugleich Synergieeffekte erzielt werden. Da diesen Gruppen auch Banken angehören, ist zudem auch ohne den internen Kapitalmarkt der M-Form eine effiziente Allokation finanzieller Ressourcen bei niedrigen Transaktionskosten möglich.

5. Kritik

Bei einer Beurteilung der Transaktionskostenökonomik ist zunächst positiv festzustellen, daß im Mittelpunkt dieses Ansatzes Faktoren stehen, die die institutionelle Struktur der Unternehmensordnung maßgeblich prägen. So wird insbesondere herausgearbeitet, daß die Wahl und Ausgestaltung institutioneller Arrangements entscheidend von der Höhe und Verteilung der Transaktionskosten abhängen. Auch zeigt die Transaktionskostenökonomik, daß begrenzte Rationalität und Opportunismus nicht nur realistische Verhaltensannahmen sind, sondern daß solche Verhaltenseigenschaften auch bestimmte institutionelle Vorkehrungen notwendig machen. Des weiteren hat die Transaktionskostenökonomik die große Bedeutung der Faktorspezifität für die im Bereich der Unternehmensordnung verwendeten Institutionen erkannt und ihr in ihren theoretischen und empirischen Analysen eine zentrale Stellung eingeräumt. Und schließlich berücksichtigt sie, daß Verträge oft unvollständig sind und daher weitere institutionelle Regelungen zur Lösung von Koordinationsproblemen nach Vertragsabschluß erfordern. All diese Faktoren und ihr Einfluß auf die institutionelle Struktur der Unternehmensordnung werden differenziert analysiert. Beispielsweise hat die Transaktionskostenökonomik die verschiedenen Arten der Faktorspezifität theoretisch herausgearbeitet und in ihren empirischen Untersuchungen zur vertikalen Integration gezeigt, welche Arten der Faktorspezifität in den verschiedenen Branchen jeweils für die Entscheidung zwischen Eigenfertigung und Fremdbezug ausschlaggebend sind.

Trotz der differenzierten Vorgehensweise der Transaktionskostenökonomik, die sich insbesondere bei ihrer Anwendung auf Einzelfragen, wie etwa der vertikalen Integration oder der internen Organisation von Unternehmen, zeigt, handelt es sich bei dieser Theorie um einen einfachen und allgemeinen Erklärungsansatz. Die Einfachheit und Allgemeinheit stellen einen großen Vorzug der Transaktionskostenökonomik dar (so auch Picot, 1982, S. 281). Sie werden im wesentlichen dadurch erreicht, daß fundamentale Kausalfaktoren berücksichtigt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und in Beziehung zu grundlegenden Typen institutioneller Arrangements gesetzt werden. Auf diese Weise ist eine allgemeine und konsistente Theorie entstanden, aus der zugleich speziellere Hypothesen über einzelnen Institutionen abgeleitet werden können. Dadurch erhält die Transaktionskostenökonomik eine große Erklärungskraft. Sie ist praktisch auf die gesamte Vielfalt institutioneller Arrangements der Unternehmensordnung anwendbar. Neben den grundlegenden Formen Markt („marktliche Beherrschung") und Hierarchie („einheitliche Beherrschung") lassen sich auch die verschiedensten in der Praxis verwendeten Zwischenformen – wie etwa Franchising, Leasing oder Joint-venture – durch transaktionskostenökonomische Hypothesen überzeugend erklären.[35] Darüber hinaus erlaubt die Transaktionskostenökonomik nicht nur die Analyse statischer und komparativ-statischer Zustände, sondern auch dynamischer Prozesse und historischer Entwicklungen, so etwa der Ausbreitung der divisionalen Organisationsform oder des Übergangs vom Verlag zur hierarchisch organisierten Fabrik.

Ein weiterer Vorzug der Transaktionskostenökonomik besteht darin, daß aus ihr auch wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen abgeleitet werden können. Die Analyse der vertikalen Integration und der divisionalen Organisation hat zu bedeutenden neuen Erkenntnissen und Handlungsempfehlungen für die Wettbewerbspolitik geführt. Freilich sind hierbei die Grenzen der wettbewerbspolitischen Empfehlungen zu beachten (Kiwit, 1994, S. 124 ff.). Da Williamson im wesentlichen nur die durch vertikale Integrationen und konglomerate Fusionen möglichen Transaktionskosteneinsparungen herausgearbeitet und weitere gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtswirkungen, die etwa aus einer möglichen Verringerung der Wettbewerbsintensität resultieren können, nicht näher analysiert hat, sind seine wettbewerbspolitischen Empfehlungen nur dort anwendbar, wo eventuelle negative Nebenwirkungen vernachlässigbar gering sind. Dies wird von Williamson (1977, S. 259) selbst konzediert. Aus diesem Grund plädiert er auch nicht für eine pauschale Freigabe vertikaler Integrationen und konglomerater Fusionen, sondern rät von einer solchen Freigabe bei hohen Konzentrationsgraden bzw. bei Großunternehmen explizit ab.

Trotz der genannten Vorzüge weist die Transaktionskostenökonomik jedoch auch einige Schwächen auf. So lassen sich etwa Transaktionskosten nicht exakt messen (Schneider, 1993, S. 102 f.). Dieses Problem versucht die Transaktionskostenökonomik dadurch zu lösen, daß von den beobachtbaren Ausprägungen der Transaktionsdimensionen indirekt auf die relative Höhe der Transaktionskosten, die mit alternativen institutionellen Arrangements verbunden sind, geschlossen wird. Diese Vorgehensweise hat sich in empirischen Studien

[35] Zur transaktionskostenökonomischen Analyse organisatorischer Zwischenformen, sog. Hybridformen, siehe etwa *Williamson* (1991 a), *Wagner/Jäger* (Hrsg., 1995), *Menard* (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

im großen und ganzen bewährt. Freilich ist dabei dreierlei zu beachten: Erstens sind auch die Transaktionsdimensionen Unsicherheit, Häufigkeit und Faktorspezifität nicht exakt meßbar. Zweitens ist die tatsächliche Korrelation zwischen Transaktionsmerkmalen und Transaktionskosten nicht genau bekannt. Und drittens besteht in der Literatur durchaus keine Einigkeit darüber, welche Transaktionsdimensionen zweckmäßigerweise unterschieden werden sollten (Bössmann, 1982, S. 672 f.).

Die Transaktionskostenökonomik geht von der Annahme aus, daß sich langfristig die vergleichsweise effizientesten institutionellen Arrangements aufgrund eines wettbewerblichen Umfeldes durchsetzen (Williamson, 1985, S. 22 f.). Diese pauschale Annahme stellt eine gravierende Schwäche der Transaktionskostenökonomik dar. Es muß herausgearbeitet werden, welche Voraussetzungen im einzelnen erforderlich sind, damit sich ein solcher institutioneller Wettbewerb entfalten kann und die effizientesten Institutionen selektiert werden. Auch ist theoretisch und empirisch zu analysieren, wie die Evolutionsprozesse ablaufen und zu welchen institutionellen Arrangements es kommt, wenn bestimmte Voraussetzungen nicht erfüllt sind (Leipold, 1985, S. 40 ff.; Dow, 1987, S. 25 ff.). Erste Ansätze dazu gibt es in der Transaktionskostenökonomik bereits: Bei der ausführlich untersuchten Ausbreitung der M-Form handelt es sich schließlich um einen institutionellen Evolutionsprozeß.

Der Transaktionskostenökonomik kann des weiteren vorgeworfen werden, daß sie bisher weitgehend auf mathematische Modellanalysen verzichtet. Die mathematische Analyse ermöglicht es im Idealfall, eine Theorie logisch konsistent zu formulieren, ihre Annahmen offenzulegen und ihre Implikationen stringent abzuleiten. Freilich sind einer formalen Analyse nicht alle sozialen Phänomene in gleicher Weise zugänglich. Dies trifft teilweise auch auf die Transaktionskostenökonomik zu. Komplexe institutionelle Arrangements oder auch die Annahme der begrenzten Rationalität lassen sich nur schwer für eine formale Analyse operationalisieren. Eine Formalisierung wäre kontraproduktiv, wenn dadurch wichtige Aspekte, die sich nur verbal behandeln lassen, verlorengingen. Soweit möglich, hat eine Formalisierung jedoch inzwischen begonnen und beispielsweise im Bereich der vertikalen Integration zu vielversprechenden Ansätzen geführt.[36]

In bezug auf die empirischen Analysen der Transaktionskostenökonomik ist zunächst positiv hervorzuheben, daß sich aus der allgemeinen Transaktionskostentheorie bei Anwendung auf spezielle Probleme differenzierte Hypothesen ableiten und empirisch testen lassen. Dies haben alle drei in diesem Kapitel behandelten Anwendungsbeispiele deutlich gemacht. Entscheidend ist jedoch

[36] Vgl. *Riordan/Williamson* (1985), *Grossman/Hart* (1986) und *Bolton/Whinston* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

vor allem, daß die bisherigen Ergebnisse diese Hypothesen weitgehend stützen und damit die große Erklärungskraft der Transaktionskostenökonomik bestätigen. Besonders eindrucksvoll zeigen dies die empirischen Studien zur vertikalen Integration; aber auch die Untersuchungen zur Einführung der divisionalen Organisation in den USA bestätigen den transaktionskostenökonomischen Erklärungsansatz, und selbst Williamsons Analyse des Übergangs vom Verlag zur Fabrik wird – trotz aller Kritik – in vielen Punkten durch die historischen Fakten gestützt.

Das zuletzt angeführte Beispiel macht indes zugleich deutlich, daß die Transaktionskostenökonomik bei einer konkreten Anwendung die jeweiligen Umfeldfaktoren, etwa den historischen Kontext, genauer beachten muß als bisher. Auch dürfen Transaktionskosten-Gesichtspunkte nicht einseitig betont werden. Diese bestimmen, wie das Beispiel des Übergangs vom Verlag zur Fabrik ebenfalls zeigt, oft gemeinsam mit technologischen Aspekten die jeweiligen institutionellen Regelungen.[37] Das verdeutlicht auch das Beispiel der vertikalen Integration, die u. a. durch den Innovationsgrad der Produkte mit bestimmt wird. Daher muß die Transaktionskostenökonomik noch zusätzliche Faktoren berücksichtigen, um ihre Erklärungskraft weiter zu erhöhen. Neben technologischen Aspekten (Produktionstechnik, Innovationen) spielen etwa auch die verwendeten Unternehmensstrategien sowie die Marktphase der jeweiligen Branche eine Rolle. Darauf deuten zumindest die empirischen Untersuchungen zur vertikalen Integration hin. Die Studien zur Verbreitung der divisionalen Organisation in Deutschland und Japan wiederum machen darauf aufmerksam, daß auch die Struktur der Unternehmensfinanzierung (vor allem die Rolle des Bankensystems) sowie rechtliche Rahmenbedingungen und kulturelle Faktoren die institutionelle Struktur der Unternehmensordnung prägen.[38] Die Bedeutung kultureller

[37] Siehe hierzu auch die diesbezügliche Kritik *Englanders* (1988) an der Transaktionskostenökonomik sowie *Williamsons* (1988 a) Replik.

[38] Obwohl eine systematische Einbeziehung der genannten Faktoren in die Transaktionskostenökonomik noch aussteht, sind einige von ihnen inzwischen in neueren Arbeiten aus transaktionskotenökonomischer Sicht behandelt worden. So haben *Domrös* (1994) und *Lee* (1994) den Zusammenhang zwischen technologischen Innovationen und institutionellen Regelungen analysiert; *Domrös* (1994) konzentriert sich dabei auf die Kooperation von Unternehmen im Innovationsprozeß (insbesondere in Form strategischer Allianzen), *Lee* (1994) auf den Zusammenhang zwischen Innovationsaktivität und vertikaler Integration. Marktphasen werden in einer Arbeit von *Krüsselberg* (1993) berücksichtigt, der versucht hat, die Transaktionskostenökonomik mit den marktprozeßtheoretischen Ansätzen von *Schumpeter* (1911; 1942), *Mises* (1940), *Kirzner* (1973), *Heuss* (1965) und *Knight* (1921) zu verbinden. Fragen der Unternehmensfinanzierung hat *Williamson* analysiert. Zum einen hat er Eigen- und Fremdfinanzierung als alternative Beherrschungsstrukturen interpretiert (*Williamson*, 1988 b). Zum anderen hat er die Auswirkungen einer Verdünnung von Eigentumsrechten auf die Wirksamkeit der Kontrollfunktionen des Kapitalmarktes untersucht (*Williamson*, 1992). Einzelne Aspekte der rechtlichen Rahmenbedingungen und ihre Bedeutung für die institutionelle Struktur der Unternehmensordnung hat ebenfalls *Williamson* (1991 a) in einer jüngeren Arbeit behandelt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Faktoren sei besonders hervorgehoben. Durch bestimmte kulturelle Werte und Normen – wie etwa Ehrlichkeit, Pflichtgefühl und Vertragstreue – kann opportunistisches Verhalten entscheidend gedämpft werden. Unter diesen Umständen sind gegebenenfalls selbst bei hoher Faktorspezifität spezielle institutionelle Vorkehrungen zum Schutz gegen Ex-post-Opportunismus unnötig und statt dessen transaktionskostensparende Generalklausel-Verträge ausreichend (ähnlich Schenk, 1992 a, S. 360 ff.). Wie dem im jeweiligen Fall auch sei, jedenfalls scheint die Einbeziehung kultureller Faktoren erforderlich, um die Unternehmensordnung anderer Kulturkreise als der USA – so etwa die Japans – hinreichend erklären zu können.[39]

Obgleich die Transaktionskostenökonomik also noch eine Reihe von Schwächen aufweist und insbesondere noch um einige Aspekte erweitert werden muß, handelt es sich bei ihr alles in allem um einen äußerst fruchtbaren Ansatz zur Analyse der Unternehmensordnung. Sie basiert auf realistischen Annahmen, berücksichtigt bedeutende Einflußfaktoren, ist auf verschiedenste Fragestellungen anwendbar und verfügt insgesamt gesehen bereits heute über eine große Erklärungskraft.

IV. Ergebnisse

1. Zur Morphologie

Zum Abschluß des Teils D wird nunmehr systematisch aufgezeigt, auf welche Grundfragen der Ordnungstheorie die drei zuvor behandelten Ansätze der Institutionenökonomik im Bereich der Unternehmensordnung Antworten geben.[40] Bezüglich der Morphologie ist zunächst zu konstatieren, daß sich die bereits in Kapitel C.III. hervorgehobenen Vorzüge des im Property-Rights-Ansatz zentralen Begriffs der Eigentumsrechte bei einer Anwendung auf Fragen der Unternehmensordnung erneut deutlich zeigen: Der Begriff ist eindeutig, allgemein und empirisch operational. Mit seiner Hilfe können auch die eigentumsrechtlichen Aspekte der Unternehmensordnung differenziert aus ökonomischer Sicht analysiert werden.

Auch die Agency-Theorie und die Transaktionskostenökonomik benutzen eine Reihe eigener Definitionen und Klassifikationen, die bei einer Analyse der von ihnen behandelten Probleme erforderlich sind. Da sich beide Ansätze aus mikroökonomischer Sicht mit einzelnen institutionellen Arrangements beschäftigen und auch ihre Fachtermini darauf zugeschnitten sind, können diese die bis-

[39] Dies räumt auch *Williamson* (1985, S. 22, 122) ein.

[40] Analog zu Kapitel C.III. wird wiederum entsprechend der Systematik des Teils B der vorliegenden Arbeit vorgegangen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

herige Morphologie der Ordnungstheorie, die auch Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen aus makroökonomischer Perspektive umgreift, nicht ersetzen. Sie können sie freilich ergänzen, denn beide Ansätze behandeln ordnungstheoretisch relevante Probleme, und ihre Definitionen und Klassifikationen erweisen sich in ihren Analysen als zweckmäßig. So ermöglichen die Grundbegriffe der Agency-Theorie, die Fülle an Informationen über Wirtschaftsordnungen auszuwerten, um gezielt Agency-Probleme zu analysieren. Außerdem ermöglichen sie, die Erkenntnisse über eine Wirtschaftsordnung und ihre Agency-Probleme auf ähnliche Wirtschaftsordnungen zu übertragen. Und schließlich liefern sie einen terminologischen Rahmen für die Gestaltung von Agency-Beziehungen. Die Terminologie der Agency-Theorie erfüllt auch wesentliche Anforderungen, die an eine Morphologie zu stellen sind: Vor allem ist sie allgemein und ermöglicht die Nutzung wirtschaftswissenschaftlicher Methoden und Erkenntnisse.

Die Terminologie der Transaktionskostenökonomik erfüllt die Anforderungen, die an Morphologien zu stellen sind, noch besser: Sie ist nicht nur allgemein, sondern auch wesentlich differenzierter als die der Agency-Theorie und erlaubt damit eine einheitliche und eingehende Beschreibung und Analyse institutioneller Arrangements. Außerdem ermöglicht auch sie die Nutzung wirtschaftswissenschaftlicher Methoden und Erkenntnisse; teilweise geht sie über diese noch hinaus, indem sie psychologische (begrenzte Rationalität) und juristische (Vertragsrecht) Aspekte einbezieht. Des weiteren ist die Terminologie der Transaktionskostenökonomik empirisch operational, wenngleich einige ihrer Begriffe diesbezüglich Schwierigkeiten bereiten. Auch ist sie weitgehend eindeutig, wobei freilich eine noch präzisere Definition von Begriffen wie Transaktionskosten oder begrenzter Rationalität wünschenswert wäre.

Trotz der zuletzt erwähnten Einschränkungen erfüllt die Terminologie der Transaktionskostenökonomik insgesamt gesehen in hervorragender Weise die Zwecke, denen Morphologien im Bereich der Ordnungstheorie dienen sollten. Vor allem ermöglicht sie die Analyse grundlegender Fragen der Ordnungstheorie, etwa welche Bedeutung einzelnen Elementen der Wirtschaftsordnung zukommt, welche Ausprägungen Institutionen und Ordnungsformen annehmen können und wie die Vielfalt institutioneller Arrangements sinnvoll in Gruppen eingeteilt werden kann.

2. Zur positiven Analyse

Die ordnungstheoretische Relevanz der institutionenökonomischen Analyse der Unternehmensordnung zeigt sich auch darin, daß alle Elementarformen dieser Teilordnung von der Institutionenökonomik behandelt werden. Besonders ausführlich befaßt sich der Property-Rights-Ansatz mit den verschiedenen Elementarformen der Unternehmensordnung und ihren wichtigsten realtypischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ausprägungen. So analysiert er beispielsweise die unterschiedlichen Rechtsformen von Unternehmen. Dabei stellt er nicht primär auf formaljuristische Aspekte ab, sondern auf den ökonomischen Gehalt der rechtlichen Regelungen. Auf diese Weise werden die ökonomischen Aspekte wichtiger Rechtsformen von Unternehmen verschiedener Wirtschaftsordnungen herausgearbeitet.

Der Property-Rights-Ansatz behandelt auch die elementaren Formen der Willensbildung in Unternehmen, so etwa die Alleinbestimmung durch den Eigentümer und die Mitbestimmung von Arbeitnehmern in Unternehmen privatwirtschaftlicher Marktwirtschaften, die kollektive Entscheidungsfindung in selbstverwalteten Unternehmen sozialistischer Marktwirtschaften und die zentralstaatliche Entscheidungsbildung in sozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften. All diese elementaren Formen der Willensbildung werden vom Property-Rights-Ansatz differenziert analysiert. Hierbei untersucht er insbesondere ihre Anreizwirkungen auf die verschiedenen Unternehmensmitglieder und die Kompatibilität der jeweiligen Form der Willensbildung mit der Verteilung und Ausgestaltung der sonstigen Eigentumsrechte an der jeweiligen Unternehmung.

Und nicht zuletzt bezieht der Property-Rights-Ansatz in seine Analyse auch die Elementarformen der Zielsetzung mit ein, so etwa das Gewinnprinzip der Eigentümer-Unternehmung oder das Planerfüllungsprinzip staatlicher Betriebe in Zentralverwaltungswirtschaften.

Auch im Rahmen der Agency-Theorie werden sämtliche Elementarformen der Unternehmensordnung behandelt – freilich nur soweit, als dies für die Analyse von Agency-Problemen erforderlich ist. So analysieren Fama und Jensen (1983 a; 1983 b) eine Reihe von Rechtsformen der amerikanischen Unternehmensordnung, um die dabei verwendeten Regelungen zur Lösung der jeweiligen Agency-Probleme herauszuarbeiten. Bezüglich der Formen der Willensbildung behandelt die Agency-Theorie ein spezifisches Problem: Wie kann der Prinzipal seinen Willen gegenüber dem Agenten durchsetzen? Und auch hinsichtlich der Formen der Zielsetzung befaßt sich die Agency-Theorie mit einem speziellen Problem, nämlich dem der Operationalisierung der Zielsetzung des Prinzipals angesichts asymmetrischer Informationsverteilung sowie opportunistischen Verhaltens und Risikoaversion des Agenten.

Die Transaktionskostenökonomik schließlich analysiert vor allem die Rechtsformen von Unternehmen. Sie interpretiert diese konsequent als „Beherrschungsstrukturen", d. h. es werden nur diejenigen rechtlichen Aspekte untersucht, die aus transaktionskostenökonomischer Sicht relevant sind.

Im Rahmen der institutionenökonomischen Analyse der Unternehmensordnung werden auch die Funktionen, die eine Wirtschaftsordnung zu erfüllen hat, eingehend analysiert. Als besonders fruchtbar erweist sich hier wiederum der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Property-Rights-Ansatz. Wie etwa die Property-Rights-Analyse der Unternehmensordnung deutlich macht, entscheidet die Ausgestaltung und Verteilung des Koordinationsrechts bei typischen Unternehmensformen in erheblichem Maße über die Effizienz, mit der die Entscheidungs- und Koordinationsfunktion in der betreffenden Wirtschaftsordnung erfüllt wird. So haben die Property-Rights-Theoretiker beispielsweise herausgearbeitet, daß in einer staatssozialistischen Zentralverwaltungswirtschaft bei der Aufstellung der Wirtschaftspläne und der Überwachung der Betriebe hohe Transaktionskosten anfallen, weil die zentrale Planungsbehörde dazu einer immensen Fülle an Informationen aus allen Bereichen der Volkswirtschaft bedarf.

In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, daß die der Zentralverwaltungswirtschaft inhärenten Mängel bei der Erfüllung der Entscheidungs- und Koordinationsfunktion bereits frühzeitig von der Österreichischen Schule herausgearbeitet worden sind. So machte Mises (1922, S. 110 ff.) darauf aufmerksam, daß eine Wirtschaftsrechnung ohne Marktpreise unmöglich sei; daher sei eine sozialistische Zentralverwaltungswirtschaft nicht funktionsfähig. Hayek (1945)[41] betonte, daß eine zentrale Planungsbehörde nicht über die bei wirtschaftlichen Entscheidungen notwendigen besonderen Kenntnisse von Ort und Zeit verfüge; diese Kenntnisse seien auf die einzelnen Individuen verstreut und könnten nicht zentralisiert werden. Auch wenn Mises und Hayek noch nicht den Begriff der Transaktionskosten verwendeten, so erkannten sie bereits alle wesentlichen Entscheidungs- und Koordinationsmängel der Zentralverwaltungswirtschaft und nahmen damit die diesbezüglichen Erkenntnisse der heutigen Property-Rights-Theoretiker vorweg.

Die Property-Rights-Analyse der Unternehmensordnung behandelt neben der Entscheidungs- und Koordinationsfunktion auch die Motivationsfunktion. Sie zeigt, daß die Motivation zur Arbeitsleistung wesentlich von der Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte abhängt. So ist der Eigentümer-Unternehmer in einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft aufgrund des ihm zustehenden Aneignungs- und Veräußerungsrechts hinreichend motiviert, die Produktionsfaktoren effizient zu kombinieren. Hingegen bestehen in Staatsbetrieben sozialistischer Zentralverwaltungswirtschaften gravierende Anreizprobleme.

Die Property-Rights-Analyse der Unternehmensordnung zeigt darüber hinaus auf, inwieweit bei verschiedenen Unternehmenstypen unterschiedlicher Wirtschaftsordnungen eine Leistungs- und Machtkontrolle stattfindet. Sie behandelt somit auch die Kontrollfunktion von Wirtschaftsordnungen. So hat sie beispielsweise bei Publikums-Aktiengesellschaften privatwirtschaftlicher Marktwirtschaften festgestellt, daß die Manager durch die Aktionäre in der Regel nicht wirksam kontrolliert werden, zumeist werde dieses Manko aber durch marktli-

[41] Siehe auch *Hayek* (1935 a; 1935 b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

che Kontrollmechanismen kompensiert. Probleme der Leistungs- und Machtkontrolle analysiert der Property-Rights-Ansatz daneben etwa in Staatsbetrieben sozialistischer Zentralverwaltungswirtschaften und in gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen sozialistischer Marktwirtschaften.

Mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes ist auch herausgearbeitet worden, daß die Verteilungsfunktion je nach Ausgestaltung und Zuordnung des Aneignungs- und Veräußerungsrechts an einer Unternehmung auf unterschiedliche Weise und mit unterschiedlichen Ergebnissen erfüllt wird. In gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen sozialistischer Marktwirtschaften etwa liegt zwar das Aneignungs-, nicht aber das Veräußerungsrecht in den Händen der Beschäftigten. Die Property-Rights-Theoretiker haben gezeigt, daß eine solche Property-Rights-Struktur ineffizient ist.

Die Agency-Theorie trägt zur Analyse der Motivations- und Kontrollfunktion von Wirtschaftsordnungen bei. Ihre theoretischen und empirischen Untersuchungen zur erfolgsabhängigen Entlohnung haben wichtige Erkenntnisse über die Möglichkeiten einer Motivation zur Arbeitsleistung erbracht. Ihre Untersuchungen über Informationssysteme zur Überwachung von Agenten haben das Wissen über mögliche Formen der Leistungskontrolle bereichert.

Die Transaktionskostenökonomik betrachtet institutionelle Arrangements als Koordinationsstrukturen zwischen Wirtschaftssubjekten. Sie arbeitet heraus, welche Arrangements unter verschiedenen Bedingungen jeweils zu einer effizienten Koordination führen. Damit leistet die Transaktionskostenökonomik einen wichtigen Beitrag zu einer institutionenökonomisch fundierten Analyse der Koordinationsfunktion von Wirtschaftsordnungen.

Darüber hinaus analysiert die Transaktionskostenökonomik Absicherungen gegen einen „Raub" von Quasi-Renten und allgemein gegen Ex-post-Opportunismus. Bei solchen Absicherungen handelt es sich um institutionelle Vorkehrungen, die sowohl der Leistungs- als auch der Machtkontrolle dienen. Die Transaktionskostenökonomik behandelt somit auch die Kontrollfunktion von Wirtschaftsordnungen. Dabei arbeitet sie auch die Faktoren heraus, die eine Leistungs- und Machtkontrolle erforderlich machen (vor allem Opportunismus, begrenzte Rationalität und Faktorspezifität).

In Kapitel B.III. wurde dargelegt, daß sich ordnungstheoretische Untersuchungen zunächst auf Teilbereiche der Wirtschaftsordnung beschränken und Wirkungsketten zwischen einzelnen ausgewählten Variablen untersuchen sollten. Alle drei institutionenökonomischen Ansätze gehen in ihrer Analyse der Unternehmensordnung entsprechend vor. Sie sind partialanalytisch und mikroökonomisch ausgerichtet. Ausgewählte Elemente der Unternehmensordnung und ihre Beziehungen zueinander werden theoretisch analysiert und die entwik-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kelten Hypothesen empirisch getestet. Ein gutes Beispiel für solche mikroökonomischen Partialanalysen stellt die Agency-Theorie dar, die die Beziehungen zwischen den Elementen Wirtschaftssubjekte (Prinzipal und Agent), Institutionen (Agency-Verträge) und Wirtschaftsablauf (Effizienz der Agency-Verträge) mit Hilfe anspruchsvoller mathematischer Modelle analysiert (insbesondere im Rahmen des Principal-Agent-Ansatzes) und umfangreiche empirische Studien betreibt (insbesondere im Rahmen der positiven Agency-Theorie).

Die Ursachen der Entstehung und Persistenz, des Wandels und Niedergangs von Institutionen und Ordnungsformen – ein zentraler Bereich der positiven ordnungstheoretischen Analyse – werden von den drei institutionenökonomischen Ansätzen im Bereich der Unternehmensordnung in unterschiedlichem Maße untersucht. In der Transaktionskostenökonomik bilden sie einen Schwerpunkt der Analyse. Dieser Ansatz hat differenziert herausgearbeitet, daß institutionelle Arrangements vor allem auf bestimmte Verhaltenseigenschaften und Transaktionsmerkmale zurückzuführen sind. Seine Untersuchung der vertikalen Integration stellt beinahe ein Musterbeispiel einer ordnungstheoretischen Ursachenanalyse dar: Aus der allgemeinen Transaktionskostentheorie werden spezifische Hypothesen abgeleitet, die sich in empirischen Studien auch weitgehend bestätigen. Außerdem zeigen die Studien differenziert, welche Arten von Faktorspezifität in den verschiedenen Branchen jeweils ausschlaggebend sind, und geben Hinweise auf weitere relevante Erklärungsfaktoren.

Auch die Agency-Theorie betreibt ordnungstheoretische Ursachenanalyse. Vor allem im Rahmen der positiven Agency-Theorie werden die Ursachen der Verwendung institutioneller Arrangements zur Lösung von Agency-Problemen eingehend analysiert. Erinnert sei in diesem Zusammenhang an Famas und Jensens (1983 a; 1983 b) Untersuchung der Vielfalt an Unternehmensformen, die die Autoren auf eine Reihe konkreter Einflußfaktoren zurückführen.

Die Ursachenanalyse ist eng verbunden mit der Untersuchung der historischen Entwicklung von Institutionen und Wirtschaftsordnungen. Zu diesem Untersuchungskomplex hat vor allem der Property-Rights-Ansatz wertvolle Erklärungsbeiträge geleistet. So hat er aufgezeigt, daß der allmähliche Niedergang und schließliche Zusammenbruch der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens zu einem erheblichen Teil auf die Funktionsmängel des in dieser Wirtschaftsordnung dominierenden Unternehmenstyps der gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmung zurückzuführen ist. Darüber hinaus hat der Property-Rights-Ansatz mit seinen Untersuchungen staatlicher Betriebe in sozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften einen Beitrag zur Erklärung der langjährigen Persistenz und des allmählichen Niedergangs dieser Unternehmens- und Wirtschaftsordnung geleistet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auch die Transaktionskostenökonomik hat im Bereich der Unternehmensordnung Beiträge zur Analyse der historischen Entwicklung von Institutionen und Ordnungsformen geleistet. Erinnert sei an ihre Untersuchungen zur Ausbreitung der divisionalen Organisationsform und zum Übergang vom Verlag zur hierarchisch organisierten Fabrik.

In allen drei behandelten Ansätzen stellt die Untersuchung der Wirkungen der jeweils analysierten Institutionen einen Schwerpunkt der Analyse dar. Ordnungstheoretische Fragen werden dabei freilich in unterschiedlichem Umfang behandelt. Alle drei Ansätze untersuchen zunächst die Auswirkungen der jeweiligen Institutionen auf das Verhalten der beteiligten Akteure. Darauf aufbauend werden die Effizienzwirkungen analysiert. Die Effizienzanalysen sind freilich einzel- und nicht gesamtwirtschaftlich ausgerichtet. Dies schränkt die Erklärungskraft der Ansätze in bezug auf ordnungstheoretische Fragen ein. Da jedoch üblicherweise Unternehmensformen und andere institutionelle Arrangements behandelt werden, die typisch sind für die jeweilige Unternehmens- und Wirtschaftsordnung, kann aus den mikroökonomischen Analysen zumeist auch auf die gesamtwirtschaftlichen Effizienzwirkungen geschlossen werden. Auf diese Weise wird damit auch die Leistungsfähigkeit der jeweiligen Unternehmens- und Wirtschaftsordnung analysiert. Ein Beispiel stellt die transaktionskostenökonomische Analyse der Ausbreitung der divisionalen Organisationsform dar. Die Ausbreitung dieser Organisationsform veränderte die Unternehmensordnung vieler westlicher Industrieländer grundlegend; vor allem erhöhte sie die Effizienz der neu organisierten Unternehmen. In den entsprechenden transaktionskostenökonomischen Untersuchungen wird damit auch die Leistungsfähigkeit der jeweiligen Unternehmensordnung und – angesichts der Schlüsselstellung der Unternehmensordnung – der jeweiligen Wirtschaftsordnung analysiert.

Auch der Property-Rights-Ansatz analysiert die Effizienz bestehender, für die jeweilige Unternehmensordnung typischer Unternehmensformen und damit auch die Leistungsfähigkeit der jeweiligen Unternehmens- und Wirtschaftsordnung. Beispielhaft genannt seien die Publikums-Aktiengesellschaft privatwirtschaftlicher Marktwirtschaften, die gesellschaftseigene Selbstverwaltungsunternehmung sozialistischer Marktwirtschaften sowie der staatliche Betrieb sozialistischer Zentralverwaltungswirtschaften. Da der Property-Rights-Ansatz sein analytisches Instrumentarium in gleicher Weise auf die jeweils dominierenden Unternehmensformen unterschiedlicher Wirtschaftssysteme anwendet, führt er damit de facto auch Wirtschaftssystemvergleiche durch. Damit behandelt er eine weitere zentrale Grundfrage der Ordnungstheorie.

Selbst die Frage der Stabilität von Wirtschaftsordnungen wird in den property-rights-theoretischen Untersuchungen zur Unternehmensordnung analy-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

siert. Insbesondere haben die Property-Rights-Theoretiker gezeigt, daß die gravierenden Funktionsmängel gesellschaftseigener Selbstverwaltungsunternehmen gesamtwirtschaftliche Instabilitäten nach sich zogen, die schließlich zum Zusammenbruch der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens führten. Darüber hinaus haben sie herausgearbeitet, auf welche Weise die Stabilität sozialistischer Zentralverwaltungswirtschaften durch die Property-Rights-Struktur ihrer Unternehmensordnung beeinflußt wurde.

In Kapitel B.III. wurde dargelegt, daß die Ordnungstheorie alle Institutionen zu analysieren hat, die das Verhalten der Menschen im Bereich der Volkswirtschaft und den daraus resultierenden Wirtschaftsablauf maßgeblich prägen, und daß dazu gegebenenfalls auch institutionelle Arrangements zu zählen sind, auf die sich einzelne autonome Wirtschaftssubjekte verständigt haben oder die innerhalb von Organisationen gelten. Diesbezüglich ist zunächst festzustellen, daß sich die institutionenökonomische Analyse der Unternehmensordnung weitgehend auf Organisationen und die dort verwendeten Regelungen konzentriert. Trotzdem ist zumeist ein gesamtwirtschaftlicher Ordnungsbezug gegeben. Dies zeigt sich beispielsweise beim Property-Rights-Ansatz, der typische, die Wirtschaftsordnung und den Wirtschaftsablauf prägende Unternehmensformen behandelt, die zudem meist durch gesetzliche Rahmenbedingungen – also durch Institutionen einer höheren Ebene – mitgestaltet werden. Ebenso verhält es sich bei der Transaktionskostenökonomik, die außerdem nicht nur organisatorische Regelungen analysiert (z. B. die funktionale und divisionale Organisationsform), sondern auch solche, die zwischen autonomen Wirtschaftssubjekten vereinbart worden sind (z. B. das Verlagssystem).

Für die Agency-Theorie ist jedoch festzustellen, daß viele Analysen ihres normativen Zweiges, des Principal-Agents-Ansatzes, keine Institutionen behandeln, die die Wirtschaftsordnung und den Wirtschaftsablauf einer Volkswirtschaft maßgeblich prägen. Dies liegt nicht nur daran, daß sich dieser Zweig oft mit sehr speziellen, untypischen Arrangements befaßt. Vor allem ist es darauf zurückzuführen, daß der Principal-Agent-Ansatz realitätsferne Annahmen verwendet und oft komplizierte Arrangements entwickelt, für die es in der Realität keine Entsprechung gibt.

Dagegen behandelt die positive Agency-Theorie vielfach Institutionen, die einen gesamtwirtschaftlichen Ordnungsbezug aufweisen. So bestimmen die von Fama und Jensen (1983 a; 1983 b) analysierten Unternehmensformen zu einem großen Teil die institutionelle Struktur der amerikanischen Unternehmensordnung. Die insbesondere von der positiven Agency-Theorie ausführlich analysierten Regelungen zur Lösung der Agency-Problematik zwischen Aktionären und Managern von Publikums-Aktiengesellschaften sind praktisch für alle Unternehmensordnungen westlicher Industrieländer beherrschend.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Aus ordnungstheoretischer Sicht sind bei einer Analyse der Unternehmensordnung nicht nur einzelne institutionelle Arrangements zu analysieren, sondern auch die wechselseitigen Beziehungen zu den Wirtschaftssubjekten, zum Wirtschaftsablauf sowie zu anderen relevanten Teilordnungen der Wirtschaftsordnung und Ordnungen der Gesellschaft. Die verschiedenen Ansätze der Institutionenökonomik behandeln wichtige dieser Interdependenzen. So werden im Rahmen der Transaktionskostenökonomik die wechselseitigen Beziehungen zwischen den institutionellen Arrangements und den Wirtschaftssubjekten intensiv analysiert: Wie die Transaktionskostenökonomik zeigt, begrenzen Institutionen den Handlungsspielraum der Individuen, und umgekehrt erfordern deren Verhaltenseigenschaften bestimmte institutionelle Vorkehrungen. Auch der Property-Rights-Ansatz analysiert die Interdependenzen zwischen Institutionen und Wirtschaftssubjekten: Das individuelle Verhalten wird maßgeblich durch die Ausgestaltung und Verteilung der Eigentumsrechte determiniert. Umgekehrt macht das Verhalten der Individuen gegebenenfalls institutionelle Reformen erforderlich. So mußten beispielsweise noch zur Zeit des Sozialismus die gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen Jugoslawiens und die staatseigenen Betriebe der sozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften reformiert werden, um die dysfunktionalen Auswirkungen individuellen Verhaltens zu begrenzen.

Auch die Interdependenzen zwischen den Institutionen der Unternehmensordnung und dem Wirtschaftsablauf werden von der Transaktionskostenökonomik und dem Property-Rights-Ansatz zum Teil analysiert. So untersucht die Transaktionskostenökonomik nicht nur die Auswirkungen bestimmter Institutionen auf die Effizienz (und damit zumindest teilweise auf den Wirtschaftsablauf), am Beispiel des Übergangs vom Verlag zur Fabrik sowie von der U- zur M-Form zeigt sie auch, daß Institutionen bei mangelnder Effizienz unter Umständen modifiziert oder ersetzt werden. Ähnlich analysiert der Property-Rights-Ansatz nicht nur die Effizienzwirkungen verschiedener Unternehmenstypen, sondern auch die entsprechenden Rückwirkungen. Er zeigt beispielsweise, daß die mangelnde Effizienz der gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmung der sozialistischen Marktwirtschaft letztlich zum Zusammenbruch dieser Wirtschaftsordnung und dieses Unternehmenstyps geführt hat.

Alle drei Ansätze untersuchen darüber hinaus die Beziehungen zwischen Unternehmens- und Marktordnung. So betrachtet die Transaktionskostenökonomik marktliche „Beherrschung" als Alternative zur unternehmensinternen „Beherrschung" und untersucht dabei auch die bestehenden Interdependenzen: Sinken beispielsweise die Transaktionskosten in einer Unternehmung aufgrund organisatorischer Verbesserungen, so werden ceteris paribus Transaktionen, die zuvor über den Markt abgewickelt wurden, in die Unternehmung verlagert. Die Agency-Theorie und der Property-Rights-Ansatz berücksichtigen die Beziehun-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gen zwischen Unternehmens- und Marktordnung vor allem in ihren Analysen der Publikums-Aktiengesellschaft und weisen dabei nach, daß etwa der Kapitalmarkt und der Markt für Manager dazu beitragen, das Verhalten der Manager an den Interessen der Aktionäre auszurichten.

Der Property-Rights-Ansatz untersucht zudem auch einige Beziehungen zwischen Unternehmensordnung und politisch-rechtlicher Ordnung. So zeigt er auf, welchen Einfluß Politiker in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften üblicherweise auf staatliche Unternehmen ausüben. Auch arbeitet er die Auswirkungen von Mitbestimmungsgesetzen auf die institutionelle Struktur der betroffenen Unternehmen und deren Effizienz heraus.

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, daß Hensel (1967) die Problematik der Mitbestimmung von Arbeitnehmern bei der Unternehmensleitung aus Sicht des Ordoliberalismus analysiert hat. Er kam im wesentlichen zu folgendem Ergebnis: „Weil also die Interessen der Beschäftigten nicht eindeutig und nicht unmittelbar auf die Rentabilität des Unternehmens hinzielen, ist es im Sinn des Gesamtinteresses, der gesamtheitlichen Rationalität des Wirtschaftens, nicht opportun, die Unternehmensleitung den Beschäftigten oder deren Beauftragten zu übertragen. Dies wäre nur für Unternehmungen zweckmäßig, bei denen die Beschäftigten nicht Vertragspartner, sondern Gesellschafter sind, wie das etwa bei Produktionsgenossenschaften der Fall ist. Denn bei derartigen Unternehmensformen sind die Beschäftigten nicht nur am Gewinn, sondern auch am Verlust beteiligt" (ebd., S. 99). Außerdem machte er darauf aufmerksam, daß durch Mitbestimmung die notwendige Unteilbarkeit der Unternehmensverantwortung gefährdet werde. Damit wird deutlich, daß eine Reihe von Argumenten, die die Property-Rights-Theoretiker gegen die Mitbestimmung anführen, bereits im Rahmen der ordoliberalen Ordnungstheorie entwickelt wurde.[42]

3. Zur normativen Analyse

Bezüglich des Beitrags der institutionenökonomischen Analyse der Unternehmensordnung zur Behandlung normativer Fragen kann zunächst festgestellt werden, daß die notwendigen Voraussetzungen zur Behandlung solcher Fragen bei allen drei Ansätzen weitgehend erfüllt sind: Erstens verfügen alle drei über

[42] Siehe hierzu auch *Böhm* (1951 a), der die Mitbestimmung von Arbeitnehmern ebenfalls aus ordoliberaler Sicht kritisch analysiert hat.
Zu einem Disput über die Vor- und Nachteile der Mitbestimmung kam es in der ordoliberalen Schule freilich, als die von der Bundesregierung 1968 eingesetzte Sachverständigenkommission zur Auswertung der bisherigen Erfahrungen bei der Mitbestimmung, der mit *Hans Willgerodt* und *Ernst-Joachim Mestmäcker* zwei herausragende Vertreter des Ordoliberalismus angehörten, in ihrem Bericht (1970, S. 171 ff.) eine Ausweitung der gesetzlichen Mitbestimmung vorschlug. Siehe hierzu die Kritik von *Heuss* (1970 a), die Antwort *Willgerodts* (1970) sowie die Replik von *Heuss* (1970 b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

eine zweckmäßige Morphologie, wobei freilich aufgrund der mikroökonomisch-partialanalytischen Ausrichtung nicht immer unmittelbar ersichtlich ist, welche Größen als ordnungspolitische Handlungsparameter in Frage kommen. Zweitens handelt es sich bei jedem der drei Ansätze um eine gut ausgebaute Theorie mit allgemeinen und differenzierten Hypothesen. Und drittens haben sich ihre Hypothesen in vielen empirischen Untersuchungen bewährt. Letzteres trifft insbesondere auf den Property-Rights-Ansatz zu; im Falle der Agency-Theorie und der Transaktionskostenökonomik konnten einige Hypothesen hingegen nicht bestätigt werden.

Im Hinblick auf die praktische Bedeutung ihrer normativen Analysen bestehen zwischen den drei institutionenökonomischen Ansätzen gravierende Unterschiede. Aus dem Property-Rights-Ansatz ergeben sich mehrere normative Schlußfolgerungen von weitreichender praktischer Bedeutung:

- Der Nachweis der Vorzugswürdigkeit freiwilliger Mitbestimmungsregelungen gegenüber pauschalen gesetzlichen Regelungen führt zum ordnungspolitischen Vorschlag, die gesetzliche Mitbestimmungspflicht abzuschaffen. Die Umsetzung dieses Vorschlags würde die Unternehmensordnung etwa in Deutschland erheblich verändern.
- Die theoretisch begründeten und empirisch nachgewiesenen Effizienznachteile staatlicher Unternehmen in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften legen eine umfassende Privatisierung solcher Unternehmen nahe. Wie die seit Anfang der achtziger Jahre in Großbritannien, Deutschland und einer Reihe anderer marktwirtschaftlicher Industrieländer in Gang gekommene Privatisierung staatlicher Unternehmen zeigt, wird die Unternehmensordnung dieser Länder dadurch wesentlich umgestaltet.
- Aus den systemimmanenten Funktionsdefiziten staatlicher Betriebe in sozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften und gesellschaftseigener Selbstverwaltungsunternehmen in sozialistischen Marktwirtschaften ergibt sich die Konsequenz, diese Betriebe im Rahmen einer umfassenden Transformation zur privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft zu privatisieren. Eine solche Transformation findet seit 1989 in fast allen ehemals sozialistischen Staaten statt. Die Bedeutung dieser Maßnahmen ist evident.

In der Agency-Theorie wird die normative Analyse überwiegend im Rahmen des Principal-Agent-Ansatzes durchgeführt. Angesichts seiner realitätsfernen Annahmen und der hohen Komplexität der abgeleiteten Entlohnungsfunktionen, die sich in der Praxis kaum umsetzen lassen, ist die normative Analyse des Principal-Agent-Ansatzes nur von geringer praktischer Relevanz. Wie in Abschnitt D.II.5. gezeigt wurde, lassen sich jedoch aus der positiven Agency-Theorie einige ordnungspolitische Empfehlungen zur Gestaltung der Unternehmensordnung ableiten, die eine recht große praktische Bedeutung besitzen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die normative Analyse der Transaktionskostenökonomik führt im Bereich der Wettbewerbspolitik zu wichtigen Schlußfolgerungen. Die grundsätzliche Erlaubnis vertikaler Integrationen und konglomerater Fusionen würde für viele Länder eine merkliche Modifikation ihrer wettbewerbspolitischen Ausrichtung bedeuten. In den USA wurde eine entsprechende Neuorientierung der Wettbewerbspolitik bereits vollzogen (Williamson, 1985, S. 98 ff., 367 ff.).

Ein wichtiger Bereich der normativen Analyse ist die Beurteilung von Institutionen und Wirtschaftsordnungen. Zu diesem Bereich tragen die drei Ansätze wiederum in unterschiedlichem Umfang bei. Alle drei knüpfen unmittelbar an die Wirkungsanalyse an und beurteilen primär die Effizienz der analysierten Institutionen. Besonders konsequent geht dabei der Property-Rights-Ansatz vor, indem er typische Unternehmensformen unterschiedlicher Wirtschaftsordnungen anhand des gleichen Kriteriums beurteilt und damit auch die jeweiligen Unternehmens- und Wirtschaftsordnungen miteinander vergleicht. Darüber hinaus wird im Rahmen des Property-Rights-Ansatzes die Stabilität einiger Unternehmens- und Wirtschaftsordnungen beurteilt.

Die Agency-Theorie beurteilt dagegen nur einzelne Agency-Verträge, zumeist im Rahmen abstrakter theoretischer Modelle. Diese Beurteilungen lassen nur in wenigen Fällen Rückschlüsse auf eine Unternehmensordnung zu (etwa hinsichtlich ihrer Leistungsfähigkeit); verschiedene Unternehmens- und Wirtschaftsordnungen können auf dieser Basis gar nicht miteinander verglichen werden.

Auch die Transaktionskostenökonomik beurteilt nicht unmittelbar die Leistungsfähigkeit einer Unternehmensordnung insgesamt. Da sie aber zumeist institutionelle Arrangements behandelt, die im Rahmen der jeweiligen Unternehmensordnung von zentraler Bedeutung sind (beispielsweise die divisionale Organisationsform), trägt sie auf diese Weise auch zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit von Unternehmens- und Wirtschaftsordnungen bei.

Im zweiten wichtigen Bereich der normativen Analyse, der Ableitung von Empfehlungen zur Gestaltung oder Umgestaltung von Institutionen und Wirtschaftsordnungen, verhält es sich ähnlich wie bei der Beurteilung. Auch hier lassen sich aus den verschiedenen institutionenökonomischen Ansätzen in unterschiedlichem Maße entsprechende Schlußfolgerungen ziehen. Wie bei der Diskussion der praktischen Bedeutung der normativen Analyse bereits angedeutet, ergeben sich die meisten ordnungspolitischen Gestaltungsempfehlungen aus dem Property-Rights-Ansatz. Aus seiner Analyse lassen sich für jeden Unternehmenstyp spezifische Ratschläge entwickeln. Für mitbestimmte und staatliche Unternehmen in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften sowie für staatliche Betriebe in sozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften und gesellschaftseigene Unternehmen in sozialistischen Marktwirtschaften wurden die entspre-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

chenden Empfehlungen bereits genannt. Aus der Property-Rights-Analyse von Publikums-Aktiengesellschaften lassen sich ordnungspolitische Empfehlungen ableiten, die primär auf eine Stärkung der marktlichen Kontrollmechanismen abzielen.

Ähnliche Empfehlungen ergeben sich auch aus der agency-theoretischen Analyse von Publikums-Aktiengesellschaften. Darüber hinaus kann aus der positiven Agency-Theorie u. a. gefolgert werden, daß die Ordnungspolitik eine starke Position des Aufsichtsrats in Aktiengesellschaften gesetzlich verankern und auf eine milde Einkommensteuerprogression hinwirken sollte, damit die Wirksamkeit erfolgsabhängiger Entlohnung nicht untergraben wird. Auch läßt sich aus Famas und Jensens (1983 a; 1983 b) Analyse die Schlußfolgerung ableiten, daß die Ordnungspolitik gesetzliche Rahmenbedingungen schaffen sollte, die es ermöglichen, daß sich eine Vielfalt an Unternehmensformen entwickeln kann. Einschränkend muß jedoch hinzugefügt werden, daß sich aus dem normativen Zweig der Agency-Theorie aus den bereits genannten Gründen kaum konkrete ordnungspolitische Gestaltungsempfehlungen ergeben.

Die ordnungspolitischen Empfehlungen der Transaktionskostenökonomik beschränken sich im wesentlichen auf den Bereich der Wettbewerbspolitik. Positiv hervorzuheben ist dabei nicht nur, daß sie in diesem Bereich von großer Bedeutung sind, sondern auch, daß die Transaktionskostenökonomik sie stringent aus ihren theoretischen und empirischen Analysen abgeleitet hat. Nicht unerwähnt bleiben sollte in diesem Zusammenhang, daß sich die wettbewerbspolitische Position der Transaktionskostenökonomik deutlich von der des Ordoliberalismus unterscheidet. Während die Transaktionskostenökonomik vertikale Integrationen und konglomerate Fusionen aufgrund der dabei möglichen Transaktionskosteneinsparungen grundsätzlich positiv bewertet, sofern dadurch keine hohen Konzentrationsgrade entstehen oder verstärkt werden, begegnet der Ordoliberalismus solchen Unternehmenszusammenschlüssen mit großem Mißtrauen. Diese Haltung dürfte nicht zuletzt darauf zurückzuführen sein, daß Eucken (1952, S. 245 ff.) als wettbewerbspolitisches Leitbild die Marktform der vollständigen Konkurrenz verwendete. Ähnlich wie die Harvard-Schule der sechziger Jahre behauptet Hans-Otto Lenel (1968; 1993), einer der führenden Wettbewerbstheoretiker der ordoliberalen Schule, noch heute einseitig, vertikale Integrationen und konglomerate Fusionen führten bei größeren Unternehmen zu intolerabler Marktmacht und erschwerten den Markteintritt neuer Konkurrenten. Außerdem besäßen Großunternehmen die Möglichkeit, sich durch Einflußnahme auf Politiker Sondervorteile zu verschaffen. Daher plädiert er – ganz im Gegensatz zu den Transaktionskostentheoretikern – für scharfe gesetzliche Bestimmungen gegen Unternehmenszusammenschlüsse und schlägt für bereits getätigte Akquisitionen großer Unternehmen sogar eine staatlich erzwungene Entflechtung vor.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Bezüglich der im Rahmen der normativen Analyse verwendeten Beurteilungskriterien ist zu konstatieren, daß alle drei institutionenökonomischen Ansätze die jeweils behandelten Institutionen ausschließlich anhand ihrer Effizienz beurteilen. Das Kriterium der Ordnungskonformität wird von keinem der drei Ansätze verwendet. Außerdem muß betont werden, daß jeder der drei Ansätze Effizienz unterschiedlich definiert. In der Agency-Theorie etwa wird darunter das Minimum der Agency-Kosten, in der Transaktionskostenökonomik das Minimum der Summe aus Transaktions- und Produktionskosten verstanden. Abgesehen davon, daß diese Kriterien sich unterschiedlich gut operationalisieren lassen – problematisch ist in dieser Hinsicht insbesondere das Effizienzkriterium der Agency-Theorie – beziehen sich alle Effizienzkriterien ausschließlich auf einzelne institutionelle Arrangements. Es wird nicht die Effizienz der jeweiligen Wirtschaftsordnung insgesamt beurteilt. Freilich liefern sowohl der Property-Rights-Ansatz als auch die Transaktionskostenökonomik mit ihren Analysen wichtige Hinweise auf die gesamtwirtschaftliche Effizienz, denn meistenteils behandeln sie Institutionen, die die jeweilige Wirtschaftsordnung maßgeblich prägen.

Alles in allem wird deutlich, daß die Institutionenökonomik auch im Bereich der Unternehmensordnung zu praktisch allen Grundfragen der Ordnungstheorie wertvolle Beiträge geleistet hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

E. Institutionenökonomische Analyse der politisch-rechtlichen Ordnung

Die politisch-rechtliche Ordnung bildet einen maßgeblichen Bestandteil einer jeden Gesellschaftsordnung und steht in enger Beziehung zur Wirtschaftsordnung. Obwohl die Ordoliberalen die zentrale Bedeutung der politisch-rechtlichen Ordnung und die Interdependenz von Wirtschaftsordnung und politisch-rechtlicher Ordnung erkannten und einigen diesbezüglichen Fragen nachgingen, analysierten sie die politisch-rechtliche Ordnung nicht systematisch mit Hilfe des wirtschaftswissenschaftlichen Instrumentariums. Sie waren der Auffassung, die politisch-rechtliche Ordnung lasse sich nicht mit Hilfe dieses Instrumentariums untersuchen, weil es sich hierbei um einen außerökonomischen Bereich handele (Eucken, 1940, S. 156 ff.). Demgegenüber hat die Institutionenökonomik gezeigt, daß die politisch-rechtliche Ordnung durchaus mit Hilfe des wirtschaftswissenschaftlichen Instrumentariums analysiert werden kann. Sie wendet dieses Instrumentarium systematisch auf Fragen der politisch-rechtlichen Ordnung an und dehnt die ökonomische Analyse damit auf eine bedeutende Ordnung aus.

I. Ökonomische Analyse des Rechts

1. Grundgedanken

In seinen „Grundlagen der Nationalökonomie" vertrat Eucken (1940, S. 128 ff.) die Ansicht, Rechtsnormen seien einer wirtschaftswissenschaftlichen Analyse nicht zugänglich; er verwies sie daher in den Datenkranz seiner Untersuchung. Die Ökonomische Analyse des Rechts bezieht die Rechtsordnung dagegen in die wirtschaftswissenschaftliche Analyse ein, indem sie rechtliche Normen konsequent mit Hilfe des mikroökonomischen Instrumentariums analysiert.

Allgemein dienen Rechtsnormen der Regelung des Zusammenlebens der Menschen. Sie legen fest, was der einzelne darf (Rechte), nicht darf (Verbote) bzw. zu tun hat (Gebote). Mit Hilfe rechtlicher Normen werden nicht nur aktuelle Interessenkonflikte entschieden; vor allem sollen Rechtsnormen auch mögliche Interessenkonflikte verhüten (Koboldt u. a., 1995, S. 355). Um diese Aufgabe erfüllen zu können, müssen sie wirksame Anreize setzen und dadurch das Verhalten der Menschen beeinflussen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Ökonomische Analyse des Rechts unterstellt rationale, eigeninteressierte Individuen und untersucht, ob bzw. unter welchen Bedingungen sich solche Individuen an rechtliche Normen halten. Es wird davon ausgegangen, daß ein Individuum Kosten und Nutzen einer Rechtsbefolgung einerseits bzw. eines Rechtsverstoßes andererseits rational abwägt und sich für die für ihn vorteilhaftere Verhaltensweise entscheidet. Beispielsweise steht bei einem gesetzlich verbotenen Einleiten ungeklärter Abwässer eines Unternehmens in einen Fluß auf der Nutzenseite des Unternehmers die Kosteneinsparung, die durch Unterlassung der Abwasserreinigung erzielt wird. Auf der Kostenseite stehen die Höhe der Geldstrafe und die mit der Bestrafung verbundenen Unannehmlichkeiten, multizipliert mit der Wahrscheinlichkeit, daß die Strafe verhängt wird (Kirchgässner, 1991, S. 126 f.). Bei ihren Untersuchungen integriert die Ökonomische Analyse des Rechts rechtliche Normen als zusätzliche Nebenbedingungen in das in der Wirtschaftswissenschaft übliche Modell menschlichen Verhaltens (Homo oeconomicus). Auf diese Weise läßt sich systematisch herausarbeiten, welchen Einfluß alternative rechtliche Regelungen auf das individuelle Verhalten ausüben.

Allgemein kann die Ökonomische Analyse des Rechts in eine positive und eine normative Analyse unterteilt werden. Die bereits erwähnte Untersuchung der Verhaltenswirkungen rechtlicher Normen zählt zum wichtigsten Bereich der positiven Analyse: der Wirkungsanalyse. Die Analyse der Auswirkungen rechtlicher Regelungen geht freilich noch über die unmittelbaren Wirkungen auf das Verhalten der beteiligten Akteure hinaus und untersucht, wie das rechtlich bedingte Verhalten die Allokationseffizienz beeinflußt. Ziel der Wirkungsanalyse ist also letztlich die Ermittlung der Effizienz rechtlicher Regelungen. Dabei dürfen nicht nur die unmittelbaren Auswirkungen der betreffenden Regelungen auf die direkt Beteiligten berücksichtigt werden; vielmehr müssen auch die Anpassungsreaktionen der Beteiligten sowie die indirekten Wirkungen auf Dritte und deren Reaktionen beachtet werden.

Eine deutlich geringere Rolle als die Wirkungsanalyse spielt in der Ökonomischen Analyse des Rechts die Ursachenanalyse. Im Rahmen dieses Teils der positiven Analyse sind die Voraussetzungen, das Zustandekommen und die Entwicklung einzelner Rechtsnormen und ganzer Rechtsordnungen zu untersuchen.

Im Bereich der normativen Analyse, die in der Ökonomischen Analyse des Rechts eine wichtige Stellung einnimmt, wird zum einen untersucht, wie alternative rechtliche Regelungen und ihre Auswirkungen unter dem Gesichtspunkt der Effizienz zu beurteilen sind. Darauf aufbauend werden zum anderen rechtspolitische Empfehlungen formuliert; es werden rechtliche Regelungen vorgeschlagen, die ein Höchstmaß an Allokationseffizienz gewährleisten sollen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wie somit deutlich wird, verwendet die Ökonomische Analyse des Rechts sowohl in ihren positiven als auch in ihren normativen Untersuchungen ausschließlich das Effizienzkriterium. Effizienz wird dabei vielfach im Sinne des Pareto-Kriteriums verstanden. Demgemäß wird eine Transaktion oder eine rechtliche Regelung dann als pareto-superior bezeichnet, wenn sie mindestens ein Individuum besserstellt, ohne ein anderes schlechterzustellen. Freiwillige Verträge zwischen Wirtschaftssubjekten führen zu solchen Pareto-Verbesserungen, vorausgesetzt sie kommen unter fairen Bedingungen zustande und wirken sich nicht nachteilig auf Dritte aus. Jeder derartige Vertrag stellt die vertragschließenden Parteien im Verhältnis zum Zustand ohne Vertrag besser und niemanden schlechter; er erfüllt damit das Pareto-Kriterium (Schäfer/Ott, 1986, S. 23).[1] Daher spricht sich die Ökonomische Analyse des Rechts grundsätzlich für das Rechtsinstitut der Vertragsfreiheit aus (Friedman, 1987, S. 145). Die Individuen sollen das Recht besitzen, die Konditionen ihrer Verträge frei zu vereinbaren. Der Rechtsordnung kommt dabei – neben der Gewährleistung der Vertragsfreiheit – eine zweifache Rolle zu: Erstens soll sie die Durchsetzbarkeit freiwillig vereinbarter Verträge mit Hilfe des Gerichtswesens sicherstellen. Zweitens soll sie zweckmäßige Rechtsregeln bereithalten, die immer dann gelten, wenn die Vertragsparteien nichts Abweichendes vereinbart haben. Auf diese Weise sollen die mit freiwilligen Verträgen verbundenen Transaktionskosten gesenkt und damit die Möglichkeiten pareto-effizienter Vertragsabschlüsse erweitert werden (Posner, 1973 b, S. 15, 519 ff.).

Allerdings läßt sich selbst eine freiheitliche Rechtsordnung nur zu einem geringen Teil auf dispositives Recht gründen. Der größte Teil der Rechtsordnung muß aus allgemeinen Rechtsnormen bestehen, denen alle Gesellschaftsmitglieder gleichermaßen unterworfen sind. Die Einführung, Änderung oder Anwendung solcher Rechtsnormen wird in den meisten Fällen zumindest einzelne Individuen schlechterstellen, selbst wenn sie die Positionen aller anderen Gesellschaftsmitglieder verbessert. Entsprechendes gilt für viele Einzelentscheidungen von Gerichten. In diesen Fällen wird das Pareto-Kriterium nicht erfüllt. Um dennoch Aussagen über die Vorzugswürdigkeit alternativer Rechtsnormen und Gerichtsentscheidungen machen zu können, verwendet die Ökonomische Analyse des Rechts in diesen Fällen das dem Pareto-Kriterium verwandte Kaldor-Hicks-Kriterium. Nach diesem Kriterium ist ein Zustand X effizienter als ein Zustand Y, wenn die Vorteile der von X Begünstigten so groß sind, daß diese die von X Benachteiligten entschädigen könnten – so daß letztere zwischen X und Y indifferent wären – und für die Begünstigten dann immer noch ein Restvorteil übrigbliebe. Das Kaldor-Hicks-Kriterium erfordert nicht, daß die Benachteiligten tatsächlich entschädigt werden; eine solche Entschädigung wird von den

[1] Wie im Abschnitt E.I.6. ausgeführt, erfordert das Pareto-Kriterium noch die Erfüllung einiger weiterer Voraussetzungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vertretern der Ökonomischen Analyse des Rechts für unzweckmäßig gehalten, weil sie zumeist mit hohen Transaktionskosten verbunden sei (Schäfer/Ott, 1986, S. 30.).

Gerechtfertigt wird das Kaldor-Hicks-Kriterium mit folgender Überlegung: Rechtliche Regelungen (Gesetze und Gerichtsurteile) werden in einer Gesellschaft laufend in großer Zahl getroffen; dabei gibt es immer wieder Benachteiligte und Bevorzugte. Wird bei jeder dieser Entscheidungen das Kaldor-Hicks-Kriterium angewendet, so steht sich langfristig jedes Gesellschaftsmitglied besser. Zwar wird keine Entschädigung im Einzelfall gezahlt, im Laufe der Zeit tritt aber sozusagen eine Generalkompensation der durch einzelne Regelungen Benachteiligten ein (Schäfer/Ott, 1986, S. 33 f.).

Kommen Rechtszuordnungen aufgrund hoher Transaktionskosten nicht im Rahmen freiwilliger Verträge zustande, sollen der Gesetzgeber und die Gerichte aus Sicht der Ökonomischen Analyse des Rechts versuchen, den Markt zu simulieren, d. h. Rechte und Pflichten sollen derjenigen Partei zugeordnet werden, der sie zufielen, wenn die Transaktionskosten null wären und der Markt deshalb perfekt funktionierte (Posner, 1973 b, S. 15). Beispielsweise soll das Einleiten ungeklärter Abwässer in einen Fluß nur dann untersagt werden, wenn die anderen Nutzer des Flusses dem einleitenden Unternehmen bei Abwesenheit von Transaktionskosten das Recht auf Abwassereinleitung abkaufen würden. An diesem Beispiel werden drei charakteristische Aspekte der von der Ökonomischen Analyse des Rechts empfohlenen Vorgehensweise deutlich:

- Erstens sollen für die Bestimmung einer effizienten Regelung die Präferenzen der betroffenen Individuen maßgebend sein.
- Zweitens müssen der Gesetzgeber oder die Gerichte die individuellen Präferenzen abschätzen, weil diese sich nicht direkt feststellen lassen.
- Drittens erhalten die von einer durch den Gesetzgeber oder ein Gericht getroffenen Regelung Benachteiligten gemäß dem Kaldor-Hicks-Kriterium – und anders als beim freiwilligen Markttausch – gewöhnlich keine Kompensationszahlung.

