

Institutionenökonomik

Bearbeitet von
Mathias Erlei, Martin Leschke, Dirk Sauerland

3. überarbeitete und erweiterte Auflage 2016 2016. Buch. 544 S. Hardcover
ISBN 978 3 7910 3526 0

[Wirtschaft > Volkswirtschaft > Mikroökonomie, Binnenhandel](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

**beck-shop.de**
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

SCHÄFFER

POESCHEL

Mathias Erlei / Martin Leschke / Dirk Sauerland

Institutionenökonomik

3., überarbeitete Auflage

2016

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Prof. Dr. Mathias Erlei, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Technische Universität Clausthal;
Prof. Dr. Martin Leschke, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Universität Bayreuth;
Prof. Dr. Dirk Sauerland, Lehrstuhl für Institutionenökonomik und Gesundheitspolitik,
Universität Witten/Herdecke



Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem, säurefreiem und alterungsbeständigem Papier

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Print ISBN 978-3-7910-3526-0 Bestell-Nr. 20166-0002
EPDF ISBN 978-3-7910-3527-7 Bestell-Nr. 20166-0151

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2016 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH
www.schaeffer-poeschel.de
service@schaeffer-poeschel.de

Umschlagentwurf: Goldener Westen, Berlin
Umschlaggestaltung: Kienle gestaltet, Stuttgart
Redaktion: Bernd Marquard, Stuttgart
Satz: Claudia Wild, Konstanz
Druck und Bindung: C. H. Beck, Nördlingen

Printed in Germany
April 2016

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart
Ein Tochterunternehmen der Haufe Gruppe

1 Grundlagen

Institutionenökonomik ist der Teil der Ökonomik, der sich mit der Analyse von Institutionen beschäftigt.

Dieser trivial erscheinende Satz weist auf die drei grundlegenden Fragen hin, die wir in diesem Kapitel klären wollen. Als Erstes stellt sich die Frage, was eigentlich die Ökonomik als Wissenschaft ausmacht. Oder anders formuliert: Wie lässt sich die Ökonomik als Sozialwissenschaft charakterisieren und von anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen abgrenzen? Diese Frage steht im Mittelpunkt des folgenden Abschnitts 1.1. Dort wird zunächst das ökonomische Modell individuellen Handelns – das Homo-oeconomicus-Modell – dargestellt. Anschließend soll das verhaltenstheoretische Konzept der »begrenzten Rationalität« (bounded rationality) dem Homo-oeconomicus-Modell gegenübergestellt werden. Zur Illustration der unterschiedlichen Ansätze werden Modellbildungen anhand des Konsumplans vorgestellt. Die zweite relevante Frage bezieht sich auf den Begriff der *Institutionen*: Was sind eigentlich Institutionen, welche Arten von Institutionen gibt es und welche sind Gegenstand ökonomischer Analysen? Die Beantwortung dieser Fragen erfolgt im Abschnitt 1.2 dieses Einleitungskapitels. Danach wird in den Abschnitten 1.3 bis 1.6 noch die dritte grundlegende Frage beantwortet: Worin unterscheidet sich die *Institutionenökonomik*, die ja den Gegenstand dieses Buches bildet, von anderen Bereichen der Ökonomik? Und wodurch unterscheidet sie sich von anderen institutionenorientierten sozialwissenschaftlichen Ansätzen? Was sind die Charakteristika der Institutionenökonomik? Bevor diese Fragen im Abschnitt 1.6 mithilfe der Methodologie der Forschungsprogramme beantwortet werden, gehen wir in Abschnitt 1.3 auf die Vorläufer der modernen Institutionenökonomik (IÖ) ein. Anschließend zeigen wir in Abschnitt 1.4 die Unterschiede zwischen der IÖ und den politikwissenschaftlichen sowie soziologischen Institutionalismen auf. In Abschnitt 1.5 stellen wir die moderne Institutionenökonomik einer der bekanntesten ökonomischen Denkschulen, der Neoklassik, gegenüber. Zunächst aber zur ersten Frage: Was ist eigentlich Ökonomik?

Grundlegende Fragen

1.1 Ökonomik als Sozialwissenschaft

Im allgemeinen Sprachgebrauch werden die Begriffe »Ökonomie« und »Ökonomik« oftmals synonym gebraucht. Wir unterscheiden allerdings zwischen beiden Begriffen und definieren wie folgt: Der Begriff »Ökonomie« beschreibt ein Untersuchungsobjekt einer Wissenschaft. Benutzt man den traditionellen Begriff der »Wirtschaftswissenschaft«, so ist die Ökonomie, definiert als die Wirtschaft bzw. das Wirtschaften real existierender Akteure, das Untersuchungsobjekt eben dieser Disziplin. Dagegen

Ökonomie vs. Ökonomik

bezeichnet der Begriff »Ökonomik« die Methodik, mit der ein Untersuchungsobjekt analysiert wird. Mit Gary Becker lässt sich Ökonomik daher auch definieren als ökonomischer Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens. Diese Definition macht deutlich, dass die Ökonomik ein sozialwissenschaftlicher Ansatz ist.

Ökonomische Analysen betreffen menschliches Verhalten vor dem Hintergrund existierender Knappheitsprobleme. Die Knappheitsrestriktionen sind Dreh- und Angelpunkt der ökonomischen Analyse, wobei je nach Problemlage verschiedene Faktoren den Engpassfaktor darstellen können. Üblicherweise wird nur jeweils ein knapper Faktor als Restriktion betrachtet, die übrigen Faktoren werden – im Rahmen der Ceteris-paribus-Annahme – konstant gesetzt. So kann Einkommen knapp sein, das Wissen kann knapp sein oder auch die Zeit kann der knappe Faktor sein. Bestehende Knappheiten konfrontieren einen Akteur zwangsläufig mit dem Problem der Verschwendung. Wird der knappe Faktor nicht optimal eingesetzt, so bleibt die Bedürfnisbefriedigung hinter einem Niveau, das erreichbar wäre, zurück.

Die Ökonomik hat nun ein Schema entwickelt, um menschliche Knappheitsprobleme adäquat zu analysieren. Dieses Schema ist das »ökonomische Modell individuellen Handelns«, auch kurz »**Homo-oeconomicus-Modell**« genannt. Das Homo-oeconomicus-Modell kann angewendet werden zur Analyse von Entscheidungen, in denen einzelne Akteure ihr individuelles Verhalten mit Blick auf ein zu verfolgendes Ziel optimieren, ohne das Verhalten anderer Akteure berücksichtigen zu müssen. Im Gegensatz zu solchen Aktionen geht es in ökonomischen Analysen oftmals auch um Interaktionen, in denen mehrere Akteure ihr Verhalten miteinander koordinieren müssen, um Kooperationsvorteile realisieren zu können. Auch zur Untersuchung solcher Interaktionssituationen wird das Homo-oeconomicus-Modell verwandt. Die wesentlichen Elemente dieses Modells werden im Folgenden vorgestellt.

1.1.1 Der ökonomische Ansatz zur Erklärung individuellen Handelns

Das Homo-oeconomicus-Modell ist das innerhalb der Ökonomik gängige Modell zur Analyse menschlichen Verhaltens in Knappheitssituationen. Es besteht aus drei grundlegenden Bausteinen. Diese sind:

1. die Präferenzen des entscheidenden Individuums. Sie sind für die ökonomische Analyse als gegeben und konstant anzusehen;
2. der Handlungsraum des entscheidenden Individuums. Er enthält alle Handlungsalternativen, die dem Individuum zur Verfügung stehen. Begrenzt wird der Handlungsraum durch die Handlungsrestriktionen, denen sich das Individuum gegenüberübersieht. Aufgrund der vorhandenen Restriktionen ergeben sich erst die zu analysierenden Knappheitssituationen, d.h. wenn es keine Restriktionen gibt, läuft eine ökonomische Analyse ins Leere;
3. die eigentliche Wahlhandlung des Individuums. Die Wahlhandlung ergibt sich aus dem Zusammenspiel von Präferenzen und Restriktionen und kennzeichnet damit die Art und Weise, wie das Individuum zwischen konkurrierenden Alternativen auswählt.

Diese drei Grundbausteine allein begründen allerdings noch nicht den Kern essenzieller Grundannahmen der Ökonomik als Wissenschaft. Dieser lässt sich erst durch weitere leitende Ideen charakterisieren, die im Folgenden in Form von sechs grundlegenden Prinzipien dargestellt werden. Dazu zählen:

1. das Individualprinzip,
2. das Prinzip der Problemorientierung,
3. das Prinzip der Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen,
4. das Rationalitätsprinzip,
5. das Prinzip der Nicht-Einzelfall-Betrachtung,
6. das Prinzip des methodologischen Individualismus.

Die leitenden Prinzipien werden im Folgenden kurz erläutert. Ausführlichere Darstellungen finden sich bei Wessling (1991), Leschke/Wessling (1993) sowie Suchanek (1994).

Ad 1: Das Individualprinzip

Das Individualprinzip umfasst zwei wichtige Punkte. Zum einen kommt in diesem Prinzip zum Ausdruck, dass das Individuum sein Handeln an seinen eigenen Präferenzen orientiert. Das einzelne Individuum ist selbstinteressiert. Inwieweit das Wohlergehen anderer Menschen in den Präferenzen des Individuums enthalten ist, stellt eine empirische Frage dar. Die von Ökonomen oft unterstellte Annahme egoistischen Verhaltens mag für manche Fragestellungen eine zulässige Vereinfachung darstellen, für andere Problemstellungen wiederum nicht. Zum anderen kommt in dem Individualprinzip zum Ausdruck, dass der Mensch die einzige Quelle von Werten ist. Die Präferenzen der von einem Problem betroffenen Individuen stellen den Referenzpunkt der Beurteilung möglicher Problemlösungen dar. Der Versuch, andere externe Bewertungsmaßstäbe heranzuziehen, wird abgelehnt (vgl. hierzu auch Buchanan, 1987).

Ad 2: Das Prinzip der Problemorientierung

Menschen haben i. d. R. eine Fülle von Neigungen. Diese können sich z. B. auf die Freizeitgestaltung, die Auswahl der Kleidung oder auf kulinarische Genüsse beziehen. Daneben sieht sich der einzelne Mensch in verschiedenen Lebenslagen unterschiedlichen Restriktionen ausgesetzt. So kann Zeit der Engpassfaktor bei einem beruflichen Problem sein, ein bestimmtes Budget hingegen kann die Auswahl der Urlaubsziele beeinflussen. In ökonomischen Modellen werden jedoch stets immer nur einige wenige Präferenzen und Restriktionen berücksichtigt. Wie erklärt sich dies? Und wie wird die Auswahl angeleitet? Ökonomik hat nicht das Ziel, menschliches Handeln in all seinen Facetten zu erklären, sondern speziell individuelles Handeln unter Knappheit. Die Art des Knappheitsproblems, welches im Blickpunkt der Analyse steht, determiniert die Auswahl der Präferenzen und Restriktionen. Wenn es beispielsweise um die Frage geht, ob Anreize bestehen, das deutsche Sozialsystem zu übernutzen bzw. auszubeuten, spielt es keine Rolle, ob die Mehrheit der Deutschen gerne ein Fußballspiel im Fernsehen verfolgt. Stets werden also nur die für ein Problem wesentlichen Präferenzen und Restriktionen betrachtet. Nur auf diese Weise kön-

Grundlegende Prinzipien
des Homo-oeconomicus-
Modells

Individuum, Selbst-
interesse, Egoismus

Knappheitssituation
als Fokus

nen ökonomische Modelle einfach und verständlich auf die wichtigsten Kostenkategorien eines gesellschaftlichen Problems aufmerksam machen.

Ad 3: Das Prinzip der Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen

Aus dem Spannungsverhältnis zwischen Bedürfnissen und knappen Mitteln der Bedürfnisbefriedigung resultiert das ökonomisch relevante Problem der Knappheitsbewältigung. Die ökonomische Analyse konzentriert sich bei der Behandlung solcher Probleme auf die Wirkung relevanter Kostenkategorien. Letztere wiederum erwachsen aus den Restriktionen der betrachteten Akteure. Die Ökonomik versucht mithin eine Antwort auf die Frage zu finden: Wie ändert sich das individuelle Verhalten, wenn sich bestimmte Restriktionen ändern?

Eine wissenschaftliche Antwort, die aus einem Modell abgeleitet ist, welches die wesentlichen Bestandteile eines Knappheitsproblems erfasst, ist nur möglich, wenn über die Präferenzen bestimmte Annahmen getroffen werden (z. B. Kirsch, 1977). Dies sind (a) die Unersättlichkeit der Bedürfnisse, (b) die konsistente Ordnung der Präferenzen und (c) die Konstanz der Präferenzen. Die Annahme der Unersättlichkeit garantiert, dass Restriktionen Knappheiten verursachen. Die Annahme der Konsistenz der Präferenzordnung garantiert, dass die Präferenzen (schwach) transitiv geordnet sind und so die Ableitung widerspruchsfreier Ergebnisse möglich wird. Die Annahme der Präferenzkonstanz (grundlegend dazu Stigler/Becker, 1977) garantiert, dass Verhaltensänderungen auf Kosten- bzw. Restriktionsänderungen zurückgeführt werden. Eine Wissenschaft, deren Ziel es ist, die Wirkung (der Veränderung) relevanter Restriktionen und damit Kosten auf menschliches Verhalten zu analysieren, sollte – wenn nicht gute Gründe dagegen sprechen – davon ausgehen, dass Präferenzänderungen nicht der Auslöser für Verhaltensänderungen sind.

Ad 4: Das Rationalitätsprinzip

Das Rationalitätsprinzip besagt, dass das Individuum unter Anwendung des Kosten-Nutzen-Kalküls seine Handlungsmöglichkeiten bewertet, um sich dann gemäß dem relativen Vorteil zu entscheiden. Das Individuum wird also unter gegebenen Umständen versuchen, einen optimalen Plan aufzustellen und diesen auch zu realisieren. In der Literatur wird dieser Sachverhalt bisweilen auch als das »Prinzip der Nutzenmaximierung«, das »ökonomische Prinzip« oder als das »Wirtschaftlichkeitsprinzip« bezeichnet. Genau wie die restriktiven Annahmen zur Präferenzordnung ist auch die Annahme rationalen Verhaltens ein methodisch hilfreicher Trick, um von Restriktionsänderungen auf individuelle Verhaltensänderungen zu schließen. Ändern sich relative Kosten, so wird ein rationaler Akteur, der von diesen Kostenänderungen spürbar betroffen ist, in vorhersehbarer Weise reagieren; bei einem irrational handelnden Individuum sind hingegen unkalkulierbare Reaktionen denkbar. Das Rationalitätsprinzip stellt das Bindeglied zwischen den situativen Bedingungen und den individuellen Handlungen bzw. deren Resultaten her. Eine besondere Herausforderung stellt dabei die Tatsache dar, dass Menschen sich selbst Regeln auferlegen, um die Komplexität der realen Welt zu reduzieren. Solche Regeln sind Institutionen im Sinne dieses Buches und stellen in vielen Situationen relevante Restriktionen dar. Problematisch ist, dass sie nicht unmittelbar zu beobachten sind. Ihre Vernachlässi-

gung kann jedoch zu »falschen« Modellen führen. Insbesondere die Verhaltens-
theorie (z. B. Herbert Simon) hat schon in den 1950er-Jahren darauf aufmerksam
gemacht, dass die Ökonomik stärker auf das regelgeleitete Verhalten (anders formu-
liert: die Relevanz von handlungsrelevanten Institutionen) der Menschen abstellen
müsse.

Ad 5: Das Prinzip der Nicht-Einzelfall-Betrachtung

Aus Homo-oeconomicus-Modellen, die sich aus den bisher angesprochenen Bausteinen zusammensetzen, werden Aussagen wie »Wenn der Preis von Gut x steigt, sinkt unter sonst gleichen Umständen – also *ceteris paribus* – die nachgefragte Menge nach diesem Gut« oder »Wenn das Zinsniveau steigt, sinken *ceteris paribus* die Kreditnachfrage und die Geldhaltung« getroffen. Diese abgeleiteten Aussagen sind nicht so zu interpretieren, dass jeder Konsument des Gutes x bei einer Preissteigerung dieses Gutes weniger von diesem Gut nachfragt. Es wird lediglich unterstellt, dass die meisten Konsumenten so handeln. Entsprechendes gilt für die Geldnachfrager bei einem Zinsanstieg. Auch hier wird es einige Individuen geben, die entgegen der Aussage ihre Geldhaltung erhöhen. Das bedeutet: Die Ökonomik trifft (i. d. R.) keine Aussagen über das Verhalten einzelner Individuen – hierfür sind andere Wissenschaften besser geeignet, so z. B. die Psychologie. In der Ökonomik wird fast immer das Verhalten einer großen Zahl individueller Handlungen analysiert. Das gilt auch für ökonomische Modelle, in denen nur ein Akteur (z. B. ein Monopolist) oder einige wenige Akteure (z. B. Oligopolisten) betrachtet werden. Die aus solchen Modellen deduzierten Richtungsansagen bedeuten auch hier lediglich, dass sich die Akteure in der Regel wie abgeleitet verhalten. Es geht also nicht um das einmalige Verhalten eines Monopolisten oder Oligopolisten in einer einmaligen Situation, sondern um Monopol- bzw. Oligopolverhalten, wie es im Allgemeinen unterstellt werden kann. Ginge es in der Ökonomik darum, dass jedes Individuum sich gemäß den abgeleiteten Hypothesen verhält, so könnte sich die ökonomische Wissenschaft vor Widerlegungen (Falsifikationen) nicht mehr retten. Nur ein repräsentatives oder dominantes Verhalten kann von der Ökonomik erfasst werden.

Repräsentatives,
dominantes Verhalten

Ad 6: Das Prinzip des methodologischen Individualismus

Das Prinzip des methodologischen Individualismus, dessen Bezeichnung laut Vanberg (1975, S. 86, Fn. 4) auf Schumpeter (1970, S. 88 ff.) zurückgeht, besagt, dass alle Eigenschaften, die einem sozialen System (Gruppen, Gesellschaften, Unternehmen, Haushalte oder andere Organisationen) zugesprochen werden, letztlich von den Eigenschaften und Anreizsystemen der Individuen abhängig sind, die das betrachtete soziale System konstituieren. Dies ist eine Haltung gegen holistische Konzepte, die sozialen Systemen Eigenschaften zusprechen, die mit dem individuellen Verhalten der Organisationsmitglieder nicht vereinbar sind. Mit anderen Worten: Es ist innerhalb ökonomischer Modellierung durchaus statthaft, Unternehmen, Haushalte, Staaten oder andere Organisationen als handelnde Akteure zu betrachten, obschon diese stets das ineinandergreifende Verhalten vieler Individuen umfassen. Die für diese Entitäten angenommenen Eigenschaften müssen jedoch mit den Eigenschaften der Organisationsteilnehmer und den Anreizsystemen, denen sie ausgesetzt sind,

Holismus und
Individualismus

kompatibel sein. So ist für viele Modelle die Annahme der Gewinnmaximierung (Nutzenmaximierung) für den Unternehmenssektor (Haushaltssektor) statthaft. Als ungeeignet dürften sich hingegen für viele Problemstellungen Annahmen wie die Treuhändereigenschaft bezüglich staatlichen Verhaltens erweisen.

Mit diesen sechs Prinzipien sind die Kernideen des ökonomischen Modells individuellen Handelns im Wesentlichen dargestellt. Es ist deutlich erkennbar, dass es dem Ökonomen weder auf eine Erklärung menschlichen Verhaltens im Einzelfall noch auf eine Erklärung individuellen Handelns im Allgemeinen ankommt, sondern auf das repräsentative Verhalten der Menschen (bzw. dessen Änderung) abhängig von wesentlichen Knappheitsrestriktionen (bzw. deren Veränderung). Das Homo-oeconomicus-Modell ist daher tautologisch aufgebaut. Es handelt sich um ein geschlossenes Modell, in dem Prozesse menschlicher Präferenzbildung und Informationsverarbeitung bewusst ausgeklammert werden, um allein auf die situativen Anreize abzustellen. Dieses radikale Vorgehen hat natürlich zu Kritik am ökonomischen Modell geführt. Eine konstruktive Form dieser Kritik stellt das sogenannte »Satisficing-Modell« dar, das in seinen Grundelementen nun erläutert wird.

1.1.2 Das Satisficing-Modell als Gegenentwurf zum Modell der rationalen Nutzenmaximierung

Kritik am Homo-oeconomicus-Modell wurde und wird viel geäußert. Kritiker stellen dabei insbesondere das Rationalitätsprinzip infrage; die Annahme rationalen Nutzenmaximierens, so die Kritik, sei für menschliches Verhalten nicht zutreffend. Konstruktive und damit ernst zu nehmende Kritik hebt sich aus der Masse kritischer Stimmen insbesondere dadurch ab, dass sie versucht, Alternativen aufzuzeigen. Auf Herbert Simons verhaltenstheoretisches Konzept des **Satisficing**, für das er im Jahr 1978 mit dem Nobelpreis ausgezeichnet wurde, trifft dies zu. Seine Kritik am Homo oeconomicus und sein eigener Ansatz werden im Folgenden erläutert.

Wie viele Kritiker hält Simon den Homo oeconomicus für ein artifizielles Konstrukt, dessen Fähigkeit, sich stets für die optimale Lösung zu entscheiden, nichts mit menschlichem Entscheidungsverhalten in der realen Welt zu tun habe (Simon, 1957, 1959, 1978 und 1981). Menschen seien entgegen den Annahmen im ökonomischen Modell nicht in der Lage,

1. alle denkbaren Alternativen wahrzunehmen,
2. alle Konsequenzen denkbarer Alternativen abzuschätzen und
3. eine vollständige und konsistente Bewertung möglicher Ergebnisse vorzunehmen.

Diese Grenzen des Intellekts subsumiert Simon unter dem Begriff der begrenzten Rationalität (»**bounded rationality**«). Der Mensch ist schlicht und einfach nicht fähig zu optimieren. Er ist vielmehr ein routine- oder regelgesteuerter Organismus, der sich mit zufriedenstellenden Ergebnissen begnügt. Dem optimalen Entscheidungsverhalten des Homo oeconomicus stellt Simon daher sein Modell des »Satisficing man«, der sich an Anspruchsniveaus orientiert, gegenüber. Dieses Modell enthält folgende Kerngedanken (vgl. Simon, 1957).

