

Corporate Governance, Rechenschaft und Abschlussprüfung

2021

ISBN 978-3-406-77673-1

C.H.BECK

schnell und portofrei erhältlich bei

beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein

umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

men, dass ungefähr 80 Prozent der regulierten Unternehmen der Offenlegungspflicht nicht nachkommen. In einer Folgestudie kommen Bebbington et al.¹⁶ zum Ergebnis, dass weniger verbindliche Offenlegungspflichten als vielmehr soziale Normen und Werte für die tatsächliche Nachhaltigkeitsberichterstattung der Unternehmen eine Rolle spielen. Ähnlich zeigen Fallan und Fallan für Norwegen,¹⁷ dass die Einführung einer verbindlichen Offenlegungspflicht für ökologische Informationen zwar zu einer entsprechenden Berichterstattung der regulierten Informationen, jedoch gleichzeitig auch zu einem Rückgang der freiwilligen Berichterstattung mit einem negativen Totaleffekt (*crowding-out*) führen kann. Auch Chauvey et al.¹⁸ können für Frankreich eine Zunahme an zu berichtenden Informationen nachweisen, welche die Autoren jedoch weitestgehend auf Legitimitätsüberlegungen und weniger auf die Regulierung selbst zurückführen. Insgesamt deuten die Ergebnisse dieser Studien auf die große Bedeutung von Normativität und Legitimität im Kontext der verpflichtenden Nachhaltigkeitsberichterstattung hin.

Einen Anstieg in der nichtfinanziellen Berichterstattung im Zuge einer Regulierung berichten lediglich Ioannou und Serafeim¹⁹ und Hummel und Rötzel.²⁰ Beide Studien verwenden ein „difference-in-differences“ Design mit einer passenden Kontrollgruppe. Die empirische Evidenz bei der Studie von Ioannou und Serafeim²¹ zeigt einen signifikanten Anstieg in der generellen Offenlegung von Nachhaltigkeitsinformationen²² von Unternehmen in den Ländern Dänemark, China, Malaysia und Südafrika nach der Regulierung im Vergleich zu einer entsprechenden Entwicklung im Kontrollsample. Ähnlich finden Hummel und Rötzel²³ für britische Unternehmen mittels Textanalyse einen signifikanten Anstieg in der Offenlegung der verpflichtenden Informationen, namentlich Informationen zu CO₂-Emissionen, der Geschlechterverteilung und dem Umgang mit Menschenrechten. Interessanterweise scheint dieser Anstieg auch teilweise von firmenspezifischen Anreizen getrieben zu sein und fällt beispielsweise kleiner aus für Unternehmen mit stärkerer Sichtbarkeit am Kapitalmarkt (gemessen über die Anzahl an Analysten, die das Unternehmen beobachten) und einem höheren bisherigen Niveau der Berichterstattung. Letzteres deutet ebenfalls auf ein *crowding-out* der freiwilligen durch die verpflichtende Nachhaltigkeitsberichterstattung hin.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Ergebnisse bisheriger empirischer Studien keine eindeutige Evidenz liefern. Dabei gibt es im Kontext der Nachhaltigkeitsberichterstattung eine große Bandbreite bei der konkreten (nationalen) Ausgestaltung der Offenlegungspflicht (beispielsweise im Hinblick auf Enforcement und Sanktionen), was ein möglicher Erklärungsansatz für Nichteinhaltung sein kann. Zudem spielen firmenspezifische Anreize eine große Rolle.

III. Forschungsdesign zur Untersuchung der Nachhaltigkeitsberichterstattung nach dem CSR-RUG in Deutschland

Das Untersuchungssample besteht aus den Firmen, die am 1.9.2019 im Small Cap DAX (SDAX) gelistet waren. Für die Datenerhebung werden Geschäftsberichte, CSR-Berichte, Nachhaltigkeitsberichte sowie nichtfinanzielle Berichte im Hinblick auf die Publikation

¹⁶ Bebbington et al. (2012).

¹⁷ Fallan/Fallan (2009).

¹⁸ Chauvey et al. (2015).

¹⁹ Ioannou/Serafeim (2017).

²⁰ Hummel/Rötzel (2019).

²¹ Ioannou/Serafeim (2017).