Damit sind zentrale Grundgedanken der Ökonomischen Analyse des Rechts skizziert. Die Anwendung des ökonomischen Analyseinstrumentariums auf juristische Probleme hat sich als äußerst fruchtbar erwiesen. Daher hat sich die Ökonomische Analyse des Rechts insbesondere in den USA zu einem einflußreichen interdisziplinären Forschungs- und Lehrprogramm entwickelt, aus dem eine Fülle von Einzelstudien und Lehrbüchern hervorgegangen ist.[2] Nahezu alle

[2] Forschungsergebnisse werden insbesondere in den Zeitschriften „Journal of Law and Economics", „Journal of Legal Studies", „International Review of Law and Economics", „Journal of Law, Economics, and Organization", „European Journal of Law and Economics" sowie „Journal of Institutional and Theoretical Economics" veröffentlicht. Unter den Lehrbüchern seien vor allem das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Rechtsgebiete wurden inzwischen unter positiven und normativen Gesichtspunkten ökonomisch analysiert, so insbesondere das Vertragsrecht, das Schadensrecht, das Umweltrecht, das Unternehmensrecht und das Strafrecht.[3] Dadurch hat die Ökonomische Analyse des Rechts eine bedeutende Teilordnung der Gesellschaft für die wirtschaftswissenschaftliche Analyse erschlossen. Da die meisten Erkenntnisse der Ökonomischen Analyse des Rechts von deren Vertretern durch „konkrete Anwendung anstatt durch abstrakte Theorie" (Posner, 1973 a, S. X) entwickelt worden sind, werden im folgenden einige typische Anwendungsbeispiele diskutiert, die den Erklärungsbeitrag der Ökonomischen Analyse des Rechts in bezug auf ordnungstheoretische Fragen weiter verdeutlichen.

2. Vertragsrecht: Theorie des effizienten Vertragsbruchs

Zunächst sei auf ein Beispiel aus dem Vertragsrecht eingegangen: die Theorie des effizienten Vertragsbruchs. Anhand dieser Theorie, die in der Ökonomischen Analyse des Rechts eine zentrale Stellung einnimmt [4], läßt sich die in diesem Ansatz der Institutionenökonomik übliche Denkweise gut verdeutlichen.

Im Mittelpunkt des Vertragsrechts steht der Grundsatz „Pacta sunt servanda", wonach die Vertragsparteien ihren Verpflichtungen, von wenigen Ausnahmen (wie etwa höherer Gewalt) abgesehen, nachzukommen haben. Die Ratio dieses Grundsatzes besteht nicht nur darin, daß beide Parteien ihre Verpflichtungen freiwillig eingegangen sind und daher davon ausgegangen werden kann, daß ein solcher Vertrag die Wohlfahrt beider erhöht, sondern auch darin, daß jede Vertragspartei Vertrauensschutz genießen soll, damit das Zustandekommen von Verträgen erleichtert wird.

Dem stellt die Theorie des effizienten Vertragsbruchs die These entgegen, daß ein Recht auf Vertragsbruch unter bestimmten Bedingungen eine effizientere Ressourcenallokation herbeiführen kann. Die dahinter stehenden Überlegungen lassen sich anhand des folgenden Beispielfalls aufzeigen:

Standardwerk von *Posner* (1973 b) sowie die Werke von *Hirsch* (1979), *Polinsky* (1983), *Schäfer/Ott* (1986) sowie *Cooter/Ulen* (1988) hervorgehoben.

[3] Zum Vertragsrecht siehe etwa *Kronman/Posner* (1979), *Köhler* (1980; 1989), *Adams* (1984; 1986), *Goldberg* (Hrsg., 1989); zum Schadensrecht *Calabresi* (1970), *Adams* (1985), *Shavell* (1987), *Landes/Posner* (1987), *Schäfer/Wehrt* (1989); zum Umweltrecht *Michelman* (1970/71), *Nicklisch* (Hrsg., 1988), *Gerlach* (1989), *Endres/Rehbinder/Schwarze* (1992); zum Unternehmensrecht *Posner/Scott* (1980), *Kübler/Schmidt* (1988), *Bebchuk* (Hrsg., 1990), *Easterbrook/Fischel* (1991), *Ott/Schäfer* (Hrsg., 1993); zum Strafrecht *Becker* (1968), *Heineke* (Hrsg., 1978), *Luksetich/White* (1982), *Pyle* (1983), *Schmidt/Witte* (1984).

[4] Einen Überblick über die Literatur zur Theorie des effizienten Vertragsbruchs bietet *Craswell* (1988). Grundlegend sind die Arbeiten von *Shavell* (1984) und *Rogerson* (1984).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der Lieferant *L* schließt mit dem Abnehmer *A* einen Kaufvertrag, in dem er sich verpflichtet, zu einem Festpreis bestimmte Produkte zu liefern.

Variante I: Nach Vertragsabschluß erhöhen sich unerwartet die Herstellungskosten des Lieferanten, so daß ihm bei Vertragserfüllung ein Verlust entstünde.

Variante II: Nach Vertragsabschluß ergibt sich für *L* die Möglichkeit, die Ressourcen, die er zur Herstellung der *A* zugesagten Produkte einsetzen müßte, alternativ zur Herstellung anderer Produkte für einen Abnehmer *B* zu verwenden, wodurch er einen höheren Gewinn erzielen könnte.

Nach der Theorie des effizienten Vertragsbruchs sollte der Lieferant *L* bei beiden Varianten das Recht haben, den Vertrag zu brechen, vorausgesetzt er entschädigt *A* für dessen entgangenen Vertragsnutzen. *L* wird von seinem Recht Gebrauch machen, wenn sein Verlust aus dem Vertrag mit *A* (Variante I) bzw. sein Gewinn aus dem alternativen Vertrag mit *B* (Variante II) den zu entschädigenden Vertragsnutzen des Abnehmers *A* übersteigt. Nach den Vorstellungen der Vertreter jener Theorie wird dadurch eine effizientere Ressourcenallokation herbeigeführt. Zugleich werde die vertragstreue Partei so gestellt, daß sie zwischen Vertragserfüllung und Vertragsbruch der anderen Partei indifferent sei. Dies werde gewöhnlich dadurch erreicht, daß die vertragstreue Partei im Falle eines Vertragsbruchs ihren entgangenen Gewinn sowie gegebenenfalls eine Entschädigung für Aufwendungen, die sie im Vertrauen auf die Vertragserfüllung getätigt habe, als Schadenersatz erhalte (Posner, 1973 b, S. 117 ff.; Schäfer/Ott, 1986, S. 372 ff.). Unter diesen Bedingungen erfülle ein Vertragsbruch nicht nur das Kaldor-Hicks-Kriterium einer potentiellen Kompensation, sondern auch das anspruchsvollere Pareto-Kriterium: Verglichen mit einer Vertragserfüllung erhöhe sich das Wohlfahrtsniveau der vertragsbrechenden Partei, das der vertragstreuen werde aufrechterhalten.

Soweit die Grundgedanken der Theorie des effizienten Vertragsbruchs, die freilich nicht unwidersprochen bleiben kann. Die Vertreter dieser Theorie konzedieren zwar, daß bei sich ändernden Gegebenheiten statt eines Vertragsbruchs auch eine Neuverhandlung des Vertrages möglich sei. Sie betonen jedoch, eine solche Neuverhandlung sei mit hohen Transaktionskosten verbunden (Koboldt u. a., 1995, S. 361 f.). Gleichzeitig gehen sie implizit von der Annahme aus, daß die Abwicklung eines rechtlich erlaubten Vertragsbruchs keine nennenswerten Transaktionskosten nach sich zieht. Diese Annahme ist jedoch völlig unrealistisch. Erstens muß die Höhe des an die vertragstreue Partei zu entrichtenden Schadenersatzes im Rahmen eines meist langwierigen und kostenträchtigen Gerichtsverfahrens ermittelt werden (Friedmann, 1989, S. 7). Zweitens ist die vertragstreue Partei aufgrund des Vertragsbruchs gegebenenfalls gezwungen, eine Vielzahl von Verträgen, die sie in Erwartung der Vertragserfüllung abgeschlossen hat, zu kündigen, neu zu verhandeln oder ebenfalls zu brechen. Dies

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bringt nicht nur für sie weitere hohe Transaktionskosten mit sich, die sich vor Gericht kaum nachweisen lassen; in einer hochgradig arbeitsteiligen Volkswirtschaft kann dadurch auch eine Kettenreaktion von Vertragsstörungen ausgelöst werden, die die Funktionsfähigkeit des Marktes empfindlich beeinträchtigen können. Aus diesen Gründen kann kaum davon ausgegangen werden, daß ein Recht auf Vertragsbruch Transaktionskostenvorteile mit sich bringt (so auch Schwartz, 1979/80, S. 275 ff.).

Des weiteren ist gegen die Theorie des effizienten Vertragsbruchs einzuwenden, daß für die Effizienz eines Vertrages letztlich die subjektiven Wertungen der Vertragsparteien entscheidend sind, und daß diese subjektiven Wertungen übergangen werden, wenn nach jener Theorie verfahren wird. So ist eine Aufhebung des Vertrages in Variante II des Beispielfalls nur dann effizient, wenn der höhere Gewinn, den *L* bei dem alternativen Vertrag mit *B* erzielen kann, den Nutzen, den *A* aus dem ursprünglichen Vertrag zieht, übersteigt. Ist dies gegeben, so kann *L* mit *A* eine Aufhebung des ursprünglichen Vertrages vereinbaren. Ein Recht auf Vertragsbruch ist nicht erforderlich. Ein solches Recht würde sogar zu ineffizienten Ergebnissen führen, wie sich besonders deutlich zeigt, wenn *A* den ursprünglichen Vertrag so hoch bewertet, daß er auf jeden Fall an ihn festhalten möchte: Seine Wohlfahrt würde durch einen Vertragsbruch vermindert.

Auch kann das Gericht bei der Festlegung des an die vertragstreue Partei zu entrichtenden Schadenersatzes nicht deren subjektive Wertung der vorenthaltenen Vertragsleistungen berücksichtigen, da diese nicht objektiv feststellbar ist. Es kann sich allenfalls an Marktpreisen orientieren, die aber keinen geeigneten Nutzenindikator darstellen, vor allem weil sie keinen Rückschluß auf die Höhe der Konsumentenrente erlauben (De Alessi/Staaf, 1989 a, S. 186 ff.; dies., 1989 b, S. 564 ff.).

Ein allgemeines Recht auf Vertragsbruch ist daher abzulehnen. Das schließt nicht aus, daß die aus einem Vertrag folgenden Verpflichtungen nachträglich aufgehoben oder modifiziert werden, wenn sich die Bedingungen der Vertragserfüllung für eine der Parteien geändert haben. Eine solche Anpassung muß jedoch von den Vertragsparteien freiwillig vereinbart werden. Andernfalls kommt es zu Nutzeneinbußen auf seiten der vertragstreuen Partei und somit zu Ineffizienzen.

Ein Recht auf Vertragsbruch kann noch aus einem weiteren Grund zu Ineffizienzen führen. Existiert ein solches Recht, so ist stets unsicher, ob eine Vertragspartei ihren vertraglichen Pflichten tatsächlich nachkommt. Wirtschaftssubjekte, die auf spezifische Leistungen angewiesen sind, werden daher ceteris paribus vermehrt dazu übergehen, solche Leistungen selbst zu erstellen. Dadurch wird nicht nur eine effiziente Transaktionsform durch eine weniger effi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ziente ersetzt, sondern auch die Institution des Marktes untergraben, die durch das Vertragsrecht eigentlich geschützt werden soll.

Dies macht deutlich, daß gegen ein Recht auf Vertragsbruch auch grundsätzliche ordnungspolitische Erwägungen sprechen. So wird durch ein solches Recht nicht nur die Institution des Marktes, sondern auch die des Vertrages und der Vertragsfreiheit untergraben. Verträge werden unsicherer, und potentiellen Vertragsparteien wird die Freiheit genommen, Voraussetzungen und Folgen eines Vertragsbruchs selbständig zu regeln. Darüber hinaus ist zu bedenken, daß vertragliche Ansprüche sowohl aus ökonomischer als auch aus juristischer Sicht Eigentumsrechten gleichgestellt sind. Es gehört zu den wesentlichen rechtsstaatlichen Grundsätzen privatwirtschaftlicher Marktwirtschaften, daß ein Gut – so auch ein vertraglicher Anspruch – dem Eigentümer nicht ohne dessen Zustimmung genommen werden darf (Friedmann, 1989, S. 13 f.). Ein Recht auf Vertragsbruch bedeutet hingegen, daß der vertragstreuen Partei ohne deren Zustimmung ein vertraglicher Anspruch genommen werden kann; es verstößt damit gegen einen zentralen rechtsstaatlichen Grundsatz und unterminiert die Institution des Privateigentums.

3. Schadensrecht: Gefährdungs- und Verschuldenshaftung

Ein weiterer Anwendungsbereich der Ökonomischen Analyse des Rechts ist das Schadensrecht. Gegenstand dieses Rechtsgebietes sind unerlaubte Handlungen, mit denen eine Person (Schädiger) einer anderen (Geschädigter) einen Schaden (eine Nutzeneinbuße) zufügt. Im weitesten Sinne umfaßt das Schadensrecht alle rechtlichen Normen, die die Feststellung der Haftung und die Aufteilung des Schadens auf die beteiligten Personen regeln. Während es im Vertragsrecht um freiwillige Vereinbarungen zwischen autonomen Wirtschaftssubjekten geht, die durch geeignete rechtliche Regelungen lediglich abgesichert werden sollen, stellen das Erleiden eines Schadens und seine anschließende Regulierung unfreiwillige Transaktionen dar. Freiwillige Vereinbarungen zwischen den beteiligten Parteien kommen hier nicht zustande oder sind mit hohen Transaktionskosten verbunden. Daher muß die haftungsrechtliche Zurechnung eines Schadens durch zwingende rechtliche Normen geregelt werden.

Während sich die Rechtswissenschaft vor allem mit der Aufteilung des durch eine unerlaubte Handlung entstandenen Schadens auf Schädiger und Geschädigten befaßt, untersucht die Ökonomische Analyse des Rechts die Anreizwikungen, die von bestimmten Haftungsregeln auf das Verhalten rationaler, nutzenmaximierender Individuen ausgehen, und entwickelt selbst Vorschläge für effiziente Haftungsregeln. Aus Sicht der Ökonomischen Analyse des Rechts sollte das Verhalten der Gesellschaftsmitglieder durch geeignete Haftungsregeln so beeinflußt werden, daß die Höhe der Schäden auf ein sozial wünschbares

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Niveau reduziert wird (Schäfer/Ott, 1986, S. 127). Dabei genießt Schadensvermeidung keine absolute Priorität, denn auch schadensvermeidende Präventivmaßnahmen sind mit Kosten verbunden. Daher sollten sie nur so lange durchgeführt werden, wie eine Geldeinheit an Vorsorgeaufwand noch zu einer Schadensreduzierung von mehr als einer Geldeinheit führt. Anders ausgedrückt: Primäres Ziel des Schadensrechts sollte es nach der Ökonomischen Analyse des Rechts sein, die Summe aus Schadens- und Vorsorgekosten zu minimieren (ebd., S. 102). In einem solchen Minimum ist das Kaldor-Hicks-Kriterium erfüllt. Im folgenden wird am Beispiel der beiden wichtigsten Haftungsregime – Gefährdungs- und Verschuldenshaftung – aufgezeigt, wie die Ökonomische Analyse des Rechts bei der Untersuchung solcher Haftungsregeln typischerweise vorgeht, zu welchen Ergebnissen sie dabei gelangt und wo die Grenzen ihrer Analyse liegen.

Bei der Gefährdungshaftung knüpft die Zurechnung von Schäden an die Schaffung einer besonderen Gefahr durch bestimmte Aktivitäten wie das Halten von Kraftfahrzeugen oder das Inverkehrbringen gefährlicher Produkte an. Wer für diese Aktivitäten verantwortlich ist, gilt als Schädiger und muß den Schaden, der entsteht, wenn sich die Gefahr realisiert, ersetzen – unabhängig davon, ob er mit seinem Verhalten unmittelbar zum Schadenseintritt beigetragen hat (ebd., S. 166). Der Schädiger hat freilich die Möglichkeit, die Wahrscheinlichkeit eines Schadenseintritts und damit die Höhe des erwarteten Schadens durch geeignete Präventivmaßnahmen zu verringern. Bezeichnet S die durchschnittliche Höhe eines Schadens, x das Ausmaß der von Schädiger A getroffenen Präventivmaßnahmen (das Vorsorgeniveau) und $p(x)$ die davon abhängige Wahrscheinlichkeit eines Schadenseintritts, dann ergibt sich ein erwarteter Schaden von $p(x) \cdot S$.[5] In Abb. 6 ist der Zusammenhang zwischen Umfang der Präventivmaßnahmen und erwartetem Schaden durch die Kurve $p(x) \cdot S$ dargestellt. Sie zeigt, daß der erwartete Schaden mit steigendem Umfang der ergriffenen Präventivmaßnahmen sinkt. Umgekehrt zeigt die Kurve $K_A(x)$, daß die Kosten, die A für Präventivmaßnahmen aufzuwenden hat, mit deren Umfang zunehmen.

Weil A bei Gefährdungshaftung sowohl die Schadenskosten als auch die Kosten der Präventivmaßnahmen zu tragen hat, wird er das Vorsorgeniveau x so wählen, daß die Summe aus dem erwarteten Schaden $p(x) \cdot S$ und den Kosten der Präventivmaßnahmen $K_A(x)$ minimiert wird. Unterstellt man, daß der Geschädigte entweder die Wahrscheinlichkeit eines Schadenseintritts nicht beeinflussen kann oder aber selbst in effizientem Umfang Präventivmaßnahmen ergreift, ist die individuell rationale Entscheidung des A zugleich volkswirtschaftlich effizient. Unter den genannten Voraussetzungen vermittelt die Gefährdungshaftung

[5] Die folgende Darstellung basiert auf *Adams* (1985), S. 45 ff., *Schäfer/Ott* (1986), S. 140 sowie *Koboldt* u. a. (1995), S. 364 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

also Anreize zu optimalen Präventivmaßnahmen des Schädigers. In Abb. 6 zeigt sich dies daran, daß *A* genau dasjenige Vorsorgeniveau x_{opt} wählt, bei dem die Kurve der Gesamtkosten $[p(x) \cdot S + K_A(x)]$, die sich aus der vertikalen Addition der Schadenskurve $p(x) \cdot S$ und der Vorsorgekostenkurve $K_A(x)$ ergibt, ihr Minimum erreicht. Kann jedoch nicht nur der Schädiger, sondern auch der Geschädigte die Wahrscheinlichkeit eines Schadenseintritts beeinflussen, so führt die Gefährdungshaftung zu ineffizienten Ergebnissen: Da dem Geschädigten der Schaden bei dieser Haftungsregel vollständig ersetzt wird, eine Vorsorge für ihn aber mit Kosten verbunden wäre, ergreift er keinerlei Präventivmaßnahmen.

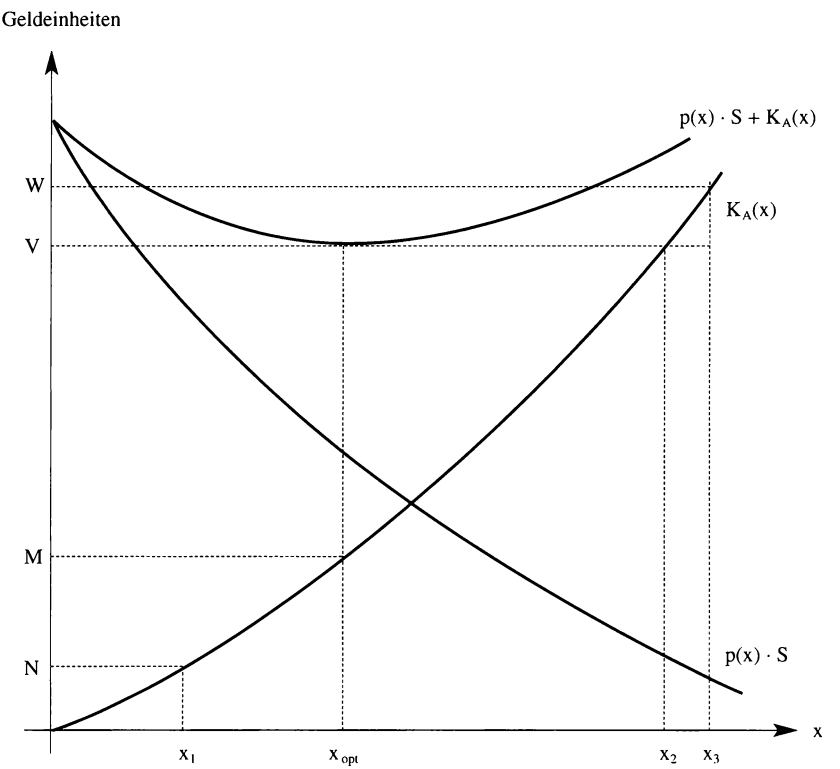


Abbildung 6: Präventivmaßnahmen des Schädigers bei alternativen Haftungsregeln
Quelle: In Anlehnung an Koboldt u. a. (1995), S. 366.

Die Verschuldenshaftung knüpft an die Verletzung einer Sorgfaltspflicht an, sofern der Schaden bei der gebotenen Sorgfalt vermieden worden wäre (Schäfer/Ott, 1986, S. 121). Bei dieser Haftungsregel haftet der Schädiger somit nur dann, wenn er das durch die Rechtsordnung, meist durch höchstrichterliche Urteile, festgelegte Vorsorgeniveau unterschritten hat. Wählt der Schädiger ein geringe-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

res als das vorgeschriebene Vorsorgeniveau, so muß er – wie bei der Gefährdungshaftung – die Summe aus Vorsorgeaufwendungen und erwartetem Schaden berücksichtigen; wählt er das vorgeschriebene oder ein höheres Niveau, so hat er nur die Kosten der Präventivmaßnahmen zu tragen. In Abb. 6 bedeutet dies, daß für A bei Unterschreiten des geforderten Vorsorgeniveaus die Gesamtkostenkurve entscheidungsrelevant ist, bei Einhalten oder Überschreiten die Vorsorgekostenkurve.

Wie sich an folgenden Fällen zeigt, hängen die Auswirkungen der Verschuldenshaftung davon ab, in welcher Höhe das einzuhaltende Vorsorgeniveau festgeschrieben ist:

- Haben die Gerichte das Vorsorgeniveau in Höhe des volkswirtschaftlich effizienten Vorsorgeniveaus x_{opt} festgelegt, ist es für A rational, dieses Niveau einzuhalten. Er muß dann nur Kosten für Präventivmaßnahmen in Höhe von M aufwenden.
- Wurde das einzuhaltende Vorsorgeniveau unterhalb des optimalen Niveaus festgelegt, z. B. in Höhe von x_1, so kommt es zu einer allokativen Ineffizienz: A wird das Vorsorgeniveau genau einhalten, weil er dann nur Vorsorgekosten in Höhe von N zu tragen hat. Eine Ausweitung seines Vorsorgeniveaus würde zwar die Gesamtkosten verringern, sie lohnt sich für A jedoch nicht, da er bereits bei Einhaltung von x_1 von der Haftung befreit ist und jede weitere Präventivmaßnahme für ihn nur Kosten mit sich brächte.
- Wurde der Vorsorgemaßstab oberhalb des volkswirtschaftlich effizienten Vorsorgeniveaus x_{opt}, aber maximal bei x_2 festgelegt, so ist die Allokation ebenfalls ineffizient – diesmal, weil A dazu veranlaßt wird, Vorsorgeaufwendungen zu tätigen, die volkswirtschaftlich gesehen zu hoch sind. Alle über x_{opt} hinausgehenden Präventivmaßnahmen verursachen volkswirtschaftliche Kosten, die höher sind als die volkswirtschaftlichen Erträge in Form verringerter erwarteter Schäden.
- Liegt das gerichtlich geforderte Vorsorgeniveau höher als x_2, etwa bei x_3, so ist es für A günstiger, das volkswirtschaftlich optimale Vorsorgeniveau x_{opt} zu wählen. Er hat dann zwar sowohl die Kosten für Präventivmaßnahmen als auch die Schadenskosten zu tragen, insgesamt sind die Kosten aber mit V geringer als die bei Einhaltung des überspannten Vorsorgeniveaus aufzuwendenden Vorsorgekosten W.

Zu ergänzen bleibt, daß bei Verschuldenshaftung auch der Geschädigte einen Anreiz hat, Präventivmaßnahmen zu ergreifen. Der Grund dafür liegt darin, daß der Geschädigte den Schaden selbst zu tragen hat, wenn der Schädiger den gerichtlich geforderten Vorsorgestandard einhält. Indem das volkswirtschaftlich optimale Vorsorgeniveau gerichtlich festgeschrieben wird, läßt sich sicherstellen, daß sowohl Schädiger als auch Geschädigter im volkswirtschaftlich optimalen Umfang Präventivmaßnahmen ergreifen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wie sich zeigt, führt Verschuldenshaftung – abgesehen vom Extremfall eines gerichtlich stark überspannten Vorsorgemaßstabs – nur dann zu einer effizienten Schadensvermeidung, wenn es gelingt, den Vorsorgemaßstab genau in Höhe des volkswirtschaftlich optimalen Vorsorgeniveaus festzulegen. Die Informationsanforderungen bei der Praktizierung dieser Haftungsregel sind somit sehr hoch. Das Informationsproblem wird noch dadurch verschärft, daß der optimale Vorsorgemaßstab von Fall zu Fall verschieden sein dürfte. Er müßte daher jeweils fallspezifisch festgelegt werden. In diesem Zusammenhang hat der amerikanische Bundesrichter *Learned Hand* eine nach ihm benannte Formel zur Bestimmung des effizienten Sorgfaltsmaßstabs entwickelt. Danach handelt ein Schädiger fahrlässig, wenn sein Vorsorgeaufwand $K_A(x)$ kleiner ist als der Schaden S im Falle des Schadenseintritts multipliziert mit der Schadenswahrscheinlichkeit $p(x)$. Verschulden ist demnach gegeben, wenn die Bedingung $K_A(x) < p(x) \cdot S$ erfüllt ist (Schäfer/Ott, 1986, S. 128). Obwohl diese Formel zumindest in der Marginalbetrachtung ökonomisch rational ist, erfordert ihre Anwendung in einem konkreten Rechtsstreit detaillierte Informationen, die vielfach kaum zu ermitteln sind (Schäfer/Wehrt, 1989, S. 84). Daher wird der Vorsorgemaßstab in der gerichtlichen Praxis meist nicht nach den individuellen Möglichkeiten des Schädigers, sondern nach einem pauschalen Maßstab festgelegt. So stellt die deutsche Rechtsprechung zur Konkretisierung der Sorgfaltspflichten auf das Maß an Umsicht und Sorgfalt ab, das nach dem Urteil besonnener und gewissenhafter Angehöriger des in Betracht kommenden Verkehrskreises zu beachten ist (Schäfer/Ott, 1986, S. 130). Im anglo-amerikanischen Common Law wird das damit verwandte Konzept des Reasonable man verwendet (Posner, 1973 b, S. 167 f.). Zwar lassen sich auf diese Weise die Informationsanforderungen senken, doch muß man dabei in Kauf nehmen, daß der pauschale Vorsorgemaßstab im Einzelfall ineffizient sein kann.

Die Beurteilung von Haftungsregeln und die Ableitung von Empfehlungen zur Gestaltung von Haftungsregeln wird zudem dadurch erschwert, daß neben den bereits angesprochenen Faktoren noch weitere Faktoren berücksichtigt werden müssen, die hierbei ebenfalls eine Rolle spielen. So werden Schäden nicht nur durch Präventivmaßnahmen, sondern auch durch den Umfang gefährlicher Aktivitäten – das Aktivitätsniveau – beeinflußt. Selbst wenn beispielsweise ein Autofahrer die optimale Sorgfalt aufwendet, so bleibt dennoch das Restrisiko eines Unfalls, und dieses Risiko nimmt mit der gefahrenen Kilometerzahl zu. Bei variablem Aktivitätsniveau müssen daher sowohl das Vorsorge- als auch das Aktivitätsniveau durch die Rechtsordnung beeinflußt werden, um ein effizientes Niveau der Schadensvermeidung zu erreichen (Schäfer/Ott, 1986, S. 103). Wie jedoch bereits die Tinbergen-Regel der Wirtschaftspolitik vermuten läßt, kann man mit ein und derselben Haftungsregel nicht gleichzeitig zwei Ziele verfolgen (Koboldt u. a., 1995, S. 369). Das Haftungsrecht reicht daher zumeist nicht aus,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

um sowohl effiziente Vorsorge durch alle Parteien als auch ein effizientes Aktivitätsniveau sicherzustellen (Shavell, 1987). Einen Ausweg bietet nach Schäfer und Wehrt (1989, S. 88 f.) etwa die Kombination zivilrechtlicher Steuerung des Vorsorgeniveaus mit polizeirechtlicher Steuerung des Aktivitätsniveaus.

Berücksichtigt werden muß des weiteren, daß oft nicht nur der Schädiger, sondern auch der Geschädigte die Höhe des Schadens und die Schadenswahrscheinlichkeit beeinflussen kann. Bezieht man diesen Aspekt explizit in die ökonomische Modellanalyse mit ein, so ergeben sich Lösungen, die sich in der Praxis vielfach kaum umsetzen lassen. Die Anforderungen der Modelle hinsichtlich der notwendigen Informationen und der Kontrollierbarkeit der relevanten Parameter sind meist nicht erfüllbar (Schäfer/Wehrt, 1989, S. 100 ff.). Zieht man darüber hinaus in Betracht, daß bei der Beurteilung bestehender Haftungsregeln und der Ableitung optimaler Haftungsregeln auch die Risikoeinstellungen der Beteiligten und die Versicherbarkeit von Schäden berücksichtigt werden müssen, wird deutlich, daß die ökonomische Analyse des Schadensrechts an Grenzen stößt, innerhalb derer mathematische Modelle formulierbar und eventuell ableitbare Modell-Lösungen praktikabel sind. Obwohl man sich daher davor hüten sollte, aus den Modellen der ökonomischen Analyse des Schadensrechts umfassende und detaillierte Empfehlungen zur Ausgestaltung der Rechtsordnung abzuleiten, ist nichtsdestoweniger anzuerkennen, daß dieser Bereich der Ökonomischen Analyse des Rechts grundlegende Einsichten in die Effizienz alternativer Haftungsregeln ermöglicht und zumindest Leitlinien für die Gestaltung effizienter Haftungsregeln liefern kann.

4. Die Evolution des Common Law

Die Ökonomische Analyse des Rechts untersucht auch die Evolution von Recht und zwar die des Common Law. Posner (1973 b, S. 23) hat die These aufgestellt, daß dieses Rechtsgebiet dazu tendiere, immer effizientere Rechtsnormen hervorzubringen, und daß es auf diese Weise dazu beitrage, die gesellschaftliche Wohlfahrt zu maximieren.

Das Common Law, das heute in den anglo-amerikanischen Rechtsordnungen vorherrscht und dort die drei großen Bereiche Eigentumsrecht, Vertragsrecht und Schadensrecht regelt, wurde ursprünglich im 12. und 13. Jahrhundert in England von königlichen Richtern geschaffen (Rowley/Brough, 1987, S. 106 ff.). Seitdem wird es im Rahmen der Rechtsprechung kontinuierlich weiterentwikkelt. Es handelt sich also um Richterrecht – im Gegensatz zum Gesetzesrecht, das durch die Legislative geschaffen wird. Wesentliche Kennzeichen des Common Law sind, daß Rechtsnormen nur im Rahmen gerichtlicher Einzelfallentscheidungen aufgestellt, modifiziert und gegebenenfalls abgeschafft werden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

können und daß an einer bewährten Norm festgehalten wird, solange es keinen hinreichenden Grund gibt, davon abzuweichen (Grundsatz der Präjudizienbindung).

Nach Auffassung der Verfasser der Evolutionsmodelle des Common Law ist diesem Recht ein Selektionsmechanismus inhärent, der bewirkt, daß ineffiziente Rechtsnormen beseitigt werden und das Common Law sich damit in Richtung höherer Effizienz entwickelt (Rubin, 1977, S. 51; Goodman, 1978, S. 393). Ausgangspunkt der Überlegungen ist, daß neue Rechtsgrundsätze im Common Law nur entstehen können, wenn jemand einen Rechtsstreit initiiert. Wird eine ineffiziente Rechtsnorm durch eine effiziente ersetzt, so kann ein Wohlfahrtsgewinn erzielt werden. Daher werden diejenigen Individuen und Gruppen, die von einer solchen Änderung profitieren würden, häufiger entsprechende Gerichtsverfahren anstrengen als diejenigen, die davon profitieren würden, wenn eine effiziente Rechtsnorm durch eine ineffiziente ersetzt würde. Eine ineffiziente Rechtsnorm wird somit häufiger einer gerichtlichen Überprüfung unterzogen als eine effiziente. Daher ist es auch wahrscheinlicher, daß ineffiziente Rechtsnormen durch effiziente ersetzt werden. Auf diese Weise findet eine ständige Evolution des Common Law in Richtung höherer Effizienz statt.

Das erste Modell einer entsprechenden Erklärung der Evolution des Common Law wurde von Rubin (1977) entwickelt. Zentral für Rubins Erklärung ist die These, daß ineffiziente Regeln aus dem bereits genannten Grund öfter einer gerichtlichen Überprüfung unterworfen werden als effiziente. Selbst dann, wenn die Richter in den entsprechenden Verfahren nicht konsequent ineffiziente Regeln durch effiziente ersetzen und sogar dann, wenn sie die Effizienz von Rechtsregeln völlig unbeachtet lassen, ergibt sich in Rubins Modell eine evolutionäre Entwicklung in Richtung auf eine sukzessive Verbreitung effizienter Regeln. Entscheidend ist allein, daß ineffiziente Regeln öfter vor Gericht in Frage gestellt werden als effiziente. Allerdings ist es in seinem Modell für eine Evolution in Richtung höherer Effizienz notwendig, daß beide Parteien, Kläger und Beklagter, nicht nur an der Regelung des jeweiligen Einzelfalls, sondern an der Etablierung eines neuen Präzedenzfalls interessiert sind, der künftig für vergleichbare weitere Fälle maßgebend ist. Als Beispiel führt Rubin Versicherungsgesellschaften an; diese seien etwa daran interessiert, daß das Common Law im Schadensrecht effiziente Haftungsregeln festschreibe, weil dadurch Schadenersatzzahlungen eingespart werden könnten. Kommt es beiden Parteien dagegen nur auf ihren jeweiligen Einzelfall an, so vergleichen sie sich in Rubins Modell außergerichtlich, um Prozeßkosten zu sparen. Eine ineffiziente Regel wird dann keiner gerichtlichen Überprüfung ausgesetzt und bleibt folglich bestehen.

Priest (1977) hat versucht, Rubins Modell zu verallgemeinern.[6] Er argumentiert, daß es auch dann wahrscheinlicher sei, daß ineffiziente Regeln öfter vor

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Gericht angefochten werden als effiziente, wenn Kläger und Beklagter nur an ihrem jeweiligen Einzelfall und nicht an zukünftigen Fällen interessiert seien. Hinreichend sei bereits, daß ineffiziente Regeln diejenigen, die von ihnen betroffen seien, mit höheren Kosten belasteten als effiziente und daß daher der Wohlfahrtsgewinn der Betroffenen größer sei, wenn eine ineffiziente Regel durch eine effiziente ersetzt würde. Auch die Erfolgserwartungen der Parteien, ihre Risikoeinstellungen, die Prozeßkosten und ähnliche Größen seien irrelevant, weil es unwahrscheinlich sei, daß Gerichtsverfahren, die ineffiziente Regeln beträfen, sich von solchen, die effiziente Regeln beträfen, hinsichtlich jener Größen systematisch unterschieden. Abgesehen davon stimmt Priest mit Rubin darin überein, daß auch die Präferenzen der Richter bezüglich der Effizienz von Rechtsnormen oder ihre Fähigkeit, effiziente Regeln von ineffizienten zu unterscheiden, für die evolutionäre Tendenz in Richtung einer zunehmenden Effizienz des Common Law unerheblich sei.

Unterzieht man die genannten Modelle einer kritischen Betrachtung, so ist zunächst positiv hervorzuheben, daß sie ein bedeutendes Phänomen – die Evolution von Recht – behandeln und es konsequent mit Hilfe des analytischen Instrumentariums der Wirtschaftswissenschaft untersuchen. Der Selektionsmechanismus und wichtige Einflußgrößen werden überzeugend herausgearbeitet und modelliert. Bedeutsam ist insbesondere die Erkenntnis, daß sich das Common Law in Richtung auf eine höhere Effizienz entwickeln kann, ohne daß diese Entwicklung von irgend jemanden, etwa Richtern, bewußt gesteuert wird. Es handelt sich also um ein Phänomen der „unsichtbaren Hand" (Smith, 1776, Bd. II, S. 35); dies wird von den Modellen klar herausgearbeitet.

Freilich werden in den Modellen verschiedene Faktoren, die der Tendenz in Richtung höherer Effizienz entgegenwirken, nicht oder nur unzureichend berücksichtigt. Erstens handelt es sich bei der Ablösung einer ineffizienten Regel durch eine effiziente um ein öffentliches Gut; sobald eine solche Ablösung in einem Prozeß durchgefochten worden ist, können auch diejenigen davon profitieren, die sich nicht dafür eingesetzt haben. Daher muß mit Trittbrettfahrer-Verhalten gerechnet werden (Hirshleifer, 1982, S. 48). Insbesondere dann, wenn sich die Kosten einer ineffizienten Regel auf eine große Zahl von Individuen verteilen, von denen jedes nur einen geringen Teil der Kosten der Ineffizienz zu tragen hat, ist es wahrscheinlich, daß kein Individuum einen ausreichenden Anreiz hat, ein mit erheblichen Prozeßkosten verbundenes Gerichtsverfahren anzustrengen, um die Regel überprüfen zu lassen. Auf der anderen Seite ist es durchaus denkbar, daß eine effiziente Regel, die eine kleine, gut organisierte

[6] Weitere Modelle, die die Evolution des Common Law analysieren, stammen von *Goodman* (1978), *Landes/Posner* (1979), *Cooter/Kornhauser* (1980), *Terrebonne* (1981), *Blume/Rubinfeld* (1982) sowie *Heiner* (1986).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Gruppe mit Kosten belastet, von dieser Gruppe immer wieder vor Gericht angefochten und so schließlich durch eine ineffiziente Regel abgelöst wird.

Zweitens wird in den Modellen nicht angemessen berücksichtigt, daß Präzedenzfälle die Evolution in Richtung höherer Effizienz behindern können. Präzedenzfälle spielen im Common Law eine zentrale Rolle, und die Gerichte neigen dazu, bei einzelnen Klagen auf anerkannte Präzedenzfälle zurückzugreifen, auch wenn die in einem Präzedenzfall gefundene Regel zumindest unter den heutigen Gegebenheiten ineffizient sein mag. Unter diesen Umständen können häufige Prozesse, die von den Klägern initiiert werden, um eine ineffiziente Regel abschaffen zu lassen, dazu führen, daß diese im Gegenteil langfristig festgeschrieben wird.

Drittens spielt der Stellenwert, den die Richter der Effizienz von Rechtsnormen beimessen, anders als von den Verfassern der Evolutionsmodelle behauptet, eine nicht zu vernachlässigende Rolle. Messen die Richter der Effizienz von Rechtsnormen einen hohen Stellenwert bei, so werden ineffiziente Rechtsnormen rasch beseitigt, und die Evolution in Richtung höherer Effizienz des Common Law vollzieht sich zügig. Hegen die Richter dagegen eine ausgeprägte Aversion gegen effiziente Rechtsnormen, so ist die behauptete Evolution in Richtung auf eine immer größere Effizienz des Common Law kaum vorstellbar. Vielmehr werden unter diesen Umständen bestehende ineffiziente Rechtsnormen in Gerichtsverfahren immer wieder bestätigt und neue ineffiziente Rechtsnormen eingeführt.

Letztlich ist es eine empirische Frage, ob die Einflußgrößen, die auf eine höhere Effizienz des Common Law hinwirken, gegenüber den effizienzvermindernden Einflußgrößen überwiegen und sich das Common Law somit tatsächlich in Richtung höherer Effizienz entwickelt. Obwohl Posner (1973 b, S. 29 ff.) in einer Vielzahl von Fällen gezeigt hat, daß die im Common Law entwickelten Normen tatsächlich als effizient angesehen werden können, steht eine systematische empirische Analyse der Evolution des Common Law, einschließlich der dabei wirksamen Einflußgrößen und Selektionsmechanismen, noch aus.

5. Recht in Stammesgesellschaften

Posner (1981, S. 146 ff., 174 ff.) hat auch das Recht, das typischerweise in Stammesgesellschaften herrscht, untersucht und hierbei – ähnlich wie bezüglich des Common Law – die These aufgestellt, daß dieses Recht effizient sei. Seiner Auffassung nach ist das Recht in Stammesgesellschaften an die in solchen Gesellschaften vorherrschenden hohen Informationskosten angepaßt, die sich beispielsweise in mangelnden Kenntnissen naturwissenschaftlicher und techni-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

scher Zusammenhänge, im fehlenden Gebrauch der Schrift, aber auch in der mangelnden Verläßlichkeit der Menschen zeigten.

Zu den typischen Merkmalen von Stammesgesellschaften zählt nach Posner (1981), daß sie praktisch über keine staatlichen Institutionen verfügen. Insbesondere gibt es im allgemeinen keine geschriebenen Gesetze, keine Legislative, keine Polizei und keine organisierte Justiz. Rechtsstreitigkeiten werden meist im Rahmen informeller Verfahren durch ein Tribunal entschieden. Die Möglichkeiten solcher Stammesrichter, Sachverhalte aufzuklären, sind aber aufgrund fehlender staatlicher Institutionen, wie etwa einer Polizei und Staatsanwaltschaft, begrenzt. Da weder geschriebene Gesetze noch eine organisierte Justiz existieren, bildet das Gewohnheitsrecht die vorherrschende Quelle der Rechtsprechung. Hierbei handelt es sich um ein komplexes, sich nur allmählich wandelndes System von Regeln, die exakt festlegen, welche Taten als Unrecht gelten, und die für jede Art von Unrecht meist eine exakt bestimmte Strafe vorsehen.

Als ein Beispiel für die Effizienz des in Stammesgesellschaften gebräuchlichen Gewohnheitsrechts führt Posner (1981, S. 184 ff.) u. a. das Familienrecht an. In den meisten Stammesgesellschaften regelt ein umfassendes System rechtlicher Normen detailliert eine Vielzahl familiärer Fragen. So ist oft exakt festgelegt, welchen Brautpreis ein Bräutigam an die Sippe der Braut zu zahlen hat und wie der Preis unter den Mitgliedern dieser Sippe aufgeteilt werden muß. Posner (ebd.) begründet die Effizienz dieser Regulierung wie folgt: Durch die Vorgabe eines bestimmten Brautpreises würden zwar die Möglichkeiten, den Brautpreis auszuhandeln oder im Rahmen einer Auktion mit mehreren potentiellen Freiern den höchstmöglichen Brautpreis zu erzielen, ausgeschlossen, berücksichtige man aber die Transaktionskosten, die mit solchen, auf dem ersten Blick effizienteren Verfahren verbunden seien, so sei die feste Vorgabe eines Brautpreises effizienter. Sie spare insbesondere hohe Verhandlungskosten, denn an den entsprechenden Verhandlungen müßte ansonsten eine Vielzahl von Mitgliedern aus der Sippe der Braut und der des Bräutigams beteiligt werden. Außerdem spare die Erhebung eines Brautpreises Informationskosten: Die Fähigkeit eines Bräutigams, einen bestimmten Brautpreis zu zahlen, signalisiere, daß er in der Lage sei, für eine Frau und für Kinder zu sorgen. Darüber hinaus vermittle der Brautpreis dem Bräutigam den Anreiz, seine spätere Frau gut zu behandeln. Behandele er sie schlecht, so habe sie das Recht, ihn zu verlassen; die Sippe der Braut sei dann nicht verpflichtet, den Brautpreis zurückzuerstatten. Der Sippe der Braut vermittle der Brautpreis wiederum den Anreiz, die Braut zur Einhaltung ihrer Ehepflichten anzuhalten, denn wenn sie diese verletze, habe der Ehemann das Recht, den Brautpreis zurückzuverlangen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auch das in Stammesgesellschaften gebräuchliche Schadensrecht, das etwa regelt, wie verfahren werden muß, wenn ein Stammesmitglied bei der Jagd von einem anderen verwundet oder getötet wird, ist nach Auffassung Posners (1981, S. 192 ff.) effizient. Zu den typischen Merkmalen des Schadensrechts gehört hier, daß die Sippe eines Schädigers kollektiv für dessen Handlung verantwortlich ist. Eine solche Regelung sei effizienter, denn die Mitglieder einer Sippe hätten dadurch einen Anreiz, fahrlässiges oder kriminelles Verhalten anderer Sippenmitglieder zu unterbinden oder selbst zu ahnden. Damit übe die Sippe wichtige Funktionen aus, die in modernen Gesellschaften von staatlichen Institutionen übernommen würden.

Das in Stammesgesellschaften übliche Schadensrecht schreibt exakt vor, bei welchen unerlaubten Handlungen der Schädiger (oder dessen Sippe) welche Schadenersatzleistungen an den Geschädigten (oder dessen Sippe) zu entrichten hat. So kann etwa die Tötung eines Stammesmitglieds beispielsweise die Übergabe von vierzig Kühen erfordern. Anders als im modernen Schadensrecht wird die Schadenshöhe somit nicht fallweise ermittelt. Dies sei, so Posner (ebd.), ebenfalls effizient, weil eine pauschale Regelung Informationskosten einspare. Angesichts des fehlenden Polizei- und Justizapparates wäre eine fallweise Schadensermittlung mit hohen Informationskosten verbunden.

Des weiteren sieht das in Stammesgesellschaften gebräuchliche Schadensrecht üblicherweise vor, daß der Schädiger unabhängig von seinem eventuellen Verschulden haften muß. Auch diese Regelung ist nach Auffassung Posners (ebd.) effizient, vor allem weil die Feststellung individueller Schuld oder Fahrlässigkeit angesichts des fehlenden Polizei- und Justizapparates mit hohen Informationskosten verbunden wäre. Tötet beispielsweise ein Stammesmitglied ein anderes bei der Jagd, so ist im nachhinein für einen Stammesrichter kaum feststellbar, ob es sich hierbei um einen unvermeidbaren Unfall, um Fahrlässigkeit seitens des Schädigers oder des Geschädigten oder um einen geplanten Mord gehandelt hat.

Wie ist Posners Analyse des in Stammesgesellschaften gebräuchlichen Rechts zu beurteilen? Positiv zu bewerten ist vor allem, daß im Rahmen der Ökonomischen Analyse des Rechts nicht nur die Rechtsordnungen moderner Gesellschaften, sondern auch die anderer Gesellschaften untersucht werden und hierbei konsequent das ökonomische Analyseinstrumentarium eingesetzt wird. Dabei zeigen sich die Allgemeinheit, der weite Anwendungsbereich und die große Erklärungskraft dieses Ansatzes deutlich. Posner gelingt es mit seiner Untersuchung, eine Vielzahl typischer Merkmale der Rechtsordnung von Stammesgesellschaften ökonomisch fundiert zu erklären.

Indem Posner nachzuweisen versucht, daß das in Stammesgesellschaften übliche Recht effizient ist, begeht er jedoch einen gravierenden Fehler: Ihm unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

läuft der Pangloßsche Irrtum, der in dem Glauben besteht, wir lebten in der besten aller möglichen Welten, wenn man nur alle Restriktionen berücksichtige, die einer Änderung unserer Lebensumstände entgegenstünden. Posner findet für alle Regelungen des in Stammesgesellschaften gebräuchlichen Rechts Transaktionskostenargumente, die gerade die existierenden Regelungen effizient und ihre Änderung damit ineffizient erscheinen lassen. Bei einer solchen Verwendung wird das Effizienzkriterium praktisch völlig inhaltsleer.

Posner (1981, S. 205) selbst begründet seine Verwendung des Effizienzkriteriums mit der Aussage, eine effiziente Rechtsordnung erhöhe die Wohlfahrt der Gesellschaft und ermögliche eine größere Bevölkerung. Doch gerade die rigiden Rechtsnormen von Stammesgesellschaften sind eine wesentliche Ursache dafür, daß diese Gesellschaften durchweg nur über einen geringen Wohlstand und eine kleine Bevölkerung verfügen. Um den in Stammesgesellschaften lebenden Menschen zu ermöglichen, einen größeren Wohlstand zu erwirtschaften und eine größere Zahl von Kindern zu ernähren, sind daher vor allem Änderungen ihrer Rechtsordnung – z. B. die Einführung individueller Freiheitsrechte und eines umfassenden Rechts auf Privateigentum – erforderlich. Eine solche modifizierte oder umgewandelte Rechtsordnung wäre dann sicherlich effizienter (wohl auch gerade im Sinne Posners) als die typischerweise in Stammesgesellschaften vorherrschende.

6. Kritik

Insgesamt betrachtet ist der Ökonomischen Analyse des Rechts zu Gute zu halten, daß sie eine eingehende und umfassende Analyse der Rechtsordnung ermöglicht. Einzelne rechtliche Normen und Probleme können mit diesem Ansatz detailliert analysiert werden. Zugleich lassen sich praktisch alle Rechtsgebiete mit Hilfe der Ökonomischen Analyse des Rechts untersuchen. Positiv hervorzuheben ist insbesondere, daß das ökonomische Analyseinstrumentarium konsequent und einheitlich angewendet und dabei stets von eigeninteressiertem Verhalten der Individuen ausgegangen wird. Diese einheitliche Vorgehensweise ermöglicht eine konsistente, mikroökonomisch fundierte Analyse der gesamten Rechtsordnung, wobei nicht schematisch verfahren, sondern der Eigenart und Komplexität rechtlicher Probleme weitgehend Rechnung getragen wird. Bei der Ökonomischen Analyse des Rechts handelt es sich damit um ein Musterbeispiel interdisziplinärer Forschung. Dies wird nicht zuletzt durch die Vielzahl der Erkenntnisse unterstrichen, die im Rahmen ihrer diversen Einzeluntersuchungen gewonnen wurden.

Trotz dieser bedeutenden positiven Aspekte weist die Ökonomische Analyse des Rechts, wie bereits bei der Diskussion der Anwendungsbeispiele deutlich wurde, aber auch eine Reihe von Schwächen auf. Eine erste Schwäche besteht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

darin, daß dieser Ansatz ausschließlich das Effizienzkriterium verwendet. Diese Schwäche erscheint auf den ersten Blick besonders gravierend, weil es gemeinhin als das oberste Ziel des Rechts gilt, für Gerechtigkeit und nicht für Allokationseffizienz zu sorgen. Freilich ist Effizienz eine wichtige Anforderung, die an gesellschaftliche Institutionen gestellt werden muß. Effiziente Institutionen gewährleisten, daß diejenigen Güter, die die Gesellschaftsmitglieder nachfragen, und die bei knappen Ressourcen erstellt werden können, auch tatsächlich erstellt werden und daß dabei möglichst wenig Ressourcen verbraucht werden. Effiziente Institutionen führen somit zu einem sparsamen Umgang mit knappen Ressourcen und zu einem möglichst hohen Grad der Bedürfnisbefriedigung. Es ist daher durchaus legitim und in einer ökonomischen Analyse des Rechts sogar vordringlich, rechtliche Normen danach zu beurteilen, in welchem Maße sie zu einer effizienten Ressourcenallokation beitragen.

Außerdem hat die Ökonomische Analyse des Rechts gezeigt, daß Effizienz und Gerechtigkeit oftmals deckungsgleich sind und viele rechtliche Normen (etwa im Bereich des Common Law), die von Juristen üblicherweise mit Gerechtigkeitserwägungen begründet werden, tatsächlich auch effizient sind (Friedman, 1987, S. 147). Effizienz und Gerechtigkeit erweisen sich damit vielfach nur als unterschiedliche Begriffe für den gleichen Sachverhalt oder das gleiche Ziel.

Freilich umfaßt der Begriff der Gerechtigkeit mehr als nur das Ziel der Allokationseffizienz, und teilweise kann dieses Ziel sogar mit den herrschenden Gerechtigkeitsvorstellungen konfligieren. So wäre es nach dem Kaldor-Hicks-Kriterium beispielsweise durchaus effizient, alle Millionäre eines Landes entschädigungslos zu enteignen und ihr Vermögen an die restliche Bevölkerung zu verteilen, falls deren Wohlfahrtsgewinne größer wären als die Wohlfahrtsverluste der ehemaligen Millionäre. Ein Vertrag, in dem zwei Personen darin übereinkommen, daß die eine der anderen bei deren Selbstmordversuch gegen Bezahlung Hilfe leistet, wäre prima facie pareto-effizient. Solche Vorgänge zu erlauben, widerspräche indes den herrschenden Gerechtigkeits- bzw. Moralvorstellungen. Die Ökonomische Analyse des Rechts muß diese Vorstellungen und die rechtlichen Regeln, in denen sie zum Ausdruck kommen, angemessen berücksichtigen. Bisher werden sie von ihr zwar respektiert, aber zugleich als effizienzmindernd bewertet (Posner, 1973 b, S. 27; Schäfer/Ott, 1986, S. 6).[7] Das Recht auf Leben und Eigentum sowie andere Individualrechte stellen jedoch wertvolle Güter dar, die die gesellschaftliche Wohlfahrt erhöhen, auch wenn sie bestimmte Transaktionen verbieten. Ähnliches gilt für viele andere rechtliche Regeln und Grundsätze. So ist auch Rechtssicherheit ein wertvolles Gut; es gibt

[7] Siehe hierzu auch die diesbezügliche Kontroverse zwischen *Malloy* (1994 a; 1994 b) und *Posner* (1994 a; 1994 b) sowie den ergänzenden Beitrag von *Evensky* (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

den Individuen Gewißheit über den Bereich erlaubter Handlungen und ermöglicht ihnen dadurch, eigene Ziele zu verfolgen (Hayek, 1960, S. 270 f.; Buchanan, 1974, S. 46 ff.). Aus Sicht der Ökonomischen Analyse des Rechts stellt Rechtssicherheit dagegen in erster Linie ein Hindernis bei der Konstruktion effizienter Rechtsnormen dar (so etwa Schäfer/Ott, 1986, S. 6.).

Zur ersten Schwäche der Ökonomischen Analyse des Rechts, der ausschließlichen Verwendung des Effizienzkriteriums, kann somit festgehalten werden: Das Kriterium der Allokationseffizienz ist ein bedeutendes Kriterium der ökonomischen Analyse, seine systematische Anwendung trägt nicht nur zum einheitlichen Erklärungsstil der Ökonomischen Analyse des Rechts bei, sondern ermöglicht auch wertvolle Einsichten in einen bedeutenden Aspekt rechtlicher Normen. Allerdings muß das Beurteilungsschema der Ökonomischen Analyse des Rechts erweitert werden, um – auch aus ökonomischer Sicht – zu einer angemessenen Bewertung rechtlicher Normen zu gelangen.

Aber nicht nur die ausschließliche Verwendung des Effizienzkriteriums, sondern auch die konkreten Ausprägungen, in denen es in der Ökonomischen Analyse des Rechts verwendet wird, weist Schwächen auf. So ist das Pareto-Kriterium wenig hilfreich, weil in fast allen Rechtsgebieten bei der Einführung, Änderung oder Anwendung einer Rechtsnorm irgend jemand schlechtergestellt wird. Man denke etwa an das Schadens- oder das Strafrecht. In Frage kommt das Pareto-Kriterium daher vor allem für das Vertragsrecht, das dazu dient, das Zustandekommen freiwilliger Vereinbarungen zwischen Wirtschaftssubjekten zu erleichtern. Allerdings ist die Anwendung des Pareto-Kriteriums selbst in diesem Bereich zumindest problematisch, da freiwillige Vereinbarungen nur unter sehr speziellen Voraussetzungen pareto-effizient sind. Insbesondere muß angenommen werden, daß weder externe Effekte noch Transaktionskosten existieren und daß die Ausgangsverteilung akzeptiert wird (siehe Kapitel B.IV.). Diese Voraussetzungen sind jedoch in der Praxis niemals erfüllt. Folglich lassen sich auch freiwillige Vereinbarungen und das Vertragsrecht, das sie erleichtern soll, strenggenommen niemals als pareto-effizient qualifizieren.

Das Kaldor-Hicks-Kriterium, dem angesichts der begrenzten Anwendbarkeit des Pareto-Kriteriums in der Ökonomischen Analyse des Rechts eine zentrale Rolle zukommt, ist ebenfalls mit gravierenden Schwächen verbunden. Erstens können bei diesem Kriterium logische Inkonsistenzen auftreten. Wie Scitovsky (1941/42) nachgewiesen hat, kann das Kriterium für den Übergang von einem Zustand X zu einem Zustand Y und gleichzeitig auch für den umgekehrten Übergang von Y zu X erfüllt sein. Dieses sog. Scitovsky-Paradoxon ergibt sich dann, wenn sich die Einkommensverteilung beim Übergang von einem Zustand zum anderen spürbar ändert und die Konsumpräferenzen der Begünstigten von denen der Benachteiligten stark abweichen. Scitovsky (1941/42, S. 86 f.) forderte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

daher, daß ein Kaldor-Hicks-Vergleich in beide Richtungen immer denselben Zustand höher bewerten müsse, um ihn als überlegen zu bezeichnen. Zwar läßt sich das Scitovsky-Paradoxon auf diese Weise eliminieren; wie Gorman (1955) herausgefunden hat, kann es jedoch noch zu einer weiteren logischen Inkonsistenz kommen: Beim Vergleich von drei oder mehr Zuständen nach dem Kaldor-Hicks-Kriterium können intransitive Reihungen auftreten.

Von größerer Bedeutung ist allerdings eine zweite Schwäche: Nach den Vorstellungen der Vertreter der Ökonomischen Analyse des Rechts sollen die individuellen Kosten-Nutzen-Einschätzungen alternativer rechtlicher Regelungen monetär bewertet und die Regelung mit dem größten positiven Saldo ausgewählt werden. Dabei nimmt man an, daß durch die Einführung der entsprechenden rechtlichen Regelung auch die gesellschaftliche Wohlfahrt maximiert wird. Bei dieser Art der Anwendung des Kaldor-Hicks-Kriteriums wird implizit von einer kardinalen Meßbarkeit und interpersonellen Vergleichbarkeit des Nutzens der betroffenen Individuen ausgegangen (Eidenmüller, 1995, S. 52, 192). Kardinale Nutzenmessungen und interpersonelle Nutzenvergleiche setzen jedoch voraus, daß ein objektiver, quantitativer Maßstab existiert, mit dem sich die Nutzenwerte der verschiedenen Individuen messen und vergleichen lassen. Einen solchen Maßstab gibt es aber nicht (Robbins, 1932, S. 136 ff.).

Eine weitere Schwäche des in der Ökonomischen Analyse des Rechts verwendeten Effizienzkriteriums (sowohl in der Pareto- als auch in der Kaldor-Hicks-Variante) besteht darin, daß bei Berücksichtigung aller Transaktionskosten konsequenterweise stets die jeweils bestehenden Rechtsnormen als effizient angesehen werden müßten. Andere Rechtsnormen könnten nicht effizienter sein, weil deren Verwirklichung Transaktionskosten entgegenstehen müssen. Stünden ihrer Verwirklichung keine Transaktionskosten entgegen, so wären sie bereits realisiert worden (Calabresi, 1991). In diesem Sinne argumentiert Posner (1981) in seiner Untersuchung des in Stammesgesellschaften gebräuchlichen Rechts. Wie im entsprechenden Abschnitt bereits ausgeführt, wird das Effizienzkriterium bei einer solchen Interpretation vollkommen tautologisch und damit wertlos.

Eine weitere Schwäche ist darin zu sehen, daß die Ökonomische Analyse des Rechts die Präferenzen der Individuen weitgehender als erforderlich außer Betracht läßt. Sie empfiehlt zumeist, daß der Gesetzgeber oder die Gerichte die individuellen Kosten-Nutzen-Bewertungen alternativer rechtlicher Regelungen abschätzen und die wohlfahrtsmaximierenden Regelungen bestimmen sollen. Bei einer solchen Vorgehensweise werden jedoch die Präferenzen der Individuen unzureichend berücksichtigt. Kosten und Nutzen einer Handlung oder Regel sind subjektive Größen, die allein von den jeweils betroffenen Individuen beurteilt und bewertet werden können. Für Außenstehende ist dies nicht möglich. Die staatlichen Instanzen können sich bei ihren Schätzungen allenfalls an Markt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

preisen orientieren. Marktpreise spiegeln Kosten und Nutzen gemäß den individuellen Wertungen der Wirtschaftssubjekte indes nur im Modellfall eines allgemeinen Gleichgewichts bei vollständiger Konkurrenz wider, und das auch nur in einer Marginalbetrachtung, d. h. für die letzten, die Gleichgewichtspreise bestimmenden Gütereinheiten (Rizzo, 1979, S. 78 ff.; Schmidtchen, 1993, S. 77 ff.). In der Realität sind die Voraussetzungen für ein allgemeines Gleichgewicht bei vollständiger Konkurrenz dagegen nicht erfüllt. Vorherrschend sind Ungleichgewichtssituationen und Marktformen der unvollständigen Konkurrenz. Außerdem läßt sich die Höhe der Konsumentenrente nicht messen. Eine Feststellung der individuellen Kosten- und Nutzenbewertung ist somit unmöglich. Hinzu kommt, daß bei staatlichen Entscheidungen, die nach dem Kaldor-Hicks-Kriterium getroffen werden, die Präferenzen der jeweils benachteiligten Individuen letztlich übergangen werden.

Die individuellen Präferenzen könnten stärker zur Geltung kommen, wenn das Recht den Individuen mehr Freiräume für selbständiges Handeln und freiwillige Vereinbarungen beläßt. Daher sollte insbesondere der Geltungsbereich des Vertragsrechts ausgedehnt werden. Hier wie auch in anderen Rechtsgebieten (z. B. Eigentumsrecht, Unternehmensrecht) sollte das Recht möglichst dispositiver Natur sein; es sollte den Individuen geeignete Regelungen zur Verfügung stellen, auf die diese freiwillig zurückgreifen können. Darüber hinaus sollte es durch die Festlegung verbindlicher allgemeiner und abstrakter Regeln einen geeigneten Rahmen bilden, innerhalb dessen freiwillige Vereinbarungen zustande kommen können und praktikabel sind. Auf diese Weise kann das Recht die Transaktionskosten freiwilliger Vereinbarungen senken und so dazu beitragen, daß die Präferenzen der Individuen besser berücksichtigt werden. Selbstverständlich muß dabei zugleich sichergestellt werden, daß die Individuen für die Folgen ihrer Handlungen haften.

Der Ökonomischen Analyse des Rechts ist des weiteren vorzuwerfen, daß sie in ihrem Bemühen, für jedes rechtliche Problem eine effiziente Lösung zu entwickeln und dabei den Markt zu simulieren, die Kosten der Schaffung, Durchführung und Veränderung rechtlicher Regelungen kaum beachtet. Entsprechende Kosten resultieren beispielsweise aus der bereits angesprochenen Tatsache, daß den staatlichen Entscheidungsträgern die zur Entwicklung einer effizienten Rechtsnorm notwendigen Informationen über die subjektiven Wertungen der von dieser Norm betroffenen Individuen fehlen. Da diese Größen nicht direkt ermittelt werden können, müssen ersatzweise andere Verfahren herangezogen werden. In Frage kommen insbesondere Kosten-Nutzen-Analysen. Die Durchführung solcher Verfahren ist jedoch mit Kosten verbunden. Zudem entstehen Wohlfahrtsverluste und damit Kosten aus der Tatsache, daß die auf Grundlage jener Verfahren entwickelten rechtlichen Regelungen nicht den weitgehend unbekannten Präferenzen der betroffenen Individuen entsprechen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Besonders deutlich werden die hohen Informationsanforderungen der Konstruktion und Anwendung effizienter Rechtsnormen im Schadensrecht. Hier benötigen der Gesetzgeber bzw. die Gerichte u. a. Informationen über die Schadens- und Schadensvermeidungskosten, die Schadenswahrscheinlichkeit, den Umfang und die Variabilität der betreffenden Aktivität, die Einhaltung des Vorsorgeniveaus, die Versicherbarkeit des Schadens sowie die Risikoeinstellungen der Beteiligten. Die Ermittlung dieser Informationen ist in jedem Einzelfall kostenträchtig, weswegen die Gerichte vielfach auf Erfahrungswerte und pauschale Vorgaben zurückgreifen müssen.