Die erste Vereinfachung gegenüber dem Homo-oeconomicus-Modell besteht darin, dass die einzelnen Ergebnisse e_i , $i = 1, 2, \dots, m$ aus der Ergebnismenge E nur noch mit »zufriedenstellend« bewertet werden. Der Nutzen U eines Ergebnisses e_i kann also nur noch zwei Werte annehmen: $U(e_i) = 1$ für zufriedenstellende Ergebnisse, $U(e_i) = 0$ für nicht zufriedenstellende Ergebnisse. Es handelt sich mithin um eine zweiwertige Nutzenfunktion. Die Teilmenge zufriedenstellender Ergebnisse wird mit E' bezeichnet. Die Trennlinie, die den Ergebnisraum in zufriedenstellende und nicht zufriedenstellende Ergebnisse einteilt, ist das Anspruchsniveau.

Simon sieht es als gesichertes Erkenntnis an, dass Menschen sich bei der Lösung von Problemen erfüllbare Anspruchsniveaus setzen, wobei »erfüllbar« eine subjektive Einschätzung des Individuums darstellt. Er recurriert dabei auf Erkenntnisse der experimentellen Sozialpsychologie. Damit ein Ergebnis als zufriedenstellend eingestuft wird, muss es auf oder über dem Anspruchsniveau liegen. Der Entscheidungsprozess enthält nun mehrere Stufen. Zuerst muss das Individuum eine Teilmenge E' der zufriedenstellenden Ergebnisse aus der Menge möglicher Ergebnisse E festlegen. Sodann wird mithilfe vertrauter Suchalgorithmen versucht, eine Alternative zu finden, die ein zufriedenstellendes Ergebnis liefert. Ist dies sehr leicht möglich, sodass das Anspruchsniveau schnell spürbar übertroffen wird, so erfolgt eine schrittweise Anhebung des Anspruchsniveaus, bis am Ende dieses Prozesses im günstigsten Fall nur noch eine Alternative übrig bleibt.

Tritt demgegenüber der Fall ein, dass Alternativen, die zufriedenstellende Ergebnisse liefern, nicht unmittelbar gefunden werden können, wird das Individuum eine erweiterte, d. h. über vertraute Routinen hinausgehende Alternativensuche einleiten – sofern dies kostengünstig möglich ist. Wird auf diese Weise eine die Zwecke erfüllende Alternative gefunden, ist der Entscheidungsprozess beendet. Werden schnell Alternativen entdeckt, die weit über dem Anspruch liegende Ergebnisse liefern, kommt es zu Anspruchsniveauanhebungen (wie oben bereits geschildert). Kann auch mittels erweiterter problemorientierter Alternativensuche keine geeignete Alternative gefunden werden, muss es zwangsweise zu einer Absenkung des Anspruchsniveaus kommen. Abbildung 1-1 veranschaulicht noch einmal den anspruchsniveauorientierten Entscheidungsprozess.

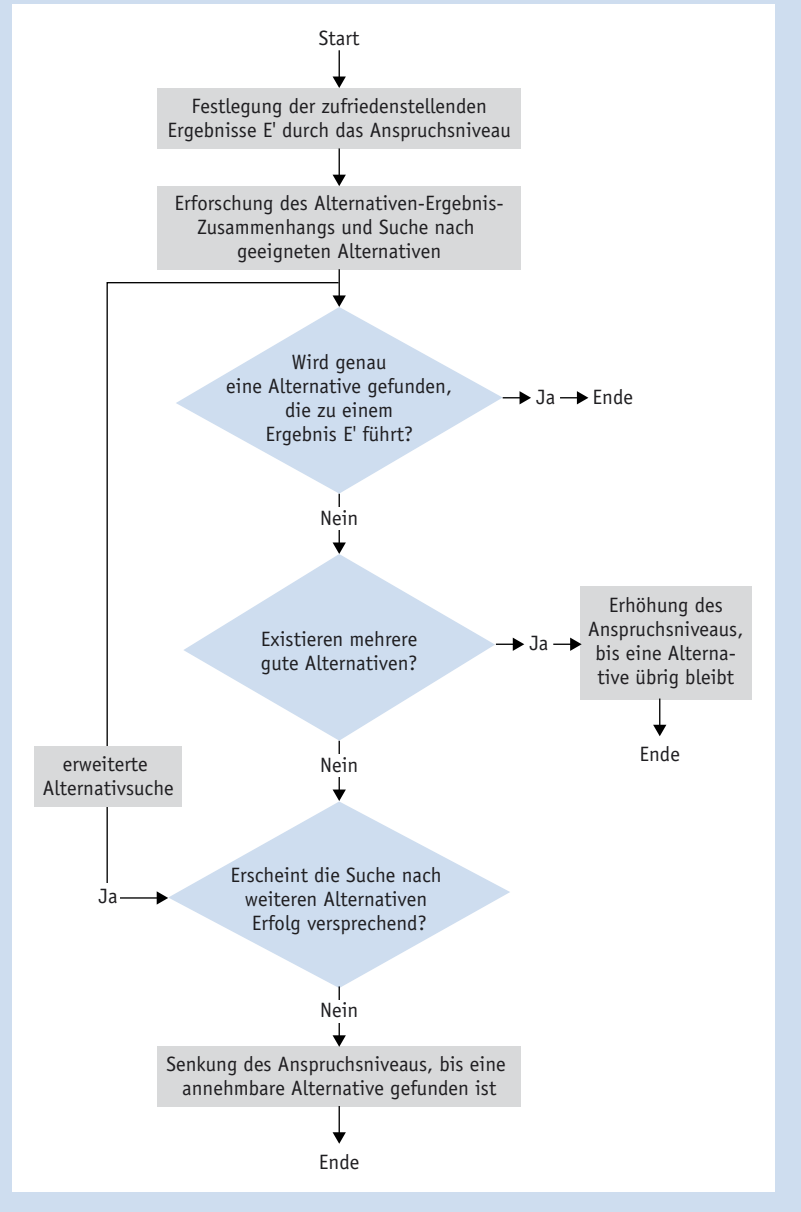
Damit sind die wesentlichen Elemente des Satisficing-Modells erläutert:

1. Der Mensch ist nicht fähig zu optimieren;
2. um in komplexer Umwelt handlungsfähig zu bleiben, hält er sich an (Routine-) Regeln;
3. zur Lösung neuer Probleme setzt er sich Anspruchsniveaus und strebt nach befriedigenden Lösungen.

Dieses allgemeine Satisficing-Modell hat Ökonomen zur Entwicklung anspruchsniveauorientierter Ansätze bzw. Anwendungen in der Unternehmenstheorie (vgl. z. B. Sauer mann/Selten, 1962; Cyert/March, 1963) und der Haushaltstheorie (vgl. z. B. Brandt, 1979) geführt. – Worin liegen nun die wesentlichen Unterschiede zum Homo-oeconomicus-Modell?

Abb. 1-1

Der Satisficing-Prozess im Überblick



1.1.3 Maximizing versus Satisficing – Ein Vergleich der Positionen

Herbert Simon stellt in seinem Modell des Satisficing einen offenen Entscheidungsprozess dar, der psychologisch fundiert ist, während die meisten Ökonomen – unabhängig von der Art, wie einzelne Menschen tatsächlich Entscheidungen treffen – einen geschlossenen Optimierungsansatz anwenden. Die Frage, die in diesem Zusammenhang beantwortet werden muss, ist: Sollte nicht das Bestreben innerhalb der ökonomischen Wissenschaft dahin gehen, das offensichtlich unrealistische Modell des Homo oeconomicus durch den psychologisch anscheinend besser untermauerten Satisfizierungsansatz oder einen ähnlichen Ansatz zu ersetzen? Der amerikanische Nobelpreisträger Milton Friedman hat zu dieser Frage der Realistik der Annahmen im ökonomischen Modell bereits im Jahr 1953 eine provozierende Antwort gegeben: Es komme überhaupt *nicht* auf die Realitätsnähe der Prämissen eines ökonomischen Modells an, sondern insbesondere darauf an, ob die abgeleiteten Hypothesen zutreffen. Wir wollen nun versuchen, ein Verständnis für beide Positionen zu entwickeln.

Herbert Simon ist Organisationstheoretiker. Ziel seiner Analyse ist es, komplexe Entscheidungsprozesse innerhalb großer Organisationen zu analysieren. Hierbei spielen Fragen wie die Motivation der Mitarbeiter, die Vereinfachung von Abläufen mittels Routinen oder die Anpassungsfähigkeit des einzelnen Organisationsmitglieds an bestimmte Innovationen eine wichtige Rolle. Für Probleme, wie Informationen verarbeitet und weitergeleitet werden, kommt es nicht selten auf das Verhalten einzelner Mitarbeiter in spezifischen Situationen an. Vor dem Hintergrund dieses Forschungsziels erklärt sich Simons ablehnende Haltung gegenüber dem Homo-oeconomicus-Modell, denn der ökonomische Ansatz vermag ja gerade nicht, eine Analyse spezifischer Einzelfälle zu liefern. Dieser Kritikpunkt am Homo-oeconomicus-Modell lässt sich jedoch nicht in allgemeiner Form aufrechterhalten.

Simon gelang es jedoch, durch seine grundlegende Annahme der beschränkten Rationalität die Bedeutung von Regeln herauszustellen. Nur in einer Welt, in der die Menschen die komplexen Details nicht vollständig erfassen können, ist regelgeleitetes Handeln sinnvoll. Diese Idee hat Ronald Heiner (1983) wieder aufgegriffen und in einem viel beachteten Aufsatz weiterentwickelt und formalisiert. Heiner stellt hier insbesondere auf die Lücke zwischen der Schwierigkeit eines Problems und der (geistigen) Kompetenz eines Akteurs, das Problem zu lösen, ab. Diese Lücke ist nach Heiner der Grund für das Befolgen von Regeln (oder allgemein: Institutionen).

Simons Kritik am Homo oeconomicus ist jedoch noch aus einem anderen Grund verständlich. Man muss bedenken, dass in den 1950er- und 1960er-Jahren, dem Zeitpunkt des Beginns seiner Arbeit, die Ökonomik größtenteils aus einer institutionenlosen Theorie neoklassischer und keynesianischer Prägung bestand. Gleichzeitig mit der Entwicklung erster, leistungsfähiger Computer entwickelte sich darüber hinaus ein Glaube an die »Rechenleistung« und die damit verbundenen neuen »Berechnungsmöglichkeiten«, die zu einer stärkeren Mathematisierung der Ökonomik als Wissenschaft beitrugen.

Die Wahrnehmung der Ökonomik als institutionenlose Theorie hat sich jedoch, wie der Leser auch im Verlauf dieses Buches erfahren wird, seither geändert: Die Institu-

Realistik von Modell-
annahmen

Bedeutung von Regeln

tionenökonomik ist inzwischen ein etablierter Zweig der Ökonomik. Das zeigt sich auch daran, dass führende Vertreter der IÖ bereits mit dem Preis der Schwedischen Reichsbank in Wirtschaftswissenschaft zur Erinnerung an Alfred Nobel (vulgo Nobelpreis für Ökonomik) ausgezeichnet wurden: Elinor Ostrom und Oliver Williamson (2009), George A. Akerlof (2001), Douglass C. North (1993), Ronald H. Coase (1991) sowie James M. Buchanan (1986) und Friedrich August von Hayek (1974). Und es ist in diesem Zusammenhang auch der Verdienst von Herbert Simon, auf die Rolle von Regeln zur Beeinflussung menschlichen Verhaltens nachdrücklich aufmerksam gemacht zu haben.

Um die allgemeinen Wirkungen von relevanten Restriktionen wie Regeln oder Regelsystemen (oder allgemein: Institutionen) zu analysieren, muss der Homo oeconomicus jedoch keinesfalls aufgegeben werden. Denn gerade das Homo-oeconomicus-Modell stellt diejenige Heuristik dar, mit deren Hilfe situative Knappheitsrestriktionen auf eine einfache Weise analysiert werden können. Solange ein einfacher, psychologisch wenig fundierter Optimierungsansatz gute Ergebnisse hinsichtlich der Erklärung menschlichen Verhaltens (unter Knappheit) liefert, besteht kein Grund, dieses Vorgehen zu verwerfen. Erst wenn hierbei zunehmend Anomalien auftreten, erscheint eine Integration psychologischer Erkenntnisse, die den Modellrahmen u. U. verkomplizieren, sinnvoll. Vor diesem Hintergrund ist es die Aufgabe des Ökonomen, stets nach den problemrelevanten Restriktionen zu forschen, um diese in einem möglichst einfachen Modellrahmen zu verarbeiten. Für bestimmte Probleme erscheint hierbei der Rückgriff auf ein Satisficing-Modell notwendig, für die Analyse vieler Fragestellungen wird jedoch – auch nach heutigem Kenntnisstand – ein einfacher Homo-oeconomicus-Ansatz ausreichen.

Nicht ein Zurückdrängen des Homo oeconomicus erscheint daher als wissenschaftlich vernünftige Alternative, sondern die problemgeleitete Integration relevanter Restriktionen. Hierauf hat natürlich auch die Auswahl der Annahmen Einfluss. Kehren wir also abschließend zu dem Problem der Realistik der Prämissen und dem Friedman-Statement, dass es darauf überhaupt nicht ankomme, zurück. Würde man die Realitätsnähe der Annahmen als Gütekriterium für Theorien und Modelle uneingeschränkt anerkennen, so wäre der Homo-oeconomicus-Ansatz längst von verhaltens-theoretischen Ansätzen verdrängt worden. Mithin scheint das Gütekriterium »Realitätsnähe der Modellannahmen« von den Ökonomen jedenfalls *nicht* anerkannt zu werden. Damit ist jedoch nicht gesagt, dass Friedman uneingeschränkt zuzustimmen ist. Verschaffen wir uns mit einem einfachen Gedankenexperiment mehr Klarheit: Es sollen zwei Modelle A und B existieren, die eine ähnliche Komplexität aufweisen und zu identischen Hypothesen führen. Modell A unterscheidet sich jedoch von Modell B dadurch, dass es auf – gemessen an der realen Welt – absurden Annahmen beruht, während Modell B auf weitaus realistischeren Prämissen beruht. Welches Modell würde bevorzugt werden? U. E. würde das Modell mit den realitätsnäheren Annahmen bevorzugt werden, denn ein Modell, das in den Augen der Mehrheit der *Scientific Community* (Th. Kuhn, 2003) auf absurden Prämissen beruht, wird sich im Wettbewerb der Modelle nicht durchsetzen können. Das bedeutet: Die Realitätsnähe der Prämissen ist zwar per se kein objektiv anzuwendendes Gütekriterium. Die Realistik der Annahmen spielt aber insofern eine Rolle, als Modelle mit absurden Annahmen im Wettbewerb

verdrängt werden. Warum ist das so? Nun, Ronald Coase weist mit Recht darauf hin, dass Theorien und Modelle nicht nur die Aufgabe haben, sich bewährende Hypothesen und Prognosen hervorzubringen. Sie erfüllen nämlich noch eine zentrale Aufgabe: Sie strukturieren die Realität, d. h. sie reduzieren sie je nach Problemlage. Damit enthalten sie stets die implizite Prämisse, dass sie die »treibenden Kräfte«, die für eine Problemerkennung und dessen Lösung relevant erscheinen, einfangen und präsentieren. Bestimmte Annahmen erscheinen hierfür geeignet, andere weniger, weil sie möglicherweise gerade die Restriktionen ausblenden, von denen Sozialwissenschaftler meinen, dass sie relevant sind. Daher werden Modelle stets auch nach ihren Annahmen beurteilt. Hier darf aber nicht naiv gefragt werden »Sind die Annahmen wahr oder falsch?«, sondern es muss die Geeignetheit von Annahmen angesichts des zu strukturierenden und zu lösenden Problems diskutiert werden.

1.1.4 Behavioral Economics: Experimente, Anomalien und das Homo-oeconomicus-Modell

Die Erklärungsgüte ökonomischer Theorien wird heute nicht mehr nur in Feldversuchen, also in der real existierenden Ökonomie überprüft. Vielmehr hat sich seit etwa 40 Jahren ein neuer Zweig der Ökonomik entwickelt, der den Erklärungsgehalt der Theorie in Laborsituationen überprüft: Die experimentelle Ökonomik. Dieser Forschungszweig hat in den letzten Jahren große Aufmerksamkeit erlangt, auch durch die Verleihung des Nobelpreises 2002 an Vernon Smith, einen der Begründer der experimentellen Ökonomik. Ergebnisse der experimentellen Ökonomik werden auch in den **Behavioral Economics** (Verhaltensökonomik) genutzt, einem neueren ökonomischen Forschungsansatz (Camerer/Loewenstein/Rabin, 2004).

Die experimentelle Ökonomik basiert im Wesentlichen auf der theoretischen Grundlage der Spieltheorie. Die Spieltheorie unterstellt in ihren Modellen typischerweise den rational handelnden, eigennutzmaximierenden und perfekt antizipierenden Homo oeconomicus. Die experimentelle Ökonomik hat daher oftmals zum Ziel, die im theoretischen Modell abgeleiteten Verhaltensweisen anhand von realen Experimenten zu überprüfen. Abweichungen des Verhaltens werden dokumentiert und als Verhaltensanomalien beschrieben, wenn das experimentell feststellbare Verhalten vom theoretisch prognostizierten optimalen Verhalten des Homo oeconomicus abweicht. Dazu ein Beispiel.

In einem »Ultimatum-Spiel« sollen sich zwei Personen über die Aufteilung eines Geldbetrags einigen. Die eine Person, Spieler A, darf allein über die Aufteilung eines bestimmten Betrags entscheiden: Er kann einen beliebigen Anteil des Geldes behalten und den Rest an eine zweite Person, Spieler B, verteilen. Spieler B kann nun die angebotene Aufteilung akzeptieren oder ablehnen. Akzeptiert er, dürfen A und B die jeweiligen Geldbeträge tatsächlich behalten. Lehnt B die vorgeschlagene Verteilung jedoch ab, gehen beide Akteure leer aus. Wie sehen nun die Anreize von Spieler A und B in dieser Spielsituation aus? Als ein »klassischer« Homo oeconomicus, der nur das Einkommen maximiert, würde Person A den gesamten Betrag bis auf einen marginalen Anteil für sich behalten, sofern er erwartet, dass auch Person B sich als ein solcher

Experimentelle Ökonomik

Anomalien und das
Homo-oeconomicus-
Modell

verhält. Somit würde man auf Basis des engen (neoklassischen) Homo-oeconomicus-Ansatzes eine Aufteilung erwarten, die deutlich zugunsten von Person A ausfällt. Soweit die Theorie.

In Experimenten zeigt sich nun, dass Spieler A seinem Gegenüber typischerweise einen beträchtlichen Teil des zur Verfügung stehenden Geldes abgibt, oftmals etwa die Hälfte (Sigmund/Fehr/Nowak, 2002). Dies ist durchaus rational, denn es zeigt sich, dass Spieler B die Annahme i. d. R. verweigert, wenn der von A abgegebene Betrag deutlich unter der Hälfte liegt. Dieses Ergebnis weicht auf den ersten Blick vom theoretisch optimalen Verhalten ab.

Aber nicht nur die experimentelle Ökonomik liefert Ergebnisse für die Behavioral Economics. Auch Ergebnisse der Verhaltenspsychologie deuten auf Anomalien im theoretisch hergeleiteten Homo-oeconomicus-Verhalten hin (Camerer/Loewenstein/Rabin, 2004).

So haben etwa Daniel Kahneman und Amos Tversky, die 2002 den Nobelpreis mit Vernon Smith erhalten haben, schon 1979 das Phänomen der Verlustaversion beschrieben. Dieses Phänomen beschreibt die Tatsache, dass Menschen sich über den Verlust von 100 Euro mehr ärgern als sie sich über den Gewinn von 100 Euro freuen. Dieselbe Summe löst also unterschiedlich starke Reaktionen aus. Der Verlustaversion ähnlich ist der inzwischen auch bekannte Besitzstand- oder Endowment-Effekt (Kahneman/Knetsch/Thaler, 1991). Dieser Effekt beschreibt das Phänomen, dass Menschen, wenn sie einen Gegenstand aus ihrem Besitz verkaufen, dafür einen höheren Preis verlangen als sie selbst für denselben Gegenstand zu zahlen bereit wären. Eigener Besitz wird also höher bewertet als fremder. Ebenfalls umfangreich in der psychologischen Literatur diskutiert ist das Overconfidence-Phänomen (vgl. Malmendier/Taylor, 2015). Interessante frühe Arbeiten dazu stammen von Svenson (1981) und Kruger/Dunning (1999); sie zeigen, dass Menschen mehr oder weniger systematisch dazu neigen, ihre eigenen Fähigkeiten (z. B. als Autofahrer oder als ungelernete Arbeitskraft) zu überschätzen. Für Ökonomen stellt sich daher die Frage, wie eine solche Wahrnehmungsverzerrung das Verhalten von Entscheidungsträgern, wie etwa Konsumenten und Politikern, beeinflusst. Eine Übersicht zu aktuellen ökonomischen Studien und Ergebnissen findet sich z. B. in der Herbstausgabe 2015 des Journal of Economic Perspectives.

Handelt es sich bei den experimentell belegten Phänomenen aber tatsächlich um »Anomalien«, die das *Homo-oeconomicus-Modell* widerlegen? Wir meinen: nein!

In der Literatur finden sich verschiedene Argumente, die diese Sichtweise unterstützen (Samuelson, 2005, S. 77 f.). Drei von ihnen sollen kurz skizziert werden.

Ein erstes Problem von Experimenten ist ihre Präzision. Es ist unter Umständen nicht möglich, das experimentelle Design so zu gestalten, dass die Situation, die man analysieren möchte, auch tatsächlich abgebildet wird. Insbesondere die Anforderung an die Theorie, Modelle möglichst einfach zu halten, verfremden u. U. die tatsächlichen Handlungsdeterminanten (Erlei, 2002, S. 18 f.). Wird dann ein Laborexperiment zur Überprüfung der Validität der theoretischen Voraussagen durchgeführt, dann können die Verhaltensrestriktionen stark von den realen Handlungsbedingungen abweichen. Die so generierten Ergebnisse sind nur für die Bedingungen im Labor relevant und erlauben nur sehr bedingt Rückschlüsse auf die individuellen Verhaltensmuster der Realität. Wird etwa in einem einfachen Ultimatum-Spiel der zu verteilende

Betrag einfach an den ersten Spieler »verschenkt«, so entstehen Verfremdungseffekte, da in einer »normalen« Situation die zu verteilenden Beträge zunächst erwirtschaftet werden müssen (vgl. Güth/Kliemt, 2002, S. 20).

Darüber hinaus besteht das Problem der externen Validität der Experimente, da das Experiment selbst eine eigene Situation für die Akteure kreiert. Wenn das Verhalten der Akteure auch von der Beschreibung der Entscheidungssituation durch den Spielleiter abhängig ist, muss der aus der experimentellen Sozialpsychologie bekannte »Framing-Effekt« auch in den Analysen der experimentellen Ökonomik berücksichtigt werden (Tversky/Kahnemann, 1986).