²² Gemessen über den Bloomberg ESG Disclosure Score.

²³ Hummel/Rötzel (2019).

nichtfinanzieller Informationen analysiert. Es werden die Berichtsjahre 2014 und 2017 berücksichtigt, um einen Vergleich der Berichterstattungspraxis im freiwilligen und verpflichtenden Regime vornehmen zu können. Tabelle 1 gibt einen Überblick über das finale Untersuchungssample. Aufgrund verschiedener Bereinigungen besteht das finale Untersuchungssample aus 84 Beobachtungen.

	# Firmen	# Beobachtungen
Im SDAX gelistete Unternehmen	70	140
abzüglich: ausländische Unternehmen	-8	-16
abzüglich: Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeiter im Jahr 2017	-6	-12
abzüglich: Unternehmen ohne den Bilanzstichtag 31.12.	-8	-16
abzüglich: Unternehmen ohne Geschäftsbericht für das Jahr 2014	-6	-12
= Unternehmen für das Untersuchungssample	= 42	= 84

Tab. [1]: Übersicht über die Auswahl der Unternehmen für das Untersuchungssample

Für die Untersuchung der Offenlegung von Nachhaltigkeitsinformationen in den Unternehmensberichten wird eine Inhaltsanalyse herangezogen, welche sich auf das in Tabelle 2 dargestellte Bewertungsschema stützt. Das Bewertungsschema wurde in Anlehnung an Hummel und Schlick²⁴ konzipiert und gliedert sich entsprechend der Themen der CSR-RUG in die fünf Kategorien „Umweltbelange“, „Mitarbeiterbelange“, „Sozialbelange“, „Achtung der Menschenrechte“ sowie „Bekämpfung von Korruption und Bestechung“. Für jede Kategorie werden zwei bzw. vier Leistungsindikatoren analysiert; insgesamt werden 14 Leistungsindikatoren erhoben.

Abkürzung	Leistungsindikatoren
<i>Umweltbelange</i>	
UB1	Gesamtenergieverbrauch
UB2	Direkte und indirekte Treibhausgasemissionen
UB3	Gesamter Wasserverbrauch
UB4	Abfallmenge
<i>Mitarbeiterbelange</i>	
MB1	Anteil Frauen in der Führungsebene (aufgeschlüsselt nach mindestens zwei Ebenen)
MB2	Mitarbeiterfluktuation
MB3	Aus- und Weiterbildung: Anzahl Teilnehmende/Auszubildende, zeitlicher oder finanzieller Aufwand
MB4	Anzahl Arbeitsunfälle, Anzahl Verletzungen
<i>Sozialbelange</i>	
SB1	Anzahl Vorfälle oder Beschwerden in Bezug auf die Verletzung des Schutzes oder den Verlust von Kundendaten
SB2	Sanktionen und Bussgelder aufgrund der Nichteinhaltung von Gesetzen und Vorschriften im sozialen und wirtschaftlichen Bereich

²⁴ Hummel/Schlick (2016).

Abkürzung	Leistungsindikatoren
<i>Achtung der Menschenrechte</i>	
MR1	Anzahl Vorfälle von Menschenrechtsverletzung im Unternehmen oder in der Lieferkette
MR2	Schulung der Mitarbeitenden zu Menschenrechtspolitik und -verfahren: zeitlicher oder finanzieller Aufwand, Anzahl Teilnehmende/Schulung
<i>Bekämpfung von Korruption und Bestechung</i>	
KB1	Schulung der Mitarbeitenden im Hinblick auf Korruption und Bestechung oder Compliance: Anzahl Teilnehmende/Schulungen, zeitlicher oder finanzieller Aufwand
KB2	Anzahl Korruptionsvorfälle

Tab. [2]: Bewertungskatalog für die Messung der nichtfinanziellen Berichterstattung

Für jeden Leistungsindikator wird bewertet, ob eine quantitative Berichterstattung vorhanden ist (= 1) oder nicht (= 0) sowie ob eine knappe (= 0.5) oder umfangreiche (= 1) verbale Berichterstattung vorhanden ist oder nicht (= 0).²⁵ Die Summe aus quantitativer und verbaler Berichterstattung ergibt dann den Berichterstattungsumfang, der über alle Kategorien aufsummiert wird und zwischen null und 28 liegt. Eine höhere Bewertung bedeutet dementsprechend eine umfangreichere Offenlegung der regulierten nichtfinanziellen Informationen.