Die Informationskosten, die bei der Entwicklung und Anwendung effizienter Rechtsnormen anfallen, sind Teil der von der Ökonomischen Analyse des Rechts weitgehend ignorierten Kosten des Rechtssystems, die wie folgt kategorisiert werden können:

- Direkte Gesetzgebungskosten: Die Unterhaltung einer Legislative erfordert Fixkosten, wie etwa Abgeordnetendiäten oder Aufwendungen für den Verwaltungsapparat des Parlaments. Daneben entstehen in jedem Gesetzgebungsverfahren variable Kosten, etwa für externe Gutachten, die zu Vorbereitung eines Gesetzes erforderlich sind. Als kostenträchtig kann sich insbesondere erweisen, daß Parlamentarier gegebenenfalls daran interessiert sind, eine Vielzahl von Gesetzen zu erlassen, um vor ihren Wählern als „tatkräftige" Politiker zu erscheinen.
- Indirekte Gesetzgebungskosten: Der Erlaß eines neuen Gesetzes erfordert, daß sich die Wirtschaftssubjekte auf die neue gesetzliche Regelung einstellen. Je mehr Gesetze erlassen werden, desto höher sind ceteris paribus diese Anpassungskosten. Darüber hinaus können aber auch Wohlfahrtsverluste dadurch entstehen, daß durch ein Gesetz eine ineffiziente Regelung eingeführt wird. Dies kann auf unzureichende Informationen über den zu regelnden Sachverhalt und die Präferenzen der betroffenen Individuen zurückzuführen sein, aber auch darauf, daß Interessenverbände durchsetzen konnten, daß ein Gesetz verabschiedet wird, das allein ihren Partikularinteressen entspricht.
- Direkte Rechtsprechungskosten: Auch die Unterhaltung und Inanspruchnahme der Judikative erfordern sowohl Fixkosten (Richterbezüge etc.) als auch variable Kosten (Anwaltshonorare, Gutachterkosten etc.). Hier kann sich als besonders kostenträchtig erweisen, daß Anwälte und Richter gegebenenfalls daran interessiert sind, einen Rechtsstreit in die Länge zu ziehen und durch möglichst viele Instanzen zu führen. Anwälte können auf diese Weise ihre Honorareinnahmen steigern; Richter unterer Instanzen können sich nach „oben" absichern, Richter oberer Instanzen das „letzte Wort" behalten.
- Indirekte Rechtsprechungskosten: Höchstrichterliche Grundsatzurteile erfordern, ähnlich wie neue Gesetze, daß sich praktisch alle Wirtschaftssubjekte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

auf sie einstellen. Auch hier entstehen also gegebenenfalls erhebliche Anpassungskosten. Sind Gerichtsurteile ineffizient, so kommt es darüber hinaus zu Wohlfahrtsverlusten. Ähnlich wie bei Gesetzen können solche Ineffizienzen auf unzureichende Informationen der Richter, aber auch auf gezielte Einflußnahmen Dritter (z. B. der Regierung oder der Angeklagten) zurückzuführen sein.

Auch die Berücksichtigung der Kosten des Rechtssystems legt nahe, nicht eine Vielzahl vermeintlich effizienter Einzelfallregelungen zu entwickeln, sondern sich im wesentlichen auf die Konstituierung und Durchsetzung verbindlicher allgemeiner und abstrakter Regeln zu beschränken, die den Individuen möglichst große Freiräume für selbständiges Handeln und freiwillige Vereinbarungen eröffnen. Darüber hinaus zeigt sich angesichts der genannten Kosten erneut, daß es sich bei Rechtssicherheit und Rechtsstaatlichkeit um wertvolle Güter handelt, die dazu beitragen, Kosten zu sparen. Und schließlich wird deutlich, daß auch die staatlichen Instanzen, die mit der Schaffung, Durchführung und Veränderung rechtlicher Regelungen betraut sind, kontrolliert und in ihrer Macht begrenzt werden müssen. Auf seiten der Parlamente ist an eine Einschränkung der Gesetzgebungskompetenz zu denken, etwa durch eine verfassungsmäßige Festschreibung individueller Freiheitsrechte (wie etwa der Vertragsfreiheit), aber auch dadurch, daß gemäß dem Subsidiaritätsprinzip verfassungsmäßig bestimmt wird, daß diejenigen Bereiche, die die Individuen selbständig regeln können, nicht durch Gesetze reglementiert werden dürfen. Auf seiten der Justiz ist vor allem für deren Unabhängigkeit und Rechtstreue, aber auch für eine wirtschaftliche Arbeitsweise Sorge zu tragen.

Die aufgezeigten Mängel der Ökonomischen Analyse des Rechts sollten nicht deren bedeutsame Vorzüge aus dem Blickfeld geraten lassen: Zum einen erlaubt dieser Ansatz eine umfassende und einheitliche Analyse der Rechtsordnung und bezieht damit eine wichtige gesellschaftliche Teilordnung systematisch in die wirtschaftswissenschaftliche Analyse ein. Zum anderen konnte mit diesem Ansatz sowohl in der positiven als auch in der normativen Analyse eine Vielzahl wertvoller Erkenntnisse gewonnen werden. Da der Ansatz zudem entwicklungsfähig ist, dürften sich zumindest einige seiner Mängel wohl beheben lassen.

II. Agency-Theorie

1. Einführung

Ein weiterer Ansatz der Institutionenökonomik, mit dessen Hilfe die politisch-rechtliche Ordnung analysiert werden kann, ist die Agency-Theorie. Agency-Beziehungen – also explizite oder implizite Verträge, in denen ein Wirtschaftssubjekt (Prinzipal) ein anderes (Agent) beauftragt, einen Auftrag auszuführen –

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sind nicht nur, wie in Kapitel D.II. gezeigt, in der Unternehmensordnung weit verbreitet, sondern auch in der politisch-rechtlichen Ordnung.

Die wohl wichtigste Agency-Beziehung stellt in einer demokratisch verfaßten politisch-rechtlichen Ordnung das Verhältnis zwischen den Wählern als Prinzipalen und den Abgeordneten als Agenten dar. Im Sinne der Agency-Theorie kann dieses Verhältnis als impliziter Vertrag aufgefaßt werden, in dem die Wähler die Abgeordneten beauftragen, politische Entscheidungen gemäß dem Willen der Wähler zu treffen. Die Agency-Problematik ergibt sich hier zum einen daraus, daß auch Abgeordnete sich opportunistisch verhalten können; sie verfolgen ihr Eigeninteresse gegebenenfalls auch auf Kosten der Wähler. Zum anderen resultiert die Agency-Problematik aus der zu Lasten der Wähler bestehenden Informationsasymmetrie: Diese können meist nicht beobachten, ob die Abgeordneten sich nachhaltig für die Interessen der Wähler einsetzen. Selbst wenn das Verhalten der Abgeordneten relativ leicht beobachtet werden kann – wie etwa ihr Abstimmungsverhalten im Parlament –, können die meisten Wähler angesichts der Komplexität der Gesetzesmaterie und politischen Probleme vielfach nicht beurteilen, ob das Verhalten der Abgeordneten ihren Interessen entspricht.

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, die Abgeordneten mit Hilfe geeigneter Informationssysteme zu überwachen. So können die Wähler von ihren Abgeordneten Rechenschaft verlangen oder sie können sich in zur Abstimmung anstehende Gesetzentwürfe einarbeiten und dadurch das Abstimmungsverhalten ihrer Abgeordneten besser beurteilen. Doch diese Verfahren sind mit erheblichen Transaktionskosten verbunden. Außerdem besteht hierbei die Trittbrettfahrer-Problematik: Der einzelne Wähler hat nur einen geringen Anreiz, die Abgeordneten zu überwachen, weil das Ergebnis seiner Bemühungen nicht nur ihm, sondern auch anderen Wählern zugute käme. Daher ist nicht zu erwarten, daß die beste denkbare Lösung, bei der das Verhalten der Abgeordneten durch entsprechende Anreiz- und Informationssysteme vollständig an den Interessen der Wähler ausgerichtet wird, zustande kommt. Vielmehr hängt es in erster Linie von den Kosten und der Effektivität der verfügbaren institutionellen Arrangements ab, ob und in welchem Maße diese eingesetzt werden, um die Agency-Problematik zumindest zu begrenzen, und inwieweit dies mit ihrer Hilfe gelingt.

Obwohl Agency-Probleme somit auch in der politisch-rechtlichen Ordnung von zentraler Bedeutung sind, wurde erst vor wenigen Jahren damit begonnen, die Agency-Theorie auf diese Ordnung anzuwenden. Daher existieren bisher erst vergleichsweise wenige entsprechende Untersuchungen, die sich zudem ausschließlich auf die Vereinigten Staaten beziehen. Freilich hat sich die Anwendung der Agency-Theorie auf Fragen der politisch-rechtlichen Ordnung bereits als fruchtbar erwiesen; insbesondere in einer Reihe empirischer Studien

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

konnten interessante Erkenntnisse gewonnen werden. Untersucht wurde vor allem,

- welche Arten von Agency-Beziehungen in der politisch-rechtlichen Ordnung bestehen,
- auf welche Ursachen die jeweilige Agency-Problematik zurückzuführen ist,
- welche institutionellen Arrangements zur Begrenzung von Agency-Problemen eingesetzt werden und ob sie geeignet sind, ihr Ziel zu erreichen.

2. Die Agency-Beziehung zwischen Wählern und Abgeordneten

McGuire und Ohsfeldt (1989) haben die Ratifizierung der US-amerikanischen Verfassung aus agency-theoretischer Sicht analysiert. Zur Ratifizierung der Bundesverfassung von 1787 wurde in jedem der damals 13 Einzelstaaten ein Konvent gewählter Delegierter abgehalten. In einem Staat galt die Verfassung als angenommen, wenn ihr die Mehrheit seiner Delegierten zustimmte. Mindestens 9 der 13 Einzelstaaten mußten die Verfassung auf diese Weise ratifizieren, damit sie in Kraft treten konnte. Dies geschah am 21. Juni 1788, als New Hampshire die Verfassung als neunter Staat ratifizierte.

Nach McGuire und Ohsfeldt (1989, S. 220) ist aus mindestens drei Gründen zu erwarten, daß das Abstimmungsverhalten der Delegierten (der Agenten) bei der Ratifizierung der Verfassung in besonderem Maße von ihren persönlichen wirtschaftlichen Interessen und weniger von denen ihrer Wähler (den Prinzipalen) bestimmt wurde: Erstens waren die Überwachungskosten angesichts der damals unterentwickelten Informationstechnologie hoch. Zweitens handelte es sich bei den einzelstaatlichen Ratifizierungskonventen um einmalige Veranstaltungen; die Delegierten mußten sich keiner Wiederwahl stellen. Und drittens gab es zur damaligen Zeit weniger Vorschriften, die opportunistisches Verhalten seitens der Delegierten erschwerten; beispielsweise mußten diese nicht ihre Einkommens- und Vermögensverhältnisse offenlegen.

Tatsächlich wird die agency-theoretisch fundierte Erwartung, daß das Abstimmungsverhalten der Delegierten maßgeblich durch deren persönliche wirtschaftliche Interessen bestimmt wurde, durch die Ergebnisse der ökonometrischen Untersuchung McGuires und Ohsfeldts (1989) bestätigt. So stimmten Delegierte, die sich als Kaufleute im internationalen Handel oder im Handel zwischen den Einzelstaaten betätigten, überdurchschnittlich häufig für die Verfassung, was darauf zurückgeführt werden kann, daß die Verfassungsbestimmungen über Zollpolitik, Handelsregulierungen und nationale Sicherheit den internationalen Handel und den Handel zwischen den Einzelstaaten erleichterten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Delegierte, die im Westen der USA über Grundbesitz verfügten, stimmten ebenfalls überdurchschnittlich häufig für die Verfassung. Ausschlaggebend war vermutlich, daß die Verfassung Grundbesitz im amerikanischen Westen unter den Schutz der Zentralregierung stellte und darüber hinaus bestimmte, daß öffentliches Land nach einheitlichen Regeln vergeben werden sollte, um die Besiedlung zu fördern.

Auch Delegierte, die in größerem Umfang öffentliche oder private Schuldverschreibungen besaßen, stimmten überdurchschnittlich häufig für die Verfassung. Der Grund lag wahrscheinlich darin, daß die Verfassung Bestimmungen enthielt, nach denen die Zentralregierung die Bundesschulden zu übernehmen hatte und private Verträge zu erfüllen waren. Auf die zuletzt genannte Bestimmung dürfte es zugleich zurückzuführen sein, daß Delegierte, die hohe Privatschulden hatten, überdurchschnittlich häufig gegen die Verfassung votierten.

Ebenso votierten Delegierte, die Sklaven hielten, überdurchschnittlich häufig gegen die Verfassung. Die Sklavenhalter befürchteten, daß eine durch die Verfassung gestärkte Zentralregierung, die von den Nordstaaten beherrscht würde, den Einsatz von Sklaven beschränken würde.

Während die persönlichen wirtschaftlichen Interessen der Delegierten ihr Abstimmungsverhalten somit weitgehend bestimmten, ist nur eine schwache Berücksichtigung der entsprechenden Wählerinteressen festgestellt worden. So beeinflußte nach den Untersuchungsergebnissen von McGuire und Ohsfeldt (1989, S. 226 ff.) weder der Umfang des Sklavenbesitzes der Wähler noch der ihres Wertpapierbesitzes das Abstimmungsverhalten ihrer Delegierten. Die empirischen Ergebnisse bestätigen damit die agency-theoretisch hergeleitete These, daß sich die Delegierten bei der Ratifizierung der US-amerikanischen Verfassung opportunistisch verhielten, indem sie weitgehend nach ihren persönlichen wirtschaftlichen Interessen und kaum nach denen ihrer Wähler abstimmten.

Nun kann vermutet werden, daß opportunistisches Verhalten von Abgeordneten heute weniger verbreitet ist als bei der Ratifizierung der US-amerikanischen Verfassung 1787/88. Zum einen haben moderne Informationstechnologien und Gesetze, die Abgeordnete zur Offenlegung ihrer Einkommens- und Vermögensverhältnisse verpflichten, die Überwachungskosten gesenkt. Zum anderen müssen sich Politiker heute üblicherweise regelmäßig zur Wiederwahl stellen. Angesichts der Komplexität politischer Probleme und der fehlenden Möglichkeit, Abgeordnete zu einem bestimmten Abstimmungsverhalten zu verpflichten, sind freilich die Agency-Kosten auch in heutigen Demokratien hoch; nach wie vor muß mit opportunistischem Verhalten von Abgeordneten gerechnet werden. Dabei ist nicht nur zu erwarten, daß Abgeordnete ihre wirtschaftlichen Eigeninteressen verfolgen. Vielmehr kann vermutet werden, daß sie ebenso ihre

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ideologischen Eigeninteressen zu Lasten ihrer Wähler verfolgen. Dies bedeutet, daß Abgeordnete den Handlungsspielraum, der ihnen aufgrund unzureichender Bindung an den Wählerwillen verbleibt, ausnutzen, um eine Politik zu betreiben, die ihren eigenen ideologischen Präferenzen entspricht, auch wenn sie dabei gegen den Wählerwillen verstoßen.

Kalt und Zupan (1990) haben am Beispiel des US-Senats im 95. Kongreß (1977–78) untersucht, ob die genannte Vermutung zutrifft. Dabei mußten sie zunächst für jeden Senator ermitteln, in welchem Maße seine ideologische Position von der seiner Wähler abwich. Dazu bedienten sie sich der Rangskala der Initiative „Americans for Democratic Action" (ADA), in der alle Senatoren gemäß einem ideologischen Links-rechts-Schema aufgereiht sind. Kalt und Zupan (1990, S. 110 ff.) versuchten mit Hilfe ökonometrischer Schätzungen, diese ideologische Reihung so weit wie möglich durch ökonomische, demographische und ideologische Merkmale der jeweiligen Wählerschaft der einzelnen Senatoren zu erklären. Auf diese Weise konnten rund 59 % der ADA-Reihung erklärt werden. Den Rest, also den Teil der ADA-Reihung, der nicht durch Merkmale der jeweiligen Wählerschaft erklärt werden konnte, interpretierten Kalt und Zupan (1990) als Maß für den Abstand zwischen der ideologischen Position des jeweiligen Senators und der ideologischen Position, die der Senator nach dem Willen seiner Wähler hätte einnehmen sollen. Diese von ihnen als „ideologisches Residuum" bezeichnete Größe kann also als Maß für das (vom Wählerwillen abweichende) ideologische Eigeninteresse des jeweiligen Senators interpretiert werden.

Im nächsten Schritt prüften Kalt und Zupan (1990), ob dieses „ideologische Residuum" agency-theoretisch erklärt werden kann. Dabei gingen sie von der Hypothese aus, daß das „ideologische Residuum" um so größer ist – ein Senator also um so mehr seine ideologischen Eigeninteressen verfolgt –, je geringer die marginalen Kosten des jeweiligen Senators bei der Verfolgung seiner ideologischen Eigeninteressen sind und je stärker die Intensität seiner ideologischen Präferenzen ist. Die marginalen Kosten der Verfolgung ideologischer Eigeninteressen, die in einem Verlust von Wählerstimmen bei der nächsten Wahl zum Ausdruck kommen, werden nach Kalt und Zupan (1990, S. 118 ff.) durch folgende Größen bestimmt:

- Ansehen oder „Markenname" des Senators: Je größer das Ansehen eines Senators bei seinen Wählern, desto eher kann dieser es sich leisten, seine ideologischen Eigeninteressen zu verfolgen.
- Heterogenität der Wählerschaft: Je heterogener die Wähler eines Senators, desto schwerer können sie sich zusammenschließen, um ihn effektiv zu überwachen, desto niedriger sind mithin die marginalen Kosten des Senators bei der Verfolgung ideologischer Eigeninteressen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Jahre bis zur nächsten Wahl: Da Wähler vergeßlich sind und sich mit politischen Themen oft erst anläßlich einer Wahl befassen, kann davon ausgegangen werden, daß ein Senator um so eher seine ideologischen Eigeninteressen verfolgen kann, je mehr Jahre ihm noch bis zur nächsten Wahl verbleiben.
- Kein Zwang zur Wiederwahl: Senatoren, die sich nicht mehr zur Wiederwahl stellen wollen, können eher ihre ideologischen Eigeninteressen verfolgen, weil sie nicht mehr auf die Zustimmung ihrer Wähler angewiesen sind.
- Ausschuß-Macht: Senatoren, die in Ausschüssen tätig sind, können sich die Unterstützung ihrer Wähler durch gezielte Einflußnahme in den entsprechenden Ausschüssen sichern. Je eher ein Senator also in einen Ausschuß gelangt und je bedeutender dieser Ausschuß ist, um so eher kann es sich der betreffende Senator leisten, bei anderen politischen Fragen allein nach seinen ideologischen Präferenzen abzustimmen.

Darüber hinaus nahmen Kalt und Zupan (1990, S. 122 f.) an, daß die ideologischen Präferenzen eines Senators um so intensiver sind, je eher er Mitglied eines Ausschusses ist, der sich mit ideologischen Fragen befaßt.

In ihrer ökonometrischen Untersuchung gelangten sie zu dem Ergebnis, daß – abgesehen von der Variablen „Jahre bis zur nächsten Wahl" – alle von ihnen berücksichtigten erklärenden Variablen signifikant waren und den erwarteten Einfluß auf das „ideologische Residuum" ausübten (Kalt/Zupan, 1990, S. 124 ff.). Demnach verfolgten die Senatoren um so eher ihre ideologischen Eigeninteressen, je größer ihr Ansehen und ihre Ausschuß-Macht waren, je heterogener ihre Wählerschaft war, je intensiver ihre ideologischen Präferenzen waren und wenn kein Zwang zur Wiederwahl bestand. Die Untersuchung von Kalt und Zupan (1990) deutet somit darauf hin, daß die Senatoren die ihnen verfügbaren Möglichkeiten, ihre ideologischen Eigeninteressen zu verfolgen, zu Lasten ihrer Wähler ausnutzten. Insgesamt zeigen sowohl die Studie von McGuire und Ohsfeldt (1989) als auch diejenige von Kalt und Zupan (1990), daß zwischen Wählern und Abgeordneten Agency-Probleme auftreten, weil sich die Abgeordneten angesichts hoher Überwachungskosten opportunistisch verhalten können.

3. Die Agency-Beziehung zwischen Legislative und Behörden

In einer repräsentativen Demokratie besteht die wichtigste Agency-Beziehung zwar zwischen den Wählern, von denen der politische Wille ausgehen soll, und den Abgeordneten, die die Wähler repräsentieren und deren politische Vorstellungen realisieren sollen. Oftmals sind der Legislative freilich noch Behörden unterstellt; hier existieren dann ebenfalls Agency-Beziehungen. In solchen Agency-Beziehungen sind die Abgeordneten die Prinzipale und die Behörden die Agenten. Beispielsweise hat der US-amerikanische Kongreß eine Vielzahl

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

von Behörden geschaffen und ihnen die Ausführung bestimmter Regulierungsaufgaben übertragen.

Weingast (1984) hat die Agency-Beziehungen zwischen dem US-Kongreß und den diesem nachgeordneten Behörden analysiert. Seiner Auffassung nach stellt das Wahlsystem, das die Abgeordneten dazu zwingt, sich regelmäßig zur Wiederwahl zu stellen, einen Anreiz dar, die zwischen ihnen und den nachgeordneten Behörden auftretenden Agency-Probleme weitestgehend zu lösen. Die auf ihre Wiederwahl bedachten Abgeordneten sorgten dafür, daß die Behörden ihren Wählern nützten. Zu diesem Zweck führten sie auf seiten der Behörden geeignete Anreiz- und Informationssysteme ein. Da solche Systeme jedoch Kosten verursachten, würden nicht solche Systeme installiert, die die Agency-Probleme vollständig beseitigten, sondern solche, deren Nutzen (resultierend aus der Eindämmung opportunistischen Agenten-Verhaltens) die mit ihnen verbundenen Kosten möglichst weit überschreite.

Zur Überwachung der ihm unterstellten Behörden bedient sich der Kongreß eines umfassenden Systems von Ausschüssen. Die politischen Themenbereiche sind im Kongreß auf verschiedene Ausschüsse und Unterausschüsse aufgeteilt. Da jeder Ausschuß (bzw. Unterausschuß) für die in seinen Bereich fallenden Fragen praktisch allein zuständig ist, besitzen die Kongreßausschüsse einen großen Einfluß. Die personelle Besetzung der Ausschüsse wird dadurch geprägt, daß Abgeordnete, für deren Wiederwahl bestimmte Politikbereiche besonders bedeutsam sind, nach Möglichkeit Mitglieder derjenigen Ausschüsse werden, die für diesen Bereich zuständig sind. So gehen beispielsweise Abgordnete aus landwirtschaftlich geprägten Wahlkreisen üblicherweise in Ausschüsse, die agrarpolitische Fragen behandeln.

Die Ausschüsse überwachen die ihnen unterstellten Behörden nach Weingast (1984, S. 154 ff.) nicht dadurch, daß sie detailliert deren Einzelentscheidungen prüfen. Angesichts Hunderter von Behörden, die jedes Jahr Zehntausende von Entscheidungen träfen, wäre ein solches Vorgehen mit hohen Kosten verbunden. Statt dessen beurteilten die Ausschußmitglieder die Arbeit der Behörden anhand der Resonanz, die sie von denjenigen Wählern erhielten, die von den Entscheidungen der Behörden betroffen seien. Außerdem übertrügen sie die Leitung der Behörden Personen, bei denen sie davon ausgehen könnten, daß diese im Sinne der Abgeordneten agierten. Unbefriedigendes Verhalten einer Behörde sanktioniere der zuständige Kongreßausschuß mit Kürzungen des Behördenhaushalts und anderen Instrumenten. Generell, so Weingast (1984, S. 155), wiesen die Kongreßabgeordneten den verschiedenen Behörden Ressourcen jeweils in dem Maße zu, in denen die Behörden für sie persönlich politisch nützlich seien, d. h. ihre Wiederwahlchancen erhöhten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das System von Ausschüssen bietet nach Weingast (1984) bei der Bewältigung der zwischen dem Kongreß und den nachgeordneten Behörden auftretenden Agency-Probleme eine Reihe von Vorteilen:

- Dadurch, daß die Ausschüsse die Arbeit der Behörden nicht detailliert prüften, würden die Überwachungskosten gering gehalten.
- Mit Hilfe der Dotierung der Behördenhaushalte und der Besetzung der Behördenspitzen könnten die Kongreßausschüsse auf seiten der Behörden Anreize setzen, gemäß den Intentionen der Kongreßabgeordneten zu agieren.
- Die Ausschußmitglieder wiederum hätten aufgrund des Zwangs zur Wiederwahl einen Anreiz, die Behörden im Sinne der Wähler zu steuern.

Insgesamt wird auf diese Weise nach Auffassung Weingasts (1984) nicht nur das Agency-Problem zwischen dem Kongreß und den ihm nachgeordneten Behörden, sondern auch das zwischen den Wählern und Kongreßabgeordneten effizient gelöst.

Spiller (1990, S. 65 ff.) hat dieser optimistischen Sicht widersprochen. Er betont, daß es zwischen dem Kongreß und den diesem nachgeordneten Regulierungsbehörden zu Agency-Problemen komme, weil das Verhalten der Behörden für die Kongreßabgeordneten weitgehend nicht beobachtbar sei und die Leiter der Behörden daher über einen Spielraum für opportunistisches Verhalten verfügten. Außerdem seien die Interessen der Kongreßabgeordneten und die einzelner Wählergruppen zwar ähnlich, sie fielen aber nicht – wie Weingast (1984) unterstellt – zusammen. Um ihre Wiederwahl zu erreichen, müßten Kongreßabgeordnete üblicherweise eine Vielzahl von Interessengruppen berücksichtigen. Sie könnten sich nicht darauf beschränken, nur die Interessen einer Wählergruppe zu vertreten. Da aus diesem Grund nicht sichergestellt sei, daß die Kongreßabgeordneten die ihnen unterstellten Behörden nach den Vorstellungen der jeweils betroffenen Interessengruppe steuerten, bestehe für die Interessengruppen ein Anreiz, die für sie zuständigen Regulierungsbehörden direkt in ihrem Sinne zu beeinflussen. Der Kongreß und die Interessengruppen konkurrierten mithin um die Gunst der Regulierungsbehörden.

Nach Auffassung Spillers (1990) ergreift der Kongreß jedoch Gegenmaßnahmen, um die Beeinflussung der Regulierungsbehörden durch die Interessengruppen einzuschränken. Zum einen benutze er die Behördenhaushalte als Instrument zur Disziplinierung der Regulierungsbehörden. Ähnlich wie Weingast (1984) stellt Spiller (1990, S. 68 ff.) die These auf, daß der Haushalt einer Behörde gekürzt werde, wenn diese gegen die Interessen des Kongresses verstoße.

Zum anderen beeinflusse der Kongreß die berufliche Laufbahn der in den Regulierungsbehörden arbeitenden Führungskräfte auf spezifische Weise: Da

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Kongreß mit den Interessengruppen um die Gunst der Führungskräfte konkurriere, könnten diese Renten verlangen. Da indes auch verschiedene Bewerber um die leitenden Positionen in den Regulierungsbehörden konkurrierten und der Kongreß die Bewerber auswähle, könne er die Renten der späteren Führungskräfte abschöpfen. Dies geschieht nach Spiller (1990, S. 68 ff.) üblicherweise dadurch, daß die späteren Führungskräfte der Regulierungsbehörden zuvor für die Kongreßabgeordneten arbeiten müßten. Spiller (ebd.) stellt daher die weitere These auf, daß die meisten Führungskräfte der Regulierungsbehörden zuvor im öffentlichen Dienst gearbeitet hätten.

Und schließlich stellt Spiller (1990, S. 68 ff.) die These auf, daß ein hoher Anteil der Führungskräfte im Anschluß an ihre Tätigkeit in einer Regulierungsbehörde direkt oder indirekt für die von ihnen zuvor überwachte Branche arbeite. Die jeweilige Interessengruppe versuche, auf die Arbeit der für sie zuständigen Regulierungsbehörde Einfluß zu nehmen, indem sie deren Führungskräften lukrative Posten in der regulierten Branche oder in deren Umfeld in Aussicht stelle.

Spiller (1990) hat seine Thesen am Beispiel dreier US-amerikanischer Regulierungsbehörden getestet: Der Interstate Commerce Commission (ICC), des Civil Aeronautics Board (CAB) und der Federal Communications Commission (FCC). Dabei haben sich seine Thesen durchgängig bestätigt. So stellte Spiller (1990, S. 92 f.) fest, daß von den 129 untersuchten Führungskräften nicht weniger als drei Viertel zuvor im öffentlichen Dienst gearbeitet hatten und fast die Hälfte von ihnen im Anschluß an ihre Tätigkeit bei einer Regulierungsbehörde direkt oder indirekt für die regulierte Branche arbeitete. Die regulierten Branchen scheinen somit die Gunst der Führungskräfte der Regulierungsbehörden gewinnen zu wollen, indem sie ihnen später zu lukrativen Posten verhelfen, und der Kongreß versucht anscheinend, die Renten der Führungskräfte abzuschöpfen, indem er diese zuvor im öffentlichen Dienst arbeiten läßt.

Darüber hinaus bestätigt die empirische Untersuchung die These Spillers (1990), daß der Kongreß das opportunistische Verhalten der Führungskräfte auch durch Variation der Mittelzuweisungen für die Behördenhaushalte zu begrenzen sucht. Um diese These zu überprüfen, bereinigte Spiller (1990, S. 91 f.) die Entwicklung der Behördenhaushalte um die Einflüsse, die von der Entwicklung des Bundeshaushalts, der konjunkturellen Entwicklung sowie allgemeinen Trends ausgingen. Er stellte fest, daß die bereinigten Behördenhaushalte und der Umfang, in dem ehemalige Führungskräfte einer Behörde direkt oder indirekt für die zuvor regulierte Branche arbeiteten, negativ korreliert waren: Je mehr Führungskräfte in die jeweils regulierte Branche oder deren Umfeld abwanderten, um so stärker wurde der bereinigte Haushalt der zuständigen Regulierungsbehörde gekürzt (Spiller 1990, S. 95 ff.). Dies legt den Schluß nahe, daß der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kongreß die Behördenhaushalte tatsächlich als Anreizinstrument zur Disziplinierung der in den Behörden arbeitenden Führungskräfte einsetzt.

Insgesamt machen die Untersuchungen Spillers (1990) und Weingasts (1984) deutlich, daß zwischen dem Kongreß und den nachgeordneten Behörden Agency-Probleme auftreten, daß der Kongreß zwar verschiedene Anreiz- und Informationssysteme einsetzt, um das opportunistische Verhalten der Bediensteten dieser Behörden zu begrenzen, daß aber die Agency-Probleme dadurch nicht vollständig beseitigt werden. Ob die Agency-Probleme, wie Weingast (1984) behauptet, effizient gelöst werden, ob also Anreiz- und Informationssysteme im optimalen Umfang eingesetzt werden, oder ob dies, wie die Untersuchung Spillers (1990) nahelegt, nicht geschieht, weil die Interessengruppen die Behörden ebenfalls in ihrem Sinne beeinflussen, muß angesichts des derzeitigen Forschungsstandes offenbleiben.

4. Kritik

Zunächst ist positiv hervorzuheben, daß die Agency-Theorie ein in der politisch-rechtlichen Ordnung weit verbreitetes Problem behandelt und dabei die verschiedenen Ursachen und Erscheinungsformen der jeweiligen Agency-Problematik differenziert herausarbeitet. So analysiert Spiller (1990) insbesondere die Vielfalt der Interessengruppen und deren Versuche, die für sie zuständigen Regulierungsbehörden zu beeinflussen. Kalt und Zupan (1990) behandeln das ideologische Eigeninteresse der Politiker und damit eine Facette der Agency-Problematik, deren Ursachen und Erscheinungsformen besonders schwer faßbar sind. McGuire und Ohsfeldt (1989) untersuchen die Agency-Problematik sogar in einem durch besondere Bedingungen gekennzeichneten historischen Fall, der Ratifizierung der US-Verfassung 1787/88.

Auch die verschiedenen institutionellen Arrangements, die zur Lösung der Agency-Problematik Verwendung finden, werden differenziert analysiert. So zeigt etwa Weingast (1984), auf welche Weise das System von Ausschüssen des US-Kongresses die im Verhältnis zu den nachgeordneten Behörden auftretenden Agency-Probleme zu lösen vermag. Spiller (1990) weist darüber hinaus nach, daß in diesem Zusammenhang auch Kürzungen der Behördenhaushalte und Beeinflussungen der beruflichen Laufbahn der Behördenleiter eingesetzt werden.

Alle Facetten der Agency-Problematik – ihre Ursachen, Erscheinungsformen und die zu ihrer Lösung verwendeten Institutionen – werden theoretisch fundiert analysiert. Die Agency-Theorie liefert ein gut ausgebautes Instrumentarium, das sich für die Analyse der in der politisch-rechtlichen Ordnung auftretenden Agency-Probleme als besonders geeignet erweist. Von Vorteil ist dabei auch, daß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die Agency-Theorie allgemein konzipiert ist und die von ihr behandelten Probleme auf einfache Weise erklärt.

Als weiterer Vorzug ist zu nennen, daß die in der politisch-rechtlichen Ordnung auftretenden Agency-Probleme mit Hilfe anspruchsvoller Methoden empirisch analysiert werden. Die Autoren wenden durchgängig ausgefeilte ökonometrische Verfahren an – und dies, obwohl es sich bei vielen der zu berücksichtigenden Variablen und Parameter um schwer operationalisierbare Größen handelt. Trotzdem lassen sich die vermuteten Wirkungszusammenhänge mit solchen Verfahren am ehesten gründlich überprüfen.

Vor allem ist jedoch positiv hervorzuheben, daß sich die agency-theoretischen Hypothesen in den verschiedenen empirischen Studien weitgehend bewährt haben. So konnten etwa Kalt und Zupan (1990) überzeugend nachweisen, daß die US-amerikanischen Senatoren ihre ideologischen Eigeninteressen verfolgen, und Spiller (1990) hat gezeigt, daß die Dotierung der Behördenhaushalte vom US-Kongreß als Anreizinstrument eingesetzt wird, um opportunistisches Verhalten der Behördenleiter zu begrenzen. Die weitgehende empirische Bestätigung der agency-theoretischen Hypothesen zeigt, daß diese Theorie einen substantiellen Beitrag zur Erklärung der politisch-rechtlichen Ordnung leistet.

Negativ zu vermerken ist freilich, daß die agency-theoretische Analyse der politisch-rechtlichen Ordnung bisher nur im Rahmen einiger weniger Studien durchgeführt wurde, die sich zudem nur einzelnen Problemaspekten bzw. Fallbeispielen widmen. Eine umfassende, systematische Analyse der in der politisch-rechtlichen Ordnung auftretenden Agency-Probleme und der zu ihrer Lösung eingesetzten Institutionen steht noch aus. Die bisherigen Studien behandeln zudem ausschließlich die USA und damit auch nur eine Art politisch-rechtlicher Ordnung. Die Agency-Theorie läßt sich jedoch nicht nur auf die demokratische Ordnung der USA, sondern auch auf andere politisch-rechtliche Ordnungen, wie etwa totalitäre Diktaturen, anwenden.

Ein weiterer Nachteil ist, daß die Ergebnisse der verschiedenen Studien zumindest in einem Punkt inkonsistent zu sein scheinen: Während Weingast (1984) behauptet, die institutionellen Arrangements, die der US-Kongreß zur Disziplinierung nachgeordneter Behörden verwendet, seien effizient, läßt Spillers (1990) Studie daran Zweifel aufkommen. Um diesen Widerspruch zu beseitigen, müssen noch zusätzliche Untersuchungen durchgeführt werden.

Neben diesen allgemeinen Nachteilen weisen die verschiedenen Studien noch einige spezifische Schwächen auf:

– In der Studie von McGuire und Ohsfeldt (1989) wird opportunistisches Verhalten nicht direkt gemessen; auf ein solches Verhalten wird nur aus der Koinzidenz partikulärer Interessen bestimmter Delegierter und deren über-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

durchschnittlicher Zustimmung zur oder Ablehnung der Verfassung geschlossen. Die überdurchschnittliche Zustimmung bestimmter Delegierter kann jedoch auch dadurch zustande gekommen sein, daß diesen Delegierten aufgrund ihrer spezifischen Situation die allgemeine Bedeutung bestimmter in der Verfassung kodifizierter Normen besonders deutlich geworden ist und sie ihr daher aus Gemeinwohlerwägungen zugestimmt haben. So mögen Delegierte, die im Westen der USA über Grundbesitz verfügten, die allgemeine Bedeutung des staatlichen Schutzes von Privateigentum aufgrund ihres Besitzes besonders deutlich erkannt haben. Delegierte, die in größerem Umfang Schuldverschreibungen besaßen, mögen aufgrund dessen besonders deutlich die allgemeine Bedeutung des Grundsatzes „Pacta sunt servanda" erkannt haben. Außerdem wird in der Studie von McGuire und Ohsfeldt (1989) nicht gründlich genug überprüft, ob die Delegierten die Interessen ihrer Wähler tatsächlich weitgehend außer acht gelassen haben. Wie die Autoren selbst einräumen, weisen ihre in diesem Zusammenhang verwendeten Indikatoren Schwächen auf: „(T)he results for constituents' interests are weaker than those for personal interests. Part of the weak results, however, might relate more to the limitations of some of our measures of constituents' interests than to their true effects on voting" (ebd., S. 228). Es ist also durchaus möglich, daß die Delegierten die Wählerinteressen stärker berücksichtigt haben, als dies in den Untersuchungsergebnissen von McGuire und Ohsfeldt (1989) zum Ausdruck kommt. Beide Einwände, die eine stärkere Berücksichtigung von Gemeinwohlinteressen seitens der Delegierten denkbar erscheinen lassen, stellen freilich das Gesamtergebnis der Studie nicht in Frage: Daß wirtschaftliche Eigeninteressen das Abstimmungsverhalten der Delegierten zu einem erheblichen Teil bestimmt haben, steht angesichts der Untersuchungsergebnisse außer Zweifel.

– In der Studie von Kalt und Zupan (1990), die das ideologische Eigeninteresse der US-Senatoren nachzuweisen sucht, erscheint die – freilich schwierige – Operationalisierung einiger Variablen problematisch. So ist es angesichts der Vielzahl und Komplexität politischer Probleme und der differenzierten Meinungen der Senatoren zu den verschiedenen Problemen fragwürdig, die Senatoren nach einem einfachen ideologischen Links-rechts-Schema aufzureihen. Darüber hinaus erscheint es problematisch, den unerklärten Teil der Reihung pauschal als „ideologisches Residuum" zu interpretieren; möglicherweise ist er teilweise auf andere, nicht berücksichtigte Einflußgrößen zurückzuführen. Und schließlich ist zweifelhaft, ob von der „Ideologielastigkeit" eines Ausschusses gesprochen und ob von dieser auf die Intensität der ideologischen Präferenzen eines Senators geschlossen werden kann. Die „Ideologielastigkeit" eines Ausschusses läßt sich kaum eindeutig bestimmen, und ein Senator in einem „ideologielastigen" Ausschuß mag durchaus bestrebt sein, allein die Präferenzen seiner Wähler zum Ausdruck zu bringen. Trotz dieser

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Einwände ist die Operationalisierung der Variablen durch Kalt und Zupan zumindest plausibel; auch werden ihre eindeutigen Untersuchungsergebnisse durch die genannten Einwände in ihrer Grundtendenz nicht in Frage gestellt.

- Weingast (1984) unterstellt in seiner Studie, daß die Abgeordneten aufgrund des Zwangs zur Wiederwahl den Wählerwillen exakt repräsentieren und ausführen. Er verweist in diesem Zusammenhang auch explizit auf Abgeordnete, die Partikularinteressen vertreten. Wie Olson (1965) gezeigt hat, werden im politischen Prozeß jedoch nicht die Interessen aller Wähler gleichermaßen berücksichtigt. Kleine, homogene Interessengruppen lassen sich leichter organisieren und haben einen größeren Einfluß als große, heterogene. Die Außerachtlassung dieses Zusammenhangs stellt einen gravierenden Mangel dar. Außerdem ist Weingast vorzuwerfen, daß er seine Behauptung, die zur Disziplinierung der dem Kongreß unterstellten Behörden verwendeten Anreiz- und Informationssysteme seien effizient, nur mit Plausibilitätsüberlegungen begründet, aber nicht empirisch belegt.
- Nach Spiller (1990) kommt es stets zu einem Abschöpfen von Renten, wenn spätere Führungskräfte einer Regulierungsbehörde zuvor im öffentlichen Dienst arbeiten. Die Tätigkeit im öffentlichen Dienst allein ist jedoch kein hinreichender Indikator für eine Rentenabschöpfung; zusätzlich hätte etwa eine unterdurchschnittliche Bezahlung dieser Tätigkeit nachgewiesen werden müssen. Entsprechend kann auch nicht davon ausgegangen werden, daß eine regulierte Branche stets eine ehemalige Führungskraft der für sie zuständigen Regulierungsbehörde für geleistete Dienste belohnt, wenn diese Person später in der regulierten Branche oder deren Umfeld arbeitet. Möglicherweise arbeitet sie nur dort, um ihre zuvor erworbenen Spezialkenntnisse einzusetzen, und wird dabei marktüblich entlohnt. Spiller hätte zusätzlich zeigen müssen, daß die ehemaligen Führungskräfte von der regulierten Branche Renten erhalten. Trotz dieser Einwände gilt freilich auch für die Untersuchung Spillers (1990), daß seine Hypothesen zumindest plausibel erscheinen und die Existenz der vermuteten Agency-Probleme angesichts seiner Untersuchungsergebnisse wahrscheinlich ist.

Ungeachtet der genannten Schwächen der einzelnen Studien stellt die Agency-Theorie einen fruchtbaren Ansatz zur institutionenökonomischen Analyse der politisch-rechtlichen Ordnung dar, mit dessen Hilfe ein zentrales Problem dieser Ordnung und die zur Bewältigung dieses Problems verwendeten institutionellen Arrangements eingehend untersucht werden können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

III. Verfassungsökonomik

1. Die Elemente einer Verfassung

Die politisch-rechtliche Ordnung bildet den zentralen Untersuchungsgegenstand der Verfassungsökonomik. Zwar ist die Verfassungsökonomik so allgemein konzipiert, daß mit ihrer Hilfe die grundlegenden institutionellen Regelungen – die „Verfassungen" – unterschiedlichster Kollektive untersucht werden können, bisher analysiert sie jedoch nahezu ausschließlich die institutionellen Regelungen, die die politisch-rechtliche Ordnung einer Gesellschaft ausmachen. Die Gesamtheit der grundlegenden Institutionen im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung wird dabei als „Verfassung" bezeichnet. Die Verfassungsökonomik möchte das Zustandekommen, den Inhalt und die Auswirkungen dieser Institutionen erklären und Empfehlungen für deren Gestaltung oder Umgestaltung entwickeln, die den individuellen Präferenzen der Gesellschaftsmitglieder entsprechen (Buchanan, 1987 a, S. 57 f.).

Um die verfassungsökonomische Analyse realer politisch-rechtlicher Ordnungen und die Reformvorschläge der Verfassungsökonomik nachvollziehen zu können, ist zunächst Buchanans Theorie der Entstehung des Gesellschaftsvertrages zu rekapitulieren (siehe Kapitel C.II.). Diese Theorie soll nicht das Entstehen realer Verfassungen erklären, sondern dazu dienen, den aus verfassungsökonomischer Sicht notwendigen Umfang und Inhalt der Verfassung einer Gesellschaft, also ihrer politisch-rechtlichen Ordnung, zu begründen und Orientierungen für Verfassungsreformen zu geben.

Ausgangspunkt ist, wie im Kapitel C.II. dargelegt, ein Zustand Hobbesscher Anarchie – eine Welt ohne Staat und gesicherte Rechte, in der jeder gegen jeden kämpft. In dieser Welt bildet sich nach Buchanan (1975, S. 34 ff.) entsprechend den unterschiedlichen Fähigkeiten und Anstrengungen der Menschen eine „natürliche Verteilung" der Güter heraus. Um den für Angriffs- und Verteidigungsaktivitäten erforderlichen Ressourcenaufwand zu verringern, einigen sich die Individuen darauf, sich wechselseitig Eigentumsrechte zuzuerkennen und auf einen Teil jener Aktivitäten zu verzichten (Abrüstungsvertrag). Auf der Basis ihrer anerkannten Eigentumsrechte beginnen sie außerdem mit einem allseits vorteilhaften Gütertausch.

Da ohne eine effektive Zentralgewalt, die die individuellen Eigentumsrechte schützt, jedoch nach wie vor die Gefahr gelegentlicher Diebstähle besteht, gründen die Individuen zudem den Rechtsschutzstaat. Dieser erhält die Aufgabe, die vereinbarten Rechte zu sichern. Er steht den Individuen als unparteiische, externe Instanz gegenüber; der Rechtsschutzstaat legt nicht die Rechte der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Individuen fest, er hat sie nur zu schützen und durchzusetzen (Buchanan, 1975, S. 97 f.).

Darüber hinaus gründen die Individuen den Leistungsstaat, der die Versorgung mit öffentlichen Gütern gewährleisten soll. Entscheidungen über die Bereitstellung und Finanzierung öffentlicher Güter sollten nach Buchanan (1975, S. 54 ff.) idealerweise einstimmig gefaßt werden, damit die Präferenzen aller Individuen zur Geltung kommen. Die Einstimmigkeitsregel ist bei Kollektiventscheidungen jedoch mit hohen Transaktionskosten verbunden. Insbesondere besteht die Gefahr eines Trittbrettfahrer-Verhaltens: Die einzelnen Individuen haben einen Anreiz, ihre wahren Präferenzen für öffentliche Güter zu verbergen, um nicht zu deren Finanzierung herangezogen zu werden. Ist andererseits nicht die Zustimmung aller Kollektivmitglieder erforderlich, so kann es auf seiten einiger Individuen zu Nutzeneinbußen kommen. Bei der Anwendung einer Mehrheitsregel beispielsweise können Minderheiten benachteiligt werden, indem ihnen einseitig die Finanzierung öffentlicher Güter aufgebürdet wird; dadurch würden ihre Eigentumsrechte, die ihnen im Rahmen des Gesellschaftsvertrages zugesichert sind, ausgehöhlt. Als Ausweg bietet es sich nach Buchanan (1975, S. 60 ff.) an, im Rahmen der Verfassung einstimmig festzulegen, welche Arten öffentlicher Güter erstellt werden dürfen und nach welchen Regeln das Kollektiv nach der Verfassungsgebung Beschlüsse über die Bereitstellung und Finanzierung dieser öffentlichen Güter treffen soll. Dabei könne auch eine Mehrheitsregel zur Anwendung kommen, soweit sie im Rahmen der Verfassungsgebung für diese Zwecke einstimmig gebilligt worden sei.

Nach Buchanans Theorie der Entstehung des Gesellschaftsvertrages sollte eine Verfassung, die die politisch-rechtliche Ordnung einer Gesellschaft konstituiert, somit folgende Elemente enthalten:

- Das Privateigentum der Gesellschaftsmitglieder muß anerkannt werden. Die Gesellschaftsmitglieder müssen sich dabei auch zu entsprechenden Verhaltensbeschränkungen bereit erklären, d. h. sie müssen das Privateigentum anderer respektieren und im Sinne des Abrüstungsvertrages auf Gewalt und Diebstahl verzichten. Außerdem muß die Verfassung das Recht auf Tausch privater Güter, also im wesentlichen die Vertragsfreiheit, zusichern.
- Die Verfassung muß Regelungen über die Arbeitsweise und Grenzen des Rechtsschutzstaates enthalten, der dem Schutz und der Durchsetzung individueller Rechte dient. Diese Regelungen müssen auch grundsätzliche Bestimmungen über die Sanktionierung von Rechtsverletzungen umfassen.
- Des weiteren hat die Verfassung die Arbeitsweise und Grenzen des Leistungsstaates festzuschreiben. Die entsprechenden Bestimmungen müssen erstens den zulässigen Bereich kollektiver Entscheidungen abstecken, d. h., sie legen fest, welche Arten von Gütern gemeinschaftlich produziert und finanziert wer-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

den dürfen, und ziehen damit zumindest eine grobe Trennlinie zwischen dem privaten und öffentlichen Sektor. Zweitens müssen sie Regeln festlegen, nach denen kollektive Beschlüsse über die Bereitstellung und Finanzierung öffentlicher Güter zu fassen sind; insbesondere muß bestimmt werden, wo Abweichungen vom Grundsatz der Einstimmigkeit bei kollektiven Entscheidungen zulässig sind und welche Regeln bei den verschiedenen Arten öffentlicher Güter jeweils gelten sollen.

Diese Elemente bilden nach Buchanan (1975, S. 103 f.) keine detaillierte, starre Schablone, an die die Verfassungen realer Gesellschaften schematisch angepaßt werden sollten. Vielmehr könnten die Elemente entsprechend den Eigenheiten der jeweiligen Gesellschaft – etwa der Zahl der Gesellschaftsmitglieder oder ihrer Präferenzen für öffentliche Güter – auf verschiedene Weise ausgestaltet sein.

Ungeachtet einer solchen Berücksichtigung unterschiedlicher Gegebenheiten im Einzelfall wird mit den von der Verfassungsökonomik entwickelten Verfassungselementen ein ganz bestimmter Typus von Gesellschaftsordnung begründet: eine freiheitliche Gesellschaftsordnung, bestehend zum einen aus einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft, in der Privateigentum anerkannt und geschützt wird und Vertragsfreiheit herrscht, und zum anderen aus einer rechtsstaatlichen Demokratie, in der individuelle Rechte gesichert werden und die Gesellschaftsmitglieder in politischen Fragen über weitgehende Mitbestimmungsrechte verfügen.

2. Die Änderung einer Verfassung

Buchanan ist im Rahmen seiner Vertragstheorie auch der Frage nachgegangen, unter welchen Umständen es zur Änderung einer Verfassung kommt und unter welchen Voraussetzungen eine solche Änderung als legitim angesehen werden kann. Um diese Fragen zu beantworten, hat er zunächst die Faktoren herausgearbeitet, die dazu führen, daß eine Verfassung von den Gesellschaftsmitgliedern eingehalten wird.

Die Bereitschaft der Individuen, eine Verfassung zu respektieren, hängt nach Buchanan (1975, S. 106 ff.) zum einen von der moralischen Motivation der Individuen und zum anderen von ihrem ökonomischen Interessenkalkül ab. Haben die Individuen am Zustandekommen der Verfassung mitgewirkt und ihr zugestimmt, so bestehe eine moralische Motivation, sie einzuhalten. Diese Motivation gründe sich auf den allgemein anerkannten Moralkodex, nach dem jemand zur Einhaltung eines Vertrages verpflichtet sei, dem er ausdrücklich zugestimmt habe. Die moralische Motivation lasse aber im Laufe der Zeit nach, weil sich nachfolgende Generationen immer weniger an den Verfassungsabschluß ihrer Vorfahren gebunden fühlten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die ökonomische Motivation zur Verfassungseinhaltung wird nach Buchanan (1975, S. 108 ff.) entscheidend von den „Neuverhandlungserwartungen" der Individuen geprägt: Jedes Individuum frage sich angesichts einer gegebenen Verfassung, welche Position es im Vergleich mit seiner jetzigen Stellung erreichen könnte, wenn die Verfassung neu ausgehandelt würde. Komme ein Individuum zu dem Ergebnis, daß seine Position nach einer Neuverhandlung des Verfassungsvertrages im wesentlichen seiner jetzigen Situation entspräche, so werde es die bestehende Verfassung wahrscheinlich akzeptieren, selbst wenn es an ihrem Zustandekommen nicht beteiligt gewesen sei. Ob und inwieweit eine Verfassung von den Gesellschaftsmitgliedern akzeptiert werde, hänge daher vor allem davon ab, ob und inwieweit sie mit deren Neuverhandlungserwartungen übereinstimme.

Die Neuverhandlungserwartungen können nach Buchanan (1975, S. 108) auch als Maßstab zur Bewertung einer Verfassung herangezogen werden. Freilich seien die Verfassungen, die innerhalb der Neuverhandlungserwartungen der Individuen lägen, in unterschiedlichen Gesellschaften und zu unterschiedlichen Zeiten verschieden. Daher gebe es keinen idealen allgemeinen Maßstab, anhand dessen Verfassungen unterschiedlicher Gesellschaften bewertet werden könnten. Man könne nur vom Verhalten der Gesellschaftsmitglieder innerhalb einer gegebenen politisch-rechtlichen Ordnung auf deren Akzeptanz zurückschließen.

Neben den Neuverhandlungserwartungen hängt die ökonomische Motivation zur Einhaltung einer Verfassung nach Buchanan (1975, S. 109) von der Wahrscheinlichkeit einer Strafe bei Verletzung einer Rechtsnorm und von der Höhe der Strafe ab. Sinkt die Akzeptanz einer Verfassung und nehmen die Verstöße gegen die Rechtsnormen zu – etwa aufgrund einer im Laufe der Zeit nachlassenden moralischen Motivation zur Vertragseinhaltung oder aufgrund einer wachsenden Distanz zwischen dem Status quo und den Neuverhandlungserwartungen eines Großteils der Gesellschaftsmitglieder –, so besitzt die Gesellschaft nach Buchanan (1975, S. 110) zwei Möglichkeiten, darauf zu reagieren: Erstens könne sie die Sanktionen für Rechtsverstöße verschärfen und dadurch die Kosten einer Verletzung der im Status quo festgelegten Rechte für potentielle Rechtsbrecher erhöhen. Zweitens könne die Gemeinschaft versuchen, den Gesellschaftsvertrag neu auszuhandeln, um die konstitutionellen Rechte mit den geänderten Verhältnissen in Übereinstimmung zu bringen. Eine solche Verfassungsänderung ist aus Sicht der Verfassungsökonomik legitim, wenn sie von den Gesellschaftsmitgliedern einstimmig beschlossen wird.

Ausgangspunkt jeglicher Verfassungsänderungen muß nach Buchanan (1975, S. 111, 121) der konstitutionelle Status quo sein, der durch die Gesamtheit der jeweils existierenden grundlegenden Institutionen im Bereich der politisch-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

rechtlichen Ordnung gebildet werde. Er stelle die Realität dar, von der jegliche Änderungen auszugehen hätten und sei ohne Rücksicht auf sein tatsächliches Zustandekommen so zu bewerten, als ob er durch einen einstimmig beschlossenen Verfassungsvertrag legitimiert wäre.

Wie kann, ausgehend vom jeweiligen konstitutionellen Status quo, ein einstimmiger Beschluß über eine Verfassungsänderung zustande kommen? Entscheidend dafür ist nach Buchanan (1975, S. 112), daß auch diejenigen Gesellschaftsmitglieder die Verfassungsänderung akzeptieren, deren Rechte durch eine solche Änderung in ihrem Wert geschmälert würden. Diese Gesellschaftsmitglieder würden einer Verfassungsänderung zustimmen, wenn sie absehen könnten, daß ein Recht, das ihnen im Status quo zustehe, ohne Verfassungsänderung im Laufe der Zeit ausgehöhlt werde. Unter dieser Voraussetzung dulde ein Gesellschaftsmitglied möglicherweise eine konkrete Wertminderung eines seiner Rechte im Rahmen einer Verfassungsänderung, um dadurch einem größeren Schaden vorzubeugen. Bei den Überlegungen dieser Gesellschaftsmitglieder spielten die denkbaren Verschiebungen der natürlichen Verteilung im Gleichgewicht bei Anarchie, das nach Buchanan (1975, S. 113 ff.) immer „unter der Oberfläche" der gesellschaftlichen Wirklichkeit besteht, eine zentrale Rolle. Erwarte ein Gesellschaftsmitglied, daß es bei einem gedachten Rückfall in die Hobbessche Anarchie im Vergleich zu anderen Individuen wesentlich weniger Güter erlangen würde als ihm in dem Naturzustand zugefallen wären, der dem derzeitigen konstitutionellen Status quo zugrunde liege, so werde es sich im Rahmen einer Verfassungsänderung zu einer Reduzierung seiner Rechte bereit finden, wenn ihm zugleich seine verbleibenden Rechte durch die neue Verfassung zugesichert würden. Eine Zustimmung zu einer entsprechenden Verfassungsänderung sei für ein solches Gesellschaftsmitglied auch deswegen ratsam, weil der Rechtsschutzstaat möglicherweise immer mehr zögere, bestimmte Ausstattungen mit individuellen Rechten zu garantieren, wenn sich die jeweiligen Positionen der Individuen immer mehr von dem entfernten, was als natürliches Gleichgewicht bei Anarchie „unterhalb" der bestehenden Ordnung betrachtet werde. Das betreffende Gesellschaftsmitglied tausche also einen Teil seiner bisherigen Rechte gegen eine erhöhte Rechtssicherheit.[8]

[8] *Buchanan* (1975, S. 113) gibt dazu folgendes Zwei-Personen-Zahlenbeispiel: „Nehmen wir an, A und B verfügen im natürlichen Gleichgewicht bei Anarchie über einen bestimmten Vorrat an Konsumgütern, und zwar über zehn bzw. zwei Einheiten. Diese Bestände seien der Reinertrag nach Abzug der Aufwendungen, die beide in Verteidigung und Raub investiert haben. Ein Abrüstungsabkommen wird ausgehandelt, und im postkonstitutionellen Vertrag erlangt A fünfzehn und B sieben Einheiten. Jeder erhält also den Gegenwert von fünf Einheiten. Diese Regelung bleibe für geraume Zeit in Kraft. Nehmen wir jetzt an, daß sich nach X-Perioden das Kräfteverhältnis zwischen den beiden Parteien verändert. Obgleich die natürliche Verteilung bei Anarchie nicht mehr bekannt ist, unterstellen wir, daß A nun meint, beiden Parteien würde es im Zustand echter Anarchie gleich gut gehen, und die Verteilung läge tatsächlich näher bei 6:6 als den ursprünglichen 10:2. A kann sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ausgehend vom Postulat, jegliche Verfassungsänderungen müßten einer vertraglichen Übereinkunft aller Gesellschaftsmitglieder entspringen, wendet sich Buchanan (1975, S. 117 ff.) gegen die Ansicht, der Staat dürfe die Rechte der Individuen einseitig verändern. Diese Ansicht laufe auf die von Hobbes (1651) vertretene Vorstellung hinaus, nur der Staat als absoluter Souverän besitze Rechte, da er die Gesellschaftsordnung sichere, und die Individuen seien ihm im Rahmen eines fortwährenden Sklavereivertrages vollkommen unterworfen. Diese Vorstellung steht im völligen Gegensatz zu Buchanans (1975, S. 119) „Idee eines konstitutionellen Vertrages zwischen den Menschen, in dem jeder einzelne von sich aus die Waffen niederlegt und dagegen die Garantie eintauscht, daß seine ihm zuerkannten Rechte akzeptiert und Rechtsverletzungen durch eine Zwangsinstanz, den Staat, der eigens für diesen begrenzten Zweck ins Leben gerufen wurde, geahndet werden." Der Staat, so betont Buchanan (ebd.), sei selbst strikt an das Recht des Verfassungsvertrages gebunden.[9] Greife er einseitig in die Verfassung ein, so würden die Individuen ihrer Rechte beraubt und ihre Existenz gleiche dem Leben in der Hobbesschen Anarchie. Entsprechende staatliche Eingriffe seien daher illegitim und könnten als kriminell betrachtet werden.

Ändert der Staat wiederholt einseitig die bestehende Verfassung oder weichen die Neuverhandlungserwartungen einer großen Personenzahl immer stärker von der bestehenden Verfassung ab, so wird diese nach Buchanan (1975, S. 122 f.) im Laufe der Zeit immer stärker untergraben. Zwar könne der Staat sein Gewaltmonopol mißbrauchen, um willkürliche Verfassungsänderungen durchzusetzen, auch könne er bei sich ändernden Neuverhandlungserwartungen mit verschärften Sanktionen gegen die zunehmenden Rechtsverstöße der Individuen vorgehen, doch auf Dauer verfalle die Verfassungsordnung in beiden Fällen immer mehr. Die Verfassung verliere ihre Legitimität. Unter diesen Umständen besteht aus Sicht der Verfassungsökonomik die einzige wirksame Alternative darin, daß die Gesellschaftsmitglieder einstimmig eine Änderung der Verfassung beschließen, die den eventuell veränderten Neuverhandlungserwartungen Rechnung trägt und an die künftig sowohl die Individuen als auch der Staat gebunden sind.

---

unter solchen Umständen sehr wohl über die außerordentliche Anfälligkeit der 15:7-Verteilung im Status quo im klaren sein; sie ist dem Risiko eines Angriffes durch B ausgesetzt. Um für sich selbst mehr Sicherheit zu gewinnen, daß eine voraussehbare Ordnung bestehen bleibt, könnte A freiwillig auf eine angebotene Veränderung seiner Rechtsansprüche eingehen, durch die beispielsweise eine neue Verteilung – etwa von 13:9 – erreicht wird."

[9] In diesem Punkt orientiert sich *Buchanan* nicht an *Hobbes'* (1651), sondern an *Lockes* (1690) Vorstellung vom Gesellschaftsvertrag.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

3. Die Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen

Nach Ansicht der Verfassungsökonomen sind die westlichen Demokratien durch eine fortschreitende Expansion staatlicher Herrschaft gekennzeichnet.[10] Der Staatsanteil sei in diesem Jahrhundert kontinuierlich gewachsen, darüber hinaus greife der Staat zunehmend willkürlich in die Rechte der Individuen ein (Buchanan, 1975, S. 230 ff.). Die Verfassungen würden immer stärker ausgehöhlt; die verfassungsmäßigen Schranken der Staatstätigkeit seien heute nicht mehr hinlänglich wirksam (Gwartney/Wagner, 1988, S. 3). Auf seiten der Bürger fehle das notwendige Problembewußtsein; zwar beklagten sie die zunehmende Bevormundung durch den Staat; zugleich forderten sie aber stets staatliche Hilfe, sobald sie mit Problemen konfrontiert seien (Buchanan 1975, S. 20, 130; ders., 1994 a, S. 39 f.). Ziel der Verfassungsökonomik ist es, die Ursachen des Verfalls der Verfassungsordnungen westlicher Demokratien herauszuarbeiten und Vorschläge für wirksame konstitutionelle Beschränkungen des Staates zu entwickeln.

Eine Quelle der zunehmenden Aushöhlung der Verfassung sehen die Verfassungsökonomen darin, daß die Organe des Rechtsschutzstaates, vor allem also die Gerichte, immer häufiger ihre Kompetenzen überschritten (Buchanan, 1975, S. 135 ff.). Die Gerichte griffen in die Rechte der Bürger ein und maßten sich Entscheidungen über öffentliche Güter an, indem sie etwa über die Verfassungsmäßigkeit eines Staatshaushaltes befänden. Letzteres stelle einen Übergriff in den Leistungsstaat dar. Eine Folge solchen eigenmächtigen Handelns, mit dem die Richter ihre Macht zu vergrößern oder selbstgewählte moralische Ziele zu verfolgen suchten, sei, daß der einzelne Bürger den Rechtsschutzstaat als willkürlich und repressiv ansehe und das geltende Recht nur noch respektiere, weil ihn die Wahrscheinlichkeit abschrecke, ansonsten bestraft zu werden. Nach Ansicht der Verfassungsökonomen muß durch angemessene Verfassungsnormen sichergestellt werden, daß sich die Gerichte darauf beschränken, die im konstitutionellen Vertrag definierten Individualrechte durchzusetzen. Sie dürften diese weder abändern, noch dürften sie im Bereich des Leistungsstaates tätig werden.

Zur anhaltenden Expansion des Staates tragen aus Sicht der Verfassungsökonomen jedoch vor allem die Politiker bei (Buchanan, 1975, S. 222 ff.; Gwartney/Wagner, 1988, S. 8 f.). Da sie über die Bereitstellung und Finanzierung öffentlicher Güter entschieden und von den Wählern nicht effektiv überwacht werden könnten, verfügten sie über einen beträchtlichen Handlungsspielraum, um eigene Ziele zu verfolgen. Aus Eigeninteresse wirkten sie meist auf eine Ausweitung der Staatsausgaben hin. So ergriffen überwiegend Personen

[10] Da die Verfassungsökonomik von US-amerikanischen Ökonomen entwickelt wurde, ziehen diese als Beispiel fast ausnahmslos die USA heran. Ihre Problemanalysen und Reformvorschläge sind freilich bewußt so allgemein gehalten, daß sie auf praktisch alle westlichen Demokratien angewendet werden können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

den Beruf des Politikers, die der Überzeugung seien, die Staatstätigkeit müsse ausgedehnt werden, um bestimmte politische Ziele zu erreichen. Vor allem aber versuchten Politiker, Macht und Prestige zu erlangen. Zu diesem Zweck begünstigten sie einzelne einflußreiche Wählergruppen durch gezielte Ausgabenprogramme. Die Vielzahl spezieller Ausgabenprogramme, die für verschiedenste Interessengruppen eingeführt worden sind, ist aus Sicht der Verfassungsökonomik ein wesentlicher Grund für das Anwachsen des Staatssektors. Hinzu komme, daß manche Abgeordnete versuchten, aus ihrem Amt einen zusätzlichen pekuniären Gewinn zu schlagen, etwa indem sie nebenberuflich für Interessengruppen tätig seien oder gar Bestechungsgelder annähmen. Auch dieses Motiv trage zum Wachstum des Staatssektors bei, denn je umfangreicher und komplizierter der Staatshaushalt, desto größer seien die Möglichkeiten der Politiker, daraus pekuniären Gewinn zu schlagen.