Das dritte Argument bezieht sich auf die interne Validität des Experiments. So kann die Interpretation des Zusammenhangs zwischen der Situation des Experiments und den beobachteten Ergebnissen falsch sein. Dies ist etwa der Fall, wenn informelle Verhaltensrestriktionen – wie z. B. Normen – eine Rolle spielen, die bei der Interpretation des Verhaltens nicht berücksichtigt werden. Solche Normen können beispielsweise Fairnessgedanken beinhalten, die das Verhalten der Akteure ebenso beeinflussen wie monetäre Anreize (Schlicht, 2003). Diese Logik kann auch erklären, warum a) der Spieler A in den beschriebenen Ultimatum-Spielen einen nennenswerten Anteil abgibt und b) dieser Anteil in unterschiedlichen Gesellschaften unterschiedlich groß ausfällt. Dass der Anteil, der Person B angeboten wird, in Industriegesellschaften bei durchschnittlich 44 Prozent liegt, während die Mittelwerte in nichtindustriellen Ländern zwischen 26 und 58 Prozent liegen (Henrich et al., 2001, S. 74), ist dann möglicherweise auf unterschiedliche Fairnessnormen zurückzuführen.

Akzeptiert man insbesondere das letztgenannte Argument, so stellen die beobachteten Abweichungen von den theoretischen Ergebnissen des Homo-oeconomicus-Ansatzes keine Anomalien dar. Vielmehr verhalten sich die Akteure unter Berücksichtigung der Normen oder allgemein: der relevanten informellen Restriktionen bzw. Institutionen rational. So verstanden liefert die experimentelle Ökonomik Hinweise darauf, welche Restriktionen in ökonomischen Modellen berücksichtigt werden sollten, um zu »guten« Erklärungen der Realität zu gelangen (Samuelson, 2005, S. 100).

Das Homo-oeconomicus-Modell wird also bis dato nicht widerlegt. Die Erkenntnisse der Behavioral Economics sind vielmehr eine Aufforderung an die Ökonomen, die relevanten Restriktionen menschlichen Verhaltens in unterschiedlichen Entscheidungssituationen problemadäquat zu erfassen. Der ökonomische Ansatz sollte daher nicht aufgegeben, sondern verbessert werden – auch unter Berücksichtigung von Erkenntnissen aus anderen Disziplinen, wie etwa der Psychologie und der Soziologie.

Wenden wir uns nun der Unterscheidung zwischen positiver und normativer Analyse zu.

1.1.5 Aufgaben der Ökonomik: Positive und normative Theorie

Die ökonomische Theorie kann zum einen dazu dienen, real existierende Phänomene zu analysieren, um beispielsweise bestimmte Gesetzmäßigkeiten im Verhalten der Akteure zu ermitteln. Diese Art von Analysen wird auch als positive Theorie bezeichnet. Zum anderen geht es im Rahmen der Politikberatung durch Ökonomen auch

Relevante Restriktionen
berücksichtigen

Ceteris-paribus-Klausel,
Deduktion und
Falsifikation

darum, verschiedene Maßnahmen und ihre Auswirkungen miteinander zu vergleichen, um auf dieser Basis Handlungsempfehlungen zu geben. Analysen dieser Art fallen in den Bereich der normativen Theorie.

Innerhalb der Ökonomik hat die positive Theorie die Aufgabe, wissenschaftliche Analysen zu bestimmten Zusammenhänge bzw. Problemen durchzuführen. Die Realität wird modellmäßig erfasst und aus dem Modell lassen sich unter Anwendung der »Ceteris-paribus-Klausel« einzelne Zusammenhänge ableiten. Dies ist die Methode der Deduktion. Die auf diese Weise abgeleiteten Hypothesen können dann (im Feldversuch) anhand realer Zusammenhänge empirisch kritisch überprüft werden (Popper, 1984a und 1984b) oder anhand der eben beschriebenen Laborexperimente. Dies kann zu ihrer Ablehnung (Falsifikation) oder indirekten Bestätigung durch Nicht-Falsifikation führen, es kann aber auch zu einer Kontroverse innerhalb der Wissenschaft kommen – man denke nur an die gegenteiligen Anschauungen von Keynesianern und Monetaristen oder die in der experimentellen Ökonomik festgestellten »Anomalien«. Die komplexe Realität und die begrenzte Aussagefähigkeit empirischer Überprüfungen lassen es zu, dass widersprüchliche Hypothesen innerhalb der positiven Ökonomik nebeneinander existieren. Die Existenz unterschiedlicher Denkrichtungen und Hypothesen muss jedoch keinesfalls negativ beurteilt werden. Vielmehr wird hierdurch ein Wettbewerb der Theorien induziert; Kritik von konkurrierenden Theorien gibt den Forschern einen Anreiz, die eigenen Theorien weiterzuentwickeln und Schwachstellen möglichst zu beseitigen.

Kriterien normativer
Ökonomik

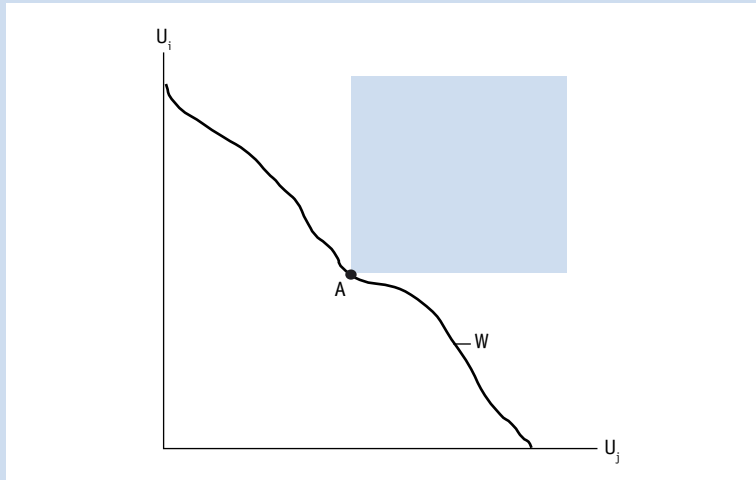
In der normativen Theorie geht es darum, bestimmte Zustände oder auch politische Maßnahmen relativ zu anderen zu bewerten. Die positive Theorie dient dabei der Wirkungsanalyse potenzieller Maßnahmen. Sie bildet damit die Grundlage der normativen Theorie. Um die Ergebnisse dieser Maßnahmen miteinander vergleichen zu können, benötigt man möglichst objektive Beurteilungskriterien. Ohne derartige Kriterien kann die ökonomische Wissenschaft ihre Aufgabe, für bestimmte Veränderungen (Reformen) einzutreten, d. h. Politikberatung qua Formulierung von Gestaltungsempfehlungen zu betreiben, nicht glaubhaft erfüllen. In diesem Zusammenhang sei auf Max Weber (1988) als berühmten Skeptiker normativer Sozialwissenschaft verwiesen. Wir wollen daher im Folgenden einige wichtige Kriterien der normativen Ökonomik diskutieren.

Pareto-Kriterium

Um die Kriterien der normativen Wohlfahrtstheorie leicht verständlich zu erläutern, greifen wir zur Illustrierung auf das Konzept der »Wohlfahrtsgrenze« zurück. Die Wohlfahrtsgrenze W – für 2 Personen i und j in Abbildung 1-2 dargestellt – repräsentiert die beste aller möglichen Nutzenverteilungen bei gegebener Produktionstechnik und unter Berücksichtigung aller denkbaren Tauschprozesse. Alle Punkte auf der Wohlfahrtsgrenze haben die Eigenschaft, dass es ausgehend von einem beliebigen Punkt keinen anderen Zustand gibt, bei dem sich ein Individuum besser stellt, *ohne* dass sich ein anderes Individuum schlechter stellt. Diese Eigenschaft bezeichnet man in Anlehnung an die Ausführungen des italienischen Ökonomen Vilfredo Pareto als »pareto-optimal«. Die Erfüllung des Pareto-Kriteriums impliziert die Abwesenheit pareto-superiorer Verbesserungen, das sind Verbesserungen, bei denen sich mindestens *ein* Individuum besser stellt, ohne dass ein anderes Nutzeneinbußen erleidet. In Abbildung 1-2 würde jeder Punkt nordöstlich von Punkt A innerhalb der hellblauen

Abb. 1-2

Die Logik des Pareto-Kriteriums



Fläche – ceteris paribus – mindestens ein Individuum besser stellen, alle diese Punkte wären gegenüber Punkt A als eindeutig pareto-superior einzustufen. Leider sind sie nicht realisierbar, da sie außerhalb der vorhandenen Wohlfahrtsgrenze liegen.

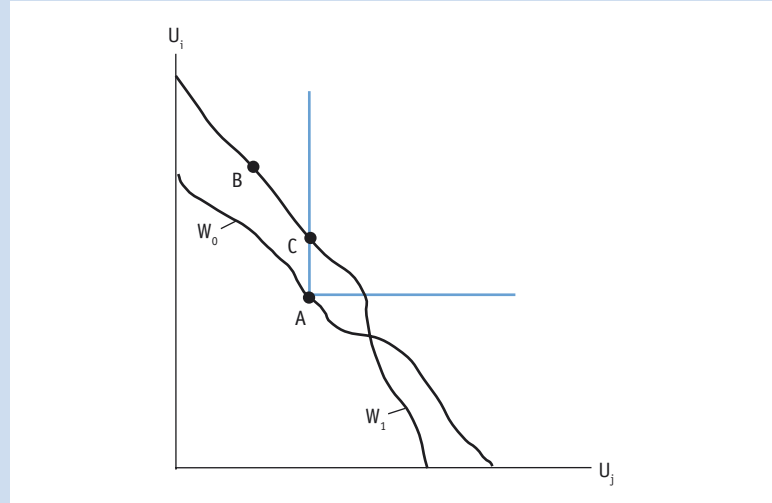
Innerhalb der Ökonomik gilt das wohlfahrtsökonomische Pareto-Kriterium zur Beurteilung alternativer Zustände und damit folglich auch von Reformen als das Standardkriterium. Reformen sind folglich nur dann zu befürworten, wenn sie zu pareto-superioren Ergebnissen führen. Viele Maßnahmen implizieren jedoch nicht selten Verteilungseffekte, die zumindest einige Individuen schlechter stellen. Muss auf derartige Maßnahmen, auch wenn sie gesamtwirtschaftlich positive Dinge wie z. B. eine Steigerung des realen Wachstums bewirken, per se verzichtet werden?

Folgte man dem strengen Pareto-Kriterium, so könnten politische Maßnahmen nur in den seltensten Fällen durchgeführt werden, denn i. d. R. gibt es nicht nur Gewinner, sondern auch Verlierer. Kaldor (1939) und Hicks (1939) haben aufgrund der nur eingeschränkten Anwendbarkeit des Pareto-Kriteriums ein Kompensationskriterium entwickelt. Dieses sogenannte Kaldor-Hicks-Kriterium besagt: Wenn eine Maßnahme mindestens einen Akteur so weit besser stellt, dass er den Verlust der Verlierer kompensieren *könnte* und sich nach dieser Kompensation immer noch gegenüber dem Status quo besser stellen *würde*, so ist die Durchführung der Maßnahme eindeutig zu befürworten.

Abbildung 1-3 veranschaulicht den Inhalt des Kaldor-Hicks-Kriteriums: Im Status quo gelte Punkt A auf der Wohlfahrtsgrenze W_0 . Die Durchführung einer bestimmten Maßnahme würde die Wohlfahrtsgrenze verändern und zu Punkt B auf W_1 führen. Nach dem Pareto-Kriterium ist die Maßnahme eindeutig abzulehnen, denn beim Übergang von A nach B erfährt j eine Nutzeneinbuße. Gemäß dem Kaldor-Hicks-Kriterium ist die Maßnahme hingegen zu befürworten, denn i könnte j kompensieren und

Abb. 1-3

Die Logik des Kaldor-Hicks-Kriteriums



erführe auch nach der Kompensation noch einen Nutzenzuwachs. In Abbildung 1-3 wäre das mit einer Wanderung auf W_1 von Punkt B zu Punkt C verbunden. C erfüllt wiederum das Pareto-Kriterium. Nach dem Kaldor-Hicks-Kriterium ist folglich die Maßnahme, die einen Übergang von A nach B induziert, zu befürworten.

Es sei der Vollständigkeit halber darauf hingewiesen, dass das Kaldor-Hicks-Kriterium nicht immer zu eindeutigen Empfehlungen führt. Es können Zirkelschlüsse derart auftreten, dass sowohl ein Übergang von einem Zustand A zu einem anderen Zustand B begründet werden kann als auch der Übergang zurück von B nach A. Das von Scitovsky (1942) entwickelte sogenannte Doppelkriterium beseitigt die Möglichkeit der Zirkularität.

Problematisch am Kaldor-Hicks-Kriterium ist, dass allein eine *denkbare* Kompensation ausreicht, um Reformen zu befürworten. Warum sollte j mit dem Übergang von A nach B einverstanden sein, wenn er lediglich fiktiv, nicht jedoch tatsächlich kompensiert wird? Die Antwort ist sehr einfach: ohne Weiteres, d. h. ohne eine Erwartung, dass er zukünftig bei anderen Projekten Gewinner ist, »überhaupt nicht!« Im Gegenteil: Akteur j wird der Maßnahme nur zustimmen, wenn durch ein institutionelles Arrangement festgelegt wird, dass die Kompensation (in irgendeiner Form) tatsächlich erfolgt. Damit kommen wir zurück zum Pareto-Kriterium: Die Durchführung der Maßnahmen, flankiert mit einem Kompensationsabkommen, induziert einen Übergang von A nach C. Mit anderen Worten: Das Kaldor-Hicks-Kriterium mit nur fiktiver Kompensation dürfte nicht die Zustimmung der Betroffenen, die schlechter gestellt werden, finden. Trifft man ein institutionelles Arrangement zur tatsächlichen Kompensation, kehrt man zum Pareto-Kriterium zurück. Durch geschicktes Schnüren von Maßnahmen kann man allerdings eine Politik durchführen, bei der es bei jeder einzel-

nen Maßnahme Verlierer gibt, d. h. sie »gehört« nur dem Kaldor-Hicks-Kriterium, bei dem gesamten Bündel ist jedoch der Erwartungswert für alle Individuen positiv, sodass das gesamte Politikbündel gegenüber dem Status quo als pareto-superior anzusehen ist. Aber auch diese Bündel dürfte es in der realen Politik kaum geben.

Damit bleibt aber das Problem bestehen, dass all jene (politischen) Maßnahmen, bei denen es Verlierer gibt, nie von Ökonomen befürwortet werden können: Ökonomen dürften z. B. nicht für einen Subventionsabbau plädieren, wenn dadurch die Subventionsempfänger schlechter gestellt werden; sie dürften auch nicht für eine Steuerreform plädieren, wenn durch das Schließen von Schlupflöchern einige Individuen Einkommenseinbußen erleiden.

James Buchanan (1987) und (1988) versucht, einen Ausweg aus dieser Sackgasse aufzuzeigen. Er unterscheidet zwischen Maßnahmen und Ergebnissen, die innerhalb bestimmter Regeln getroffen werden, und dem Regelsystem selbst. Einzelne (politische) Maßnahmen sind im Rahmen dieses Konzepts dann zu befürworten, wenn sie auf Regeln – oder allgemeiner: Institutionen – basieren, denen die Individuen (implizit oder explizit) zustimmen. Regeln und Änderungen von Regeln sind analog zu befürworten, sofern sie nicht gegen Regeln höheren Rangs – also grundlegende Verfassungsregeln – verstoßen. Mithilfe des **Konsenskriteriums** lassen sich nun politische Maßnahmen danach beurteilen, ob sie regel- bzw. institutionenkonform sind. Zur Bewertung bestimmter Maßnahmen oder Regeln wird also stets auf konsensfähige Regeln/Institutionen höherer Ordnung rekurriert. Das Beurteilungskriterium besteht in der Zustimmung der Individuen zu (Verfassungs-)Regeln, nicht zu einzelnen Maßnahmen oder Endzuständen. Natürlich hängt die Zustimmung zu Regeln/Institutionen – weiterhin – davon ab, welche Ergebnisse sie (wahrscheinlich) für die Individuen generieren. Um strategisches Verhalten zu verhindern, wird bei Buchanan eine Sequenz von Ergebnissen in das Entscheidungskalkül einbezogen und nicht ein einzelner Endzustand. Ein Individuum wird daher Regeländerungen zustimmen, wenn es erwartet, dass zumindest mittel- bis langfristig Ergebnisse eintreten werden, die gegenüber dem Status quo eine situative Verbesserung – in keinem Fall jedoch eine Verschlechterung – bedeuten. Das Buchanansche Zustimmungskriterium stellt also nichts anderes dar als die Anwendung des Pareto-Kriteriums auf Institutionen.

Während also das Buchanansche Konsenskriterium eine konsistente Erweiterung des Pareto-Kriteriums darstellt, müssen die »Aufweichungsversuche« von Kaldor, Hicks u. a. als problematisch betrachtet werden. Es darf allerdings nicht verschwiegen werden, dass auch das Konsenskriterium kein Kriterium ist, das realiter zur Geltung gebracht werden kann und sollte. Es geht einzig und allein darum, dass der Sozialwissenschaftler bei seiner problemorientierten Modellierung die relevanten Interessenkonstellationen berücksichtigt, um auf dieser Basis zu umsetzbaren Vorschlägen zu gelangen. – Den folgenden Ausführungen in diesem Buch liegt das Konsenskriterium bzw. das Pareto-Kriterium für Institutionen (was dasselbe ist) zugrunde.

1.1.6 Analytische Instrumente der Ökonomik: Formale und nichtformale Theorie

Sowohl die normative als auch insbesondere die positive Theorie greifen auf Modelle zurück, um die Logik des menschlichen Verhaltens zu analysieren und auch die Logik der ökonomischen Argumentation offenzulegen. Dabei existieren verschiedene Techniken und Methoden der Modellbildung, die jeweils ihre individuellen Vorzüge und Probleme aufweisen. Die meisten erfolgreichen Forschungsprogramme beschränken sich nicht nur auf die Verwendung einer einzigen Art der Modellbildung, sondern nutzen alle verfügbaren Instrumente zur Erzielung eines Erkenntnisfortschritts. Die verschiedenen Formen der Modellbildung, ihr Verhältnis zueinander und ihre Bedeutung in der Entwicklung von Forschungsprogrammen lassen sich sehr anschaulich in Anlehnung an die Systematik von Williamson (1993) darstellen.

Dabei unterscheidet man grundsätzlich vier Phasen der Entwicklung eines Forschungsprogramms. In der Entstehungsphase eines Forschungsprogramms muss zunächst die Formulierung der Grundideen erfolgen. Aufgrund der geringen Erfahrungen mit den neuen Ideen fällt diese häufig eher unscharf aus. Es werden vorrangig einige Grundzusammenhänge, die von der herrschenden Lehre zumindest teilweise abweichen, aufgestellt. Mathematisch-formale Darstellungstechniken erweisen sich dabei im Allgemeinen als noch nicht sehr hilfreich, da sie eine geringere Anpassungsflexibilität aufweisen als nichtformale, verbale Ausführungen. Der wesentliche Beitrag, der in dieser präformalen Phase mithilfe nichtformaler Methoden erbracht wird, besteht in der Entwicklung einer Terminologie und der Erarbeitung grundlegender Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge. Mit fortschreitender Entwicklung des Forschungsprogramms und nicht zuletzt auch durch den inhaltlichen Austausch mit formalen Darstellungen gewinnt die *präformale Theorie* an Präzision, innerer Logik und Verlässlichkeit.

Modelle der reduzierten Form verzichten auf die explizite formale Darstellung der grundlegenden Modellstruktur im Detail und beschränken sich auf die formale Abbildung der behaupteten Eigenschaften des Systems: Besteht etwa die grundlegende Modellstruktur aus einem System von n Gleichungen mit n endogenen und m exogenen Variablen, so verzichtet man in Modellen der reduzierten Form auf die explizite Untersuchung der n simultanen Gleichungen und gibt sich statt dessen mit *behaupteten* Funktionen der n Variablen (oder einer Teilmenge davon) in Abhängigkeit von den m exogenen Variablen zufrieden. Derartige Modelle der reduzierten Form werden unter dem Begriff »semiformale Theorie« zusammengefasst. Diese dient vorrangig dazu, den verbalen Ausführungen eine konsistente Struktur zu verleihen, die wichtigsten Aussagen in abstrakter Form aufzustellen und das Verhältnis zwischen verschiedenen Bestandteilen der Theorie zu illustrieren. Da noch immer grundlegende Elemente der neuen Theorie in den entsprechenden (vorgegebenen) Funktionen bzw. Parametern versteckt werden, bilden diese noch kein vollständig mikrotheoretisches Fundament.

Letzteres wird erst mithilfe der vollständig formalen Theorie erreicht. Hier wird der Versuch unternommen, die grundlegende Modellstruktur zu erfassen und zu analysieren. Auf diese Weise wird eine mikroökonomisch durchanalyisierte Formalisierung

der wichtigsten Bausteine der Theorie angestrebt. In diesem Stadium der Theoriebildung werden allgemeine Voraussetzungen für die Gültigkeit der wichtigsten Hypothesen ermittelt und eine relativ exakte Beschreibung der Interdependenzen der wichtigsten Modellvariablen erbracht. Dadurch wird ein tieferes Verständnis für die betrachtete Problematik erzeugt, das in rein verbalen Ausführungen so nicht erreicht werden kann.

Neben den drei theoretischen Analyseformen benötigt jede ökonomische Theorie auch eine Bestätigung durch die empirische Forschung. Erst diese ist – wie oben erwähnt – in der Lage, die Gültigkeit und die Relevanz der theoretisch ausgearbeiteten Modelle zu ermitteln. Die Empirie dient nicht zuletzt als eines der wichtigsten Selektionskriterien zwischen konkurrierenden Theorien.

Die Entwicklung vieler Forschungsprogramme – hier ist auch die Institutionenökonomik zu nennen – ist durch eine gewisse zeitliche Abfolge des Auftretens der verschiedenen Analyseformen gekennzeichnet: Üblicherweise bildet die präformale Theorie die Grundlage für semiformale Ansätze, die ihrerseits der vollständig formalen Theorie vorgelagert sind. Semi- und vollständig formale Arbeiten decken Ungenauigkeiten und Fehler in der nichtformalen Theorie auf, was eine Umformulierung letzterer zur Folge hat. Andererseits sind die formalen Analysetechniken im Allgemeinen nicht dazu in der Lage, nichtformale Ansätze vollständig zu ersetzen. Je höher der Formalisierungsgrad eines Modells, desto weniger (relevante) Elemente wird es enthalten, da anderenfalls die Modelle nicht mehr handhabbar sind. Auf diese Weise erfassen vollständig formale Theorien *einen* untersuchten Baustein der Gesamtheorie sehr genau, während sie andere Gesichtspunkte weitestgehend aus dem Blickfeld verlieren.