IV. Ergebnisse

Die nachfolgende Tabelle 3 gibt einen Überblick über den Berichtsumfang sowohl insgesamt als auch aufgeschlüsselt nach den fünf thematischen Kategorien für die Berichtsjahre 2014 und 2017.

	Max	2014			2017			t-Wert
		n	MW	SA	n	MW	SA	
Umweltbelange	8	42	2,52	2,91	42	2,60	3,76	1,84*
Mitarbeiterbelange	8	42	2,74	1,62	42	4,77	1,76	5,53***
Sozialbelange	4	42	0,20	0,49	42	0,51	0,69	2,37**
Menschenrechte	4	42	0,06	0,28	42	0,33	0,60	2,68***
Korruption und Bestechung	4	42	0,48	0,90	42	1,50	1,13	4,61***
Berichtsumfang	28	42	6,00	5,08	42	10,75	5,11	4,27***

Anmerkung: MW: Mittelwert; SA: Standardabweichung; * entspricht 90%-Signifikanzniveau, ** entspricht 95%-Signifikanzniveau, *** entspricht 99%-Signifikanzniveau

Tab. [3]: Deskriptive Ergebnisse zum Umfang der nichtfinanziellen Berichterstattung.

²⁵ Eine quantitative Berichterstattung bezeichnet dabei die numerische Angabe des Leistungsindikators in Form der jeweiligen Kennzahl. Sonstige numerische Angaben, welche zum Beispiel nur die prozentuale Veränderung des jeweiligen Leistungsindikators darstellen, werden nicht als quantitative Berichterstattung gewertet. Solche Informationen werden der verbalen Berichterstattung zugeordnet. Als verbale Berichterstattung gelten sämtliche Erläuterungen und numerische Angaben in Bezug auf den jeweiligen Leistungsindikator, welche nicht unter die quantitative Berichterstattung fallen.

Die Ergebnisse zeigen sowohl für den gesamten Umfang der Berichterstattung als auch für die Offenlegung von Informationen für die jeweiligen Kategorien einen signifikanten Anstieg zwischen 2014 und 2017. Insgesamt hat sich der Berichtsumfang zwischen 2014 und 2017 nahezu verdoppelt. Am umfangreichsten fällt die Berichterstattung in beiden Jahren für die Kategorie „Mitarbeiterbelange“ aus, am geringsten für die Kategorie „Menschenrechte“; letztere verzeichnet daher auch den größten Zuwachs zwischen 2014 und 2017. Insgesamt ist die Berichterstattung allerdings auf einem niedrigen Niveau. Lediglich in der Kategorie „Mitarbeiterbelange“ erreicht die Berichterstattung im Mittel in 2017 deutlich über 50 Prozent der maximalen Bewertung, nämlich 60 Prozent²⁶; gesamthaft betrachtet beträgt die Berichterstattung in 2017 im Mittel 45 Prozent des maximalen Berichtsumfangs von 24 Punkten, gegenüber lediglich 25 Prozent in 2014.

Tabelle 4 gibt einen Überblick über die Form der Berichterstattung (quantitativ versus verbal) für die einzelnen Leistungsindikatoren und die zwei analysierten Berichtsjahre.

