

Principles
of
Economics

Institutions
of
Politics

Institutions
of
Politics

Institutions
of
Politics

New
Institutional
Economics

Principles
of
Economics

Die zwei Institutionenökonomien:

Die „alte“ Institutionenökonomie (AIÖ)

Hauptvertreter: Roscher, Schmoller, Sombart, Spiethoff, (Weber, Eucken), Veblen, Commons, Lowe, Myrdal, Kapp, Perroux, Galbraith.

Richtungen: Historische Schule, amerikanischer Institutionalismus ...

Organisation: *Association for Evolutionary Economics*

Zeitschrift: *Journal of Economic Issues*

Charakteristika: Kritik der Neoklassik, anschaulich-verstehende Methode, Institutionen im Zentrum, Forderung interdisziplinärer Forschung, gemischte Wirtschaft.

Zentralbegriffe: Institutionen, *cumulative causation*, Evolution, Macht, Realismus.

Referenz: *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, hg. G. Hodgson, W.J. Samuels, M. Tool. 2 Bde. Aldershot, 1994.

Die „neue“ Institutionenökonomie (NIÖ)

Hauptvertreter: Alchian, Arrow, Coase, Demsetz, Buchanan, North, Williamson.

Richtungen: Property Rights, Transaktionskostenansatz, public choice ...

Organisation: *International Society for New Institutional Economics*.

Zeitschrift: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*.

Charakteristika: Kritik und Verallgemeinerung der Neoklassik, Tauschparadigma, Effizienzstandard, Opportunismusannahme.

Zentralbegriffe: Transaktionskosten, *adverse selection, hold up* ...

Referenz: R. Richter und E. Furubotn. *Neue Institutionenökonomik*. Tübingen, 1996.

Dichotomische Perspektiven der Institutionenanalyse:

Rutherford-These: There exist „some general problems inherent in any attempt to deal with institutions“ (1996, IX). Sie können als *trade-offs* zwischen fünf komplementären, aber dichotomischen Untersuchungsperspektiven aufgefaßt werden.

Die Dichotomien lauten:

1. *Formalism vs. anti-formalism (rigour/precision vs. relevance).*
2. *Individualism vs. holism.*
3. *Rationality vs. rule following.*
4. *Evolution vs. design.*
5. *Efficiency vs. reform.*

- „i. The role of formal theoretical modeling as opposed to less formal methods, including historical and „literary“ approaches.
- ii. The emphasis to be placed on individual behaviour leading to social institutions as opposed to the effect of social institutions in moulding individual behaviour.
- iii. The validity of rationalist explanations as opposed to those that place limits on the applicability of rationalist conceptions.
- iv. The extent to which institutions are the result of spontaneous or invisible-hand processes as opposed to deliberate design.
- v. The basis on which normative judgements can be made, and the appropriate role of government intervention in the economy“ (Rutherford 1996, S. 174).

M. Rutherford: *Institutions in economics: The old and the new institutionalism.* Cambridge (Mass.) 1996.

Gemeinsamkeiten der alten und neuen Institutionenökonomie:

1. **Die Kritik der Neoklassik** (unbegrenztes Wissen und Voraussicht, vollständige Wettbewerbsmärkte, stabile Präferenzen, vollständig spezifizierte Property Rights, „neutraler“ Staat usw.).
2. **Der Einbezug von Institutionen**. „(T)he costs of exchange depend on the institutions of a country: its legal system, its political system, its social system, its educational system, its culture, and so on“ [Coase, *AER*, P&P, 88 (1998), 73].
3. Übergang von der Lehre physisch-stofflicher Allokation knapper Ressourcen zur **Theorie der Handlungsrechtszuweisungen** und Verfügungsbefugnisse und entsprechendem Güterbegriff.
4. **Märkte besitzen keine prinzipielle Superiorität** als Steuerungsmechanismus. Rechtfertigung von horizontaler/vertikaler Integration (auch Kartelle und Monopole), abhängig von spezifisch-historischen Gegebenheiten (Spezifität, Häufigkeit und Unsicherheit). Nicht anonym-mechanische Marktmechanismen, sondern zielgerichtet-personale Transaktionen von Individuen und Gruppen (fundamentale Transformation/*asset specificity* und *lock-ins*) stehen im Mittelpunkt.
5. „It does not imply, when transaction costs are positive, that **government** actions ... (regulation, or taxation, including subsidies) **could not produce a better result** than relying on negotiations between individuals in the market“ [R. Coase: „The institutional structure of production“, *AER*, 82 (1992), 717].

6. Bei Vorliegen von Transaktionskosten: der Rechtsordnung/PR-Zuweisung kommen allokativ und distributiv nicht-neutrale Wirkungen zu, sie beeinflussen fundamental den Entwicklungspfad, die Komposition der Güterräume usw. Es lässt sich **keine Aussage über soziale Wohlfahrtseffekte treffen**, da mit neuen PR eine neue Verteilung und eine veränderte Bewertung der Güterbündel erfolgt.
7. Von der **Steigerung des Wertes einer Ressource** kann nicht (mehr) die **Schaffung von voll spezifizierten PR** und z.B. die Abschaffung von Gemeineigentum erwartet werden, da sich stets drei Kostentypen überlagern, „a neoclassical cost-of-production function, a cost-of-internal governance function, and a cost-of-exclusion function“ [T. Eggertsson: *Economic behavior and institutions*. Cambridge (Mass.) 1990, S. 257].

These: Die raffinierte programmatische Version der NIÖ (Eggertsson) kann substantiell nicht durchgehalten werden. Es gibt einen zwangsläufigen paradigmatischen Schwerkraftsog.

Die zwei Institutionenökonomien und ihre Beziehung:

- A. **Schwarz-Weiß-These I:** Die AIÖ ist nicht-theoretisch und weitgehend wertlos, die NIÖ ist theoretisch und wertvoll [R. Richter: „Bridging old and new institutional economics“, *JITE*, 152 (1996), 567-592].

„Commons ... and those associated with them were men of great intellectual stature, but they were anti-theoretical, and without a theory to bind together their collection of facts, they had very little that they were able to pass on“ [R. Coase, *AER*, P&P, 88 (1998), 72].

- B. **Schwarz-Weiß-These II:** Die NIÖ ist schlecht theoretisch und weitgehend wertlos, die AIÖ ist gut theoretisch und wertvoll [N. Reuter: „Institutionen in der Ökonomik: Zum Verhältnis von „alter“ und „neuer“ Institutionenökonomik“, in W. Elsner et al. (Hgg.). *Ökonomie in gesellschaftlicher Verantwortung*. Berlin 1998].

- C. **Kontinuitäts- bzw. Vorläuferthese:** Die AIÖ und die NIÖ haben ähnliche Fragestellungen und gelangen zu ähnlichen Ergebnissen (z.B. dem Demsetz-Wagner-Prinzip), sie divergieren eher marginal (z.B. in der Methodologie) [W. Meyer: „Entwicklung und Bedeutung des Property Rights-Ansatzes in der Nationalökonomie“, in A. Schüller (Hg.). *Property Rights und ökonomische Theorie*. München 1983].

- D. **Paradigmatische Polaritäts- und Grenzgängerthese:** Es gibt zwei grundlegend verschiedene Arten der Institutionenanalyse, die sich ausschließen, aber in der AIÖ und NIÖ beide angewandt werden [M. Rutherford: *Institutions in economics*. Cambridge (Mass.) 1996].

- E. **Hybrid-models-These:** Die NIÖ steht zur Zeit noch mit einem Bein in der Neoklassik, was zu Inkonsistenzen und Widersprüchen führt, eine völlige Trennung (in Richtung AIÖ?) ist nötig [E.G. Furubotn: *Future developments of the new institutional economics*. Schriftenreihe *Lectiones Jenenses* 1. Jena 1994].

- F. **Paradigmatische Komplementaritätsthese:** Die AIÖ und die NIÖ folgen unterschiedlichen Paradigmen, dies ist gut und soll so bleiben; sie sind ansatzmäßig antagonistisch, aber erkenntnismäßig komplementär [H. Peukert: *Bridging old and new institutional economics*, Mimeo].

Komplementaritäten zwischen AIÖ und NIÖ:

I. Der Staat

AIÖ: Der funktionierende Staat im öffentlichen Interesse.

NIÖ: Der Staat als Beute des rent-seeking.

II. Menschliches Handeln

AIÖ: Betonen der sozialintegrativen Aspekte menschlicher Motivation.

NIÖ: Hervorheben der egoistisch-individualistischen Grundzüge menschlichen Handelns.

III. Institutionen und Märkte

AIÖ: Die konstitutive Rolle sozialer Institutionen für die Abwicklung von Transaktionen.

NIÖ: Die Eigenlogiken von Tausch und Märkten für die Gestaltung von Transaktionen.

Kritik der NIÖ aus der Sicht der AIÖ

- 1. Der Begriff der TAK** (Such-, Informations-, Verhandlungs-, Entscheidungs-, Erzwingungskosten usw.) ist weit und unscharf, sein Anteil beläuft sich von 45% (Wallich/North) aller Kosten bis zu 80% (Richter). Die wenigen Variablen ohne situativ-historisch-evolutiv näheren Bezug ermöglichen kaum eindeutige Ableitungen optimaler *governance structures*.
- 2. Ist die Senkung von Transaktionskosten** immer zu befürworten? Bsp.: Kündigungsschutz vs. Qualifikationsaufbau; Tobin-tax [s. P. Hensler und E. Matzner: „Relevanz und Irrelevanz am Beispiel des „Coase-Theorems“. *Was ist relevante Ökonomie heute?*“, hg. E. Matzner und E. Nowotny. Marburg, 1994]. Die Senkung von TAK tangiert PR, z.B. die Chancen der Einkommenserzielung der Lohnabhängigen } Kompensation nach dem Pareto-Kriterium. NIÖ fordert Allokationseffizienz und ignoriert Verteilungsgegerechtigkeit.
- 3. (Religiöse) Weltbilder, Normen** usw. werden in Form eines kruden ökonomischen Funktionalismus gedeutet [Bsp. J. Ensminger: „Transaction costs and Islam: Explaining conversion in Africa, *JITE*, 153 (1997), 4-29; Religion senkt Transaktionskosten } Konversion]. „The function of rules is to facilitate exchange, political or economic“ [North 1996, S. 47]. Für die NIÖ ist normatives Verhalten ein Enigma oder „still another facet of utility maximization“ [North 1996, S. 21]. Sie kann nicht erklären, wie Normen Bindungswirkungen hervorrufen können.
- 4. Es besteht eine Begründungslücke** zwischen Chicago *bias* und theoretischen wirtschaftspolitischen Implikationen. Bsp.: NIÖ-Begründung für korporative Sozialpartnerschaft als Unsicherheitsreduktion, Vertrauensaufbau (Streikhäufigkeit sinkt) = TAK-Senkung [s. F. Butschek: *Sozialpartnerschaft aus Sicht der Neuen Institutionenökonomie*, WIFO, Monatsberichte 19/95, 644-654].
- 5. Nichtfalsifizierbarkeit:** Bsp. Cheungs Analyse des *share-cropping* in Ostasien [JPE, 76 (1968), 1107-1122]. Pacht wäre die TAK-minimale Lösung, Ernteteilung die Realität, Lösung: Einführung von Risikoaversion.