Ein besonderes Problem besteht aus verfassungsökonomischer Sicht darin, daß Politiker nur über einen kurzen Zeithorizont planen (Lee/McKenzie, 1987, S. 127 ff.). Für sie sei entscheidend, vor der nächsten Wahl Erfolge vorweisen zu können. Da politische Probleme meist komplexer Natur seien, sei es für die Wähler schwierig, die zukünftigen Auswirkungen politischer Maßnahmen abzuschätzen. Daher richteten sie ihre Wahlentscheidung überwiegend nach der zum Zeitpunkt der Wahl herrschenden Lage. Vor diesem Hintergrund ergriffen Politiker oftmals Maßnahmen, die zwar kurzfristig günstige Auswirkungen zeitigten, aber langfristig negative Folgen nach sich zögen und alles in allem zu gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtverlusten führten. Auch diese Maßnahmen gehen in der Regel mit einer ineffizienten Ausweitung der Staatsausgaben einher, wie die folgenden Beispiele verdeutlichen (Brennan/Buchanan, 1985, S. 82 ff.; Lee/McKenzie, 1987, S. 99 ff.):

- Die Politiker erhöhen die allgemeinen Steuern, um mit Hilfe der Einnahmen gezielt bestimmte wahlentscheidende Interessengruppen zu begünstigen. Während sich die Politiker durch die gezielten Ausgaben bei der nächsten Wahl die Unterstützung der Interessengruppen sichern können, bewirken die Steuererhöhungen eine Verminderung der Leistungsanreize, eine Verzerrung der Ressourcenallokation und damit eine Dämpfung des Wirtschaftswachstums. Diese negativen Folgen zeigen sich indes erst langfristig und werden von den Wählern nicht vorausgesehen. Um eine Erhöhung der allgemeinen Steuern zur Begünstigung einzelner Interessengruppen zu unterbinden, kommen aus Sicht der Verfassungsökonomik etwa eine konstitutionelle Begrenzung der Steuersätze oder das Gebot qualifizierter Mehrheiten (etwa Zwei-Drittel-Mehrheit) bei Steuer- und Ausgabenentscheidungen in Frage.[11]

[11] Zur verfassungsökonomischen Analyse der Steuerpolitik siehe auch *Buchanan* (1976; 1977 b; 1989 a; 1989 b), *Buchanan/Lee* (1982 a; 1982 b), *Brennan/Buchanan* (1980) sowie *Buchanan/Brennan* (1987).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Die Politiker finanzieren ein staatliches Ausgabenprogramm durch Zentralbankkredite. Da sich durch eine solche Maßnahme für einen kurzen Zeitraum die Arbeitslosigkeit verringern läßt, verbessern sich ihre Wiederwahlchancen. Zugleich erhöht sich jedoch die Inflationsrate. Setzen die Arbeitnehmer im Gefolge höhere Lohnsteigerungen durch, um ihre Reallohnposition zu halten, steigt die Arbeitslosenquote wieder auf ihr ursprüngliches Niveau (die „natürliche" Arbeitslosenquote). Durch wiederholte staatliche Ausgabenprogramme, die durch Zentralbankkredite finanziert werden, beschleunigt sich die Inflation immer mehr. Dies zieht eine Fülle gesamtwirtschaftlich schädlicher Auswirkungen nach sich (Verzerrung der Produktionsstruktur, Entwertung nominell fixierter Eigentumsrechte etc.), ohne daß die Arbeitslosenquote dadurch dauerhaft gesenkt werden kann. Um eine solche Politik zu verhindern, sollten aus verfassungsökonomischer Sicht ein Verbot von Zentralbankkrediten an den Staat, die Unabhängigkeit der Zentralbank sowie ihre Verpflichtung auf das Ziel der Geldwertstabilität in der Verfassung festgeschrieben werden.[12]
- Die Politiker finanzieren ein staatliches Ausgabenprogramm durch Geschäftsbankenkredite oder Anleiheemissionen. Auch auf diese Weise können sie kurzfristig ihre Wiederwahlchancen erhöhen, indem sie die Einnahmen gezielt zur Unterstützung einflußreicher Interessengruppen verwenden. Eine zunehmende Staatsverschuldung engt jedoch nicht nur den späteren Handlungsspielraum des Staates ein, sie führt auch zu einem Crowding-out privater Investitionen auf dem Kapitalmarkt, wodurch das Wirtschaftswachstum langfristig verringert wird. Daher erscheint es aus verfassungsökonomischer Sicht ratsam, in die Staatsverfassung ein Gebot materiellen Haushaltsausgleichs aufzunehmen. Begrenzte Ausnahmen, insbesondere zur Finanzierung langfristiger Investitionen, können dabei zugelassen werden, sollten aber an die Zustimmung einer qualifizierten Parlamentsmehrheit gebunden werden.[13]

Zur Durchführung staatlicher Aufgaben, z. B. im Bereich der Steuerverwaltung oder der verschiedenen Ausgabenprogramme, ist in heutigen Demokratien ein umfangreicher Staatsapparat erforderlich. Ähnlich wie Politiker sind auch die in diesem Apparat tätigen Beamten und Angestellten nach Auffassung der Verfasssungsökonomen an einer Ausweitung der Staatstätigkeit interessiert. Sie versuchten, auf eine Vergrößerung ihrer Ressorts und eine Aufstockung ihrer

[12] Zur verfassungsökonomischen Analyse der Geldpolitik siehe auch *Buchanan* (1962), *Buchanan/Brennan* (1981) und *Bernholz* (1986).

[13] Zur verfassungsökonomischen Analyse der Staatsverschuldung siehe auch *Buchanan/Wagner* (1977; 1978; Hrsg., 1978), *Buchanan* (1983; 1985 a; 1985 b) sowie *Buchanan/Rowley/Tollison* (Hrsg., 1987).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Haushaltsmittel hinzuwirken, weil sich dadurch auch ihr Prestige, ihre Macht, ihr Gehalt und ihre Aufstiegschancen erhöhten (Niskanen, 1971). Zudem arbeiteten, ähnlich wie im Falle der Politiker, wahrscheinlich auch vorwiegend solche Personen im Staatsapparat, die aus weltanschaulichen Gründen eine Ausdehnung der Staatstätigkeit für wünschenswert hielten (Buchanan, 1975, S. 228).

Die Verfassungsökonomen betonen, daß es für die Abgeordneten schwierig sei, den Staatsapparat zu kontrollieren (Gwartney/Wagner, 1988, S. 15 f.). Da es bei einer staatlichen Erstellung öffentlicher Güter keinen Wettbewerb, keine betriebswirtschaftliche Kostenrechnung und oftmals noch nicht einmal einen Maßstab für den Produktionsumfang gebe, seien die Leistungen der Behörden kaum zu messen und zu bewerten. Informationen über die Leistungen einer Behörde seien zumeist nur von der jeweiligen Behörde selbst erhältlich. Deren Informationen seien aber aufgrund des Eigeninteresses der Bediensteten verzerrt: Die Behörden stellten ihre Leistungen als unbedingt erforderlich und ihre Haushaltsmittel als zu knapp bemessen dar. Da die Abgeordneten meist über keine anderen Informationsquellen verfügten, könnten sie sich den Mittelanforderungen der Behörden kaum entziehen. Außerdem bildeten die Behörden und die jeweils betroffenen Interessengruppen (z. B. Landwirtschaftsministerium und Bauernverband) oft mächtige Koalitionen und drängten gemeinsam auf höhere Haushaltsansätze. Da sowohl die Staatsbediensteten als auch die Interessenverbände einflußreiche Wählergruppen darstellten, würden ihre Interessen von den Politikern eher befriedigt als die der unorganisierten Wählerschaft, die den Großteil der Steuerlast zu tragen habe (Olson, 1965). Oftmals wirkten eine Behörde, die jeweils betroffene Interessengruppe und die Politiker, die sich um deren Unterstützung bemühten, gemeinsam auf eine Erhöhung der Haushalte der jeweiligen Behörde hin.

Um der von der öffentlichen Verwaltung ausgehenden Tendenz zur Expansion des Staatssektors zu begegnen, schlagen die Verfassungsökonomen vor, folgende Vorschriften in die Verfassung aufzunehmen (Buchanan, 1975, S. 103; Bish, 1987):

- Die Art der Güter, die staatlich produziert und finanziert werden dürfen, sollte beschränkt werden.
- Öffentliche Güter sollten möglichst dezentral erstellt werden, damit die Leistungen verschiedener Behörden miteinander verglichen werden können.
- Soweit möglich, sollten öffentliche Güter durch Privatunternehmen produziert werden, wobei bei der Auftragsvergabe wettbewerbliche Verfahren (z. B. periodische Ausschreibungen oder Versteigerungen) einzusetzen sind.

Die immer weiter gehende Ausdehnung des Staates und die Tatsache, daß im Bereich der Legislative fast ausschließlich nach der Mehrheitsregel (im Sinne der absoluten Mehrheit) entschieden wird, führen nach Einschätzung der Verfas-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sungsökonomen zu einer immer stärkeren Einschränkung individueller Freiräume und zu gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtseinbußen. So mißbrauchten legislative Mehrheiten in repräsentativen Demokratien ihre Macht immer wieder dazu, grundlegende individuelle Rechte abzuändern, ohne daß diese Eingriffe von der Judikative verhindert würden (Buchanan, 1975, S. 231). Bei Mehrheitsentscheidungen über den Staatshaushalt erlitten diejenigen Bürger, deren Abgeordnete überstimmt würden, Nutzeneinbußen. Je umfangreicher der Staatshaushalt, desto häufiger werde durch Mehrheitsentscheidungen gegen die Präferenzen einzelner Bürger verstoßen. Zu individuellen Nutzeneinbußen komme es insbesondere auch dann, wenn der öffentliche Sektor stark zentralisiert sei, weil die Einflußmöglichkeiten des einzelnen um so geringer seien, je größer das Kollektiv sei (ebd., S. 143 ff.).

Nach den Analysen der Verfassungsökonomik bewirkt die Mehrheitsregel darüber hinaus, daß die öffentlichen Haushalte übermäßig stark ausgeweitet werden (Gwartney/Wagner, 1988, S. 17 ff.). Da die Mehrheit die Kosten der von ihr verabschiedeten Ausgabenprogramme ganz oder teilweise der unterlegenen Minderheit aufbürden könne, müsse sie sie in ihrem Kosten-Nutzen-Kalkül nicht oder nicht vollständig berücksichtigen. Die Kosten-Nutzen-Bewertung der Minderheit bleibe völlig außer Betracht. Daher würden auch Ausgabenprogramme beschlossen, die gesamtwirtschaftlich gesehen ineffizient seien. Häufig beschließe die Mehrheit Ausgabenprogramme zugunsten einzelner Interessengruppen und finanziere sie aus den allgemeinen Steuereinnahmen. Auf diese Weise könne sich die Mehrheit die Unterstützung gut organisierter Interessengruppen sichern. Die breite Schicht der Wähler reagiere nicht mit Stimmenentzug, da sie nicht erkenne, in welchem Maße sie mit ihren Steuern solche Programme finanziere. Programme zugunsten einzelner Interessengruppen seien oftmals nicht nur aufgrund der mangelnden Berücksichtigung der Minderheitsinteressen, sondern auch aufgrund der allokativen Wirkungen der Ausgaben ineffizient, so etwa wenn mit Hilfe von Subventionen die notwendige Anpassung einzelner Branchen an den Strukturwandel verhindert werden solle. In ihrer Summe könnten solche Ausgaben erhebliche gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtseinbußen hervorrufen. Abgesehen davon führe die übermäßige Ausweitung der öffentlichen Haushalte zu einer hohen Steuerbelastung, vermindere dadurch die Leistungsanreize und reduziere auch auf diesem Wege die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt.

Die genannten Mängel der Mehrheitsregel legen aus Sicht der Verfassungsökonomik neben der bereits erwähnten verfassungsmäßigen Beschränkung des Bereichs öffentlicher Güter und der möglichst dezentralen, d. h. föderativen Struktur des Staates, durch die nicht nur ein Leistungsvergleich zwischen verschiedenen Behörden, sondern auch ein größerer Einfluß der Individuen auf Mehrheitsentscheidungen ermöglicht wird, folgende weitere konstitutionelle

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Beschränkungen nahe (Buchanan, 1975, S. 103, 219 f.; ders., 1993 b, S. 1 ff.; Brennan/Buchanan, 1980, S. 34 ff.; Wagner/Gwartney, 1988, S. 44 ff.):

- Es sollte verfassungsmäßig festgelegt werden, über welche Arten von Aufgaben, Ausgaben und Einnahmen nach der Mehrheitsregel entschieden werden darf. Wo immer möglich, sollte in weitgehender Annäherung an die Einstimmigkeitsregel abgestimmt werden; Beschlüsse sollten also möglichst mit qualifizierter Mehrheit gefaßt werden müssen.
- Die Verfassung sollte quantitative Begrenzungen der staatlichen Ausgaben und Einnahmen festschreiben, etwa durch Vorgabe einer maximalen Staatsausgaben- und Steuerquote oder durch das Verbot, bestimmte wirtschaftliche Aktivitäten oder Güter zu besteuern.
- In der Verfassung sollte ein Allgemeinheitsprinzip verankert werden, nach dem nur solche Steuern, Ausgaben und Regulierungen beschlossen werden dürfen, die alle Bürger gleich behandeln. Dies impliziert nach Buchanan etwa, daß Steuern auf einer breiten Bemessungsgrundlage fußen müssen und bei jeder Steuer jeweils ein einheitlicher Steuersatz zu verwenden ist. Auch dürfen gemäß dem Allgemeinheitsprinzip nur solche Kollektivgüter bereitgestellt werden, die allen Mitgliedern der Gemeinschaft Vorteile versprechen.
- Der Staatshaushalt sollte stets in seiner Gesamtheit beschlossen werden. Getrennte Entscheidungen über einzelne Ausgabenprogramme sollten verboten sein, weil die Mehrheit mit Hilfe solcher Einzelentscheidungen immer wieder einflußreiche Interessengruppen gezielt begünstigen kann und die daraus resultierende Belastung der Allgemeinheit undurchsichtig bleibt.

Insgesamt gesehen hat die fortschreitende Expansion staatlicher Herrschaft in den westlichen Demokratien aus Sicht der Verfassungsökonomen zu einer immer stärkeren Einschränkung der individuellen Freiheit und einer nachhaltigen Beeinträchtigung der wirtschaftlichen Wohlfahrt geführt. Die Ursachen dieser Entwicklung liegen ihrer Auffassung nach in konstitutionellen Mängeln der repräsentativen Demokratie, insbesondere in der weitgehend unbeschränkten Herrschaft der Mehrheit, begründet. Es sei ein schwerer, aber heute weit verbreiteter Irrtum zu glauben, eine Mehrheitsdemokratie sei eine hinreichende Bedingung, um eine freiheitliche Gesellschaftsordnung zu erhalten (Gwartney/Wagner, 1988, S. 26). Notwendig seien vielmehr grundlegende Änderungen der Verfassung, d. h. der politisch-rechtlichen Ordnung. Es bedürfe einer „konstitutionellen Revolution" (Buchanan, 1975, S. 20, 239; Brennan/Buchanan, 1985, S. 134). Der Bereich staatlicher Herrschaft müsse durch konstitutionelle Schranken wirksam begrenzt werden. Die individuellen Rechte der Menschen müßten durch einen unparteiischen Rechtsschutzstaat geschützt, die Bereitstellung öffentlicher Güter durch den Leistungsstaat müsse mit Hilfe angemessener Institutionen, die die Präferenzen der Gesellschaftsmitglieder weitestgehend zur Geltung brächten, eindeutig geregelt und zugleich beschränkt werden. All dies

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

erfordere grundlegende Änderungen der politisch-rechtlichen Ordnungen der westlichen Demokratien. Die „konstitutionelle Revolution" müsse dabei aus einem Konsens der Gesellschaftsmitglieder hervorgehen, sie müsse von praktisch allen Individuen getragen werden (Brennan/Buchanan, 1985, S. 135 f.). Eine wichtige Voraussetzung sei daher, daß die Menschen die Notwendigkeit erkennten, den Staat durch Regeln wirksam zu beschränken (ebd., S. 149 f.).

4. Kritik

Unterzieht man die Anwendung der Verfassungsökonomik auf Fragen der politisch-rechtlichen Ordnung einer kritischen Prüfung, so ist zunächst als Pluspunkt festzuhalten, daß dieser Ansatz einen bedeutenden Problemkomplex umfassend behandelt. Alle grundlegenden Institutionen der politisch-rechtlichen Ordnung westlicher Demokratien werden sowohl aus positiver als auch aus normativer Sicht analysiert, wobei auch die zwischen ihnen bestehenden Interdependenzen berücksichtigt werden. Ein Schwerpunkt der Analyse liegt auf der Ableitung von Empfehlungen zur Gestaltung oder Umgestaltung der politisch-rechtlichen Ordnung freiheitlicher Gesellschaften. Die Bedeutung der Verfassungsökonomik zeigt sich nicht zuletzt darin, daß ihre Empfehlungen auch als Leitlinie zum Aufbau politisch-rechtlicher Ordnungen in den Transformationsländern herangezogen werden können (Buchanan, 1994 a).

Ein weiterer Pluspunkt ist, daß die Verfassungsökonomik versucht, konsequent auf individualistischer Basis zu argumentieren: Entstehung, Veränderung und Wirkung von Institutionen der politisch-rechtlichen Ordnung werden systematisch aus dem Verhalten der relevanten Akteure erklärt (methodologischer Individualismus). Darüber hinaus sollen die Beurteilung von Institutionen der politisch-rechtlichen Ordnung sowie die Empfehlungen zu ihrer Gestaltung allein auf den Präferenzen der jeweiligen Gesellschaftsmitglieder gründen; externe Wertmaßstäbe lehnen die Vertreter der Verfassungsökonomik ab (normativer Individualismus).

Freilich weist die Verfassungsökonomik auch eine Reihe von Schwächen auf, die ihre Erklärungs- und Gestaltungskraft im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung erheblich beschränken. Ein Großteil der Schwächen ist auf Buchanans Theorie der Entstehung der Gesellschaftsvertrages zurückzuführen, mit der vor allem die Elemente einer Verfassung hergeleitet und begründet werden sollen. Diesem Anspruch wird Buchanans Theorie jedoch kaum gerecht. Dies zeigt sich bereits darin, daß die konkreten Gegebenheiten im von Buchanan angenommenen Ausgangszustand für den Abschluß eines Gesellschaftvertrages – im natürlichen Gleichgewicht der Anarchie – unbekannt sind. Buchanans Theorie liefert keine Hinweise darauf, welche Ausgangssituation man konkret annehmen soll, um den Inhalt einer Verfassung zu bestimmen. Da die Ausgangssituation durch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die Theorie gänzlich unbestimmt bleibt, ist auch der Inhalt der Verfassung unbestimmt, denn wenn die konkreten Kräfteverhältnisse im Zustand des natürlichen Gleichgewichts nicht bekannt sind, läßt sich auch nicht ableiten, auf welche Verfassungsregeln sich die Beteiligten in diesem Zustand einigen. Auch sind die Präferenzen der Individuen weitgehend unbekannt. Da man praktisch beliebige Machtkonstellationen und Präferenzen unterstellen kann, lassen sich alle möglichen Verfassungen mit Hilfe von Buchanans Theorie begründen. Die Theorie ist damit zwar, wie von Buchanan (1975, S. 86) intendiert, möglichst allgemein. Zugleich ist sie aber kriteriell leer; sie enthält keine konkreten Kriterien zur Beurteilung und Gestaltung politisch-rechtlicher Ordnungen. Der Spielraum möglicher Ordnungen ist unbegrenzt.[14]

Das genannte Manko impliziert auch, daß die von Buchanan (1975) postulierten Elemente einer freiheitlichen Verfassung – wechselseitige Anerkennung privater Eigentumsrechte, Vertragsfreiheit, unparteiischer Schutz individueller Rechte und verfassungsmäßig beschränkte Bereitstellung öffentlicher Güter durch den Staat – aus seinem vertragstheoretischen Modell nicht zwingend folgen. Wie bereits in Abschnitt C.II.5. ausgeführt, ist etwa ebenso denkbar, daß die physisch stärkeren Individuen den schwächeren eine Verfassung aufzwingen, die deren Versklavung vorsieht. Wird die Ausübung von Zwang ausgeschlossen, ist es angesichts unterschiedlicher Präferenzen und hoher Transaktionskosten zumindest unwahrscheinlich, daß sich die Individuen, wie von Buchanan unterstellt, einstimmig auf eine Verfassung verständigen. Selbst wenn sich die Individuen freiwillig und einstimmig auf einen Gesellschaftsvertrag einigen, muß dieser keineswegs die wechselseitige Anerkennung und den Schutz des Privateigentums sowie einen beschränkten Leistungsstaat beinhalten. Die Individuen können auch beschließen, ihre Eigentumsrechte teilweise oder vollständig zugunsten kollektiven Eigentums aufzugeben. Zudem können sie sich darauf verständigen, nicht nur öffentliche, sondern auch private Güter weitgehend staatlich produzieren zu lassen. Eine sozialistische, zentralverwaltungswirtschaftliche Gesellschaftsordnung ist ein durchaus denkbares Ergebnis eines einstimmigen Verfassungsbeschlusses. Daher räumt sogar Buchanan (1977 a, S. 127) selbst ein: „Almost any conceivable activity of the state, either as observed or as imagined, may be explained as a conceptually possible outcome of some sort of ‚social contract'." Die von Buchanan postulierten Elemente einer Verfassung sind somit keine notwendige Folge seiner Vertragstheorie.

Allerdings liefert Buchanan mit seiner Theorie der Entstehung des Gesellschaftsvertrages zumindest einige gute Gründe für die von ihm postulierten Verfassungselemente. Dies gilt insbesondere für die Anerkennung und den staat-

[14] So auch *Zintl* (1983), S. 89 ff., *Koller* (1987), S. 220 ff., *Hardin* (1990), S. 49 f., *Kersting* (1994), S. 349 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lichen Schutz individueller Rechte sowie für die Notwendigkeit, den Bereich öffentlicher Güter und die bei Entscheidungen über deren Bereitstellung und Finanzierung anzuwendenden Abstimmungsregeln verfassungsmäßig festzulegen.

Freilich sind Buchanans diesbezügliche Empfehlungen nicht nur recht vage, sie erscheinen teilweise sogar unpraktikabel bzw. inkonsistent. So bleibt der konkrete Inhalt individueller Rechte in Buchanans Theorie weitgehend unbestimmt. Zwar lassen sich das Privateigentum und die Vertragsfreiheit mit Hilfe dieser Theorie allgemein begründen, konkrete Empfehlungen hinsichtlich der Ausgestaltung der Rechtsordnung beinhaltet Buchanans Theorie jedoch nicht. Vor allem aber erscheint Buchanans Vorstellung, die Individuen könnten den Inhalt ihrer Rechte selbständig festlegen, völlig unpraktikabel. Buchanan (1975, S. 35 ff., 84 ff.) unterstellt, die Individuen könnten das Recht vollständig und explizit formulieren. Nach seiner Vorstellung dürfen sich weder die Gerichte noch das Parlament an der Entwicklung privatrechtlicher Normen beteiligen; insbesondere sollen die Gerichte ausschließlich als unparteiische Schiedsrichter fungieren, ohne das Recht selbst fortzuentwickeln. Diese Vorstellungen sind aus mehreren Gründen unpraktikabel:

- Die Fähigkeiten der Menschen zur Formulierung rechtlicher Normen und ihr dazu verfügbares Wissen sind begrenzt. Buchanan überschätzt die menschliche Rationalität. Die Gesellschaftsmitglieder können nicht die Gesamtheit individueller Rechte, d. h. ganze Gesetzbücher, ad hoc ausarbeiten; dies ist ein konstruktivistischer Irrtum.
- Eine einstimmige Einigung auf den Inhalt der individuellen Rechte ist mit prohibitiv hohen Transaktionskosten verbunden, zumal einige Individuen versuchen könnten, eine Veto-Position einzunehmen, um auf diese Weise eine für sich besonders günstige Rechtskonstellation durchzusetzen.

Der Staat (Legislative und Judikative) muß daher die Möglichkeit besitzen, rechtliche Normen festzulegen und weiterzuentwickeln. Es ist weder notwendig noch praktikabel, ihm diese Kompetenz zu verwehren. Allerdings muß durch verfassungsmäßige Bestimmungen sichergestellt werden, daß die Parlamente und Gerichte ihre Kompetenz auf rechtsstaatliche Weise wahrnehmen. So sollten etwa die grundlegenden Individualrechte, wichtige rechtsstaatliche Verfahrensregeln sowie die Grundstruktur der Organisation von Legislative und Judikative in der Verfassung verankert werden.

Auch für die Ausgestaltung des Leistungsstaates liefert Buchanans Theorie der Entstehung des Gesellschaftsvertrages nur vage und teilweise widersprüchliche Hinweise. Insbesondere entwickelt Buchanan in seiner Theorie keine konkreten Empfehlungen, welche Aufgaben und Kompetenzen dem Leistungsstaat genau übertragen werden sollten und welche Regeln bei der Abstimmung über

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die Bereitstellung und Finanzierung verschiedener öffentlicher Güter jeweils angewendet werden sollten. Grenzziehung und Ausgestaltung des Leistungsstaates bleiben damit weitgehend unbestimmt. Darüber hinaus widerspricht Buchanans (1975, S. 57 ff.) Zugeständnis, bei Entscheidungen über die Bereitstellung und Finanzierung öffentlicher Güter könne auch eine Mehrheitsregel angewendet werden, strenggenommen dem von ihm ansonsten möglichst strikt angewendeten normativen Individualismus, denn bei einer Abstimmung nach einer Mehrheitsregel wird stets gegen die Präferenzen der unterlegenen Minderheit verstoßen. Buchanans Argument, eine Mehrheitsregel sei legitimiert, wenn sie im Rahmen der Verfassungsgebung einstimmig vereinbart worden sei, ist zwar plausibel, bei einer konsequenten Anwendung des normativen Individualismus müßte Buchanan gleichwohl darauf bestehen, daß jede Entscheidung über ein Kollektivgut einstimmig gefällt wird.

Auch Buchanans vertragstheoretische Analyse der Änderung einer Verfassung weist eine Reihe von Mängeln auf. So ist es zwar realistisch anzunehmen, auf seiten der Individuen bestehe eine moralische Motivation, eine Verfassung, der sie selbst zugestimmt hätten, einzuhalten. Die moralische Motivation wird von Buchanan (1975, S. 106 f.) aber ad hoc eingeführt und widerspricht seiner sonstigen Argumentationsweise, denn abgesehen von diesem Fall geht Buchanan ausschließlich vom rationalen Kosten-Nutzen-Kalkül der Individuen aus und vernachlässigt moralische Werte und Normen.

Weitere Mängel der vertragstheoretischen Analyse von Verfassungsänderungen betreffen Buchanans Argument, zu einer Verfassungsänderung komme es und eine solche sei gerechtfertigt, wenn der konstitutionelle Status quo deutlich von den Neuverhandlungserwartungen der Gesellschaftsmitglieder abweiche. Nach Buchanans (1975, S. 108 ff.) Vorstellung simulieren die Individuen gedanklich einen Rückfall in die Hobbessche Anarchie, die „unter der Oberfläche" der gesellschaftlichen Wirklichkeit stets präsent sei, und bilden Erwartungen darüber, welche Rechte sie für sich aushandeln könnten, wenn der Verfassungsvertrag neu ausgehandelt würde. Um seine Neuverhandlungserwartungen abschätzen zu können, muß ein Individuum indes hinreichend konkrete Erwartungen über die Auswirkungen alternativer Verfassungsregeln auf seine zukünftige Lage bilden können. Abgesehen davon, daß Buchanan hier wiederum die menschliche Rationalität überschätzt, widerspricht seine Vorstellung der Idee vom „Schleier der Unsicherheit", mit dem die Verfassungsökonomik ansonsten vielfach die Einigung auf Verfassungsregeln plausibel macht (so insbesondere Buchanan/Tullock, 1962 und Brennan/Buchanan, 1985). Beim „Schleier der Unsicherheit" wird unterstellt, die Individuen könnten solche Erwartungen nicht bilden und gerade deswegen sei eine einstimmige Einigung auf „faire" Verfassungsregeln möglich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Eine weitere Schwäche des Konzepts der Neuverhandlungserwartungen besteht darin, daß diese – anders als Buchanan (1975, S. 108) hofft – kaum als Maßstab zur Bewertung einer Verfassung oder einer Verfassungsänderung herangezogen werden können. Erstens lassen sich die Neuverhandlungserwartungen – soweit sie existieren – nicht unmittelbar feststellen. Zweitens lassen sie sich auch nicht hinreichend genau aus dem Verhalten der Gesellschaftsmitglieder ablesen, wie folgende Überlegungen exemplarisch verdeutlichen:

- Weit verbreitete Gesetzesverstöße können auf unzureichende Sanktionen des Rechtsschutzstaates und nicht auf eine Diskrepanz zwischen dem konstitutionellen Status quo und den Neuverhandlungserwartungen der Gesellschaftsmitglieder zurückzuführen sein.
- Aus rationalen Erwägungen informieren sich die meisten Individuen nicht über Verfassungsalternativen und engagieren sich nicht für eine Verfassungsänderung, weil solche Aktivitäten eines einzelnen praktisch keinen Einfluß auf den konstitutionellen Status quo haben.
- Um der politischen Verfolgung zu entgehen, äußert in einer totalitären Diktatur kaum ein Individuum seinen Wunsch nach einer Verfassungsänderung. Obwohl die weitaus meisten Gesellschaftsmitglieder eine Verfassungsänderung befürworten mögen, geben sie sich in ihrem Verhalten bewußt den Anschein, sie seien mit dem konstitutionellen Status quo einverstanden.

Damit wird die gravierendste Schwäche des Konzepts der Neuverhandlungserwartungen deutlich: Da Veränderungen der Machtpositionen der Individuen im vermeintlich unter der Oberfläche der gesellschaftlichen Realität vorhandenen Naturzustand nicht ermittelt werden können, kann aus diesem Konzept nicht zwingend gefolgert werden, ob und in welcher Weise eine Verfassung geändert werden sollte. Vielmehr lassen sich – ähnlich wie bei Buchanans Erklärung des erstmaligen Abschlusses eines Verfassungsvertrages – jegliche Verfassungsänderungen durch entsprechende Plausibilitätsüberlegungen rechtfertigen.

Eine zusätzliche Schwäche des Konzepts der Neuverhandlungserwartungen ist darin zu sehen, daß damit das „Recht des Stärkeren" zur Leitlinie von Verfassungsänderungen gemacht wird, denn dieses Konzept impliziert, daß die jeweils physisch oder ökonomisch Stärkeren die von ihnen gewünschten Verfassungsänderungen durchsetzen können. Auch Buchanans Überlegung, Individuen stimmten einer Einschränkung ihrer Rechte zu, wenn sie bei einem potentiellen Rückfall in die Hobbessche Anarchie deutlich weniger Güter erlangen könnten, bedeutet, das „Recht des Stärkeren" zur Leitlinie von Verfassungsänderungen zu machen. Die Gesellschaftsmitglieder sollten statt dessen von gesicherten individuellen Rechten ausgehen können. Dies stellt nicht zuletzt auch nach Buchanan ein zentrales Element einer freiheitlichen Verfassung dar.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Besonders widersinnig ist daher auch Buchanans (1975, S. 114) Überlegung, der Rechtsschutzstaat könnte den Schutz individueller Rechte vernachlässigen, wenn die Abweichung des konstitutionellen Status quo von den Neuverhandlungserwarungen zu groß werde. Hier konstruiert Buchanan ein Argument zur Rechtfertigung von Verfassungsänderungen, das im Widerspruch zu dem Hauptsatz seiner Theorie steht, die zentrale und einzige Aufgabe des Rechtsschutzstaates sei es, die Rechte der Individuen zu sichern.

Buchanans (1975, S. 111, 121) Postulat, der jeweilige konstitutionelle Status quo müsse, unabhängig vom Zustandekommen und Inhalt der jeweiligen Verfassung, als Ausgangspunkt akzeptiert und so behandelt werden, als ob er einstimmig vereinbart worden sei, steht ebenfalls im Widerspruch zu seiner Vertragstheorie, nach der ein Gesellschaftsvertrag von allen Gesellschaftsmitgliedern einstimmig beschlossen werden und bestimmte individuelle Rechte beinhalten soll. Demgegenüber bedeutet Buchanans Postulat, der jeweilige konstitutionelle Status quo sei als Ausgangspunkt verfassungsmäßiger Änderungen zu akzeptieren, daß auch ein diktatorisches Regime, das gewaltsam an die Macht gelangt ist und unter dem die Gesellschaftsmitglieder keinerlei gesicherte Rechte besitzen, als legitim angesehen werden soll. In Verbindung mit der Einstimmigkeitsregel werden durch das Status-quo-Postulat darüber hinaus diejenigen Individuen, die mit dem jeweiligen Status quo zufrieden sind, gegenüber denjenigen, die damit unzufrieden sind, bevorzugt: „Während für eine Veränderung des Status quo die Stimmen sämtlicher Individuen erforderlich sind, reicht für die Beibehaltung des Status quo bereits eine einzige Stimme" (Wesche, 1979, S. 91). Damit könnte ein Diktator jegliche Änderung des konstitutionellen Status quo blockieren. Ähnlich wie im Falle der Verfassung, die eine Versklavung der Schwächeren durch die Stärkeren vorsieht, führt auch hier wieder Buchanans Bestreben, bestimmte Prinzipien (Status-quo-Postulat, Einstimmigkeitsregel, Allgemeinheit) konsequent anzuwenden, zu absurden Ergebnissen, die zudem den von ihm begründeten Elementen einer freiheitlichen Verfassung widersprechen.

Die verfassungsökonomische Analyse der fortschreitenden Expansion staatlicher Herrschaft und der damit einhergehenden zunehmenden Aushöhlung der Verfassungsordnungen heutiger westlicher Demokratien ist Buchanans Theorie der Entstehung und Änderung des Gesellschaftsvertrages deutlich überlegen. Die Ursachen, Erscheinungsformen und Konsequenzen der zunehmenden Expansion des Staates werden hier gründlich und mikroökonomisch fundiert herausgearbeitet. So wird insbesondere gezeigt, auf welche Weise es in repräsentativen Demokratien aufgrund der Interessen und Handlungsspielräume der Politiker, Staatsbediensteten und Lobbyisten zu einem kontinuierlichen Anwachsen der Staatstätigkeit, einer zunehmenden Einschränkung individueller Rechte, einer systematischen Vernachlässigung der Interessen von Minderheiten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und schlecht organisierbaren Gruppen sowie im Ergebnis zu gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverlusten kommen kann. Diese verfassungsökonomische Analyse ist nicht nur theoretisch fundiert, ihre Thesen haben sich darüber hinaus in einer Vielzahl empirischer Untersuchungen bestätigt. In der Tat handelt es sich um eines der gravierendsten Probleme heutiger westlicher Gesellschaftsordnungen. Ein wichtiger Vorzug gegenüber Buchanans Vertragstheorie besteht darin, daß aus der verfassungsökonomischen Analyse der fortschreitenden Expansion staatlicher Herrschaft nicht nur die allgemeine Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen des Staates überzeugend begründet wird, sondern darüber hinaus auch konkrete Verfassungsvorschläge entwickelt werden, die konsequent auf der theoretischen und empirischen Analyse aufbauen.

Freilich weist auch die verfassungsökonomische Analyse der zunehmenden Expansion des Staates einige Mängel auf. So ist die Kritik an den Gerichten überzogen. Es wird wieder davon ausgegangen, die Richter dürften das Recht nur unparteiisch anwenden. In der Praxis müssen die Gerichte das Recht jedoch auch weiterentwickeln dürfen; dies gilt insbesondere für die auf dem Common Law basierenden anglo-amerikanischen Rechtsordnungen, in abgeschwächter Form aber auch für vorwiegend auf Gesetzesrecht aufbauende Rechtsordnungen, wie etwa diejenige Deutschlands. Auch muß – gerade aus verfassungsökonomischer Sicht – die Einhaltung der bestehenden Verfassungsregeln durch ein dafür zuständiges Gericht überprüft werden können. Die von Buchanan (1975, S. 150) kritisierte Prüfung der Verfassungsmäßigkeit eines Staatshaushaltes stellt daher keinen unstatthaften Übergriff in den Leistungsstaat dar.

Weiterhin ist zu bemängeln, daß die Verfassungsökonomen die praktischen Probleme der von ihnen empfohlenen konstitutionellen Beschränkungen des Staates nicht hinreichend diskutieren. Ein erstes Problem besteht darin, daß Verfassungsregeln den Charakter eines öffentlichen Gutes besitzen. Auf seiten der Gesellschaftsmitglieder existieren daher nur schwache Anreize, ihre diesbezüglichen Präferenzen zu äußern und sich für die Einführung von Verfassungsregeln einzusetzen; daher ist mit Trittbrettfahrer-Verhalten zu rechnen.

Aber auch wenn man dieses Problem außer Betracht läßt, fallen bei einstimmig zu beschließenden Verfassungsnormen hohe Einigungskosten an. Immerhin haben die Verfassungsökonomen herausgearbeitet, daß sich die Gesellschaftsmitglieder bei Verfassungsnormen, die allgemein formuliert sind und langfristig gelten, hinter einem „Schleier der Unsicherheit" befänden, weil sie nicht abschätzen könnten, welche Positionen sie während der Geltungsdauer solcher Verfassungsnormen einnähmen und wie sie daher von ihnen betroffen würden (siehe etwa Brennan/Buchanan, 1985, S. 28 ff.). Dies erleichtere die Einigung auf „faire" Regeln. Buchanan (1994 b) hat zudem in einer neueren Veröffentlichung darauf aufmerksam gemacht, daß die Akzeptanz von Verfassungsregeln

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

erhöht werden könne, wenn diese erst mit einer zeitlichen Verzögerung in Kraft gesetzt würden. Da die derzeitige Interessenlage der Individuen auf diese Weise nicht durch die neuen Regeln beeinträchtigt werde, erlaube ihnen eine solche Verzögerung, Verfassungsregeln abgewogener zu beurteilen. Aber selbst dann, wenn Verfassungsregeln erst mit einer zeitlichen Verzögerung in Kraft treten, allgemein formuliert sind und langfristig gelten, werden sie vielfach nicht auf einhellige Zustimmung stoßen. Daher ist es – anders als von den Verfassungsökonomen behauptet – oftmals erforderlich, auch bei der Verabschiedung von Verfassungsregeln auf das Einstimmigkeitserfordernis zu verzichten und statt dessen die Zustimmung einer qualifizierten Mehrheit (etwa zwei Drittel oder drei Viertel) vorzusehen.

Ein weiteres praktisches Problem ist die Gefahr, daß konstitutionelle Beschränkungen zu starr konzipiert werden – eine Gefahr, die sich eventuell erst in Zukunft bei sich ändernden Gegebenheiten, etwa einem „exogenen Schock", zeigt. Beispielsweise erforderte die deutsche Wiedervereinigung vorübergehend eine deutlich höhere staatliche Schuldenaufnahme. Die Gefahr übermäßiger Starrheit konstitutioneller Beschränkungen läßt sich freilich durch geeignete Ausnahmeregelungen, die ebenfalls in die Verfassung aufzunehmen sind, zum Teil vermeiden. So kann beispielsweise vorgesehen werden, daß eine staatliche Schuldenaufnahme zwar grundsätzlich verboten, zur Finanzierung langfristiger Investitionen aber ausnahmsweise statthaft ist. Das Problem solcher Ausnahmeregelungen liegt darin, daß die konstitutionellen Beschränkungen auf diese Weise übermäßig aufgeweicht werden können.

Des weiteren besteht die Gefahr, daß Verfassungsregeln gerade dann, wenn sie die Politiker wirksam beschränken, von diesen wieder aufgehoben werden. Um dieser Gefahr vorzubeugen, sollten grundlegende Verfassungsnormen, wie insbesondere die individuellen Grundrechte, in ihrem Wesensgehalt niemals eingeschränkt und sonstige Verfassungsnormen nur mit hoher qualifizierter Mehrheit (etwa drei Viertel) geändert werden dürfen. Außerdem ist zu erwägen, ob auch Änderungen bestimmter Verfassungsregeln erst mit zeitlicher Verzögerung in Kraft treten sollten.

Ein besonders schwerwiegendes Problem ist darin zu sehen, daß in der Praxis verschiedene Möglichkeiten offenstehen, konstitutionelle Schranken zu umgehen. Mit Hilfe von Schattenhaushalten – z. B. der Ausgliederung staatlicher Tätigkeiten auf privatrechtliche Organisationen in staatlichem Eigentum – lassen sich unter Umständen insbesondere Ausgabenlimite und Verschuldungsverbote umgehen. Sieht die Verfassung eine Beschränkung der Steuersätze vor, kann auf neue Steuerobjekte ausgewichen werden. Ist eine maximale Steuerquote festgelegt, kann der Staat sich vermehrt über Gebühren finanzieren. Darüber hinaus kann der Staat einen Teil seiner Ziele statt durch eigene

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ausgaben mit Hilfe von Regulierungen verfolgen. Im Extremfall kann er etwa die Bürger zu unentgeltlichen Arbeiten dienstverpflichten. Auf diese Weise lassen sich sowohl Ausgaben- als auch Steuerlimite umgehen. Die genannten Ausweichmöglichkeiten können zwar wiederum durch geeignete Verfassungsregeln verboten werden, vollständig versperren lassen sie sich aber nicht.

Die aufgezeigten Probleme machen deutlich, daß eine erfolgversprechende Einführung konstitutioneller Beschränkungen nicht nur bestimmte Verfassungsnormen erfordert, sondern auch – wie bereits die Verfassungsökonomik betont – einen Bewußtseinswandel der Menschen. Sie müssen erkennen, daß der Staat durch Verfassungsregeln beschränkt werden muß und diese Regeln von allen zu respektieren sind. Das Verdienst der Verfassungsökonomik liegt darin, auf die Notwendigkeit solcher Beschränkungen in den heutigen westlichen Demokratien aufmerksam gemacht und einen wesentlichen Teil des Inhalts der erforderlichen Verfassungsnormen herausgearbeitet zu haben. Auf diese Weise trägt sie vielleicht auch zum notwendigen Bewußtseinswandel bei.

IV. Ergebnisse

Im folgenden wird systematisch aufgezeigt, auf welche Grundfragen der Ordnungstheorie die behandelten institutionenökonomischen Ansätze im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung Antworten geben. Den Ausführungen liegt – wie bereits den entsprechenden Kapiteln C.III. und D.IV. – die Systematik des Teils B der vorliegenden Arbeit zugrunde.

1. Zur Morphologie

In bezug auf die Morphologie ist vor allem positiv festzustellen, daß die Ökonomische Analyse des Rechts die juristischen Fachtermini und Systematiken in die wirtschaftswissenschaftliche Analyse einführt. Damit verfügt die Ökonomische Analyse des Rechts über eine ihrem Untersuchungsgegenstand angemessene, differenzierte und vollständige Morphologie. Da sie zugleich das wirtschaftswissenschaftliche Analyseinstrumentarium einsetzt, kann sie auf diese Weise verschiedenste rechtliche Probleme eingehend aus ökonomischer Sicht untersuchen. Insbesondere kann die Ökonomische Analyse des Rechts mit Hilfe ihrer Morphologie die Auswirkungen unterschiedlichster rechtlicher Regelungen auf das eigeninteressierte Verhalten der Individuen und die Effizienz dieser rechtlichen Regelungen herausarbeiten. Außerdem verfügt sie mit der juristischen Nomenklatur über einen terminologischen und klassifikatorischen Rahmen, um Vorschläge zur Gestaltung oder Umgestaltung der Rechtsordnung zu formulieren. Die Morphologie der Ökonomischen Analyse des Rechts stellt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

somit eine erhebliche Bereicherung der üblichen ordnungstheoretischen Morphologie dar, die sie problemlos ergänzen kann.

Die Morphologie der Agency-Theorie, die bereits in Kapitel D.IV. diskutiert wurde, ermöglicht auch im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung, die hier auftretenden Agency-Probleme zu analysieren und ordnungspolitische Vorschläge zur Gestaltung von Agency-Beziehungen abzuleiten. Da sie allgemein und empirisch operational ist und die Nutzung wirtschaftswissenschaftlicher Methoden und Erkenntnisse erlaubt, sollte auch sie in die Ordnungstheorie aufgenommen und stets dann verwendet werden, wenn ein Agency-Problem aus ordnungstheoretischer Sicht zu analysieren ist.

Im Falle der Verfassungsökonomik, deren zentraler Begriff der Verfassung bereits in Kapitel C.III. diskutiert wurde, liegen die Dinge nicht so eindeutig. Hier handelt es sich nur um einen allgemeinen Einzelbegriff, der weder eindeutig definiert noch in verschiedene Unterbegriffe (z. B. Arten von Verfassungen) differenziert ist. Da er aber in Verbindung mit dem von der Verfassungsökonomik verwendeten Modell des Homo oeconomicus die Möglichkeit bietet, den Einfluß der politisch-rechtlichen Ordnung auf das individuelle Verhalten zu untersuchen und da er einen terminologischen Rahmen für die Gestaltung oder Umgestaltung einer politisch-rechtlichen Ordnung bietet, kann er in die Ordnungstheorie integriert werden und dabei als Oberbegriff für die grundlegenden Regeln der politisch-rechtlichen Ordnung einer Gesellschaft fungieren.

2. Zur positiven Analyse

Mit Hilfe der institutionenökonomischen Ansätze lassen sich wichtige Funktionen analysieren, die eine politisch-rechtliche Ordnung zu erfüllen hat. So muß in einer solchen Ordnung festgelegt werden, nach welchen Rechtsregeln die Handlungen der Gesellschaftsmitglieder koordiniert und Interessenkonflikte entschieden werden sollen. Hierbei kann von einer politisch-rechtlichen Koordinationsfunktion gesprochen werden. Mit Hilfe der Ökonomischen Analyse des Rechts läßt sich für verschiedenste rechtliche Normen eingehend untersuchen, inwiefern diese die genannte Funktion erfüllen, welche Anreizwirkungen dabei von ihnen ausgehen und welche Transaktionskosten mit ihnen verbunden sind.

Auch einige Vertreter der traditionellen Ordnungstheorie haben sich eingehend mit der Rechtsordnung beschäftigt und dabei insbesondere untersucht, nach welchen Rechtsregeln die Handlungen der Individuen in einer freiheitlichen Gesellschaft koordiniert und Interessenkonflikte entschieden werden sollten. So hat der Jurist Böhm (1933; 1937; 1950; 1951 b; 1966) herausgearbeitet, daß eine freiheitliche Gesellschaft in erster Linie auf den Regeln des Privatrechts gründet. Er hat eine solche Gesellschaft daher als Privatrechtsgesellschaft

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bezeichnet und gezeigt, auf welche Weise das Privatrecht dazu beiträgt, die Pläne und Handlungen autonomer Individuen zu koordinieren. Erforderlich seien vor allem Rechtsregeln zum Schutz der Gewerbe- und Vertragsfreiheit. Darüber hinaus bedürfe eine freiheitliche Gesellschaft aber auch eines wirksamen Wettbewerbsrechts, um das Entstehen von Marktmacht zu verhindern und bereits bestehende Marktmacht aufzulösen.

Hayek (1960; 1967; 1973) hat gezeigt, daß die rechtlichen Regeln einer freiheitlichen Gesellschaft der Aufrechterhaltung einer spontanen Ordnung der Handlungen freier Individuen dienen. Sie ermöglichten den Individuen, Erwartungen über die Handlungen ihrer Mitbürger zu bilden, die gute Aussicht hätten, erfüllt zu werden. Dadurch könnten die Individuen erfolgreich eigene Pläne verfolgen und dabei das ihnen verfügbare Wissen nutzen. Damit das Recht einer freiheitlichen Gesellschaft diese Koordinationsfunktion erfüllen könne, müsse es, wie Hayek im einzelnen herausgearbeitet hat, bestimmte Eigenschaften aufweisen. So müßten die rechtlichen Regeln vor allem allgemein, abstrakt und zweckunabhängig sein; außerdem müßte mit ihrer Hilfe der geschützte Bereich jeder Person bestimmt werden können. Hayek hat zugleich betont, daß stets nur einzelne Regeln oder begrenzte Abschnitte des Rechts einer freiheitlichen Gesellschaft geändert werden sollten, weil es im Laufe der Jahrhunderte ungeplant gewachsen sei und die Bedeutung der verschiedenen Regeln sowie ihre gegenseitige Bedingtheit daher nicht vollständig überblickt werden könnten. Ziel von Änderungen müsse es stets sein, einzelne Regeln oder begrenzte Abschnitte dieses Rechts besser in das Gesamtsystem der überlieferten Regeln einzupassen und damit die Funktionsweise der Handelnsordnung, die durch dieses System ermöglicht werde, zu verbessern. Sowohl bezüglich der Eigenschaften der Rechtsnormen einer freiheitlichen Gesellschaft als auch bezüglich der Möglichkeiten und Grenzen, diese zu ändern, hat Hayek damit auf wichtige Aspekte aufmerksam gemacht, die von der Ökonomischen Analyse des Rechts, wie in Kapitel E.I. aufgezeigt, bisher weitgehend vernachlässigt wurden.

Auch mit Hilfe der Verfassungsökonomik läßt sich die politisch-rechtliche Koordinationsfunktion analysieren. Die Verfassungsökonomik zeigt vor allem, auf welche Weise sich die Gesellschaftsmitglieder auf die grundlegenden Rechtsregeln verständigen sollten; darüber hinaus gibt sie einige Hinweise darauf, wie die grundlegenden Rechtsregeln einer freiheitlichen Gesellschaft beschaffen sein sollten.

In einer politisch-rechtlichen Ordnung muß des weiteren festgelegt werden, wer politische und juristische Entscheidungen, insbesondere über die Bereitstellung und Finanzierung öffentlicher Güter sowie über Rechtsstreitigkeiten, fällen darf und nach welchen Regeln dabei zu verfahren ist. Diese Funktion, die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

als politisch-rechtliche Entscheidungsfunktion bezeichnet werden kann, wird teilweise von der Verfassungsökonomik analysiert. Die Verfassungsökonomik arbeitet insbesondere heraus, auf welche Bereiche sich die Delegation politischer Entscheidungsbefugnisse erstrecken sollte und welche Regeln bei der Delegation politischer Entscheidungsbefugnisse sowie bei der Entscheidung über die Bereitstellung und Finanzierung öffentlicher Güter durch die politischen Entscheidungsträger angewendet werden sollten.

Nicht zuletzt muß im Rahmen einer politisch-rechtlichen Ordnung festgelegt werden, auf welche Weise die politischen und juristischen Entscheidungsträger zu kontrollieren sind. Hierbei kann von einer politisch-rechtlichen Kontrollfunktion gesprochen werden. Diese Funktion läßt sich sowohl mit Hilfe der Verfassungsökonomik als auch mit Hilfe der Agency-Theorie untersuchen. In der Verfassungsökonomik stellt das Problem der Kontrolle politischer und juristischer Entscheidungsträger den Schwerpunkt der Analyse dar; wie in Kapitel E.III. im einzelnen aufgezeigt, hat sie verschiedene Vorschläge entwickelt, auf welche Weise die Macht dieser Entscheidungsträger kontrolliert und begrenzt werden kann. Die Agency-Theorie behandelt zwei Aspekte der politisch-rechtlichen Kontrollfunktion: zum einen die Kontrolle der Abgeordneten durch die Wähler und zum anderen die nachgeordneter Behörden durch das Parlament. Sie zeigt dabei u. a. auf, daß mit solchen Kontrollen erhebliche Transaktionskosten verbunden sind und eine vollständige Kontrolle der Entscheidungsträger daher weder möglich ist noch effizient wäre.

Wie in Kapitel B.III. ausgeführt, sollte sich die positive Analyse zunächst auf die theoretische Untersuchung der Beziehungen zwischen ausgewählten Variablen und die empirische Überprüfung der dabei entwickelten Hypothesen konzentrieren. Tatsächlich gehen alle drei institutionenökonomische Ansätze entsprechend vor und verfahren dabei in nahezu mustergültiger Weise. So integriert die Ökonomische Analyse des Rechts einzelne Rechtsnormen zumeist als zusätzliche Nebenbedingungen in das ökonomische Verhaltensmodell und stellt die dabei entwickelten Ergebnisse der herrschenden Rechtspraxis gegenüber. Die Agency-Theorie untersucht die in politisch-rechtlichen Ordnungen auftretenden Agency-Probleme, indem sie das Verhalten der relevanten Akteure (insbesondere Wähler, Politiker, Behördenleiter) und die institutionellen Arrangements, die zur Überwachung der Agenten eingesetzt werden (z. B. das System von Ausschüssen im US-Kongreß), zunächst theoretisch analysiert und die dabei verwendeten Hypothesen anschließend mit Hilfe anspruchsvoller ökonometrischer Verfahren empirisch testet. Bei der verfassungsökonomischen Analyse der Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen wird in prinzipiell gleicher Weise verfahren: Die Verfassungsökonomik geht von den relevanten Akteuren (insbesondere Richter, Politiker, Staatsbedienstete) aus, untersucht ihre Präferenzen und die Restriktionen, denen sie unterworfen sind, erklärt daraus ihr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verhalten und zeigt die gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtswirkungen dieses Verhaltens auf. Auch empirische Überprüfungen der entsprechenden Hypothesen werden durchgeführt; sie bestätigen diese weitgehend.

Ein zentraler Bereich der positiven Analyse ist die Untersuchung der Entstehung und Persistenz sowie des Wandels und Niedergangs von Institutionen und Ordnungen. Hierbei liefert die Ökonomische Analyse des Rechts einige instruktive Beiträge. So arbeitet sie im Rahmen ihrer Untersuchung des in Stammesgesellschaften üblichen Rechts die Ursachen der Persistenz scheinbar überholter Rechtsnormen heraus. Vor allem aber ist ihre Analyse der Evolution des Common Law positiv hervorzuheben. Die Ursachen der Entstehung und des Wandels dieses Rechts werden theoretisch anspruchsvoll analysiert, indem von den individuellen Kosten-Nutzen-Kalkülen der beteiligten Akteure ausgegangen und ein expliziter Selektionsmechanismus verwendet wird. Da auf diese Weise ein wichtiger Aspekt der historischen Entwicklung der anglo-amerikanischen Rechtsordnungen theoretisch fundiert erklärt wird, leistet die Analyse der Evolution des Common Law einen Beitrag zur Überwindung der von Eucken (1940, S. 15 ff.) beklagten „großen Antinomie" zwischen Theorie und Geschichte. Außerdem stellt diese Analyse einen wichtigen Beitrag zur Untersuchung der kulturellen Evolution dar. Diesbezüglich ist nicht nur positiv hervorzuheben, daß ein expliziter Selektionsmechanismus verwendet wird, sondern auch, daß es sich hierbei um eine „Unsichtbare-Hand-Erklärung" handelt: Die Evolution des Common Law wird als unbewußter Entwicklungsprozeß interpretiert, der von den beteiligten Akteuren nicht gezielt gesteuert wird.

In der agency-theoretischen Analyse der politisch-rechtlichen Ordnung stellt die Herausarbeitung der Ursachen der in dieser Ordnung auftretenden Agency-Probleme und der zu ihrer Lösung verwendeten institutionellen Arrangements den Schwerpunkt der Untersuchung dar. Als wichtigste Ursachen werden das opportunistische Verhalten von Abgeordneten und Behördenleitern sowie die Kosten ihrer Überwachung herausgearbeitet. Wie die verschiedenen agency-theoretischen Untersuchungen aufzeigen, werden je nach Ausprägung und Bedeutung der verschiedenen Ursachen und je nach Art der Agency-Beziehung unterschiedliche institutionelle Arrangements verwendet. Von besonderem Interesse ist in diesem Zusammenhang die Studie McGuires und Ohsfeldts (1989), die die Ursachen von Agency-Problemen in einem historischen Fall, der Ratifizierung der US-amerikanischen Bundesverfassung 1787/88, herausarbeitet. Auch diese Studie zeigt, daß es mit Hilfe der Institutionenökonomik möglich ist, die „große Antinomie" zwischen Theorie und Geschichte zu überwinden.

Die Verfassungsökonomik wiederum behandelt die Ursachen institutioneller Arrangements in unterschiedlichem Maße. Buchanans Theorie der Entstehung einer Verfassung stellt eine reine Denkfigur dar, die als Grundlage der normati-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ven Analyse dienen soll; mit ihr können die Ursachen der Entstehung realer Verfassungen nicht erklärt werden. Buchanans Theorie der Änderung einer Verfassung soll zwar ebenfalls in erster Linie als Grundlage der normativen Analyse dienen, zugleich versteht sie Buchanan aber auch als positive Analyse von Verfassungsänderungen und ihren Ursachen. Als Ursachen tatsächlicher Verfassungsänderungen nennt er u. a. eine abnehmende moralische Motivation zur Verfassungseinhaltung sowie eine zunehmende Diskrepanz zwischen dem konstitutionellen Status quo und den Neuverhandlungserwartungen vieler Gesellschaftsmitglieder. Da diese Thesen jedoch nicht differenziert ausgearbeitet und empirisch überprüft wurden, sind die Ansätze einer positiven Ursachenanalyse in diesem Bereich der Verfassungsökonomik äußerst rudimentär. Im Rahmen der Analyse der Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen hingegen werden die Ursachen des Niedergangs der Verfassungsordnungen westlicher Demokratien differenziert und theoretisch anspruchsvoll herausgearbeitet: Der Niedergang wird systematisch aus dem Verhalten der verschiedenen Akteure erklärt. Freilich wird die historische Entwicklung des Niedergangs der westlichen Verfassungsordnungen meist nur in ihren Grundzügen skizziert; eine eingehende empirische Analyse fehlt.

Die Untersuchung der Auswirkungen institutioneller Arrangements stellt in der Ökonomischen Analyse des Rechts den Schwerpunkt der positiven Analyse dar. Die Ökonomische Analyse des Rechts untersucht eingehend, wie unterschiedliche rechtliche Normen das Verhalten der beteiligten Individuen beeinflussen. Da auch die Auswirkungen auf die Allokationseffizienz herausgearbeitet werden und die behandelten Rechtsnormen oftmals von großer Bedeutung sind (so etwa im Vertrags- und Schadensrecht), wird damit insoweit auch die Leistungsfähigkeit der jeweiligen Rechtsordnung eruiert.

In der Agency-Theorie werden die Auswirkungen der institutionellen Arrangements, die zur Begrenzung des opportunistischen Agenten-Verhaltens eingesetzt werden, nur im Rahmen einiger Studien analysiert. So gehen Weingast (1984) und Spiller (1990) der Frage nach, inwieweit das opportunistische Verhalten auf seiten der dem US-Kongreß nachgeordneten Behörden durch institutionelle Arrangements begrenzt wird. Dabei arbeiten sie die Auswirkungen der verwendeten Institutionen auf das Verhalten der Behördenleiter und auf die Effizienz der Lösung des Agency-Problems heraus.

Die Verfassungsökonomik analysiert im Rahmen der Wirkungsanalyse gründlich die Auswirkungen der verwässerten Verfassungsordnungen westlicher Demokratien auf die individuelle Freiheit und die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt. Sie arbeitet beispielsweise heraus, inwiefern die exzessive Anwendung der Mehrheitsregel zu Nutzeneinbußen der unterlegenen Minderheit, einer übermäßigen Expansion der öffentlichen Haushalte sowie zu einer Verdünnung privater

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Eigentumsrechte führt. Auch zeigt sie auf, daß die Möglichkeit der Politiker, staatliche Ausgabenprogramme durch Zentralbankkredite zu finanzieren, Inflation nach sich zieht. Im Rahmen dieser und ähnlicher Untersuchungen analysiert die Verfassungsökonomik somit die Wirkungsketten zwischen der politisch-rechtlichen Ordnung, der Eigentumsordnung, den Wirtschaftssubjekten und dem Wirtschaftsablauf und eruiert auf diese Weise die Leistungsfähigkeit nicht nur der politisch-rechtlichen Ordnung, sondern praktisch der gesamten Gesellschaftsordnung.

Bezüglich der im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung analysierten Institutionen ist zunächst festzustellen, daß alle drei institutionenökonomischen Ansätze konsequent auf den ökonomischen Gehalt und nicht auf die bloße formelle Existenz der jeweiligen Institutionen abstellen. So arbeitet die Ökonomische Analyse des Rechts gezielt die Anreizwirkungen rechtlicher Normen heraus. Die Agency-Theorie untersucht, welche Handlungsmöglichkeiten einem Agenten bei alternativen institutionellen Arrangements effektiv offenstehen und welche Anreize von diesen ausgehen. Auch die Verfassungsökonomik stellt bewußt auf den ökonomischen Gehalt und nicht auf die bloße formelle Existenz von Verfassungsregeln ab; so zeigt sie beispielsweise auf, daß individuelle Rechte zwar formell weiterbestehen, aber durch zunehmende Staatseingriffe immer mehr ausgehöhlt werden können.

Alle drei Ansätze behandeln überwiegend Institutionen, die für die jeweilige Gesellschaftsordnung von erheblicher Bedeutung sind. Am ausgeprägtesten ist dieser gesamtgesellschaftliche Ordnungsbezug in der Verfassungsökonomik: Die von diesem Ansatz analysierten Institutionen stellen die grundlegenden Regeln der politisch-rechtlichen Ordnung dar und prägen damit nicht nur den Charakter dieser Ordnung, sondern zu einem erheblichen Teil auch den der gesamten Gesellschaftsordnung. Der gesamtgesellschaftliche Ordnungsbezug zeigt sich besonders deutlich darin, daß die von der Verfassungsökonomik behandelten Institutionen fast ausschließlich auf der zweithöchsten Institutionenebene, der Ebene der Staatsverfassung, angesiedelt sind; die anderen von der Verfassungsökonomik analysierten Institutionen befinden sich immerhin noch auf der dritthöchsten Ebene, der der Gesetzgebung und Rechtsprechung.

Die Ökonomische Analyse des Rechts behandelt zwar überwiegend spezielle rechtliche Regelungen, die jede für sich genommen die Gesellschaftsordnung nicht maßgeblich prägen; da sie jedoch nahezu alle Rechtsgebiete untersucht und die von ihr behandelten Institutionen sämtlichst auf der dritthöchsten Institutionenebene angesiedelt sind, weist die Ökonomische Analyse des Rechts dennoch insgesamt einen großen gesamtgesellschaftlichen Ordnungsbezug auf. Auf jeden Fall machen die von ihr analysierten Institutionen einen erheblichen Teil der politisch-rechtlichen Ordnung aus. Darüber hinaus sind einige von der Öko-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nomischen Analyse des Rechts behandelten Rechtsnormen, etwa aus dem Bereich des Vertrags- und Unternehmensrechts, für die jeweilige Wirtschaftsordnung von fundamentaler Bedeutung.

Die zur Lösung von Agency-Problemen in der politisch-rechtlichen Ordnung verwendeten Institutionen weisen ebenfalls überwiegend einen bedeutenden Bezug zu dieser Ordnung auf; insbesondere die Steuerung des Verhaltens der Abgeordneten im Sinne der Wähler, aber auch die Steuerung nachgeordneter Behörden durch die Legislative sind für die Funktionsfähigkeit der politisch-rechtlichen Ordnung moderner Demokratien von zentraler Bedeutung. Der enge Bezug zur gesamten politisch-rechtlichen Ordnung wird auch daran deutlich, daß die Institutionen, die zur Lösung der in dieser Ordnung auftretenden Agency-Probleme eingesetzt werden, überwiegend auf einer hohen institutionellen Ebene angesiedelt sind: Einige, wie etwa grundlegende Regeln über Wahlen und politische Repräsentation, sind in der Staatsverfassung festgeschrieben und damit auf der zweithöchsten institutionellen Ebene angesiedelt, andere, etwa die der Überwachung nachgeordneter Behörden durch die Legislative dienende, sind in Gesetzesform kodifiziert und damit auf der dritthöchsten Ebene angesiedelt.

Die wechselseitigen Beziehungen zwischen den verschiedenen Elementen der Gesellschaftsordnungen werden von der Ökonomischen Analyse des Rechts und der Agency-Theorie kaum behandelt. Beide Ansätze betreiben mikroökonomische Partialanalysen und untersuchen dabei fast ausnahmslos relativ kurze, in eine Richtung verlaufende Wirkungsketten. Eine Ausnahme stellt in der Ökonomischen Analyse des Rechts die Untersuchung der Evolution des Common Law dar. Der dabei verwendete Selektionsmechanismus berücksichtigt nicht nur eine Wirkungsrichtung – die Auswirkungen der Rechtsnormen auf die Allokationseffizienz und damit auf die Wohlfahrt der betroffenen Individuen und den Wirtschaftsablauf –, auch die Rückwirkungen werden einbezogen: Ineffiziente Rechtsnormen werden von den Individuen immer wieder vor Gericht angefochten und so sukzessive beseitigt. Auf diese Weise modelliert die Ökonomische Analyse des Rechts in geradezu mustergültiger Weise Interdependenzen zwischen Wirtschaftssubjekten (Kläger, Beklagte, Richter), Institutionen (Rechtsnormen) und Wirtschaftsablauf (Allokationseffizienz).