	2014					2017			
	n	nicht berichtet	quantitativ berichtet	verbal berichtet	quantitativ und verbal berichtet	nicht berichtet	quantitativ berichtet	verbal berichtet	quantitativ und verbal berichtet
UB1	42	40%	0%	24%	36%	17%	2%	26%	55%
UB2	42	45%	0%	21%	33%	29%	0%	21%	50%
UB3	42	64%	5%	12%	19%	48%	10%	21%	21%
UB4	42	64%	0%	7%	29%	40%	7%	26%	26%
Mittelwert		53%	1%	16%	29%	34%	5%	24%	38%
MB1	42	60%	2%	26%	12%	7%	7%	10%	76%
MB2	42	64%	24%	2%	10%	52%	33%	2%	12%
MB3	42	10%	7%	10%	74%	0%	7%	5%	88%
MB4	42	55%	5%	26%	14%	33%	2%	33%	31%
Mittelwert		47%	10%	16%	28%	23%	12%	13%	52%
SB1	42	95%	5%	0%	0%	81%	17%	2%	0%
SB2	42	83%	7%	7%	2%	69%	17%	7%	7%
Mittelwert		89%	6%	4%	1%	75%	17%	5%	4%
MR1	42	98%	2%	0%	0%	79%	7%	2%	12%
MR2	42	98%	0%	0%	2%	88%	0%	12%	0%
Mittelwert		98%	1%	0%	1%	84%	4%	7%	6%
KB1	42	69%	2%	14%	14%	26%	5%	33%	36%
KB2	42	90%	10%	0%	0%	48%	43%	2%	7%
Mittelwert		80%	6%	7%	7%	37%	24%	18%	22%

Tab. [4]: Deskriptive Ergebnisse zur Form der nichtfinanziellen Berichterstattung

²⁶ Maximal möglich sind in den Kategorien „Umwelt“ und „Mitarbeiterbelange“ je acht Punkte.

Analog zu den Ergebnissen zum Berichtsumfang zeigt sich auch hier, dass ein hoher Anteil an Unternehmen zu den Themen „Sozialbelange“ sowie „Achtung der Menschenrechte“ sowohl vor als auch nach Einführung des CSR-RUG keine Informationen veröffentlichten. Hingegen sinkt der Anteil an Nichtberichterstattung für die Kategorie „Korruption und Bestechung“ zwischen 2014 und 2017 substantiell. Zudem wird deutlich, dass Leistungsindikatoren in den Kategorien „Umwelt“ und „Mitarbeiterbelange“ – sofern diese berichtet werden – überwiegend sowohl verbal als auch quantitativ offengelegt werden, wohingegen für die übrigen Kategorien entweder eine ausschließlich quantitative oder ausschließlich verbale Berichterstattung überwiegt.

In einer zusätzlichen Analyse wurde die Veränderung des Berichtsumfangs zwischen 2014 und 2017 unter Berücksichtigung weiterer Einflussfaktoren wie Branche (Industrie- versus Dienstleistungsunternehmen) und Unternehmensgröße (gemessen über die Anzahl der Mitarbeiter) untersucht. Die Ergebnisse zeigen, dass sowohl die Unternehmensgröße als auch die Zugehörigkeit des Unternehmens zur verarbeitenden Industrie positiv und signifikant mit dem Berichtsumfang korrelieren. Gleichwohl bleibt die Veränderung zwischen 2014 und 2017 auch dann noch substantiell und signifikant.

V. Fazit

Der vorliegende Beitrag untersucht für 42 Unternehmen des SDAX die nichtfinanzielle Berichterstattung vor und nach Einführung des CSR-RUG in Deutschland. Dabei zeigen die Ergebnisse zwar einen deutlichen und signifikanten Anstieg des Berichtsumfangs für alle thematischen Bereiche der Direktive; allerdings ist das Niveau der Berichterstattung im Mittel eher niedrig. Konkret erreichen die Unternehmen im Mittel für das Berichtsjahr 2017 einen Erfüllungsgrad von 45 Prozent gemäß unseres Bewertungsschemas. Zudem zeigt sich, dass die Berichterstattung in den traditionellen Bereichen der Nachhaltigkeitsberichterstattung, namentlich Umwelt und Mitarbeitende, deutlich höher ausfällt als in den übrigen Bereichen. Weiterführende Analysen im Hinblick auf die Form der Berichterstattung (quantitativ versus verbal) zeigen, dass die Berichterstattung zu den analysierten Leistungsindikatoren ebenfalls in den Bereichen Umwelt und Mitarbeitende überwiegend sowohl quantitativ als auch verbal ausfällt, wohingegen für die übrigen Bereiche die Unternehmen der Stichprobe fast ausschließlich quantitativ oder ausschließlich verbal berichten.