6. **Einseitige Opportunismus-Annahme:** „Wo sich Betrug lohnt, wird betrogen ... *Opportunismus ist vorherrschend*“ (Richter, Thünen-Vorlesung). (a) Ist dies interkulturell immer der Fall (Japan)? (b) Ist diese Sichtweise eine kontraproduktive *self-fulfilling prophecy*? „Increasing monitoring reduces agents' overall work effort“ [B.S. Frey: Does monitoring increase work effort?, *Economic Inquiry*, 31 (1993), 663]. (c) Das Prinzip ist nur mit einem Hobbesschen totalitären Staat vereinbar. (d) die einseitige Verhaltensannahme ist methodisch notwendig (formale Modellierung, eindeutige Ergebnisse, Ablehnen von Verstehenskonzepten, Verhalten als black-box und *stimulus-response*).
7. **Zirkularitätsproblem:** Festhalten an Allokationseffizienz oder unklare Aufweichung (Norths adaptive Effizienz). „The constraints include the system of institutions and property rights that, in turn, affect transaction costs and the equilibrium position that results, but each equilibrium will be efficient given those constraints“ [Rutherford 1996, S. 153]. North meint dennoch, es sei möglich zu sagen, wann und inwiefern „some [institutions] increase efficiency, and some decrease efficiency“ [1996, S. 69].
8. **Defizienzmodell von *cognitive frames*** (alternativ s. Shackles *empowerment*-Konzept). Sie dienen einzig dazu, „computational limitations of the individual“ [North 1996, S. 25] zu überdecken.
9. **Effiziente Institutionen in der Geschichte:** (a) Sie werden sich herausbilden (Alchian), dies steht nach North im Widerspruch zu den Tatsachen; (b) sie müssen sich ganz und gar nicht herausbilden (North), dies steht im Widerspruch zu den Annahmen der Theorie (Selbstinteresse, Profitmöglichkeiten, Kompensationen). „When human beings come together and form an association, they jointly maximize“ [North 1984].
10. **Wachstumsnegativismus:** Die basale Frage lautet immer, was förderte oder behinderte Wachstum? Bei vormodernen Gesellschaften führt dies stets zur Frage: was verhinderte Wachstum. War Wachstum tatsächlich immer die Zielfunktion (politische Macht, Erlösung, Prestige, Aufwandsminimierung usw.)?

11. Methodologie: Schwanken zwischen Ansprüchen der Rigorosität, Präzision, Vorhersagefähigkeit und andererseits „we cannot ... measure institutions ... we construct stories about the past“ [North 1996, 107 und 131]. Dazwischen: hybride Modelle. „The basic situation envisioned [in P-A- theory] is one where the principal is „blind“ as a direct monitor of his agent, but otherwise has full knowledge of his agent's characteristics ... as well as precise knowledge of the distribution function of the external disturbances“. Hieraus folgt bei allgemeiner Akzeptanz positiver TAK „that *all* [italics added] of the elements traditionally taken as data in neoclassical theory can no longer be accepted as objectively given ... analysis cannot be „half“ neoclassical and „half“ neoinstitutional“ [Furubotn 1994, S. 11 und 13].

12. Das Staatsmodell: der über Steuern nutzenmaximierende Herrscher bzw. der Staat als Aggregation von Interessengruppen erklärt vielleicht basal den politischen Prozess Malaysias, aber nicht den Kern der westlichen Demokratien. „It is no accident that economic models of the polity developed in the public choice literature make the state into something like the mafia ... with a strictly wealth-maximizing behavioral assumption it is hard even to create such a model [of the efficient state]“ [North 1996, S. 140 und 59]

Jüngere deutsche Beiträge zum Altinstitutionalismus:

Backhaus, J. Werner Sombart (1863-1941): Social scientist. 3 Vols. Marburg, 1996.

Backhaus, J.G. (Hg.). Essays on social security and taxation: Gustav von Schmoller and Adolph Wagner reconsidered. Marburg, 1997.

Eisermann, G. Max Weber und die Nationalökonomie. Marburg, 1993.

Giouras, A. Arbeitsteilung und Normativität: Zur Rekonstruktion der historischen Sozialtheorie Gustav Schmollers. Frankfurt, 1994.

Heidenreich, R. Ökonomie und Institutionen. Frankfurt, 1994.

Koslowski, P. (Hg.). The theory of ethical economy in the historical school. Berlin, 1995.

Kreis, W. Die wirtschaftsethischen Anschauungen in der deutschen Ökonomie des 19. Jahrhunderts unter besonderer Berücksichtigung des Unternehmerbildes. Berlin, 1999.

Löwe, J. Kontextuale Theorie der Volkswirtschaft: Der Ansatz von K. Knies. Amsterdam, 1998.

Nau, H.H. Gustav Schmoller - Ausgewählte methodologische Schriften. Marburg, 1998.

Penz, R. und H. Wilkop (Hgg.). Zeit der Institutionen - Thorstein Veblens evolutorische Ökonomik. Marburg, 1996.

Peukert, H. Das Handlungsparadigma in der Nationalökonomie. Marburg, 1998.

Priddat, B.P. Die andere Ökonomie: Eine neue Einschätzung von Gustav Schmollers Versuch einer „ethisch-historischen“ Nationalökonomie im 19. Jahrhundert. Marburg, 1995.

Reuter, N. Der Institutionalismus. Marburg, 1994.

Schellschmidt, H. Ökonomische Institutionenanalyse und Sozialpolitik. Marburg, 1997.

Association for Evolutionary Economics (AFEE)

Association for Heterodox Economics (AHE)

Association for Institutional Thought (AFIT)

Association for Social Economics (ASE)

Association for Social and Political Economy (ASPE)

Center for Full Employment and Price Stability (CFEPS)

European Association for Bioeconomic Studies (EABS)

European Association for Evolutionary Political Economy (EAEP)

European Society for the History of Economic Thought (ESHET)

German Association for Political Economy (GAPE)

Institute for Institutional and Social Economics (IISO)

International Association for Feminist Economics (IAFFE)

International Society for Ecological Economics (ISEE)

International Thorstein Veblen Association (ITVA)

Journal of Post Keynesian Economics (JPKE)

Karl Polanyi Institute of Political Economy (KPIPE)

Post-Keynesian Economic Study Group (PKESG)

Rethinking Marxism (RM)

Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE)

Union for Radical Political Economics (URPE)

Zentrale Bausteine der AIÖ:

1. Konzept einer **normativen Institutionenökonomik** (Myrdal) mit hohem Wertberücksichtigungspotential (Freiheit, Solidarität, Wohlstand, Schöpfungserhalt) und Betonung der Beschäftigungs- und Verteilungsfrage. Versuch des argumentativen Überzeugens der an politischen Diskursen teilnehmenden Bürger. Übergang von einem technokratischen und dezisionistischen zu einem pragmatistisch-republikanischen Beratungsmodell (Dewey, s. auch R. Rorty: *Achieving our country*, Cambridge (Mass.) 1998).
2. **Reformorientierung (New Deal)**. Von der jeweiligen komplexen Gesamtlage abhängige Kombination aus Marktsteuerung versus Steuerung durch gemischt-kooperative Mechanismen und Regionalisierung/Fragmentierung versus Globalisierung/Integration. „Collective action in control, liberation and expansion of individual action“ (Commons). Dialog als Entdeckungsverfahren. Stakeholder-Konzept.
3. Menschliches Verhalten ist **mehrdimensional dimensioniert** (homo duplex). „*Choices are not simple, one-dimensional ... moral affirmations and acts of pleasure can be clearly differentiated ... both in terms of inner psychic states and ... attendant behavioral consequences ... many [moral orientations] are explicitly based on the denial of pleasure in the name of the principle(s) evoked*“. [A. Etzioni: *The moral dimension - Toward a new economics*. New York 1988, S. 31, 36 und 45]. Allgemeines Dualtheorem aller Organisationen/Institutionen (z.B. Versicherungen haben eine privatrechtlich-egoistische und eine gemeinwirtschaftliche Seite).
4. In pluralen Gesellschaften bestehen zwangsläufig **Interessengegensätze** verschiedener Wirtschaftsakteure. Institutionelle Arrangements (Commons *working rules*) sind zu finden, die diese Konflikte durch diskursive Verständigungsprozesse friedlich lösen. Macht (streben) ist integraler Bestandteil ökonomischer Prozesse. Sie ist u.a. vom Staat realistisch zu kontrollieren (Bsp. J.M. Clarks Konzept des *workable competition*). Häufig auftretende asymmetrische Positionen sind auszugleichen (Bsp. Galbraiths Konzept der *countervailing powers*).
5. Ausgangspunkt sind nicht formale Modelle, sondern (zunächst vermutete) **stylized facts**. Historisch-empirisch-komparative Gestalterfassung [Bsp. A.A. Berle und G.C. Means: *The modern corporation and private property*. New York 1932]. Interdisziplinärer Rückgriff auf psychologische, anthropologische, soziologische u.a. Forschung, besondere Beachtung institutioneller und kultureller Faktoren.

6. 'Institutions, habits and norms matter'.

Institutionen als Kern, Weltbilder als Weichensteller:

Fukuyama, F. *Trust: The social virtues and the creation of prosperity.* New York 1995.

Hampden-Turner, C. und F. Trompenaars. *The seven cultures of capitalism: Value systems for creating wealth in the United States, Britain, Germany, France, Sweden, and the Netherlands.* New York 1993.

Klump, R. (Hg.). *Wirtschaftskultur, Wirtschaftsstil und Wirtschaftsordnung.* Metropolis 1996.

Ökonomische Struktur und Sozialcharakter:

Sennett, R. *The corrosion of character.* New York 1998.

Nicht-maximierende *Habit*-formations:

„This is the paradox never to be resolved: the endemic indetermination renders man free to choose, yet this freedom is invariably deployed in frenzied efforts to foreclose the choice“ [Z. Bauman: „Searching for a centre that holds“. *Global modernities*, hg. M. Featherstone et al. London 1995, S. 143]. Beispiel: Die Konsumfunktion nach J.S. Duesenberry [*Income, saving and the theory of consumer behavior*. Cambridge (Mass.) 1940], bei der habituelle Konsummuster in Abhängigkeit vom etablierten Einkommensniveau und vorherrschender kultureller Normen interpretiert werden.

„(I)nstitutions play an essential role in providing a cognitive framework for interpreting sense-data and in providing intellectual habits or routines for transforming information into useful knowledge“ (G. Hodgson, *JEL*, 36 (1998), 171). Schmoller: Sozialisation, Unbewußtes, Sprache, Gefühle beeinflussen individuelles Verhalten und Präferenzen.

7. Agency:

„Handeln ist bewußtes Verhalten. ... Handeln ist Wollen, das sich in Tat und Wirken umsetzt und damit verwirklicht, ist ziel- und zweckbewußtes Sichbenehmen, ist sinnhafte Antwort des Subjekts - der menschlichen Persönlichkeit - auf die Gegebenheit der Welt und des Lebens“ [L. Mises: *Nationalökonomie*. München 1940, S. 11].

- Prinzipiell unsichere Zukunftszustände \square *constructs of mind* (These des konstitutiven Wissensmangels),
- Erfahrungen werden zu Theorien verarbeitet (konstruktivistische These),
- Theorien hängen von vorherigen Erfahrungen und Zielsetzungen ab (These der Pfadabhängigkeit und des pragmatischen Charakters von Theorien),
- Dies führt zur Emergenz des Neuen (These der potentiellen Umwelt- und Situationsoffenheit),
- Informationsverhalten beruht auf rational nicht quantifizierbarer Grundlage (Arrows Informationsparadoxon).