In der Agency-Theorie werden wechselseitige Beziehungen allein zwischen Wirtschaftssubjekten und Institutionen analysiert: Prinzipale führen institutionelle Arrangements zur Begrenzung des opportunistischen Verhaltens der Agenten ein; diese institutionellen Arrangements wirken dann auf das Verhalten der Agenten. Je nach ihren Auswirkungen auf das Verhalten der Agenten werden sie gegebenenfalls von den Prinzipalen modifiziert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

In der verfassungsökonomischen Analyse der Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen werden wichtige Interdependenzen in umfassenderer Weise berücksichtigt als in der Ökonomischen Analyse des Rechts und der Agency-Theorie. Vor allem die wechselseitigen Beziehungen zwischen den Elementen politisch-rechtliche Ordnung, Eigentumsordnung, Wirtschaftssubjekte und Wirtschaftsablauf werden hier eingehend analysiert. Dabei zeigt die Verfassungsökonomik, auf welche Weise insbesondere das eigeninteressierte Verhalten der Politiker, der Einfluß der Interessengruppen und die Anwendung der Mehrheitsregel dazu führen, daß die politisch-rechtliche Ordnung und die Eigentumsordnung unterhöhlt werden und die individuelle Freiheit beschränkt sowie die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt vermindert wird.

Auf die Gefahr einer solchen Entwicklung und die dabei auftretenden Interdependenzen hat Eucken bereits im Jahre 1932 aufmerksam gemacht. Er hob hervor, daß die „*Demokratisierung* den Parteien und den von ihnen organisierten Massen und Interessengruppen einen stark gesteigerten Einfluß auf die Leitung des Staates und damit auf die Wirtschaftspolitik" gewähre (Eucken, 1932, S. 306). Durch die damit verbundenen zunehmenden Staatseingriffe werde der Wirtschaftsablauf gestört und die marktwirtschaftliche Ordnung untergraben. Gleichzeitig werde „*durch die enge Verflechtung mit der Wirtschaft die Selbständigkeit der Willensbildung des Staates unterhöhlt .., auf der seine Existenz beruht.* Seine Handlungen werden abhängig von dem Willen der wirtschaftlichen Gruppen, denen er mehr und mehr als Werkzeug dient" (ebd., S. 307).

Insgesamt sind die Interdependenzen zwischen politisch-rechtlicher Ordnung und Wirtschaftsordnung von der traditionellen Ordnungstheorie umfassender untersucht worden als von der Verfassungsökonomik oder einem anderen Ansatz der Institutionenökonomik. So ist Böhm (1950, S. 7) der Frage nachgegangen, ob es „gewisse Entsprechungszusammenhänge zwischen Staatsverfassung und Wirtschaftsordnung" gibt. Er kam zu dem Ergebnis, daß eine Zentralverwaltungswirtschaft mit einer rechtsstaatlichen Demokratie unvereinbar sei, weil „die Durchführung eines zentralen Wirtschaftsplanes die Errichtung einer *unermeßlich starken Exekutivgewalt* mit *nahezu schrankenlosen Vollmachten*" verlange (ebd., S. 42). Die „verfeinerte Wettbewerbswirtschaft" sei dagegen mit einer demokratischen Staatsverfassung vereinbar, und zwar nicht nur deshalb, „weil sie die Staatsaufgaben in höchst ökonomischer Weise auf ein Minimum beschränkt und den Bürgern ein Optimum von konsumtiver und produktiver Planungsfreiheit einräumt, sondern sie fügt sich auch deshalb aufs Vollkommenste in eine politische Demokratie ein, *weil sie in sich selbst ein demokratischer Vorgang ist*" (ebd., S. 51). Die Marktgesetze seien „nichts anderes als eine aufs Äußerste getriebene, technisch aufs Raffinierteste vervollkommnete tägliche und stündliche *plebiszitäre Demokratie*, ein das ganze Jahr hindurch vom

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Morgen bis in die Nacht währendes *Volksreferendum*, die technisch idealste Erscheinungsform von Demokratie, die überhaupt existiert" (ebd.).[15]

3. Zur normativen Analyse

Die für die normative Analyse notwendigen Voraussetzungen sind bei den verschiedenen institutionenökonomischen Ansätzen, die Fragen der politisch-rechtlichen Ordnung behandeln, in unterschiedlichem Maße erfüllt. In der Ökonomischen Analyse des Rechts sind die Voraussetzungen weitgehend gegeben: Erstens verfügt sie mit dem juristischen Begriffsapparat über eine geeignete Morphologie; zweitens hat sie im Rahmen ihrer positiven Analyse eine Fülle theoretischer Erkenntnisse über den Einfluß rechtlicher Normen auf das individuelle Verhalten und die Allokationseffizienz herausgearbeitet. Da die Ökonomische Analyse des Rechts außerdem viele praktische Rechtsfälle behandelt, kann sie für ihre normative Analyse drittens zumeist auf empirisch gesicherte Aussagen zurückgreifen. In einigen Bereichen der Ökonomischen Analyse des Rechts ist die Voraussetzung empirisch hinreichend gesicherter Erkenntnisse jedoch nicht gegeben. Wären etwa in der Theorie des effizienten Vertragsbruchs die praktischen Auswirkungen eines Rechts auf Vertragsbruch empirisch überprüft worden, so wären die gravierenden Nachteile eines solchen Rechts zu Tage getreten.

Die Agency-Theorie bietet hinsichtlich der Erfüllung der Voraussetzungen für eine normative Analyse ein ähnliches Bild wie die Ökonomische Analyse des Rechts: Auch sie verfügt über eine zweckmäßige Morphologie und hat ihre Hypothesen theoretisch anspruchsvoll entwickelt. Darüber hinaus haben sich ihre Hypothesen im Rahmen empirischer Studien weitgehend bestätigt. Freilich wurden im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung bisher erst vergleichsweise wenige solcher Studien durchgeführt, die sich zudem allein mit einem Land und seiner politisch-rechtlichen Ordnung befassen.

In der Verfassungsökonomik ist zwischen Buchanans Theorie der Entstehung und Änderung einer Verfassung auf der einen Seite und der Analyse der Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen auf der anderen Seite zu unterscheiden. Buchanans Vertragstheorie erfüllt die für eine normative Analyse erforderlichen Voraussetzungen nicht. Vor allem fehlt eine positive theoretische und empirische Analyse. Außerdem ist diese Theorie, wie in Abschnitt E.III.4. ausgeführt, mit einer Reihe fundamentaler Mängel behaftet. Die Analyse der

[15] Weitere Untersuchungen über die Interdependenz von Wirtschaftsordnung und politisch-rechtlicher Ordnung, in denen die Vereinbarkeit von privatwirtschaftlicher Marktwirtschaft und rechtsstaatlicher Demokratie bzw. Zentralverwaltungswirtschaft und totalitärem Staat aufgezeigt wird, hat *Hensel* (1959; 1962; 1963) vorgelegt. Auch *Eucken* (1952) hat in seinen „Grundsätzen der Wirtschaftspolitik" verschiedene Aspekte dieser Interdependenz herausgearbeitet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen erfüllt die genannten Voraussetzungen hingegen weitgehend: Zum Zwecke der normativen Analyse kann hier auf theoretisch fundierte und empirisch bewährte Hypothesen über die Zusammenhänge zwischen Verfassungsregeln, Verhalten der relevanten Akteure (insbesondere Richter, Politiker, Staatsbedienstete) sowie individueller Freiheit und gesamtwirtschaftlicher Wohlfahrt zurückgegriffen werden.

Die normative Analyse der verschiedenen institutionenökonomischen Ansätze ist im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung von unterschiedlich großer praktischer Bedeutung. Die größte Bedeutung kommt in dieser Hinsicht der Verfassungsökonomik zu. So begründet Buchanans Theorie des Gesellschaftsvertrages bestimmte grundlegende Elemente einer politisch-rechtlichen Ordnung und damit einen bestimmten Typus von Gesellschaftsordnung. Darüber hinaus postuliert sie, unter welchen Voraussetzungen eine Verfassungsänderung legitim bzw. notwendig ist und nach welcher Regel über Verfassungsänderungen abgestimmt werden sollte. Sowohl die postulierten Voraussetzungen von Verfassungsänderungen und die bei diesen anzuwendende Regel als auch insbesondere die normativ gesetzten Elemente einer Verfassung bestimmen nicht nur den Charakter der politisch-rechtlichen Ordnung, sondern den der gesamten Gesellschaftsordnung und sind damit von großer praktischer Bedeutung. Ebenfalls von erheblicher praktischer Bedeutung sind die konstitutionellen Beschränkungen, die die Verfassungsökonomik aus ihrer Analyse der Mängel der politisch-rechtlichen Ordnungen heutiger westlicher Demokratien ableitet. Ihre Vorschläge zur konstitutionellen Beschränkung der Staatsmacht sind so umfassend und einschneidend, daß die Verfassungsökonomen selbst von einer „konstitutionellen Revolution" sprechen.

Die normative Analyse der Ökonomischen Analyse des Rechts ist von geringerer praktischer Bedeutung als die der Verfassungsökonomik, vor allem weil sich die Untersuchungen der Ökonomischen Analyse des Rechts meist nur auf ausgewählte Probleme einzelner Rechtsgebiete erstrecken. In einigen Fällen kommt den Empfehlungen dieses Ansatzes jedoch eine größere praktische Bedeutung zu; so beeinflußt die Ausgestaltung der Haftungsregeln im Schadensrecht maßgeblich die Allokationseffizienz. Da die Ökonomische Analyse des Rechts zudem bestrebt ist, die gesamte Rechtsordnung unter dem Gesichtspunkt der Allokationseffizienz zu verbessern und dies teilweise erhebliche Änderungen rechtlicher Normen zur Folge hätte, sind ihre Gestaltungsempfehlungen in ihrer Gesamtheit von nicht zu unterschätzender Bedeutung.

Bei der Anwendung der Agency-Theorie auf Fragen der politisch-rechtlichen Ordnung spielt die normative Analyse eine untergeordnete Rolle. So werden in keiner der vier behandelten Studien Empfehlungen zur Gestaltung der untersuchten Agency-Beziehungen entwickelt. Eine normative Analyse findet sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nur in den Studien von Weingast (1984) und Spiller (1990), die beurteilen, ob die im US-Kongreß zur Kontrolle nachgeordneter Behörden eingesetzten institutionellen Arrangements effizient sind.

Damit ist ein wichtiger Bereich der normativen Analyse angesprochen: die Beurteilung von Institutionen. Während eine solche Beurteilung im Rahmen der agency-theoretischen Analyse der politisch-rechtlichen Ordnung nur in den beiden soeben genannten Studien erfolgt, bildet sie in der Ökonomischen Analyse des Rechts einen wichtigen Bestandteil der Untersuchung: Die analysierten Rechtsnormen werden stets konsequent anhand des Effizienzkriteriums beurteilt.

Eine besonders wichtige Stellung nimmt die Beurteilung von Institutionen der politisch-rechtlichen Ordnung in der Verfassungsökonomik ein. So dienen beispielsweise die mit Hilfe von Buchanans Vertragstheorie abgeleiteten Elemente einer Verfassung als Referenzmaßstab zur Beurteilung realer Verfassungen. Im Rahmen der vertragstheoretischen Diskussion der Änderung einer Verfassung wird darüber hinaus auch deren Stabilität beurteilt: Wenn der Staat immer wieder einseitig in die Verfassung eingreift oder die Neuverhandlungserwartungen einer großen Zahl von Gesellschaftsmitgliedern immer stärker vom konstitutionellen Status quo abweichen, ist die herrschende Verfassung aus verfassungsökonomischer Sicht als instabil zu bewerten. Vor allem wird die politisch-rechtliche Ordnung aber im Rahmen der Analyse der Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen beurteilt. Aufbauend auf der positiven Analyse der Ursachen des Verfalls dieser Ordnungen in den westlichen Demokratien und der Bedeutung dieses Verfalls für die individuelle Freiheit und die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt unterzieht die Verfassungsökonomik diese Ordnungen und ihre Bestandteile (z. B. die Mehrheitsregel) einer eingehenden Bewertung.

Ziel der Verfassungsökonomik ist es letztlich, Empfehlungen zur Umgestaltung der politisch-rechtlichen Ordnungen der heutigen westlichen Demokratien zu entwickeln. Damit ist ein weiterer wichtiger Bereich der normativen Analyse angesprochen: die Ableitung von Empfehlungen zur Gestaltung oder Umgestaltung gesellschaftlicher Ordnungen. Im Rahmen ihrer Analyse der Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen schlägt die Verfassungsökonomik detaillierte und umfassende Änderungen der politisch-rechtlichen Ordnungen der heutigen westlichen Demokratien vor. Dabei werden auch die Konsequenzen der vorgeschlagenen Verfassungsänderungen bedacht, insbesondere die Auswirkungen auf die Handlungsspielräume der politischen Entscheidungsträger, auf die individuelle Freiheit der Bürger und auf die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt. Auch die Auswirkungen auf die Eigentumsordnung werden berücksichtigt; die Verbesserung des Schutzes der individuellen Eigentumsrechte stellt ein wesentliches Ziel der verfasssungsökonomischen Gestaltungsempfehlungen dar.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Und schließlich diskutieren die Verfassungsökonomen auch verschiedene Möglichkeiten, die vorgeschlagenen Verfassungsänderungen politisch durchzusetzen; sie machen beispielsweise darauf aufmerksam, daß Verfassungsregeln am ehesten auf einmütige Zustimmung treffen, wenn diese allgemein formuliert sind, langfristig gelten und erst mit einer zeitlichen Verzögerung in Kraft treten.

Auch Hayek (1979) hat eine grundlegende Umgestaltung der politisch-rechtlichen Ordnungen heutiger westlicher Demokratien vorgeschlagen, um die Macht des Staates zu beschränken. Der Kern des Problems liegt nach seiner Einschätzung darin, daß ein und dieselbe repräsentative Körperschaft sowohl die Regeln des gerechten Verhaltens festlegt als auch die Regierungsaufgaben leitet. Die Macht der parlamentarischen Regierungsmehrheit und der von ihr getragenen Regierung sei dadurch unbeschränkt. Zugleich sei die jeweilige Mehrheit gegenüber gut organisierten Interessengruppen erpreßbar. Um an der Regierung zu bleiben, müsse sie diesen Gruppen, auf deren Unterstützung sie angewiesen sei, laufend besondere Vergünstigungen verschaffen. Dies gehe nicht nur zu Lasten der Allgemeinheit, darüber hinaus sei es der Regierung unter diesen Umständen unmöglich, ihre Handlungen an Prinzipien gerechten Verhaltens auszurichten. Und nicht zuletzt werde ein unbeschränktes Parlament fortwährend zu einer steten Ausdehnung der Regierungsgewalt getrieben. Die individuelle Freiheit werde dadurch immer stärker beschnitten.

Während sich Hayeks Problemdiagnose somit weitgehend mit der der Verfassungsökonomen deckt, unterscheidet sich sein Vorschlag zur Umgestaltung der politisch-rechtlichen Ordnungen deutlich von denen der Verfassungsökonomen. Nach Hayek (1979) sollte die Kompetenz zur Änderung der Regeln gerechten Verhaltens dem Parlament entzogen und einer neu einzurichtenden Legislativen Versammlung übertragen werden, deren Mitglieder jeweils für 15 Jahre gewählt werden sollten, ohne anschließend erneut kandidieren zu können. Bei den Regeln gerechten Verhaltens sollte es sich um allgemeine und abstrakte Rechtsregeln handeln, die für eine unbekannte Anzahl zukünftiger Fälle gelten sollten und über deren Anwendung im Einzelfall die Legislative Versammlung keine weitere Macht haben dürfte. Die Regierungsversammlung (das bisherige Parlament) und die Regierung sollten an diese Regeln gebunden sein. Nur im Rahmen dieser Regeln sollten sie die Kompetenz besitzen, Steuern zu erheben und öffentliche Güter bereitzustellen.

In der Verfassungsökonomik dient die vertragstheoretische Analyse der Elemente und der Änderung einer Verfassung ebenfalls in erster Linie der Begründung von Empfehlungen zur Gestaltung bzw. Umgestaltung politisch-rechtlicher Ordnungen. Dabei werden auch einige wichtige Aspekte der Wirtschaftsordnung und der kulturellen Ordnung berücksichtigt: Im Hinblick auf die Wirtschaftsordnung wird die ökonomische Bedeutung des Privateigentums und der Ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

tragsfreiheit berücksichtigt, im Hinblick auf die kulturelle Ordnung die moralische Motivation zur Vertragseinhaltung. Freilich sind die Gestaltungsempfehlungen des vertragstheoretischen Teils der Verfassungsökonomik, wie in Abschnitt E.III.4. aufgezeigt, recht vage. Darüber hinaus werden sowohl in diesem Teil als auch in der Analyse der Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen die Grenzen der bewußten Gestaltbarkeit von Institutionen und Ordnungen nicht beachtet: Die Verfassungsökonomik geht davon aus, die Individuen könnten ad hoc sämtliche notwendigen Rechtsnormen explizit formulieren und festlegen.

Die Ableitung ordnungspolitischer Gestaltungsempfehlungen ist auch ein wichtiger Bestandteil der Ökonomischen Analyse des Rechts. Da dieser Ansatz hierbei von einer geeigneten theoretischen Basis ausgeht und seine Empfehlungen zumeist anhand praktischer Rechtsfälle diskutiert, sind seine Empfehlungen überwiegend gut begründet. In einigen Fällen werden jedoch wichtige Nebenwirkungen auf andere Ordnungen nicht hinreichend berücksichtigt. So übersieht die Theorie des effizienten Vertragsbruchs, daß es bei einem Recht auf Vertragsbruch u. a. zu einer Untergrabung der Institution des Marktes und des Privateigentums (Nebenwirkung auf Wirtschaftsordnung) sowie de facto zu einer Abschaffung der Regel der Geschäftsmoral „Pacta sunt servanda" (Nebenwirkung auf kulturelle Ordnung) käme. Darüber hinaus muß kritisch angemerkt werden, daß die im Rahmen formaler Modelle abgeleiteten rechtspolitischen Empfehlungen der Ökonomischen Analyse des Rechts bisweilen nicht praktikabel sind, weil die entsprechenden Modelle nicht alle in der Praxis relevanten Faktoren berücksichtigen.

Fast alle institutionenökonomischen Ansätze verwenden im Rahmen ihrer normativen Analyse ausschließlich das Effizienzkriterium. Freilich werden dabei – teils auch innerhalb der einzelnen Ansätze – verschiedene Effizienzkonzepte zugrunde gelegt. So verwendet die Ökonomische Analyse des Rechts das Effizienzkriterium teilweise in der Fassung des Pareto-Kriteriums und dort, wo dies nicht sinnvoll erscheint, in der Fassung des Kaldor-Hicks-Kriteriums. Obwohl beide Fassungen Schwächen aufweisen, ist die Ökonomische Analyse des Rechts in erster Linie deswegen zu kritisieren, weil sie rechtliche Normen ausschließlich anhand des Effizienzkriteriums beurteilt. Sie läßt dabei außer acht, daß etwa auch die Allgemeinheit und Abstraktheit rechtlicher Normen und die Rechtssicherheit aus ökonomischer Sicht wichtige Anforderungen darstellen, die bei der Beurteilung rechtlicher Normen und der Entwicklung von Gestaltungsempfehlungen berücksichtigt werden sollten.

In der Agency-Theorie wird bei der Beurteilung institutioneller Arrangements zur Lösung von Agency-Problemen ebenfalls ausschließlich das Effizienzkriterium herangezogen. Weingast (1984) konkretisiert das Kriterium auf die in der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Agency-Theorie übliche Weise: Solche Arrangements sollten so lange eingeführt werden, wie ihr Nutzen (der sich aus der Begrenzung des opportunistischen Agenten-Verhaltens ergibt) die mit ihnen verbundenen Kosten übersteigt.

Die Verfassungsökonomik versteht unter Effizienz die freiwillige Übereinkunft von Individuen. Daraus leitet sie als ihr zentrales Kriterium die Einstimmigkeitsregel ab. In Buchanans Vertragstheorie ergibt sich hier jedoch ein Widerspruch: Einerseits können die Individuen einstimmig unterschiedlichste Verfassungen beschließen, andererseits entwickelt Buchanan zugleich bestimmte Verfassungselemente, die er nachfolgend als Kriterien zur Beurteilung und Gestaltung realer Verfassungen verwendet. Auch in der verfassungsökonomischen Analyse der Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen wird die Einstimmigkeitsregel nicht konsequent angewendet: Zum einen werden aus Gründen der Transaktionskostenersparnis auch qualifizierte Mehrheitsregeln akzeptiert, zum anderen dominieren in dieser Analyse die Kriterien der individuellen Freiheit und der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt, ohne daß das Verhältnis dieser Kriterien zueinander und zur Einstimmigkeitsregel geklärt wird.

Insgesamt kann festgestellt werden, daß die Institutionenökonomik durch die systematische Anwendung des wirtschaftswissenschaftlichen Instrumentariums auf Fragen der politisch-rechtlichen Ordnung ungeachtet der diversen Schwächen ihrer diesbezüglich relevanten Ansätze wichtige Erkenntnisse erarbeitet hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

F. Gesamtwürdigung

Im folgenden werden die ordnungstheoretischen Aspekte der Institutionenökonomik in ihrer Gesamtheit bewertet. Zu diesem Zweck wird – wie bereits in den Kapiteln C.III., D.IV. und E.IV. – entsprechend der Systematik des Teils B der vorliegenden Arbeit vorgegangen. Aufbauend auf den Ergebnisse der Teile C, D und E wird herausgearbeitet, zu welchen Grundfragen der Ordnungstheorie die behandelten institutionenökonomischen Ansätze Beiträge leisten und wie diese Beiträge zu bewerten sind. Darüber hinaus wird aufgezeigt, zu welchen Grundfragen der Ordnungstheorie die Institutionenökonomik bisher Antworten schuldig geblieben ist.

I. Zur Morphologie

1. Property-Rights-Ansatz

Die Aufgabe der Morphologie besteht darin, aussagekräftige Definitionen und Klassifikationen von Wirtschaftsordnungen und ihren Elementen bereitzustellen und diese damit in ihren charakteristischen Merkmalen zutreffend zu beschreiben. Diesbezüglich erweist sich der vom Property-Rights-Ansatz verwendete Begriff der Eigentumsrechte als nützlich. Mit diesem Begriff können Informationen über die Ausgestaltung und Verteilung von Eigentumsrechten nicht nur in der Eigentumsordnung selbst, sondern etwa auch in der Unternehmensordnung und der politisch-rechtlichen Ordnung ausgewertet werden. Er ermöglicht eine differenzierte Analyse der ökonomischen Bedeutung unterschiedlichster Ausgestaltungen und Verteilungen von Eigentumsrechten in verschiedenen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen und liefert darüber hinaus einen begrifflichen Rahmen zur Ausgestaltung und Zuordnung von Eigentumsrechten. Da der Property-Rights-Ansatz auf der Neoklassik aufbaut und Eigentumsrechte in das ökonomische Modell menschlichen Verhaltens integriert, erlaubt dieser Begriff zudem die Nutzung der Methoden und Erkenntnisse der Wirtschaftswissenschaft.

Freilich handelt es sich beim Begriff der Eigentumsrechte nur um einen Einzelbegriff. Der Property-Rights-Ansatz verfügt über keine umfassende Morphologie, mit der Wirtschaftsordnungen und ihre Elemente in all ihren charakteristischen Merkmalen definiert und klassifiziert werden können. Mit Hilfe des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Property-Rights-Ansatzes lassen sich Wirtschaftsordnungen allenfalls nach ihren vorherrschenden Eigentumsrechtsstrukturen klassifizieren. Eine solche Klassifikation kann angesichts der Differenziertheit des Begriffs der Eigentumsrechte indes detaillierter erfolgen als im Rahmen der traditionellen Ordnungstheorie, die nur die drei Grundformen Privateigentum, Gesellschaftseigentum und Staatseigentum unterscheidet.

Unabhängig von der Möglichkeit, ganze Wirtschaftsordnungen nach der Ausprägung ihrer Eigentumsrechtsstrukturen zu klassifizieren, sollte der Begriff der Eigentumsrechte in die ordnungstheoretische Morphologie aufgenommen werden und als Grundbegriff Verwendung finden, weil die Institution des Eigentums in jeder Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung von grundlegender Bedeutung ist und der Begriff der Eigentumsrechte in der Abgrenzung des Property-Rights-Ansatzes eine differenzierte und ökonomisch fundierte Analyse dieser zentralen Institution erlaubt.

2. Verfassungsökonomik

Auch der von der Verfassungsökonomik verwendete Begriff der Verfassung kann in die ordnungstheoretische Morphologie aufgenommen werden; er kann als Oberbegriff für die grundlegenden Regeln der politisch-rechtlichen Ordnung einer Gesellschaft fungieren. Der wesentliche Vorteil dieses Begriffs liegt darin, daß auch er die Nutzung der Methoden und Erkenntnisse der Wirtschaftswissenschaft ermöglicht, da die Verfassungsökonomik Verfassungsregeln in das Modell des Homo oeconomicus integriert und auf diese Weise die Auswirkungen alternativer Verfassungsregeln auf das menschliche Verhalten systematisch analysiert.

Freilich weist der Begriff der Verfassung eine Reihe von Schwächen auf. Zum einen ist er nicht eindeutig; es ist nicht genau definiert, welche Regeln zu einer Verfassung zu zählen sind und welche nicht. Zum anderen ist der Begriff der Verfassung nicht differenziert; so nimmt die Verfassungsökonomik beispielsweise keine Unterteilung in verschiedene Arten von Verfassungen vor. Damit lassen sich verschiedene denkbare oder tatsächliche Verfassungen und ihre charakteristischen Merkmale nicht nach einem einheitlichen Schema beschreiben und miteinander vergleichen. Vor allem handelt es sich beim Begriff der Verfassung nur um einen Einzelbegriff. Auch die Verfassungsökonomik verfügt über keine umfassende Morphologie, mit der alle wesentlichen Elemente von Wirtschaftsordnungen oder politisch-rechtlichen Ordnungen beschrieben und klassifiziert werden können. Zumindest sollte die Verfassungsökonomik eine Systematik bereithalten, mit der die grundlegenden Regeln der politisch-rechtlichen Ordnung definiert und voneinander abgegrenzt werden können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

3. Agency-Theorie

Die Terminologie der Agency-Theorie ist auf einen speziellen mikroökonomischen Problemtyp zugeschnitten, zu dessen Analyse sie sich als zweckmäßig erweist. Sie ist allgemein, empirisch operational, ermöglicht die Nutzung wirtschaftswissenschaftlicher Methoden und Erkenntnisse und liefert einen terminologischen Rahmen für die Gestaltung von Agency-Beziehungen. Aus ordnungstheoretischer Sicht ist freilich kritisch anzumerken, daß die Agency-Theorie institutionelle Rahmenbedingungen weitgehend außer Betracht läßt. So übersieht sie im Rahmen ihrer Analyse von Agency-Problemen der Unternehmensordnung die Bedeutung der Rechtsordnung sowie den Einfluß kultureller Werte und Normen. Dies zeigt, daß Sichtweise und Terminologie der Agency-Theorie unter ordnungstheoretischen Aspekten zu eng begrenzt sind. Aufgrund ihrer Konzentration auf einen mikroökonomischen Problemtyp verfügt die Agency-Theorie über keine umfassende Morphologie, mit der Wirtschaftsordnungen und politisch-rechtliche Ordnungen aus makroökonomischer Perspektive erfaßt werden können. Da die Terminologie der Agency-Theorie jedoch zur Analyse von Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehungen geeignet ist und die in solchen Beziehungen auftretenden Probleme oftmals auch ordnungstheoretisch relevant sind, sollte sie in die Morphologie der Ordnungstheorie aufgenommen und stets dann eingesetzt werden, wenn ein ordnungstheoretisch relevantes Agency-Problem zu analysieren ist. Dabei müssen freilich auch die von der Agency-Theorie vernachlässigten institutionellen Rahmenbedingungen einbezogen werden; die agency-theoretische Terminologie ist insofern zu erweitern.

4. Transaktionskostenökonomik

Die Transaktionskostenökonomik verfügt über eine wesentlich differenziertere Morphologie als die Agency-Theorie. Ihre Morphologie ermöglicht damit eine eingehende Analyse grundlegender Fragen der Ordnungstheorie, etwa welche Ausprägungen Institutionen und Ordnungsformen innerhalb der Unternehmensordnung annehmen können, welche Bedeutung bestimmten Elementen der Unternehmensordnung zukommt und wie die Vielfalt institutioneller Arrangements im Bereich der Unternehmensordnung sinnvoll in Gruppen eingeteilt werden kann. Allerdings analysiert die Transaktionskostenökonomik institutionelle Arrangements überwiegend aus mikroökonomischer Perspektive; daher können mit ihrer Morphologie nicht sämtliche Institutionen, Ordnungsformen und Teilordnungen der Wirtschaftsordnung definiert und klassifiziert werden. Außerdem sind einige ihrer Begriffe, wie etwa Transaktionskosten und begrenzte Rationalität, nicht eindeutig definiert und empirisch nicht hinreichend operationalisierbar.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

5. Ökonomische Analyse des Rechts

Die Ökonomische Analyse des Rechts benutzt systematisch juristische Fachtermini und Klassifikationen und bereichert damit die traditionelle ordnungstheoretische Morphologie erheblich. Da sich die Morphologie der Ökonomischen Analyse des Rechts auf die Rechtsordnung beschränkt, kann sie die ordnungstheoretische Morphologie freilich nur ergänzen, nicht aber ersetzen; sie kann ihr quasi wie ein Baustein eingefügt werden. Die Nutzung juristischer Fachtermini und Klassifikationen ist vor allem deswegen von Vorteil, weil die Ökonomische Analyse des Rechts damit über eine eindeutige, allgemeine, differenzierte und – bezogen auf die Rechtsordnung – vollständige Morphologie verfügt. Da die Ökonomische Analyse des Rechts das wirtschaftswissenschaftliche Analyseinstrumentarium und deren Begriffe auf juristische Probleme anwendet, ermöglicht ihre Morphologie zugleich die Nutzung wirtschaftswissenschaftlicher Methoden und Erkenntnisse. Außerdem ist ihre Morphologie empirisch operational; praktisch alle Rechtsgebiete lassen sich mit ihrer Hilfe analysieren. Und nicht zuletzt ermöglicht die Morphologie der Ökonomischen Analyse des Rechts auch die Entwicklung von Vorschlägen zur Gestaltung oder Umgestaltung der Rechtsordnung.

6. Gesamturteil

Insgesamt kann festgestellt werden, daß die Morphologien fast aller institutionenökonomischer Ansätze die meisten Anforderungen, die grundsätzlich an Morphologien zu stellen sind, erfüllen. Vor allem sind sie überwiegend allgemein, differenziert sowie empirisch operational und ermöglichen die Nutzung wirtschaftswissenschaftlicher Methoden und Erkenntnisse. Freilich verfügt keiner der Ansätze über eine Morphologie, die alle wesentlichen Elemente tatsächlicher oder denkbarer Wirtschaftsordnungen und „angrenzender" Ordnungen systematisch erfaßt, definiert und klassifiziert. Im ordnungstheoretischen Sinne sind alle ihre Morphologien unvollständig. Da sie die sonstigen Anforderungen aber weitgehend erfüllen, liefern sie zumeist eine geeignete terminologische Grundlage, um bestimmte ordnungstheoretisch relevante Problemtypen und einzelne Teilordnungen oder Ordnungen zu analysieren. Damit können sie die traditionelle ordnungstheoretische Morphologie in den jeweils analysierten Bereichen gut ergänzen. Sie sollten daher in die ordnungstheoretische Morphologie aufgenommen und immer dann genutzt werden, wenn einer der institutionenökonomischen Ansätze zur Analyse eines bestimmten ordnungstheoretisch relevanten Problems geeignet erscheint. Ein Nachteil besteht bei dieser Vorgehensweise freilich darin, daß jeder der Ansätze eigene Fachtermini verwendet; dadurch wird die Einheitlichkeit des Erklärungsstils eingeschränkt. Da jedoch alle institutionenökonomischen Ansätze auf der Neoklassik und ihrer Termino-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

logie aufbauen und außerdem bestimmte institutionenökonomische Grundbegriffe übereinstimmend benutzen (z. B. Eigentumsrechte, Opportunismus), wird die Einheitlichkeit des Erklärungsstils nur geringfügig eingeschränkt.

II. Zur positiven Analyse

1. Zum mikroökonomischen Fundament

Ein wesentlicher Vorzug der Institutionenökonomik besteht darin, daß sie an die neoklassische Mikroökonomik anknüpft und diese sinnvoll weiterentwickelt. Damit verfügt sie über ein zweckmäßiges mikroökonomisches Fundament. Ausgangspunkt ist der methodologische Individualismus: Das in einer Gesellschaft beobachtbare Geschehen wird aus dem Handeln der Menschen erklärt. Organisationen, wie etwa Unternehmungen oder der Staat, werden – anders als in der traditionellen Neoklassik – nicht als Handlungseinheiten aufgefaßt. Nur Individuen, so betonen die Institutionenökonomen, hätten Präferenzen und könnten selbständig handeln (Furubotn/Richter, 1991, S. 4). Daher wird das „Wesen" und „Verhalten" von Organisationen in der Institutionenökonomik aus den Interessen und Handlungen ihrer Mitglieder sowie aus den Restriktionen, denen diese sich gegenübersehen, erklärt. Auf diese Weise lassen sich auch die institutionellen Strukturen von Organisationen und die ökonomischen Beziehungen, die sich im Rahmen solcher Strukturen ergeben, eingehend analysieren. Da auch die traditionelle Ordnungstheorie weder die Unternehmung noch den Staat systematisch mit Hilfe des mikroökonomischen Analyseinstrumentariums untersucht hat, wird die ordnungstheoretische Analyse durch die Institutionenökonomik erheblich vertieft und ein wichtiger Beitrag zur Integration von Volks- und Betriebswirtschaftslehre geleistet. Eine solche Integration hatte auch Eucken (1940, S. 237 f.) angestrebt.

Alle institutionenökonomischen Ansätze verwenden im wesentlichen das gleiche neoklassisch orientierte Modell menschlichen Verhaltens. Man geht davon aus, daß die Individuen bestrebt sind, ihren Nutzen im Rahmen ihrer Möglichkeiten zu maximieren (eigeninteressiertes Verhalten). Gegenüber der traditionellen Neoklassik, die in der Regel annimmt, die Individuen strebten nur nach Einkommensmaximierung, wird die Nutzenfunktion freilich durch Zulassung weiterer Argumente, wie etwa Macht, Prestige oder Muße, „geöffnet". Außerdem wird berücksichtigt, daß die Individuen ihre Interessen teilweise auch unter Zuhilfenahme von List verfolgen, indem sie etwa Informationen verzerren oder verschleiern oder indem sie gar lügen, stehlen und betrügen. Die traditionelle Neoklassik läßt solche opportunistischen Verhaltensweisen außer Betracht; sie geht implizit von der Annahme aus, die Wirtschaftssubjekte verhielten sich stets vertragstreu. Bei der Modellierung ökonomischen Verhaltens unterscheidet die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Institutionenökonomik darüber hinaus strikt zwischen den Präferenzen der Individuen und den Restriktionen, denen diese unterworfen sind. Zu den wichtigsten Restriktionen zählt sie Institutionen und Transaktionskosten; beide Arten von Restriktionen bleiben in der traditionellen Neoklassik unberücksichtigt.

Insgesamt gesehen beinhaltet das mikroökonomische Fundament der Institutionenökonomik ein realistisches Menschenbild[1] und ermöglicht es, Entstehung, Veränderungen und Auswirkungen von Institutionen und Ordnungen systematisch aus dem individuellen Verhalten der Menschen zu erklären. Dadurch können ordnungstheoretische Fragen erstmals auf der Grundlage eines expliziten, sorgfältig entwickelten mikroökonomischen Fundamentes behandelt werden; der ordoliberalen Ordnungstheorie fehlt ein solches Fundament. Da die Institutionenökonomik an die traditionelle Neoklassik anknüpft, kann sie zudem deren Methoden und Erkenntnisse nutzen. Und nicht zuletzt eröffnet sich die Möglichkeit, die Institutionenökonomik und damit auch die ordnungstheoretische Analyse in die herrschende Lehre der Wirtschaftswissenschaft zu integrieren. Dies wäre für die Ordnungstheorie ein erheblicher Fortschritt; sie würde aus dem Schattendasein befreit, das sie bislang in der Wirtschaftswissenschaft gefristet hat.

2. Zur Kompatibilität der verschiedenen Ansätze

Obwohl das mikroökonomische Fundament bei allen institutionenökonomischen Ansätzen weitgehend identisch ist, unterscheiden sie sich in zweierlei Hinsicht deutlich voneinander: Zum einen berücksichtigen die verschiedenen Ansätze Transaktionskosten in unterschiedlichem Maße; zum anderen gehen sie von unterschiedlichen Annahmen bezüglich der menschlichen Rationalität aus.[2]

Transaktionskosten werden insbesondere von der Agency-Theorie, der Verfassungsökonomik und der Ökonomischen Analyse des Rechts nur teilweise berücksichtigt. So zieht die Agency-Theorie die mit einer Agency-Beziehung verbundenen Transaktionskosten nur unvollständig in Betracht. Dies gilt vor allem für den Principal-Agent-Ansatz, der die Kosten des Entwurfs, der Aus-

[1] Wie weiter unten ausgeführt wird, berücksichtigen einige Ansätze der Institutionenökonomik (Verfassungsökonomik, Agency-Theorie, Ökonomische Analyse des Rechts) allerdings nicht die Begrenztheit der kognitiven Fähigkeiten der Menschen. In diesem Punkt ist ihr Menschenbild unrealistisch.

[2] Die Unterschiede zwischen den verschiedenen Ansätzen der Institutionenökonomik sind auch von deren Begründern mehrfach diskutiert worden. Zu den Unterschieden zwischen Transaktionskostenökonomik, Agency-Theorie und Property-Rights-Ansatz siehe *Williamson* (1985, S. 26 ff.; 1990; 1993 a); zu den Unterschieden zwischen Verfassungsökonomik und Transaktionskostenökonomik siehe *Buchanan* (1984); zu den Unterschieden zwischen Verfassungsökonomik und Ökonomischer Analyse des Rechts siehe *Buchanan* (1974); zu den Unterschieden zwischen Ökonomischer Analyse des Rechts, Property-Rights-Ansatz und Transaktionkostenökonomik siehe *Posner* (1993 a; 1993 b), *Williamson* (1993 b) sowie *Coase* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

handlung, Überwachung und Durchsetzung von Agency-Verträgen fast durchweg vernachlässigt. Nur in einige Modelle werden zumindest die Kosten der Informationsbeschaffung und -auswertung einbezogen. In der positiven Agency-Theorie werden Transaktionskosten zwar umfassender berücksichtigt; auch dieser Zweig der Agency-Theorie vernachlässigt aber die Kosten, die mit einer gerichtlichen Durchsetzung von Agency-Verträgen verbunden sind. Er unterstellt implizit ein kostenlos funktionierendes Rechtssystem und klammert damit einen wichtigen institutionellen Bereich aus, der zur Lösung von Agency-Problemen beiträgt.

Merkwürdigerweise vernachlässigt sogar die Ökonomische Analyse des Rechts weitgehend die Kosten des Rechtssystems. In ihrem Bestreben, für jedes rechtliche Problem eine effiziente Lösung zu entwickeln, übersieht sie, daß die Schaffung, Durchführung und Änderung rechtlicher Regelungen mit erheblichen Transaktionskosten verbunden ist.

Während die Ökonomische Analyse des Rechts fordert, die Richter sollten möglichst in jedem Einzelfall eine effiziente rechtliche Regelung entwickeln, will die Verfassungsökonomik die Richter strikt auf die Rechtsanwendung beschränken und ihnen jeglichen Einfluß auf die Gestaltung oder Fortentwicklung rechtlicher Normen verwehren. Abgesehen von diesem weiteren Unterschied zwischen zwei institutionenökonomischen Ansätzen berücksichtigt auch die Verfassungsökonomik Transaktionskosten nur sehr unvollständig. Sie geht davon aus, die Individuen einer Gesellschaft könnten sich einstimmig auf eine Verfassung, einschließlich aller rechtlichen Regeln, einigen. Zwar konzediert sie, daß bei der Anwendung der Einstimmigkeitsregel Entscheidungsfindungskosten anfallen, zugleich nimmt sie aber an, diese fielen nicht ins Gewicht, weil sich die Individuen bei einer Verfassungsgebung hinter einem „Schleier der Unsicherheit" befänden und daher alle „faire" Verfassungsregeln befürworteten (Brennan/Buchanan, 1985, S. 28 ff.).

Am umfassendsten werden Transaktionskosten demgegenüber von der Transaktionskostenökonomik berücksichtigt. Sie zieht zum einen in Betracht, daß vor Zustandekommen eines institutionellen Arrangements diverse Transaktionskosten anfallen – etwa Kosten der Aushandlung und Absicherung eines Vertrages. Zum anderen berücksichtigt sie, daß auch nach Zustandekommen eines institutionellen Arrangements Transaktionskosten anfallen – etwa Kosten einer nachträglichen Konkretisierung, Ergänzung oder Anpassung eines Vertrages oder Kosten einer gerichtlichen oder außergerichtlichen Durchsetzung vertraglicher Ansprüche. Die umfassendere Berücksichtigung von Transaktionskosten trägt wesentlich dazu bei, daß die Transaktionskostenökonomik das Zustandekommen institutioneller Arrangements, die Vielfalt in der Praxis verwendeter institutioneller Arrangements sowie die zur Durchsetzung institutioneller

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Arrangements notwendigen komplementären Institutionen vollständiger erklären kann als die Agency-Theorie, die Ökonomische Analyse des Rechts oder die Verfassungsökonomik.

Die unterschiedliche Berücksichtigung von Transaktionskosten ist eng verbunden mit dem zweiten wesentlichen Unterschied zwischen den institutionenökonomischen Ansätzen: den unterschiedlichen Annahmen bezüglich der menschlichen Rationalität. Die Transaktionskostenökonomik stellt in Rechnung, daß die kognitiven Fähigkeiten der Menschen begrenzt sind. Angesichts der begrenzten Rationalität einerseits sowie der Komplexität der Umwelt und der Unsicherheit über künftige Entwicklungen andererseits sei es unmöglich, institutionelle Arrangements zu entwickeln, die allen Eventualitäten Rechnung trügen (Williamson, 1975, S. 21 ff.; ders., 1985, S. 30 ff.). Die Transaktionskostenökonomik kann damit u. a. erklären, warum Verträge meist unvollständig und komplementäre Institutionen zur Sicherstellung der Vertragserfüllung erforderlich sind.

Im Property-Rights-Ansatz berücksichtigt vor allem North (1990 a, S. 22 ff.; 1994 a, S. 362 ff.) die begrenzten kognitiven Fähigkeiten der Menschen. Der Mensch interpretiere die Welt anhand mentaler Modelle, in die nicht alle Informationen seiner Umwelt einfließen könnten und die sich nur langsam wandelten. Diese Überlegungen liefern einen Beitrag zur Erklärung der Tatsache, daß ineffiziente Institutionen oft über längere Zeiträume fortbestehen.

Anders als die Transaktionskostenökonomik und der Property-Rights-Ansatz berücksichtigen die Agency-Theorie, die Ökonomische Analyse des Rechts und die Verfassungsökonomik die Grenzen der menschlichen Rationalität nicht hinreichend. Der Principal-Agent-Ansatz beispielsweise geht üblicherweise von der Annahme aus, der Prinzipal kenne die Nutzenfunktion des Agenten, könne stets den unter den jeweils gegebenen Umständen optimalen Agency-Vertrag formulieren und dieser Vertrag berücksichtige alle künftig möglichen Umwelteinflüsse. Die Ökonomische Analyse des Rechts unterstellt zumeist, der Gesetzgeber und die Gerichte verfügten über alle notwendigen Informationen, um effiziente rechtliche Regelungen zu entwickeln. Die Verfassungsökonomik schließlich geht von der Annahme aus, die Individuen könnten alle denkbaren Verfassungsregeln und ihre Auswirkungen beurteilen und darüber hinaus ad hoc alle in einer Gesellschaft notwendigen Rechtsnormen aufstellen. Die in diesen Annahmen zum Ausdruck kommende Überschätzung der menschlichen Rationalität bringt es mit sich, daß die Agency-Theorie, die Ökonomische Analyse des Rechts und die Verfassungsökonomik das Zustandekommen, die Existenz und die Änderung von Institutionen sowie die dabei auftretenden Probleme nur unvollständig erklären können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Solange die aufgezeigten Unterschiede zwischen den verschiedenen Ansätzen der Institutionenökonomik fortbestehen, erscheint es nicht möglich, diese Ansätze zu einer einheitlichen Theorie zu verschmelzen. Da die institutionenökonomischen Ansätze aber – von den unterschiedlichen Rationalitätsannahmen abgesehen – das gleiche Modell menschlichen Verhaltens und einige identische spezifisch institutionenökonomische Elemente verwenden, können sie trotz ihrer Unterschiede parallel zur Analyse ordnungstheoretischer Fragen eingesetzt werden und sich dabei gegenseitig ergänzen. Bei der Interpretation der Analyseergebnisse sind freilich die Unterschiede in den theoretischen Konzeptionen zu beachten.

3. Zur Analyse der Funktionen von Wirtschaftsordnungen und politisch-rechtlichen Ordnungen

Mit Hilfe der verschiedenen institutionenökonomischen Ansätze lassen sich alle Funktionen analysieren, die eine Wirtschaftsordnung zu erfüllen hat. Die Entscheidungsfunktion kann beispielsweise mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes untersucht werden. Mit diesem Ansatz läßt sich die Spezifizierung und Allokation von Eigentumsrechten in allen Bereichen einer Wirtschaftsordnung herausarbeiten; dadurch kann aufgezeigt werden, wer über knappe Güter verfügen darf und auf welche Weise damit die Entscheidungsfunktion in einer Wirtschaftsordnung erfüllt wird. Die Koordinationsfunktion kann etwa mit Hilfe der Transaktionskostenökonomik untersucht werden. Dieser Ansatz betrachtet institutionelle Arrangements als Koordinationsstrukturen zwischen Wirtschaftssubjekten und zeigt auf, welche Arrangements unter verschiedenen Bedingungen jeweils zu einer effizienten Koordination führen. Die Motivationsfunktion kann z. B. mit Hilfe der Agency-Theorie untersucht werden. Die Agency-Theorie betont insbesondere, daß ein Auftragnehmer durch eine erfolgsabhängige Entlohnung zur Arbeitsleistung motiviert werden kann. Die Kontrollfunktion läßt sich u. a. mit Hilfe der Transaktionskostenökonomik analysieren. Dieser Ansatz zeigt vor allem auf, in welcher Weise institutionelle Arrangements zur Absicherung gegen Ex-post-Opportunismus eines Vertragspartners dienen können; er behandelt also verschiedene Formen der Leistungs- und Machtkontrolle. Die Verteilungsfunktion schließlich kann insbesondere mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes untersucht werden. Mit diesem Ansatz lassen sich entscheidende Faktoren, die die Verteilung der Güter in einer Volkswirtschaft bestimmen – vor allem die Zuordnung und Ausgestaltung des Rechts, Güter zu nutzen und ihre Erträge einzubehalten – differenziert analysieren.

Positiv zu bewerten ist insbesondere, daß die institutionenökonomischen Analysen der verschiedenen Funktionen von Wirtschaftsordnungen theoretisch gut fundiert sind. Alle Hypothesen der institutionenökonomischen Ansätze, die sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

auf die Funktionen von Wirtschaftsordnungen beziehen, sind stringent aus den allgemeinen theoretischen Aussagen der jeweiligen Ansätze abgeleitet. Darüber hinaus ist positiv zu bewerten, daß sich die institutionenökonomischen Hypothesen, die Funktionen von Wirtschaftsordnungen betreffen, in empirischen Studien fast ausnahmslos bestätigt haben. Die einzige Ausnahme bildet in dieser Hinsicht die Agency-Theorie: Die zentrale Rolle, die dieser Ansatz der erfolgsabhängigen Entlohnung für die Leistungsmotivation beimißt, hat sich in empirischen Studien nicht bestätigt.

Negativ zu vermerken ist, daß keiner der Ansätze alle Funktionen von Wirtschaftsordnungen systematisch und gezielt analysiert. Die Analyse einzelner Funktionen der Wirtschaftsordnung ergibt sich bei den einzelnen Ansätzen vielmehr im Rahmen der Untersuchung unterschiedlicher Fragestellungen. Hinzu kommt, daß aufgrund der Heterogenität der institutionenökonomischen Ansätze und der Tatsache, daß nicht alle bedeutenden Institutionen daraufhin untersucht werden, welche Funktionen von Wirtschaftsordnungen sie erfüllen, auch alle Ansätze zusammengenommen keine vollständige und einheitliche Analyse der Funktionen von Wirtschaftsordnungen ergeben. Hier macht sich die ordnungstheoretische Unvollständigkeit der Institutionenökonomik bemerkbar.

Ein weiterer Pluspunkt der Institutionenökonomik ist jedoch, daß mit ihren Ansätzen nicht nur die Funktionen von Wirtschaftsordnungen, sondern teilweise auch die politisch-rechtlicher Ordnungen analysiert werden können. Wie in Kapitel E.IV. ausgeführt, läßt sich mit Hilfe der Ökonomischen Analyse des Rechts, der Agency-Theorie und der Verfassungsökonomik herausarbeiten,

- nach welchen Rechtsregeln die Handlungen der Gesellschaftsmitglieder koordiniert und Interessenkonflikte entschieden werden (politisch-rechtliche Koordinationsfunktion),
- wer politische und juristische Entscheidungen, insbesondere über die Bereitstellung und Finanzierung öffentlicher Güter sowie über Rechtsstreitigkeiten, fällen darf und nach welchen Regeln dabei verfahren wird (politisch-rechtliche Entscheidungsfunktion),
- auf welche Weise die politischen und juristischen Entscheidungsträger kontrolliert werden (politisch-rechtliche Kontrollfunktion).

Die institutionenökonomische Analyse der Funktionen der politisch-rechtlichen Ordnung ist freilich noch wesentlich lückenhafter als die der Funktionen der Wirtschaftsordnung. Nicht nur beschränken sich die meisten Ansätze auf nur eine Funktion (so etwa die Agency-Theorie auf die Kontrollfunktion), darüber hinaus übersieht die Verfassungsökonomik, daß eine wesentliche Funktion der Rechtsordnung darin besteht, rechtliche Normen zu entwickeln. Hätte sie diese Funktion berücksichtigt, so hätte sie das unrealistische Postulat vermeiden können, der Rechtsschutzstaat dürfe keine Rechtsnormen festlegen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

4. Zur Analyse der Beziehungen zwischen den Elementen einer Ordnung

Wie in Kapitel B.III. ausgeführt, sollte sich die positive Analyse zunächst auf einzelne Bereiche der Wirtschaftsordnung und „angrenzender" Ordnungen beschränken und dabei die Beziehungen zwischen den jeweiligen Institutionen und Ordnungsformen, den individuellen Akteuren und den sonstigen relevanten Variablen untersuchen. In einem ersten Schritt sollten modelltheoretische Analysen vorgenommen werden; in einem zweiten Schritt sollten die dabei entwickelten Hypothesen empirisch getestet werden. Wie sich bei der Analyse der Eigentumsordnung, der Unternehmensordnung und der politisch-rechtlichen Ordnung gezeigt hat, gehen alle institutionenökonomischen Ansätze entsprechend vor. Auf diese Weise wird eine Vielzahl ordnungstheoretisch relevanter Probleme im Rahmen mikroökonomischer Partialanalysen behandelt. So analysiert der Property-Rights-Ansatz im Bereich der Eigentumsordnung u. a. das Problem externer Effekte und die Allmende-Problematik; dabei untersucht er explizit, wie das Verhalten der jeweiligen Akteure durch alternative eigentumsrechtliche Konstellationen beeinflußt wird. Die Agency-Theorie analysiert die im Bereich der Unternehmensordnung und der politisch-rechtlichen Ordnung auftretenden Agency-Probleme und geht dabei u. a. der Frage nach, welcher Spielraum dem jeweiligen Agenten bei alternativen institutionellen Arrangements für opportunistisches Verhalten bleibt. In allen Ansätzen wird vom Verhalten der Individuen ausgegangen; die Beziehungen zwischen den Individuen, den institutionellen Arrangements und dem Wirtschaftsablauf werden gründlich untersucht. Hier zeigen sich die Vorteile des soliden mikroökonomischen Fundamentes der Institutionenökonomik. Darüber hinaus werden die theoretischen Hypothesen mit Hilfe oft anspruchsvoller ökonometrischer Verfahren getestet. Die meisten Hypothesen bestätigen sich dabei und zeigen damit, daß die Institutionenökonomik in bezug auf ordnungstheoretische Fragen eine große Erklärungskraft besitzt.

5. Zur Ursachenanalyse

Die Ursachen der Entstehung und Persistenz sowie des Wandels und Niedergangs von Institutionen und Ordnungen werden von fast allen Ansätzen der Institutionenökonomik gründlich analysiert. So untersucht der Property-Rights-Ansatz beispielsweise die Entstehung und den Wandel von Eigentumsrechten. Demsetz (1967) hat in diesem Zusammenhang eine bedeutende Hypothese über die Bedingungen aufgestellt, unter denen es zur Bildung exklusiver Eigentumsrechte kommt. Die Transaktionskostenökonomik hat herausgearbeitet, daß die Verwendung und Ausgestaltung institutioneller Arrangements im Bereich der Unternehmensordnung sowohl von bestimmten Verhaltenseigenschaften der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Menschen (begrenzte Rationalität, Opportunismus) als auch von den Merkmalen der jeweiligen Transaktionen (insbesondere ihrer Faktorspezifität) abhängt. Sie hat beispielsweise gezeigt, unter welchen Umständen es zu einer vertikalen Integration verschiedener Produktionsstufen kommt. Die Agency-Theorie untersucht sowohl im Bereich der Unternehmensordnung als auch im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung die Ursachen der Verwendung bestimmter institutioneller Arrangements zur Lösung von Agency-Problemen. So haben Fama und Jensen (1983 a; 1983 b) die These aufgestellt, daß unterschiedliche Unternehmensformen verwendet werden, um die jeweils unterschiedlich gearteten Agency-Probleme kleiner und großer Unternehmen effizient zu lösen. Die Ökonomische Analyse des Rechts hat in einer anthropologisch orientierten Studie aufgezeigt, auf welche Ursachen die Persistenz scheinbar überholter Rechtsnormen in Stammesgesellschaften zurückzuführen ist. Mit ihren verschiedenen Untersuchungen hat die Institutionenökonomik im Bereich der ordnungstheoretischen Ursachenanalyse wichtige Erklärungsbeiträge geleistet. Positiv hervorzuheben ist insbesondere, daß die jeweiligen Ursachen theoretisch fundiert herausgearbeitet werden; alle Hypothesen über die jeweiligen Ursachen institutioneller Regelungen werden stringent aus den verwendeten institutionenökonomischen Ansätzen abgeleitet. Vor allem aber ist der hohe Bestätigungsgrad der Hypothesen zu betonen; die meisten Hypothesen haben sich in empirischen Studien eindrucksvoll bewährt. Bemängeln läßt sich allenfalls, daß die politischen Entscheidungsprozesse, im Rahmen derer die den jeweils analysierten institutionellen Arrangements zugrunde liegenden gesetzlichen Regelungen eingeführt oder geändert werden, bisweilen nicht in die Untersuchung einbezogen werden (so etwa in der theoretischen Analyse der Demsetz-Hypothese, in der Transaktionskostenökonomik und in der Agency-Theorie im Bereich der Unternehmensordnung).

Die historische Entwicklung von Institutionen und Ordnungen ist in verschiedenen Studien analysiert worden.[3] Weil dabei das theoretische Instrumentarium der Institutionenökonomik konsequent angewendet worden ist, tragen diese Studien zur Überwindung der von Eucken (1940, S. 15 ff.) beklagten „großen Antinomie" zwischen Theorie und Geschichte bei. Außerdem bereichern sie die Ordnungstheorie um wichtige historische Erkenntnisse.[4] So haben etwa

[3] Neben den in der vorliegenden Arbeit diskutierten Studien sei auf folgende weitere institutionenökonomische Untersuchungen historischer Beispielfälle hingewiesen: *Davis/North* (1971), *Dahlman* (1980), *Milgrom/North/Weingast* (1990), *Carlos/Nicholas* (1993), *Libecap* (1994), *Silver* (1995), *Schmidtchen/Mayer* (1997).

[4] Zu den Anwendungen der Institutionenökonomik auf historische Fragestellungen siehe auch die unterschiedlichen Einschätzungen von *Borchardt* (1977), *Field* (1981), *North* (1984; 1989), *Pollard* (1984), *Libecap* (1986), *Basu/Jones/Schlicht* (1987), *Kieser* (1988), *Wischermann* (1993), *Löchel* (1995) und *Priddat* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

McGuire und Ohsfeldt (1989) aufgezeigt, daß bei der Ratifizierung der US-amerikanischen Verfassung von 1787 Agency-Probleme aufgetreten sind. Im Rahmen anderer historischer Studien ist nachgewiesen worden, daß exklusive, private Eigentumsrechte an Grund und Boden entsprechend der Demsetz-Hypothese in mehreren Fällen entstanden sind, nachdem die Grenzkosten der Spezifizierung, Zuordnung und Sicherung solcher Eigentumsrechte gesunken waren oder ihr Grenznutzen gestiegen war. Williamson (1980) hat gezeigt, daß der Übergang vom Verlag zur hierarchisch organisierten Fabrik zumindest teilweise auf transaktionskostenökonomische Erklärungsfaktoren zurückzuführen ist. Die Diskussion, die über seine Studie stattgefunden hat, macht freilich zugleich auf die Gefahr aufmerksam, daß bei institutionenökonomischen Untersuchungen historischer Beispielfälle einseitig auf institutionenökonomische Aspekte geachtet wird und andere relevante Einflußgrößen (etwa die technologische Entwicklung) übersehen werden.

Dieser Gefahr am wenigsten ausgesetzt ist der Ansatz von North. North hat eine umfassende Theorie der historischen Entwicklung von Institutionen und Ordnungen aufgestellt, die eine Vielzahl bedeutender Einflußfaktoren berücksichtigt. Aus ordnungstheoretischer Sicht ist dabei besonders bedeutsam, daß sich North nicht nur mit einzelnen Institutionen, sondern mit der Entwicklung ganzer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen befaßt. Sein Ansatz weist somit einen ausgeprägten gesamtwirtschaftlichen bzw. gesamtgesellschaftlichen Ordnungsbezug auf. Zudem interpretiert North die langfristige Entwicklung von Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen in seinen neueren Arbeiten explizit als evolutionären Prozeß. Dabei arbeitet er auch bedeutende Faktoren heraus, die den evolutionären Entwicklungsprozeß von Institutionen und Ordnungen bestimmen (insbesondere die mentalen Modelle der Menschen sowie die Pfadabhängigkeit institutioneller und wirtschaftlicher Entwicklung). Damit leistet North einen wertvollen Beitrag zur Analyse der kulturellen Evolution, die für die Erklärung der langfristigen Entwicklung von Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen von zentraler Bedeutung ist.

Mit ihren Untersuchungen zur Evolution des Common Law hat auch die Ökonomische Analyse des Rechts einen wertvollen Beitrag zur Analyse der kulturellen Evolution geleistet. Positiv hervorzuheben ist hier vor allem, daß ein expliziter Selektionsmechanismus formuliert und die Evolution dieses Rechts als „Unsichtbare-Hand-Prozeß" erklärt wird, der durch die beteiligten Akteure nicht gezielt gesteuert wird. Auch die Transaktionskostenökonomik hat mit ihren Untersuchungen zur Ausbreitung der divisionalen Organisationsform einen Beitrag zur Analyse der kulturellen Evolution geleistet; wie die empirischen Studien zu diesem Thema zeigen, hat sich die divisionale Organisationsform in den westlichen Industriestaaten in einem institutionellen Evolutionsprozeß ausgebreitet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Freilich stehen die institutionenökonomischen Untersuchungen zur kulturellen Evolution noch am Anfang. So sind bislang erst vergleichsweise wenige empirische Studien durchgeführt worden. Zudem existiert bisher noch keine umfassende und vollständig ausgearbeitete Theorie der kulturellen Evolution. Selbst Norths Ansatz, der am umfassendsten angelegt ist, weist noch deutliche Schwächen auf; einige seiner zentralen Erklärungselemente, etwa seine Überlegungen zu den mentalen Modellen der Menschen, haben noch eher den Charakter von Arbeitshypothesen. Auch die Untersuchungen zur Evolution des Common Law sind noch mit einer Reihe von Schwächen behaftet; abgesehen davon, daß zu diesem Thema noch keine empirischen Studien durchgeführt worden sind, lassen die entsprechenden Modelle eine Reihe von Faktoren außer Betracht, die der behaupteten Entwicklungstendenz des Common Law in Richtung höherer Effizienz entgegenwirken.[5]

Der Zusammenbruch der sozialistischen Wirtschaftsordnungen Ende der achtziger/Anfang der neunziger Jahre und ihre anschließende Transformation in privatwirtschaftliche Marktwirtschaften sind von der Institutionenökonomik bislang ebenfalls kaum untersucht worden. Einzelne Beiträge zu diesem zentralen ordnungstheoretischen Themenkomplex hat der Property-Rights-Ansatz geleistet. So hat er mit seinen Untersuchungen staatlicher Betriebe in sozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften einen Beitrag zur Erklärung des allmählichen Niedergangs dieser Unternehmens- und Wirtschaftsordnung geleistet. In einer Reihe anderer Untersuchungen hat er nachgewiesen, daß der allmähliche Niedergang und schließliche Zusammenbruch der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens zu einem erheblichen Teil auf die Funktionsmängel des in dieser Wirtschaftsordnung dominierenden Unternehmenstyps der gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmung zurückzuführen ist. Daneben sind mit Hilfe der Transaktionskostenökonomik zumindest einige Aspekte der Transformation der ehemals sozialistischen Wirtschaftsordnungen in privatwirtschaftliche Marktwirtschaften, insbesondere die hierbei angewandten Privatisierungsstrategien, beleuchtet worden (Bohnet/Reichhardt, 1993 a; dies., 1993 b; Brücker, 1995 a; ders., 1995 b).

[5] Neben den erwähnten Arbeiten sind insbesondere in jüngerer Zeit eine Reihe weiterer wirtschaftswissenschaftlicher Beiträge erschienen, die sich mit der Evolution von Institutionen beschäftigen (u. a. *Schotter*, 1981; ders., 1986; *Heiner*, 1983; ders., 1990; *Sugden*, 1986; *Benson*, 1988/89; *Witt*, 1989; *Wärneryd*, 1990; ders., 1994; *Young*, 1993; *Binmore/Samuelson*, 1994, *Grüner*, 1995; *Sethi*, 1996). Keiner dieser Beiträge enthält allerdings eine umfassende Theorie der kulturellen Evolution oder eine größere empirische Untersuchung. Zur ökonomischen Analyse der institutionellen Evolution siehe auch den dogmenhistorisch angelegten Überblick von *Hodgson* (1993) sowie die kritische Prüfung einiger grundlegender Arbeiten durch *Vromen* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

6. Zur Wirkungsanalyse

Im Bereich der ordnungstheoretischen Wirkungsanalyse, die die Auswirkungen von Institutionen und Wirtschaftsordnungen auf das individuelle Verhalten und den Wirtschaftsablauf und damit auf die Leistungsfähigkeit von Wirtschaftssystemen herausarbeiten soll, ist durchgängig festzustellen, daß sich alle Ansätze der Institutionenökonomik auf die Auswirkungen einzelner Institutionen konzentrieren. Da sie aber zumeist Institutionen behandeln, die für die jeweilige Ordnung besonders bedeutend sind, weisen ihre mikroökonomischen Partialanalysen überwiegend auch einen gesamtwirtschaftlichen bzw. gesamtgesellschaftlichen Ordnungsbezug auf. So analysieren der Property-Rights-Ansatz, die Agency-Theorie und die Transaktionskostenökonomik im Bereich der Unternehmensordnung die Effizienz von Unternehmensformen, die für die jeweilige Unternehmensordnung typisch sind (etwa die Publikums-Aktiengesellschaft in privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften). Aus diesen Analysen kann auch auf die gesamtwirtschaftlichen Effizienzwirkungen der behandelten Unternehmensformen geschlossen werden. Auf diese Weise wird auch die Leistungsfähigkeit der jeweiligen Unternehmens- und Wirtschaftsordnung eruiert. Im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung ist ähnliches festzustellen. So sind die von der Ökonomischen Analyse des Rechts untersuchten Rechtsnormen oftmals von großer Bedeutung. Da die Ökonomische Analyse des Rechts zudem praktisch alle Rechtsgebiete behandelt, wird auf diese Weise nicht nur die Allokationseffizienz einzelner Rechtsnormen, sondern auch die Leistungsfähigkeit der jeweiligen Rechtsordnung ermittelt. Die Verfassungsökonomik wiederum untersucht die Auswirkungen der Verfassungsordnungen westlicher Demokratien auf die individuelle Freiheit und die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt; damit eruiert sie nicht nur die Leistungsfähigkeit der politisch-rechtlichen Ordnung, sondern praktisch die der gesamten Gesellschaftsordnung.