Zusammenfassend deuten die Ergebnisse dieser Untersuchung darauf hin, dass die CSR-Direktive bei den Unternehmen der Stichprobe zu einem Anstieg des Berichtsumfangs nichtfinanzieller Informationen geführt hat. Hier sind allerdings einige Einschränkungen zu berücksichtigen. Zum einen handelt es sich beim Untersuchungssample um kleinere Unternehmen. Insbesondere für größere Unternehmen, die bereits vor Einführung der CSR-Direktive in großem Umfang nichtfinanzielle Informationen offengelegt haben, wird der Effekt der Regulierung weniger eindeutig ausfallen. Zudem konzentriert sich die Untersuchung ausschließlich auf Unternehmen, die von der Regulierung betroffen sind, und berücksichtigt keine Kontrollgruppe. Dadurch kann methodisch nicht einwandfrei dargelegt werden, inwiefern der Anstieg im Berichtsumfang auf die Direktive zurückzuführen ist oder andere zeitliche Entwicklungen widerspiegelt. Als dritter Kritikpunkt muss schließlich darauf hingewiesen werden, dass das herangezogene Bewertungsschema lediglich ausgewählte Leistungsindikatoren für die fünf Bereiche umfasst, so dass die Berichterstattung zu anderen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren unberücksichtigt bleibt.

Diese Kritikpunkte stellen den Ausgangspunkt für weitere Forschungsarbeiten dar. So kann eine Ausweitung des Untersuchungssamples Erkenntnisse im Hinblick auf die Reaktion großer Unternehmen liefern. Die Berücksichtigung einer Kontrollgruppe, beispielsweise US-amerikanischer Firmen, die in besagtem Zeitraum keine Regulierung zur nichtfinanziellen Berichterstattung erfahren haben, erlaubt zudem eher kausale Schlussfolgerungen. Im

Hinblick auf das gewählte Bewertungsschema kann beispielsweise mittels automatisierter Textanalyse²⁷ eine umfangreichere Analyse der in der Richtlinie definierten, thematischen Bereiche erfolgen. Letztlich steckt die Forschung zur nichtfinanziellen Berichterstattung und insbesondere im Hinblick auf die Frage nach den Konsequenzen einer Regulierung derselben noch „in den Kinderschuhen“ und bietet somit spannende Untersuchungsmöglichkeiten.

Literaturverzeichnis

- Bebbington/Kirk/Larrinaga(2012): The production of normativity: A comparison of reporting regimes in Spain and the UK, *Accounting, Organizations and Society* 37 (2012), 78–94
- Chauvey/Giordano-Spring/Cho/Patten (2015): The normativity and legitimacy of CSR disclosure: Evidence from France, *Journal of Business Ethics* 130 (2015), 789–803
- Deloitte (2017): CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz. Ausweitung der nichtfinanziellen Unternehmensberichterstattung, 2017
- Fallan/Fallan (2009): Voluntarism versus regulation, *Journal of Accounting & Organizational Change* 5 (2009), 472–489
- GRI (2020): Sustainability disclosure, abgerufen am 7.4.2020 unter: <https://database.globalreporting.org>
- Hail/Pfaff (2009): Gesetzliche Regulierung der finanziellen Berichterstattung – Empirische Erkenntnisse und Folgerungen für die Schweiz, in Hail/Pfaff, Rechnungslegung und Revision in der Schweiz. Erkenntnisse aus Theorie und Praxis, Zürich 2009, S. 15–37
- Hummel/Schlick (2016): The relationship between sustainability performance and sustainability disclosure—Reconciling voluntary disclosure theory and legitimacy theory, *Journal of Accounting and Public Policy* 35 (2016), 455–476
- Hummel/Rötzel (2019): Mandating the Sustainability Disclosure in Annual Reports—Evidence from the United Kingdom, *Schmalenbach Business Review* 71 (2019), 205–247
- Ioannou/Serafeim (2017): The Consequences of Mandatory Corporate Sustainability Reporting, Harvard Business School Working Paper, Internet: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1799589>
- Johansen (2016): EU Regulation of Corporate Social and Environmental Reporting, *Social and Environmental Accountability Journal* 36 (2016), 1–9
- KPMG (2017): The road ahead. The KPMG survey of corporate responsibility reporting 2017, 2017
- Larrinaga/Carrasco/Correa/Llena/Moneva (2002): Accountability and accounting regulation: the case of the Spanish environmental disclosure standard, *European Accounting Review* 11 (2002), 723–740
- WEF (2019): The Global Risks Report, 2019

²⁷ Vgl. Hummel/Rötzel (2019).

KATJA LANGENBUCHER¹

Besitzeffekte – ein methodisches Lehrstück zu transdisziplinären Klischees

An einer Festschrift für Hans-Joachim Böcking mitzuschreiben, bedeutet zugleich, einen Beitrag zum transdisziplinären Dialog zwischen der Ökonomie und den Rechtswissenschaften leisten zu dürfen. Dieser Dialog zeichnet das Werk des Jubilars auf ganz besondere Weise aus. Seine Publikationen reichen von internationalen Standards der Wirtschaftsprüfung über Unternehmensbewertung und Rechnungslegung bis zur Corporate Governance und jüngst der „Corporate social responsibility“. Sämtliche dieser Forschungsgebiete werden von Ökonomen genauso intensiv bearbeitet wie von Juristen, der Autorenkreis der Festschrift legt hiervon beredtes Zeugnis ab. Zu den Eigenheiten transdisziplinärer Arbeit zählen freilich auch methodologische Irritationen und von einer solchen handelt der vorliegende Beitrag.

I. Besitzeffekte – Überblick

Besitzeffekte („endowment effects“) hat man als „one of the most robust theories in the field of behavioral economics“ bezeichnet, die zu einem „endless supply of descriptive and normative lessons about the law“ geführt hat.² Worum handelt es sich hierbei?

Als Besitzeffekt – juristisch präzise sollte man eigentlich von einem „Eigentumseffekt“ sprechen – wird die Beobachtung bezeichnet, dass sich die Präferenzen einer Person mit Blick auf ein bestimmtes Gut in Abhängigkeit davon verändern, ob der Person dieses Gut gehört oder nicht.³ Sobald ein Gut als „mein eigenes“ eingeordnet wird, steigt die diesem Gut entgegen gebrachte Wertschätzung. Experimentell lässt sich zeigen, dass Personen für den Verkauf eines „eigenen“ Guts mehr Geld verlangen („willingness to accept“, WTA) als sie für den Kauf des identischen Guts auszugeben bereit sind („willingness to pay“, WTP). Technisch ausgedrückt ist die WTA also deutlich höher als die WTP.

Klassisch sind die Experimente von Kahneman, Knetsch und Thaler.⁴ Die eine Hälfte einer Gruppe von Probanden erhielt einen Kaffeebecher mit dem Logo der eigenen Universität geschenkt, der im Universitäts-Shop für \$6 erhältlich war. Diese Teilnehmer wurden gefragt, zu welchem Preis sie ihren Becher verkaufen würden. Die Versuchsleiter hatten dabei klargestellt, dass die Kaffeebecher Eigentum der Probanden geworden waren. Die andere Hälfte wurde gefragt, wieviel sie für den Erwerb eines solchen Kaffeebechers zahlen

¹ Professorin an der Goethe-Universität in Frankfurt am Main und Inhaberin des Lehrstuhls für Bürgerliches Recht, Wirtschaftsrecht und Bankrecht, House of Finance; affilierte Professur École de Droit, SciencesPo, Paris, und Fordham Law School, NYC.

² *Klass/Zeiler* (2013), S. 7 mit einem empirischen Nachweis des Anstiegs von Zitate des Begriffs „endowment effect“ im US-amerikanischen juristischen Schrifttum auf S. 18; zu deutschen Beispielen etwa *Fleischer/Schmolke/Zimmer* (2011), S. 47 ff.; *Klöhn* (2006), S. 173 ff.; *Mülbert* (2013); *Purnhagen/Reisch* (2016).

³ Klassiker: *Kahneman/Knetsch/Thaler* (1990); *Thaler* (1980); *Tversky/Kahneman* (1991).

⁴ *Kahneman/Knetsch/Thaler* (1990), S. 1330 ff.

würde. Anschließend durften die Teilnehmer untereinander handeln. Dabei forderten die Verkäufer im Schnitt gut \$ 5, die Käufer wären bereit gewesen etwas über \$ 2 zu zahlen.