8. Märkte: Stabilität und Rationalität? Am Beispiel der Finanzmärkte.

Das Rationalitätsparadox (*random walk*-Problematik):

„Specialised financial markets ... incorporate all available information, past experience and current information into the prevailing price. What this means is that economic theory *per se* is of no value to speculators engaged in the attempt to predict future price movements since that theory is already a determinant of the current price. What would be of value would be additional information“ [G.K. Shaw: *Rational expectations*. Brighton 1984, S. 104].

Mögliche dysfunktionale Folgen: Volatilität, Massenpsychologie, *mind superstitions* (Shackle).

C.P. Kindleberger: *Maniacs, panics, and crashes: A history of financial crises*. New York 1978.

G.L.S. Shackle: *Epistemics and economics*. New Brunswick 1992. Kap. 19 (enthält das „pure gambling model of the bond market“).

R.J. Shiller: *Market volatility*. Cambridge 1991.

C.P. Kindleberger: Maniacs, panics, and crashes: A history of financial crises. New York 1978.

G.L.S. Shackle: Epistemics and economics. New Brunswick 1992 (see esp. the „pure gambling model of the bond market“).

V. Robert J. Shiller: Irrational exuberance (Princeton 2000):

Question: What determines stock (market) prices: Fundamentals or irrational exuberance?

Human agency: Limited capability to make independent and consistent decisions.

Thesis: Speculative bubbles – “a situation in which temporarily high prices are sustained largely by investor's enthusiasm rather than by consistent estimation of real value.”

Consequence: Society invests too much in business startups and not enough in material infrastructure and education and human capital.

Method: not elegant models, but imprecise economic, psychological, demographic, sociological, and historical considerations.

Historical-empirical record: --

Take-off variables: Internet, decline of socialism, renaissance of materialist orientations, growth of the mutual fund industry, increase of gambling institutions, baby-boomers, reduction of corporate taxes ...

Ponzi-acceleration: pyramid games (bandwagon effect, self-fulfilling process), higher price increases as justified.

Cultural factors: Media of information (information overload and hegemonic optimist bias), thesis of a new golden era (globalization, technical progress, ...)

Psychological factors: Kahneman/Tversky – storytelling, anchors, framing, overconfidence ...

Herd behavior: social pressure (the majority cannot be wrong), face-to-face communication, selective attention triggers (“they say”)

Efficient markets and learning of investors?

Action:

Does speculation undermine morals, loyalty, a sense for fairness and work incentives?

Should pension systems be privatized and include stocks?

Should a Tobin tax be introduced?

Should the exchange rates among major currencies be stabilized or fixed?

Do we need a stronger supervision and regulation of banks and stock exchanges?

[Is a growth economy sustainable and do we need a global Marshall plan to fight poverty?]

Der amerikanische (Alt)Institutionalismus – T.B. Veblen (1857–1929)

Kontext

Frage: Eint die historische Schule (Schmoller), den österreichischen Ansatz (Menger) und den amerikanischen (Alt)Institutionalismus (Veblen, Commons) als wieder verstärkt rezipierte heterodoxe Theorieströmungen ein „Paradigma“ oder erschöpfen sich ihre Gemeinsamkeiten in der bloßen Kritik der Neoklassik?

Zeitgeschichtliche, ökonomische und stilistische Umbrüche

Geistige Strömungen:

Christentum, (Sozial)Darwinismus, Historische Schule, Kontinentalphilosophie (Kant, Hegel), Spencerscher Evolutionismus, Utilitarismus (Bentham), Pragmatismus (Dewey/James – Demokratie, Aufklärung/Erziehung, Reform) und Pragmatismus (C.S. Peirce).

S. Barber (Hg.): *Breaking the Academic Mould*. New York, 1988.

Ökonomischer Strukturwandel:

Übergang von einer landwirtschaftlich geprägten zu einer Industriegesellschaft (1860: 60%iger, 1890: 35%iger Anteil der in der LW Tätigen am BSP); Verstädterung (1880: 25% der Bevg. in Städten > 50.000 EW); hektisches Wachstum, Zunahme der Arbeitskräfte (1880-1890: + 6 Mio., = 35%); einerseits geringe *population/land-ratio* und *frontier life*-Prägung, andererseits Schließung der Westgrenze um 1890 durch das *Census Bureau*, Entstehen von massenindustrieller Großproduktion, Aufkommen der Arbeiter- und Immigrationsfrage.

Stilistische Basisdichotomie(-kompromiß?):

‘Zwei Seelen wohnen im Herzen des amerikanischen Volkes. Die eine liebt das Leben im Überfluß, ausgedrückt in den billigen und vielfältigen Produkten auf der Basis großindustrieller Massenproduktion. Die andere Seele sehnt sich nach vergangener Einfachheit und Dezentralisierung, sie vertritt die Interessen des „kleinen Mannes“, denunziert „Monopole“ und „ökonomische Imperien“ und sie sucht nach Mitteln, die sie aufzubrechen‘ (D. Thompson, 1938).

J.K. Galbraith: *The Good Society*. Boston, 1996.

Veblens wesentliche Schriften

(13 Bücher und etwa 100 Artikel, Rezensionen, Diverses)

1. *Theorie der Institutionen*: The Theory of the Leisure Class (1899)
Theorie der feinen Leute. München, 1971.
2. *Motivationstheorie*: The Instinct of Workmanship (1914)
3. *Politische Schriften*: Imperial Germany and the Industrial Revolution (1915)
4. *Methodologie*: The Place of Science in Modern Civilization (1919)

5. *Ökonomische Schriften*:
A. The Theory of Business Enterprise (1904)
Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times (1923)
B. The Vested Interests and the Common Man (1919)
The Engineers and the Price System (1921)

Bisherige Interpretationen seines Werkes

- Begründer des amerikanischen Institutionalismus (JEI, AFIT)
- Sozial- und wirtschaftspolitische Motivation (Populismus - Schimmer)
- Begründer der Evolutionsökonomie (Hodgson)
- Entfremdeter Kulturkritiker (norwegischer Herkunft - Dorfman)
- reiner/bloßer „Soziologe“ (R. Richter)

J. Simich und R. Tilman: *Thorstein Veblen - A Reference Guide*. Boston, 1985.

Die Grundfigur des Veblenschen Ansatzes

Veblens Ziel besteht in der radikalen Kritik vorherrschender *habits of thought (preconceptions)* im Sinne Kants und Peirces). Er wollte keine positive, evolutionäre oder institutionalistische Sicht des ökonomischen Prozesses mit bestimmten

Entwicklungs- und Gesetzesaussagen begründen (contra übliche Interpretationen von QJE 1898).⁶

Veblens Schriften dienen ausschließlich der Erkenntnis- und Begriffskritik, die er auf zwei Wegen formulierte:

1. Durch den Entwurf von *countertheoretical histories* (histor. Gedankenexperimente als Antischemata), die zu (neo) klassischen Erklärensansätzen hinsichtlich Akkumulation, Privateigentum, Sinn des großindustr. Maschinensystems usw. in einem Verhältnis diametraler Opposition stehen (Beispiel: Privateigentum entstehe ursprünglich durch Raub und nicht durch rechtschaffende Arbeit und es diene dem Luxuskonsum und nicht der Spartätigkeit).
2. Durch ein dialektisches Ad-absurdum-Führen von Denkschemata und ihre wechselseitige Konfrontation mittels Erzeugung von Verfremdungseffekten (z.B. der Instinkt- und Rassentheorien seiner Zeit). Aufweis eines jeweiligen *selective emphasis*.

Nicht entscheidend sind ein positives Theorieprogramm oder vermeintlich konstruktive Anregungen zu einer Theorie des Konsums (Galm), Thesen zur Funktionsweise von Großunternehmen (Berle/Means), Überlegungen zur Kartell- und Monopoldebatte (Clarks funktionsfähiger Wettbewerb) usw.

Veblen: "Economic laws are habits of thought".

Veblens These des *Institutionen-lags*: Wandel des *self-made man* und der *countrytowns*; industrielle Revolution und Massenproduktion ⇒ institutionellen *misfits* und *legal fictions*.

'This current system of law and custom is grounded in the principles of law and morals that were worked out in the 16., 17., and 18. centuries. The facts of industry and science have outrun these provisions. The vested right of ownership in all kinds of property has the sanction of the time-honored principles of individual self-direction' (1919, S. 243).

Veblens Vorstellung der natürlichen Ordnung

Das („Sowjet“)Regime rein technisch orientierter Ingenieure im Maschinenzeitalter war nicht Veblens Zukunfts-, sondern seine Schreckensvision.

Seine positive Vision ist „verborgen“ in *Imperial Germany* und *The Higher Learning in America* (1918), nicht in *The Vested Interests* und *The Engineers*.

Sein Ideal: „Heidnische Anarchie“ autonom-selbstsuffizienter, landwirtschaftlicher Produzenten mit nicht formeller, hierarchiloser Direktdemokratie.

I. Die Theorie der feinen Leute (Nachfrageseite)

Als Vorbild diente E. Bellamys *Looking Backward* (1857). Kritisiert werden Webers Rationalisierungshypothese, Spencers Evolutionstheorie und die Neoklassik.

Stadientheorie: Polarisierung der „guten“ Wildheit und der „schlechten“ Barbarei, letztere unterteilt in ursprüngliche (Feudalismus) und gegenwärtige (Kapitalismus): Existenz nicht-produktiver bzw. müßiger Gruppen (Krieger, Priester, *absentee owners*; Politiker, Manager, Sportler, Professoren). ‘Die Fehler dieses primitiven Wilden waren Schwäche, ungenügende Leistungsfähigkeit’ (TFL, S. 28 bewußte Karikierung durch Behauptung ihrer Nichtkriegsfähigkeit usw.

Vorherrschende Staats- und Gesellschaftstheorien: Voluntaristische Sozialkontraktstheorien (Rawls, Hobbes), die funktional-synergetische Vorteile betonen, versus soziale Ungleichheitstheorien (Engels, Oppenheimer), These der herrschaftlichen Überlagerung.

Veblens Zentralthese: Nach Überschreiten des Subsistenzminimums ist das Streben nach Prestige und Status der eigentliche Motor von Stratifikation, Herrschaft, Staat, Wachstum, Konkurrenz usw.

Unverständlicher Hiatus. Nicht-intrinsische Funktion dieses Bestrebens. Beispiel der verfaulende Yamsknollen der *big-men* Neu-Guineas: auf Verschwendug, nicht auf Befriedigung der materiellen Bedürfnisse wird die meiste wirtschaftliche Aktivität verwendet.

Im Feudalismus: Status durch Muße, im Kapitalismus: Status durch (Güter)Konsum. 'Das Hauptmotiv bildete von Anfang an die mit Neid betrachtete Auszeichnung' (TFL, S. 23). Kritik der Funktion der Wirtschaft als Anbieter intrinsisch nutzenstiftender Güter.

Entstehung des Privateigentums: Kampf der Horden, Raub der Frauen als Trophäe und Arbeitstier. Sie ist erster Besitztitel zur sozialen Distinktion. Einführung des Dualismus produktiv/räuberisch im Feudalismus und industriell/pekuniär im Kapitalismus.