Negativ zu vermerken ist, daß im Rahmen der Wirkungsanalyse fast keine Vergleiche alternativer Wirtschaftssysteme bzw. politisch-rechtlicher Systeme vorgenommen werden. Die Transaktionskostenökonomik beispielsweise untersucht fast ausnahmslos privatwirtschaftliche Marktwirtschaften. Die Ökonomische Analyse des Rechts führt keine Vergleiche alternativer Rechtssysteme durch, sondern betrachtet jeweils nur Rechtsnormen eines bestimmten Rechtssystems. Allein im Rahmen des Property-Rights-Ansatzes werden einige Wirtschaftssystemvergleiche durchgeführt. So vergleicht North in seiner Analyse des Aufstiegs der westlichen Welt die Eigentumsordnungen der „Vorreiter" Niederlande und England mit denen der „Nachzügler" Frankreich und Spanien. Andere Autoren vergleichen indirekt die jeweils dominierenden Unternehmensformen unterschiedlicher Wirtschaftssysteme, indem sie das analytische Instrumentarium des Property-Rights-Ansatzes in gleicher Weise auf die verschiedenen Unternehmensformen anwenden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auch die Stabilität von Wirtschaftsordnungen bzw. politisch-rechtlichen Ordnungen wird überwiegend nicht analysiert, obwohl die Institutionenökonomik diesbezüglich einige wichtige Erkenntnisse erarbeiten könnte. So ließe sich mit Hilfe der Agency-Theorie herausarbeiten, inwiefern die in einer Zentralverwaltungswirtschaft zwischen der politischen Führung, der zentralen Planungsbehörde, den Betriebsleitern und den Arbeitnehmern bestehenden Agency-Probleme zur Instabilität dieser Wirtschaftsordnung beitragen.[6] Ein anderes Beispiel liefert die Ökonomische Analyse des Rechts mit der Theorie des effizienten Vertragsbruchs: Hätten die Vertreter dieser Theorie die Auswirkungen eines Rechts auf Vertragsbruch auf die Stabilität der Rechtsordnung untersucht, so wären ihnen die Nachteile eines solchen Rechts deutlich geworden: Ein Recht auf Vertragsbruch verstößt gegen den im Vertragsrecht zentralen Grundsatz „Pacta sunt servanda", untergräbt die Institution des Vertrages und der Vertragsfreiheit und destabilisiert damit die Rechtsordnung.

Einige institutionenökonomische Ansätze arbeiten gleichwohl die Stabilitätswirkungen der von ihnen behandelten Institutionen heraus. So zeigt die Verfassungsökonomik, daß ein Rechtsschutzstaat erforderlich ist, um die Stabilität der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung zu gewährleisten; ohne einen solchen Staat drohe ein Rückfall in die Hobbessche Anarchie. Der Property-Rights-Ansatz zeigt im Bereich der Eigentumsordnung auf, daß Regulierungen, die der Lösung der Allmende-Problematik dienen sollen, eine Tendenz zu immer stärkerer Regulierung auslösen können. Im Bereich der Unternehmensordnung arbeitet er heraus, auf welche Weise die Stabilität der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens bzw. der sozialistischen Zentralverwaltungswirtschaften durch die jeweils vorherrschenden Unternehmensformen beeinflußt wurde.

7. Zur Analyse einzelner Institutionen

Aus ordnungstheoretischer Sicht müssen Institutionen konsequent auf ihren ökonomischen Gehalt und nicht auf ihre bloße formelle Struktur hin untersucht werden. Diesem Anspruch werden alle institutionenökonomischen Ansätze voll gerecht. Der Property-Rights-Ansatz etwa arbeitet systematisch heraus, welche Ansprüche und Handlungsmöglichkeiten mit verschiedenen Rechten an Gütern effektiv verbunden sind. Die Transaktionskostenökonomik untersucht, inwiefern mit Hilfe institutioneller Arrangements Transaktions- und Produktionskosten eingespart werden können. Die Agency-Theorie analysiert, welcher Spielraum

[6] Einen Aspekt dieser Frage hat *Moore* (1981) mit Hilfe der Agency-Theorie behandelt. Er argumentiert, daß das Politbüro der Sowjetunion den Betrieben nicht die notwendigen Kompetenzen zur Entwicklung und Einführung technischer Innovationen eingeräumt habe, weil ansonsten ihre Agency-Kosten (die Kosten der Überwachung der Betriebe) gestiegen wären. Diese Politik habe maßgeblich dazu beigetragen, daß der technische Fortschritt und das wirtschaftliche Wachstum der Sowjetunion hinter denen des Westens zurückgeblieben seien.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

einem Auftragnehmer bei bestimmten institutionellen Arrangements für opportunistisches Verhalten offensteht. Die Ökonomische Analyse des Rechts arbeitet die Anreizwirkungen rechtlicher Normen heraus. Auch die Verfassungsökonomik stellt auf den ökonomischen Gehalt und nicht auf die bloße formelle Existenz von Verfassungsregeln ab; sie zeigt beispielsweise auf, daß verfassungsmäßig verbriefte Individualrechte durch staatliche Eingriffe zunehmend ausgehöhlt werden können.

In die ordnungstheoretische Analyse müssen alle Institutionen einbezogen werden, die das Verhalten der Menschen im Bereich der Volkswirtschaft und den daraus resultierenden Wirtschaftsablauf maßgeblich prägen; darüber hinaus kann die ordnungstheoretische Analyse auf die gesamte Gesellschaftsordnung ausgedehnt werden. Alle institutionenökonomischen Ansätze weisen einen solchen gesamtwirtschaftlichen bzw. gesamtgesellschaftlichen Ordnungsbezug auf, wobei sich die Ansätze freilich im einzelnen erheblich voneinander unterscheiden. So analysiert die Verfassungsökonomik vor allem die grundlegenden Regeln einer Gesellschaft, die in ihrer Staatsverfassung niedergelegt sind; damit weist sie einen deutlichen gesamtgesellschaftlichen Ordnungsbezug auf. Da sie zudem einige wichtige Institutionen der Wirtschaftsordnung behandelt (insbesondere die Institution des Eigentums), ist auch ein gesamtwirtschaftlicher Ordnungsbezug gegeben. Ähnlich verhält es sich mit der Ökonomischen Analyse des Rechts. Die von ihr umfassend untersuchte Ebene der Gesetzgebung und Rechtsprechung prägt die gesamte Gesellschaftsordnung. Zudem sind einige von der Ökonomischen Analyse des Rechts behandelte Rechtsnormen (etwa aus dem Vertrags- und Unternehmensrecht) für die jeweilige Wirtschaftsordnung von fundamentaler Bedeutung. Der Property-Rights-Ansatz analysiert sowohl im Bereich der Eigentumsordnung als auch im Bereich der Unternehmensordnung institutionelle Regelungen, die für die jeweilige Teilordnung typisch sind und die die Wirtschaftsordnung und den Wirtschaftsablauf maßgeblich prägen. Aus dem Bereich der Eigentumsordnung seien beispielhaft die institutionellen Regelungen zur Überwindung der Allmende-Problematik angeführt. Im Bereich der Unternehmensordnung untersucht der Property-Rights-Ansatz die typischen Unternehmensformen verschiedener Wirtschaftsordnungen. Die Property-Rights-Analysen weisen damit einen deutlichen gesamtwirtschaftlichen Ordnungsbezug auf. Die Transaktionskostenökonomik und die Agency-Theorie behandeln im Bereich der Unternehmensordnung institutionelle Arrangements, die innerhalb von Organisationen gelten (z. B. bestimmte Organisationsformen) oder die autonome Wirtschaftssubjekte untereinander vereinbart haben (z. B. Franchising- und Leasingverträge). Obwohl beide Ansätze damit Institutionen analysieren, die auf den untersten beiden Ebenen der gesellschaftlichen Institutionenhierarchie angesiedelt sind, ist dennoch ein gesamtwirtschaftlicher Ordnungsbezug gegeben, denn die analysierten Institutionen (etwa

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die verschiedenen Organisationsformen von Unternehmen oder die Regelungen zur Lösung der Agency-Problematik zwischen Aktionären und Managern von Publikums-Aktiengesellschaften) bestimmen zu einem erheblichen Teil die institutionelle Struktur der Unternehmensordnungen heutiger westlicher Marktwirtschaften. Zu guter Letzt sei die agency-theoretische Analyse der politisch-rechtlichen Ordnung angeführt, die insofern einen gesamtgesellschaftlichen Ordnungsbezug enthält, als die zur Lösung von Agency-Problemen in diesem Bereich eingesetzten institutionellen Arrangements in modernen Demokratien von zentraler Bedeutung sind.

Bei einer Analyse der Wirtschaftsordnung sind auch Institutionen der politisch-rechtlichen Ordnung und der kulturellen Ordnung zu berücksichtigen, falls diese das Verhalten der Menschen im Bereich der Volkswirtschaft und den daraus resultierenden Wirtschaftsablauf ebenfalls maßgeblich beeinflussen. Diesem Anspruch wird North am ehesten gerecht. In seiner Analyse der langfristigen Entwicklung von Wirtschaftsordnungen berücksichtigt er sowohl den Einfluß des Staates (und damit der politisch-rechtlichen Ordnung) als auch den der mentalen Modelle der Menschen (und damit der kulturellen Ordnung). In den anderen Ansätzen der Institutionenökonomik wird hingegen meist die Bedeutung der kulturellen Ordnung übersehen.[7] So übersieht die Agency-Theorie, daß kulturelle Werte und Normen den Charakter von Agency-Beziehungen und die verwendeten institutionellen Arrangements zur Lösung von Agency-Konflikten maßgeblich bestimmen.[8] Beispielsweise wurde empirisch nachgewiesen, daß informelle Regeln der Geschäfts- und Arbeitsmoral opportunistisches Verhalten im Bereich der Unternehmensordnung weitgehend oder zumindest teilweise unterbinden können. Da unter diesen Umständen gegebenenfalls selbst bei hoher Faktorspezifität spezielle institutionelle Vorkehrungen zum Schutz gegen Ex-post-Opportunismus unnötig sind, muß auch die Transaktionskostenökonomik solche kulturellen Normen berücksichtigen. Bislang ignoriert sie kulturelle Faktoren jedoch weitgehend, wodurch insbesondere ihre Erklärungskraft in bezug auf Unternehmensordnungen unterschiedlicher Kulturkreise eingeschränkt wird. Buchanan (1975) läßt in seiner Theorie der Entstehung des Staates kulturelle Werte und Normen sogar bewußt völlig außer Betracht. Dabei übersieht er, daß eine freiheitliche Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung, die er zu begründen versucht, auch im Rahmen seiner Theorie nicht zustande kommen kann, solange bestimmte moralische Regeln (wie etwa „Du sollst nicht töten!",

[7] In einer neueren Arbeit hat *Aufderheide* (1995) versucht, die Institutionenökonomik für die Behandlung ethischer Fragen nutzbar zu machen.

[8] In diesem Zusammenhang sei auf den von *Bowie* und *Freeman* (Hrsg., 1992) herausgegebenen Sammelband verwiesen, in dem die Agency-Theorie unter ethischen Gesichtspunkten diskutiert wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

„Du sollst nicht stehlen!" oder „Du sollst Versprechen halten!") nicht allgemein befolgt werden.[9]

8. Zur Analyse unterschiedlicher Arten von Ordnungen

Die ordnungstheoretische Analyse muß sowohl die gemachten als auch die spontanen Ordnungen einer Gesellschaft umfassen. In dieser Hinsicht ist die Institutionenökonomik ausgesprochen einseitig: Sie untersucht fast nur gemachte Ordnungen. Dies ist zum Teil auf die mikroökonomisch-partialanalytische Ausrichtung der institutionenökonomischen Ansätze zurückzuführen. So behandelt die Agency-Theorie spezielle institutionelle Arrangements, die bewußt konstruiert werden, um Agency-Probleme zu lösen; spontane Ordnungen spielen dabei keine Rolle. Einige Ansätze untersuchen jedoch zumindest einzelne Aspekte spontaner Ordnungen. So zeigt der Property-Rights-Ansatz auf, wie im Laufe des Aufstiegs der westlichen Welt und bei der Besiedlung des amerikanischen Westens privatwirtschaftliche Eigentumsordnungen entstanden sind, ohne daß diese zielgerichtet geplant wurden. In ähnlicher Weise arbeitet die Ökonomische Analyse des Rechts heraus, daß sich das Common Law ungeplant entwickelt hat; sie macht damit deutlich, daß es sich bei den anglo-amerikanischen Rechtsordnungen teilweise um spontane Ordnungen handelt. Außer in der Analyse der Evolution des Common Law betrachtet die Ökonomische Analyse des Rechts die Rechtsordnung indes ausschließlich als gemachte Ordnung, die zielgerichtet gestaltet werden kann. Auch der spontane Charakter der Handelnsordnung, die sich auf der Grundlage allgemeiner, abstrakter Rechtsnormen entfalten kann, wird nicht thematisiert. Die Ökonomische Analyse des Rechts befaßt sich meist nur mit einzelnen Rechtsnormen, die sie als beliebig gestaltbar ansieht. Hier zeigt sich exemplarisch die konstruktivistische Schlagseite der Institutionenökonomik: Weder die Rechts- noch die Wirtschaftsordnung oder gar die gesamte Gesellschaftsordnung sind umfassend bewußt konstruiert oder gestaltbar; vielmehr sind sie zumindest teilweise ungeplant gewachsen und lassen sich nur partiell planmäßig gestalten. Auch die Handelnsordnung einer ausgedehnten Gesellschaft entsteht weitgehend ungeplant und läßt sich nicht im einzelnen festlegen. Die Institutionenökonomik übersieht diesen spontanen Charakter der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung weitgehend. Besonders deutlich wird ihre konstruktivistische Schlagseite bei der Verfassungsökonomik: In seiner Theorie der Entstehung und Änderung einer Verfassung geht Buchanan (1975) davon aus, daß die Individuen die politisch-rechtliche Ordnung einer Gesellschaft bewußt und in allen Einzelheiten gestalten können, daß sie etwa bei

[9] Freilich ist *Buchanan* zugute zu halten, daß er die ökonomische und gesellschaftliche Bedeutung moralischer Regeln vor allem in jüngerer Zeit in einer Reihe anderer Arbeiten erörtert hat. Siehe insbesondere *Buchanan* (1994 c), aber auch mehrere Essays in *Buchanan* (1991, S. 151 ff.; 1979, S. 199 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Gründung einer Gesellschaft rational alle rechtlichen Normen festlegen können. Dabei vernachlässigt er nicht nur, daß die Regeln des Rechts zu einem erheblichen Teil spontan gewachsen sind, sondern auch, daß sich die von ihm außer Betracht gelassenen, gesellschaftlich aber ebenso bedeutsamen Regeln der Moral sogar ausschließlich ungeplant entwickelt haben. Darüber hinaus übersieht er, daß die menschliche Rationalität zu begrenzt ist, um eine Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung und ihre Regeln umfassend zu konstruieren.

9. Zur Analyse von Interdependenzen

Aus ordnungstheoretischer Sicht sind nicht nur einzelne Institutionen der Wirtschaftsordnung, sondern auch sämtliche relevante Interdependenzen zwischen diesen Institutionen, den Wirtschaftssubjekten, den Umgebungsfaktoren, dem Wirtschaftsablauf sowie der politisch-rechtlichen und der kulturellen Ordnung zu analysieren. Obwohl eine systematische und vollständige Analyse dieser wechselseitigen Beziehungen von der Institutionenökonomik nicht durchgeführt wird, haben die verschiedenen Ansätze eine Vielzahl von Interdependenzen untersucht und sind dabei zu wertvollen Erkenntnissen gelangt. So hat der Property-Rights-Ansatz u. a. die Interdependenzen zwischen Institutionen und Wirtschaftssubjekten behandelt. Er hat nicht nur aufgezeigt, in welcher Weise das individuelle Verhalten durch die Ausgestaltung und Zuordnung von Eigentumsrechten beeinflußt wird, sondern auch, daß umgekehrt das Verhalten der Individuen gegebenenfalls institutionelle Reformen erforderlich macht. Beispielsweise mußten nach den Untersuchungen des Property-Rights-Ansatzes noch zur Zeit des Sozialismus die gesellschaftseigenen Selbstverwaltungsunternehmen der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens und die staatseigenen Betriebe der Zentralverwaltungswirtschaften reformiert werden, um den dysfunktionalen Auswirkungen individuellen Verhaltens zu begegnen, die durch die Ausgestaltung und Zuordnung der Eigentumsrechte in diesen Unternehmensordnungen hervorgerufen wurden. Ein anderes Beispiel stellen die Untersuchungen zur Evolution des Common Law durch die Ökonomische Analyse des Rechts dar. In diesen Untersuchungen werden nicht nur die Auswirkungen der Rechtsnormen auf die Allokationseffizienz und damit auf die Wohlfahrt der betroffenen Individuen und den Wirtschaftsablauf, sondern auch die entsprechenden Rückwirkungen herausgearbeitet. Es wird gezeigt, daß ineffiziente Rechtsnormen von den Individuen immer wieder vor Gericht angefochten und so sukzessive beseitigt werden. Damit analysiert die Ökonomische Analyse des Rechts in diesem Bereich gründlich die Interdependenzen zwischen Wirtschaftssubjekten (Kläger, Beklagte, Richter), Institutionen (Rechtsnormen) und Wirtschaftsablauf (Allokationseffizienz).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Freilich werden einige bedeutende Interdependenzen von der Institutionenökonomik außer Betracht gelassen. Vor allem vernachlässigt sie die bedeutenden wechselseitigen Beziehungen, die zur kulturellen Ordnung bestehen. So übersieht die Agency-Theorie nicht nur, daß kulturelle Werte und Normen Agenten sowohl im Bereich der Unternehmensordnung als auch im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung dazu anhalten können, opportunistisches Verhalten zu unterlassen, sondern auch, daß umgekehrt opportunistisches Verhalten solche kulturellen Werte und Normen im Laufe der Zeit untergraben kann. Beispielsweise können Arbeitnehmer durch entsprechende moralische Regeln zu Fleiß und Ehrlichkeit angehalten werden; stellen sie aber im Laufe der Zeit fest, daß sich opportunistisches Verhalten eher auszahlt, werden sie die moralischen Regeln vermutlich immer öfter verletzen, so daß diese im Laufe der Zeit erodieren.

10. Zur Analyse der Evolution von Institutionen und Ordnungen

Im Rahmen der ordnungstheoretischen Analyse sind nicht nur die Interdependenzen zwischen den Institutionen der Wirtschaftsordnung, den Wirtschaftssubjekten, den Umgebungsfaktoren, dem Wirtschaftsablauf sowie den relevanten Elementen der politisch-rechtlichen Ordnung und der kulturellen Ordnung zu untersuchen. Darauf aufbauend muß letztlich die aus der Gesamtheit dieser Interdependenzen herrührende evolutionäre Entwicklung der Wirtschaftsordnung, der Handelnsordnung und damit des Wirtschaftssystems insgesamt umfassend erklärt werden. Diesem hohen Anspruch wird kein Ansatz der Institutionenökonomik gerecht. So fehlen in der Verfassungsökonomik, die weder evolutionäre Entwicklungen noch spontane Ordnungen berücksichtigt, die grundlegendsten Voraussetzungen für eine solche Erklärung. Auch die Agency-Theorie analysiert nicht die evolutionäre, interdependente Entwicklung der Wirtschaftsordnung und der darauf aufbauenden Handelnsordnung; in ihren mikroökonomisch-partialanalytischen Untersuchungen konzentriert sie sich auf einen wesentlich begrenzteren Problemkomplex. Obwohl eine solche Konzentration wissenschaftlich durchaus zu rechtfertigen ist und im Falle der Agency-Theorie zu einer Vielzahl auch ordnungstheoretisch relevanter Erkenntnisse geführt hat, wären beispielsweise im Bereich der Unternehmensordnung oder der politisch-rechtlichen Ordnung ergänzende makroskopische Untersuchungen der genannten Art sinnvoll, etwa um zu ermitteln, ob die zur Lösung von Agency-Problemen eingesetzten institutionellen Arrangements im Laufe der Zeit erodieren oder ob sich Gesellschaften, die Agency-Probleme effizient lösen, auf lange Sicht wirtschaftlich besser entwickeln als andere Gesellschaften.

Zwar wird die evolutionäre, interdependente Entwicklung der Wirtschafts- und Handelnsordnung von keiner institutionenökonomischen Theorie umfassend analysiert, in einigen der Theorien finden sich aber zumindest Ansätze

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

einer solchen Analyse. Am umfassendsten geht dabei North vor, der die langfristige Entwicklung von Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen in seinen neueren Arbeiten explizit als evolutionären Prozeß erklärt und dabei viele relevante Interdependenzen berücksichtigt. Ähnlich erklärt auch die Ökonomische Analyse des Rechts mit ihrer Analyse der Evolution des Common Law die Interdependenz und Evolution von politisch-rechtlicher Ordnung und Handelnsordnung, wobei sie sich freilich auf ein wesentlich schmaleres Untersuchungsfeld beschränkt als North. Und schließlich sei die Transaktionskostenökonomik erwähnt, die mit ihrer Analyse der evolutionären Ausbreitung der divisionalen Organisationsform ebenfalls einen begrenzten – und überdies theoretisch bislang unzureichend ausgearbeiteten – Beitrag zur Erklärung der evolutionären, interdependenten Entwicklung der Wirtschafts- und Handelnsordnung geleistet hat.

II. Zum Denken in Ordnungen

Wie aus der bisherigen Untersuchung deutlich wird, verfügt die Institutionenökonomik über kein ordnungstheoretisches Gesamtmodell, das die Analyse der verschiedenen behandelten Institutionen integriert, sowohl die gemachten als auch die spontanen Ordnungen einer Gesellschaft umfaßt, die Interdependenzen zwischen allen relevanten Elementen berücksichtigt sowie die aus diesen Interdependenzen herrührende Evolution der Wirtschafts- und Handelnsordnung umfassend erklärt. Wie sich ebenfalls zeigt, behandeln die institutionenökonomischen Ansätze jedoch eine Vielzahl ordnungstheoretischer Fragen. Von wenigen Ausnahmen, wie insbesondere North, abgesehen, werden aber stets nur Teilbereiche einer Ordnung oder Teilordnung analysiert, ohne daß diese in einen gesamtwirtschaftlichen bzw. gesamtgesellschaftlichen Ordnungszusammenhang gestellt werden. Ein „Denken in Ordnungen" (Eucken, 1952, S. 19 ff.) fehlt weitgehend; statt dessen dominieren mikroökonomische Partialanalysen. In einer neueren Arbeit hat indes Williamson (1991 a) begonnen, die transaktionskostenökonomische Analyse institutioneller Arrangements im Bereich der Unternehmens- und Marktordnung zumindest um die dabei relevanten rechtlichen Rahmenbedingungen zu erweitern. Darüber hinaus hat er in jüngerer Zeit die Notwendigkeit anerkannt, daß die politisch-rechtliche Ordnung, die kulturelle Ordnung und auch spontane Ordnungen systematisch in die institutionenökonomische Analyse zu integrieren sind (Williamson, 1991 b, S. 161; ders., 1993 c, S. 12 ff.).[10]

[10] Ausgehend vom Property-Rights-Ansatz und von der Transaktionskostenökonomik hat *Karl-Ernst Schenk* (1981; 1982; 1985; 1988) bereits damit begonnen, eine allgemeine Theorie der Wirtschaftsordnung zu entwickeln. Dabei berücksichtigt er auch die politisch-rechtliche Ordnung und ihren Einfluß auf die Wirtschaftsordnung. Da es sich hierbei freilich um einen noch in der Entwicklung befindlichen und weitgehend eigenständigen Ansatz handelt, der die vorherrschenden institutionenökonomischen Ansätze und ihre ordnungstheoretisch relevanten Erkenntnisse nur zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

12. Zur Erfüllung der methodischen Anforderungen

Die institutionenökonomische Analyse der Eigentumsordnung, der Unternehmensordnung und der politisch-rechtlichen Ordnung in der vorliegenden Arbeit zeigt, daß die institutionenökonomischen Ansätze bislang überwiegend auf privatwirtschaftliche Marktwirtschaften bzw. auf repräsentative Demokratien angewendet wurden. Gleichwohl sind alle Ansätze so allgemein konzipiert, daß sie zur Analyse praktisch aller Arten von Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen herangezogen werden können. Ihr großer Anwendungsbereich stellt eine besondere Stärke der Institutionenökonomik dar. So läßt sich, wie in Kapitel D.I. herausgearbeitet, mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes nicht nur die Unternehmensordnung privatwirtschaftlicher Marktwirtschaften, sondern auch diejenige staatssozialistischer Zentralverwaltungswirtschaften und sozialistischer Marktwirtschaften analysieren. Andere Studien haben ebenfalls ergeben, daß die Institutionenökonomik in fruchtbarer Weise auf sozialistische Wirtschaftsordnungen angewendet werden kann.[11] Sie läßt sich darüber hinaus auch auf Entwicklungsländer anwenden, wie neben der Untersuchung des in Stammesgesellschaften gebräuchlichen Rechts durch die Ökonomische Analyse des Rechts eine Reihe weiterer Studien belegt.[12] Der große Anwendungsbereich der Institutionenökonomik zeigt sich zudem darin, daß sich nicht nur die Eigentums- und die Unternehmensordnung, sondern praktisch alle Teilordnungen der Wirtschaftsordnung institutionenökonomisch analysieren lassen. Mit Hilfe der Institutionenökonomik werden beispielsweise auch Fragen der Marktordnung[13], der Geldordnung[14] und der Außenwirtschaftsordnung[15] untersucht.

Wie aus der bisherigen Analyse ebenfalls hervorgeht, erfüllt die Institutionenökonomik praktisch sämtliche grundlegende methodische Anforderungen. Nur die Einheitlichkeit des Erklärungsstils ist aufgrund der teils unterschiedlichen Fachtermini der verschiedenen Ansätze, ihrer unterschiedlichen Berücksichtigung von Transaktionskosten sowie ihrer unterschiedlichen Rationalitätsannahmen eingeschränkt. Die Tatsache, daß alle Ansätze im wesentlichen das gleiche neoklassisch orientierte Modell menschlichen Verhaltens verwenden,

---

einem geringen Teil einbezieht, wird dieser sog. „Institutional-Choice-Ansatz" in der vorliegenden Arbeit außer Betracht gelassen.

[11] Vgl. etwa *Moore* (1981), *Leipold* (1984), *Bonin/Fukuda* (1987), *Sacks* (1988), *Granick* (1990), *Lee* (1993).

[12] Vgl. etwa *Adelman/Thorbecke* (Hrsg., 1989), *Nabli/Nugent* (Hrsg., 1989), *Ensminger* (1992), *Anderson* (Hrsg., 1992), *Acheson* (1995), *Mukum Mbaku* (1995), *Alston/Libecap/Schneider* (1995), *Besley* (1995), *Harriss/Hunter/Lewis* (Hrsg., 1995).

[13] Vgl. etwa *Klein/Leffler* (1981), *Barnea/Haugen/Senbet* (1985), *Mulherin/Netter/Overdahl* (1991), *Hennart/Anderson* (1993), *Pirrong* (1993), *McAfee/Schwartz* (1994).

[14] Vgl. etwa *Buchanan/Brennan* (1981), *Willeke* (1993), *Zimmer* (1993), *Horwitz/Bodenhorn* (1994), *Walsh* (1995), *Richter* (1996).

[15] Vgl. etwa *Schmidt-Trenz* (1990), *Voigt* (1992), *Yarbrough/Yarbrough* (1992), *Thorbecke* (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

trägt jedoch dazu bei, die Einheitlichkeit des Erklärungsstils weitgehend zu wahren. Außerdem wird dadurch das Kriterium des methodologischen Individualismus erfüllt; das gesellschaftliche Geschehen wird systematisch aus dem Verhalten der Individuen erklärt. Darüber hinaus ermöglicht die Verwendung des neoklassisch orientierten Modells menschlichen Verhaltens mit seiner strikten Unterscheidung zwischen Präferenzen und Restriktionen eine adäquate Modellierung, die Formulierung nomologischer Aussagen, eine widerspruchslose Argumentation sowie eine einfache Erklärung der relevanten Phänomene. Neben der mikroökonomischen Fundierung tragen selbstverständlich noch weitere Charakteristika der Institutionenökonomik dazu bei, die genannten methodischen Anforderungen zu erfüllen. Beispielhaft genannt seien die Unterscheidung zwischen verschiedenen Arten von Eigentumsrechten im Property-Rights-Ansatz sowie die Klassifizierung von Transaktionen in der Transaktionskostenökonomik; auch dadurch wird eine adäquate Modellierung, die Formulierung nomologischer Aussagen, eine logisch konsistente Argumentation sowie eine einfache Erklärung der jeweils untersuchten Probleme erreicht. Vor allem aber sind der große Anwendungsbereich der Institutionenökonomik, die durch die Berücksichtigung aller relevanten Restriktionen (wie insbesondere Institutionen und Transaktionskosten) erreichte große Bestimmtheit ihrer Hypothesen sowie deren weitgehende Bewährung in empirischen Untersuchungen positiv hervorzuheben. Ihre Allgemeinheit, Bestimmtheit und Bewährung führen insgesamt dazu, daß die Institutionenökonomik über eine große Erklärungskraft verfügt – nicht zuletzt in ordnungstheoretischen Fragen.

III. Zur normativen Analyse

1. Zur Erfüllung der Voraussetzungen der normativen Analyse

Bei der Beurteilung und Gestaltung von Wirtschaftsordnungen muß auf eine zweckmäßige Morphologie sowie auf theoretisch fundierte und empirisch gesicherte Erkenntnisse der positiven Analyse zurückgegriffen werden können. Diese Voraussetzungen werden von fast allen institutionenökonomischen Ansätzen weitgehend erfüllt: Sowohl der Property-Rights-Ansatz als auch die Agency-Theorie, die Ökonomische Analyse des Rechts und die Transaktionskostenökonomik verfügen über einen brauchbaren Begriffsapparat, sind theoretisch gut ausgearbeitet und haben sich in empirischen Studien weitgehend bewährt. Freilich weisen die meisten Ansätze bezüglich der genannten Voraussetzungen einzelne Schwächen auf. So ist bei der Agency-Theorie aufgrund ihrer mikroökonomisch-partialanalytischen Ausrichtung im Bereich der Unternehmensordnung nicht immer unmittelbar ersichtlich, welche Größen als ordnungspolitische Handlungsparameter in Frage kommen. Die agency-theoretische Ana-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lyse der politisch-rechtlichen Ordnung krankt daran, daß erst vergleichsweise wenige empirische Studien durchgeführt wurden, die sich zudem bisher allein mit den USA befassen; für andere Länder und ihre politisch-rechtlichen Ordnungen lassen sich aus diesen Studien nur mit Einschränkungen ordnungspolitische Schlußfolgerungen ableiten. Eine ähnliche Schwäche ist bei der Ökonomischen Analyse des Rechts zu konstatieren, die aus ihren theoretischen Analysen bisweilen ordnungspolitische Gestaltungsempfehlungen ableitet, ohne sich auf empirisch hinreichend gesicherte Erkenntnisse stützen zu können. Dies wurde in Kapitel E.I. am Beispiel der Theorie des effizienten Vertragsbruchs gezeigt, deren ordnungspolitische Empfehlungen sich kaum aufrecht erhalten lassen, wenn man die mit ihnen verbundenen praktischen Schwierigkeiten bedenkt. Die Schwäche der Transaktionskostenökonomik wiederum besteht darin, daß sie die unterschiedlichen Rechtssysteme und Kulturen der verschiedenen Länder bisher kaum berücksichtigt. Die Transaktionskostenökonomik muß diese institutionellen Rahmenbedingungen in ihre positive Analyse einbeziehen, um hinreichend fundierte ordnungspolitische Beurteilungen und Gestaltungsempfehlungen abgeben zu können.

Während die genannten Schwächen der Agency-Theorie, der Ökonomischen Analyse des Rechts und der Transaktionskostenökonomik die Erfüllung der Voraussetzungen der normativen Analyse nicht wesentlich beeinträchtigen, werden diese Voraussetzungen von der Verfassungsökonomik zum größten Teil gar nicht erfüllt: Nicht nur ist ihr Begriff der Verfassung unpräzise und undifferenziert, vor allem fehlt in Buchanans Theorie des Gesellschaftsvertrages eine positive theoretische und empirische Analyse. Außerdem ist diese Theorie mit einer Reihe schwerwiegender Mängel behaftet, so daß aus ihr kaum, wie von Buchanan intendiert, eindeutige ordnungspolitische Gestaltungsempfehlungen abgeleitet werden können. Allein die verfassungsökonomische Analyse der Notwendigkeit konstitutioneller Beschränkungen erfüllt die Voraussetzungen der normativen Analyse weitgehend.

2. Zur praktischen Bedeutung der normativen Analyse

Trotz der Schwächen der Verfassungsökonomik besitzt ihre normative Analyse unter allen Ansätzen der Institutionenökonomik die größte praktische Bedeutung. Die Verfassungsökonomik postuliert, wie die grundlegenden Institutionen einer freiheitlichen Gesellschaftsordnung beschaffen sein sollten und gibt detaillierte Empfehlungen zur konstitutionellen Beschränkung des Staates. Die von ihr empfohlenen Institutionen bestimmen den Charakter der gesamten Gesellschaftsordnung. Aber auch aus den meisten anderen institutionenökonomischen Ansätzen lassen sich normative Schlußfolgerungen ziehen, die von großer praktischer Bedeutung sind. Dies trifft beim Property-Rights-Ansatz ins-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

besondere auf die Arbeiten von North zu, die vor allem nahelegen, daß der Staat die privaten Eigentumsrechte seiner Bürger schützen und die kulturellen Traditionen des jeweiligen Landes bei wirtschaftspolitischen Reformen beachten sollte, um die langfristige wirtschaftliche Entwicklung zu fördern. Im Bereich der Unternehmensordnung ergeben sich aus dem Property-Rights-Ansatz ebenfalls wichtige normative Schlußfolgerungen, etwa die Empfehlungen, die gesetzliche Mitbestimmungspflicht abzuschaffen und staatliche Unternehmen weitestgehend zu privatisieren. Die von der Transaktionskostenökonomik empfohlene grundsätzliche Erlaubnis vertikaler Integrationen und konglomerater Fusionen ist für die wettbewerbspolitische Praxis von großer Bedeutung und würde den Charakter der Unternehmens- und Marktordnung vieler Länder merklich verändern. Die Ökonomische Analyse des Rechts wiederum untersucht zwar meist nur ausgewählte Probleme einzelner Rechtsgebiete, in einigen Fällen (so etwa im Vertrags- und Schadensrecht) sind jedoch auch die von ihr entwikkelten Empfehlungen von großer praktischer Relevanz. Da sich die Ökonomische Analyse des Rechts zudem darum bemüht, die Allokationseffizienz in der gesamten Rechtsordnung zu erhöhen, kommt ihrer normativen Analyse insgesamt gesehen eine nicht zu unterschätzende Bedeutung zu.

Von allen Ansätzen der Institutionenökonomik weist die Agency-Theorie die geringste praktische Relvanz auf. So werden im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung in keiner der behandelten Studien Empfehlungen zur Gestaltung der jeweils untersuchten Agency-Beziehungen entwickelt. Vor allem aber ist der Principal-Agent-Ansatz, mit dem in der Agency-Theorie die meisten normativen Analysen durchgeführt werden, aufgrund seiner realitätsfernen Annahmen und der hohen Komplexität der von ihm entwickelten Entlohnungsfunktionen in der Praxis kaum anwendbar. Wie in Abschnitt D.II.5. gezeigt, lassen sich jedoch zumindest aus der positiven Agency-Theorie einige Empfehlungen zur Gestaltung der Unternehmensordnung ableiten, die eine recht große praktische Bedeutung besitzen.

3. Zur Beurteilung von Institutionen und Ordnungen

Die verschiedenen institutionenökonomischen Ansätze leisten eine Vielzahl von Beiträgen zur Beurteilung von Wirtschaftsordnungen bzw. politisch-rechtlichen Ordnungen und damit zur Behandlung einer zentralen Frage der normativen Analyse. Allerdings beziehen sich ihre Beurteilungen fast ausnahmslos auf einzelne institutionelle Arrangements und nicht auf Wirtschaftsordnungen oder politisch-rechtliche Ordnungen insgesamt. Eine der wenigen Ausnahmen stellt Posners Analyse des in Stammesgesellschaften gebräuchlichen Rechts dar; Posner beurteilt die Rechtsordnung dieser Gesellschaften umfassend und systematisch anhand des Effizienzkriteriums. Aber auch von dieser Ausnahme abgese-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hen, werden oftmals zumindest institutionelle Arrangements beurteilt, die für die jeweilige Ordnung oder Teilordnung von zentraler Bedeutung sind, so daß auf diese Weise ein Beitrag zur Beurteilung der jeweiligen Ordnung oder Teilordnung geleistet wird. Beispielhaft genannt sei die Transaktionskostenökonomik; sie behandelt institutionelle Arrangements, die in Unternehmensordnungen privatwirtschaftlicher Marktwirtschaften eine zentrale Rolle spielen und trägt damit zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit solcher Unternehmensordnungen bei. Ein anderes Beispiel ist der Property-Rights-Ansatz, der wichtige Probleme der Eigentumsordnung, etwa das Problem sozialer Kosten oder die Allmende-Problematik, analysiert. Da er auch verschiedene institutionelle Arrangements bewertet, die zur Lösung dieser Probleme eingesetzt werden, trägt er zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit der jeweiligen Eigentumsordnung bei.

Weil im Rahmen der positiven Analyse fast keine Vergleiche alternativer Wirtschaftssysteme bzw. politisch-rechtlicher Systeme durchgeführt werden, werden diese Systeme, von wenigen Ausnahmen abgesehen, auch nicht im Rahmen solcher Vergleiche beurteilt. Als Ausnahme ist wiederum der Property-Rights-Ansatz zu nennen, der die jeweils dominierenden Unternehmensformen unterschiedlicher Wirtschaftssysteme hinsichtlich ihrer Effizienz vergleichend beurteilt. Eine weitere Ausnahme bildet die Verfassungsökonomik; sie bewertet das politisch-rechtliche System moderner westlicher Demokratien anhand ihres verfassungsökonomischen Ideals.

Institutionen und Ordnungen werden auch kaum unter dem Gesichtspunkt ihrer Stabilität beurteilt. Ausnahmen finden sich erneut im Property-Rights-Ansatz und in der Verfassungsökonomik. Der Property-Rights-Ansatz wendet das Stabilitätskriterium auf staatliche und private Regulierungen zur Lösung der Allmende-Problematik sowie auf die Unternehmens- und Wirtschaftsordnungen der Zentralverwaltungswirtschaft und der sozialistischen Marktwirtschaft an. Die Verfassungsökonomik beurteilt Verfassungen u. a. aufgrund ihrer Stabilität: Wenn der Staat immer wieder einseitig in die Verfassung eingreift oder die Neuverhandlungserwartungen einer großen Zahl von Gesellschaftsmitgliedern immer stärker vom konstitutionellen Status quo abweichen, ist die herrschende Verfassung aus verfassungsökonomischer Sicht als instabil zu bewerten und sollte reformiert werden.

Ein weiterer Bereich der normativen Analyse ist die Beurteilung der Transformation von Wirtschaftsordnungen und die Entwicklung möglichst umfassender, konsistenter und theoretisch fundierter Transformationsstrategien. Da die Transformation der ehemals sozialistischen Wirtschaftsordnungen in privatwirtschaftliche Marktwirtschaften von der Institutionenökonomik indes bisher kaum untersucht wurde, finden sich auch nur wenige Arbeiten, die den genannten Bereich der normativen Analyse abdecken. Zu den wenigen Ausnahmen zäh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

len die Arbeiten Brückers (1995 a; 1995 b), der die Privatisierungs- und Sanierungsstrategie der Treuhandanstalt aus institutionenökonomischer Sicht bewertet.

4. Zu den Gestaltungsempfehlungen

Aus allen Ansätzen der Institutionenökonomik lassen sich wichtige ordnungspolitische Gestaltungsempfehlungen ableiten. Obwohl dabei auch einige Schwächen der Institutionenökonomik zu Tage treten, leistet sie mit ihren Gestaltungsempfehlungen insgesamt gesehen wertvolle Beiträge zur Behandlung einer bedeutenden Grundfrage der Ordnungstheorie. Die Ökonomische Analyse des Rechts hat beispielsweise eine Vielzahl von Vorschlägen zur Gestaltung von Rechtsnormen entwickelt. Da sie über ein geeignetes theoretisches Fundament verfügt und ihre Vorschläge meist anhand praktischer Rechtsfälle diskutiert, sind ihre Vorschläge überwiegend gut begründet. Wie am Beispiel der Theorie des effizienten Vertragsbruchs aufgezeigt, zieht sie jedoch in einigen Fällen die Nebenwirkungen der von ihr empfohlenen rechtspolitischen Maßnahmen nicht hinreichend in Betracht. Außerdem sind die von ihr im Rahmen formaler Modelle abgeleiteten rechtspolitischen Empfehlungen bisweilen nicht praktikabel, weil die entsprechenden Modelle nicht alle in der Praxis relevanten Faktoren berücksichtigen.

Die von der Verfassungsökonomik vorgeschlagenen ordnungspolitischen Maßnahmen sind so umfassend, daß sie nicht nur die Eigentumsordnung und die politisch-rechtliche Ordnung, sondern die gesamte Gesellschaftsordnung prägen. Darin liegt auch die besondere Stärke der Verfassungsökonomik; sie versucht, einen umfassenden und konsistenten Katalog der grundlegenden Institutionen einer freiheitlichen Gesellschaft zu entwerfen. Im Mittelpunkt steht dabei stets das Bestreben, den Gesellschaftsmitgliedern einen möglichst großen Freiheitsspielraum zu sichern. In diesem Zusammenhang muß jedoch daran erinnert werden, daß Buchanans Theorie des Gesellschaftsvertrages, die das zentrale theoretische Fundament der verfassungsökonomischen Gestaltungsempfehlungen bildet, eine Reihe gravierender Mängel aufweist.

Der Property-Rights-Ansatz gelangt ebenfalls zu einer ordnungspolitischen Schlußfolgerung, die für die gesamte Gesellschaftsordnung von grundlegender Bedeutung ist: Nach seinen Untersuchungen sollte die Institution des Privateigentums angesichts ihrer grundsätzlichen Vorzüge die dominierende Eigentumsform bilden. Der Staat hat aus property-rights-theoretischer Sicht die Aufgabe, die Spezifizierung und Zuordnung von Eigentumsrechten durch geeignete Gesetze und eine angemessene Rechtsprechung zu unterstützen und das Privateigentum seiner Bürger zu schützen. Im Einklang damit lassen sich aus den property-rights-theoretischen Analysen der Unternehmensordnung ord-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nungspolitische Schlußfolgerungen ableiten, die vor allem auf eine weitgehende Privatisierung staatlicher Betriebe abzielen. Die Property-Rights-Theoretiker übersehen dabei nicht, daß Privateigentum der Ergänzung durch einen funktionsfähigen Wettbewerb bedarf, um zu einer gesellschaftlich nützlichen Institution zu werden.[16] So betonen sie insbesondere, daß große Unternehmen durch einen intensiven Wettbewerb auf dem Kapitalmarkt, den Absatzmärkten und dem Markt für Manager kontrolliert werden müssen.

Aus der agency-theoretischen Analyse von Publikums-Aktiengesellschaften läßt sich eine ähnliche Schlußfolgerung ziehen. Außerdem legt diese Analyse u. a. nahe, daß die Ordnungspolitik durch entsprechende gesetzliche Vorschriften für eine starke Stellung des Aufsichtsrats und für eine milde Einkommensteuerprogression Sorge tragen sollte; letzteres ist erforderlich, um die Anreizwirkung erfolgsabhängiger Entlohnung zu erhalten. Darüber hinaus kann aus der Untersuchung von Fama und Jensen (1983 a; 1983 b) die Schlußfolgerung abgeleitet werden, die Ordnungspolitik sollte gesetzliche Rahmenbedingungen schaffen, die eine Vielfalt an Unternehmensformen ermöglichen, damit die unter verschiedenen Umständen auftretenden Agency-Probleme jeweils effizient gelöst werden können. Obwohl sich somit aus der agency-theoretischen Analyse der Unternehmensordnung eine Vielzahl ordnungspolitischer Gestaltungsempfehlungen ergibt, ist negativ anzumerken, daß die Agency-Theoretiker diese Gestaltungsempfehlungen nicht selbständig entwickelt haben. Die Ableitung ordnungspolitischer Gestaltungsempfehlungen spielt in der Agency-Theorie derzeit noch eine untergeordnete Rolle, wie sich auch daran zeigt, daß sich die Agency-Theoretiker im Bereich der politisch-rechtlichen Ordnung ebenfalls noch nicht den ordnungspolitischen Implikationen ihrer Untersuchungen zugewandt haben.

Die Transaktionskostenökonomik hat ihre ordnungspolitischen Empfehlungen, die vor allem eine grundsätzliche Erlaubnis vertikaler Integrationen und konglomerater Fusionen beinhalten, dagegen selbständig und gründlich aus ihren theoretischen und empirischen Untersuchungen abgeleitet.[17] Allerdings hat sie sich dabei zu sehr auf die durch solche Unternehmenszusammenschlüsse möglichen Transaktionskostenersparnisse konzentriert und dem gesamtwirtschaftlichen Kontext zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Bei einer Umsetzung ihrer ordnungspolitischen Vorschläge sollte vor allem darauf geachtet werden, daß der Wettbewerb durch solche Zusammenschlüsse nicht beeinträchtigt wird.

---

[16] Auf diesen Konnex haben die Ordoliberalen besonderen Wert gelegt. Vgl. etwa *Eucken* (1952), S. 270 ff.

[17] Neben den in der vorliegenden Arbeit behandelten, bedeutendsten ordnungspolitischen Konsequenzen der Transaktionskostenökonomik beinhaltet sie insbesondere im Bereich der Marktordnung noch weitere ordnungspolitische Konsequenzen, so etwa bezüglich der Regulierung natürlicher Monopole (*Williamson*, 1976; *Joskow*, 1989) sowie bezüglich der Regulierung von Arbeitsmärkten (*Barker/Chapman*, 1989; *Hashimoto*, 1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Transaktionskostenökonomik, die Agency-Theorie und die Ökonomische Analyse des Rechts weisen darüber hinaus eine gemeinsame Schwäche auf: Keiner dieser Ansätze untersucht die politische Durchsetzbarkeit der von ihm jeweils empfohlenen ordnungspolitischen Maßnahmen. Im Property-Rights-Ansatz wird nur ein Teilaspekt dieser Problematik angesprochen: North zeigt auf, daß sich politische Machthaber und einflußreiche Interessengruppen oftmals einer Durchsetzung effizienter eigentumsrechtlicher Strukturen widersetzen. Die Verfassungsökonomik behandelt die Frage der politischen Durchsetzbarkeit hingegen als einziger Ansatz in umfassender Weise. Sie untersucht nicht nur die diesbezüglich relevanten Institutionen der politisch-rechtlichen Ordnung und die politischen Entscheidungsprozesse, sondern diskutiert auch verschiedene Möglichkeiten, die von ihr als notwendig angesehenen ordnungspolitischen Maßnahmen politisch durchzusetzen.

Eine weitere Schwäche, die mehrere Ansätze der Institutionenökonomik aufweisen, besteht darin, daß sie die Grenzen der bewußten Gestaltbarkeit von Institutionen und Ordnungen nicht beachten. Die Verfassungsökonomik, die Agency-Theorie und die Ökonomische Analyse des Rechts berücksichtigen nicht die Grenzen der kognitiven Fähigkeiten der Menschen und ziehen auch Transaktionskosten nur unvollständig in Betracht. Daher gehen sie in ihren ordnungspolitischen Empfehlungen von der Annahme aus, es könnten beliebig komplexe, alle Details regelnde und sämtliche Eventualitäten berücksichtigende Verfassungen (Verfassungsökonomik), Agency-Verträge (Agency-Theorie) bzw. rechtliche Regelungen (Ökonomische Analyse des Rechts) entwickelt werden und diese institutionellen Arrangements ließen sich kostenlos umsetzen. Dies ist ein konstruktivistischer Irrtum. Angesichts der begrenzten Rationalität der Menschen, der Ubiquität von Transaktionskosten und des daher notwendigerweise beschränkten Wissens der politischen und juristischen Entscheidungsträger sind die Möglichkeiten, eine Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung und ihre Institutionen planmäßig zu gestalten, begrenzt. Dies haben nicht zuletzt die Erfahrungen mit dem Sozialismus gezeigt, der vergeblich versucht hat, die gesamte Gesellschaftsordnung und praktisch alle ihre Institutionen entsprechend seiner Theorie neu zu gestalten (Feldmann, 1997). Während somit mehrere Ansätze der Institutionenökonomik einem konstruktivistischen Irrtum erliegen, werden die Grenzen der bewußten Gestaltbarkeit von Institutionen und Ordnungen dagegen im Property-Rights-Ansatz und in der Transaktionskostenökonomik zumeist beachtet. In diesem Zusammenhang ist besonders auf North zu verweisen, der herausgearbeitet hat, daß sich Institutionen aufgrund der mentalen Modelle der Menschen und der Pfadabhängigkeit der institutionellen Entwicklung nur langsam ändern lassen, wodurch der bewußten Gestaltbarkeit des institutionellen Rahmens einer Gesellschaft Grenzen gesetzt sind. Die Transaktionskostenökonomik wiederum befaßt sich zwar überwiegend mit zielgerichtet konstruier-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

baren Institutionen, sie stellt aber stets sowohl die Grenzen der kognitiven Fähigkeiten als auch die Ubiquität von Transaktionskosten in Rechnung.

5. Zu den verwendeten Kriterien

Wie sind die im Rahmen der normativen Analyse verwendeten Kriterien zu beurteilen? Um diese Frage zu beantworten, ist zunächst daran zu erinnern, daß von allen institutionenökonomischen Ansätzen fast ausschließlich das Effizienzkriterium zugrunde gelegt wird. Da eine möglichst weitgehende Befriedigung menschlicher Bedürfnisse und eine sparsame Ressourcennutzung die zentralen Ziele des Wirtschaftens darstellen, erscheint die Beurteilung von Institutionen und Ordnungen sowie die Ableitung ordnungspolitischer Gestaltungsempfehlungen anhand dieses Kriteriums sinnvoll und notwendig. Positiv festzustellen ist darüber hinaus, daß die Institutionenökonomik das Effizienzkriterium überwiegend auf realistische Weise konkretisiert und anwendet. Bereits dadurch, daß sie Institutionen und Transaktionskosten als Restriktionen menschlichen Handelns berücksichtigt, ist ihr Effizienzkriterium wesentlich realistischer als das der traditionellen Neoklassik. Außerdem werden oftmals, insbesondere im Property-Rights-Ansatz und in der Transaktionskostenökonomik, alternative realisierte oder realisierbare Institutionen vergleichend beurteilt. Auch diese komparative Vorgehensweise trägt zur Realitätsnähe der normativen Analyse der Institutionenökonomik bei; es wird zumeist kein unerreichbares Ideal als Referenzmaßstab herangezogen.

Aus ordnungstheoretischer Sicht ist freilich zu bemängeln, daß nur die Effizienz einzelner institutioneller Arrangements und nicht die von Ordnungen oder Teilordnungen insgesamt eruiert wird. Es werden nur mikroökonomische und keine gesamtwirtschaftlichen Effizienzanalysen durchgeführt.[18] Da jedoch vielfach Institutionen untersucht werden, die die jeweilige Ordnung oder Teilordnung maßgeblich prägen, läßt die institutionenökonomische Analyse oft auch wichtige Rückschlüsse auf deren Effizienz zu.

Ein weiterer Nachteil besteht darin, daß in den verschiedenen Ansätzen der Institutionenökonomik – und teilweise auch innerhalb der einzelnen Ansätze – unterschiedliche Effizienzkonzepte verwendet werden. So versteht die Agency-Theorie unter Effizienz das Minimum der Agency-Kosten, die Transaktionskostenökonomik das Minimum der Summe aus Transaktions- und Produktionskosten. Die Ökonomische Analyse des Rechts legt wahlweise das Pareto- oder das Kaldor-Hicks-Kriterium zugrunde. Die Verfassungsökonomik versteht unter

[18] Die einzige Ausnahme bilden *Norths* historische Studien, in denen der Einfluß der jeweiligen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung und ihrer Institutionen auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung stets umfassend herausgearbeitet und bewertet wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Effizienz die freiwillige Übereinkunft von Individuen und hat daraus die von ihr verwendete Einstimmigkeitsregel abgeleitet. Der Property-Rights-Ansatz schließlich benutzt das Effizienzkriterium entweder im Sinne der produktiven oder allokativen Effizienz; neuerdings hat North mit der adaptiven Effizienz sogar ein weiteres Effizienzkonzept vorgeschlagen. Die Verwendung unterschiedlicher Effizienzkonzepte erschwert nicht nur die Vergleichbarkeit der Ergebnisse, sondern letztlich auch die Verschmelzung der verschiedenen institutionenökonomischen Ansätze zu einer einheitlichen Theorie.

Kritisch angemerkt werden muß auch, daß die von den verschiedenen Ansätzen verwendeten Effizienzkonzepte jeweils spezifische Schwächen aufweisen. So ist das von der Agency-Theorie benutzte Kriterium nur schwer operationalisierbar, weil Agency-Kosten kaum gemessen werden können. Das Kaldor-Hicks-Kriterium setzt in der von der Ökonomischen Analyse des Rechts verwendeten Form einen objektiven, quantitativen Maßstab voraus, mit dem die Nutzenwerte der Individuen gemessen und verglichen werden können – einen Maßstab, der in der Realität nicht existiert. Weitgehend unrealistisch ist auch die Einstimmigkeitsregel der Verfassungsökonomik; jedenfalls erfordert eine einstimmige Einigung aller Gesellschaftsmitglieder hohe Transaktionskosten. Und schließlich sei erwähnt, daß das von North vorgeschlagene Kriterium der adaptiven Effizienz noch nicht gut ausgearbeitet ist.

Ein letzter Kritikpunkt betrifft das Kriterium der Ordnungskonformität. Dieses Kriterium ist unabdingbar, um festzustellen, ob eine bestimmte Institution mit der jeweiligen Ordnung, in die sie eingefügt ist oder eingefügt werden soll, vereinbart ist, und ob insgesamt gesehen Einheitlichkeit und innere Widerspruchslosigkeit der jeweiligen Ordnung gegeben ist bzw. herbeigeführt werden kann. Obwohl das Kriterium der Ordnungskonformität somit unerläßlich erscheint, um Institutionen umfassend zu beurteilen und geeignete Gestaltungsempfehlungen abzuleiten, wendet nur die Verfassungsökonomik dieses Kriterium an: In ihrem Bemühen, einen umfassenden und konsistenten Katalog der grundlegenden Institutionen einer freiheitlichen Gesellschaft zu entwerfen, benutzt sie implizit das Kriterium der Ordnungskonformität im Sinne der Freiheitskonformität. Die Tatsache, daß sämtliche anderen Ansätze das Kriterium der Ordnungskonformität nicht verwenden, macht erneut deutlich, wie weit die Institutionenökonomik noch von einer umfassenden ordnungstheoretischen Perspektive entfernt ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

G. Schlußbetrachtung: Perspektiven einer institutionenökonomischen Ordnungstheorie

Wie die vorliegende Arbeit zeigt, lassen sich mit Hilfe der Institutionenökonomik wichtige Grundfragen der Ordnungstheorie eingehend analysieren. Auf diese Weise können eine Vielzahl theoretischer und empirischer Erkenntnisse erarbeitet sowie wichtige ordnungspolitische Gestaltungsempfehlungen abgeleitet werden. Besonders bemerkenswert ist, daß die Institutionenökonomik dabei fast alle Schwächen der ordoliberalen Ordnungstheorie vermeidet:

- Während der ordoliberalen Ordnungstheorie eine explizite individualistische und entscheidungstheoretische Basis fehlt, erklärt die Institutionenökonomik jegliches gesellschaftliche Geschehen konsequent aus dem Verhalten der Individuen. Zu diesem Zweck hat sie das neoklassische Verhaltensmodell durch die „Öffnung" der Nutzenfunktion, die Einbeziehung von Institutionen und Transaktionskosten sowie – zumindest in einigen Ansätzen – durch die Berücksichtigung der Grenzen menschlicher Rationalität sinnvoll weiterentwickelt.
- Anders als die ordoliberale Ordnungstheorie, die auf Euckens wissenschaftstheoretisch fragwürdiger Methode der pointierend hervorhebenden Abstraktion aufbaut, verwendet die Institutionenökonomik Methoden, die sich in der Wirtschaftswissenschaft bewährt haben. Die relevanten Elemente und ihre Beziehungen zueinander werden isoliert und im Rahmen theoretischer Modelle analysiert; sodann werden aus diesen Analysen spezielle Hypothesen abgeleitet und empirisch getestet. Aufgrund der Allgemeinheit und klaren Struktur der Theorien sowie der strengen Prüfung der aus ihnen abgeleiteten Hypothesen im Rahmen empirischer Studien ist diese Vorgehen – im Gegensatz zu dem Euckens – intersubjektiv nachvollziehbar.
- Während Eucken der Auffassung war, daß sich die Entstehung und Änderung von Institutionen nicht mit Hilfe des analytischen Instrumentariums der Wirtschaftswissenschaft untersuchen ließen, zeigt die Institutionenökonomik, daß dies sehr wohl möglich ist. Sie analysiert praktisch sämtliche Aspekte institutioneller Phänomene mit Hilfe des wirtschaftswissenschaftlichen Instrumentariums.
- Während die Ordoliberalen die Bedeutung der Institution des Eigentums als vergleichsweise gering einstuften und sie daher kaum untersuchten, hat die Institutionenökonomik die große Bedeutung dieser Institution erkannt und sie insbesondere mit Hilfe des Property-Rights-Ansatzes differenziert analysiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- Anders als die Ordoliberalen, die die Unternehmensordnung nicht systematisch untersuchten, befaßt sich die Institutionenökonomik eingehend mit der institutionellen Struktur von Unternehmen.
- Anders als die Ordoliberalen wendet die Institutionenökonomik das wirtschaftswissenschaftliche Instrumentarium auch auf Fragen der politisch-rechtlichen Ordnung an; damit wird diese bedeutende Ordnung erstmals systematisch aus ökonomischer Sicht analysiert.

Trotz ihrer Vorzüge stellt die Institutionenökonomik, wie in der vorliegenden Arbeit ebenfalls herausgearbeitet, keine einheitliche und umfassende Ordnungstheorie dar. Vielmehr besteht sie aus verschiedenen heterogenen Ansätzen, im Rahmen derer mikroökonomische Partialanalysen einzelner ordnungstheoretischer Probleme durchgeführt werden. Ein ordnungstheoretisches Gesamtmodell fehlt. Außerdem weisen die verschiedenen Ansätze jeweils einige spezifische Mängel auf. Um aus der Institutionenökonomik eine einheitliche, umfassende und fehlerfreie Ordnungstheorie zu entwickeln, ist daher noch eine Reihe von Verbesserungen und Weiterentwicklungen erforderlich. Zunächst müssen die spezifischen Mängel der einzelnen Ansätze beseitigt werden. So muß im Rahmen der Verfassungsökonomik Buchanans Theorie des Gesellschaftsvertrages durch ein geeigneteres theoretisches Fundament ersetzt werden. In der Ökonomischen Analyse des Rechts sind neben der Allokationseffizienz weitere Kriterien, wie etwa die Rechtssicherheit sowie die Allgemeinheit und Abstraktheit rechtlicher Normen zu berücksichtigen. In der Agency-Theorie müssen den formalen Analysen des Principal-Agent-Ansatzes realitätsnähere Annahmen zugrunde gelegt werden. Die Transaktionskostenökonomik muß einige zusätzliche Einflußfaktoren, wie etwa technologische und kulturelle Aspekte, einbeziehen. Im Property-Rights-Ansatz schließlich ist insbesondere der vielversprechende Ansatz von North weiterzuentwickeln; vor allem die Konzepte der mentalen Modelle, der Pfadabhängigkeit und der adaptiven Effizienz müssen weiter ausgearbeitet werden. Bereits diese, bei weitem nicht vollständige Aufzählung verdeutlicht, daß auf dem Weg zu einer institutionenökonomischen Ordnungstheorie noch eine Vielzahl schwieriger Aufgaben zu bewältigen ist.

Neben der Beseitigung ihrer spezifischen Mängel muß darüber hinaus in einem weiteren Schritt versucht werden, die verschiedenen Ansätze zu vereinheitlichen. Dabei müssen nicht nur ihre Fachtermini vereinheitlicht oder kompatibel gemacht werden. Vor allem sind die wichtigsten grundlegenden Annahmen und Hypothesen der verschiedenen Theorien einander anzugleichen; insbesondere erscheint es erforderlich, daß alle Ansätze sowohl Transaktionskosten als auch die Grenzen menschlicher Rationalität konsequent berücksichtigen. Darüber hinaus müssen auch die verwendeten Effizienzkonzepte vereinheitlicht werden. Eine solche Vereinheitlichung der verschiedenen Ansätze, die einen notwendigen Schritt zu einer homogenen institutionenökonomischen Ordnungs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

theorie darstellt, ist angesichts der Heterogenität der Ansätze mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden.

Um zu einer institutionenökonomischen Ordnungstheorie zu gelangen, ist indes noch ein weiterer Schritt erforderlich: Die Institutionenökonomik muß von einer partial- zu einer totalanalytischen Theorie erweitert werden, die alle Bereiche der Wirtschaftsordnung und „angrenzender" Ordnungen erfaßt und systematisch analysiert. Dazu ist nicht nur eine vollständige Morphologie notwendig, die alle relevanten Ordnungselemente definiert und klassifiziert, vor allem muß eine Vielzahl ordnungstheoretischer Fragen, die von der Institutionenökonomik bisher nicht oder kaum analysiert werden, konsistent im Rahmen der vereinheitlichten Theorie behandelt werden können. Die Beispiele reichen von der Interdependenz der Ordnungen über spontane Ordnungen, die Transformation von Wirtschaftsordnungen, Wirtschaftssystemvergleiche bis zur politischen Durchsetzbarkeit ordnungspolitischer Gestaltungsempfehlungen. Ob es gelingt, die Institutionenökonomik zu einer solch umfassenden Ordnungstheorie zu erweitern, ist angesichts des heutigen Standes der Forschung eine offene Frage.

Damit schließt die vorliegende Arbeit mit einem zweiteiligen Forschungsprogramm: Zum einen sollte trotz der damit verbundenen Schwierigkeiten und der ungewissen Erfolgsaussichten zumindest langfristig versucht werden, aus den verschiedenen institutionenökonomischen Ansätzen eine einheitliche Ordnungstheorie zu entwickeln. Zum anderen und vor allem sollten die institutionenökonomischen Ansätze jedoch bereits heute gezielt eingesetzt werden, um verschiedenste ordnungstheoretische Fragen zu behandeln. Es war das vorrangige Ziel der vorliegenden Arbeit zu zeigen, daß damit auf methodisch anspruchsvolle Weise viele ordnungstheoretische Erkenntnisse gewonnen werden können. Auf diesem Wege kann die Ordnungstheorie nicht nur vor dem „Aussterben" bewahrt, sondern eventuell sogar aus ihrem bisherigen Schattendasein befreit und in die herrschende Lehre der Wirtschaftswissenschaft integriert werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Literaturverzeichnis

Acheson, James (1995), Coase Among the Purepechas: Transaction Costs and Institutional Change in a Mexican Indian Pueblo, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 151, No. 2, S. 358–372.

Adams, Michael (1984), Ökonomische Analyse des Gesetzes zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB-Gesetz), in: Manfred Neumann (Hrsg.), Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte, Berlin, S. 655–680.

– (1985), Ökonomische Analyse der Gefährdungs- und Verschuldenshaftung, Heidelberg.

– (1986), Irrtümer und Offenbarungspflichten im Vertragsrecht, in: Archiv für civilistische Praxis, Bd. 186, S. 453–489.

Adelman, Irma/Thorbecke, Erik (Hrsg., 1989), The Role of Institutions in Economic Development, in: World Development, Vol. 17, No. 9, S. 1317–1498.

Agnello, Richard J./Donnelley, Lawrence P. (1975a), Property Rights and Efficiency in the Oyster Industry, in: Journal of Law and Economics, Vol. 18, No. 2, S. 521–533.

Agnello, Richard J./Donnelley, Lawrence P. (1975b), Prices and Property Rights in the Fisheries, in: Southern Economic Journal, Vol. 42, No. 2, S. 253–262.

Agrawal, Anup/Mandelker, Gershon N. (1987), Managerial Incentives and Corporate Investment and Financing Decisions, in: Journal of Finance, Vol. 42, No. 4, S. 823–837.