Das Verhältnis der verschiedenen Analyseformen lässt sich anhand des Verhältnisses von Straßenkarten mit unterschiedlichem Maßstab verdeutlichen. Steht man vor der Aufgabe, einen Weg vom Kölner Dom zum Hamburger Michel aufzuspüren, so wird man sich sinnvollerweise neben der Autobahnkarte (im entsprechend großen Maßstab) auch der Stadtpläne von Köln und Hamburg bedienen. Ohne Stadtpläne besteht die Gefahr, überflüssige Such- und Umwege innerhalb der Stadtgrenzen in Kauf nehmen zu müssen. Weisen demgegenüber alle verfügbaren Straßenkarten den gleichen Maßstab wie die Stadtpläne auf, so verliert man zu viel Zeit durch das entsprechende Studium der verschiedenen erforderlichen Karten. Folgerichtig befinden sich in einem guten Autoatlas Straßenkarten unterschiedlichen Maßstabs. Ebenso bedarf auch die Ökonomik mehrerer Theorien »unterschiedlichen Maßstabs«. Dabei entspricht die präformale Theorie, die ein sehr weites Feld von Einflussfaktoren berücksichtigt, der Autobahnkarte und die vollständig formale Theorie, die einen kleinen Ausschnitt des Gesamtbildes sehr präzise wiedergibt, dem Stadtplan. Die empirische Forschung steht begleitend neben allen Entwicklungsstufen der Theorie, wenngleich auch für diese gilt, dass die Grundidee häufig zeitlich vorgelagert ist.

Wir haben bisher in diesem Kapitel »nur« gezeigt, wodurch die Ökonomik als Wissenschaft gekennzeichnet ist und wie sich verschiedene Formen der Theorie- und Modellbildung unterscheiden lassen. Um den Übergang zu unserem eigentlichen Thema, der *Institutionenökonomik* zu schaffen, fehlen noch die entsprechenden Grundlagen zum zweiten relevanten Begriff, den Institutionen. Diese stehen im Mittelpunkt des nächsten Abschnitts.

1.2 Institutionen als Gegenstand ökonomischer Analysen

Dieser Abschnitt verfolgt zwei Ziele. Zunächst geht es darum zu klären, was unter dem Begriff »Institutionen« zu verstehen ist und warum Institutionen für das menschliche Handeln wichtig sind. Zum anderen soll gezeigt werden, in welchem Verhältnis verschiedene Arten von Institutionen zueinander stehen. Die Erläuterung des Zusammenhangs zwischen unterschiedlichen institutionellen Ebenen verdeutlicht auch schon den Aufbau dieses Buches, den wir in Abschnitt 1.7 erläutern werden.

1.2.1 Zur Definition und Logik von Institutionen

Was sind Institutionen? Diese Frage beschreibt ein ernstes Problem, denn in der Literatur ist der Begriff »Institution« nicht einheitlich definiert. Allgemein lässt sich feststellen, dass Institutionen die Handlungen von Individuen in dem Sinne kanalisieren, als sie die Anreize der Individuen beeinflussen. Schotter (1986, S. 117) definiert Institutionen folgendermaßen: »(I)nstitutions are seen as a set of rules that constrain individual behavior and define the social outcomes that result from individual action.« Ähnlich wie bei Schotter soll der Begriff »**Institution**« in diesem Buch sehr weit gefasst werden. Unter einer Institution verstehen wir generell

- ▶ einen Vertrag oder ein Vertragssystem,
- ▶ eine Regel oder ein Regelsystem,
- ▶ inklusive der dazugehörigen Durchsetzungsmechanismen,

durch den oder die das Verhalten von Individuen kanalisiert wird. Konventionen und andere sogenannte informelle Regeln stellen damit genauso Institutionen dar wie die formellen Regeln des privaten und öffentlichen Rechts. Auch Organisationen beinhalten Regeln und Regelsysteme. Darüber hinaus fassen wir unter einer **Organisation** auch die personelle (und sachliche) Dimension von Institutionen: Die Organisation »Unternehmen Siemens« enthält damit sowohl das Vertragsgeflecht aller davon betroffenen Akteure als auch die Mitarbeiter (und die Sachanlagen). Aus diesem Grund wird der Begriff »Organisation« mitunter auch als die personifizierte Kehrseite der Institution bezeichnet. Institutionen verschiedener Art bilden somit den Rahmen individuellen Handelns. Änderungen des Rahmens, d. h. der Institutionen, ziehen folglich Verhaltensänderungen nach sich, die mit dem typischen ökonomischen Instrumentarium analysiert werden können.

Warum aber gibt es Institutionen? Die erste Antwort lautet: um **Unsicherheit** bei wiederkehrenden Entscheidungen zu reduzieren. Wie Denzau und North (1994, S. 3) zutreffend feststellen, werden Entscheidungen in der Realität nahezu immer unter Unsicherheit getroffen: »For most of the interesting issues in political and economic markets, uncertainty, not risk, characterizes choice-making. Under conditions of uncertainty, individuals' interpretation of their environment will reflect their learning. Individuals with common cultural backgrounds and experiences will share rea-

sonably convergent mental models, ideologies, and institutions [...]«. Und mit dieser Unsicherheit gilt es möglichst gut umzugehen.

Wie schon bei der Beschreibung des Satisficing-Modells herausgestellt wurde, halten sich Menschen an Routinen, um in einer komplexen Umwelt handlungsfähig zu bleiben. D. h. sie entwickeln in wiederkehrenden Entscheidungssituationen Verhaltensmuster, die sich mit Blick auf ihr individuelles Optimierungsziel als erfolgreich herausgestellt haben. Die Nutzung von solchen Verhaltensmustern als Entscheidungsregeln reduziert Komplexität für den Einzelnen. Diese selbst gewählten Regeln bzw. Institutionen beeinflussen das individuelle Verhalten. Wenn nun unterschiedliche Individuen ähnliche und erkennbare Verhaltensmuster entwickelt haben, reduzieren diese Regeln nicht nur die Unsicherheit individueller Aktionen, sondern auch die Unsicherheit kollektiver Interaktionen. Halten sich Menschen an dieselben Regeln, wird das Verhalten potenzieller Kooperationspartner vorhersehbar. Dadurch können wechselseitige Kooperationsvorteile leichter realisiert werden. Gute Institutionen, die von den Mitgliedern eines Kollektivs (etwa einer Organisation) gemeinsam angewandt und befolgt werden, entfalten und somit produktive Wirkung für diejenigen, die sie kennen und nutzen.

Versucht man nun, diese doch recht abstrakte Definition mit Leben zu füllen, lassen sich eine Vielzahl von Institutionen unterscheiden (siehe Abbildung 1-4). Diese reichen von der Kultur einer Gesellschaft über ihre Verfassung und Gesetze bis hin zur Aufbauorganisation von Unternehmen und den von ihnen gestalteten Verträgen. All diese Institutionen sind Gegenstand ökonomischer Analysen und viele von ihnen sind auch Gegenstand dieses Buches. Gibt es nun aber auch Beziehungen zwischen den verschiedenen Institutionen?

Arten von Institutionen

1.2.2 Ebenen der Institutionenanalyse

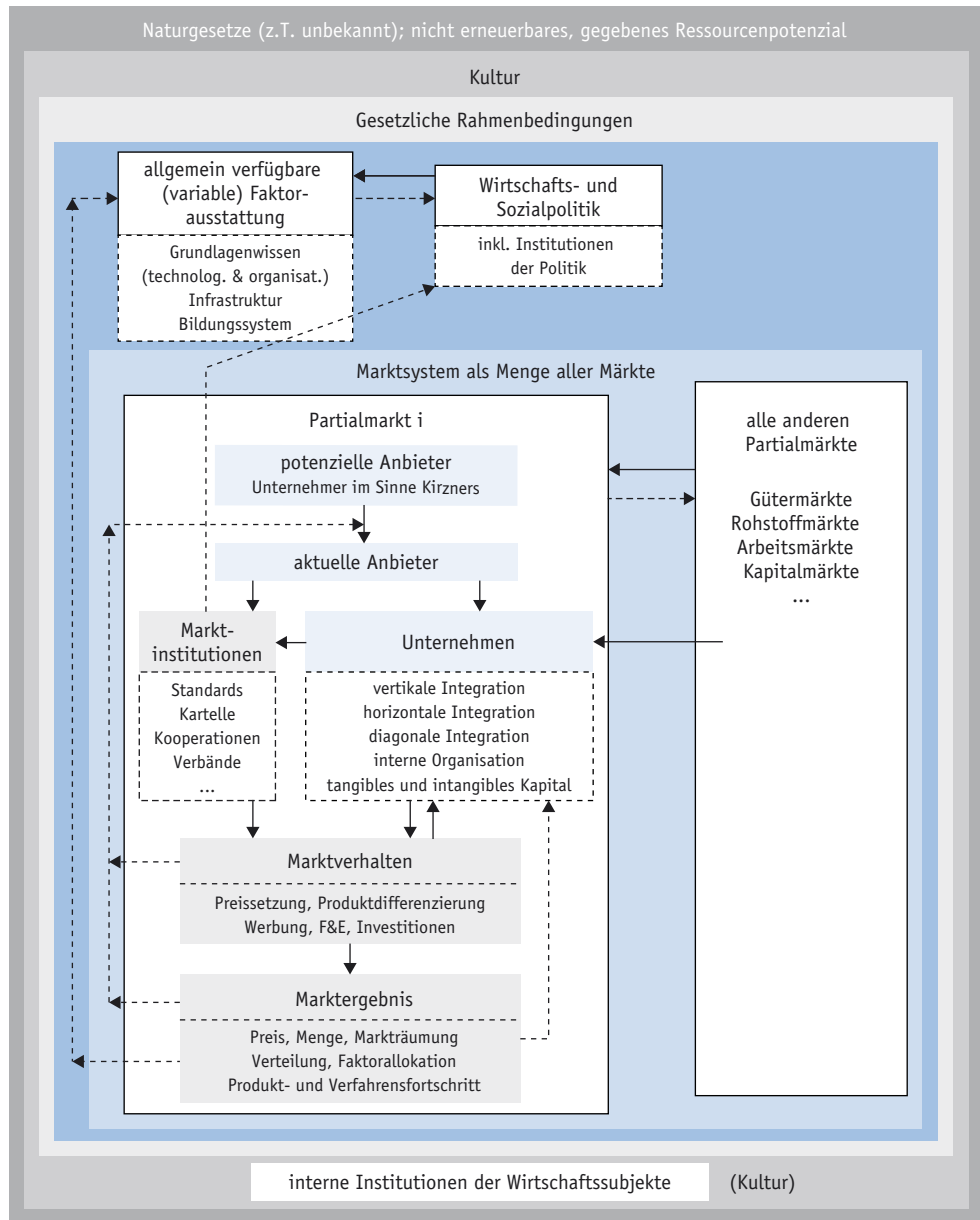
Diese Frage lässt sich eindeutig bejahen, wenn man Institutionen systematisiert und zu verschiedenen Ebenen zusammenfasst, wie es in Abbildung 1-4 geschehen ist. Die dabei angewandte Systematik ist eine hierarchische Gliederung in dem Sinne, dass die Institutionen der jeweils äußeren Ebene die nächste, weiter innen liegende Ebene von Institutionen dominieren. Das bedeutet, dass die äußere Ebene die innere immer maßgeblich beeinflusst, die innere die äußere hingegen nicht in gleichem Maße. Damit werden Interdependenzen zwischen den Ebenen nicht ausgeschlossen, es wird aber ein Schwerpunkt der Wirkungsrichtung von außen nach innen unterstellt. Wirkungen zwischen einzelnen Bestandteilen auf einer oder verschiedenen Ebenen werden durch die eingezeichneten Pfeile gekennzeichnet. Gepunktete Linien symbolisieren eine relativ schwache, durchgezogene Linien entsprechend eine relativ starke Wirkung.

Einen nicht beeinflussbaren Rahmen aller wirtschaftlichen Aktivität bilden die zum Teil unbekanntes Naturgesetze sowie das nicht erneuerbare, gegebene Ressourcenpotenzial. Ostrom (2005, S. 58 ff.) nennt diesen exogen gegebenen Rahmen »biophysical world«. Da diese allem menschlichen Handeln vorgegeben sind, sind sie als Datum für ökonomische Analysen zu betrachten und werden daher im Verlauf des Buches nicht weiter problematisiert. Die Kultur einer Gesellschaft bildet die nach-

Kultur und informelle Regeln

Abb. 1-4

Arten und Ebenen von Institutionen im Überblick



Quelle: Erlei, M. (1998), Institutionen, Märkte und Marktphasen, Tübingen, S. 148.

folgende Ebene. Hierunter verstehen wir insbesondere die Vielzahl informeller Verhaltensregeln sowie die im jeweils betrachteten Kulturraum gesprochenen Sprachen, die vorherrschenden Religionen und die gemeinsame Geschichte. Alle diese (internen) Institutionen beeinflussen das Handeln der Individuen und unterscheiden sich zwischen den Kulturräumen mitunter erheblich. Die kulturelle *Entwicklung* wird im Allgemeinen als langfristiger evolutionärer Entwicklungsprozess verstanden. Die jeweilige Kultur kann dementsprechend für die Behandlung der meisten kurz- und mittelfristigen ökonomischen Fragestellungen als (exogene, d. h. nicht im Modell erklärte) Konstante betrachtet werden.

Die dritte Ebene unseres Institutionenschemas wird durch die formalen gesetzlichen Rahmenbedingungen gebildet. Hierunter fassen wir die grundlegenden und nur mit einem breiten Konsens beeinflussbaren Gesetze einer Gesellschaft wie etwa ihre Verfassung. Solche verfassungsrechtlichen Institutionen sind dem eigentlichen politischen Prozess in demokratischen Gesellschaften vorgelagert und bestimmen damit die Handlungsmöglichkeiten von Politikern, Bürokraten und Interessenverbänden. Eine Analyse des Verhaltens der politischen Akteure erfolgt in Kapitel 6. Die ökonomische Verfassungstheorie, die im Kapitel 8 behandelt wird, sowie Ansätze der »Neuen Wirtschaftsgeschichte« (Kapitel 9) verdeutlichen, dass diese Institutionenebene einer fruchtbaren ökonomischen Analyse zugänglich ist.

Unter dem durch die Verfassung vorgegebenen Rahmen erfolgt die Akkumulation bestimmter variabler Faktoren, die zu einer Faktorausstattung der Gesellschaft führen. Die variable Faktorausstattung umfasst das Grundlagenwissen einer Gesellschaft, ihre technologische und organisatorische Infrastruktur und auch das Bildungssystem. Diese Faktoren bilden ein gesellschaftliches Kapitalgut, welches maßgeblich durch die politischen Entscheidungen – gemeint sind insbesondere die parlamentarische Gesetzgebung und die öffentlichen Investitionen in Sach- und Humankapital – »produziert« wird. Die Verfassung stellt die Rahmenordnung für den Wettbewerb um Wählerstimmen im politischen Sektor dar. Der Einfluss der Verfassung auf die Politik besteht vor allem darin, dass sie dem Bürger einen direkten Schutz vor Willkürhandlungen der politischen Machthaber bereitstellt – dies geschieht im Allgemeinen durch Restriktionen (Grundrechte), die den politischen Akteuren vorgegeben werden – sowie durch das Wahlsystem und die Gewaltenteilung, die zusammen das wettbewerbliche System der politischen Akteure determinieren. Das wettbewerbliche Element der Gewaltenteilung innerhalb dezentralisierter politischer Systeme wird im Kapitel 7 dargestellt. Die Verfassung beeinflusst somit maßgeblich das Verhalten der Entscheidungsberechtigten in der Politik und damit die Güte der Rechtssetzung, die in modernen Gesellschaften das Wesen der Politik darstellt. Sie bildet das Anreizsystem für die politischen Akteure, die wiederum die Regeln des Marktes festlegen und öffentliche Güter wie die Infrastruktur bereitstellen. Je nach Güte der Politik werden schließlich in unterschiedlichem Ausmaß individuelle Investitionen erfolgen. Eine (un-)berechenbare Politik im Sinne der Bürger fördert (mindert) deren Investitionsbereitschaft, der die Basis langfristigen Wohlstands darstellt.

Die nächste in Abbildung 1-4 dargestellte Ebene, in der die Verbindung zur Industrieökonomik sichtbar wird, ist die des Marktsystems als Menge aller Märkte in einer Gesellschaft. Die darin enthaltenen Partialmärkte befinden sich grundsätzlich in einem

Formelle Regeln

Verfassung als
Rahmenordnung

Zustand der wechselseitigen Abhängigkeit. Dennoch sind auch Partialmärkte natürlich einer eigenständigen Analyse zugänglich. Grundvoraussetzung hierfür ist allerdings, dass die jeweiligen Märkte so voneinander abgegrenzt sind, dass keine erhebliche, *wechselseitige* Reaktionsverbundenheit vorliegt. In diesem Fall kann man von einer *kausalen Isolation* (Schlicht, 1985, S. 21) sprechen, das heißt die Rückwirkung der Variablen (des Partialmarktmodells) auf die Daten (Variablen auf anderen Märkten, die im Partialmodell als Konstante betrachtet werden) darf nicht so groß sein, dass der im Partialmodell abgeleitete Wirkungszusammenhang zerstört wird. So beeinflussen zwar Geschehnisse auf dem Arbeitsmarkt oder dem Kapitalmarkt die Handlungen auf einem ausgewählten Gütermarkt. Dennoch ist eine Partialmarktanalyse des Gütermarktes zulässig, wenn die Vorgänge darauf die »Daten« des Arbeitsmarktes nicht so stark beeinflussen, dass erhebliche *Feedback-Effekte* auf den Gütermarkt folgen.

Für den untersuchten Partialmarkt existiert eine Menge an potenziellen Anbietern, von denen sich eine Teilmenge zum Eintritt in den Markt entschließt. Zur effizienten Produktion werden sie im Allgemeinen Unternehmen gründen, in denen die entsprechenden Güter produziert werden. Eine der Hauptfragen der Transaktionskostentheorie besteht in diesem Zusammenhang darin zu untersuchen, in welchem Umfang diese Firmen vertikal, horizontal oder diagonal integriert oder durch Verträge miteinander verbunden sind und welche Prinzipien der Organisation, wie etwa die Anreizintensität, man aus institutionenökonomischer Sicht ableiten kann. Die sich mit diesen Themen beschäftigende Transaktionskostentheorie wird in den Kapiteln 2, 3 und 4 näher betrachtet.

1.3 Die ältere Institutionenökonomik

Von den bis heute entwickelten ökonomischen Konzeptionen haben im Wesentlichen zwei die Grundlage für umfassende theoretische als auch wirtschaftspolitische Diskussionen geliefert: die Neoklassik (einschließlich des Monetarismus) und der Keynesianismus. Beide Richtungen mit ihren jeweiligen Neuerungen und Weiterentwicklungen unterschieden sich insbesondere hinsichtlich ihrer Einschätzung der »Selbstheilungskräfte« einer Marktwirtschaft und der daraus abgeleiteten Rolle, die dem Staat in einer solchen Wirtschaft zugewiesen wird. Jedoch weisen sie auch einige bemerkenswerte Übereinstimmungen hinsichtlich der Sichtweise von Staat und Wirtschaft auf: Dazu gehört die weitgehende Vernachlässigung einer expliziten Analyse von Institutionen, die das Handeln der wirtschaftlichen Akteure ebenso beeinflussen wie die Aktivitäten der politischen Handlungsträger.

Diese Vernachlässigung einer institutionenorientierten Sicht gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Prozesse ist jedoch nicht kennzeichnend für die Tradition der gesamten Ökonomik als Wissenschaft. Vielmehr hat es immer schon ökonomische Schulen und Theorieansätze gegeben, die sich explizit mit der Bedeutung von Institutionen für die wirtschaftlichen und politischen Aktivitäten einer Gesellschaft auseinandersetzen. Wurzeln solcher Überlegungen lassen sich bis zur ökonomischen Klassik zurückverfolgen.

So betrachtete beispielsweise Adam Smith (1723–1790) bei seiner Herleitung der »unsichtbaren Hand« ausdrücklich Handlungsrestriktionen wie Moral, Sitten und Traditionen, während David Hume (1711–1776) das Wesen und die Funktionsweise von Eigentumsrechten analysierte. Erst mit der Einführung der komparativ-statischen Analyseverfahren durch David Ricardo (1772–1823) und dem beginnenden Übergang von der Klassik zur Neoklassik rückten die Institutionen, die den Austausch von Gütern beeinflussen, in den Hintergrund des Interesses. Zwar analysierte John Stuart Mill (1806–1873) noch die Wirkung von Gewohnheiten auf die Preisbildung am Markt. In der Folgezeit aber lag der Schwerpunkt der Entwicklung ökonomischer Theorie darin, die Methoden der komparativen Statik sowie der Marginalanalyse zu verfeinern und weitgehend einer formalen Analyse zugänglich zu machen.

Institutionen als wichtiger Gegenstand ökonomischer Untersuchungen kamen erst im 19. Jahrhundert wieder verstärkt auf die Tagesordnung, jedoch nun nur in ausgewählten Theorieschulen. Die bekanntesten dieser Schulen sollen im Folgenden kurz dargestellt werden – auch um Ähnlichkeiten zu den Ansätzen der Institutionenökonomik aufzuzeigen. Zur Systematisierung bietet es sich an, sie nach ihrem Entwicklungsgebiet zu unterscheiden: in solche, die im deutschsprachigen Raum – d. h. Deutschland und Österreich – entwickelt wurden und solche, die ihren Ursprung in den Vereinigten Staaten haben. Die Beschreibung der einzelnen Ansätze umfasst jeweils vier Teile: Einer Auflistung der prominentesten Vertreter folgt eine kurze Beleuchtung des historischen Hintergrunds, vor dem diese Schulen entstanden sind. Die ebenfalls nur kurze inhaltliche Charakterisierung wird dann ergänzt um eine Abschätzung des Einflusses, den die Ansätze zu ihrer Zeit gehabt haben, und um den Hinweis auf die Spuren, die sie gegebenenfalls bis heute hinterlassen haben.

Für den deutschsprachigen Raum lassen sich im Wesentlichen drei Richtungen ökonomischer Forschung unterscheiden, die explizit institutionelle Fragestellungen untersuchen: die Deutsche Historische Schule, die Österreichische Schule und die Freiburger Schule des Ordoliberalismus.

1.3.1 Die Deutsche Historische Schule

Die Deutsche **Historische Schule** wird in der Literatur üblicherweise nochmals in zwei zeitlich abzugrenzende Abschnitte untergliedert: die Ältere und die Jüngere Historische Schule. Die Hauptidee beider Gruppierungen bestand darin, ökonomische Aktivitäten jeweils vor dem Hintergrund des sozialen Umfelds zu sehen, in dem sie stattfinden. Damit berücksichtigen sie grundsätzlich die handlungskanalierenden Institutionen, denen die Wirtschaftssubjekte unterliegen. Da sich die Institutionen bzw. das soziale Umfeld im Laufe der Geschichte veränderte, lag es für die Vertreter der Historischen Schule nahe, ökonomische Forschung mit historischer Datensammlung zu verbinden. Diese gesammelten historischen Daten nutzten sie, um aus ihnen induktiv Folgerungen auf das zu beobachtende Handeln der wirtschaftlichen Akteure herzuleiten. Ältere und Jüngere Historische Schule unterscheiden sich dabei im Wesentlichen durch den Grad der Ablehnung des – der Tradition Ricardos entspringenden klassischen – Vorgehens, mithilfe der komparativen Statik aus

Ältere Historische Schule

theoretischen Modellen im Wege der Deduktion Rückschlüsse auf die Realität abzuleiten.

Der Begründer der Älteren Historischen Schule in Deutschland war Wilhelm Georg Friedrich Roscher (1817–1894). Mit seinem 1843 erschienenen Werk »Grundriss zu Vorlesungen über die Staatswirtschaft nach geschichtlicher Methode« legte er den Grundstein einer Denkrichtung, die weniger eine neue Theorie entwickeln wollte als vielmehr eine andere Methodik für die ökonomische Forschung. Die Ältere Historische Schule, zu der auch Bruno Hildebrand (1812–1878) sowie Karl Knies (1821–1898) gezählt werden, hatte ihre Blütezeit zwischen den 1830er- und 1870er-Jahren des 19. Jahrhunderts. Roscher stellte der klassischen Methode, die er »idealistisch« nannte, seine »historisch-physiologische Methode« entgegen. Er versuchte, ökonomische Entwicklungsgesetze herzuleiten, indem er historische Daten für unterschiedliche Länder sammelte und aus diesen Analogien und Entwicklungsphasen herausfilterte. Letztlich kritisierte er die Methodik der Klassiker, behielt aber ihr theoretisches Fundament bei und versuchte, es um historische Analysen zu erweitern. Roschers Verdienst lag darin, Handlungsdeterminanten in seine Analysen mit einzubeziehen, die nicht im Blickfeld der damals gängigen ökonomischen Analysen lagen.

Radikaler ablehnend der Methodik und der Theorie der Klassik gegenüber zeigten sich die Vertreter der Jüngeren Historischen Schule, die die deutsche Nationalökonomik zwischen 1870 und dem Ende des 19. Jahrhunderts nachhaltig prägten. Ihr Hauptvertreter war Gustav von Schmoller (1838–1917). Die Jüngere Historische Schule, zu der auch Georg Friedrich Knapp (1842–1926) und Karl Bücher (1847–1930) zu zählen sind, nahm die Kritik von Schmoller und seinen Mitstreitern auf und verschärfte sie. Das Vorgehen der Klassik, aus logischen Modellen deduktiv Ergebnisse herzuleiten, lehnte sie als wirklichkeitsfremd ab. Ihrem Selbstverständnis als praxisorientierte politische Ökonomen gemäß versuchten ihre Vertreter, eine an konkreten Problemen orientierte Volkswirtschaftslehre zu entwickeln. Dazu hielten sie die Einbeziehung der konkreten realen Umstände wirtschaftlichen Handelns für zwingend notwendig. Dementsprechend sammelten auch sie große Mengen wirtschaftshistorischer Daten, um daraus allgemeine Zusammenhänge induktiv abzuleiten.

Die Jüngere Historische Schule betrachtete die Volkswirtschaft als ein interdependentes Gesamtsystem, das durch Institutionen und insbesondere auch den Staat beeinflusst wird. Für sie stellten – bildlich gesprochen – die Institutionen den Knochenbau des volkswirtschaftlichen Körpers dar, während der Staat das Herz des Ganzen bildete. Zu den relevanten Institutionen zählte Schmoller beispielsweise das Recht ebenso wie die Kultur und die Sitten, die in den jeweiligen Volkswirtschaften gelten. Um die Wirkungen und die Veränderungen dieser Institutionen zu analysieren, betrieben die Vertreter der Jüngeren Historischen Schule Längs- und Querschnittstudien für verschiedene Nationen. So stellte Schmoller in seinem »Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre« (1900, 1904) die historische Entwicklung der Eigentumsordnung, der Marktordnung sowie von Standards wie dem Mess-, Gewichts-, Geld- und Münzwesen dar. Aus ihrer historischen Orientierung heraus interpretieren die Vertreter dieser Schule wirtschaftlichen Fortschritt im Sinne einer Verbesserung von Institutionen. Aus diesen Überlegungen leitet Richter (1996) beispielsweise eine gedankliche Nähe der Ansätze von Schmoller und North ab.

Jüngere Historische Schule

Wie schon Roscher leitete auch die Jüngere Historische Schule letztendlich Entwicklungsgesetze aus ihren Datensammlungen für Volkswirtschaften ab, die sie in verschiedene Entwicklungsstufen zusammenfasste. Auch ihren Vertretern ist als Verdienst zuzuschreiben, dass sie wesentliche historische Daten und auch Institutionen als relevant für das konkrete wirtschaftliche Handeln ansahen. Ihre drastische Ablehnung der klassischen Theorie und Modellbildung zugunsten einer extensiven historischen Datensammlung führte jedoch in Verbindung mit ihrer dominierenden Stellung innerhalb der deutschen Volkswirte dazu, dass die theoretische Beschäftigung mit der Ökonomik in Deutschland während dieser Zeit fast vollständig zum Erliegen kam. Dementsprechend geriet die deutsche Volkswirtschaftslehre in diesem Bereich international ins Hintertreffen.

Wirtschaftspolitisch jedoch hatten die Vertreter der Jüngeren Historischen Schule großen Einfluss. So beeinflusste Schmoller, der gleichzeitig auch zur Gruppe der sogenannten Kathedersozialisten um den Finanzwissenschaftler Adolph Wagner (1835–1917) zählte, wesentlich die deutschen Sozialreformen um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert. Nach dem Tode Schmollers hat die Historische Schule als Denkrichtung in Deutschland schnell an Einfluss und Beachtung verloren. Einige der von den Vertretern der Historischen Schule initiierten Einrichtungen bestehen dagegen bis heute fort. So gründete beispielsweise Roscher zur Sammlung und Auswertung historischer Daten die »Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik«. Auf Schmoller geht das »Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche« zurück, das später in »Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft« umbenannt wurde und heute als »Schmollers Jahrbuch – Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften« firmiert. Auch war Schmoller einer der Mitbegründer der Standesvereinigung deutscher Nationalökonomien, des »Vereins für Socialpolitik«.

Außerhalb Deutschlands war die Reaktion auf die Vorgehensweise der Historischen Schule zwiespältig. Während sie in den Vereinigten Staaten die Entwicklung des amerikanischen Institutionalismus mit beeinflusste, rief ihre Vorgehensweise in Österreich massive Kritik hervor. Die Diskussion um den Ansatz der Historischen Schule gipfelte im sogenannten großen wissenschaftstheoretischen Methodenstreit. Hauptprotagonisten dieser Auseinandersetzung waren Schmoller und Carl Menger, der herausragende Vertreter der ersten Generation der Österreichischen Schule.

1.3.2 Die Österreichische Schule

Als Geburtsjahr der Österreichischen Schule gilt üblicherweise das Jahr 1871, in dem Carl Mengers »Grundsätze der Volkswirtschaftslehre« erschienen. Der ersten Generation der »Österreicher« um Menger (1840–1921) folgten drei weitere. Deren bestimmende Vertreter waren Eugen von Böhm-Bawerk (1851–1914), Ludwig Edler von Mises (1881–1973) und Friedrich August von Hayek (1899–1992). Die Österreichische Schule besteht – vertreten z. B. durch Israel M. Kirzner (*1930) – bis heute fort.

Carl Menger war nicht nur zusammen mit William Stanley Jevons (1835–1882) und M. E. Léon Walras (1834–1910) einer der Väter der Marginalanalyse und damit Mitbe-

Einfluss der Jüngeren
Historischen Schule

Österreichische Schule

gründer der Neoklassik, sondern eben auch der Gründer der Österreichischen Schule. Mengers Arbeit innerhalb der Österreichischen Schule hatte zwei Schwerpunkte. Zum einen entwickelte er die Basis für die subjektive Wertlehre, in der der individuelle Nutzen als Determinante der Nachfrage nach und des Wertes von Gütern im Vordergrund stand, zum anderen beschäftigte er sich mit der Entstehung und Funktionsweise von Institutionen. Während der erste Zweig im Wesentlichen von der zweiten und dritten Generation der Österreicher – namentlich von Mises und Böhm-Bawerk – weiterentwickelt wurde, führte insbesondere von Hayek als Vertreter der vierten Generation die Institutionenanalyse fort.

Mengers »Grundsätzen«, die später auch ins Englische übersetzt worden sind, lag ein ähnlicher Ansatz zugrunde wie Schmollers »Grundriss«. Auch Menger war der Meinung, dass die bestehenden ökonomischen Theorieansätze die real existierenden Probleme nicht lösen konnten, und auch er konstatierte den Mangel der Neoklassik, Institutionen, die wirtschaftliche Aktivitäten eingrenzen, nicht zu berücksichtigen. Vor diesem Hintergrund widmete er einen Teil seiner »Grundsätze« der Theorie des Gütertauschs. Menger stellte darin fest, dass die Existenz von Transaktionskosten – ein Begriff den er allerdings nicht benutzte – die Tauschmöglichkeiten am Markt einschränken oder gar einen Tausch völlig verhindern kann. Daraus leitete er ab, dass allein zur Überwindung von räumlichen und zeitlichen Inkongruenzen Intermediäre notwendig sind. Als Beispiel für solche Intermediäre führte Menger Agenten und Vermittler an, deren Aufgabe als marktliche Institutionen darin besteht, Transaktionskosten zu senken und damit potenzielle Tauschpartner zusammenzubringen. Allerdings fallen dann immer noch Transaktionskosten an, denn auch die Intermediäre müssen für ihre Aktivitäten entlohnt werden. Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen stand Menger der Existenz eines walrasianischen Gleichgewichts sehr skeptisch gegenüber: Da realiter Marktunvollkommenheiten existieren bzw. wichtige Prämissen wie z. B. die vollständige Information der Marktteilnehmer nicht gegeben sind, wurde für Menger die tatsächliche Erreichung eines Gleichgewichts unmöglich.

Ein anderer Kritikpunkt Mengers richtete sich gegen Adam Smith, der die Einführung des Geldes in der Volkswirtschaft als staatliche Maßnahme charakterisiert hatte. In dem Abschnitt zum Geldwesen beschrieb Menger in seinen »Grundsätzen« die Entstehung von Geld als evolutorischen Vorgang; Geld entsteht aufgrund individueller Motivation der einzelnen Wirtschaftssubjekte in einem Prozess spontaner Ordnung, d. h. für das Kollektiv ungeplant. Dieser Gedanke der Evolution von Institutionen unter Berücksichtigung des Eigeninteresses der Akteure ist kennzeichnend für die Österreichische Schule. In ihrer Sicht reduzieren Institutionen die Unsicherheit des Tauschs; ein Teil dieser Institutionen entsteht spontan als kollektiv unintendiertes Ergebnis individuell intendierten Handelns. Die Sichtweise der Österreichischen Schule in Bezug auf die Entstehung solcher Institutionen lässt sich mit dem folgenden Zitat aus Mengers »Untersuchungen« anschaulich beschreiben (Menger, 1883, S. 145; Hervorhebungen im Original): »Die sogen. socialen Organismen vermögen dagegen schlechterdings nicht als das Product rein mechanischer Kraftwirkungen aufgefasst und interpretiert zu werden; sie sind vielmehr das Ergebnis menschlicher Bestrebungen, der Bestrebungen denkender, fühlender, handelnder Menschen. Wenn demnach von einem »organischen Ursprunge« der Socialgebilde, oder, richtiger gesagt, eines

Theils dieser Letzteren überhaupt die Rede sein kann, so vermag sich dies lediglich auf den Umstand zu beziehen, dass ein Theil der Socialphänomene das Ergebnis des auf ihre Begründung gerichteten *Gemeinwillens* (der Uebereinkünfte, der positiven Gesetzgebung u.s.f.), ein anderer Theil dagegen das unreflectirte Ergebnis der auf die Erreichung wesentlicher *individueller Zwecke* gerichteten menschlichen Bestrebungen (die unbeabsichtigten Resultante dieser Letzteren) ist.«

Aber nicht nur dem allgemeinen Gleichgewicht nach Walras und der von Smith vertretenen bewussten Einführung des Mediums Geld stand Menger skeptisch gegenüber. Ein noch heftigerer Disput, der als der »große Methodenstreit« in die Literatur einging, entwickelte sich zwischen Menger und Schmoller. Menger hatte seine »Grundsätze« Wilhelm Roscher gewidmet. Dies tat er in der Hoffnung, den Vertretern der deutschen Historischen Schule beweisen zu können, dass auch empirische, an historischen Vorgängen orientierte Wirtschaftsforschung, theoriegeleitet betrieben werden kann. Denn während Menger die historische Komponente der Historischen Schule schätzte, teilte er ihre Auffassung, dass man keine wissenschaftliche Theorie ökonomischer Zusammenhänge entwickeln könne, nicht. Beide Ansätze waren damit zwar in der Kritik an der Neoklassik einig, zogen aber unterschiedliche Schlüsse in Bezug auf das »bessere« wissenschaftliche Arbeiten. Mengers Hoffnung, die Historische Schule beeinflussen zu können, zerschlugen sich; seine »Grundsätze« wurden nicht beachtet und hatten dementsprechend keinen Einfluss auf die Ökonomik in Deutschland. Im Gegenteil: Die Jüngere Schule um Schmoller lehnte eine theoriegeleitete Forschung – wie oben angeführt – sogar vollständig ab.

1883 veröffentlichte Menger daraufhin seine »Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der politischen Oeconomie insbesondere«. In diesem Buch versuchte er, die theoretische Volkswirtschaftslehre zu verteidigen und ihre Beziehung zur historischen Wirtschaftsforschung aufzuzeigen. Die Reaktionen der deutschen Ökonomen waren heftig. Schmoller schrieb eine Rezension dieser Arbeit, die den Standpunkt der Historischen Schule verteidigte und Mengers Ansatz zurückwies. Menger wiederum reagierte mit dem Pamphlet »Die Irrthümer des Historismus in der deutschen Nationalökonomie«, das 1885 erschien. Damit war der große Methodenstreit endgültig entfacht. Die Ansätze der beiden Schulen standen sich unversöhnlich gegenüber: Auf der einen Seite die von Schmoller vertretene Richtung, in der die geschichtliche Forschung dominierte, die am Realismus ausgerichtet war und logisch induktiv vorging. Ihr gegenüber steht die von Menger vertretene Konzeption, die eher theorieorientiert war und Abstraktionen zuließ, um zu deduktiv abgeleiteten Ergebnissen zu gelangen (vgl. Nardinelli/Meiners, 1988, S. 544).

Dieser Methodenstreit überdeckte die Gemeinsamkeiten beider Ansätze: Beide waren als Kritik an der komparativ-statischen Analyse der Neoklassik entstanden und beide berücksichtigten die institutionelle Seite der Ökonomie in ihren Untersuchungen. Im Prinzip sah Mengers Theorieansatz auch vor, wichtige Komponenten der Historischen Schule mit einzubeziehen. Allerdings wies er der historischen Datensammlung keine dominierende Stellung zu, sondern entwickelt einen arbeitsteiligen Ansatz ökonomischer Forschung, der sich aus drei Bausteinen zusammensetzte.

Der historisch-statistische Teil der Forschung war für die Beschreibung der *individuellen* Eigenschaften und Zusammenhänge wirtschaftlicher Phänomene zuständig,

Großer Methodenstreit

Menger versus Schmoller

während die Theorie die Aufgabe haben sollte, die *generellen* Eigenschaften und Zusammenhänge dieser Phänomene zu untersuchen. Daraus wiederum sollte der praktische Teil der Nationalökonomik Lehren ziehen und Empfehlungen für die Wirtschaftspolitik ableiten. Menger entwickelte auf dieser Grundlage einen kausalgenetischen Forschungsansatz, der vom Verhalten einzelner Individuen, das er aus seiner Wertlehre ableitete, auf die komplexen, in der Realität zu beobachtenden Phänomene schloss. Im Gegensatz zum Ansatz der Historischen Schule sind die Österreicher damit dem Prinzip des methodologischen Individualismus verpflichtet.

Wie bei der Historischen Schule lässt sich auch aus der Sicht der Österreicher der Fortschritt einer Gesellschaft an den Institutionen ablesen, die sie hervorbringt. Bessere Institutionen, d. h. positiver institutioneller Wandel, ermöglichen beispielsweise einen höheren Gütertausch im Markt, damit verbunden eine höhere Produktion und gesamtwirtschaftlich gesehen mehr Wohlstand. Allerdings gehen die Überlegungen Mengers, der die Entstehung solcher Institutionen wie z. B. Geld, Recht, Sprache und Staat herleitete, indem er sie – wie das obige Zitat zeigt – als zum Teil kollektiv unintendiertes Ergebnis individuell intendierten Verhaltens charakterisierte, über die Ansätze der Historischen Schule hinaus. Von Hayek, der diesen evolutorischen Aspekt der Entstehung von Institutionen wieder aufgriff, zeigte am Beispiel spontan entstehender Ordnungen, wie aus intendentem individuellen Verhalten unintendierte gesellschaftliche (Verfassungs-)Regeln entstehen können. Er zählt mit seinen Arbeiten zu den Mitbegründern der modernen Verfassungsökonomik, auf die wir im Kapitel 5 dieses Buchs noch näher eingehen werden.

Obwohl Böhm-Bawerk einige Jahre Finanzminister von Österreich war, hat die Österreichische Schule weniger politische als vielmehr akademische Spuren hinterlassen. Aus den Seminaren, die Böhm-Bawerk und Mises in Wien, letzterer später auch in Genf und New York, abhielten, gingen neben den bereits erwähnten Vertretern der Österreichischen Schule auch andere berühmte Ökonomen wie z. B. Josef A. Schumpeter, Gottfried Haberler und Oskar Morgenstern hervor. Ein weiteres Indiz für die akademische Bedeutung dieser Schule ist auch der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaft, den von Hayek im Jahr 1974 erhielt.

Zu den führenden akademischen Vertretern der Österreichischen Schule gehören heute Guido Hülsmann sowie Jesús Huerta de Soto. Viele der akademischen Aktivitäten rund um die Österreichische Schule werden am Mises Institute gebündelt (www.mises.org). Dort erscheint u. a. auch das *Quarterly Journal of Austrian Economics*.

1.3.3 Die Freiburger Schule

Ein anderer Ansatz institutionenorientierten Denkens wurde zwischen 1930 und 1950 in Deutschland entwickelt. Wie bei Menger und von Hayek spielen auch bei den Arbeiten der Freiburger Schule handlungskanalierende Regeln eine große Rolle. Jedoch untersuchten die Freiburger nicht die Entstehung solcher Regeln, sondern vielmehr die Wirkungsweise unterschiedlicher Regelsysteme, um auf dieser Grundlage die notwendigen Regeln für eine »funktionsfähige und menschenwürdige« Wirtschaftsordnung (Eucken, 1949, S. 1) zu ermitteln. Wie bei den anderen Schulen auch

entwickelte sich dieser Ansatz vor dem Hintergrund realer Probleme seiner Zeit: Zum einen sahen die Vertreter der **Freiburger Schule** die Notwendigkeit, eine Wirtschaftsordnung für Deutschland und die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg zu entwerfen. Zum anderen waren die Erfahrungen, die bis dahin mit in der Realität umgesetzten Wirtschaftsordnungen gemacht worden waren, aus ihrer Sicht unbefriedigend.

Die Freiburger Schule wurde von Walter Eucken (1891–1950), Franz Böhm (1895–1977) und Hans Grossmann-Dörth (1894–1944) begründet. Sie war eine interdisziplinäre Forschungsgemeinschaft von Juristen und Ökonomen. Die Freiburger Schule wird in der Literatur auch als Ordoliberalismus bezeichnet. Anhand dieses Begriffs lässt sich ihr Forschungsprogramm zweifach charakterisieren. Während der Begriff »ordo« im lateinischen für eine natürliche Ordnung steht und sich von einer künstlichen, gesetzten Ordnung unterscheidet, weist der liberale Namensteil die Ordoliberalen als deutsche Variante der Neoliberalen aus, einer Fortführung also der liberalen Klassiker wie z. B. Adam Smith. Der »Kopf« der Ordoliberalen war Walter Eucken, mit dessen Tod die Entwicklung der deutschen Ordnungstheorie dann auch weitgehend zum Erliegen kam.

Eucken, der zunächst in der Tradition der Neuen Historischen Schule gearbeitet hatte, greift in seinen »Grundlagen der Nationalökonomie« den Methodenstreit zwischen Menger und Schmoller auf und versucht, mit einem eigenen Ansatz die von ihm ausgemachte »große Antinomie« zu überwinden. Diese Antinomie resultiert aus der Tatsache, dass jede Wissenschaft von Problemen lebt, die in der konkreten Wirklichkeit zu finden sind. Da die Phänomene, die in der Realität – also auch in der Wirtschaft – auftreten, komplexer Natur sind, können sie nicht allein durch Beobachtung erfasst werden. Eucken erschien es notwendig, diese Probleme theoretisch zu bearbeiten. Dazu zerlegte er das zu untersuchende Phänomen zunächst in Einzelteile. Diese Einzelteile nutzte er dann zur Modellbildung, wobei nur jeweils ein Teil variiert wird, um seine Wirkungen zu analysieren, und die anderen Teile als konstant angesehen werden – die *Ceteris-paribus*-Klausel wird angewendet. Die theoretische Analyse geschieht dann unter »vollem Einsatz des Denkens« (Eucken, 1959, S. 20).

Was aber in der Ökonomik noch zusätzlich beachtet werden muss, ist die Tatsache, dass sich die Wirklichkeit ständig ändert. Hier zeigt sich für Eucken (1947, S. 27) das Problem der Nationalökonomie: »Sie ist gezwungen, der historischen Vielfältigkeit der Wirtschaftsformen gerecht zu werden und gleichwohl die Probleme theoretisch allgemein zu behandeln. Die Erkenntnis der wirtschaftlichen Wirklichkeit verlangt *beides*. Darin eben besteht die Antinomie« (Hervorhebung im Original). Diese Antinomie stellt eine große Herausforderung der ökonomischen Theorie dar, an der die bis dato bestehenden Theorieansätze, die institutionelle Aspekte mit einbezogen, immer wieder gescheitert sind, weil sie nur eine Seite des Problems betrachteten.

Nach Meinung von Eucken sah Menger zwar die große Antinomie, löste sie aber nicht. Vielmehr umging er sie, indem er die Nationalökonomie in zwei Bereiche teilte: Die Theorie sollte das Generelle des Wirtschaftsgeschehens analysieren, während die Historiker für das individuelle Geschehen »zuständig« sein sollten. Diese Vorstellung konnte Eucken ebenso wenig akzeptieren wie die Konzeption der von Schmoller vertretenen Historischen Schule, die zunächst die historischen Tatsachen im Wirtschaftsleben allein durch das Sammeln empirischer Fakten beschreiben wollte. Erst

Freiburger Schule

Große Antinomie

 Euckens wissenschafts-
theoretisches Vorgehen

aus der Empirie sollte dann eine entsprechende Theorie abgeleitet werden. Dieses Vorhaben musste für Eucken scheitern, da für ihn die Erkenntnis der Zusammenhänge nicht ohne eine Theorie möglich sein konnte, die schon vor der Datensammlung existieren musste: Ohne eine solche zugrunde liegende Theorie musste die empirische Sammlung unsystematisch und für das gestellte Ziel ergebnislos bleiben.

Zur Überwindung der großen Antinomie und zur Einbeziehung konkreter institutioneller Gegebenheiten innerhalb einer Wirtschaft ist Euckens eigenes wissenschaftstheoretisches Vorgehen zweistufig: Zunächst gewinnt er durch »pointiert hervorhebende Abstraktion« eine Morphologie der reinen Wirtschaftsformen. Danach analysiert er die tatsächlich vorhandene Wirtschaft mittels der gefundenen Morphologie, d. h. er arbeitet dann mit »generalisierender« Abstraktion (Eucken, 1959, S. 168). Mit diesem Instrumentarium geht Eucken die selbst gestellte Aufgabe an, indem er erst die historische Wirklichkeit betrachtet, die reinen Formen des Wirtschaftens ableitet und aus diesen Formen Modelle bildet. Nach der Analyse der Wirkungen dieser Formen bzw. der daraus zusammengesetzten Ordnungen lässt sich dann diejenige Ordnung bestimmen, die für die moderne, industrialisierte Wirtschaft gesucht wird, nämlich die »funktionsfähige und menschenwürdige« Wirtschaftsordnung.

Die Vertreter der Freiburger Schule unterschieden zwischen zwei Ebenen, die für das Geschehen in einer Volkswirtschaft relevant sind. Auf der einen Seite steht die **Ordnungspolitik**, die die Rahmenregeln einer Wirtschaft beispielsweise in Form von Wettbewerbsgesetzen festlegt. Daneben gibt es die Prozesspolitik, die das eigentliche Geschehen direkt beeinflusst. Während also die Ordnungspolitik die Spielregeln bestimmt, legt die Prozesspolitik die Spielzüge fest. Aus Sicht der Freiburger Schule bestand der Fehler der reinen Marktwirtschaft mit einem Staat, der eine Laissez-faire-Politik betrieb, darin, sowohl die gesamte Gestaltung der Spielzüge als auch die weitgehende Gestaltung der Spielregeln den privaten Wirtschaftssubjekten zu überlassen. Die Folge war ein Fehlen der »menschenwürdigen« Komponente. Hingegen zeigten die (national-)sozialistischen Planwirtschaften, in denen der Staat sowohl die Spielregeln als auch die Spielzüge bestimmte, enorme Defizite im Bereich der »Funktionsfähigkeit«.

 Ordnungsentwurf
der Freiburger Schule

Der Ordnungsentwurf der Freiburger Schule, der im Wesentlichen von Eucken in seinen 1952 erschienenen »Grundsätzen der Wirtschaftspolitik« entwickelt wurde, bezog sich auf den Bereich der Wirtschafts-, genauer der Wettbewerbsordnung. Hier standen Institutionen wie die Geld- und die Eigentumsordnung ebenso im Mittelpunkt des Interesses wie beispielsweise Fragen nach rechtlichen Regelungen im Bereich der Wettbewerbsaufsicht sowie des Arbeits- und Haftungsrechts. Nur wenn all diese Institutionen »richtig« gestaltet würden – so Eucken –, könne eine Wirtschaftsordnung realisiert werden, die sowohl individuelle Freiheiten als auch eine gute Güterversorgung wie eine soziale Sicherung der Bevölkerung gewährleistet. Die Gestaltung und Erhaltung der Institutionen würde dem Staat als Aufgabe übertragen. Damit ergab sich eine klare Aufgabenteilung: Während der Staat im Bereich der Ordnungspolitik die Spielregeln so setzen sollte, dass ein attraktives Spiel möglich wurde, sollten die Spielzüge innerhalb der gegebenen Rahmenregeln den Privaten überlassen bleiben. Dementsprechend sollte sich der Staat im Bereich der Prozesspolitik zurückhalten.

Eine Analyse der Organisation von Unternehmen, die innerhalb dieser Wettbewerbsordnung agieren, erfolgte nicht. Obwohl sie die Probleme erkannten, die aus einer gegebenen Staatsordnung resultieren, ließen die Ordoliberalen auch diese Ordnung zunächst unbearbeitet und versuchten nur, durch die Gestaltung der Wettbewerbsordnung den Staat vom Einfluss wirtschaftlicher Interessen zu befreien. Diese Vernachlässigung der eigentlichen Ordnung des Staates, die Eucken zunächst zum unveränderlichen Datenkranz seiner Analyse zählte, wird von Kritikern der ordoliberalen Konzeption oft bemängelt.

Die ordoliberale Konzeption ist in Deutschland nach Ende des Zweiten Weltkriegs zunächst sehr einflussreich gewesen. Sie lieferte das theoretische Fundament für die Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik, die soziale Marktwirtschaft. Erst im Rahmen der wirtschaftspolitischen Umorientierung hin zum stärker prozesspolitisch ausgerichteten Keynesianismus geriet die liberale Ordnungs(rahmen)politik dann in den 1960er- und 1970er-Jahren in den Hintergrund der deutschen Wirtschaftspolitik. Im akademischen Bereich ist die Zeitschrift »Ordo«, die von Eucken und Böhm gegründet wurde, als Sprachrohr derjenigen, die sich in der Tradition der Ordoliberalen sehen, bis heute aktiv. Außerhalb Deutschlands wurde die Freiburger Schule hingegen zunächst kaum zur Kenntnis genommen. Erst in 1990er-Jahren des 20. Jahrhunderts ist die Freiburger Schule auch international in das Interesse einer breiteren Schicht von Ökonomen gerückt: zum einen als deutscher »Vorläufer« der amerikanischen Verfassungsökonomik und zum anderen – noch stärker – als theoretische Leitlinie bei der Transformation der Staaten in Mittel- und Osteuropa. Aus diesem Grund werden wir uns mit dem Ordoliberalismus, in einer modernisierten Variante, in Kapitel 8 noch eingehender beschäftigen.

Ordnung des Staates
als Datenkranz

Einfluss der
Freiburger Schule

1.3.4 Der amerikanische Institutionalismus

Neben den genannten europäischen Schulen, die Institutionen in ihren Überlegungen mitberücksichtigten, entwickelte sich auch auf der anderen Seite des Atlantiks eine Bewegung institutionellen Denkens. Diese war von der Jüngerer Historischen Schule mit beeinflusst, weil einige ihrer Vertreter in Deutschland studiert hatten. Die Hauptrepräsentanten des **amerikanischen Institutionalismus**, der am Ende des 19. Jahrhunderts in den USA entstand, waren Thorstein Veblen (1857–1929) und John Roger Commons (1862–1945). Obwohl sich die von ihnen vertretenen Ansätze in vielerlei Hinsicht unterscheiden, sind beide Richtungen eine Kritik an der herrschenden neoklassischen Lehre. Auch sie entstanden vor dem Hintergrund real existierender Probleme in der Wirtschaft der USA.

Veblen und in seiner Tradition z. B. noch Clarence Edwin Ayres (1891–1972) kritisierte an der Neoklassik, dass sie nicht in der Lage sei, mithilfe ihres Instrumentariums der komparativen Statik das in den USA erkennbare Phänomen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Wandels abzubilden und zu analysieren. Als Hauptdeterminanten dieser realen Phänomene identifiziert Veblen zwei Größen, die in der traditionellen, sprich neoklassisch geprägten Ökonomik keine Berücksichtigung fanden: die

Amerikanischer
Institutionalismus

**Institutionen bei Veblen
und Commons**

Technologie bzw. der technische Fortschritt der Produktion und die Institutionen, die das Agieren der Wirtschaftssubjekte beeinflussen.

Während die Technologie für Veblen die treibende Größe in Bezug auf eine positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung darstellt, sind die Institutionen zumindest in der kurzen Frist eher wachstums- bzw. fortschritts-hemmend. Diese Institutionen bestehen z. B. aus Sitten und Traditionen und beeinflussen das Handeln der Individuen nicht nur, sondern fixieren es nach Veblens Auffassung auch. Damit entsteht eine Lücke zwischen technischem Fortschritt sowie den zu seiner Nutzung adäquaten Verhaltensweisen auf der einen und dem durch Sitten und Traditionen bestimmten Verhalten der wirtschaftlichen Akteure auf der anderen Seite. Letztlich, so Veblen, werden sich aber die »bremsenden« Institutionen unter dem Druck des technischen Fortschritts anpassen.

Weniger skeptisch gegenüber den handlungsbeeinflussenden Institutionen war John R. Commons. Ebenfalls geleitet von konkreten Problemen, die für ihn aus der Bedrohung der amerikanischen Wirtschaft durch konfligierende Interessengruppen resultierten, wollte er der gängigen Neoklassik ein ergänzendes, institutionenorientiertes Theoriegebäude zur Seite stellen. Das unterschied ihn von Veblen, der die Neoklassik durch eine reine Institutionenökonomik ersetzen wollte. Wie Veblen akzeptierte Commons die Bedeutung des technischen Fortschritts für die Entwicklung der Wirtschaft. Institutionen sah er aber nicht per se als bremsend an, sondern unterstellte ihnen eine durchaus auch positive Funktion. Charakteristisch für den von Commons vertretenen Ansatz ist seine Konzeptualisierung des Güteraustausches am Markt. Im Gegensatz zur neoklassischen Gleichgewichtstheorie sah er den Güteraustausch nicht allein als Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage an. Der Austausch von Gütern ist für Commons mit einer Vielzahl von Rechten und Pflichten verbunden, die in Traditionen, Gewohnheiten, Gesetzen und der Rechtsprechung begründet sind. Entsprechend definiert er ein Gut als ein Bündel von Rechten, deren Austausch innerhalb der genannten institutionellen Beschränkungen stattfindet.

**Problemstellung
des amerikanischen
Institutionalismus**

Trotz dieser Unterschiede im Detail besteht die gemeinsame Problemstellung der amerikanischen InstitutionalistInnen darin, Möglichkeiten der Organisation und der Kontrolle des ökonomischen Systems zu analysieren. Im Gegensatz zur gängigen neoklassischen Lehre gehen sie davon aus, dass nicht allein der Markt für die Allokation der Güter und Ressourcen in einer Volkswirtschaft ausschlaggebend ist. Vielmehr, so ihre These, ist der Markt in ein gesellschaftliches Institutionengeflecht eingebettet, sodass letztendlich die Organisationsstruktur der Wirtschaft für die realisierte Allokation verantwortlich ist. Diese Auffassung soll kurz anhand eines Beispiels erläutert werden.

Während die Neoklassik die Marktpreise und damit die Ressourcenallokation als Ergebnis von Angebot und Nachfrage in einem idealisierten Markt (z. B. vollständige Konkurrenz) ableitet, betrachten die amerikanischen InstitutionalistInnen das Angebot und die Nachfrage zunächst in Abhängigkeit von der zugrunde liegenden Markt- und Machtstruktur, die durch das Vermögen der Beteiligten und die vorhandenen Institutionen gekennzeichnet ist. Die Marktstruktur ist darüber hinaus abhängig von der Ausgestaltung des Rechtssystems sowie der Nutzung politischer Macht zur Gestaltung eben jenes Rechtssystems für die Wirtschaft. Letztlich, so die institutionalistische

Argumentation, werden durch diese Institutionen sowohl die Ressourcenallokation als auch das Sozialprodukt und die Einkommensverteilung beeinflusst.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Vertreter des amerikanischen Institutionalismus die Leistungsfähigkeit einer Wirtschaft in Abhängigkeit von den jeweils zugrunde liegenden Rahmenregeln untersuchten. Erst die Rahmenregeln bzw. ihre Institutionen sind ausschlaggebend für ein realisiertes Ergebnis. So betonte beispielsweise Commons, dass Wettbewerb auf Märkten nicht von allein entsteht, sondern sich vielmehr erst »im Kampf ums Überleben« unter den entsprechenden Rahmenregeln herausbildet.

Obwohl dieser Denkansatz denen der Institutionenökonomik ähnelt, blieb der amerikanische Institutionalismus zumindest in der Theorie weitgehend unfruchtbar. Jedoch erlangte Commons als wirtschaftspolitischer Berater in den 1930er-Jahren großen Einfluss, als er insbesondere im Bereich der Sozialpolitik die Politik des New Deal in den USA entscheidend mitgestaltete. Seit Mitte der 1930er-Jahre ist die theoretische Schule des amerikanischen Institutionalismus weitgehend in Vergessenheit geraten; allenfalls einzelne Ökonomen wie z. B. John Kenneth Galbraith (1908–2006) und Geoffrey M. Hodgson haben in dieser Tradition weitergearbeitet.

Einfluss der
Institutionalisten

1.3.5 Beurteilung der älteren Institutionenökonomik

Offensichtlich gibt es schon seit der Klassik eine lange Tradition in der Ökonomik, sich auch mit institutionellen Fragestellungen zu beschäftigen. Jedoch sind die beschriebenen Ansätze häufig nicht über ein relativ bescheidenes Anfangsstadium hinausgekommen. Damit wurden sie allenfalls zu »Nischenprodukten« der Ökonomik neoklassischer Prägung. Keiner Schule ist es gelungen, eine geschlossene Konzeption als Gegenpol zu traditionellen Denkrichtungen zu entwickeln. Am ehesten kann man die Geschlossenheit des Gedankengebildes noch bei der Freiburger Schule konstatieren, jedoch ist auch sie nach dem Tod Euckens nicht entscheidend weiterentwickelt worden.

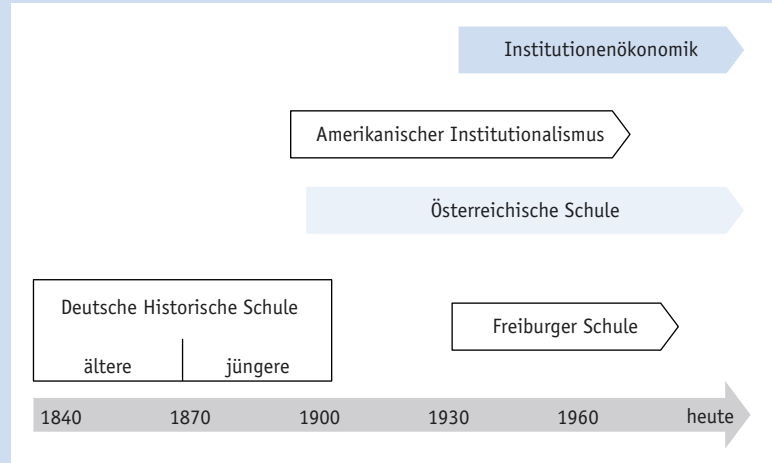
Die Österreichische Schule hat in den letzten Jahren, insbesondere in der Folge der Wirtschafts- und Finanzkrise seit 2007, neue Popularität erlangt. Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass die Österreichische Konjunkturtheorie mit ihrer kapitaltheoretischen Fundierung in der Lage ist, den Zusammenhang zwischen einem künstlich, d. h. durch expansive Geldpolitik hervorgerufenen Aufschwung und dem darauf folgenden Abschwung zu erklären. Entsprechend kritisch ist der »österreichische Blick« auf die aktuelle Geldpolitik in den USA und Europa (z. B. Erlei, 2012; Mayer, 2013).

Die bisher beschriebenen institutionenorientierten Ansätze, deren zeitliche Abfolge in Abbildung 1-5 zusammengefasst ist, wurden noch weiter in den Hintergrund gedrängt, als die »keynesianische Revolution« einsetzte. Dies ist umso bedauerlicher, als der Keynesianismus mit seiner Betonung der aktiven Rolle des Staates im Wirtschaftsablauf großflächige Angriffspunkte für institutionenorientierte Ökonomen bot. So problematisierten Keynes und seine Schüler das Verhalten des Staates nicht. Vielmehr unterstellten sie ihm bzw. seinen Repräsentanten und Entscheidungsträgern

Stellenwert der »alten«
Institutionenökonomik

Abb. 1-5

Die historische Entwicklung der Institutionenökonomik



das Handeln eines wohlwollenden Diktators, der in einer Krisensituation mit Unterbeschäftigung sowohl die richtige Diagnose stellt als auch die richtigen Mittel zur Verfügung hat und auswählt, um dann im Rahmen der antizyklischen Fiskalpolitik eine adäquate Stabilisierungspolitik für die Wiederherstellung der Vollbeschäftigung als Gemeinwohlziel durchzuführen.

Angesichts des real zu beobachtenden Verhaltens von Politikern und Bürokraten muss diese Annahme, die ex- oder implizit den Darstellungen in den gängigen makroökonomischen Lehrbüchern zugrunde liegt, massive Skepsis hervorrufen. Tatsächlich wird man Keynes unterstellen müssen, unangemessen optimistisch in Bezug auf das gemeinwohlorientierte Handeln des Staates bzw. seiner politischen Entscheidungsträger gewesen zu sein.

1.4 Der neue Institutionalismus in den Sozialwissenschaften

Obwohl die Einsicht, dass »institutions matter«, wie der vorhergehende Abschnitt 1.3 gezeigt hat, nicht neu ist, wurden Institutionen in den modernen Sozialwissenschaften lange Zeit vernachlässigt. Dies hat sich erst in den letzten Jahrzehnten geändert: Institutionen sind wieder in den Fokus von Soziologie, Politikwissenschaften und auch Ökonomik gekommen. In allen drei Disziplinen gibt es »Neue Institutionalismen« (vgl. dazu ausführlich Sauerland, 2015). Während das grundsätzliche Interesse an der Analyse von Institutionen allen Ansätzen gemein ist, unterscheiden sich die Ansätze doch in vielerlei Hinsicht. Dies ist insbesondere der Tatsache geschuldet,

dass die einzelnen sozialwissenschaftlichen Teildisziplinen inzwischen sehr ausdifferenziert sind und damit auch unterschiedliche Perspektiven und Theorieansätze verfolgen. Unterschiede zwischen den Institutionalismen bestehen in ihren Analyseobjekten. Während der Neue Politikwissenschaftliche Institutionalismus (NPI) die Funktionsweise und die Entstehung von Institutionen im politischen Sektor untersucht, liegt der Fokus des Neuen Soziologischen Institutionalismus (NSI) eher auf der Organisationsanalyse. Wie Abbildung 1-4 schon deutlich gemacht hat, beschäftigt sich die Institutionenökonomik (IÖ) sowohl mit wirtschaftlichen Organisationen (wie etwa Unternehmen) als auch mit dem Wirtschaftssystem selbst (im Sinne einer Wirtschaftsordnung) sowie mit den politischen Sektor. Während Politikwissenschaften und Soziologie sich auf ihre traditionellen Domänen beschränken, weist die IÖ imperialistische Züge (im Sinne Gary Beckers) auf und steht mit den anderen Institutionalismen auch im direkten wissenschaftlichen Wettbewerb.

1.4.1 Neuer Institutionalismus in Politikwissenschaften und Soziologie

In den Politikwissenschaften und der Soziologie spielen Institutionen seit dem Ende der 1980er-Jahre wieder eine größere Rolle. Innerhalb des Neuen Politikwissenschaftlichen Institutionalismus lassen sich drei Ansätze unterscheiden, die unterschiedliche Perspektiven und Definitionen von Institutionen haben.

Der sogenannte historische Institutionalismus definiert Institutionen als »formal and informal procedures, routines, norms and conventions embedded in the organizational structure of the polity or political economy« (Hall/Taylor, 1996, S. 6). Mit dieser Definition vereint der historische Institutionalismus zwei Perspektiven auf Institutionen: den zweckrationalen Ansatz, in dem Institutionen als bewusst gewählte Regeln für die Interaktion von Individuen interpretiert werden, und den kulturellen Ansatz. Letzterer geht davon aus, dass Individuen sich nicht allein strategisch (unter Berücksichtigung der gegebenen Institutionen) verhalten. Nicht nur die Institutionen sind für Individuen handlungsrelevant, sondern auch ihre Einbettung in andere soziale Kontexte. Der historische Institutionalismus betont die asymmetrische Verteilung von Macht, die von bestehenden Institutionen ausgeht. Auch werden Pfadabhängigkeiten bei der Entwicklung von Institutionen unterstellt. Im Gegensatz zu dieser eher flexiblen theoretischen Basis weist der sogenannte Rational-Choice-Institutionalismus in den Politikwissenschaften eine klare Orientierung am zweckrationalen Ansatz auf. Institutionen helfen in dieser Sichtweise dabei, Probleme kollektiver Aktionen zu lösen, indem sie – im produktiven Sinne – Kooperationen ermöglichen. Auch der soziologische Institutionalismus in den Politikwissenschaften weist einige Besonderheiten auf. Vertreter dieses Ansatzes definieren Institutionen deutlich weiter als das Politikwissenschaftler üblicherweise tun. Institutionen sind dabei »not just formal rules, procedures or norms, but the symbol systems, cognitive scripts, and moral templates that provide the ›framing of meaning‹ guiding human action« (Hall/Taylor, 1996, S. 14). Damit werden auch die Konzepte von Kultur und Institutionen ähnlicher als in den beiden erstgenannten Varianten des politikwissenschaftlichen

Institutionalismus. Anders als die Vertreter der Rational-Choice-Variante unterstellen die Vertreter der soziologischen Variante, dass die Institutionen selbst auch die Präferenzen und Identitäten der Individuen beeinflussen. Damit gewinnt auch hier der Begriff der Einbettung von Entscheidungen in soziale Kontexte großer Bedeutung.

Der soziologischen Variante des politikwissenschaftlichen Institutionalismus sehr ähnlich sind die Ansätze des Neuen Soziologischen Institutionalismus (NSI). Auch innerhalb des NSI werden Institutionen als »rules of the game« interpretiert, jedoch als Regeln eines Spiels, das innerhalb von Organisationen gespielt wird. Mit Blick auf die formalen Spielregeln innerhalb von Organisationen stellt sich etwa die Frage, warum einige Mitarbeiter diese Spielregeln befolgen und andere nicht. Die Vertreter des NSI beantworten diese Frage mit Verweis auf die informellen Spielregeln (z. B. Greif, 2006), wie etwa Konventionen und Gewohnheiten, die auch dazu beitragen, das Verhalten potenzieller Kooperationspartner vorhersehbar und damit Kooperationsvorteile realisierbar zu machen. Dabei spielt auch in Organisationen die Einbettung von Individuen nicht nur in den formalen Organisationsaufbau, sondern auch in informelle soziale Netzwerke (Granovetter, 1985) innerhalb der Organisation eine wichtige Rolle für die Analysen der NSI. Angesichts der Komplexität eines formalen und informellen Regelgeflechts werden auch hier wieder Routinen, wie sie im Satisficing-Modell beschrieben wurden, zu wichtigen Orientierungspunkten für die Betroffenen.

1.4.2 Neuer Institutionalismus in der Ökonomik: moderne Institutionenökonomik

In der zeitlichen Abfolge vor den politikwissenschaftlichen und soziologischen Institutionalismen entstand in der Nachfolge der »alten« institutionenökonomischen Ansätze die **Institutionenökonomik** (IÖ). Die IÖ beschäftigt sich mit der systematischen Analyse der Wirkungen (positiv) und des Designs (normativ) von handlungskanalierenden Institutionen menschlichen Verhaltens. Dabei geht es nicht nur um die genaue Analyse von Institutionen im Markt, sondern auch um die Ausdehnung ökonomischer Analysen bzw. die Anwendung des ökonomischen Instrumentariums auf Untersuchungsgegenstände außerhalb der typischen ökonomischen Domäne von Markttransaktionen. So definiert North (1991, S. 97) Institutionen im Sinne eines ökonomischen Imperialismus als »humanly devised constraints that structure political, economic and social interactions«. Diese beiden großen Bereiche – Institutionen im Markt und im politischen Sektor – werden durch das vorliegende Buch abgedeckt. Wo aber lassen sich die Wurzeln der IÖ genauer lokalisieren?

Die Entstehung der »modernen« Analysen der Institutionen im Markt ist eng mit dem 1937 erschienenen Aufsatz »The Nature of the Firm« von Ronald Coase verbunden. Die Ausgangsfrage seiner Analyse war so einfach wie nahe liegend: Wenn wir als Ökonomen von der Überlegenheit der dezentralen Koordination individueller Pläne über Märkte so überzeugt sind, wie kann man dann erklären, dass es überhaupt Unternehmen gibt? Unternehmen zeichnen sich ja gerade dadurch aus, dass in ihnen eben keine dezentralen Markttransaktionen stattfinden, sondern im Gegenteil zentral

geplant wird. Außerdem erfolgt die Koordination von Aktionen im Unternehmen nicht über eine »unsichtbare Hand«, sondern über die spürbaren Anweisungen vom Unternehmer bzw. Management. Mit der Antwort, die Coase auf seine selbst gestellte Frage lieferte, dass nämlich die Kosten der Marktbenutzung ausschlaggebend seien, wurde er zum Vater der modernen Transaktionskostenökonomik – allerdings ohne den Begriff »Transaktionskosten« überhaupt benutzt zu haben. Dieser Begriff ging erst 1969 durch Kenneth J. Arrow in die Literatur ein, als er die Transaktionskosten als »cost of running the economic system« definierte (Arrow, 1969, S. 48).

Seit Anfang der 1960er-Jahre des 20. Jahrhunderts wurde die ökonomische Analyse der Unternehmung bzw. Firma intensiviert und es kam zu einer »Wiederentdeckung« von Coase. Die Analyse der Institutionen im Markt teilt sich im Wesentlichen in zwei Bereiche. Im Mittelpunkt des einen Bereichs steht die Untersuchung des Verhältnisses zwischen einem Auftraggeber (Prinzipal) und einem Auftragnehmer (Agent), der im Sinne des Prinzipals tätig werden soll. Die Modellierung beider Akteure als *Homines oeconomici* führt zu einem potenziellen Konflikt in ihren Zielfunktionen. Wie dieser Konflikt aussieht und wie er über entsprechende Vertragsgestaltung zwischen Auftraggeber und -nehmer gemildert werden kann, ist der Untersuchungsgegenstand der Prinzipal-Agent-Theorie, die auf Arbeiten von Jensen/Meckling (1976) sowie Fama/Jensen (1983a, 1983b) zurückgeht.

Der zweite Bereich deckt die Weiterentwicklung der schon erwähnten Transaktionskostentheorie ab. Hier lassen sich zwei weitere Teilbereiche unterscheiden: der von Alchian/Demsetz (1972) entwickelte Messkostenansatz und der auf Williamson (1967) zurückgehende Governance-structure-Ansatz. Beide Ansätze begründen in der Tradition von Coase die Existenz von Unternehmen als Koordinationsmechanismus neben dem Markt, gehen aber dabei unterschiedlich vor. Alchian/Demsetz zeigten, dass bei Teamproduktionen die mit der Messung der Wertgrenzprodukte verbundenen Kosten durch die Einführung eines Monitors (Überwachers) gesenkt werden können. Unproduktive Drückebergerei wird dadurch weitgehend verhindert. Williamson ging dagegen – wie Coase – von der Fragestellung aus, welche Arten von Aktivitäten unter dem Dach einer Unternehmung koordiniert werden sollten (vertikale Koordination) und welche nicht.

Beim zweiten Teilbereich der IÖ, den nichtmarktlichen Institutionen, standen anfangs nur die des politischen Sektors im Mittelpunkt des Interesses. Auch hier ermöglichte die Modellierung der betrachteten Akteure als *Homines oeconomici* eine fruchtbare Betrachtung einer Reihe bekannter Probleme. Dabei wurden – ohne diese Bezeichnung zu benutzen – wiederum eine Reihe von Prinzipal-Agent-Problemen untersucht. Das wohl bekannteste Anwendungsgebiet der IÖ auf politische Institutionen ist die Neue Politische Ökonomik (NPÖ). Basierend auf Arbeiten von Anthony Downs (1957) sowie William Niskanen (1968), Mancur Olson (1965) und später Gary S. Becker (1983) wurde im Rahmen der NPÖ das Verhalten politischer Akteure vor dem Hintergrund ihrer Anreize untersucht. Downs analysierte die Funktionsweise von Demokratien, genauer: die Determinanten eines Parteiprogramms, vor dem Hintergrund der relevanten Handlungsrestriktion, Wahlen zu gewinnen. Demgegenüber untersuchte Niskanen das Verhalten von Bürokraten, die als Agenten der jeweils zuständigen Regierung agieren. Olson sowie Becker zeigten, welchen Einfluss orga-

nisierter Interessengruppen auf die politische Entscheidungsfindung haben können, wenn man auch hier wieder unterstellt, dass Politiker Wahlen gewinnen wollen.

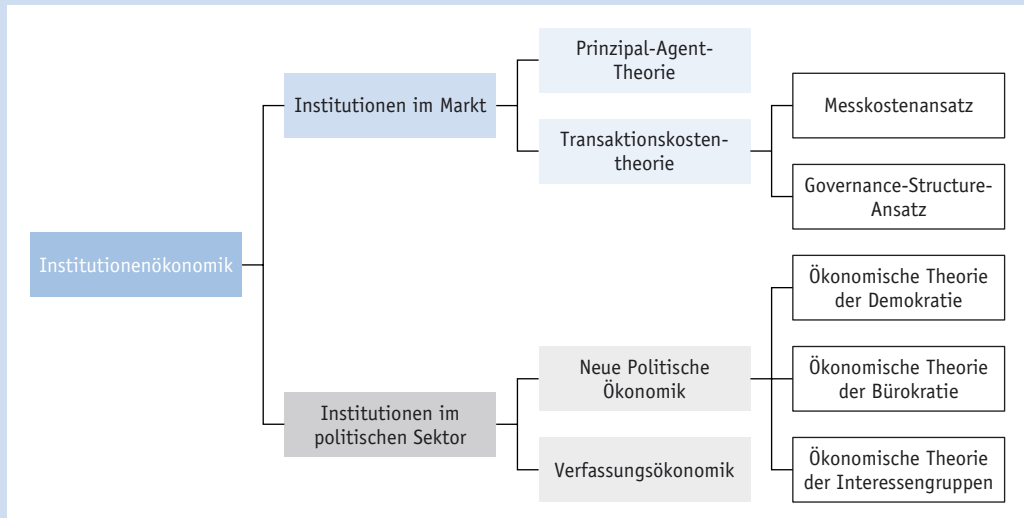
Basierend auf dieser positiven Analyse des Verhaltens politischer Akteure entwickelte sich dann der Forschungszweig der normativ orientierten Verfassungsökonomik, der mit den Namen Friedrich August von Hayek (1960, 1973) und James M. Buchanan (1975) verbunden ist. Beide suchten nach Möglichkeiten, insbesondere die Restriktionen der Politiker so zu verändern, dass sie tatsächlich als Agenten der Wähler (Prinzipale) im Sinne des Allgemeinwohls agieren. Auch diese Analysen wurden im Laufe der Zeit weiter verfeinert.

Die eben charakterisierten Entwicklungsstränge der Institutionenökonomik sind in Abbildung 1-6 – die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt – als Überblick zusammengefasst.

Das im Laufe der gesamten Theoriebildung wohl erfolgreichste Gedankengebäude innerhalb der Ökonomik ist das der Neoklassik mit seinen Weiterentwicklungen und Verfeinerungen, wie z. B. Neoklassik und Monetarismus. Nur von einer mehr oder weniger langen Phase des Keynesianismus unterbrochen, bildete und bildet es im Wesentlichen die Grundlage für wirtschaftspolitische Empfehlungen und reale Wirtschaftspolitik. Aus diesem Grund erscheint es sinnvoll, dieses traditionelle und erfolgreiche Gedankengebäude kurz zu charakterisieren, um dann auf die wesentlichen Unterschiede und Gemeinsamkeiten mit der Institutionenökonomik eingehen zu können.

Abb. 1-6

Institutionenökonomik im Überblick



1.5 Von der Modellwelt der Neoklassik zur modernen Institutionenökonomik

Als exemplarischer Referenzpunkt für die Gegenüberstellung von Neoklassik und moderner Institutionenökonomik benutzen wir in diesem Abschnitt die allgemeine Gleichgewichtstheorie in der Tradition von Walras und Arrow/Debreu (1954), die von Schumpeter auch als »Magna Charta der exakten Volkswirtschaftslehre« charakterisiert worden ist. Die Prämissen dieser aus den allgemeinen Lehrbüchern zur Mikroökonomik bekannten Theorie sollen zunächst kurz systematisiert werden.

1.5.1 Die Modellwelt der Neoklassik

Im Mittelpunkt der Analysen der **Neoklassik** steht die effiziente Allokation, d. h. der rationale und wirtschaftliche Umgang mit knappen Mitteln: Ist eine effiziente Allokation erreicht, so sind die gegebenen Mittel ihrer jeweils »besten« Verwendung zugeführt. Dieser effiziente Mitteleinsatz wird in der neoklassischen Modellwelt grundsätzlich im Rahmen einer Marktwirtschaft mit flexiblen Preisen für Güter und Dienstleistungen sowie Ressourcen hergeleitet. Dabei werden zunächst aufgrund plausibler Überlegungen jeweils das Angebot und die Nachfrage der betreffenden Wirtschaftsobjekte hergeleitet, bevor beide dann am bzw. im Markt zusammengeführt werden und dort der markträumende Gleichgewichtspreis bestimmt wird.

Im Rahmen dieser Analysen wird sowohl das Verhalten der Haushalte als auch das der Unternehmen betrachtet. In der Theorie der Haushalte wird untersucht, wie diese sich als Anbieter des Produktionsfaktors Arbeit und als Nachfrager von Gütern und Dienstleistungen verhalten, welche von den Unternehmen auf den jeweiligen Märkten angeboten werden. Für die Produktion der Güter und Dienstleistungen kaufen die Unternehmer als Nachfrager die entsprechenden Produktionsfaktoren auf den Faktormärkten ein. Die Theorie der Unternehmung bildet folglich das Verhalten der Marktgegenseite der Haushalte ab. Treffen sich Anbieter und Nachfrager auf einem Markt, ergibt sich aus dem Austausch der jeweiligen Güter ein Preis. Dieser zeigt die Knappheit der ausgetauschten Objekte an und dient als Indikator für Anbieter und Nachfrager. Die Preise sind in diesem Kontext der Koordinationsmechanismus der beiden Marktparteien; gelenkt durch die Preise, genauer: durch die relativen Preise, entwickeln Anbieter und Nachfrager ihre wirtschaftlichen Aktivitäten und gelenkt durch die Preise findet eine effiziente Allokation der knappen Mittel statt. Effizienz macht sich hier daran fest, dass die Konsumentensouveränität gewahrt und gleichzeitig eine präferenzgemäße Versorgung mit privaten Gütern (auf die Unterscheidung zwischen privaten und öffentlichen Gütern gehen wir in Kapitel 6 ein) realisiert wird. Die Preise lenken die Faktoren wie von einer »unsichtbaren Hand« gesteuert in die effizienten Verwendungen. Die Einschaltung einer zentralen oder externen Koordinationsinstanz erscheint nicht notwendig.

Unter der Grundvoraussetzung funktionierender Märkte lässt sich somit der Referenzpunkt einer allgemeinen Gleichgewichtstheorie ableiten. Er ergibt sich als simultanes Gleichgewicht auf allen betrachteten Märkten und führt bei markträu-

Totales Konkurrenzgleichgewicht

menden Preisen zu einer effizienten Allokation und zu einer präferenzgemäßen Versorgung der Bevölkerung mit privaten Gütern. Allerdings lässt sich dieses Ergebnis nur unter Zuhilfenahme bestimmter Prämissen herleiten, die hier kurz aufgeführt werden sollen.

Zunächst die Marktform: Das totale Konkurrenzgleichgewicht setzt – wie der Name schon sagt – voraus, dass auf allen betrachteten Märkten die Marktform der vollständigen Konkurrenz herrscht. Das bedeutet, dass sowohl die Anbieter- als auch die Nachfragerseite polypolistisch strukturiert ist. Haushalte und Unternehmen verhalten sich als Mengenanpasser, für die der Marktpreis ein Datum ist. Weiterhin gibt es keinerlei Präferenzen in räumlicher, sachlicher oder persönlicher Hinsicht. Das gilt sowohl für die Nachfrager in Bezug auf die angebotenen Leistungen bzw. die entsprechenden Produzenten als auch für die Anbieter in Bezug auf die nachgefragten Faktoren bzw. ihre Kunden, die Haushalte. Somit existieren nur homogene Faktoren und Leistungen. Vervollständigt wird der Prämissenkatalog durch die Annahme vollständiger Markttransparenz. Wenn vollständige Markttransparenz herrscht, sind die Marktteilnehmer über alle relevanten Preise informiert. Weil sie die Preise kennen, können sie auf Preisvariationen unmittelbar reagieren und ihre Pläne entsprechend anpassen. Transparenz in diesem Sinne bedeutet aber auch, dass die Anbieter und Nachfrager über dieselben Informationen verfügen, diese also symmetrisch verteilt sind.

Nun bleibt noch die Frage zu beantworten, wie in einem solchen Kontext die gleichgewichtigen, markträumenden Preise zustande kommen. Bei der Beantwortung dieser Frage wird in der Literatur üblicherweise auf zwei Wege verwiesen, die von León Walras und Francis Ysidoro Edgeworth (1845–1926) aufgezeigt worden sind. Während ersterer unter dem Begriff »tâtonnement« bekannt geworden ist, lässt sich letzterer treffend mit dem Begriff des »recontracting« charakterisieren. Wie funktionieren nun diese beiden Wege zum Gleichgewichtspreis?

Im Walras-Modell ermittelt ein imaginärer Auktionator den markträumenden Gleichgewichtspreis. Dazu wird vom Auktionator zunächst ein willkürlich gewählter Preis ausgerufen, zu dem die Anbieter und Nachfrager ihre jeweils gewünschten Mengen bekanntgeben. Der Auktionator sammelt diese Angebots- und Nachfragemengen und überprüft, ob der zunächst genannte Preis zum größtmöglichen Umsatz führt, d. h. den Markt räumt. Tatsächliche Umsätze werden noch nicht getätigt. Übersteigt die potenziell nachgefragte Menge die potenziell angebotene, nennt der Auktionator in der nächsten Runde einen höheren Preis und vice versa. Die Sammlung der Angebots- und Nachfragemengen und die Anpassung des Preises durch den Auktionator erfolgt so lange, bis er in diesem tâtonnement-Prozess den gleichgewichtigen Preis ermittelt hat. Erst dann werden zu diesem Preis tatsächliche Käufe und Verkäufe getätigt. Der Auktionator spielt bei Walras eine ähnliche Rolle wie ein Makler an real existierenden Märkten.

Demgegenüber unterstellt Edgeworth in seinem Preisfindungsmodell, dass Anbieter und Nachfrager zunächst nur vorläufige Verträge schließen, die allenfalls Optionscharakter besitzen. Beide Marktseiten versuchen, mit ihren jeweiligen Tauschpartnern möglichst günstige Vertragsbedingungen zu vereinbaren. Einziger Inhalt dieses Vertrags ist der Preis. Da die Verträge nur vorläufigen Charakter haben, produzieren

Tâtonnement

Recontracting

die Anbieter auf dieser Basis noch keine Güter und Dienstleistungen. Findet nun ein Nachfrager einen Anbieter, der ihm einen günstigeren Preis bietet als der vorherige, wird er mit dem neuen Anbieter einen Vertrag schließen. Somit ist der Marktzutritt neuer Anbieter gewährleistet. Aufgrund der vollständigen Markttransparenz sind alle anderen Marktteilnehmer unmittelbar über den neuen, niedrigeren Preis informiert. Sie werden entsprechend reagieren und von allen Verträgen, in denen höhere Preise vereinbart sind, zurücktreten. Entweder verhandeln sie mit ihren alten Anbietern nach und vereinbaren den neuen, niedrigeren Preis, oder sie schließen einen neuen Vertrag mit dem günstigeren Anbieter ab. In diesem Prozess des recontracting werden die Anbieter am Markt die offerierten Preise so lange senken, wie sie noch die Produktionskosten decken und solange das gesamtwirtschaftliche Angebot noch größer ist als die entsprechende Nachfrage. Wenn die angebotenen und nachgefragten Mengen übereinstimmen, werden zu diesem Gleichgewichtspreis endgültige und verbindliche Verträge fixiert. Erst auf Basis dieser Verträge produzieren die Unternehmen die Güter und Dienstleistungen, die von den Haushalten nachgefragt werden; der Markt ist unmittelbar geräumt.

Wir können zunächst festhalten, dass beide beschriebenen Prozesse den markträumenden Gleichgewichtspreis in einem Trial-and-error-Verfahren ermitteln. Mit beiden Vorgehensweisen lässt sich das totale Konkurrenzgleichgewicht mit einer simultanen Räumung aller Märkte begründen. Betrachtet man die beiden Preisfindungsprozesse sowie ihre zugrunde liegenden Prämissen aber näher, bleiben einige interessante Fragen offen.

1.5.2 Die Perspektiven der Institutionenökonomik

Neben den explizit erwähnten Annahmen sind in der Herleitung des Allgemeinen Gleichgewichts weitere, implizite Prämissen enthalten, die nun kurz offengelegt werden sollen. Anhand der expliziten und impliziten Prämissen lässt sich zeigen, welche Fragestellungen, die in der neoklassischen Modellwelt systematisch ausgeklammert werden, nun im Rahmen der Institutionenökonomik untersucht werden können. Dabei geht es nicht darum, die Prämissen der Neoklassik als realitätsfern zu kritisieren. Wie wir oben bereits erwähnten, müssen Modelle – mithin auch ihre Prämissen – nicht realitätsnah, sondern problemadäquat sein. Die Modelle und Prämissen der Neoklassik waren zu ihrer Zeit sicherlich problemadäquat, denn das Ziel der Neoklassik war es in erster Linie, die Existenz eines marktwirtschaftlichen (Konkurrenz-) Gleichgewichts nachzuweisen. Zur Bearbeitung dieses Problems wurden aber andere – aus heutiger Sicht wichtige – Probleme vernachlässigt.

So beinhaltet die Annahme der Marktform »vollständige Konkurrenz«, dass diese Marktform – zumindest in der statischen Betrachtung – gesamtwirtschaftlich wünschenswert ist. Wäre sie es nicht, ließe sich in ihr nicht die effiziente Allokation verwirklichen, die im totalen Konkurrenzgleichgewicht hergeleitet wird. Aus dieser Überlegung ergeben sich zwei Fragen. Zum einen muss geklärt werden, ob die vollständige Konkurrenz immer eine sinnvolle und wünschenswerte Marktform ist. Möglicherweise gibt es nämlich auch Argumente dafür, dass Großunternehmen und Unter-

Relativierung der Kritik
an der Neoklassik

Kritik der neoklassischen
Gleichgewichtswelt

nehmenszusammenschlüsse gesamtwirtschaftlich vorteilhafter produzieren können als die bei vollständiger Konkurrenz vorhandenen vielen kleinen Anbieter. Die Aussage, dass die vollständige Konkurrenz das Mittel der Wahl sei, wird bereits im Rahmen der traditionellen Wettbewerbstheorie relativiert. Jedoch besteht auch dort eine Tendenz dazu, das Wachstum von Unternehmen zu beschränken, um »marktbeherrschende« Stellungen zu vermeiden. Dass eine Integration von Unternehmen durchaus auch positive gesamtwirtschaftliche Effekte haben kann, lässt sich mithilfe der *Transaktionskostenökonomik* zeigen.

Demgegenüber impliziert das Fehlen von Präferenzen bzw. die Existenz vollständig homogener Güter und Faktoren, dass beispielsweise keine langfristigen Beziehungen zwischen den Tauschparteien aufgebaut, sondern immer nur einzelne Verträge auf Spotmärkten geschlossen werden (können). Langfristige Geschäftsverbindungen, in denen eine gewisse Reputation und Vertrauen in den Geschäftspartner aufgebaut werden, fallen nicht in den Analysebereich dieses Modells. Die Abwesenheit räumlicher Präferenzen klammert zusätzlich noch die Berücksichtigung von Transportkosten aus der Betrachtung aus. Gleiches gilt für Sach- und Informationskosten, die ebenfalls eine Bevorzugung von Tauschpartnern in einem bestimmten Raum implizieren würden. Auch diese Probleme werden im Rahmen der *Transaktionskostenökonomik* analysiert, und es zeigt sich, dass in der Realität sowohl langfristige Verträge als auch die gesamten Transaktionskosten eine auch theoretisch begründbare Rolle spielen.

Wenn man die dritte Prämisse, also die der vollständigen Markttransparenz betrachtet, lassen sich ebenfalls Einwände aus der Sicht älterer und neuerer institutionenökonomischer Ansätze finden. Grundsätzlich gehen neoklassische Modelle von vollständigen – und symmetrisch verteilten – Informationen aller Marktteilnehmer aus. Demgegenüber unterstellen die Ansätze der Institutionenökonomik oftmals unvollständige Informationen – die eine Orientierung an Routinen bzw. Regeln ja erst sinnvoll machen. Diese unvollständigen Informationen sind darüber hinaus auch asymmetrisch verteilt. Diese Ungleichheit liefert zum einen die Begründung für mögliche Kooperationsvorteile in der *Prinzipal-Agent-Theorie*, sie ist aber auch die Ursache für mögliche Probleme in Prinzipal-Agenten-Beziehungen.

Die Annahme der vollständigen Information bei den Marktteilnehmern impliziert auch, dass alle Informationen kostenlos zur Verfügung stehen. Auch müssen die Anbieter und Nachfrager in der Lage sein, alle vorhandenen Informationen unmittelbar und auch richtig zu verarbeiten. Damit entscheiden die Wirtschaftssubjekte unter Sicherheit. Sie haben auch Sicherheit in Bezug auf das Verhalten der jeweiligen Marktpartner, denn die endgültigen Verträge, die sie schließen, sind vollständig formuliert. Daher muss implizit auch vorausgesetzt sein, dass Standards wie Längen- und Gewichtsmaße gegeben und allen Marktteilnehmern bekannt sind. Offensichtlich sind auch hier wieder Institutionen aus der Analyse ausgeblendet bzw. implizit vorausgesetzt, die beispielsweise im Fall solcher Standards bereits von der *Historischen Schule* untersucht wurden.

Vollends offensichtlich wird die Vernachlässigung wichtiger Eigenschaften marktlicher Institutionen, wenn man die von Walras und Edgeworth skizzierten Wege zum Gleichgewichtspreis betrachtet. Auffällig ist, dass der von Walras eingeführte Auktionator zwar genau die von der Österreichischen Schule (genauer: Menger) beschrie-

benen Funktionen ausübt, jedoch keine Kosten verursacht. Obwohl er also Anbieter und Nachfrager zusammenbringt, wird er für seine Tätigkeiten nicht entlohnt. Das unterscheidet ihn beispielsweise auch von seinem möglichen Pendant in der Realität, dem Börsenmakler. Spätestens mit dem Erscheinen des Aufsatzes »The Nature of the Firm« von Ronald Coase im Jahr 1937 ist aber auch in der Literatur unumstritten, dass mit der Nutzung solcher Koordinationsmechanismen – und nichts anderes stellte der walrasianische Auktionator letztendlich dar – immer auch Kosten verbunden sind. Diese Kosten, die bei Menger schon in Form der Entlohnung der Intermediäre Erwähnung finden, stehen wiederum im Mittelpunkt der modernen *Transaktionskostenökonomik*. Daneben muss beim Walras-Auktionator implizit unterstellt werden, dass sein einziges Interesse darin liegt, als »ehrlicher Makler« die Interessen von Anbietern und Nachfragern zum Ausgleich zu bringen. Dass auch Agenten – wie der Auktionator – als eigennutzorientierte *Homines oeconomici* agieren und damit nicht unbedingt im Sinne der sie beauftragenden Prinzipale – hier: der Anbieter und Nachfrager – handeln, zeigt die moderne *Prinzipal-Agent-Theorie* in eindrucksvoller Weise.

Noch mehr Probleme bzw. höhere, unberücksichtigte Kosten sind allerdings mit dem *recontracting* von Edgeworth verbunden. Auch hier wird unterstellt, dass die Nutzung des Preismechanismus bzw. die Ermittlung des Gleichgewichtspreises nicht mit Kosten verbunden ist. Dies ist angesichts des sehr aufwendigen Preisermittlungsverfahrens eine recht heroische Annahme. Edgeworth unterstellt, dass das Aushandeln der vorläufigen Verträge kostenlos ist. Implizit muss Edgeworth auch davon ausgehen, dass die Formulierung der Verträge keine Probleme verursacht. Leistungen und Gegenleistungen können vollständig und eindeutig spezifiziert werden. In der Realität wird man dagegen feststellen, dass durchaus Kosten der Vertragsaushandlung existieren. Ebenso gibt es Kosten der Vertragsanpassung bzw. -neuverhandlung, die wiederum von der *Transaktionskostenökonomik* untersucht werden.

Implizit lässt sich durchaus ableiten, dass auch die Rechts- und Eigentumsverhältnisse an den jeweiligen Faktoren, Gütern und Dienstleistungen eindeutig definiert sind. Mögliche Täuschungsabsichten eines oder beider Tauschpartner werden ausgeklammert. Gleiches gilt für einen möglichen Glaubwürdigkeitsverlust, der aus der Tatsache resultieren könnte, dass die vorläufigen Verträge kurzfristig wieder verworfen werden. Rechtliche Rahmenregeln, die möglicherweise vorschreiben, dass Verträge einzuhalten sind, existieren nicht. Ebenso wenig versuchen sich die Anbieter gegen einen möglichen Rücktritt der Nachfrager von den vorläufigen Verträgen abzusichern. Das wäre – wie in der Realität – durch Abschluss einer Option möglich, die dann allerdings wieder Kosten verursachen würde, wie sie von der *Transaktionskostenökonomik* analysiert werden. Akzeptiert man, dass die Anbieter und Nachfrager als »gute Menschen« handeln, die sich an die vereinbarten Spielregeln halten, bleibt immer noch offen, wie diese Spielregeln genau aussehen, wie sie entstanden sind und welchen Einfluss sie auf das Ergebnis, also die Herleitung des Gleichgewichtspreises, haben. Hier lassen sich Anknüpfungspunkte der modernen *Verfassungsökonomik*, der *Property-Rights-Theorie* aber auch der *Neuen Politischen Ökonomik* und der *Prinzipal-Agent-Theorie* ausmachen.

Auch werden in den traditionellen neoklassischen Ansätzen die Anbieter-Unternehmen und die Nachfrager-Haushalte als monolithische Akteure modelliert, d. h.

ihre innere Organisationsstruktur wird in den neoklassischen Marktmodellen nicht abgebildet. Gleiches gilt für die internen Entscheidungsfindungsabläufe, die in Haushalten bzw. Familien ebenso zu finden sind wie in Unternehmen. Fragestellungen wie diese werden wiederum innerhalb der Transaktionskostenökonomik, insbesondere in der *Governance-Richtung* untersucht.

Zusammenfassend kann man feststellen, dass die Neoklassik wichtige Probleme – wie die angesprochenen Transaktionskosten und die Fragen nach der Wirkung alternativer Organisationsformen und -strukturen auf das Marktergebnis – aus ihren Modellen ausblendet. Coase (1984, S. 230) charakterisierte diese Vorgehensweise mit den Worten: »Einzuwenden ... ist im Wesentlichen, dass die Theorie in der Luft schwebt. Es ist so, als ob man den Blutkreislauf ohne einen dazugehörigen Körper erforscht. Unternehmen haben keine Substanz. Märkte bestehen ohne Gesetze ...«. Dieses Zitat weist eine bemerkenswerte Ähnlichkeit mit einer Äußerung von Schmoller auf und fehlt daher auch in keiner Gegenüberstellung von alten und neuen institutionenorientierten Ansätzen. Schmoller (1900, S. 64) schrieb in seinem »Grundriss«: »Die alte Volkswirtschaftslehre mit ihrem Untergehen in Preisuntersuchungen und Circulationserscheinungen stellt den Versuch einer volkswirtschaftlichen Säftephysiologie ohne Anatomie des socialen Körpers dar.«

Offensichtlich klammern die Prämissen der Neoklassik also viele der realen Probleme aus, die die Welt, in der wir leben, kennzeichnen und auch interessant machen. Zwar vereinfachen die Modellprämissen die Analyse, machen die Modelle handhabbar und haben sich im Laufe der Zeit auch als sehr fruchtbare Referenzpunkte für wirtschaftstheoretische und -politische Analysen erwiesen. Dennoch führen die Vereinfachungen auch zur Vernachlässigung wichtiger Aspekte und verstellen damit die Sicht auf weitere fruchtbare Erkenntnisse. Zumindest ein Teil der Lücken, die sich aus diesem Vorgehen der Neoklassik ergeben, lässt sich mithilfe von Ansätzen der Institutionenökonomik füllen. Trotz dieser Unterschiede in den Fragestellungen und in der Einbeziehung relevanter Institutionen in ihre Analyse weisen die Neoklassik und die Ansätze der Institutionenökonomik auch wesentliche Gemeinsamkeiten auf. So benutzen beide den eigennutzorientierten Homo oeconomicus als heuristisches Menschenbild in ihren Modellen. Beide basieren auf dem methodologischen Individualismus, führen also das Handeln von Kollektiven auf das Verhalten einzelner Wirtschaftssubjekte zurück, und sowohl Neoklassik als auch Institutionenökonomik trennen bei ihrer Analyse zwischen den Restriktionen, denen die Akteure unterliegen, und ihren Präferenzen.

Welchen Inhalt und Anwendungsbereich die jeweiligen Ansätze der Institutionenökonomik, also beispielsweise die bereits erwähnte Transaktionskostenökonomik, die Property-Rights-Theorie und die Verfassungsökonomik im Einzelnen haben, wird im Laufe der folgenden Kapitel ausführlich gezeigt werden. Bevor das geschieht, wollen wir im nächsten Abschnitt das gesamte Forschungsprogramm der Institutionenökonomik anhand seiner wesentlichen Eigenschaften zusammenfassend charakterisieren.

1.6 Charakterisierung der Institutionenökonomik als Forschungsprogramm

Eine von dem Wissenschaftstheoretiker und Popper-Schüler Imre Lakatos entwickelte Methodologie wissenschaftlicher **Forschungsprogramme** bietet ein geeignetes Schema zur systematischen Charakterisierung des hier vorgestellten bzw. noch vorzustellenden Forschungsprogramms der Institutionenökonomik.

Nach Lakatos (1974, S. 89 ff.) besteht ein wissenschaftliches Forschungsprogramm aus vier Teilen:

- ▶ einem harten Kern (HK), d. h. den unanfechtbaren Grundannahmen des Forschungsprogramms,
- ▶ einem den Kern umschließenden Schutzgürtel aus Hilfhypothesen (HH),
- ▶ einer positiven Heuristik (PH), die dem Forscher als Wegweiser dient, und
- ▶ einer negativen Heuristik (NH), die dem Forscher nicht zu begehende Wege versperren soll.

Lakatos betrachtet Forschungsprogramme nun nicht isoliert, sondern als sich – mehr oder weniger stetig – weiterentwickelnde Gebilde. Ausschlaggebend für die Weiterentwicklung bzw. Verbesserung von Forschungsprogrammen ist vor allem Konkurrenz zwischen Forschern innerhalb eines Programms und/oder zwischen Forschern rivalisierender Programme.

Bezüglich der Fortentwicklung eines Forschungsprogramms im Zeitablauf lassen sich grundsätzlich zwei Wege unterscheiden: Es kann auf der einen Seite in einer Art und Weise weiterentwickelt werden, dass sich sein Erklärungsgehalt auf theoretischer und empirischer Ebene vergrößert. Ist das der Fall, spricht man von einer progressiven Problemverschiebung. Auf der anderen Seite kann versucht werden, Phänomene, die innerhalb des Programms nicht erklärt werden können, mithilfe von zusätzlichen Annahmen (Hilfhypothesen) wegzudefinieren. Eine solche Immunisierung des Programms gegen Kritik mithilfe von Ad-hoc-Modifikationen der Annahmen ist mit einer Abnahme des empirischen und theoretischen Erklärungsgehalts verbunden und wird daher auch als degenerative Problemverschiebung bezeichnet.

Das Forschungsprogramm der Institutionenökonomik könnte man nun folgendermaßen (und ähnlich wie bei Latsis, 1976, S. 1 ff., Wessling 1991, S. 56 ff. sowie Leschke, 1993, S. 142 ff.) in die soeben erörterte Terminologie einordnen:

- HK1: Das Individuum orientiert sein Handeln – unter Beachtung relevanter Restriktionen – an seinen Präferenzen und ist die einzige Quelle von Werten (Individualprinzip).
- HK2: Das Individuum bewertet seine Handlungsmöglichkeiten unter Anwendung des Kosten-Nutzen-Kalküls, um sich dann gemäß dem relativen Vorteil zu entscheiden (Rationalitätsprinzip).
- HK3: Soziale Systeme können als Entscheidungseinheiten betrachtet werden. Jedoch müssen alle Eigenschaften, die sozialen Systemen (Gruppen, Gesellschaften, Unternehmen, Haushalte oder andere Organisationen) zugesprochen werden, letztlich mit den Eigenschaften und Anreizmechanismen der

Bestandteile eines wissenschaftlichen Forschungsprogramms

Harter Kern

Individuen, die das betrachtete soziale System konstituieren, kompatibel sein (Prinzip des methodologischen Individualismus).

- HK4: Die Ökonomik trifft keine Aussagen über das Verhalten einzelner Individuen, hierfür sind andere Wissenschaften (z. B. die Psychologie) zuständig. Stets wird das repräsentative Verhalten der Individuen den abgeleiteten Aussagen zugrunde gelegt (Prinzip der Nicht-Einzelfall-Betrachtung).

Im harten Kern sind also lediglich wichtige Basisprinzipien des ökonomischen Ansatzes enthalten, die zu Beginn des Kapitels bereits erläutert wurden. Dieser harte Kern gilt für fast jedes ökonomische Forschungsprogramm. Folglich finden sich hier noch keine Aussagen zu Institutionen. Wie gestaltet sich nun der Schutzgürtel?

Schutzgürtel

- HH1: In jedem beliebigen Zeitpunkt t sind die Präferenzen des Individuums gegeben und konsistent.
- HH2: Das Individuum besitzt i. d. R. unvollkommenes Wissen über objektive Tatsachen.
- HH3: Wissen und Fähigkeiten der Individuen können sich im Zeitablauf wandeln.
- HH4: Es herrscht universelle Knappheit und damit entstehen (verschiedene Arten von Opportunitäts-)Kosten-Restriktionen.
- HH5: Marktgüter und Kollektivgüter stiften als knappe Güter Nutzen.
- HH6: Jeder *freiwillige* Tausch führt – isoliert betrachtet – bei den Tauschpartnern zu einem Nettonutzenzuwachs bzw. stellt sie nicht schlechter.
- HH7: Das Pendant zum freiwilligen Tausch im Markt ist bezüglich der Vereinbarung über institutionelle Arrangements das Konsensprinzip – als spezielle Variante des Pareto-Prinzips.
- HH8: Das Funktionieren des Marktmechanismus und die Güte der Bereitstellung kollektiver Güter durch die Politik hängen von der Ausgestaltung der Institutionen ab.

Der Schutzgürtel spezifiziert weitere Hypothesen des institutionenökonomischen Programms. Auch hier gilt, dass die meisten Hypothesen auch für institutionenlose Forschungsprogramme der Ökonomik gelten können. Lediglich HH7 und HH8 stellen spezifische institutionenökonomische Punkte dar. Kommen wir nun zur positiven und negativen Heuristik.

Positive Heuristik

- PH1: Trenne stets Präferenzen und Restriktionen – und beachte insbesondere Institutionen als relevante Restriktionen!
- PH2: Analysiere ausgehend von gesellschaftlichen Problemen, wie Institutionen im Markt und im politischen Sektor das Verhalten (Planen, Entscheiden, Handeln) der Individuen beeinflussen!
- PH3: Analysiere problemorientiert, wie sich Institutionen im Markt und im politischen Sektor entwickeln!
- PH4: Ermittle institutionelle Fehlentwicklungen und zeige unter Zugrundelegung des Konsenskriteriums institutionelle Alternativen auf!
- PH5: Entwickle ausgehend vom Status quo Strategien zur Umsetzung institutioneller Alternativen unter Berücksichtigung relevanter Kosten (Transaktionskosten, Anpassungskosten, aus bestehenden Machtverhältnissen resultie-

rende Widerstände, aus abweichenden theoretischen Vorstellungen resultierende Widerstände u. v. a. m.)!

Bezüglich der Positiven Heuristik sollte noch erwähnt werden, dass natürlich nicht jedes einzelne Forschungsprojekt stets alle Punkte behandeln muss. Wie wir im Abschnitt 1.2 schon erläutert haben, wird in einem Projekt je nach Problemlage nur auf einzelne, jeweils relevante Aspekte eingegangen.

NH1: Vermeide den Einfluss von Theorien/Ideologien, die einer individualistischen Basis entbehren!

NH2: Vermeide degenerative Problemverschiebungen!

NH3: Vermeide Änderungen des harten Kerns!

In der positiven Heuristik sind vor allem institutionenökonomische Charakteristika angesprochen. Diese zeigen klar die Richtung der Forschung innerhalb der Institutionenökonomik auf. In anderen ökonomischen Forschungsprogrammen spielen sie sicherlich nur eine untergeordnete oder überhaupt keine Rolle. Die drei Punkte der negativen Heuristik dürften hingegen wiederum für die meisten ökonomischen Forschungsprogramme gelten.

Damit ist das Forschungsprogramm der Institutionenökonomik charakterisiert. Die »institutionelle Revolution« kann als progressive Problemverschiebung gegenüber dem neoklassischen Forschungsprogramm aufgefasst werden. Der neoklassische Fokus wird damit um wichtige Restriktionen menschlichen Handelns erweitert. Die Institutionenökonomik stellt allerdings nicht nur eine Weiterentwicklung bezüglich des Forschungsobjekts dar, denn bei der Frage, wie Institutionen sich entwickeln, fließt auch evolutorisches Instrumentarium in die Analyse ein. Dies belegen z. B. die Analysen zum institutionellen Wandel, die im Kapitel 9 Gegenstand der Betrachtung sind. Das Forschungsprogramm der Institutionenökonomik ist also auf zweifache Weise breiter angelegt als das neoklassische Programm, welches insbesondere Eigenschaften von Marktgleichgewichten als Forschungsgegenstand behandelt.

1.7 Zum Aufbau dieses Buches

Das vorliegende Buch ist gemäß der Darstellung in Abbildung 1-6 aufgebaut. Wir beginnen im ersten Teil des Buches mit einer Analyse der (in Abbildung 1-6 innen liegenden) Institutionen im Markt. Im zweiten Teil werden die (in Abbildung 1-6 außen liegenden) Institutionen im politischen Sektor analysiert. Zu den Kapiteln im Einzelnen:

Teil 1 des Buches befasst sich zunächst in Kapitel 2 mit der Prinzipal-Agent-Theorie unter dem Blickwinkel der Messkosten (Transaktionskosten I). In Kapitel 3 folgt die Analyse der Governance-Kosten (Transaktionskosten II) vor dem Hintergrund der Grenzen der Firma. Zu diesen Bereichen werden sowohl einführende, überwiegend verbale Modelle vorgestellt als auch vollformale Modellierungen einzelner Aspekte. Abgeschlossen wird dieser Teil mit einem Ausblick (Kapitel 4) auf weitere Aspekte der

Negative Heuristik

Progressive Problemverschiebung

Inhalt der folgenden Kapitel

Institutionen im Markt. Hier geht es um Reputation, Institutionen und Wettbewerb, Institutionen und Marktphasen sowie um Fragen der Regulierung.

Teil 2 (Institutionen im politischen Sektor) beginnt in Kapitel 5 mit der Institution des Rechts. Hier befassen wir uns mit den Grundlagen der Property-Rights-Theorie, der Bedeutung von Verfügungsrechten vor dem Hintergrund der Analyse von Ronald Coase sowie mit der Wirkung grundlegender Haftungsregeln und des Wettbewerbsrechts.

Kapitel 6 beginnt mit einer kurzen ökonomischen Legitimation staatlichen Handelns im Bereich der Wirtschaft. Dazu werden die möglichen Koordinationsprobleme bei der Bereitstellung öffentlicher Güter beschrieben. Diese können zu einem Marktversagen führen – welches durch staatliches Handeln überwunden werden kann. Anschließend werden die positiven Theorien der Neuen Politischen Ökonomik dargestellt. Diese analysieren das Verhalten der wichtigsten Akteure bzw. Akteursgruppen im politischen Prozess. Dies sind die Parteien bzw. Wähler, die Mitglieder der Regierung, die (leitenden) Bürokraten sowie die Repräsentanten organisierter Interessengruppen. Staatliches Handeln lässt sich so als Kette von Prinzipal-Agenten-Beziehungen beschreiben, die das Phänomen des Staatsversagens als Analogon zum Marktversagen begründen kann.

In Kapitel 7 erfolgt eine weitere Anwendung der Transaktionskosten- sowie Prinzipal-Agent-Theorie und analysiert Vor- und Nachteile sowie die Kosten von Wettbewerb und Kooperation in gegliederten politischen Systemen (wie sie etwa der Europäischen Union oder der Bundesrepublik Deutschland darstellt).

Fragen der ökonomischen Theorie der Verfassung (Constitutional Economics), die im Kapitel 8 Gegenstand der Betrachtung sind, umfassen die Analyse der Bedeutung grundlegender Verfassungsregeln im Sinne einer normativen Theorie. Darüber hinaus werden empirische Ergebnisse zur Akzeptanz der Wirtschaftsordnung in Deutschland betrachtet.

Im abschließenden Kapitel 9 widmen wir uns der Theorie der wirtschaftlichen und institutionellen Entwicklung, die insbesondere mit dem Namen Douglass C. North verbunden ist. Der Leser wird hier feststellen, dass North auf viele Argumente zurückgreift, die im Laufe des Buches entwickelt werden. Über die theoretischen Betrachtungen hinaus führen wir noch aktuelle Datenquellen an, die Indizes zur freiheitlichen Marktverfassung, zur Governance und zur (internationalen) Wettbewerbsfähigkeit von Staaten enthalten, und so als Grundlage für empirische Untersuchungen genutzt werden können.

Es bleibt darauf hinzuweisen, dass bei Weitem nicht alle verwendete Literatur im laufenden Text zitiert ist. Dies würde den Lesefluss zu sehr beeinträchtigen. Stattdessen wird zum Ende eines jeden Kapitels ein Literaturverzeichnis angeführt, das auf der einen Seite einen kommentierten Teil enthält und auf der anderen Seite alle gelesenen Quellen aufführt.