Die Irrationalitätsthese: Die Sicherung und Verbesserung eines angemessenen Güter- und Lebensstandards (Güterreichtum = intrinsische Nutzensteigerung) läßt sich widerspruchsfrei formulieren (Smiths Funktionsthese). „Da aber der Kampf in erster Linie in einem Wettlauf nach Ansehen und Ehrbarkeit besteht, die beide auf einem diskriminierenden Vergleich beruhen, so kann dieses Ziel [der Bedürfnisbefriedigung, H.P.] niemals erreicht werden“ (TFL, S. 45) Konkurrenz ist ein demeritorischer Prozeß; er verursacht Aufwand, bringt aber keinen höheren gesellschaftlichen Gesamtnutzen. Das Wettbewerbssystem ist entweder ein Nullsummen- oder (sogar) ein Negativsummen-Spiel.

R. Frank: *Choosing the right pond*. New York, 1985.

Konsumtheorie: 'In jeder Gesellschaft, die das Privateigentum kennt, muß der Einzelne im Interesse seines inneren Friedens mindestens ebensoviel besitzen wie jene, mit denen er sich auf dieselbe Stufe stellt. Unter der selektiven Wirkung des Gesetzes von der demonstrativen Verschwendug entsteht ein System anerkannter Konsumnormen' (TFL, S. 53). Der zentrale Antrieb auch des Konsums ist der Wetteifer (*emulation*). „It is a striving to be, and more immediately to be thought to be, better than one's neighbor“ (TLC, S. 52).

Eine andere Ansicht als Veblen vertritt S. Lebergott: *Pursuing Happiness - American Consumers in the twentieth Century*. Princeton, 1993.

Zum Zusammenhang von protestantischer Ethik und der Entwicklung einer allgemeinen Konsumhaltung siehe C. Campbell: *The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Consumerism*. Oxford, 1987.

Splitter aus Gablers Wirtschaftslexikon

Coase, Demsetz, Alchian, Olson, Buchanan und Tullock, Williamson, Jensen und Meckling

R. Richter hat die NIÖ vorangetrieben, u.a. durch die institutionenökonomische Neuausrichtung der „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“ und Umbenennung in „Journal of Institutional and Theoretical Economics“

ISNIE (International Society for New Institutional Economics)

wie entsteht und welche Wirkungen entfaltet. Sie fragt auch **normativ**, wie Institutionen gestaltet werden sollten, um effizient zu wirken

Die NIÖ ist sowohl als Kritik, aber auch als Weiterentwicklung der Neoklassik zu verstehen

Umfasst politischen, kulturellen, religiösen und sportlichen Bereich

Institutionen können spontan entstehen (Zigarettenwährung nach 1945) oder geplant sein (Zentralbankverfassungen)

Nutzen maximierende Individuum, das auch zu opportunistischen Handlungsweisen (z.B. Betrug) neigt, wo sich dies lohnt

Ziel: dass der **Nettoertrag** der Transaktionen maximiert wird

die am besten gegen opportunistisches Verhalten schützende Institution oder Organisationsform (Markt, vertikale Integration usw.) zu wählen, die auch Ehrlichkeit lohnender als Unehrllichkeit macht und insofern eine selbstdurchsetzende Kraft besitzt

Williamson stellt folgende Entscheidungsvariablen, die auf die Unternehmensebene abzielen, in den Vordergrund: Die eingeschränkte Rationalität der Akteure, der Grad ihres möglichen Opportunismus, die Häufigkeit der Transaktionen, die Unsicherheit über die Umweltzustände und die Spezifität der Investitionen, d.h. wie eng die Investitionen eines Akteurs an einen bestimmten Tauschpartner gebunden sind. Von diesen Variablenausprägungen hängt es ab, ob ein einfacher Markttausch, vertikale Integration, gegenseitige Beteiligungen, Franchiseverträge oder andere Formen zu wählen sind (effiziente Firmengrenze). Eine stark ausgeprägte Hold-up-Situation mag z.B. vertikale Integration nahe legen.

Der starke Anspruch der NIO besteht, aus der Konstellation der genannten Variablen eindeutig die angemessene Governance oder Kontrollstruktur ableiten zu können, mit der Vermutung, dass sich diese in der realen Welt mit hoher Wahrscheinlichkeit letztlich auch durchsetzen wird. Zahlreiche empirische Studien versuchen, diesen Anspruch an Fallbeispielen einzulösen

Auch der *Property-Rights-Ansatz*, ursprünglich u.a. von Demsetz bereits in den 1960er-Jahren formuliert, geht davon aus, dass die Ausgestaltung der Verfügungs- und Eigentumsrechte die Allokation und wirtschaftliche Nutzung auf vorhersehbare Weise beeinflusst. Spezifisch zugeschriebene, z.B. individuelle Eigentumsrechte an Ressourcen, sorgen für ihren effizienten Einsatz, da der Ertrag ungeschmälert dem Verfügenden zufließt. Eine Volkswirtschaft ist demnach - etwas vereinfacht formuliert - umso effizienter, je unbeschränkter der Privatbesitz an den Produktionsmitteln ausfällt

Lösung des Problem des Sich-Drückens bei Teamarbeit durch die Ernennung eines Mitglieds zum Aufseher (Residual Claimant), der sich den Residualerlös aneignen kann

Der *Principal-Agent-Ansatz* (Jensen und Meckling), geht von einem auftraggebenden Prinzipal aus, der mit einem Agenten einen Vertrag über eine zu erbringende Leistung abschließt. Der Agent versucht gemäß der Annahme individueller Nutzenorientierung, nicht den Vertrag bestmöglich zu erfüllen, sondern seinen eigenen Nutzen z.B. durch gemächlichen Arbeitseinsatz oder dem teilweisen Umleiten der Ergebnisse des Leistungseinsatzes ... da der Prinzipal nur unvollständig kontrollieren kann

z.B. Posners These, Gesetzesrecht sei Effizienz reduzierend, Richterrecht dagegen tendenziell Effizienz fördernd

Wirtschaftshistoriker North, neben Coase ein weiterer Nobelpreisträger im Umfeld der NIO, der sich auch mit den weichen Faktoren wie der Bedeutung von Ideologien, mentalen Modellen und einer auf den Annahmen der NIO beruhenden Staatstheorie befasst (der Staat als Einkommensmaximierer im Interesse der Herrschenden durch monopolistische Preisdiskriminierung, d.h. Steuerprogression)

(Unternehmens)Mitbestimmung aus wirtschaftswissenschaftlich-neoinstitutionalistischer Sicht

Helge Peukert

In diesem Zusammenhang ist hervorzuheben, dass die intensive und bisweilen heftige Diskussion um die (Unternehmens)Mitbestimmung in den letzten Jahren in Deutschland sich erstaunlich selten auf einer im engeren Sinne wissenschaftlichen Ebene bewegte. Dies gilt überraschender Weise in ganz besonderem Maße für die Wirtschaftswissenschaften. So enthält z.B. auch der wissenschaftliche Teil der Biedenkopf II-Kommission¹ wichtige juristische und soziologisch-politologische Überlegungen, er bezieht aber kaum volkswirtschaftliche Aspekte und Ergebnisse der Neuen Institutionenökonomie mit ein. Des weiteren wurde sich in der öffentlichen Diskussion oft auf die betriebswirtschaftliche Corporate-Governance-Forschung bezogen, allerdings in einer solch einseitigen Art und Weise und zumeist mit offenkundig platt interessengeleiteten Auslegungen, die nicht wissenschaftlichen Standards entsprachen, aber immerhin den Eindruck vermittelten, die Wirtschaftswissenschaften seien zu dem Ergebnis gelangt, dass (Unternehmens)Mitbestimmung - zumindest heutzutage - einen Irrweg darstelle.

Im Folgenden sollen nicht ganz allgemein einzelne Argumente für oder gegen die Mitbestimmung rekapituliert werden. Es soll hier vielmehr nur auf einen Aspekt, der in der wirtschaftswissenschaftlichen Neuen Institutionenökonomie² eine wesentliche Rolle spielt, etwas näher eingegangen werden, der auch tatsächlich angesichts der viel beschworenen Globalisierung und ihrer Begleiterscheinungen zunehmende Beachtung verdient. Wie sich zeigen wird, straft er all jene Lügen, die es für ausgemacht halten, dass Phänomene wie die Globalisierung die Mitbestimmung als überholten historischen Kompromiss heute überflüssig machen und sie als überwiegend hinderlich zu gelten hat.³

Ein Blick (nicht nur) in die deutsche Wirtschaftsgeschichte der Gegenwart lässt zunächst die Grundannahmen der Neuen Institutionenökonomie plausibel erscheinen: *Bounded rationality* angesichts einer komplexen und ungewissen Umwelt und Zukunft (*uncertainty*), menschlicher Opportunismus und oligopolistische bzw. nicht vollkommene Märkte (*small numbers*) sind die Rahmenbedingungen, innerhalb derer sich die folgenden Überlegungen

¹ Hier ist der Textbeleg der endgültigen Fassung nach Erscheinen anzugeben.

² Erlei, M./Leschke, M./Sauerland, D. *Neue Institutionenökonomik*. Stuttgart, 1999. Siehe z.B. die S. 183-184; Eggertsson, T. *Economic behavior and institutions*. Cambridge (Mass.), 1990, insbesondere Kapitel 6.

³ Siehe z.B. die frühe Diskussion bei Riekhof, H.-Chr. *Unternehmensverfassung und Theorie der Verfügungsrechte*. Wiesbaden, 1984.

bewegen.⁴ In einer vollkommenen Welt des neoklassischen Gleichgewichts wären die im Folgenden zu diskutierenden *hold-up*-Probleme ausgeschlossen und Mitbestimmung sinnlos. In Rahmen der Neuen Institutionenökonomie lässt sich die Frage der Partizipation, der sie (zumindest in der gesetzlich vorgeschriebenen Form) grundsätzlich indifferent⁵ oder skeptisch bis ablehnend gegenüber steht,⁶ meist anhand des Problems der idiosynkratischen Investitionen bzw. der *asset specificity* diskutiert. Hierunter sollen vorrangig Investitionen in die Aneignung firmenspezifischer Fähigkeiten verstanden werden, die dazu führen, dass der Wert des Produktionsfaktors (hier Arbeit) innerhalb der Kooperationsbeziehung „Unternehmen“ höher ist als außerhalb. Als Beispiel für spezifische Investitionen sei die Aneignung von Kenntnissen zum Umgang mit einer Spezialmaschine genannt.⁷ Diese Wissensinvestition verliert beim Scheitern der Kooperationsbeziehung unter Umständen sogar ihren gesamten Wert, ein angesichts permanenter technologischer Veränderungen und Innovationen heute alles andere als unrealistischer Fall.

In den 1960er und 1970er Jahren, als die grundlegenden Modelle der Neuen Institutionenökonomie zur Theorie der Firma entwickelt wurden,⁸ mochte es noch angehen, zwischen den Risikoträgern, nämlich den Kapitalgebern und den risikoaversen Arbeitnehmern, die voll geschützte Verträge ohne größere Risiken erhielten, zu unterscheiden.⁹ In seinem klassischen Artikel, dessen die

-
- 4 Williamson, O.E. *The economic institutions of capitalism*. New York, 1985. S. 44-61.
- 5 Die fabelhafte Einseitigkeit der Neuen Institutionenökonomie zeigt sich u.a. darin, dass die Probleme idiosynkratischer Investitionen im *Handbook of New Institutional Economics* (C. Ménard/M.M. Shirley [Hgg.]. Berlin, 2005) lang und breit behandelt werden, aber nicht ein Autor auf den 880 Seiten auf den Gedanken käme, dieses Problem auch als eines der Arbeitnehmerseite zu sehen und Partizipation als *voice*-Option in Betracht zu ziehen.
- 6 Klassisch ist der Satz von A.A. Alchian in einem Beitrag, der unmittelbar dem Problem der *asset specificity* gewidmet ist und sogar Teilhabe als Lösungsweg erwähnt: „The campaigns for ... codetermination on boards of directors appear to be attempts to control the wealth of stockholder's specialized assets ... a wealth confiscation scheme“. Alchian, A.A. „Specificity, specialization, and coalitions“. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 140 (1984), 34-49, hier S. 46. Anwendungen der Instrumente der Neuen Institutionenökonomie auf die Mitbestimmung - einschließlich des Belegs einer ideologisch motivierten Antihaltung - bieten: Ganske, T. *Mitbestimmung, Property-Rights-Ansatz und Transaktionskostentheorie*. Frankfurt, 1996; Wickenkamp, R. *Unternehmensmitbestimmung und Verfügungsrechte*. Köln, 1983.
- 7 Dilger, A./Frick, B./Speckbacher, G. „Mitbestimmung als zentrale Frage der Corporate Governance“. *Die wirtschaftlichen Folgen der Mitbestimmung*. Frankfurt, 1999. S. 19-52, hier S. 25-26.
- 8 Siehe z.B. Alchian, A.A./Demsetz, H.M. „Production, information costs, and economic organization“. *American Economic Review*, 62 (1972), 777-795; Nach M.C. Jensen und W.H. Meckling bevorzugen Arbeitnehmer Sicherheit vor Beteiligung am Management, siehe „Rights and production functions: An application to labor-managed firms“. *Journal of Business*, 52 (1979), 469-506, insbesondere S. 473.
- 9 In einer etwas grotesken Form wurde diese Unterscheidung in einer anthropologischen Variante noch jüngst argumentativ von E. Heuss ins Feld geführt, siehe „Franz Böhm and

Beziehung Arbeitgeber/Arbeitnehmer betreffenden Teile in Vergessenheit gerieten, zitiert Coase F. Knight, der hervorhebt, dass eine Gruppe von Menschen sich von einer anderen nur Handlungen vorschreiben lässt, wenn sie eine Gegenleistung hierfür empfängt, für den Fall klassischer Arbeitskontrakte: indem sie „guaranteed wages“ erhalten.¹⁰ Aber „the modern theory of the firm now recognizes that *all* resource owners holding firm-specific assets bear risk and face the possibility of uncompensated loss“.¹¹ Im Stadium der gegenwärtigen Globalisierung entspricht dieses Bild einer risikofreudigen und einer risikoaversen Gruppe tatsächlich nicht mehr den realen Gegebenheiten, da es kaum noch dauerhaft gesicherte (lebenslange) Arbeitsplätze gibt und auch plötzliche Senkungen der Nettoarbeitsentgelte keine Seltenheit mehr sind. Die Bedeutung interner Arbeitsmärkte,¹² die in der Literatur gelegentlich als Lösung des *hold-up*-Problems angeführt wurden,¹³ nimmt ab. Eine Gruppe der Koalitionsgemeinschaft in Unternehmen¹⁴ stellt somit Kapital bereit, eine andere Gruppe investiert Arbeitsenergie, Humankapital und Lebenszeit.

Die eine Gruppe bezieht Dividenden und Kurssteigerungen, die andere Gruppe ein Arbeitsentgelt. Beide Gruppen tragen Risiko. Diese grundlegende Konstellation „only suggests that the suppliers of finance should have some form of contractual protection – it does not necessarily imply that they should be protected via the residual rights of control“.¹⁵ Das Risiko der Arbeitnehmer kann in der Regel nicht gestreut werden, da man kaum mehreren Vollarbeitszeitbeschäftigungen nachgehen kann (und oft auch nicht darf). Da sie ihre firmenspezifischen Investitionen weder wie Aktien verkaufen noch diversifizieren können, mag es sogar sein, dass sie einem höheren Risiko ausgesetzt sind als die Aktionäre. Ferner stehen dem Risiko der Unternehmer auch große Gewinnchancen gegenüber, auf Seiten der Arbeitnehmer winkt kein vergleichbarer Bonus. Die Frage stellt sich daher, warum bei grundsätzlich

the issue of codetermination“. *European Journal of Law and Economics*, 3 (1996), 357-360.

- 10 Coase, R.H. „The nature of the firm“ (1937). Williamson, O.E./Winter, S.G. (Hgg.). *The nature of the firm*. New York, 1993. S. 18-33, hier S. 26-27.
- 11 Furubotn, E.G. „Codetermination and the modern theory of the firm: A property-rights analysis“. *Journal of Business*, 61 (1988), 165-181, hier 167.
- 12 Doeringer, P./Piore, M. *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington, 1971.
- 13 Williamson, O.E. et al. «Understanding the employment relation: The analysis of idiosyncratic exchange». *Bell Journal*, 6 (1975), 250-278.
- 14 Zur Koalitionstheorie der Unternehmensverfassung siehe Schewe, G. *Unternehmensverfassung*. Berlin, 2005.
- 15 Zingales, L. „Corporate governance“. *New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, hg. P. Newman. Bd. 1. New York, 1988. S. 497-503, hier S. 501.

geteiltem Risiko nur eine Gruppe Entscheidungsrechte haben sollte. Aus einem Risikoansatz folgt heute eigentlich gedanklich zwingend die Mitbestimmung.¹⁶

Allerdings wird dies von der Arbeitgeberseite nicht akzeptiert, da sie als eine Interessengruppe der nach Schewe so bezeichneten Unternehmenskoalition natürlich versucht, ihr gegenwärtig hohes Machtpotenzial einzusetzen, um bestimmte unternehmensverfassungsmäßige Regeln durchzusetzen. Die Existenz dieser Koalition wird bei Zingales geradezu einseitig auf das Geflecht spezifischer Investitionen zurückgeführt, die nicht über den Markt abgewickelt werden können. Die wechselseitige Spezifität der Investitionen (Humankapital und Sachvermögen usw.) wird bei ihm zum Kernelement der Institution 'Unternehmen'.

Das jenseits aller 'Ideologien' oder Wertpräferenzen auftretende objektive ökonomisch-juristische Problem des Risikos entsteht insbesondere, je länger Arbeitnehmer für ein Unternehmen arbeiten, wodurch ihre Humankapitalinvestitionen umso unternehmensspezifischer werden.¹⁷ Ihre hieraus resultierenden Bindungen und die Schwierigkeit, einen gleich wertvollen Arbeitsplatz in einer neuen Beschäftigung zu finden, steigen. Die Kosten des Arbeitsplatzverlustes nehmen mit der Dauer des Beschäftigungsverhältnisses zu, da die mit der Zeit zunehmenden Humankapitalinvestitionen in ein Unternehmen nicht voll am Arbeitsmarkt transferierbar sind.

Der Arbeitnehmer ist als Humankapitalist einem mehrfachen *hold-up* (firmenspezifisches Humankapital, Alterung, Mobilitätskosten, etwa der Verkauf eines Hauses)¹⁸ ausgesetzt: Nachdem der Arbeitnehmer spezifische Investitionen getätigt hat, kürzt der Unternehmer den Lohn unter das versprochene Niveau, bleibt aber oberhalb der für den Arbeitnehmer zweitbesten Alternative. Unschwer lassen sich Beispiele von Rekontrahierungen aus der jüngsten Zeit anführen, bei denen eben erst festgezurrte Standortsicherungsverträge mit dem Damoklesschwert der erzwungenen

16 Blair, M.M. *Ownership and control: Rethinking corporate governance for the twenty-first century*. New York, 1995 Aoki, M. *The co-operative game theory of the firm*. London, 1984.

17 Aus der zahlreichen Literatur zum Problem der idiosynkratischen Investitionen, der *asset specificity* und des *hold-up*-Problems siehe hier nur: Williamson, O.E. et al. „Understanding the employment relation: The analysis of idiosyncratic exchange“. *Bell Journal*, 6 (1975), 250-278; Puterman, L. „Asset specificity, governance, and the employment relation“, in: G. Dlugos et al. (Hgg.): *Management under differing labour market and employment systems*. Berlin, 1988. S. 45-62; Furubotn, E.G./Wiggins, S.N. „Plant closing, worker reallocation costs and efficiency gains to labor representation on boards of directors“. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 140 (1984), 176-192.

18 Von R. Richter und E.G. Furubotn wird der Begriff des *hold-up* drastisch mit 'Raubüberfall' übersetzt (*Neue Institutionenökonomik*. 3. Aufl. Tübingen, 2003. S. 101).

Standortverlagerung zu Lasten der Arbeitnehmer verändert werden und die sich dahinter verbergende Logik unschwer als eigentliche Ausnutzung einer *hold-up*-Situation erkennen lässt.

Die Folge ist nicht nur ein Problem für die betroffenen Arbeitnehmer, sondern es entsteht ein Wohlfahrtsverlust für die gesamte Wirtschaft und Gesellschaft, da die Arbeitnehmer in Zukunft nur ausreichende spezifische Investitionen tätigen werden, sofern sie vor einer Abschöpfung der Quasirenten geschützt werden. Die Quasirente bezeichnet die Differenz zwischen dem Wert einer Ressource bei der kombinierten Verwendung innerhalb einer Kooperationsbeziehung und ihrem Wert bei nächstbester Verwendung im Falle eines Scheiterns der Kooperationsbeziehung. Je unternehmensspezifischer die Humankapitalinvestition, desto größer die Quasirente und desto größer die Gefahr der Abschöpfung der Quasirente durch den Unternehmer. Die noch bestehende Kooperationsillusion vieler Arbeitnehmer lässt sich mit einem *time lag* erklären, die aber eines Tages z.B. in eine dramatische Abnahme des *good will* umschlagen könnte. Ökonomisch rational Handelnde werden ohne Schutz vor der Abschöpfung von Quasirenten nur Investitionen in allgemeines Humankapital tätigen, das vollständig auf dem Arbeitsmarkt transferierbar ist. Der allgemeine Wohlfahrtsverlust besteht wie bereits erwähnt darin, dass es zu einem Unterinvestitionsproblem in spezifisch-idirosykratisches Wissen kommt, unabhängig davon, ob diese Unterinvestition von Seiten der Unternehmer oder der Arbeitnehmer ausgeht.

Das Problem des *hold-up* ist, was die Lohnseite betrifft, im Falle tendenzieller Vollbeschäftigung weniger virulent, da der Unterschied zwischen dem alternativen Arbeitsmarktlohn und dem firmenspezifischen Effizienzlohn aufgrund der Knappheitsentlohnung der Arbeit bei einem Arbeitsmarkt mit Vollbeschäftigung geringer ausfällt. Hinzu kommt, dass in Zeiten der Vollbeschäftigung auch ältere Arbeitnehmer Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben. Im heutigen Deutschland sieht bei (in 2007: nach wie vor) hoher Arbeitslosigkeit und allseits bekannter Altersdiskriminierung die Lage anders aus: Mit jedem Tag, den ein nicht mehr ganz junger Arbeitnehmer in einem Beschäftigungsverhältnis 'altiert', sinkt sein allgemeiner Marktwert, d.h. er unterliegt jenseits des firmenspezifischen Humankapitalverlustes einer allgemeinen, täglich zunehmenden Abschreibung seines Marktwertes.

Diesen Gegebenheiten ließe sich durch voll spezifizierte (Arbeits)Verträge vorbeugen.¹⁹ Allerdings sind die meisten (Arbeits)Kontrakte unvollständig, was

19 Siehe zu den folgenden Überlegungen auch Ganske, T. *Mitbestimmung, Property-Rights-Ansatz und Transaktionskostentheorie*. Frankfurt, 1996 S. 156ff. und Michaelis, E./Picot, A. „IV. Zur ökonomischen Analyse von Mitarbeiterbeteiligungsrechten“. *Mitarbeiterbeteiligung und Mitbestimmung in Unternehmen.*, hg. F.R. FitzRoy/K. Kraft. Berlin, 1987. S. 83-127, insbesondere S. 104ff.

angesichts der Zukunftsoffenheit nach den Erkenntnissen der Kontrakttheorie auch nicht anders zu erwarten ist.²⁰ So wäre dem postkontraktuellen Opportunismus am einfachsten durch gesetzliche Bestimmungen zu begegnen, etwa durch ein Verbot von *hold-ups*. Allerdings können Gerichte kaum erkennen, wann ein solcher vorliegt. Auch lässt sich im Lohn kaum ein Erwartungswert als Bestandteil einbauen, der eine Vorversicherung gegen einen eventuellen *hold-up* darstellte, da die Gefahr eines *hold-up* (mit Arbeitsplatzverlust) schlicht und einfach unkalkulierbar ist und im Fall der Vertragsschließung eines Arbeitgebers mit einem Arbeitnehmer von letzterem verlangt würde, ausgesprochen komplexe Implikationen überblicken zu können. Aufgrund der Unvorhersehbarkeit der Zukunft sind *once-for-all contingent claims employment contracts*, die auch die Arbeitsaufgaben der Arbeitnehmer weitgehend zu fixieren hätten, völlig unrealistisch. Bei ständig zu erneuernden sequentiellen Spotkontrakten entsteht gerade die Möglichkeit der Ausbeutbarkeit, da eine Beendigung der Beziehung möglich ist. Generelle Abfindungsregeln kranken daran, bei gesetzlicher Regelung zu niedrig auszufallen. Zukünftige Einkommensverluste adäquat abdeckende Abfindungen dürften demgegenüber zu kostspielig sein, wenn man bedenkt, dass einem Entlassenen mit 50 Jahren eine Ersatzleistung für 15 Jahre zukommen müsste. Auch darf man unterstellen, dass Arbeitnehmer in der Regel einen Arbeitsplatz einem Dauerrentnerdasein vorziehen.

Individuelle Verhandlungslösungen scheiden weitgehend aus, da der Arbeitnehmer ohne gesetzliche Regelungen wenig zu seinen Gunsten in die Waagschale zu werfen hätte, da bei Vertragsbeendigung die Durchsetzungsfähigkeit des Arbeitnehmers gering sein dürfte. Auch eine kollektive Gegenwehr in Form von Streiks stellt sich sicher als wenig wirksam heraus, da oft eine endgültige Beendigung der Arbeit und die Streichung der Arbeitsplätze das schlussendliche Ziel gerade der Gegenseite ist, der man durch Arbeitsniederlegungen entgegen kommt.

Falls der Entlassene neue Arbeit fände, wäre der firmenspezifische Investitionsverlust auszugleichen, der aber schwer im Detail zu berechnen ist (nach allgemeiner Erkenntnis aber nicht zu vernachlässigen ist und bis zu 25% betragen kann).²¹ Hinzuweisen ist auf die Tatsache, dass die oft vorgeschlagene Lösung der vertikalen und horizontalen Integration zur Behebung der Probleme firmenspezifischer Investitionen (Unternehmen A übernimmt Unternehmen B) im Falle der Arbeitsbeziehungen nicht in Frage kommt, da dies auf ein System der Sklaverei hinauslaufen würde. Mitbestimmung kann in diesem Sinne als simulierte partielle Integration interpretiert werden, da an die Stelle einer

20 Hart, O. "Incomplete contracts". *New Palgrave*, hg. J. Eatwell et al. Bd. 2. London, 1987. S. 752-759.

21 Topel, R. "Specific capital and unemployment: Measuring the costs and consequences of job loss". *Carnegie-Rochester Conference Series in Public Policy*, 33 (1990), 181-214.

kompletten Übernahme eine Art 'Merger unter Gleichen' (im Falle der vollen Parität) stattfindet.

Es gibt prinzipiell zwei Reaktionsmöglichkeiten²² der Arbeitnehmer auf versuchte *hold-ups*: eine *exit*-Option, d.h. das Verlassen des Unternehmens und die Suche nach einem neuen Arbeitsplatz und zweitens eine *voice*-Option, bei der über das Mittel der direkten Kommunikation den Arbeitnehmern Mitbestimmungsrechte (auf der Unternehmensebene) eingeräumt werden, die eine Wahrung ihrer Interessen ermöglicht. Die Mitbestimmung hat in dieser Hinsicht die Aufgabe, über Teilhaberechte einen Schutz der Arbeitnehmer vor der Abschöpfung der Quasirente zu gewährleisten. Die Option der Mitbestimmung ist gerade heute von besonderer Bedeutung, da alternative Schutzmöglichkeiten immer weniger zum Zuge kommen. Die hohe Arbeitslosigkeit erschwert die *exit*-Option außerordentlich, insbesondere gilt dies für ältere Arbeitnehmer, die bereits erhebliche Lebenszeit in ein Unternehmen investierten. Ein *exit* in Form der inneren Kündigung bzw. Emigration dürfte für die betroffenen Unternehmen ebenso kontraktproduktiv sein wie die Abwanderung der besten Arbeitskräfte, die angemessene alternative Arbeitsplätze finden (*adverse selection*).

Regelungen des Arbeitsrechts (z.B. Kündigungsschutz), die auch als Vorkehrung gegen *hold-ups* verstanden werden können, werden verstärkt in Frage gestellt. Abpuffernde Mechanismen wie großzügige Zahlungen an Arbeitslose werden auch im Zuge der Hartz-Gesetze zunehmend abgebaut, so dass die Arbeitnehmer sich kaum noch längere Sucharbeitslosigkeit erlauben können und Androhungen von Entlassungen mangels auffangender Zahlungen durch die Arbeitslosenversicherung leichter ihr Ziel erreichen.

Schließlich folgt aus einer Politik des *shareholder value* die Nichtberücksichtigung längerfristiger Arbeitnehmerinteressen und das gezielte Ausnutzen von *hold-up*-Situationen, da bei der nunmehr vorliegenden monistischen Zielfunktion die kürzerfristige Maximierung der Rendite im Vordergrund steht. Von der in vielen deutschen Unternehmen bis zum Zusammenbruch des real existierenden Sozialismus im Rahmen der Sozialen Marktwirtschaft verfolgten pluralistischen Zielfunktion, die auch fundamentale Interessen der Arbeitnehmer und der Öffentlichkeit ins Entscheidungskalkül aufnahm, haben sich die meisten (großen) Unternehmen mittlerweile verabschiedet, so dass auch von der Ebene des bundesrepublikanischen Wirtschaftsstils kaum noch ein Schutz zu erwarten ist.

In diesem Zusammenhang besteht eine flankierende Funktion der Mitbestimmung darin, dass Arbeitnehmern ausreichend Informationen zur

22 Im Anschluss an die oft zitierte Unterscheidung von A. O. Hirschman in *Exit, voice and loyalty*. Cambridge (Mass.), 1970.

Verfügung stehen, um beurteilen zu können, ob die Androhung von Entlassungen oder Produktionsstättenverlagerungen Ausdruck einer *hold-up* Strategie sind (*overstatement strategy*), oder ob es den Unternehmen tatsächlich schlecht geht, so dass Anpassungsbedarf objektiv unausweichlich und gerechtfertigt ist. Mitbestimmung hat hier eine unersetzliche Funktion zur Behebung fundamentaler informationeller Asymmetrien. Eine interessante Problemstellung bietet der Bereich in der Mitte: Ein Unternehmen will Restrukturierungsmaßnahmen durchsetzen, um die Eigenkapitalrendite zu erhöhen, mit Maßnahmen, die zum Teil zu Lasten der Arbeitnehmer gehen. Letztlich ist über die Aufteilung von Quasirenten nur mittels *bargaining* zu entscheiden, wobei unweigerlich auch wirtschaftsethische Fragen ins Spiel kommen: Ist es legitim, Tausend Arbeitsplätze zu streichen, um die Rendite von 20% auf 23% zu erhöhen oder nicht?

Es sei darauf hingewiesen, dass bei veränderter Wirtschaftslage der postkontraktuelle Opportunismus z.B. in Form einer Kündigungsdrohung auch von Seiten der Arbeitnehmer ausgehen kann. Hier zeigt sich die andere Seite des oft gescholtenen Gewerkschaftsmonopols: Da sie einen Markennamen (Reputation) zu verlieren haben, werden sie sich im Unterschied zum einzelnen Arbeitnehmer genau überlegen, ob sie opportunistische *hold-ups* unterstützen sollten.²³

Aus den genannten Gründen müssen im Rahmen der *Corporate Governance* Mitbestimmungsregelungen fixiert werden, die einen nachhaltigen, insbesondere informationellen *ex ante* Einfluss der Arbeitnehmer auf die Unternehmenspolitik (zum Schutz ihrer Quasirenten) gewährleisten. Daher ist die prinzipielle Richtung der Debatte um die Neufokussierung der Funktionen und Aufgaben des Aufsichtsrates von einem retrospektiv-kontrollorientierten hin zu einem prospektiv-beratungsorientierten Gremium zu begrüßen. Entsprechend dieser Forderung ist konsequenterweise ein Mindestkatalog zustimmungspflichtiger Geschäfte zu fordern, etwa wie in Österreich hinsichtlich der Entscheidungen über die strategische Ausrichtung der Unternehmen. Es geht prinzipiell um die kompetente Beeinflussung der strategischen Unternehmensplanung, da in erster Linie auf dieser und weniger auf anderen Ebenen über die Verteilung der Quasirenten entschieden wird.

Daher ist die Unternehmensmitbestimmung auch nicht durch direkte Partizipation am Arbeitsplatz, durch Formen der betrieblichen Mitbestimmung oder durch die allgemeine Tarifautonomie ersetzbar, da es bei diesen weder um die Existenz von Arbeitsplätzen als solchen noch um die Festlegung der Verteilung der gesamten Quasirente geht. Vielmehr wird mittlerweile z.B. die Tarifautonomie durch postkontraktuellen Opportunismus im Rahmen von *hold-*

23 Klein, B. et al. „Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process“. *Journal of Law and Economics*, 31 (1978), 297-326, insbesondere 314-315.

up-Situationen durchlöchert und unterlaufen. Zum Schutz der Quasirenten der Arbeitnehmer langt es offenkundig auch nicht, diese bei zentralen Entscheidungen ihrer Verteilung nur zu konsultieren. Neben Partizipation bei (strategischen) Entscheidungsfindungen wäre über Gewinn- und Vermögensbeteiligungsmodelle nachzudenken, die ähnlich dem Gewinn der Unternehmer dem Risiko des Aufbaus von firmenspezifischen Kompetenzen und Bindungen von Seiten der Arbeitnehmer gegenüber steht.

Ein wirksamer Schutz wäre im Grunde nur gewährleistet, wenn die Arbeitnehmerseite in diesem Verteilungskonflikt eine volle Parität besitzt, da sie ansonsten immer durch den Mehrheitsentscheid der anderen Seite enteignet werden kann. Durch eine volle Parität entsteht ein bilaterales Monopol, das einem ansonsten möglichen einseitigen Monopol mit der Möglichkeit der Mengen- und Preisfixierung vorzuziehen ist. Zwar gilt beim bilateralen Monopol nicht ein unpersönlicher Preismechanismus, dies sollte aber kaum als systemwidrig angesehen werden, denn „the distinguishing mark of the firm is the supersession of the price mechanism“.²⁴ Man mag sich fragen, ob zur Sicherung eines angemessenen Anteils an der Quasirente eine voll paritätische Mitbestimmung im Aufsichtsrat ausreicht, da einige Entscheidungen des Aufsichtsrates von der monistisch zusammengesetzten Hauptversammlung durch qualifizierte Mehrheit rückgängig gemacht werden können und wesentliche Aspekte der Verteilung der Quasirente durch die Hauptversammlung (etwa die Verteilung des Bilanzgewinns) fällt. Überlegungen im Umfeld der katholischen Soziallehre laufen darauf hinaus, auch eine substantielle Mitbestimmung für die Hauptversammlung zu fordern. Zumindest sollte die Bestimmung des Vorstandes weiterhin zum Aufgabenbereich des Aufsichtsrates gehören, da so ein gewisser Einfluss auf die Ausrichtung des Unternehmens genommen werden kann.

Eine solche Konstellation verändert die Eigentumsverhältnisse, vor allem wenn man mit S. Grossman und O. Hart²⁵ unter Eigentum die *ex post* Entscheidungs- und Kontrollrechte versteht. Williamson zeigte, dass „each ownership regime induces different *ex ante* investments. Since each stage appropriates its net receipts, investments will be “prepositioned” to reflect different ownership structures. Full optimality (which would require the investment decision be made coordinately) being unavailable, the question is which assignment of *ex post* decision rights is best“.²⁶ Aus diesen Überlegungen geht hervor, dass die

24 Coase, R.H. „The nature of the firm“ (1937). Williamson, O.E./Winter, S.G. (Hgg.). *The nature of the firm*. New York, 1993. S. 18-33, hier S. 20.

25 „The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration“. *Journal of Political Economy*, 94 (1986), 691-719.

26 Williamson, O.E. „The logic of economic organization“. Williamson, O.E./Winter, S.G. (Hgg.). *The nature of the firm*. New York, 1993. S. 90-116, hier S. 101.

Trennung in einen Allokations- und einen Distributionsaspekt nicht zutreffend ist, da mit unterschiedlichen Eigentumsstrukturen im Grossman/Hartschen Sinne auch unterschiedliche optimale Allokationen verbunden sind, die nicht miteinander unter effizienztheoretischen Gesichtspunkten vergleichbar sind. Auch ist darauf hinzuweisen, dass Unternehmen in der Regel alternativen Wettbewerbsstrategien folgen können, deren jeweilige Wahl von den hier angesprochenen unterschiedlichen Eigentumsstrukturen beeinflusst werden dürfte.²⁷

Arbeitnehmer werden als ökonomisch rationale Akteure wie erwähnt angemessene spezifische (Wissens)Investitionen nur dann tätigen, wenn sie keine Abschöpfung befürchten müssen. Nebenbei sei erwähnt, dass die hier vorgetragene Argumentation für die Mitbestimmung an zwei Pfeilern der institutionalisierten Mitbestimmung rüttelt: den Schwellenwerten, ab denen Mitbestimmung in Unternehmen zur Anwendung kommt und der Begrenzung der Mitbestimmung auf bestimmte Unternehmensformen. Beide erscheinen willkürlich und nicht sachlich begründet, sondern nur durch die jeweiligen politischen Kompromissbedingungen, die zu ihrer Festlegung führten, erklärlich.

Zwar handelt es sich bei unserer Beschreibung um einen Verteilungskonflikt der Quasirente, aber der Schutz für die Arbeitnehmer kann auch Nettovorteile für die Unternehmer mit sich bringen, da bei einem Schutz (durch Mitbestimmung) das Unterinvestitionsproblem in spezifische Investitionen lösbar wird, was Produktivität und Gewinn des Unternehmens steigern kann, so dass wir es schließlich nicht mit einem Nullsummenspiel, sondern mit einer *win-win*-Situation für Kapital *und* Arbeit zu tun hätten. Dies wird noch durch die Tatsache unterstrichen, dass der Wert von unternehmensspezifischen Ressourcen vom Einsatz des spezifisch investierten Faktors Arbeit abhängt (und nicht vom eigenen Einsatz unabhängigen allgemeinen Marktpreis), so dass kein Motiv zum *shirking* vorliegt und der Faktor Arbeit unmittelbar am Unternehmenserfolg interessiert ist.

Es stellt sich natürlich die empirische Frage, ob Wissen heute in zunehmend allgemeiner oder in spezifischer Form - und das hieße: mit dem Problem des *hold-up* behaftet - generiert wird. Peter Drucker zeigt in einem Beitrag mit dem Titel „Vom Kapitalismus zur Wissensgesellschaft“²⁸, dass in der Wissensgesellschaft die zentrale Ressource Wissen in zunehmend spezialisierter und nicht mehr in der traditionellen Form allgemeinen Wissens anfällt. Eine zunehmende Spezialisierung bei der Wissensgenerierung legt bereits die

27 Zu basalen alternativen Handlungsoptionen siehe Porter, M.E. *Wettbewerbsstrategie*. 10. Aufl. Frankfurt, 1999(¹1980).

28 In: Drucker, P.F. *Post-capitalist society*. New York, 1993. Dies ist auch der Tenor der Beiträge in: Neef, D. (Hg.). *The knowledge economy*. Boston, 1998.

Denkfigur A. Smiths im „Wohlstand der Nationen“ (1776) nahe, der Produktivitätssteigerungen auf zunehmende Arbeitsteilung zurückführte. Diese erfolgt heute ebenfalls im Bereich des Wissens, es findet eine zunehmende Teilung des Wissens statt. Bei F.A. Hayek findet sich dieser Gedanke in den Überlegungen der Bindung relevanten Wissens an bestimmte räumliche und zeitliche Umstände.²⁹ Alles deutet also auf eine Verschärfung des Ausbeutungsrisikos auf Seiten der Arbeitnehmer hin. Sie sind nicht dadurch geschützt, dass sie über Wissen als Kapital ‚in ihrem eigenen Kopf‘ verfügen, da ihr Wissen nur als in Produktionsprozessen Umgesetztes von Wert ist. Die hierbei komplementär benötigten tangiblen und intangiblen Produktionsmittel besitzen sie im Allgemeinen nicht, so dass das *hold-up* Problem in unveränderter Form vorliegt.

Die komplexe Eigenart firmenspezifischer, co-spezialisierter Investitionen, bei denen sich beispielsweise tangible physische *assets* (Gebäude) mit intangiblen Eigentumsrechten (wie Patenten und Markennamen) und mit Humankapital verbinden, verhindert auch, dass sich die Mitbestimmung selbstdurchsetzend institutionalisiert. In der Neuen Institutionenökonomie wird gelegentlich der Mitbestimmung als freiwilliger Einrichtung das Wort geredet und staatliche Mitbestimmungsregelungen abgelehnt. Die Forderung wird aufgestellt, dass der Grad der Mitbestimmung vom Grad der jeweiligen firmenspezifischen Investitionen der Arbeitnehmer abhängen soll.³⁰

Bei einer freiwilligen Vereinbarung der Parteien in Unternehmen dürften hier aber fundamentale Probleme auftreten, die eine Selbstdurchsetzung unmöglich machen, ganz abgesehen davon, dass das Management als entscheidender Akteur auf der Arbeitgeberseite wohl kaum freiwillig potentielle Kontrolleure an den Entscheidungstisch einladen wird, unabhängig davon, ob dies unter Umständen für das Gesamtunternehmen oder die Volkswirtschaft förderlich wäre. Grundsätzlich dürfte für die Arbeitgeberseite gelten, dass nur dann Instrumente zur Verringerung der Opportunismusgefahr eingesetzt werden, wenn dies ihren Nutzen erhöht. Sollte über die Einführung von Mitbestimmung im Zuge des Aufkommens der Gefahr eines *hold-ups* zu lasten der Arbeitnehmer erfolgen, so dürfte bei dieser Ausgangskonstellation eine für beide Seiten zufrieden stellende Lösung sehr unwahrscheinlich sein.

29 Hayek, F. „The use of knowledge in society“. *American Economic Review*, 35 (1945), 519-530.

30 So auch der Vorschlag bei Richter, R./Furubotn, E. *Neue Institutionenökonomik*. 3. Aufl. Tübingen, 2003. Kapitel VIII.8, die zwar erkennen, dass das Problem nur über die *governance structure* gelöst werden kann, aber immer firmenspezifische Aushandlungen als Lösung für möglich halten. „Im allgemeinen werden Vertragspartner sich selbst zu helfen wissen, indem sie sich ex ante auf eine „Überwachungs- und Durchsetzungsstruktur“ (*governance structure*) ihrer Vertragsbeziehung einigen, die ex post opportunistisches Verhalten minimiert und somit zur Allokationseffizienz beiträgt“ (ebenda, S. 101).

Doch unterstellen wir die Bereitschaft der Einführung der Mitbestimmung zur Lösung des Ausbeutungsproblems. Wie bereits angedeutet, tauchen beim *finetuning* zahlreiche praktische Umsetzungsprobleme auf. Ein instruktives Beispiel ist Furubotn, dessen Bedingungen für eine optimale Ausgestaltung freiwilliger Mitbestimmung unter Berücksichtigung aller firmenspezifischen Umstände so vielfältig sind, dass ihre Realisierung fast unmöglich erscheint (Furubotn 1988, siehe Fußnote 10), da die Zusprechung von *voice* und Anteilen an der Quasirente für jeden Arbeitnehmer einzeln in Abhängigkeit von der Dauer seiner Betriebszugehörigkeit, seiner idiosykratischen Investitionen usw. zu bestimmen wäre.

Ferner müssten eine Vielzahl von Regeln formuliert und durchsetzbar gemacht werden, etwa bedürfte es sogenannter 'early departure rules', um sicherzustellen, dass keine der beiden Seiten in einem zu vereinbarenden Zeitraum abwandert. Es lässt sich nur sehr unzureichend der Grad der firmenspezifischen Investitionen ermitteln, weil der Anteil der impliziten Wissenselemente besonders hoch ist. Ferner ist empirisch kaum zu ermitteln, welcher Wertschöpfungsanteil den einzelnen Produktionsfaktoren und ihren Komponenten am Endprodukt als eventueller Maßeinheit zukommt. Die freiwillige Einführung der Mitbestimmung scheitert an den immensen Transaktionskosten, die bei einer die jeweiligen Umstände berücksichtigenden Einführung der Mitbestimmung anfielen.

Bei Versuchen, *hold-ups* ohne Mitbestimmung zu begegnen, treten weitere Probleme auf: Ist eine Situation opportunistischer Ausbeutbarkeit erst einmal gegeben, so helfen dann auch keine neuen Mitbestimmungsregeln, da gerade die Situation des *hold-up* einen Interessenausgleich bezüglich fairer Entscheidungsregeln verhindert. Der Vorschlag zur Einführung der Mitbestimmung würde wegen der Erpressbarkeit ins Leere laufen. Eine *ex ante* Perzeption eventueller *hold-ups* in der Zukunft lässt sich angesichts fundamentaler Unsicherheit der Zukunft kaum vornehmen und ist auch insofern widersprüchlich, als ihm bei Kenntnis durch vollständig antizipierende Verträge zuvorgekommen werden könnte.

Eine faire Ausgangskonstellation für eine Verhandlungslösung bei der Einführung von Mitbestimmung wäre nur bei Abwesenheit von *hold-ups* oder bei vollständig reziproken *hold-ups* gegeben. In beiden (wohl eher seltenen) Fällen erübrigt sich Mitbestimmung aber als Lösung, da das Problem der Ausbeutbarkeit gar nicht vorliegt. Mitbestimmung als *voice*-Lösung kann daher ohne Widersprüche nur durch Gesetz implementiert werden, da eine ihrer Funktionen, wie auch von Jürgen Backhaus betont wird, in der analysierten Behebung der Machtasymmetrien besteht, die durch die Ausbeutbarkeit firmenspezifischer Investitionen hervorgerufen werden.

Wir haben uns hier auf den Aspekt der firmenspezifischen Investitionen bei *hold-ups* konzentriert, aber auch hervorgehoben, dass andere Faktoren wie die im Unternehmen verbrachte Lebenszeit den Arbeitnehmer mit zunehmendem Lebensalter anfällig für Erpressung werden lässt. Ein größer werdendes Differential zur zweitbesten Einkommensalternative kann somit (trotz einer gewissen Auflösung interner Arbeitsmärkte) auch durch nicht-*idiosykratische* Investitionen erfolgen. In die gleiche Richtung weisen die sich langsam auflösenden Mechanismen in Unternehmen, die dazu dienten, die (langfristige) Bereitschaft zur Kooperation der Arbeitnehmer zu wecken und zu erhalten, insbesondere interne Karriereleitern, (nicht auszahlbare) Pensionen, Gehaltsstufen in Abhängigkeit von der Zeit der Betriebszugehörigkeit usw., die eine intertemporale Verschiebung des Gehalts in die Zukunft bedeuten. Sie dienten zur Verhinderung eines *exit* des Arbeitnehmers nach Investitionen in sein firmenspezifisches Wissen durch die Unternehmung. Heute kann durch die ungewisse Dauer der Betriebszugehörigkeit das Erpressungspotential noch erhöht werden, indem der Arbeitnehmer in frühen Jahren der Betriebszugehörigkeit einen Lohn erhält, der unter seinem eigentlichen langfristigen Leistungslohn liegt.

Ein wesentliches Ergebnis des Projekts Mitbestimmung bestand darin, dass zwar die Beteiligung an der Entscheidungsbildung in deutschen unternehmensmitbestimmten Unternehmen auf eher wenige Fälle beschränkt ist (was unter den hier vorgetragenen Überlegungen skeptisch im Sinne eines zu wenig zu gewertet werden kann), dass aber der Information *ex ante* durch Verfahrensbeteiligung eine Schlüsselrolle zukommt, die eine aktiveren Interessenvertretung der Arbeitnehmer bei kollektiven Abreden wie Betriebsvereinbarungen und Tarifverträgen ermöglicht und insofern von einer substantiellen Unternehmensmitbestimmung auszugehen ist. Angesichts hier nicht im Einzelnen darzustellender höherer Transparenzanforderungen durch nationale Gesetze (KonTraG, TransPubG usw.), internationale Auswirkungen etwa des Sarbanes-Oxley Acts und Codizes (Corporate-Governance-Kodex) stellt sich die Frage, ob nicht die in den letzten Jahren deutlich gestiegenen Informationsverpflichtungen der Unternehmen gegenüber der Öffentlichkeit die wesentlich um 'Information' kreisende Unternehmensmitbestimmung obsolet werden lässt.

Mit Jürgens und Lippert, deren empirische Analyse deutliche Schwächen der Informationsversorgung der Arbeitnehmer hinsichtlich Rechtzeitigkeit, Art und Qualität der Informationen offenbart, ist zunächst hervorzuheben, dass Wissen und Information nicht im Sinne einer Einbahnstrasse zu verstehen sind: Objektive Informationen vom Management zu den Arbeitnehmern. Wissen (auch das des modernen kompetenten Arbeitnehmers) beschränkt sich in der Regel keineswegs auf reines Fachwissen und objektivierbar eindeutige Informationen. Wissen und Informationen betreffen verschiedene Dimensionen:

Internes Organisationswissen, Wissen über die Humanressourcen des Betriebes, sowie Markt- und Kunden-, Branchen-, Konkurrenz-, Technologie- und Finanzierungswissen bis hin zu politischem und rechtlichem Wissen.³¹ Informationen von Seiten des Managements haben nicht erstrangig den Vorteil, *ex ante* zu erfolgen, da dies z.B. bei *ad hoc*-Mitteilungen auch der Fall ist. Hinzu kommt, dass jede Gruppe im Aufsichtsrat über ein jeweiliges spezifisches Wissensprofil verfügt und keine Gruppe, auch das Management oder die Aktionäre nicht, das komplette Spektrum der genannten Wissensarten abdecken kann. So verfügen in der Regel die internen Anteilseigner insbesondere über Markt- und Kundenwissen, sowie Branchen-, Konkurrenz- und Finanzierungswissen, die Stärke der Arbeitnehmer dürfte im internen Organisationswissen und beim Wissen über Humanressourcen im Unternehmen liegen. Die starke Seite der Gewerkschaftsvertreter dürfte im politischen und rechtlichen Wissen liegen.

Die Aktivitäten im Aufsichtsrat sind in der Regel nicht so vorzustellen, dass eine einseitige Informationsvermittlung Sender (Management): Empfänger (Arbeitnehmer im Aufsichtsrat) stattfindet, sondern bei grundsätzlichen Entscheidungen mehrere Feedbackschleifen vorliegen, bei denen Arbeitnehmervertreter ihr spezifisches Wissensprofil einbringen. Zwar vertreten die Arbeitnehmer im Aufsichtsrat die Interessen ihrer Wähler und werden ihr Wissensprofil diesbezüglich fokussieren, zu erwarten ist aber auch in gut funktionierenden Aufsichtsräten, dass ihre spezifischen Wissensarten-Informationen den Entscheidungsprozeß insgesamt beeinflussen und verbessern (Verbreiterung der Gesamtinformationslage) und dem 'Unternehmensinteresse' als solchem dienen (z.B. Aktivierung von verdeckten Humanressourcen statt Entlassungen). Öffentliche Reaktionen der Arbeitnehmerseite auf externe Unternehmensinformationen dürften weniger durchschlagend sein, da sie neben bestimmten Verschwiegenheitsverpflichtungen nicht in einem *face-to-face* setting mit der normativen Anforderung des zwanglosen Zwanges des besten Arguments (wie in Aufsichtsratsdeliberationen) erfolgen.

Neben der Frühzeitigkeit der Information hat eine *ex ante* Information im Aufsichtsrat im Unterschied zu den üblichen Kapitalmarktinformationen den Vorteil, spezifische zusätzliche Wissenspotentiale zu aktivieren. Hinzu kommt, dass diese Pluralität der Wissensformen im Aufsichtsrat zumeist in einer jeweiligen, qualitativ eigensinnigen, firmenspezifischen Kombination expliziten und impliziten Wissens auftritt, wohingegen kapitalmarktorientierte Informationen bar jeder qualitativen Eigensinnigkeit, da jedem externen Marktakteur gleich transparent und verständlich sein müssen.³² Watzlawick³³

31 Jürgens, U./Lippert, I. *Kommunikation und Wissen im Aufsichtsrat*. Discussion paper SP III 2005-301 des Wissenschaftszentrums Berlin. Berlin, 2005.

32 Nonaka, I./Takeuchi, H. *Die Organisation des Wissens*. Frankfurt, 1997.

unterscheidet im Anschluss an gängige soziologische und psychologische Forschungsergebnisse in diesem Zusammenhang idealtypisch digitale und analoge menschliche Kommunikation.

Digitale schriftliche (oder auch mündliche) Kommunikation setzt auf die logische sprachliche Syntax, sie beschränkt sich auf eindeutig mitteilbare Informationen. Externe, Transparenz fördernde Kapitalmarktinformationen müssen einen Höchstgrad an Digitalisierung aufweisen, um rechtlich unanfechtbar zu sein. Die für gelingende menschliche Kommunikation und Kooperation gleichbedeutende analoge Ebene muss zwangsläufig ausgeklammert werden. Sie bezieht sich auch auf die neben der Inhaltsebene bedeutsame Beziehungsebene und schließt nonverbale Aspekte mit ein (Körperhaltung, Sprachmodulation usw.). Im analogen Modus sind (auch die Alltagssprache kennzeichnende) Mehrdeutigkeiten bzw. fuzzy information zugelassen (nichtquantifizierbare Vermutungstatbestände), die für Situationseinschätzungen und für die allgemeine Orientierung einen hohen Stellenwert haben. Zur Vermeidung von Missverständnissen, zum Verständnis der Position der Gegenseite, für konsensuelle Entscheidungsfindungen und oft für die Möglichkeit, sich in komplex-unsicheren Situationen überhaupt zu verständigen, kann der analoge Kommunikationskanal neben dem digitalen eine wesentliche Transmitterrolle spielen, während externe Kommunikationskanäle nur über auf den digitalen Modus zurückgreifen können. Auch zur Beurteilung der Aufrichtig- und Glaubwürdigkeit von Aussagen („es müssen aus den und den Gründen Entlassungen/Lohnkürzungen vorgenommen werden“) ist der Doppelsender analog und digital wichtig zur auch intuitiven Beurteilung der Lage und der Handlungsmotive der Gegenseite.

Hinzu kommt, dass in einer in Bezug auf die Wissensprofile komplementären, hinsichtlich der von der Situationsdefinition des Gedankenaustauschs im Aufsichtsrat symmetrischen Konstellation (eine zwar rein formal-stimmenmäßig unterlegene Position der Arbeitnehmer, aber eine kommunikative Gleichwertigkeit: Argumente, nicht der Status zählt) ein grundlegender Unterschied zum hierarchischen Sender: Empfänger-Modell bei Kapitalmarktinformationen besteht. Dies ist insofern von Bedeutung, als es die natürliche Entität 'Information' als objektiv und natürlich Gegebenes nicht gibt: Informationen müssen generiert, in gewissem Sinne kann man auch sagen: produziert werden. Hervorgebrachte Informationen gewinnen Sinn durch Kontextualisierung, aus der Unmenge möglicher Informationen sind diejenigen zu ermitteln, die von Bedeutung sind. Informationen sind nicht einfach vorhanden und müssen nur weitergegeben werden, ihre Erlangung erfordert wie bereits angedeutet Motivation und Energie zur Generierung. Arbeitnehmer bekommen im Aufsichtsrat nicht nur alle/viele Informationen, die einfach

³³ Watzlawick, P. et al. *Menschliche Kommunikation*. Huber: Bern, 1969.

kostenlos 'da' sind, sondern sie haben in vielen Fällen das Recht, die Produktion bestimmter Informationen zu verlangen, die dann die Definition der Gesamtsituation beeinflussen bzw. neue Handlungsalternativen überhaupt erst hervortreten lassen, da es einen eindeutigen, unzweifelhaften first-best-Weg nur in neoklassischen, deterministischen Modellen, nicht aber in der realen komplexen Welt mit unsicheren Zukunftstatbeständen gibt. Selbst wenn die wesentlichste Funktion der Unternehmensmitbestimmung in der Informationsbeschaffung besteht, so kann diese aus den genannten Gründen nicht durch externe Informationsgenerierung für die Kapitalmärkte ersetzt werden.