Albert, Hans (1984), Modell-Denken und historische Wirklichkeit. Zur Frage des logischen Charakters der theoretischen Ökonomie, in: ders. (Hrsg.), Ökonomisches Denken und soziale Ordnung, Tübingen, S. 39–61.

– (1985), Grundprobleme rationaler Ordnungspolitik. Vom wohlfahrtsökonomischen Kalkül zur Analyse institutioneller Alternativen, in: Hellmuth Milde, Hans G. Monissen (Hrsg.), Rationale Wirtschaftspolitik in komplexen Gesellschaften, Stuttgart u. a. O., S. 53–63.

Alchian, Armen A. (1965), Some Economics of Property Rights, in: ders., Economic Forces at Work, Indianapolis (Indiana) 1977, S. 127–149.

– (1969), Corporate Management and Property Rights, in: Henry G. Manne (Hrsg.), Economic Policy and the Regulation of Corporate Securities, Washington, D.C., S. 337–360.

Alchian, Armen A./Demsetz, Harold (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, in: American Economic Review, Vol. 62, S. 777–795.

Alchian, Armen A./Demsetz, Harold (1973), The Property Right Paradigm, in: Journal of Economic History, Vol. 33, S. 16–27.

Alchian, Armen A./Woodward, Susan (1987), Reflections on the Theory of the Firm, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 143, No. 1, S. 110–136.

Alland, Alexander (1967), Evolution and Human Behavior, London.

Alston, Lee J./Libecap, Gary D./Schneider, Robert (1995), Property Rights and the Preconditions for Markets: The Case of the Amazon Frontier, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 151, No. 1, S. 89–107.

Althammer, Wilhelm (1995), Verhandlungen und das Coase Theorem, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 214, Nr. 6, S. 641–662.

Amihud, Yakov/Kamin, Jacob (1978/79), Revenue vs. Profit Maximization: Differences in Behavior by the Type of Control and by Market Power, in: Southern Economic Journal, Vol. 45, S. 838–846.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Amihud, Yakov/Lev, Baruch (1981), Risk Reduction as a Managerial Motive for Conglomerate Mergers, in: Bell Journal of Economics, Vol. 12, S. 605–617.

Anderson, Terry L. (Hrsg., 1992), Property Rights and Indian Economies, Lanham (Maryland).

Anderson, Terry L./Hill, Peter J. (1975), The Evolution of Property Rights: A Study of the American West, in: Journal of Law and Economics, Vol. 18, No. 1, S. 163–179.

Anderson, Terry L./Hill, Peter J. (1988), Constitutional Constraints, Entrepreneurship, and the Evolution of Property Rights, in: James D. Gwartney, Richard E. Wagner (Hrsg.), Public Choice and Constitutional Economics, Greenwich (Connecticut), London, S. 207–227.

– (Hrsg., 1994), The Political Economy of the American West, Lanham (Maryland), London.

Armour, Henry Ogden/Teece, David J. (1978), Organizational Structure and Economic Performance: A Test of the Multidivisional Hypothesis, in: Bell Journal of Economics, Vol. 9, S. 106–122.

Arrow, Kenneth J. (1951), Social Choice and Individual Values, 2. Aufl., New York, London, Sidney 1963.

– (1985), The Economics of Agency, in: John W. Pratt, Richard J. Zeckhauser (Hrsg.), Principals and Agents: The Structure of Business, Boston (Mass.), S. 37–51.

Arthur, W. Brian (1988), Self-Reinforcing Mechanisms in Economics, in: Philip W. Anderson, Kenneth J. Arrow, David Pines (Hrsg.), The Economy as an Evolving Complex System, Redwood City (Cal.) u. a. O., S. 9–31.

– (1989), Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events, in: Economic Journal, Vol. 99, S. 116–131.

– (1994), Increasing Returns and Path Dependence in the Economy, Ann Arbor (Mich.).

Aufderheide, Detlef (1995), Unternehmer, Ethos und Ökonomik. Moral und unternehmerischer Gewinn aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik, Berlin.

Axelrod, Robert (1984), Die Evolution der Kooperation, 2. Aufl., München 1991.

– (1986), An Evolutionary Approach to Norms, in: American Political Science Review, Vol. 80, No. 4, S. 1095–1111.

Baden, John/Stroup, Richard/Thurman, Walter (1981), Myths, Admonitions and Rationality: The American Indian as a Resource Manager, in: Economic Inquiry, Vol. 19, No. 1, S. 132–143.

Bain, Joe S. (1958), Industrial Organization, 2. Aufl., New York u. a. O. 1968.

Barkema, Harry G. (1995), Do Top Managers Work Harder When They Are Monitored?, in: Kyklos, Vol. 48, Fasc. 1, S. 19–42.

Barker, George R./Chapman, Ralph B. (1989), Evaluating Labor Market Contracting and Regulation: A Transaction Costs Perspective with Particular Reference to New Zealand, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 145, No. 2, S. 317–342.

Barnea, Amir/Haugen, Robert A./Senbet, Lemma W. (1985), Agency Problems and Financial Contracting, Englewood Cliffs (New Jersey).

Basu, Kaushik/Jones, Eric/Schlicht, Ekkehart (1987), The Growth and Decay of Custom: The Role of the New Institutional Economics in Economic History, in: Explorations in Economic History, Vol. 24, S. 1–21.

Baumol, William J. (1959), Business Behavior, Value and Growth, New York.

Baur, Cornelius (1990), Make-or-Buy-Entscheidungen in einem Unternehmen der Automobilindustrie. Empirische Analyse und Gestaltung der Fertigungstiefe aus transaktionskostentheoretischer Sicht, München.

Bebchuk, Lucian Arye (Hrsg., 1990), Corporate Law and Economic Analysis, Cambridge.

Becker, Gary S. (1968), Crime and Punishment: An Economic Approach, in: Journal of Political Economy, Vol. 76, S. 169–217.

Behrens, Peter (1986), Die ökonomischen Grundlagen des Rechts. Politische Ökonomie als rationale Jurisprudenz, Tübingen.

Benson, Bruce L. (1984), Rent Seeking from a Property Rights Perspective, in: Southern Economic Journal, Vol. 51, No. 2, S. 388–400.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1988/89), The Spontaneous Evolution of Commercial Law, in: Southern Economic Journal, Vol. 55, S. 644–661.
Benston, George J. (1985), The Self-Servicing Management Hypothesis, in: Journal of Accounting and Economics, Vol. 7, S. 67–84.
Berle, Adolf A./Means, Gardiner C. (1932), The Modern Corporation and Private Property, New York.
Bernheim, B. Douglas/Whinston, Michael D. (1986), Common Agency, in: Econometrica, Vol. 54, No. 4, S. 923–942.
Bernholz, Peter (1986), The Implementation and Maintenance of a Monetary Constitution, in: Cato Journal, Vol. 6, No. 2, S. 477–511.
Bernholz, Peter/Breyer, Friedrich (1993), Grundlagen der Politischen Ökonomie, Bd. I: Theorie der Wirtschaftssysteme, 3. Aufl., Tübingen.
– (1994), Grundlagen der Politischen Ökonomie, Bd. II: Ökonomische Theorie der Politik, 3. Aufl., Tübingen.
Besley, Timothy (1995), Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana, in: Journal of Political Economy, Vol. 103, No. 5, S. 903–937.
Bhagat, Sanjai/Brickley, James A./Lease, Ronald C. (1985), Incentive Effects of Stock Purchase Plans, in: Journal of Financial Economics, Vol. 14, No. 2, S. 195–215.
Binmore, Ken/Samuelson, Larry (1994), An Economist's Perspective on the Evolution of Norms, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 150, No. 1, S. 45–63.
Bish, Robert L. (1987), Federalism: A Market Economics Perspective, in: James D. Gwartney, Richard E. Wagner (Hrsg.), Public Choice and Constitutional Economics, Greenwich (Conn.), London 1988, S. 351–368.
Black, Duncan (1958), The Theory of Committees and Elections, Cambridge.
Blankart, Beat (1975), Grenzen der konstitutionellen Eigentumsgarantie, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 26, S. 10–21.
Blankart, Charles B./Pommerehne, Werner W./Schneider, Friedrich (1984), Warum nicht reprivatisieren?, in: Manfred Neumann (Hrsg.), Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte, Berlin, S. 221–246.
Blattner, Niklaus (1977), Volkswirtschaftliche Theorie der Firma. Firmenverhalten, Organisationsstruktur, Kapitalmarktkontrolle, Berlin u. a. O.
Blume, Lawrence E./Rubinfeld, Daniel L. (1982), The Dynamics of the Legal Process, in: Journal of Legal Studies, Vol. 11, No. 2, S. 405–419.
Boadway, Robin/Bruce, Neil (1984), Welfare Economics, Oxford, New York.
Böbel, Ingo/Dirrheimer, Manfred J. (1984), Eigentumsrechte, Managementmotivation und Marktverhalten: Ein Beitrag zur Erweiterung der Theorie der Unternehmung, in: Manfred Neumann (Hrsg.), Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte, Berlin, S. 157–187.
Böhm, Franz (1933), Wettbewerb und Monopolkampf. Eine Untersuchung zur Frage des wirtschaftlichen Kampfrechts und zur Frage der rechtlichen Struktur der geltenden Wirtschaftsordnung, Berlin.
– (1937), Die Ordnung der Wirtschaft als geschichtliche Aufgabe und rechtsschöpferische Leistung, Stuttgart, Berlin.
– (1950), Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung, Tübingen.
– (1951a), Das wirtschaftliche Mitbestimmungsrecht der Arbeiter im Betrieb, in: ORDO, Bd. 4, S. 21–250.
– (1951b), Die Aufgaben der freien Marktwirtschaft (Ungelöste Fragen, insbesondere das Monopolproblem), München.
– (1957), Die Forschungs- und Lehrgemeinschaft zwischen Juristen und Volkswirten an der Universität Freiburg in den dreißiger und vierziger Jahren des 20. Jahrhunderts, in: H. Julius Wolff (Hrsg.), Aus der Geschichte der Rechts- und Staatswissenschaften zu Freiburg im Breisgau, Freiburg i. Br., S. 95–113.
– (1966), Privatrechtsgesellschaft und Marktwirtschaft, in: ORDO, Bd. 17, S. 75–151.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Bohnet, Armin (1986), Elemente einer allgemeinen Theorie der Wirtschaftsordnung, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 201, Nr. 4, S. 378–403.

– (1987), Neuere Ansätze zur Wirtschaftsordnungstheorie, in: Gernot Gutmann (Hrsg.), Methoden und Kriterien des Vergleichs von Wirtschaftssystemen, Berlin, S. 91–130.

Bohnet, Armin/Mansfeld, Wolfgang (1980), Auf dem Wege zu einer allgemeinen Theorie der Wirtschaftsordnung? Über einige Entwicklungen in neueren Arbeiten, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 195, Nr. 6, S. 497–517.

Bohnet, Armin/Reichhardt, Michael (1993a), Der Beitrag der Transaktionskostenökonomik zu einer Theorie der Transformation von Wirtschaftsordnungen, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 212, Nr. 3–4, S. 204–226.

– (1993b), Privatisierungsstrategien und Transaktionskosten – Ein Beitrag zu einer Theorie der Transformation von Wirtschaftsordnungen, in: H. Jörg Thieme (Hrsg.), Privatisierungsstrategien im Systemvergleich, Berlin, S. 127–150.

Bolton, Patrick/Whinston, Michael D. (1993), Incomplete Contracts, Vertical Integration, and Supply Assurance, in: Review of Economic Studies, Vol. 60, No. 1, S. 121–148.

Bonin, John P./Fukuda, Wataru (1987), Controlling a Risk-Averse, Effort-Selecting Manager in the Soviet Incentive Model, in: Journal of Comparative Economics, Vol. 11, No. 2, S. 221–233.

Bonner, John Tyler (1980), Kultur-Evolution bei Tieren, Berlin, Hamburg 1983.

Borchardt, Knut (1977), Der „Property Rights-Ansatz" in der Wirtschaftsgeschichte – Zeichen für eine systematische Neuorientierung des Faches?, in: Jürgen Kocka (Hrsg.), Theorien in der Praxis des Historikers. Forschungsbeispiele und ihre Diskussion, Geschichte und Gesellschaft, Sonderheft 3, Göttingen, S. 140–156.

– (1981), Die Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft in heutiger Sicht, in: Otmar Issing (Hrsg.), Zukunftsprobleme der Sozialen Marktwirtschaft, Berlin, S. 33–53.

Borcherding, Thomas E./Pommerehne, Werner W./Schneider, Friedrich (1982), Comparing the Efficiency of Private and Public Production: The Evidence from Five Countries, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, o. Jg., Supplementum 2, S. 127–156.

Bössmann, Eva (1982), Volkswirtschaftliche Probleme der Transaktionskosten, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 138. Bd., S. 664–679.

Bowie, Norman E./Freeman, R. Edward (Hrsg., 1992), Ethics and Agency Theory: An Introduction, New York u. a. O.

Boyd, Robert/Richerson, Peter J. (1985), Culture and the Evolutionary Process, Chicago (Ill.), London.

– (1994), The Evolution of Norms: An Anthropological View, in: Journal of Instituional and Theoretical Economics, Vol. 150, No. 1, S. 72–87.

Brennan, Geoffrey (1973), Pareto Desirable Redistribution: The Non-Altruistic Dimension, in: Public Choice, Vol. 14, S. 43–67.

Brennan, Geoffrey/Buchanan, James M. (1980), The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution, Cambridge u. a. O.

– (1985), The Reason of Rules. Constitutional Political Economy, Cambridge u. a. O.

Brickley, James A./Bhagat, Sanjai/Lease, Ronald C. (1985), The Impact of Long-Range Managerial Compensation Plans on Shareholder Wealth, in: Journal of Accounting and Economics, Vol. 7, S. 115–129.

Brücker, Herbert (1995a), Privatisierung in Ostdeutschland. Eine institutionenökonomische Analyse, Frankfurt am Main, New York.

– (1995b), Die Privatisierungs- und Sanierungsstrategie der Treuhandanstalt: Eine Analyse aus transaktionskostentheoretischer Sicht, in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 64. Jg., Nr. 3, S. 444–460.

Buchanan, James M. (1962), Predictability: The Criterion of Monetary Constitutions, in: ders., Explorations into Constitutional Economics, College Station (Texas) 1989, S. 129–148.

– (1967), Public Finance in Democratic Process. Fiscal Institutions and Individual Choice, Chapel Hill (North Carolina).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1974), Good Economics – Bad Law, in: ders., Freedom in Constitutional Contract. Perspectives of a Political Economist, College Station (Texas), London 1977, S. 40–49.
– (1975), Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen 1984.
– (1976), Taxation in Fiscal Exchange, in: ders., Freedom in Constitutional Contract. Perspectives of a Political Economist, College Station (Texas), London 1977, S. 254–270.
– (1977a), Notes on Justice in Contract, in: ders., Freedom in Constitutional Contract. Perspectives of a Political Economist, College Station (Texas), London, S. 123–134.
– (1977b), Democratic Values in Taxation, in: ders., Freedom in Constitutional Contract. Perspectives of a Political Economist, College Station (Texas), London, S. 243–253.
– (1979), What Should Economists Do? Indianapolis (Indiana).
– (1983), Debt, Demos, and the Welfare State, in: ders., Liberty, Market and State. Political Economy in the 1980s, Brighton 1986, S. 210–221.
– (1984), Rights, Efficiency, and Exchange: The Irrelevance of Transactions Cost, in: Manfred Neumann (Hrsg.), Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte, Berlin, S. 9–24.
– (1985a), The Moral Dimension of Debt Financing, in: ders., Liberty, Market and State. Political Economy in the 1980s, Brighton 1986, S. 189–194.
– (1985b), Public Debt and Capital Formation, in: ders., Liberty, Market and State. Political Economy in the 1980s, Brighton 1986, S. 195–209.
– (1987a), Constitutional Economics, in: ders., Explorations into Constitutional Economics, College Station (Texas) 1989, S. 57–67.
– (1987b), The Constitution of Economic Policy, in: American Economic Review, Vol. 77, No. 3, S. 243–250.
– (1989a), Coercive Taxation in Constitutional Contract, in: ders., Explorations into Constitutional Economics, College Station (Texas), S. 309–328.
– (1989b), Constitutional Constraints on Governmental Taxing Power, in: Wirtschaftspolitische Blätter, 36. Jg., Nr. 2, S. 183–193.
– (1990), The Domain of Constitutional Economics, in: Constitutional Political Economy, Vol. 1, No. 1, S. 1–18.
– (1991), The Economics and the Ethics of Constitutional Order, Ann Arbor.
– (1993a), Property as a Guarantor of Liberty, in: Charles K. Rowley (Hrsg.), Property Rights and the Limits of Democracy, Aldershot, Brookfield (Vermont), S. 1–64.
– (1993b), How Can Constitutions Be Designed so that Politicians Who Seek to Serve "Public Interest" Can Survive and Prosper?, in: Constitutional Political Economy, Vol. 4, No. 1, S. 1–6.
– (1994a), Democracy within Constitutional Limits, in: Hendrikus J. Blommestein, Bernard Steunenberg (Hrsg.), Government and Markets. Establishing a Democratic Constitutional Order and a Market Economy in Former Socialist Countries, Dordrecht u. a. O., S. 39–47.
– (1994b), Lagged Implementation as an Element in Constitutional Strategy, in: European Journal of Political Economy, Vol. 10, S. 11–26.
– (1994c), Ethics and Economic Progress, Norman, London.
Buchanan, James M./Brennan, Geoffrey (1981), Monopoly in Money and Inflation, in: James M. Buchanan, Constitutional Economics, Oxford, Cambridge (Mass.) 1991, S. 47–90
– (1987), Towards a Tax Constitution for Leviathan, in: James M. Buchanan, Economics: Between Predictive Science and Moral Philosophy, College Station (Texas), S. 367–387.
Buchanan, James M./Lee, Dwight R. (1982a), Tax Rates and Tax Revenues in Political Equilibrium: Some Simple Analytics, in: Economic Inquiry, Vol. 20, No. 3, S. 344–354.
– (1982b), Politics, Time, and the Laffer Curve, in: James M. Buchanan, Economics: Between Predictive Science and Moral Philosophy, College Station (Texas) 1987, S. 409–413.
Buchanan, James M./Rowley, Charles K./Tollison, Robert D. (Hrsg., 1987), Deficits, New York, Oxford.
Buchanan, James M./Tollison, Robert D./Tullock, Gordon (Hrsg., 1980), Toward a Theory of the Rent-Seeking Society, College Station (Texas).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Buchanan, James M./Tullock, Gordon (1962), The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy, Ann Arbor.

Buchanan, James M./Wagner, Richard E. (1977), Democracy in Deficit. The Political Legacy of Lord Keynes, New York, San Francisco (Cal.), London.

Buchanan, James M./Wagner, Richard E. (1978), The Political Biases of Keynesian Economics, in: James M. Buchanan, Economics: Between Predictive Science and Moral Philosophy, College Station (Texas) 1987, S. 389–408.

– (Hrsg., 1978), Fiscal Responsibility in Constitutional Democracy, Leiden, Boston (Mass.).

Buhbe, Matthes (1980), Ökonomische Analyse von Eigentumsrechten: Der Beitrag der Economics of Property Rights zur Theorie der Institutionen, Frankfurt am Main, Bern, Circencester.

Bund, Dorothee (1984), Die Ökonomische Theorie der Verfassung: J. M. Buchanans Modell des Verfassungsvertrages und evolutionstheoretische Kritik, Baden-Baden.

Cable, John/Dirrheimer, Manfred J. (1983), Hierarchies and Markets: An Empirical Test of the Multidivisional Hypothesis in West Germany, in: International Journal of Industrial Organization, Vol. 1, S. 43–62.

Cable, John/Yasuki, Hirohiko (1985), Internal Organization, Business Groups and Corporate Performance: An Empirical Test of the Multidivisional Hypothesis in Japan, in: International Journal of Industrial Organization, Vol. 3., S. 401–420.

Calabresi, Guido (1970), The Costs of Accidents. A Legal and Economic Analysis, New Haven (Conn.), London.

– (1991), The Pointlessness of Pareto: Carrying Coase Further, in: Yale Law Review, Vol. 100, S. 1211–1237.

Campbell, Donald T. (1965), Variation and Selective Retention in Socio-Cultural Evolution, in: Herbert R. Barringer, George I. Blanksten, Raymond W. Mack (Hrsg.), Social Change in Developing Areas. A Reinterpretation of Evolutionary Theory, Cambridge (Mass.), S. 19–49.

– (1974), Evolutionary Epistemology, in: Gerard Radnitzky, W. W. Bartley (Hrsg.), Evolutionary Epistemology, Rationality, and the Sociology of Knowledge, La Salle (Ill.) 1987, S. 47–89.

– (1975), On the Conflicts between Biological and Social Evolution and between Psychology and Moral Tradition, in: American Psychologist, Vol. 30, No. 12, S. 1103–1126.

– (1983), The Two Distinct Routes beyond Kin Selection to Ultrasociality: Implications for the Humanities and Social Sciences, in: Diane L. Bridgeman (Hrsg.), The Nature of Prosocial Development. Interdisciplinary Theories and Strategies, New York u. a. O., S. 11–41.

Carlos, Ann M./Nicholas, Stephen (1993), Managing the Manager: An Application of the Principal Agent Model to the Hudson's Bay Company, in: Oxford Economic Papers, Vol. 45, No. 2, S. 243–256.

Cavalli-Sforza, Luigi Luca/Feldman, Marcus W. (1981), Cultural Transmission and Evolution: A Quantitative Approach, Princeton (New Jersey).

Caves, Richard E./Bradburd, Ralph M. (1988), The Empirical Determinants of Vertical Integration, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 9, No. 3, S. 265–279.

Chandler, Alfred D. (1962), Strategy and Structure. Chapters in the History of the Industrial Enterprise, Cambridge (Mass.).

– (1977), The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business, Cambridge (Mass.), London.

Cheung, Steven N. S. (1970), The Structure of a Contract and the Theory of a Non-Exclusive Resource, in: Journal of Law and Economics, Vol. 13, S. 49–70.

Coase, Ronald H. (1937), The Nature of the Firm, in: Economica, New Series, Vol. 4, S. 386–405.

– (1959), The Federal Communications Commission, in: Journal of Law and Economics, Vol. 2, S. 1–40.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1960), The Problem of Social Cost, in: Journal of Law and Economics, Vol. 3, S. 1–44.
– (1988a), The Firm, the Market, and the Law, in: ders., The Firm, the Market, and the Law, Chicago (Ill.), London, S. 1–31.
– (1988b), Notes on the Problem of Social Cost, in: ders., The Firm, the Market, and the Law, Chicago (Ill.), London, S. 157–185.
– (1992), The Institutional Structure of Production, in: American Economic Review, Vol. 82, No. 4, S. 713–719.
– (1993), Coase on Posner on Coase, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149, No. 1, S. 96–98.
Commons, John R. (1934), Institutional Economics. Its Place in Political Economy, New York.
Cooter, Robert (1982), The Cost of Coase, in: Journal of Legal Studies, Vol. 11, No. 1, S. 1–33.
Cooter, Robert/Kornhauser, Lewis (1980), Can Litigation Improve the Law Without the Help of Judges?, in: Journal of Legal Studies, Vol. 9, No. 1, S. 139–163.
Cooter, Robert/Ulen, Thomas (1988), Law and Economics, Glenview (Ill.), London.
Coughlan, Anne T./Schmidt, Ronald M. (1985), Executive Compensation, Management Turnover, and Firm Performance: An Empirical Investigation, in: Journal of Accounting and Economics, Vol. 7, S. 43–66.
Craswell, Richard (1988), Contract Remedies, Renegotiation, and the Theory of Efficent Breach, in: Southern California Law Review, Vol. 61, No. 3, S. 629–670.
Dahlman, Carl J. (1980), The Open Field System and Beyond. A Property Rights Analysis of an Economic Institution, Cambridge u. a. O.
Davies, David G. (1971), The Efficiency of Public versus Private Firms, The Case of Australia's Two Airlines, in: Journal of Law and Economics, Vol. 14, No. 1, S. 149–165.
– (1977), Property Rights and Economic Efficiency – The Australian Airlines Revisited, in: Journal of Law and Economics, Vol. 20, No. 1, S. 223–226.
Davies, David G./Brucato, Peter F. (1987), Property Rights and Transaction Costs: Theory and Evidence on Privately-Owned and Government-Owned Enterprises, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 143, No. 1, S. 7–22.
Davis, Lance E./North, Douglass C. (1971), Institutional Change and American Economic Growth, New York.
De Alessi, Louis (1980), The Economics of Property Rights: A Review of the Evidence, in: Research in Law and Economics, Vol. 2, S. 1–47.
– (1983), Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory, in: American Economic Review, Vol. 73, No. 1, S. 64–81.
De Alessi, Louis/Staaf, Robert J. (1989a), Property Rights and Choice, in: Nicholas Mercuro (Hrsg.), Law and Economics, Boston (Mass.), Dordrecht, London, S. 175–200.
– (1989b), Subjective Value in Contract Law, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 145, No. 4, S. 561–577.
Demsetz, Harold (1964), The Exchange and Enforcement of Property Rights, in: Journal of Law and Economics, Vol. 7, S. 11–26.
– (1966), Some Aspects of Property Rights, in: Journal of Law and Economics, Vol. 9, S. 61–70.
– (1967), Toward a Theory of Property Rights, in: American Economic Review, Vol. 57, No. 2, S. 347–359.
– (1969), Information and Efficiency: Another Viewpoint, in: Journal of Law and Economics, Vol. 12, No. 1, S. 1–22.
– (1974), Where Is the New Industrial State?, in: Economic Inquiry, Vol. 12, S. 1–12.
Denis, David J./Denis, Diane K./Sarin, Atulya (1997), Agency Problems, Equity Ownership, and Corporate Diversification, in: Journal of Finance, Vol. 52, No. 1, S. 135–160.
Denzau, Arthur T./North, Douglass C. (1994), Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: Kyklos, Vol. 47, Fasc. 1, S. 3–31.
Dewatripont, Mathias (1989), Renegotiation and Information Revelation over Time: The Case of Optimal Labor Contracts, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 104, S. 589–619.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Domar, Evsey D. (1971), On the Measurement of Comparative Efficiency, in: Alexander Eckstein (Hrsg.), Comparison of Economic Systems. Theoretical and Methodological Approaches, Berkeley (Cal.) u. a. O., S. 219–233.

Domrös, Christof (1994), Innovationen und Institutionen. Eine transaktionskostenökonomische Analyse unter besonderer Berücksichtigung strategischer Allianzen, Berlin.

Dow, Gregory K. (1987), The Function of Authority in Transaction Cost Economics, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 8, No. 1, S. 13–38.

Downs, Anthony (1957), An Economic Theory of Democracy, New York.

– (1967), Inside Bureaucracy, Boston (Mass.).

Durham, William H. (1991), Coevolution. Genes, Culture, and Human Diversity, Stanford (Cal.).

Dürr, Ernst-Wolfram (1954), Wesen und Ziele des Ordoliberalismus, Winterthur.

Easterbrook, Frank H./Fischel, Daniel R. (1991), The Economic Structure of Corporate Law, Cambridge (Mass.), London.

Eccles, John C. (1979), Das Rätsel Mensch. Die Evolution des Menschen und die Funktion des Gehirns, München, Zürich 1989.

– (1989), Die Evolution des Gehirns – die Erschaffung des Selbst, 3. Aufl., München, Zürich 1994.

Eggertsson, Thráinn (1990), Economic Behavior and Institutions, Cambridge u. a. O.

Eidenmüller, Horst (1995), Effizienz als Rechtsprinzip. Möglichkeiten und Grenzen der ökonomischen Analyse des Rechts, Tübingen.

Eisenhardt, Kathleen M. (1985), Control: Organizational and Economic Approaches, in: Management Science, Vol. 31, No. 2, S. 134–149.

– (1988), Agency- and Institutional-Theory Explanations: The Case of Retail Sales Compensation, in: Academy of Management Journal, Vol. 31, No. 3, S. 488–511.

– (1989), Agency Theory: An Assessment and Review, in: Academy of Management Review, Vol. 14, No. 1, S. 57–74.

Endres, Alfred (1977), Die Coase-Kontroverse, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 133, S. 637–651.

Endres, Alfred/Rehbinder, Eckard/Schwarze, Reimund (1992), Haftung und Versicherung für Umweltschäden aus ökonomischer und juristischer Sicht, Berlin u. a. O.

Englander, Ernest J. (1988), Technology and Oliver Williamson's Transaction Cost Economics, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 10, No. 3, S. 339–353.

Ensminger, Jean (1992), Making a Market. The Institutional Transformation of an African Society, Cambridge u. a. O.

Eucken, Walter (1932), Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis des Kapitalismus, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 36. Bd., S. 297–321.

– (1940), Die Grundlagen der Nationalökonomie, 9. Aufl., Berlin u. a. O. 1989.

– (1952), Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. Aufl., Tübingen 1990.

Evans, John H. (1980), Optimal Contracts with Costly Conditional Auditing, in: Journal of Accounting Research, Vol. 18, Supplement, S. 108–128.

Evensky, Jerry (1994), Professor Malloy, Judge Posner, and Adam Smith's Moral Philosophy, in: Robin Paul Malloy, Jerry Evensky (Hrsg.), Adam Smith and the Philosophy of Law and Economics, Dordrecht u. a. O., S. 189–197.

Fama, Eugene F. (1980), Agency Problems and the Theory of the Firm, in: Journal of Political Economy, Vol. 88, No. 2, S. 288–307.

Fama, Eugene F./Jensen, Michael C. (1983a), Separation of Ownership and Control, in: Journal of Law and Economics, Vol. 26, S. 301–325.

– (1983b), Agency Problems and Residual Claims, in: Journal of Law and Economics, Vol. 26, S. 327–349.

– (1985), Organizational Forms and Investment Decisions, in: Journal of Financial Economics, Vol. 14, S. 101–119.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Fang, Hsien-T'ing (1930), The Triumph of the Factory System in England, Philadelphia (Pennsylvania) 1978.

Farb, Peter (1968), Man's Rise to Civilization, As Shown by the Indians of North America, New York.

Feder, Gershon/Feeny, David (1991), Land Tenure and Property Rights: Theory and Implications for Development Policy, in: World Bank Economic Review, Vol. 5, No. 1, S. 135–153.

Feder, Gershon/Onchan, Tongroj/Chalamwong, Yongyuth (1988), Land Policies and Farm Performance in Thailand's Forest Reserve Areas, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 36, S. 483–501.

Feder, Gershon/Onchan, Tongroj/Chalamwong, Yongyuth/Hongladarom, Chira (1988), Land Policies and Farm Productivity in Thailand, Baltimore (Maryland), London.

Feeny, David (1982), The Political Economy of Productivity. Thai Agricultural Development, 1880–1975, Vancouver, London.

Feldmann, Horst (1995), Eine institutionalistische Revolution? Zur dogmenhistorischen Bedeutung der modernen Institutionenökonomik, Berlin.

– (1997), Kulturelle Evolution und der Zusammenbruch des Sozialismus, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Bd. 23, Nr. 1, S. 82–101.

Ferguson, Adam (1767), Versuch über die Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft, Frankfurt am Main 1986.

Field, Alexander James (1981), The Problem with Neoclassical Institutional Economics: A Critique with Special Reference to the North/Thomas Model of Pre-1500 Europe, in: Explorations in Economic History, Vol. 18, S. 174–198.

Flassak, Hansjörg (1995), Der Markt für Unternehmenskontrolle. Eine ökonomische Analyse vor dem Hintergrund des deutschen Gesellschaftsrechts, Bergisch Gladbach, Köln.

Franks, Julian R./Harris, Robert S. (1989), Shareholder Wealth Effects of Corporate Takeovers. The U.K. Experience 1955–1985, in: Journal of Financial Economics, Vol. 23, S. 225–249.

Frey, Bruno S. (1990), Ökonomie ist Sozialwissenschaft. Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete, München.

Friedman, David (1987), Law and Economics, in: John Eatwell, Murray Milgate, Peter Newman (Hrsg.), The New Palgrave. A Dictionary of Economics, Vol. III, London u. a. O., S. 144–148.

Friedmann, Daniel (1989), The Efficient Breach Fallacy, in: Journal of Legal Studies, Vol. 18, No. 1, S. 1–24.

Fruin, W. Mark (1992), The Japanese Enterprise System. Competitive Strategies and Cooperative Structures, Oxford.

Fudenberg, Drew/Tirole, Jean (1990), Moral Hazard and Renegotiation in Agency Contracts, in: Econometrica, Vol. 58, No. 6, S. 1279–1319.

Furtado, Eugene P. H./Rozeff, Michael S. (1987), The Wealth Effects of Company Initiated Management Changes, in: Journal of Financial Economics, Vol. 18, No. 1, S. 147–160.

Furubotn, Eirik G. (1971), Toward a Dynamic Model of the Yugoslav Firm, in: Canadian Journal of Economics, Vol. 4, No. 2, S. 182–197.

– (1974), Bank Credit and the Labor-Managed Firm: The Yugoslav Case, in: Eirik G. Furubotn, Svetozar Pejovich (Hrsg.), The Economics of Property Rights, Cambridge (Mass.), S. 257–276.

– (1981), Codetermination and the Efficient Partitioning of Ownership Rights in the Firm, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 137. Jg., Nr. 4, S. 702–709.

– (1988), Codetermination and the Modern Theory of the Firm: A Property-Rights Analysis, in: Journal of Business, Vol. 61, No. 2, S. 165–181.

– (1989), A General Model of Codetermination, in: Hans G. Nutzinger, Jürgen Backhaus (Hrsg.), Codetermination. A Discussion of Different Approaches, Berlin u. a. O., S. 41–71.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Furubotn, Eirik G./Pejovich, Svetozar (1970), Property Rights and the Behavior of the Firm in a Socialist State: The Example of Yugoslavia, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 30, S. 431–454.
– (1972a), Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, in: Journal of Economic Literature, Vol. 10, S. 1137–1162.
– (1972b), The Soviet Manager and Innovation: A Behavioral Model of the Soviet Firm, in: dies. (Hrsg.), The Economics of Property Rights, Cambridge (Mass.), S. 203–216.
– (1973), Property Rights, Economic Decentralization and the Evolution of the Yugoslav Firm, 1965–1972, in: Journal of Law and Economics, Vol. 16, No. 2, S. 275–302.
Furubotn, Eirik G./Richter, Rudolf (1991), The New Institutional Economics: An Assessment, in: dies. (Hrsg.), The New Institutional Economics. A Collection of Articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics, Tübingen, S. 1–32.
Furubotn, Eirik G./Wiggins, Steven N. (1984), Plant Closings, Worker Reallocation Costs and Efficiency Gains to Labor Representation on Boards of Directors, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 140, Nr. 1, S. 176–192.
Gäfgen, Gérard (1991), Ordnungstheorie: Grundlage einer rationalen Gestaltung der Wirtschaftsordnung?, in: Alfred Bohnen, Alan Musgrave (Hrsg.), Wege der Vernunft, Tübingen, S. 286–319.
Galbraith, John Kenneth (1967), The New Industrial State, Boston (Mass.).
Garen, John E. (1994), Executive Compensation and Principal-Agent Theory, in: Journal of Political Economy, Vol. 102, No. 6, S. 1175–1199.
Geertz, Clifford (1973), The Interpretation of Cultures, New York.
Gerlach, Johann W. (1989), Privatrecht und Umweltschutz im System des Umweltrechts, Berlin.
Goldberg, Victor P. (Hrsg., 1989), Readings in the Economics of Contract Law, Cambridge u. a. O.
Goodman, John C. (1978), An Economic Theory of the Evolution of Common Law, in: Journal of Legal Studies, Vol. 7, No. 2, S. 393–406.
Gordon, H. Scott (1954), The Economic Theory of a Common-Property Resource: The Fishery, in: Journal of Political Economy, Vol. 62, S. 124–142.
Gorman, W. M. (1955), The Intransitivity of Certain Criteria Used in Welfare Economics, in: Oxford Economic Papers, New Series, Vol. 7, No. 1, S. 25–35.
Gotthold, Jürgen (1980), Zur ökonomischen „Theorie des Eigentums": Eine kritische Einführung, in: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, 144. Bd., S. 545–562.
Graf, Hans-Georg (1978), „Muster-Voraussagen" und „Erklärungen des Prinzips" bei F. A. von Hayek, Tübingen.
Granick, David (1990), Chinese State Enterprises. A Regional Property Rights Analysis, Chicago (Ill.), London.
Grossekettler, Heinz (1987), Der Beitrag der Freiburger Schule zur Theorie der Gestaltung von Wirtschaftssystemen, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge, Beitrag Nr. 90, Münster.
Grossman, Sanford J./Hart, Oliver D. (1983), An Analysis of the Principal-Agent Problem, in: Econometrica, Vol. 51, No. 1, S. 7–45.
Grossman, Sanford J./Hart, Oliver D. (1986), The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration, in: Journal of Political Economy, Vol. 94, No. 4, S. 691–719.
Grüner, Hans Peter (1995), Evolutionary Stability of Social Norms in a Socioeconomic Equilibrium Model, in: Constitutional Political Economy, Vol. 6, No. 3, S. 233–245.
Gutmann, Gernot (1981), Volkswirtschaftslehre. Eine ordnungstheoretische Einführung, 5. Aufl., Stuttgart u. a. O. 1993.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1986), Ordnungskonformität von Wirtschaftspolitik in Marktwirtschaften und Zentralverwaltungswirtschaften, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 31. Jahr, S. 49–62.

Gwartney, James D./Wagner, Richard E. (1988), Public Choice and the Conduct of Representative Government, in: James D. Gwartney, Richard E. Wagner (Hrsg.), Public Choice and Constitutional Economics, Greenwich (Conn.), London, S. 3–28.

Habakkuk, H. J. (1962), American and British Technology in the Nineteenth Century. The Search for Labour-Saving Inventions, Cambridge.

Hallpike, Christopher R. (1986), The Principles of Social Evolution, Oxford.

Hannan, Timothy H./Mavinga, Ferdinand (1980), Expense Preference and Managerial Control: The Case of the Banking Firm, in: Bell Journal of Economics, Vol. 11, S. 671–682.

Hardin, Garrett (1968), The Tragedy of the Commons, in: Science, Vol. 162, S. 1243–1248.

Hardin, Russell (1990), Contractarianism: Wistful Thinking, in: Constitutional Political Economy, Vol. 1, No. 2, S. 35–52.

Harris, Milton/Raviv, Artur (1978), Some Results on Incentive Contracts with Applications to Education and Employment, Health Insurance, and Law Enforcement, in: American Economic Review, Vol. 68, No. 1, S. 20–30.

– (1979), Optimal Incentive Contracts with Imperfect Information, in: Journal of Economic Theory, Vol. 20, S. 231–259.

Harriss, John/Hunter, Janet/Lewis, Colin M. (Hrsg., 1995), The New Institutional Economics and Third World Development, London.

Hartwig, Karl-Hans (1988), Ordnungstheorie und die Tradition des ökonomischen Denkens, in: Dieter Cassel, Bernd-Thomas Ramb, H. Jörg Thieme (Hrsg.), Ordnungspolitik, München, S. 31–51.

Hashimoto, Masanori (1990), The Japanese Labor Market in a Comparative Perspective with the United States. A Transaction-Cost Interpretation, Kalamazoo (Michigan).

Hayek, Friedrich A. von (1935a), Sozialistische Wirtschaftsrechnung I: Natur und Geschichte des Problems, in: ders., Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, 2. Aufl., Salzburg 1976, S. 156–191.

– (1935b), Sozialistische Wirtschaftsrechnung II: Der Stand der Diskussion (1935), in: ders., Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, 2. Aufl., Salzburg 1976, S. 192–232.

– (1944), Der Weg zur Knechtschaft. München 1991.

– (1945), Die Verwertung des Wissens in der Gesellschaft, in: ders., Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, 2. Aufl., Salzburg 1976, S. 103–121.

– (1948), Der Sinn des Wettbewerbs, in: ders., Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, 2. Aufl., Salzburg 1976, S. 122–140.

– (1952), Mißbrauch und Verfall der Vernunft. Ein Fragment, 2. Aufl., Salzburg 1976.

– (1960), Die Verfassung der Freiheit, 3. Aufl., Tübingen 1991.

– (1963), Arten der Ordnung, in: ders., Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze, Tübingen 1969, S. 32–46.

– (1964), Die Theorie komplexer Phänomene, in: ders., Die Anmaßung von Wissen. Neue Freiburger Studien, Tübingen 1996, *S.* 281–306.

– (1967), Rechtsordnung und Handelnsordnung, in: ders., Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze, Tübingen 1969, S. 161–198.

– (1968), Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, in: ders., Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze, Tübingen 1969, S. 249–265.

– (1973), Recht, Gesetzgebung und Freiheit. Eine neue Darstellung der liberalen Prinzipien der Gerechtigkeit und der politischen Ökonomie, Bd. I: Regeln und Ordnung, 2. Aufl., Landsberg am Lech 1986.

– (1976a), Recht, Gesetzgebung und Freiheit. Eine neue Darstellung der liberalen Prinzipien der Gerechtigkeit und der politischen Ökonomie, Bd. II: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit, Landsberg am Lech 1981.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1976b), Entnationalisierung des Geldes. Eine Analyse der Theorie und Praxis konkurrierender Umlaufsmittel, Tübingen 1977.
– (1978), Die drei Quellen der menschlichen Werte, in: ders., Die Anmaßung von Wissen. Neue Freiburger Studien, Tübingen 1996, S. 37–75.
– (1979), Recht, Gesetzgebung und Freiheit. Eine neue Darstellung der liberalen Prinzipien der Gerechtigkeit und der politischen Ökonomie, Bd. III: Die Verfassung einer Gesellschaft freier Menschen, Landsberg am Lech 1981.
– (1988), Die verhängnisvolle Anmaßung: Die Irrtümer des Sozialismus, Tübingen 1996.
Hedtkamp, Günter (1974), Wirtschaftssysteme. Theorie und Vergleich, München.
Heineke, John M. (Hrsg., 1978), Economic Models of Criminal Behavior, Amsterdam.
Heiner, Ronald A. (1983), The Origin of Predictable Behavior, in: American Economic Review, Vol. 73, No. 4, S. 560–595.
– (1986), Imperfect Decisions and the Law: On the Evolution of Legal Precedent and Rules, in: Journal of Legal Studies, Vol. 15, No. 2, S. 227–261.
– (1990), Rule-Governed Behavior in Evolution and Human Society, in: Constitutional Political Economy, Vol. 1, No. 1, S. 19–46.
Hennart, Jean-François (1988), Upstream Vertical Integration in the Aluminium and Tin Industries: A Comparative Study of the Choice between Market and Intrafirm Coordination, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 9, No. 3, S. 281–299.
Hennart, Jean-François/Anderson, Erin (1993), Countertrade and the Minimization of Transaction Costs: An Empirical Examination, in: Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 9, No. 2, S. 290–313.
Hensel, K. Paul (1954), Einführung in die Theorie der Zentralverwaltungswirtschaft. Eine vergleichende Untersuchung idealtypischer wirtschaftlicher Lenkungssysteme an Hand des Problems der Wirtschaftsrechnung, 3. Aufl., Stuttgart 1979.
– (1959), Über wirtschaftliche und wirtschaftspolitische Willensbildung und Willensverwirklichung in verschiedenen Ordnungen, in: ders., Systemvergleich als Aufgabe. Aufsätze und Vorträge, Stuttgart, New York 1977, S. 121–148.
– (1960), Wirtschaftliche Ordnungsformen und das Problem des Eigentums, der Leitung und Kontrolle, in: ders., Systemvergleich als Aufgabe. Aufsätze und Vorträge, Stuttgart, New York 1977, S. 56–72.
– (1962), Demokratie und Wirtschaftsordnungen, in: ders., Systemvergleich als Aufgabe. Aufsätze und Vorträge, Stuttgart, New York 1977, S. 149–159.
– (1963), Grundgesetz – Wirtschaftsordnungen. Eine ordnungstheoretische Studie, in: ders., Systemvergleich als Aufgabe. Aufsätze und Vorträge, Stuttgart, New York 1977, S. 160–172.
– (1967), Das Problem der Mitbestimmung aus gesamtwirtschaftlicher Sicht, in: ders., Systemvergleich als Aufgabe. Aufsätze und Vorträge. Stuttgart, New York 1977, S. 92–109.
– (1970), Das Verhältnis von Allokations- und Wirtschaftssystemen, in: Erik Boettcher (Hrsg.), Beiträge zum Vergleich von Wirtschaftssystemen, Berlin, S. 37–54.
– (1972), Grundformen der Wirtschaftsordnung: Marktwirtschaft – Zentralverwaltungswirtschaft, München.
– (1975), Über die sozialwissenschaftliche Bestimmung von Wirtschaftssystemen. Eine methodische Studie, in: Heinz Sauermann, Ernst-Joachim Mestmäcker (Hrsg.), Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung, Tübingen, S. 227–244.
Heuss, Ernst (1965), Allgemeine Marktheorie, Tübingen, Zürich.
– (1970a), Einige kritische Überlegungen zum Sachverständigengutachten über die Mitbestimmung in der Unternehmung, in: ORDO, Bd. 21, S. 193–216.
– (1970b), Die Mitbestimmung in unserer gegenwärtigen sozialen Umwelt, in: ORDO, Bd. 21, S. 243–247.
Hirsch, Werner Z. (1979), Law and Economics. An Introductory Analysis, 2. Aufl., New York 1988.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Hirshleifer, Jack (1982), Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation versus Conflict Strategies, in: Research in Law and Economics, Vol. 4, S. 1–60.

Hobbes, Thomas (1651), Leviathan, or The Matter, Forme, & Power of a Common-Wealth Ecclesiasticall and Civill, London.

Hodgson, Geoffrey M. (1993), Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics, Cambridge.

Holmstrom, Bengt (1979), Moral Hazard and Observability, in: Bell Journal of Economics, Vol. 10, S. 74–91.

– (1982), Moral Hazard in Teams, in: Bell Journal of Economics, Vol. 13, S. 324–340.

Holmstrom, Bengt/Milgrom, Paul (1991), Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design, in: Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 7, Special Issue, S. 24–52.

– (1994), The Firm as an Incentive System, in: American Economic Review, Vol. 84, No. 4, S. 972–991.

Holzwarth, Fritz (1985), Ordnung der Wirtschaft durch Wettbewerb. Entwicklung der Ideen der Freiburger Schule, Freiburg im Breisgau.

Hoppmann, Erich (1987), Ökonomische Theorie der Verfassung, in: ORDO, Bd. 38, S. 31–45.

– (1995), Walter Euckens Ordnungsökonomik – heute, in: ORDO, Bd. 46, S. 41–55.

Horwitz, Steven/Bodenhorn, Howard (1994), A Property Rights Approach to Free Banking, in: Journal des Economistes et des Etudes Humaines, Vol. 5, No. 4, S. 505–519.

Hume, David (1740), A Treatise of Human Nature: Being an Attempt to Introduce the Experimental Method of Reasoning into Moral Subjects, Vol. III: Of Morals, in: ders., The Philosophical Works, Vol. II, London 1886, S. 229–374.

Illing, Gerhard (1992), Private Information as Transaction Costs: The Coase Theorem Revisited, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 148, No. 4, S. 558–576.

Jarrell, Gregg A./Brickley, James A./Netter, Jeffry M. (1988), The Market for Corporate Control: The Empirical Evidence Since 1980, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 2, No. 1, S. 49–68.

Jeitziner, Bruno (1989), Ordnungstheorie auf entscheidungstheoretischer Grundlage, Baden-Baden.

Jensen, Michael C. (1983), Organization Theory and Methodology, in: Accounting Review, Vol. 58, No. 2, S. 319–339.

Jensen, Michael C./Meckling, William H. (1976), Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, in: Journal of Financial Economics, Vol. 3, S. 305–360.

– (1979), Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination, in: Journal of Business, Vol. 52, No. 4, S. 469–506.

Jensen, Michael C./Murphy, Kevin J. (1990), Performance Pay and Top-Management Incentives, in: Journal of Political Economy, Vol. 98, No. 2, S. 225–264.

Jensen, Michael C./Ruback, Richard S. (1983), The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence, in: Journal of Financial Economics, Vol. 11, S. 5–50.

Jensen, Michael C./Smith, Clifford W. (1985), Stockholder, Manager, and Creditor Interests: Applications of Agency Theory, in: Edward I. Altman, Marti G. Subrahmanyam (Hrsg.), Recent Advances in Corporate Finance, Homewood (Ill.), S. 93–131.

Johnson, Allen W./Earle, Timothy (1987), The Evolution of Human Societies. From Foraging Group to Agrarian State, Stanford (Cal.).

Jones, S. R. H. (1982), The Organization of Work: A Historical Dimension, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 3, Nos. 2–3, S. 117–137.

– (1983), Technology and the Organization of Work: A Reply, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 4, No. 1, S. 63–66.

– (1987), Technology, Transaction Costs, and the Transition to Factory Production in the British Silk Industry, 1700–1870, in: Journal of Economic History, Vol. 47, No. 1, S. 71–96.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Jong, Henk W. de (1992), Der Markt für Unternehmenskontrollen: Eine historische, theoretische und empirische Analyse, in: Helmut Gröner (Hrsg.), Der Markt für Unternehmenskontrollen, Berlin, S. 141–159.

Joskow, Paul L. (1985), Vertical Integration and Long-Term Contracts: The Case of Coal-Burning Electric Generating Plants, in: Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 1, No. 1, S. 33–80.

– (1989), Regulatory Failure, Regulatory Reform, and Structural Change in the Electrical Power Industry, in: Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics 1989, S. 125–199.

– (1991), The Role of Transaction Cost Economics in Antitrust and Public Utility Regulatory Policies, in: Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 7, Special Issue, S. 53–83.

Kalt, Joseph P./Zupan, Mark A. (1990), The Apparent Ideological Behavior of Legislators: Testing for Principal-Agent Slack in Political Institutions, in: Journal of Law and Economics, Vol. 33, No. 1, S. 103–131.

Kamin, Jacob Y./Ronen, Joshua (1978), The Effects of Corporate Control on Apparent Profit Performance, in: Southern Economic Journal, Vol. 45, No. 1, S. 181–191.

Kaplan, Steven N. (1994a), Top Executives Rewards and Firm Performance: A Comparison of Japan and the United States, in: Journal of Political Economy, Vol. 102, No. 3, S. 510–546.

– (1994b), Top Executives, Turnover, and Firm Performance in Germany, in: Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 10, No. 1, S. 142–159.

Kaulmann, Thomas (1987), Property Rights und Unternehmenstheorie. Stand und Weiterentwicklung der empirischen Forschung, München.

Keller, Rudi (1990), Sprachwandel. Von der unsichtbaren Hand in der Sprache, 2. Aufl., Tübingen, Basel 1994.

Kempski, Jürgen von (1952), Zur Logik der Ordnungsbegriffe, besonders in den Sozialwissenschaften, in: Hans Albert (Hrsg.), Theorie und Realität. Ausgewählte Aufsätze zur Wissenschaftslehre der Sozialwissenschaften, 2. Aufl., Tübingen 1972, S. 115–137.

Kersting, Wolfgang (1994), Die politische Philosophie des Gesellschaftsvertrags, Darmstadt.

Kieser, Alfred (1988), Erklären die Theorie der Verfügungsrechte und der Transaktionskostenansatz historischen Wandel von Institutionen?, in: Dietrich Budäus, Elmar Gerum, Gebhard Zimmermann (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und Theorie der Verfügungsrechte, Wiesbaden, S. 299–323.

Kirchgässner, Gebhard (1988), Wirtschaftspolitik und Politiksystem: Zur Kritik der traditionellen Ordnungstheorie aus der Sicht der Neuen Politischen Ökonomie, in: Dieter Cassel, Bernd-Thomas Ramb, H. Jörg Thieme (Hrsg.), Ordnungspolitik, München, S. 53–75.

– (1991), Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Tübingen.

Kirsch, Guy (1974), Neue Politische Ökonomie, 3. Aufl., Düsseldorf 1993.

– (1981), Ordnungspolitik als Gegenstand der politischen Auseinandersetzung, in: Otmar Issing (Hrsg.), Zukunftsprobleme der Sozialen Marktwirtschaft, Berlin, S. 255–275.

Kirzner, Israel M. (1973), Competition and Entrepreneurship, Chicago (Ill.), London.

Kiwit, Daniel (1994), Zur Leistungsfähigkeit neoklassisch orientierter Transaktionskostenansätze, in: ORDO, Bd. 45, S. 105–135.

Klein, Benjamin/Crawford, Robert G./Alchian, Armen A. (1978), Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process, in: Journal of Law and Economics, Vol. 21, S. 297–326.

Klein, Benjamin/Leffler, Keith B. (1981), The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance, in: Journal of Political Economy, Vol. 89, No. 4, S. 615–641.

Kleinewefers, Henner (1988), Grundzüge einer verallgemeinerten Wirtschaftsordnungstheorie, Tübingen.

Kloten, Norbert (1955), Zur Typenlehre der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen, in: ORDO, Bd. 7, S. 123–143.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1991), Die Transformation von Wirtschaftsordnungen. Theoretische, phänotypische und politische Aspekte, Tübingen.
– (1993), The Time Dimension of the Transition of Economic Systems, in: Hans-Jürgen Wagener (Hrsg.), On the Theory and Policy of Systemic Change, Heidelberg, S. 121–133.
Knight, Frank H. (1921), Risk, Uncertainty and Profit, New York 1964.
Koboldt, Christian/Leder, Matthias/Schmidtchen, Dieter (1995), Ökonomische Analyse des Rechts, in: Norbert Berthold (Hrsg.), Allgemeine Wirtschaftstheorie. Neuere Entwicklungen, München, S. 355–384.
Köhler, Helmut (1980), Vertragsrecht und „Property Rights"-Theorie. Zur Integration ökonomischer Theorien in das Privatrecht, in: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, Bd. 144, S. 589–609.
– (1989), Zur ökonomischen Analyse der Regeln über die Geschäftsgrundlage, in: Claus Ott, Hans-Bernd Schäfer (Hrsg.), Allokationseffizienz in der Rechtsordnung, Berlin u. a. O., S. 148–162.
Kolb, Gerhard (1991), Grundlagen der Volkswirtschaftslehre. Eine wissenschafts- und ordnungstheoretische Einführung, München.
Koller, Peter (1987), Neue Theorien des Sozialkontrakts, Berlin.
Krickx, Guido A. (1995), Vertical Integration in the Computer Mainframe Industry: A Transaction Cost Interpretation, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 26, No. 1, S. 75–91.
Kronman, Anthony T./Posner, Richard A. (1979), The Economics of Contract Law, Boston (Mass.), Toronto.
Krueger, Anne O. (1974), The Political Economy of the Rent-Seeking Society, in: American Economic Review, Vol. 64, No. 3, S. 291–303.
Kruppa, Adolf (1981), Vergleich sozialökonomischer Systeme. Eine problemorientierte Einführung mit einem Kompendium wichtiger Begriffe der ökonomischen Vergleichsanalyse, Köln.
Krüsselberg, Hans-Günter (1969), Marktwirtschaft und Ökonomische Theorie. Ein Beitrag zur Theorie der Wirtschaftspolitik, Freiburg im Breisgau.
– (1972), Das Systemkonzept und die Ordnungstheorie: Gedanken über einige Forschungsaufgaben, in: Dieter Cassel, Gernot Gutmann, H. Jörg Thieme (Hrsg.), 25 Jahre Marktwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland: Konzeption und Wirklichkeit, Stuttgart, S. 26–45.
– (1973), Die Wiederentdeckung der politischen Ökonomie. Betrachtungen zum gegenwärtigen Stand der Diskussion über die Beziehung zwischen Wirtschaft und Gesellschaft, in: Günter Albrecht, Hans-Jürgen Daheim, Fritz Sack (Hrsg.), Soziologie. Sprache, Bezug zur Praxis, Verhältnis zu anderen Wissenschaften, Opladen, S. 434–452.
Krüsselberg, Utz (1993), Theorie der Unternehmung und Institutionenökonomik. Die Theorie der Unternehmung im Spannungsfeld zwischen neuer Institutionenökonomik, ordnungstheoretischem Institutionalismus und Marktprozeßtheorie, Heidelberg.
Kübler, Friedrich/Schmidt, Reinhard H. (1988), Gesellschaftsrecht und Konzentration, Berlin.
Lachmann, Ludwig M. (1963), Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Institutionen, in: ORDO, Bd. 14, S. 63–77.
Lambert, Richard A. (1983), Long-Term Contracts and Moral Hazard, in: Bell Journal of Economics, Vol. 14, S. 441–452.
Landes, David S. (1969), Der entfesselte Prometheus. Technologischer Wandel und industrielle Entwicklung in Westeuropa von 1750 bis zur Gegenwart, Köln 1973.
Landes, William M./Posner, Richard A. (1979), Adjudication as a Private Good, in: Journal of Legal Studies, Vol. 8, No. 2, S. 235–284.
– (1987), The Economic Structure of Tort Law, Cambridge (Mass.), London.
Larcker, David F. (1983), The Association between Performance Plan Adoption and Corporate Capital Investment, in: Journal of Accounting and Economics, Vol. 5, S. 3–30.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Laux, Helmut (1990), Risiko, Anreiz und Kontrolle. Principal-Agent-Theorie: Einführung und Verbindung mit dem Delegationswert-Konzept, Berlin u. a. O.

Lawriwsky, Michael L. (1984), Some Tests of the Influence of Control Type on the Market for Corporate Control in Australia, in: Journal of Industrial Economics, Vol. 32, No. 3, S. 277–291.

Lee, Dwight R./McKenzie, Richard B. (1987), Regulating Government. A Preface to Constitutional Economics, Lexington (Mass.), Toronto.

Lee, Keun (1993), Property Rights and the Agency Problem in China's Enterprise Reform, in: Cambridge Journal of Economics, Vol. 17, No. 2, S. 179–194.

Lee, Yeong Heok (1994), Vertical Integration and Technological Innovation. A Transaction Cost Approach, New York, London.

Leibenstein, Harvey (1966), Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency", in: American Economic Review, Vol. 56, S. 392–415.

– (1973), Competition and X-Efficiency: Reply, in: Journal of Political Economy, Vol. 81, S. 765–777.

– (1976), Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics, Cambridge (Mass.), London.

– (1978), General X-Efficiency Theory and Economic Development, New York, London.

Leipold, Helmut (1976), Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich. Grundzüge einer Theorie der Wirtschaftssysteme, 5. Aufl., Stuttgart 1988.

– (1981), Eigentümerkontolle und Mangerverhalten, in: Günter Hedtkamp (Hrsg.), Anreiz- und Kontrollmechanismen in Wirtschaftssystemen I, Berlin, S. 29–66.

– (1984), Die Kombinatsreform in der DDR im Lichte der Transaktionskostenökonomie, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 3, S. 252–267.

– (1985), Ordnungspolitische Implikationen der Transkationskostenökonomie, in: ORDO, Bd. 36, S. 31–50.

– (1987), Constitutional Economics als Ordnungstheorie, in: Karl-Hans Hartwig u. a., Ordnungstheorie: Methodologische und institutionentheoretische Entwicklungstendenzen, Marburg, S. 101–134.

– (1988), Ordnungspolitische Konsequenzen der ökonomischen Theorie der Verfassung, in: Dieter Cassel, Bernd-Thomas Ramb, H. Jörg Thieme (Hrsg.), Ordnungspolitik, München, S. 257–283.

– (1989a), Neuere Ansätze zur Weiterentwicklung der Ordnungstheorie, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 8, S. 13–29.

– (1989b), Das Ordnungsproblem in der ökonomischen Institutionentheorie, in: ORDO, Bd. 40, S. 129–146.

– (1990), Neoliberal Ordnungstheorie and Constitutional Economics. A Comparison between Eucken and Buchanan, in: Constitutional Political Economy, Vol. 1, No. 1, S. 47–65.

Lenel, Hans Otto (1968), Externes Unternehmenswachstum als Problem der Wettbewerbspolitik, in: Ernst-Joachim Mestmäcker (Hrsg.), Wettbewerb als Aufgabe. Nach zehn Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Bad Homburg v. d. H. u. a. O., S. 489–518.

– (1989), Walter Euckens „Grundlagen der Nationalökonomie", in: ORDO, Bd. 40, S. 3–20.

– (1993), L'appetit vient en mangeant. Über zwei Meister des externen Unternehmenswachstums, in: ORDO, Bd. 44, S. 223–244.

Levy, David T. (1985), The Transactions Cost Approach to Vertical Integration: An Empirical Examination, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 67, No. 3, S. 438–445.

Libecap, Gary D. (1984), The Political Allocation of Mineral Rights: A Re-Evaluation of Teapot Dome, in: Journal of Economic History, Vol. 44, No. 2, S. 381–391.

– (1986), Property Rights in Economic History: Implications for Research, in: Explorations in Economic History, Vol. 23, S. 227–252.

– (1989), Contracting for Property Rights, Cambridge u. a. O.

– (1994), The Political Economy of Institutional Change: Property Rights and the General Revision Act of 1891, in: John A. James, Mark Thomas (Hrsg.), Capitalism in Context.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Essays on Economic Development and Cultural Change, Chicago (Ill.), London, S. 265–278.

Libecap, Gary D./Johnson, Ronald N. (1980), Legislating Commons: The Navajo Tribal Council and the Navajo Range, in: Economic Inquiry, Vol. 18, No. 1, S. 69–86.

Lieberman, Marvin B. (1991), Determinants of Vertical Integration: An Empirical Test, in: Journal of Industrial Economics, Vol. 39, No. 5, S. 451–466.

Löchel, Horst (1995), Institutionen, Transaktionskosten und wirtschaftliche Entwicklung. Ein Beitrag zur Neuen Institutionenökonomik und zur Theorie von Douglass C. North, Berlin.

Locke, John (1690), Two Treatises of Government: In the Former, The False Principles and Foundation of Sir Robert Filmer, And His Followers, are Detected and Overthrown. The Latter is an Essay Concerning The True Original, Extent, and End of Civil-Government, 2. Aufl., Cambridge u. a. O. 1988.

Lösch, Dieter (1975), Zur Ideologiekritik des traditionellen bipolaren Ordnungsdenkens, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 20. Jahr, S. 87–109.

– (1993), Der Weg zur Marktwirtschaft. Grundzüge einer Theorie der Transformationspolitik, Baden-Baden.

Luksetich, William A./White, Michael D. (1982), Crime and Public Policy. An Economic Approach, Boston (Mass.).

Lumsden, Charles J./Wilson, Edward O. (1981), Genes, Mind, and Culture. The Coevolutionary Process, Cambridge (Mass.), London.

Lyons, Bruce R. (1995), Specific Investment, Economies of Scale, and the Make-or-Buy Decision: A Test of Transaction Cost Theory, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 26, No. 3, S. 431–443.

Macaulay, Stewart (1963), Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study, in: American Sociological Review, Vol. 28, S. 55–75.

Machlup, Fritz (1961), Idealtypus, Wirklichkeit und Konstruktion, in: ORDO, Bd. 12, S. 21–57.

Macho-Stadler, Inés/Pérez-Castrillo, J. David (1993), Moral Hazard with Several Agents: The Gains from Cooperation, in: International Journal of Industrial Organization, Vol. 11, No. 1, S. 73–100.

Macneil, Ian R. (1974), The Many Futures of Contracts, in: Southern California Law Review, Vol. 47, S. 691–816.

– (1978), Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law, in: Northwestern University Law Review, Vol. 72, No. 6, S. 854–905.

Malloy, Robin Paul (1994a), Is Law and Economics Moral? – Humanistic Economics and a Classical Liberal Critique of Posner's Economic Analysis, in: Robin Paul Malloy, Jerry Evensky (Hrsg.), Adam Smith and the Philosophy of Law and Economics, Dordrecht u. a. O., S. 153–166.

– (1994b), The Limits of Science in Legal Discourse – A Reply to Posner, in: Robin Paul Malloy, Jerry Evensky (Hrsg.), Adam Smith and the Philosophy of Law and Economics, Dordrecht u. a. O., S. 179–185.

Manne, Henry G. (1965), Mergers and the Market for Corporate Control, in: Journal of Political Economy, Vol. 73, S. 110–120.

Marris, Robin (1964), The Economic Theory of 'Managerial' Capitalism, London.

Masten, Scott E. (1984), The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry, in: Journal of Law and Economics, Vol. 27, No. 2, S. 403–417.

Masten, Scott E./Meehan, James W./Snyder, Edward A. (1989), Vertical Integration in the U.S. Auto Industry: A Note on the Influence of Transaction Specific Assets, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 12, S. 265–273.

McAfee, R. Preston/Schwartz, Marius (1994), Opportunism in Multilateral Vertical Contracting: Nondiscrimination, Exclusivity, and Uniformity, in: American Economic Review, Vol. 84, No. 1, S. 210–230.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

McEachern, William A. (1975), Managerial Control and Performance, Lexington (Mass.) u. a. O.

McGuire, Robert A./Ohsfeldt, Robert L. (1989), Self-Interest, Agency-Theory, and Political Voting Behavior: The Ratification of the United States Constitution, in: American Economic Review, Vol. 79, No. 1, S. 219–234.