Eine vergleichbare WTA-WTP-Diskrepanz zeigte sich, als die Wissenschaftler einer Gruppe von Probanden einen Kaffeebecher, einer anderen Gruppe einen Schokoladenriegel gleicher Wertigkeit schenkte und einer dritten Gruppe die Wahl zwischen beiden Geschenken ließ.⁵ Aus der zuletzt genannten Gruppe, der eine Wahl zwischen Kaffeebecher und Schokoriegel eröffnet worden war, entschieden sich 56% für den Becher. Aus der ersten Gruppe wollten 89% den bereits erhaltenen Becher behalten, lehnten mithin den Tausch ab. Aus der zweiten Gruppe, deren Mitglieder einen Schokoriegel erhalten hatten, wollten nur 10% diesen gegen einen Kaffeebecher eintauschen. Auch dieses Experiment lässt sich als Bestätigung des Besitzeffekts lesen, soweit die überwältigende Mehrheit das bereits vorher zu Eigentum erhaltene Produkt behalten wollte.

II. Besitzeffekte und Wissenschaftstheorie

Die wissenschaftstheoretische Bedeutung des Nachweises derartiger Besitzeffekte erschließt sich vollständig erst vor dem Hintergrund des Coase'schen Verhaltensmodells. Handeln ausschließlich rational nutzenmaximierende Akteure, dürften die beobachteten WTA-WTP-Diskrepanzen nicht auftreten, insbesondere dürfte es keine Rolle spielen, wer Eigentümer des gehandelten Gutes ist. Unter den Annahmen⁶ der Coase'schen Invarianzthese würden die betroffenen Akteure gerade unabhängig von der ursprünglichen Verteilung von Eigentumsrechten zu einer pareto-effizienten Verteilung gelangen.

Auf dieses Verhaltensmodell nimmt Thaler nicht zufällig Bezug, wenn er hervorhebt, dass sich das Coase-Theorem sowohl normativ als auch positiv lesen lässt.⁷ Sein normativer Gehalt betrifft die Frage, wie sich der Akteur am besten verhalten sollte, wenn er die objektiv rationale Wahl treffen möchte. Um die positive Lesart geht es, wenn auf der Grundlage des Theorems vorhergesagt werden soll, wie reale Akteure tatsächlich reagieren werden. Bisweilen fällt beides zusammen – etwa, wenn die objektiv rationale Entscheidung auf der Basis einfacher Berechnungen, ohne weitere Hindernisse getroffen werden kann. Häufig gelingt aber die Vorhersage positiver Entscheidungen nicht. Menschen entscheiden sich nicht nur entlang einer zufälligen Verteilung anders als die rational korrekte Antwort vorgibt. Sie irren dabei – so die These von Thaler – systematisch, mithin „in eine Richtung“. Der Nachweis von Besitzeffekten zählt zu den Bemühungen, empirische Evidenz dafür zu sammeln, dass es dem Coase-Theorem in bestimmten Situationen an Vorhersagekraft fehlt. Je besser sich isolieren lässt, wann dies der Fall ist, so die Annahme dieser Wissenschaftler, desto eher sollten sich systematische Abweichungen vorhersagen lassen.

Für die Rezeption der These von den Besitzeffekten in den Rechtswissenschaften ist diese wissenschaftstheoretische Einsicht zentral.⁸ Das gilt zum einen, weil dadurch methodisches Verständnis aufgebaut wird. Bei der Vorbereitung eines Experiments geht es nicht darum, gleichsam „ins Blaue hinein“ Daten zu sammeln.⁹ Stattdessen dienen Experimente dazu, vorher formulierte Hypothesen zu validieren oder zu falsifizieren. Ohne mit der zugrunde liegenden Hypothese vertraut zu sein, lässt sich das Ergebnis eines Experiments deshalb nicht sinnvoll einordnen.¹⁰ Zum anderen setzt das Verständnis der formulierten Hypothesen mit-

⁵ Kahneman/Knetsch/Thaler (1990), S. 1341 ff.

⁶ Abwesenheit von Transaktionskosten und vollständige Information.

⁷ Thaler (1980), S. 39.

⁸ Hierzu unten IV.3.

⁹ Siehe aber zum Design von Experimenten im Zeitalter von big data: Langenbucher (2019), S. 750.

¹⁰ Hierzu noch unten IV.2.