McKean, Roland N. (1970), Products Liability: Implications of Some Changing Property Rights, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, S. 611–626.

McManus, John C. (1972), An Economic Analysis of Indian Behavior in the North American Fur Trade, in: Journal of Economic History, Vol. 32, No. 1, S. 36–53.

Menard, Claude (1996), On Clusters, Hybrids, and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 152, No. 1, S. 154–183.

Meyer, Willi (1983), Entwicklung und Bedeutung des Property-Rights-Ansatzes in der Nationalökonomie, in: Alfred Schüller (Hrsg.), Property Rights und ökonomische Theorie, München, S. 1–44.

Michaelis, Elke/Picot, Arnold (1987), Zur ökonomischen Analyse von Mitarbeiterbeteiligungsrechten, in: Felix R. FitzRoy, Kornelius Kraft (Hrsg.), Mitarbeiterbeteiligung und Mitbestimmung im Unternehmen, Berlin, New York, S. 83–127.

Michelman, Frank I. (1970/71), Pollution as a Tort: A Non-Accidental Perspective on Calabresis's Costs, in: Yale Law Journal, Vol. 80, S. 647–686.

Milgrom, Paul R./North, Douglass C./Weingast, Barry R. (1990), The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs, in: Economics and Politics, Vol. 2, No. 1, S. 1–23.

Mirrlees, James A. (1976), The Optimal Structure of Incentives and Authority Within an Organization, in: Bell Journal of Economics, Vol. 7, No. 1, S. 105–131.

Mises, Ludwig von (1922), Die Gemeinwirtschaft. Untersuchungen über den Sozialismus, 2. Aufl., Jena 1932.

– (1929), Kritik des Interventionismus. Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsideologie der Gegenwart, Jena.

– (1940), Nationalökonomie. Theorie des Handelns und Wirtschaftens, Genf.

Monissen, Hans G. (1976), Haftungsregeln und Allokation: Einige einfache analytische Zusammenhänge, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 27, S. 391–412.

Monissen, Hans G./Wenger, Ekkehard (1989), A General Model of Codetermination, in: Hans G. Nutzinger, Jürgen Backhaus (Hrsg.), Codetermination. A Discussion of Different Approaches, Berlin u. a. O., S. 73–102.

Monteverde, Kirk/Teece, David J. (1982), Appropriable Rents and Quasi-Vertical Integration, in: Journal of Law and Economics, Vol. 25, No. 2, S. 321–328.

Moore, J. (1974), Managerial Behavior in the Theory of Comparative Economic Systems, in: Eirik G. Furubotn, Svetozar Pejovich (Hrsg.), The Economics of Property Rights, Cambridge (Mass.), S. 327–339.

Moore, John H. (1981), Agency Costs, Technological Change, and Soviet Central Planning, in: Journal of Law and Economics, Vol. 24, S. 189–214.

Morgenstern, Oskar (1964), Pareto Optimum and Economic Organization, in: Norbert Kloten u. a. (Hrsg.), Systeme und Methoden in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Tübingen, S. 573–586.

Mueller, Dennis C. (1979), Public Choice II. A Revised Edition of "Public Choice", Cambridge u. a. O. 1989.

Mukum Mbaku, John (1995), Preparing Africa for the Twenty-first Century: Lessons from Constitutional Economics, in: Constitutional Political Economy, Vol. 6, No. 2, S. 139–160.

Mulherin, J. Harold/Netter, Jeffry M./Overdahl, James A. (1991), Prices as Porperty. The Organization of Financial Exchanges from a Transaction Cost Perspective, in: Journal of Law and Economics, Vol. 34, No. 2, S. 591–644.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Nabli, Mustapha K./Nugent, Jeffrey B. (Hrsg., 1989), The New Institutional Economics and Development. Theory and Applications to Tunisia, Amsterdam u. a. O.

Neuberger, Egon/Duffy, William J. (1976), Comparative Economic Systems: A Decision-Making Approach, Boston u. a. O.

Nicklisch, Fritz (Hrsg., 1988), Prävention im Umweltrecht. Risikovorsorge, Grenzwerte, Haftung, Heidelberg.

Niskanen, William A. (1971), Bureaucracy and Representative Government, Chicago (Ill.).

North, Douglass C. (1981), Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte, Tübingen 1988.

– (1984), Transaction Costs, Institutions, and Economic History, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 140, Nr. 1, S. 7–17.

– (1989), Institutional Change and Economic History, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 145, No. 1, S. 238–245.

– (1990a), Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge u. a. O.

– (1990b), A Transaction Cost Theory of Politics, in: Journal of Theoretical Politics, Vol. 2, No. 4, S. 355–367.

– (1993), Institutions and Credible Commitment, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149, No. 1, S. 11–35.

– (1994a), Economic Performance Through Time, in: American Economic Review, Vol. 84, No. 3, S. 359–368.

– (1994b), The Evolution of Efficient Markets in History, in: John A. James, Mark Thomas (Hrsg.), Capitalism in Context. Essays on Economic Development and Cultural Change, Chicago (Ill.), London, S. 257–264.

North, Douglass C./Thomas, Robert Paul (1970), An Economic Theory of the Growth of the Western World, in: Economic History Review, Vol. 23, No. 1, S. 1–17.

– (1971), The Rise and Fall of the Manorial System: A Theoretical Model, in: Journal of Economic History, Vol. 31, No. 4, S. 777–803.

– (1973), The Rise of the Western World: A New Economic History, Cambridge.

– (1977), The First Economic Revolution, in: Economic History Review, Vol. 30, No. 2, S. 229–241.

North, Douglass C./Weingast, Barry R. (1989), Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England, in: Journal of Economic History, Vol. 49, No. 4, S. 803–832.

Olson, Mancur (1965), Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, 2. Aufl., Tübingen 1985.

– (1982), Aufstieg und Niedergang von Nationen: Ökonomisches Wachstum, Stagflation und soziale Starrheit, 2. Aufl., Tübingen 1991.

Ostrom, Elinor (1990), Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action, Cambridge u. a. O.

Ostrom, Elinor/Gardner, Roy/Walker, James (1994), Rules, Games, and Common-Pool Resources, Ann Arbor.

Ott, Claus/Schäfer, Hans-Bernd (Hrsg., 1993), Ökonomische Analyse des Unternehmensrechts, Heidelberg.

Palmer, Donald/Friedland, Roger/Jennings, P. Devereaux/Powers, Melanie E. (1987), The Economics and Politics of Structure: The Multidivisional Form and the Large U.S. Corporation, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 32, No. 1, S. 25–48.

Palmer, Donald A./Jennings, P. Devereaux/Zhou, Xueguang (1993), Late Adoption of the Multidivisional Form by Large U.S. Corporations: Institutional, Political and Economic Accounts, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 38, S. 100–131.

Palmer, John (1973), The Profit-Performance Effects of the Separation of Ownership from Control in Lage U.S. Industrial Corporations, in: Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 4, S. 293–303.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Pejovich, Svetozar (1969), The Firm, Monetary Policy and Property Rights in a Planned Economy, in: Western Economic Journal, Vol. 7, S. 193–200.
– (1971), Towards a General Theory of Property Rights, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 31, Nr. 1/2, S. 141–155.
– (1972), Towards an Economic Theory of the Creation and Specification of Property Rights, in: Review of Social Economy, Vol. 30, No. 3, S. 309–325.
– (1973), The Banking System and the Investment Behavior of the Yugoslav Firm, in: Morris Bornstein (Hrsg.), Plan and Market. Economic Reform in Eastern Europe, New Haven (Conn.), London, S. 285–311.
– (1976), The Capitalist Corporation and the Socialist Firm: a Study of Comparative Efficiency, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 112. Jg., Nr. 1, S. 1–25.
– (1984), Labor Participation in the Management of Business Firms and Incentives to Innovate, in: Manfred Neumann (Hrsg.), Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte, Berlin, S. 189–198.
– (1990), The Economics of Property Rights: Towards a Theory of Comparative Systems, Dordrecht, Boston (Mass.), London.
– (1992), A Property Rights Analysis of the Inefficiency of Investment Decisions by Labor-Managed Firms, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 148, No. 1, S. 30–41.
– (1993), Political and Economic Reforms in Eastern Europe: The Case of Yugoslavia, in: Gerard Radnitzky, Hardy Bouillon (Hrsg.), Government: Servant or Master?, Amsterdam, Atlanta (Georgia), S. 255–264.
Picot, Arnold (1981), Der Beitrag der Theorie der Verfügungsrechte zur ökonomischen Analyse von Unternehmensverfassungen, in: Kurt Bohr u. a. (Hrsg.), Unternehmensverfassung als Problem der Betriebswirtschaftslehre, Berlin, S. 153–197.
– (1982), Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert, in: Die Betriebswirtschaft, 42. Jg., S. 267–284.
– (1984), Verfügungsrechte und Wettbewerb als Determinanten der Entwicklung des Verwaltungsbereichs von Organisationen, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 3. Bd., S. 198–222.
– (1991), Ökonomische Theorien der Organisation – Ein Überblick über neuere Ansätze und deren betriebswirtschaftliches Anwendungspotential, in: Dieter Ordelheide, Bernd Rudolph, Elke Büsselmann (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und Ökonomische Theorie, Stuttgart, S. 143–170.
Picot, Arnold/Kaulmann, Thomas (1985), Industrielle Großunternehmen in Staatseigentum aus verfügungsrechtlicher Sicht, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 37. Jg., S. 956–980.
– (1989), Comparative Performance of Government-owned and Privately-owned Industrial Corporations – Empirical Results from Six Countries, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 145, No. 2, S. 298–316.
Picot, Arnold/Michaelis, Elke (1984), Verteilung von Verfügungsrechten in Großunternehmungen und Unternehmensverfassung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 54. Jg., Nr. 3, S. 252–272.
Pigou, Arthur Cecil (1920), The Economics of Welfare, 4. Aufl., London, New York 1960.
Pirrong, Steven Craig (1993), Contracting Practices in Bulk Shipping Markets: A Transaction Cost Explanation, in: Journal of Law and Economics, Vol. 36, No. 2, S. 937–976.
Polinsky, A. Mitchell (1983), An Introduction to Law and Economics, 2. Aufl., Boston (Mass.), Toronto 1989.
Pollard, Sidney (1965), The Genesis of Modern Management. A Study of the Industrial Revolution in Great Britain, London.
– (1984), Transaction Costs, Institutions, and Economic History. Comment, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 140, Nr. 1, S. 18–19.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Popper, Karl R. (1934), Logik der Forschung, 9. Aufl., Tübingen 1989.
– (1972), Objektive Erkenntnis: Ein evolutionärer Entwurf, 4. Aufl., Hamburg 1984.
Posner, Richard A. (1973a), Economic Analysis of Law, Boston (Mass.) u. a. O.
– (1973b), Economic Analysis of Law, 4. Aufl., Boston (Mass.) u. a. O. 1992.
– (1981), The Economics of Justice, 2. Aufl., Cambridge (Mass.), London 1983.
– (1993a), The New Institutional Economics Meets Law and Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149, No. 1, S. 73–87.
– (1993b), Reply, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149, No. 1, S. 119–121.
– (1994a), Law and Economics Is Moral, in: Robin Paul Malloy, Jerry Evensky (Hrsg.), Adam Smith and the Philosophy of Law and Economics, Dordrecht u. a. O., S. 167–177.
– (1994b), Rebuttal to Malloy, in: Robin Paul Malloy, Jerry Evensky (Hrsg.), Adam Smith and the Philosophy of Law and Economics, Dordrecht u. a. O., S. 187–188.
Posner, Richard A./Scott, Kenneth E. (1980), Economics of Corporation Law and Securities Regulation, Boston (Mass.), Toronto.
Pratt, John W./Zeckhauser, Richard J. (1985), Principals and Agents: An Overview, in: dies. (Hrsg.), Principals and Agents: The Structure of Business, Boston (Mass.), S. 1–35.
Priddat, Birger P. (1995), Ökonomie und Geschichte: Zur Theorie der Institutionen bei D. C. North, in: Eberhard K. Seifert, Birger P. Priddat (Hrsg.), Neuorientierungen in der ökonomischen Theorie. Zur moralischen, institutionellen und evolutorischen Dimension des Wirtschaftens, Marburg, S. 205–239.
Priest, George L. (1977), The Common Law Process and the Selection of Efficient Rules, in: Journal of Legal Studies, Vol. 6, No. 1, S. 65–82.
Pulliam, H. Ronald/Dunford, Christopher (1980), Programmed to Learn. An Essay on the Evolution of Culture, New York.
Pyle, David J. (1983), The Economics of Crime and Law Enforcement, New York.
Quigley, Carroll (1961), The Evolution of Civilizations. An Introduction to Historical Analysis, Indianapolis (Indiana) 1979.
Radner, Roy (1981), Monitoring Cooperative Agreements in a Repeated Principal-Agent Relationship, in: Econometrica, Vol. 49, No. 5, S. 1127–1148.
– (1985), Repeated Principal-Agent Games with Discounting, in: Econometrica, Vol. 53, No. 5, S. 1173–1198.
Rawls, John (1971), Eine Theorie der Gerechtigkeit, 5. Aufl., Frankfurt am Main 1990.
Regan, Donald H. (1972), The Problem of Social Cost Revisited, in: Journal of Law and Economics, Vol. 15, No. 2, S. 427–437.
Ribhegge, Hermann (1991), Der Beitrag der Neuen Institutionenökonomik zur Ordnungspolitik, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 10, S. 38–60.
Richter, Rudolf (1994), Institutionen ökonomisch analysiert. Zur jüngeren Entwicklung auf einem Gebiet der Wirtschaftstheorie, Tübingen.
– (1996), Theorie der Notenbankverfassung aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik, in: Peter Bofinger, Karl-Heinz Ketterer (Hrsg.), Neuere Entwicklungen in der Geldtheorie und Geldpolitik. Implikationen für die Europäische Währungsunion, Tübingen, S. 119–136.
Richter, Rudolf/Furubotn, Eirik G. (1996), Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen.
Ridder-Aab, Christa-Maria (1980), Die moderne Aktiengesellschaft im Lichte der Theorie der Eigentumsrechte, Frankfurt am Main.
Riekhof, Hans-Christian (1984a), Unternehmensverfassungen und Theorie der Verfügungsrechte: Methodische Probleme, theoretische Perspektiven und exemplarische Fallstudien, Wiesbaden.
– (1984b), Der verfügungsrechtliche Ansatz in der Neuen Politischen Ökonomie: Theorie oder Ideologie?, in: Günther Schanz (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre und Nationalökonomie: Wissenschaftstheoretische Standortbestimmungen und Perspektiven, Wiesbaden, S. 169–189.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Rieter, Heinz/Schmolz, Matthias (1993), The Ideas of German Ordoliberalism 1938–45: Pointing the Way to a New Economic Order, in: European Journal of the History of Economic Thought, Vol. 1, No. 1, S. 87–114.

Riordan, Michael H./Williamson, Oliver E. (1985), Asset Specificity and Economic Organization, in: International Journal of Industrial Organization, Vol. 3, S. 365–378.

Rizzo, Mario J. (1979), Uncertainty, Subjectivity, and the Economic Analysis of Law, in: ders. (Hrsg.), Time, Uncertainty, and Disequilibrium. Explorations of Austrian Themes, Lexington (Mass.), Toronto, S. 71–89.

Robbins, Lionel (1932), An Essay on the Nature and Significance of Economic Science, 3. Aufl., London, Basingstoke 1984.

Rogerson, William P. (1984), Efficient Reliance and Damage Measures for Breach of Contract, in: Rand Journal of Economics, Vol. 15, No. 1, S. 39–53.

Rosenberg, Nathan/Birdzell, Luther E. (1986), How the West Grew Rich. The Economic Transformation of the Industrial World, London.

Ross, Stephen A. (1973), The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 63, No. 2, S. 134–139.

Rousseau, Jean-Jacques (1762), Le Contrat Social, Amsterdam.

Rowley, Charles K./Brough, Wayne (1987), The Efficiency of the Common Law: A New Institutional Economics Perspective, in: Rüdiger Pethig, Ulrich Schlieper (Hrsg.), Efficiency, Institutions, and Economic Policy, Berlin u. a. O., S. 103–121.

Rowley, Charles K./Tollison, Robert D./Tullock, Gordon (Hrsg., 1988), The Political Economy of Rent-Seeking, Boston (Mass.) u. a. O.

Rubin, Paul H. (1977), Why Is the Common Law Efficient? in: Journal of Legal Studies, Vol. 6, No. 1, S. 51–63.

Rumelt, Richard P. (1974), Strategy, Structure, and Economic Performance, Boston (Mass.).

Rutherford, Malcolm (1994), Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism, Cambridge u. a. O.

Sachverständigenkommission zur Auswertung der bisherigen Erfahrungen bei der Mitbestimmung (Mitbestimmungskommission) (1970), Mitbestimmung im Unternehmen, Stuttgart u. a. O.

Sacks, Stephen R. (1988), Transaction Costs in Non-Market Economies, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 144, No. 5, S. 865–870.

Samuelson, William (1985), A Comment on the Coase Theorem, in: Alvin E. Roth (Hrsg.), Game-theoretic Models of Bargaining, Cambridge u. a. O., S. 321–339.

Schäfer, Hans-Bernd/Ott, Claus (1986), Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts, 2. Aufl., Berlin u. a. O. 1995.

Schäfer, Hans-Bernd/Wehrt, Klaus (1989), Ökonomische Analyse des Schadensrechts: Ein Überblick, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 34. Jahr, S. 81–106.

Schanz, Günther (1983), Unternehmensverfassungen in verfügungsrechtlicher Perspektive, in: ders., Die Betriebswirtschaftslehre als Gegenstand kritisch-konstruktiver Betrachtungen. Kommentare und Anregungen, Stuttgart 1990, S. 253–271.

Schenk, Karl-Ernst (1981), Märkte, Hierarchien und Wettbewerb. Elemente einer Theorie der Wirtschaftsordnung, München.

– (1982), „Institutional Choice" und Ordnungstheorie, Tübingen.

– (1985), „Institutional Choice", Wirtschaftsordnung und Industrieorganisation: Ein Beitrag zur Analyse komplexer arbeitsteiliger Systeme, in: ders. (Hrsg.), Wirtschaftsordnung, Industrieorganisation und Koordination – Theorien und Ländervergleiche, Stuttgart, New York, S. 1–25.

– (1988), New Institutional Dimensions of Economics. Comparative Elaboration and Application, Berlin u. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1992a), Die neue Institutionenökonomie – Ein Überblick über wichtige Elemente und Probleme der Weiterentwicklung, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 112. Jg., Nr. 3, S. 337–378.
– (1992b), Ordnungstheorie auf entscheidungstheoretischer Grundlage. Zu dem Buch von Bruno Jeitziner mit diesem Titel, in: ORDO, Bd. 43, S. 515–517.
Schlicht, Ekkehart (1996), Exploiting the Coase Mechanism: The Extortion Problem, in: Kyklos, Vol. 49, Fasc. 3, S. 319–330.
Schmidt, Peter/Witte, Ann D. (1984), An Economic Analysis of Crime and Justice. Theory, Methods, and Applications, Orlando.
Schmidt, Reinhard H. (1987), Agency Costs Are Not a "Flop"!, in: Günter Bamberg, Klaus Spremann (Hrsg.), Agency Theory, Information, and Incentives, Berlin u. a. O., S. 495–509.
Schmidtchen, Dieter (1984), German "Ordnungspolitik" as Institutional Choice, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 140, Nr. 1, S. 54–70.
– (1989), Evolutorische Ordnungstheorie oder: Die Transaktionskosten und das Unternehmertum, in: ORDO, Bd. 40, S. 161–182.
– (1993), Time, Uncertainty, and Subjetivism: Giving More Body to Law and Economics, in: International Review of Law and Economics, Vol. 13, S. 61–84.
– (1994), Antitrust zwischen Marktmachtphobie und Effizienzeuphorie: Alte Themen – neue Ansätze, in: Wernhard Möschel, Manfred E. Streit, Ulrich Witt (Hrsg.), Marktwirtschaft und Rechtsordnung, Baden-Baden, S. 143–166.
Schmidtchen, Dieter/Mayer, Achim (1997), Established Clergy, Friars and the Pope: Some Institutional Economics of the Medieval Church, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 153, No. 1, S. 122–149.
Schmidt-Trenz, Hans-Jörg (1990), Außenhandel und Territorialität des Rechts. Grundlegung einer Neuen Institutionenökonomik des Außenhandels, Baden-Baden.
Schneider, Dieter (1987), Agency Costs and Transaction Costs: Flops in the Principal-Agent-Theory of Financial Markets, in: Günter Bamberg, Klaus Spremann (Hrsg.), Agency Theory, Information, and Incentives, Berlin u. a. O., S. 481–494.
– (1993), Wider den Transaktionskostenansatz, in: Ulrich Schlieper, Dieter Schmidtchen (Hrsg.), Makro, Geld & Institutionen, Tübingen, S. 101–105.
Schönwitz, Dietrich/Weber, Hans-Jürgen (1983), Wirtschaftsordnung: Eine Einführung in Theorie und Politik, München, Wien.
Schoppe, Siegfried G./Graf Wass von Czege, Andreas/Münchow, Malte-Maria/ Stein, Ingo/Zimmer, Klaus (1995), Moderne Theorie der Unternehmung, München, Wien.
Schotter, Andrew (1981), The Economic Theory of Social Institutions, Cambridge u. a. O.
– (1986), The Evolution of Rules, in: Richard N. Langlois (Hrsg.), Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics, Cambridge u. a. O., S. 117–133.
Schüller, Alfred (1978), Property Rights, unternehmerische Legitimation und Wirtschaftsordnung, in: Karl-Ernst Schenk (Hrsg.), Ökonomische Verfügungsrechte und Allokationsmechanismen in Wirtschaftssystemen, Berlin, S. 29–87.
– (1985), Wirtschaftsordnung – Ordnungstheorie, in: Alfred Schüller, Hans-Günter Krüsselberg (Hrsg.), Grundbegriffe zur Ordnungstheorie und Politischen Ökonomik, 2. Aufl., Marburg 1991, S. 1–10.
– (1986), Der theoretische Institutionalismus als Methode des Systemvergleichs, in: Gernot Gutmann, Siegfried Mampel (Hrsg.), Probleme systemvergleichender Betrachtung, Berlin, S. 131–162.
– (1988), Ökonomik der Eigentumsrechte in ordnungstheoretischer Sicht, in: Dieter Cassel, Bernd-Thomas Ramb, H. Jörg Thieme (Hrsg.), Ordnungspolitik, München, S. 155–183.
– (1992), Ansätze einer Theorie der Transformation, in: ORDO, Bd. 43, S. 35–63.
Schumpeter, Joseph A. (1911), Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 6. Aufl., Berlin 1964.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1939), Konjunkturzyklen. Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses, Göttingen 1961.
– (1942), Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Bern 1946.
Schwartz, Alan (1979/80), The Case for Specific Performance, in: Yale Law Review, Vol. 89, S. 271–306.
Schweizer, Urs (1988), Externalities and the Coase Theorem: Hypothesis or Result? in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 144, No. 2, S. 245–266.
Scitovsky, T. de (1941/42), A Note on Welfare Propositions in Economics, in: Review of Economic Studies, Vol. 9, S. 77–88.
Scully, Gerald W. (1992), Constitutional Environments and Economic Growth, Princeton (New Jersey).
Selten, Reinhard (1993), Wirtschaftliche und kulturelle Evolution, in: Ulrich Schlieper, Dieter Schmidtchen (Hrsg.), Makro, Geld & Institutionen, Tübingen, S. 38–56.
Service, Elman R. (1975), Ursprünge des Staates und der Zivilisation. Der Prozeß der kulturellen Evolution, Frankfurt am Main 1977.
Sethi, Rajiv (1996), Evolutionary Stability and Social Norms, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 29, No. 1, S. 113–140.
Shavell, Steven (1979), Risk Sharing and Incentives in the Principal Agent Relationship, in: Bell Journal of Economics, Vol. 10, S. 55–73.
– (1984), The Design of Contracts and Remedies for Breach, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 99, No. 1, S. 121–148.
– (1987), Economic Analysis of Accident Law, Cambridge (Mass.), London.
Silver, Morris (1995), Economic Structures of Antiquity, Westport (Conn.), London.
Simon, Herbert A. (1947), Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization, 2. Aufl., New York 1961.
– (1955), A Behavioral Model of Rational Choice, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 69, S. 99–118.
– (1957), Models of Man. Social and Rational. Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting, New York, London, Sydney.
– (1959), Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science, in: American Economic Review, Vol. 49, No. 3, S. 253–283.
– (1972), Theories of Bounded Rationality, in: C. B. McGuire, Roy Radner (Hrsg.), Decision and Organization, Amsterdam, London, S. 161–176.
– (1978), Rationality as Process and as Product of Thought, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 68, No. 2, S. 1–16.
– (1979), Rational Decision Making in Business Organizations, in: American Economic Review, Vol. 69, No. 4, S. 493–513.
– (1986), Rationality in Psychology and Economics, in: Robin M. Hogarth, Melvin W. Reder (Hrsg.), Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology, Chicago (Ill.), London, S. 25–40.
Smith, Adam (1776), An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, London.
Spiller, Pablo T. (1990), Politicians, Interest Groups, and Regulators: A Multiple-Principals Agency Theory of Regulation, or "Let Them Be Bribed", in: Journal of Law and Economics, Vol. 33, No. 1, S. 65–101.
Stackelberg, Heinrich Freiherr von (1940), Die Grundlagen der Nationalökonomie (Bemerkungen zu dem gleichnamigen Buch von Walter Eucken), in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 51, S. 245–281.
Starbatty, Joachim (1984), Ordoliberalismus, in: Otmar Issing (Hrsg.), Geschichte der Nationalökonomie, 2. Aufl., München 1988, S. 191–207.
Stauss, Bernd (1983), Private und öffentliche Unternehmen im Effizienzvergleich. Unternehmensverfassungen ‚im Lichte' der Property Rights-Theorie, in: Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen, Bd. 6, Nr. 3, S. 278–298.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Stigler, George J. (1989), Two Notes on the Coase Theorem, in: Yale Law Journal, Vol. 99, No. 3, S. 631–633.

Streit, Manfred E. (1992), Economic Order, Private Law and Public Policy – The Freiburg School of Law and Economics in Perspective, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 148, No. 4, S. 675–704.

– (1995), Ordnungsökonomik – Versuch einer Standortbestimmung, Jena.

Sugden, Robert (1986), The Economics of Rights, Co-operation and Welfare, Oxford, New York.

Teece, David J. (1981), Internal Organization and Economic Performance: An Empirical Analysis of the Profitability of Principal Firms, in: Journal of Industrial Economics, Vol. 30, No. 2, S. 173–199.

Tehranian, Hassan/Waegelein, James F. (1985), Market Reaction to Short-Term Executive Compensation Plan Adoption, in: Journal of Accounting and Economics, Vol. 7, S. 131–144.

Terrebonne, R. Peter (1981), A Strictly Evolutionary Model of Common Law, in: Journal of Legal Studies, Vol. 10, No. 2, S. 397–407.

Thalheim, Karl C. (1955), Zum Problem der Einheitlichkeit der Wirtschaftspolitik, in: Karl Muhs (Hrsg.), Festgabe für Georg Jahn, Berlin, S. 577–587.

Thieme, H. Jörg (1995), Wirtschaftssysteme, in: Dieter Bender u. a., Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. I, 6. Aufl., München, S. 1–48.

Thonet, Peter J. (1977), Managerialismus und Unternehmenserfolg. Ein empirischer Beitrag, Saarbrücken.

Thorbecke, Willem (1995), Free Trade Versus Managed Trade: A Constitutional Political Economy Perspective, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 151, No. 2, S. 373–389.

Tietzel, Manfred (1981), Die Ökonomie der Property Rights: Ein Überblick, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 30. Jg., Nr. 3, S. 207–243.

– (1990), Rezension von Bruno Jeitziners „Ordnungstheorie auf entscheidungstheoretischer Grundlage", in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 146, No. 3, S. 541–543.

– (1991), Der Neue Institutionalismus auf dem Hintergrund der alten Ordnungsdebatte, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 10, S. 3–37.

Torstensson, Johan (1994), Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study, in: Kyklos, Vol. 47, Fasc. 2, S. 231–247.

Troge, Andreas (1977), Ordnungstheorie und Erkenntnistheorie, in: ORDO, Bd. 28, S. 24–33.

Tuchtfeldt, Egon (1960), Zur Frage der Systemkonformität wirtschaftspolitischer Maßnahmen, in: H.-J. Seraphim (Hrsg.), Zur Grundlegung wirtschaftspolitischer Konzeptionen, Berlin, S. 203–238.

Tullock, Gordon (1965), The Politics of Bureaucracy, Washington, D.C.

– (1967), The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft, in: Western Economic Journal, Vol. 5, S. 224–232.

Ullmann-Margalit, Edna (1977), The Emergence of Norms, Oxford.

Vanberg, Viktor (1975), Die zwei Soziologien. Individualismus und Kollektivismus in der Sozialtheorie, Tübingen.

– (1988), "Ordnungstheorie" as Constitutional Economics – The German Concept of a "Social Market Economy", in: ORDO, Bd. 39., S. 17–31.

Vanberg, Viktor/Buchanan, James M. (1989), Interests and Theories in Constitutional Choice, in: Journal of Theoretical Politics, Vol. 1, No. 1, S. 49–62.

Vanberg, Viktor/Buchanan, James M. (1991), Constitutional Choice, Rational Ignorance and the Limits of Reason, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 10, S. 61–78.

Veljanovski, Cento G. (1982), The Coase Theorems and the Economic Theory of Markets and Law, in: Kyklos, Vol. 35, Fasc. 1, S. 53–74.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vogel, Christian/Voland, Eckart (1988), Evolution und Kultur, in: Klaus Immelmann, Klaus R. Scherer, Christian Vogel, Peter Schmoock (Hrsg.), Psychobiologie. Grundlagen des Verhaltens, Stuttgart u. a. O., S. 101–130.

Voigt, Stefan (1992), Die Welthandelsordnung zwischen Konflikt und Stabilität. Konfliktpotentiale und Konfliktlösungsmechanismen, Freiburg im Breisgau.

– (1994), Die kontraktorientierte Theorie der Verfassung – Bemerkungen zum Ansatz Buchanans, in: Homo oeconomicus, Bd. 11, Nr. 2, S. 173–209.

Voss, Thomas (1991), Die Evolution optimaler Organisationsstrukturen und der Transaktionskostenansatz, in: Reinhard Wittenberg (Hrsg.), Person – Situation – Institution – Kultur, Berlin, S. 293–314.

Vromen, Jack J. (1995), Economic Evolution. An Enquiry into the Foundations of New Institutional Economics, London, New York.

Wagener, Hans-Jürgen (1979), Zur Analyse von Wirtschaftssystemen. Eine Einführung, Berlin u. a. O.

Wagner, Helmut/Jäger, Wilhelm (Hrsg., 1995), Stabilität und Effizienz hybrider Organisationsformen. Die Kooperation im Lichte der Neuen Institutionenökonomik, Münster.

Wagner, Richard E./Gwartney, James D. (1988), Public Choice and Constitutional Order, in: James D. Gwartney, Richard E. Wagner (Hrsg.), Public Choice and Constitutional Economics, Greenwich (Conn.), London, S. 29–56.

Walsh, Carl E. (1995), Optimal Contracts for Central Bankers, in: American Economic Review, Vol. 85, No. 1, S. 150–167.

Wärneryd, Karl (1990), Conventions: An Evolutionary Approach, in: Constitutional Political Economy, Vol. 1, No. 3, S. 83–107.

– (1994), Transaction Cost, Institutions, and Evolution, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 25, No. 2, S. 219–239.

Weber, Max (1904), Die „Objektivität" sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis, in: ders., Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, 7. Aufl., Tübingen 1988, S. 146–214.

Wegehenkel, Lothar (1980), Coase-Theorem und Marktsystem, Tübingen.

Weingast, Barry R. (1984), The Congressional-Bureaucratic System: A Principal Agent Perspective (With Applications to the SEC), in: Public Choice, Vol. 44, No. 1, S. 147–191.

Weizsäcker, Carl Christian von (1984), Was leistet die Property Rights Theorie für aktuelle wirtschaftspolitische Fragen?, in: Manfred Neumann (Hrsg.), Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte, Berlin, S. 123–152.

Wenger, Ekkehard (1987), Managementanreize und Kapitalallokation, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 6, S. 217–240.

– (1992), Universalbankensystem und Depotstimmrecht, in: Helmut Gröner (Hrsg.), Der Markt für Unternehmenskontrollen, Berlin, S. 73–103.

Wesche, Eberhard (1979), Tauschprinzip – Mehrheitsprinzip – Gesamtinteresse. Zur Methodologie normativer Ökonomie und Politik, Stuttgart.

White, Leslie A. (1959), The Evolution of Culture. The Development of Civilization to the Fall of Rome, New York u. a. O.

Wickler, Wolfgang/Seibt, Uta (1977), Das Prinzip Eigennutz. Zur Evolution sozialen Verhaltens, überarbeitete Neuausgabe, München, Zürich 1991.

Willeke, Caroline (1993), Zentralbanken und Inflation. Ein institutionenökonomischer Ansatz, Berlin.

Willgerodt, Hans (1970), Der liberale Standpunkt und die Mitbestimmungsfrage, in: ORDO, Bd. 21, S. 217–242.

Williamson, Oliver E. (1967), The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm, Chicago (Ill.).

– (1970), Corporate Control and Business Behavior. An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior, Englewood Cliffs (New Jersey).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

– (1971), The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 61, No. 2, S. 112–123.
– (1973), Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 63, No. 2, S. 316–325.
– (1975), Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization, New York, London.
– (1976), Franchise Bidding for Natural Monopolies – In General and with Respect to CATV, in: Bell Journal of Economics, Vol. 7, S. 73–104.
– (1977), Economies as an Antitrust Defense Revisited, in: A. P. Jacquemin, H. W. de Jong (Hrsg.), Welfare Aspects of Industrial Markets, Leiden, S. 237–271.
– (1979), Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, in: Journal of Law and Economics, Vol. 22, No. 2, S. 233–261.
– (1980), The Organization of Work: A Comparative Institutional Assessment, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 1, No. 1, S. 5–38.
– (1983a), Technology and the Organization of Work: A Reply to Jones, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 4, No. 1, S. 57–62.
– (1983b), Technology and the Organization of Work: A Rejoinder, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 4, No. 1, S. 67–68.
– (1983c), Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange, in: American Economic Review, Vol. 73, No. 4, S. 519–540.
– (1985), The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, New York, London.
– (1988a), Technology and Transaction Cost Economics: A Reply, in: Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 10, No. 3, S. 355–363.
– (1988b), Corporate Finance and Corporate Governance, in: Journal of Finance, Vol. 43, No. 3, S. 567–591.
– (1989), Transaction Cost Economics, in: Richard Schmalensee, Robert D. Willig (Hrsg.), Handbook of Industrial Organization, Vol. I, Amsterdam u. a. O., S. 135–182.
– (1990), A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 146, S. 61–71.
– (1991a), Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 36, S. 269–296.
– (1991b), Economic Institutions: Spontaneous and Intentional Governance, in: Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 7, Special Issue, S. 159–187.
– (1992), Private Ownership and the Capital Market, in: Horst Siebert (Hrsg.), Privatization, Tübingen, S. 27–54.
– (1993a), The Evolving Science of Organization, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149, No. 1, S. 36–63.
– (1993b), Transaction Cost Economics Meets Posnerian Law and Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149, No. 1, S. 99–118.
– (1993c), The Economic Analysis of Institutions and Organisations – In General and with Respect to Country Studies, Paris.

Windisch, Rupert (1975), Coase-Paradigma versus Pigou-Paradigma: Über Information und Motivation als Grundfragen dezentralisierter Umweltkontrolle, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 35, S. 345–390.

Wischermann, Clemens (1993), Der Property-Rights-Ansatz und die „neue" Wirtschaftsgeschichte, in: Geschichte und Gesellschaft, 19. Jg., Nr. 2, S. 239–258.

Witt, Ulrich (1987), The Demsetz-Hypothesis on the Emergence of Property Rights Reconsidered, in: Rüdiger Pethig, Ulrich Schlieper (Hrsg.), Efficiency, Institutions, and Economic Policy, Berlin u. a. O., S. 83–93.
– (1989), The Evolution of Economic Institutions as a Propagation Process, in: Public Choice, Vol. 62, S. 155–172.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Witte, Eberhard (1981a), Der Einfluß der Anteilseigner auf die Unternehmenspolitik, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 51. Jg., Nr. 8, S. 733–779.

– (1981b), Die Unabhängigkeit des Vorstandes im Einflußsystem der Unternehmung, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 33. Jg., Nr. 4, S. 273–296.

Wulff, Manfred (1990), Die geistigen Grundlagen und Quellen des Ordoliberalismus in den 30er und 40er Jahren, in: Jörg-Dieter Gauger, Klaus Weigelt (Hrsg.), Soziales Denken in Deutschland zwischen Tradition und Innovation, Bonn, S. 156–170.

Yarbrough, Beth V./Yarbrough, Robert M. (1992), Cooperation and Governance in International Trade. The Strategic Organizational Approach, Princeton (New Jersey).

Young, H. Peyton (1993), The Evolution of Conventions, in: Econometrica, Vol. 61, No. 1, S. 57–84.

Zerbe, Richard O. (1980), The Problem of Social Cost in Retrospect, in: Research in Law and Economics, Vol. 2, S. 83–102.

Zimmer, Klaus (1993), Bankenregulierung: Zur Begründung und Ausgestaltung der Einlagensicherung. Eine ordnungstheoretische Analyse auf der Grundlage der Modernen Institutionenökonomie, Baden-Baden.

Zintl, Reinhard (1983), Individualistische Theorien und die Ordnung der Gesellschaft: Untersuchungen zur politischen Theorie von James M. Buchanan und Friedrich A. v. Hayek, Berlin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Namenverzeichnis

Acheson, James 287
Adams, Michael 197, 201
Adelman, Irma 287
Agnello, Richard J. 65
Agrawal, Anup 145
Albert, Hans 3, 42
Alchian, Armen A. 54–56, 60, 64, 66, 109, 113, 157 f., 162
Alland, Alexander 25
Alston, Lee J. 287
Althammer, Wilhelm 58
Amihud, Yakov 114, 143
Anderson, Erin 287
Anderson, Terry L. 70, 72 f., 105, 287
Armour, Henry Ogden 173
Arrow, Kenneth J. 72, 133, 138
Arthur, W. Brian 77
Aufderheide, Detlef 282
Axelrod, Robert 25

Baden, John 70
Bain, Joe S. 166
Barkema, Harry G. 146, 153
Barker, George R. 293
Barnea, Amir 287
Basu, Kaushik 276
Baumol, William J. 111
Baur, Cornelius 164 f.
Bebchuk, Lucian Arye 197
Becker, Gary S. 197
Behrens, Peter 4
Benson, Bruce L. 72, 278
Benston, George J. 146
Berle, Adolf A. 111, 132
Bernheim, B. Douglas 137
Bernholz, Peter 72, 238
Besley, Timothy 287
Bhagat, Sanjai 145
Binmore, Ken 278
Birdzell, Luther E. 25, 79
Bish, Robert L. 239
Black, Duncan 72
Blankart, Beat 89
Blankart, Charles B. 120
Blattner, Niklaus 112
Blume, Lawrence E. 207
Boadway, Robin 57
Bodenhorn, Howard 287
Böbel, Ingo 114
Böhm, Franz 1 f., 188, 251 f., 258 f.
Bohnet, Armin 4, 14, 21, 278
Bolton, Patrick 162, 177
Bonin, John P. 287
Bonner, John Tyler 25
Borchardt, Knut 42, 79, 276
Borcherding, Thomas E. 120
Bössmann, Eva 177
Bowie, Norman E. 282
Boyd, Robert 25
Bradburd, Ralph M. 163
Brennan, Geoffrey 81–83, 89, 237 f., 241 f., 245, 248, 271, 287
Breyer, Friedrich 72
Brickley, James A. 145, 148
Brough, Wayne 205
Brucato, Peter 118, 120
Bruce, Neil 57
Brücker, Herbert 278, 292
Buchanan, James M. 4, 49, 72, 80–93, 98 f., 101, 213, 230–248, 254 f., 259–261, 264, 270 f., 282–284, 287, 289, 292
Buhbe, Matthes 129
Bund, Dorothee 92

Cable, John 174
Calabresi, Guido 197, 214
Campbell, Donald T. 25
Carlos, Ann M. 276
Cavalli-Sforza, Luigi Luca 25
Caves, Richard E. 163
Chalamwong, Yongyuth 65
Chandler, Alfred D. 171
Chapman, Ralph B. 293
Cheung, Steven N. S. 61, 64
Coase, Ronald H. 4, 57–60, 97 f., 101, 103, 155, 270
Commons, John R. 10
Cooter, Robert 58, 197, 207

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Coughlan, Anne T. 146
Craswell, Richard 197
Crawford, Robert G. 157 f., 162

Dahlman, Carl J. 276
Davies, David G. 118, 120
Davis, Lance E. 276
De Alessi, Louis 48, 61, 120, 199
Demsetz, Harold 48, 54, 56, 59 f., 64–73, 97 f., 100, 103, 109, 112, 275
Denis, David J. 143
Denis, Diane K. 143
Denzau, Arthur T. 76
Dewatripont, Mathias 137
Dirrheimer, Manfred J. 114, 174
Domar, Evsey D. 47
Domrös, Christof 178
Donnelley, Lawrence P. 65
Dow, Gregory K. 177
Downs, Anthony 72
Duffy, William J. 11 f.
Dunford, Christopher 25
Durham, William H. 25
Dürr, Ernst-Wolfram 2

Earle, Timothy 25
Easterbrook, Frank H. 197
Eccles, John C. 25
Eggertsson, Thráinn 3, 72
Eidenmüller, Horst 214
Eisenhardt, Kathleen M. 133, 138, 149
Endres, Alfred 58, 197
Englander, Ernest J. 178
Ensminger, Jean 287
Eucken, Walter 1–3, 7 f., 11, 14, 17, 19, 21, 24, 27 f., 32, 38 f., 42, 51–54, 98–100, 105, 107, 191, 193, 254, 258 f., 269, 276, 286, 293, 297
Evans, John H. 137
Evensky, Jerry 212

Fama, Eugene 139–141, 146–148, 150, 153, 181, 184, 186, 191, 276, 293
Fang, Hsien-T'ing 170
Farb, Peter 25
Feder, Gershon 65, 71
Feeny, David 71
Feldman, Marcus W. 25
Feldmann, Horst 1, 3, 48, 53, 294
Ferguson, Adam 25
Field, Alexander James 79, 276
Fischel, Daniel R. 197
Flassak, Hansjörg 152
Franks, Julian R. 148
Freeman, R. Edward 282
Frey, Bruno S. 9
Friedland, Roger 173
Friedman, David 195, 212
Friedmann, Daniel 198, 200
Fruin, W. Mark 175
Fudenberg, Drew 137
Fukuda, Wataru 287
Furtado, Eugene P. H. 147
Furubotn, Eirik G. 3, 57, 111, 115–117, 123–126, 269

Gäfgen, Gérard 14 f., 30, 41
Galbraith, John Kenneth 111
Gardner, Roy 62 f.
Garen, John E. 146
Geertz, Clifford 25
Gerlach, Johann W. 197
Goldberg, Victor P. 197
Goodman, John C. 206 f.
Gordon, H. Scott 60 f.
Gorman, W. M. 214
Gotthold, Jürgen 130
Graf, Hans-Georg 37
Granick, David 287
Grossekettler, Heinz 2, 4
Grossman, Sanford J. 136, 162, 177
Grüner, Hans Peter 278
Gutmann, Gernot 1, 9, 14, 17, 51 f.
Gwartney, James D. 236, 239–241

Habakkuk, H. J. 167
Hallpike, Christopher R. 25
Hannan, Timothy H. 114
Hardin, Garrett 61
Hardin, Russell 243
Harris, Milton 136
Harris, Robert S. 148
Harriss, John 287
Hart, Oliver D. 136, 162, 177
Hartwig, Karl-Hans 4
Hashimoto, Masanori 293
Haugen, Robert A. 287
Hayek, Friedrich A. von 2 f., 7, 25, 31, 37, 44, 52, 99, 105, 182, 213, 252, 262
Hedtkamp, Günter 12, 14
Heineke, John M. 197
Heiner, Ronald A. 207, 278
Hennart, Jean-François 163, 287
Hensel, K. Paul 1, 8, 12, 14, 17, 19, 24, 26 f., 54, 188, 259
Heuss, Ernst 178, 188

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Hill, Peter J. 70, 72 f., 105
Hirsch, Werner Z. 197
Hirshleifer, Jack 207
Hobbes, Thomas 81, 83, 235
Hodgson, Geoffrey M. 278
Holmstrom, Bengt 136 f.
Holzwarth, Fritz 2
Hongladarom, Chira 65
Hoppmann, Erich 25, 93
Horwitz, Steven 287
Hume, David 25
Hunter, Janet 287

Illing, Gerhard 58

Jäger, Wilhelm 176
Jarrell, Gregg A. 148
Jeitziner, Bruno 4
Jennings, P. Devereaux 173
Jensen, Michael C. 135 f., 139–148, 150, 153, 181, 184, 186, 191, 276, 293
Johnson, Allen W. 25
Johnson, Ronald N. 60
Jones, Eric 276
Jones, S. R. H. 169 f.
Jong, Henk W. de 152
Joskow, Paul L. 163, 165 f., 293

Kalt, Joseph P. 221 f., 226–229
Kamin, Jacob 114
Kaplan, Steven N. 146
Kaulmann, Thomas 114, 118 f., 121
Keller, Rudi 25
Kempski, Jürgen von 3
Kersting, Wolfgang 243
Kieser, Alfred 79, 167, 170, 276
Kirchgässner, Gebhard 42, 194
Kirsch, Guy 42, 72
Kirzner, Israel M. 178
Kiwit, Daniel 176
Klein, Benjamin 157 f., 162, 287
Kleinewefers, Henner 4, 14, 21, 23, 32, 34
Kloten, Norbert 1, 14, 20, 41
Knight, Frank H. 178
Koboldt, Christian 193, 198, 201 f., 204
Köhler, Helmut 197
Kolb, Gerhard 9, 14, 17
Koller, Peter 243
Kornhauser, Lewis 207
Krickx, Guido A. 165
Kronman, Anthony T. 197
Krueger, Anne O. 72
Kruppa, Adolf 27, 40
Krüsselberg, Hans-Günter 42
Krüsselberg, Utz 178
Kübler, Friedrich 197

Lachmann, Ludwig M. 19, 29
Lambert, Richard A. 137
Landes, David S. 167
Landes, William M. 197, 207
Larcker, David 145
Laux, Helmut 138
Lawriwsky, Michael L. 114
Lease, Ronald C. 145
Lee, Dwight R. 237 f.
Lee, Keun 287
Lee, Yeong Heok 178
Leffler, Keith B. 287
Leibenstein, Harvey 47, 49
Leipold, Helmut 4, 9 f., 14, 113, 177, 287
Lenel, Hans Otto 1, 38, 191
Lev, Baruch 143
Levy, David T. 163
Lewis, Colin M. 287
Libecap, Gary D. 60–62, 64, 276, 287
Lieberman, Marvin B. 164
Löchel, Horst 79, 276
Locke, John 81, 235
Lösch, Dieter 14, 41
Luksetich, William A. 197
Lumsden, Charles J. 25
Lyons, Bruce R. 164 f.

Macaulay, Stewart 159
Machlup, Fritz 3
Macho-Stadler, Inés 137
Macneil, Ian R. 159
Malloy, Robin Paul 212
Mandelker, Gershon N. 145
Manne, Henry G. 113, 147
Mansfeld, Wolfgang 4
Marris, Robin 111
Masten, Scott E. 164 f.
Mavinga, Ferdinand 114
Mayer, Achim 276
McAfee, R. Preston 287
McEachern, William A. 114
McGuire, Robert A. 219 f., 222, 226–228, 254, 277
McKean, Roland N. 59
McKenzie, Richard B. 237
McManus, John C. 70
Means, Gardiner C. 111, 132
Meckling, William H. 135, 139, 142 f.
Meehan, James W. 164 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Menard, Claude 176
Meyer, Willi 55
Michaelis, Elke 113, 115
Michelman, Frank I. 197
Milgrom, Paul R. 137, 276
Mirrlees, James A. 4, 136
Mises, Ludwig von 44, 99, 178, 182
Monissen, Hans G. 58, 117
Monteverde, Kirk 164
Moore, J. 122, 124
Moore, John H. 280, 287
Morgenstern, Oskar 47
Mueller, Dennis C. 72
Mukum Mbaku, John 287
Mulherin, J. Harold 287
Murphy, Kevin J. 145 f., 153

Nabli, Mustapha K. 287
Netter, Jeffry M. 148, 287
Neuberger, Egon 11 f.
Nicholas, Stephen 276
Nicklisch, Fritz 197
Niskanen, William A. 72, 239
North, Douglass C. 4, 73–80, 97 f., 100–102, 104, 272, 276 f., 279, 282, 286, 290, 294–296, 298
Nugent, Jeffrey B. 287

Ohsfeldt, Robert L. 219 f., 222, 226–228, 254, 277
Olson, Mancur 72, 229, 239
Onchan, Tongroj 65
Ostrom, Elinor 62 f., 104
Ott, Claus 195–198, 201 f., 204, 212 f.
Overdahl, James A. 287

Palmer, Donald 173
Palmer, John 114
Pejovich, Svetozar 56 f., 69, 109, 111–113, 116, 122–127
Pérez-Castrillo, J. David 137
Picot, Arnold 108–110, 113, 115, 118 f., 121, 130, 136, 175
Pigou, Arthur Cecil 57
Pirrong, Steven Craig 287
Polinsky, A. Mitchell 197
Pollard, Sidney 167, 276
Pommerehne, Werner W. 120
Popper, Karl R. 25, 35 f.
Posner, Richard A. 195–198, 204 f., 207–212, 214, 270
Powers, Melanie E. 173
Pratt, John W. 135
Priddat, Birger P. 79, 276
Priest, George L. 206
Pulliam, H. Ronald 25
Pyle, David J. 197

Quigley, Carroll 25

Radner, Roy 137
Raviv, Artur 136
Rawls, John 83
Regan, Donald H. 58
Rehbinder, Eckard 197
Reichhardt, Michael 4, 278
Ribhegge, Hermann 4
Richerson, Peter J. 25
Richter, Rudolf 3, 269, 287
Ridder-Aab, Christa-Maria 111–113
Riekhof, Hans-Christian 130
Rieter, Heinz 2
Riordan, Michael H. 157, 162, 177
Rizzo, Mario J. 215
Robbins, Lionel 214
Rogerson, William P. 197
Ronen, Joshua 114
Rosenberg, Nathan 25, 79
Ross, Stephen A. 136
Rousseau, Jean-Jacques 81
Rowley, Charles K. 72, 205, 238
Rozeff, Michael S. 147
Ruback, Richard S 147 f.
Rubin, Paul H 206
Rubinfeld, Daniel L. 207
Rumelt, Richard P. 171
Rutherford, Malcolm 4

Sacks, Stephen R. 287
Samuelson, Larry 278
Samuelson, William 58
Sarin, Atulya 143
Schäfer, Hans-Bernd 195–198, 201 f., 204 f., 212 f.
Schanz, Günther 130
Schenk, Karl-Ernst 3 f., 10, 29, 179, 286
Schlicht, Ekkehart 58, 276
Schmidt, Peter 197
Schmidt, Reinhard H. 150, 197
Schmidt, Ronald M. 146
Schmidtchen, Dieter 4, 166, 215, 276
Schmidt-Trenz, Hans-Jörg 287
Schmolz, Matthias 2
Schneider, Dieter 150, 176
Schneider, Friedrich 120
Schneider, Robert 287

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Schönwitz, Dietrich 13
Schoppe, Siegfried G. 133 f., 138, 149, 159
Schotter, Andrew 278
Schüller, Alfred 4, 17, 28, 41, 95, 110, 112, 122 f., 131
Schumpeter, Joseph A. 50, 178
Schwartz, Alan 199
Schwartz, Marius 287
Schwarze, Reimund 197
Schweizer, Urs 58
Scitovsky, T. de 213
Scott, Kenneth E. 197
Scully, Gerald W. 79
Seibt, Uta 25
Selten, Reinhard 25
Senbet, Lemma W. 287
Service, Elman R. 25
Sethi, Rajiv 278
Shavell, Steven 136 f., 197, 205
Silver, Morris 276
Simon, Herbert A. 76, 156
Smith, Adam 6, 25, 207
Smith, Clifford W. 143 f.
Snyder, Edward A. 164 f.
Spiller, Pablo T. 224–227, 229, 255, 261
Staaf, Robert J. 199
Stackelberg, Heinrich Freiherr von 3
Starbatty, Joachim 2
Stauss, Bernd 130
Stigler, George J. 58
Streit, Manfred E. 2, 4, 43
Stroup, Richard 70
Sugden, Robert 278

Teece, David J. 164, 173
Tehranian, Hassan 145
Terrebonne, R. Peter 207
Thalheim, Karl C. 53
Thieme, H. Jörg 9, 12
Thomas, Robert Paul 74 f.
Thonet, Peter J. 114
Thorbecke, Erik 287
Thorbecke, Willem 287
Thurman, Walter 70
Tietzel, Manfred 4, 45, 56, 62, 129
Tirole, Jean 137
Tollison, Robert D. 72, 238
Torstensson, Johan 79
Troge, Andreas 37
Tuchtfeldt, Egon 53
Tullock, Gordon 72, 81 f., 245

Ulen, Thomas 197
Ullmann-Margalit, Edna 25

Vanberg, Viktor 4, 34, 89, 91
Veljanovski, Cento G. 58
Vogel, Christian 25
Voigt, Stefan 91, 287
Voland, Eckart 25
Voss, Thomas 174
Vromen, Jack J. 278

Waegelein, James 145
Wagener, Hans-Jürgen 46
Wagner, Helmut 176
Wagner, Richard E. 236, 238–241
Walker, James 62 f.
Walsh, Carl E. 287
Wärneryd, Karl 278
Weber, Hans-Jürgen 13
Weber, Max 45 f.
Wegehenkel, Lothar 58
Wehrt, Klaus 197, 204 f.
Weingast, Barry R. 74, 78, 98, 223 f., 226 f., 229, 255, 261, 263, 276
Weizsäcker, Carl Christian von 116
Wenger, Ekkehard 117, 144, 152
Wesche, Eberhard 247
Whinston, Michael D. 137, 162, 177
White, Leslie A. 25
White, Michael D. 197
Wickler, Wolfgang 25
Wiggins, Steven N. 117
Willeke, Caroline 287
Willgerodt, Hans 1, 188
Williamson, Oliver E. 113, 155–160, 162, 166–173, 176–179, 190, 270, 272, 277, 286, 293
Wilson, Edward O. 25
Windisch, Rupert 58
Wischermann, Clemens 79, 276
Witt, Ulrich 70, 278
Witte, Ann D. 197
Witte, Eberhard 114
Woodward, Susan 158
Wulff, Manfred 2

Yarbrough, Beth V. 287
Yarbrough, Robert M. 287
Yasuki, Hirohiko 174
Young, H. Peyton 278

Zeckhauser, Richard J. 135
Zerbe, Richard O. 58

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zhou, Xueguang 173
Zimmer, Klaus 287
Zintl, Reinhard 92, 243
Zupan, Mark A. 221 f., 226–229

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Sachverzeichnis

Abrüstungsvertrag 84 f., 230
Absatzmarkt 113, 119
Abstraktion, pointierend hervorhebende 2 f.
Agency-Beziehung 136–148, 217–219, 222
Agency-Kosten 135, 137, 220
Agency-Problem 218, 222, 224, 226
Agency-Theorie 4, 132–154, 179–192, 217–229, 251–261, 263, 267, 270–296
– normative 136, 194
– positive 139–142, 149–151, 271
Agency-Vertrag 135–137
Agent 132, 217, 219, 222
Allmende-Problematik 60–67, 97–100, 102 f.
Allokationseffizienz 46 f., 49, 105, 211–213
Analyse
– dynamische 50 f.
– komparative 50, 103
– normative 38–53, 102–106, 188–192, 194, 259–264, 288–296
– positive 22–37, 96–101, 180–188, 194, 251–259, 269–288
Anarchie, Gleichgewicht der 83
Aneignungsrecht 118, 121, 124, 127
Anreizsystem 135, 137
Antinomie, große 24, 98, 254, 276
Arbeiterrat 123 f.
Arbeitsleid 133
Aufsichtsrat 146, 154
Außenwirtschaftsordnung 19, 287

Coase-Theorem 57–60, 97, 101, 103
Common Law 205–208, 248, 254, 277

Demsetz-Hypothese 67–74, 97, 277

Effizienz 117, 120 f., 130, 167, 185, 194, 199, 206, 208, 210 f.
– adaptive 79, 296
Effizienzkriterium 46–51, 105, 192, 211–213, 263 f., 295 f.
Eigentum 52, 100
Eigentümer-Unternehmung 109–111
Eigentümerkontrolle 112
Eigentumsordnung 17 f., 19 f., 54–106
Eigentumsrecht 28, 48, 54 f., 57 f., 74–76, 85–89, 95, 100 f., 108 f., 123, 128, 179, 200, 265 f.
– Exklusivität 66–69
– Verdünnung 55 f., 116, 121, 130
Einstimmigkeitsregel 82, 91, 106, 231, 264, 296
Entlohnung, erfolgsabhängige 113, 135, 137, 143–146, 153 f., 274
Entlohnungsfunktion 137 f., 149
Entscheidungsfunktion 11, 96, 182, 252 f., 273 f.
Evolution, kulturelle 24 f., 98, 254, 277 f.

Faktorspezifität 157 f., 162 f., 175
Familienrecht 209
Freiburger Schule 2

Gefährdungshaftung 201 f.
Geldordnung 18 f., 287
Gemeineigentum 60–65
Gesellschaftseigentum 60–65, 123–127
Gesellschaftsvertrag 80 f., 86 f., 92, 230, 242–244
Gestaltungsempfehlung 41–45, 103–105, 190 f., 261–263, 292–295

Handelnsordnung 6 f., 44, 252, 283
Harvard-Schule 166
Haushaltsordnung 18
Hobbessche Anarchie 83 f., 87, 92, 230, 234 f., 245
Homo oeconomicus 34, 96, 194

Individualismus
– methodologischer 34 f., 81, 128, 242, 269, 288
– normativer 81 f., 242
Informationssystem 135, 137, 146

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Informationsverteilung, asymmetrische 133 f., 218
Institution 9 f., 27–31
– Beurteilung 103, 190, 261, 290–292
– Evolution 175, 205–208, 277, 285 f.
– historische Entwicklung 24, 74–80, 97 f., 184 f., 276 f.
Integration, vertikale 162–166
Interdependenz 31–34, 101, 187 f., 257 f., 284 f.

Kaldor-Hicks-Kriterium 195 f., 201, 212 f., 295 f.
Kapitalmarkt 112 f., 119, 147, 172
Konsum am Arbeitsplatz 142, 144
Kontrollfunktion 12, 183, 253, 274 f.
Kontrollmechanismen 112–115
Koordinationsfunktion 11 f., 182 f., 251–253, 273 f.
Koordinationsrecht 108, 111 f., 116, 118, 121–123

Leistungsstaat 86, 93, 231 f., 244 f.

M-Form-Hypothese 172 f.
Markt für Manager 113, 147
Markt für Unternehmenskontrolle 147, 152, 154
Marktordnung 18, 287
Marktwirtschaft
– privatwirtschaftliche 20, 43 f., 52, 232
– selbstverwaltete sozialistische 20 f., 123–127
– staatssozialistische 20
Mehrheitsregel 86, 231, 239 f., 245
Mitbestimmung 115–117, 129, 188 f.
Modelle, mentale 76 f., 97, 101, 104, 294
Morphologie 13–22, 95 f., 179 f., 250 f., 265–269
Motivationsfunktion 12, 96, 182 f., 273

Neuverhandlungserwartungen 233–235, 245–247
Nirwana-Ansatz 48

Oekonomische Analyse des Rechts 4, 193–217, 250–261, 263, 268, 271–296
Opportunismus 132 f., 153, 156, 163, 171 f., 218–221, 224, 269
Ordnung 6 f., 9
– Denken in ~en 8, 286
– Evolution 33 f., 277, 285 f.
– gemachte 31, 283
– Grenzen der Gestaltbarkeit 43 f., 104, 294 f.
– historische Entwicklung 24, 276 f.
– Interdependenz 8, 10 f., 16, 42, 44 f.
– kulturelle 16, 30, 43, 97, 131, 282, 285
– politisch-rechtliche 16, 30, 42 f., 97, 104, 131, 193–264, 274, 282
– spontane 31, 283
Ordnungsbezug
– gesamtgesellschaftlicher 100, 256 f., 277, 279, 281
– gesamtwirtschaftlicher 28, 100, 186, 277, 279, 281
Ordnungsformen 14 f., 17–19
Ordnungskonformität 51–53, 64, 192, 296
Ordoliberalismus 1–3, 55, 99 f., 107, 191, 193, 251 f., 258, 297 f.
Organisation
– divisionale 170–172
– funktionale 171
Österreichische Schule 2, 182

Pareto-Optimalität 46–51, 79, 195, 213
Pfadabhängigkeit 77 f., 104, 294
Phänomene, komplexe 37
Planungsordnung 17, 19, 95
Planwirtschaft, selbstverwaltete sozialistische 20
Portefeuille-Problem 143 f.
Principal-Agent-Ansatz 136–139, 149, 186, 270–272
Prinzipal 132, 217, 219, 222
Privateigentum 28, 66 f., 75 f., 86–88, 93, 101, 104 f., 200, 231
Privatisierung 65 f.
Privatrechtsgesellschaft 251 f.
Privatwirtschaft, zentral gelenkte 20
Produktionseffizienz 46, 49, 87, 105, 123
Property-Rights-Ansatz 4, 54–80, 95–131, 179–192, 265 f., 272–296
Public-Choice-Schule 72, 80
Publikums-Aktiengesellschaft 111–115, 130, 132, 142–148

Quasi-Rente 117, 158

Rationalität 91, 244, 272
– begrenzte 155 f., 171 f., 272, 294
– perfekte 48
Rechtsschutzstaat 85–87, 101, 230 f., 236
Rent-Seeking 33, 72, 119
Residualverlust 135
Revolution, konstitutionelle 241 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Risikoprämie 133
Risikoteilung 133

Schadensrecht 200–205, 210, 216
Schleier der Unsicherheit 83, 91, 245, 248
Scitovsky-Paradoxon 213
Selbstbindungskosten 135
Selbstverwaltungsunternehmen, gesellschaftseigene 123–127
Staat 72–75, 78, 89 f., 94, 97, 235–242, 244, 247 f.
Staatsunternehmen 117–123, 189
Staatsverfassung 80, 95 f., 104
Stabilitätsanalyse 27, 40, 63 f., 98 f., 103, 185 f., 280, 291
Status quo, konstitutioneller 233 f., 247
Strategie der weichen Pläne 122

Transaktion
– Dimensionen 156–158, 176 f.
Transaktionskosten 48, 56, 58 f., 63, 65, 67, 70 f., 94, 122, 129 f., 151 f., 155, 172, 176, 195 f., 198, 211, 215, 218, 244, 248, 270–272, 294 f.
Transaktionskostenökonomik 4, 155–192, 267, 271–296
Transformation, fundamentale 158
Trittbrettfahrer-Verhalten 68, 93, 112, 218, 231, 248

Ueberwachungskosten 135
Unternehmensordnung 18, 107–192
Unternehmensverfassung 108, 128
Ursachenanalyse 23–25, 97, 184, 194, 254 f., 275–278

Veräußerungsrecht 118, 121
Verfassung 80, 95 f., 230, 251, 266
Verfassungsökonomik 4, 80–96, 98–106, 230–256, 259–264, 266, 271–296
Verhalten, eigeninteressiertes 81, 128, 269
Verlag 167, 277
Verpflichtung, glaubwürdige 78
Verschuldenshaftung 202–204
Verteilungsfunktion 12, 96 f., 182, 273
Vertrag
– klassischer 159 f.
– neoklassischer 159, 161
– relationaler 159–161
Vertragsbruch, effizienter 197–200
Vertragsrecht 197–200, 215

Werturteil 45 f.
Wirkungsanalyse 26 f., 98 f., 185, 255 f., 279 f.
Wirtschaftsablauf 10
Wirtschaftsordnung 1, 9
– Beurteilung 39–41, 103, 190, 261, 290–292
– Elemente 17–19, 23, 30
– Funktionen 11–13, 181 f.
– Grundtypen 20 f.
– historische Entwicklung 24, 74–80, 184 f., 276 f.
– Stabilität 27, 40, 99, 185 f., 280
– Transformation 23 f., 41, 278, 291 f.
– Umfeld 10, 79, 178
Wirtschaftssystem 10
– Leistungsfähigkeit 26, 39 f., 103, 123
Wirtschaftssystemvergleich 26 f., 40, 185, 279

X-Effizienz 47

Zentralverwaltungswirtschaft 44, 52
– staatssozialistische 20, 121–123

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49838-3
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 17:03:01
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH