

KARL HOMANN
ANDREAS SUCHANEK

Ökonomik

Eine Einführung

2. Auflage



MOHR SIEBECK

NEUE ÖKONOMISCHE GRUNDRISSE

Neue ökonomischer Grundrisse

herausgegeben von

Rudolf Richter



Karl Homann / Andreas Suchanek

Ökonomik: Eine Einführung

2., überarbeitete Auflage

Mohr Siebeck

Karl Homann: Geboren 1943; 1963–72 Studium der Philosophie, Germanistik und kath. Theologie in Münster, Promotion zum Dr.phil.: 1971–79 Studium der Volkswirtschaftslehre in Münster, Promotion zum Dr.rer.pol.: 1985 Habilitation für Philosophie; 1986–90 Professor für VWL und Philosophie in Witten/Herdecke; seit 1990 Professor für Wirtschafts- und Unternehmensethik an der Katholischen Universität Eichstätt; seit November 1999 Professor für Philosophie mit besonderer Berücksichtigung der philosophischen und ethischen Grundlagen der Ökonomik an der Universität München.

Andreas Suchanek: Geboren 1961; 1982–86 Studium der Volkswirtschaftslehre in Kiel und Göttingen; 1993 Promotion; 1999 Habilitation; 1999–2004 Vertretung des Lehrstuhls für Wirtschafts- und Unternehmensethik; seit 2004 Professor für „Sustainability and Global Ethics“ an der Handelshochschule Leipzig und dem Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik.

ISBN 978-3-16-148436-0 / eISBN 978-3-16-161265-7 unveränderte eBook-Ausgabe 2021

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

© 2005 Mohr Siebeck Tübingen.

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

Das Buch wurde von Martin Fischer in Tübingen aus der Times gesetzt, von Gulde-Druck in Tübingen auf alterungsbeständiges Werkdruckpapier gedruckt und von der Buchbinderei Held in Rottenburg gebunden. Den Umschlag entwarf Uli Gleis aus Tübingen.

Vorwort

Die Welt ist im Umbruch und sieht sich mit zahllosen ungelösten Problemen konfrontiert. Der Zusammenbruch des Sozialismus und der Prozess der Globalisierung haben die Probleme verschärft. Viele denkende Zeitgenossen stellen drängende Fragen wie die folgenden:

- Warum verbleibt die Arbeitslosigkeit auf so hohem Niveau?
- Warum kommen wir mit dem Umweltschutz nicht besser voran?
- Warum sterben so viele Kinder an Unterernährung?
- Warum wächst die Weltbevölkerung unaufhörlich?
- Warum werden unsere Renten zunehmend unsicher?
- Warum ist der Sozialstaat in die Krise geraten?
- Warum ist der Sozialismus zusammengebrochen?
- Warum florieren die „Schwellenländer“?
- Warum nimmt die Korruption zu?
- Warum ist der Kampf gegen Drogen so aussichtslos?
- Warum sind traditionelle Institutionen von Krisen geschüttelt?

Wen Fragen dieser Art umtreiben, der ist bei der Ökonomik an der richtigen Adresse; jedenfalls wird er bei ihrer Beantwortung an ihr nicht vorbeikommen. Nicht dass die Ökonomik Patentlösungen für alle oder auch nur einige solcher Fragen zu bieten hätte! Aber sie bietet eine *Methode*, wie man Fragen dieser Art rational bearbeiten kann. Dies berechtigt zu der Hoffnung, dass man mit der Lösung der Probleme schrittweise vorankommt.

Diese Hoffnung wollen wir mit dem vorliegenden Buch stärken. Wir knüpfen dabei an Entwicklungen an, die die Theoriebildung in der Ökonomik in den letzten Jahrzehnten durchlaufen hat. In einem gewissen Sinn schließt die moderne Ökonomik an die Klassiker von Adam Smith bis John Stuart Mill an, die keine engen „Wirtschaftswissenschaftler“ waren, sondern immer so etwas wie eine Theorie der Gesellschaft mit ökonomischer Methode betrieben haben. Dies schloss normative Fragen wie die nach einer freien und gerechten sozialen Ordnung ein. Die moderne Ökonomik greift diese Fragen mit dem weiterentwickelten Instrumentarium heutiger positiver Wissenschaft wieder auf.

Im Zentrum stehen die Probleme der *Interaktionen* zwischen den Menschen in der entstehenden Weltgesellschaft. Unsere Konzeption kann man daher als *Interaktionsökonomik* bezeichnen; jedenfalls lassen sich nach unserer Auffassung zahlreiche Theorieentwicklungen der letzten Jahrzehnte unter dieser Bezeichnung integrieren. Insofern die handelnden Akteure in allen sozialen Interaktionen ihre individuellen Vorteile im Auge haben, greift die Interaktionsökonomik auf die Handlungstheorie der ökonomischen Neoklassik und ihr Modell des rationalen,

eigeninteressierten Akteurs, den berühmt-berüchtigten homo oeconomicus, zurück. Insofern zur Lösung der vielfältigen Interaktionsprobleme Institutionen auf vielen Ebenen eine bedeutende Rolle spielen, greift die Interaktionsökonomik die Neue Institutionenökonomik auf.

Ökonomik wird damit zu einer allgemeinen Theorie der Bedingungen und Folgen menschlicher Interaktionen auf der Grundlage von individuellen Vorteils-/Nachteils-Kalkulationen. Sie geht weit über das lange Zeit dominierende Verständnis als „Wirtschaftswissenschaft“ hinaus und gewinnt die verlorengegangene gesellschaftstheoretische und gesellschaftspolitische Dimension zurück.

In diesem Zusammenhang machen wir darauf aufmerksam, dass unsere hier vorgestellte Konzeption von Ökonomik kaum beanspruchen kann, von allen Ökonomen geteilt zu werden; eine solche Konzeption, die auf die ungeteilte Zustimmung aller Fachleute stößt, hat es noch nie gegeben. Wir bitten darum, dies im Gedächtnis zu behalten, wenn im Weiteren öfters von „der Ökonomik“ die Rede ist: Viele wichtige und interessante Ansätze, die sich ebenfalls zur Ökonomik zählen, gehen anders vor.

In dem vorliegenden Buch haben wir uns das *Ziel* gesetzt, den Rahmen aufzuspannen, in dem die vielfältigen Interaktionsprobleme der modernen Welt zu diskutieren sind, und das Design, die Grundbegriffe und die Methodik dieser Wissenschaft zu entwickeln. Sie ist zunächst als Einführung für Studierende der Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre gedacht, aber ebenso sehr auch für Studierende anderer Sozialwissenschaften, sogar für Philosophen, Theologen und Geisteswissenschaftler, sowie schließlich für Politiker, Verwaltungsbeamte, Manager, Journalisten und solche Bürger, denen die „öffentlichen Angelegenheiten“ so sehr am Herzen liegen, dass sie in ein Studium der Wissenschaft von den Chancen und Problemen der Generierung von Kooperationsgewinnen eine gewisse Mühe zu investieren bereit sind.

Aus dieser Zielsetzung erklären sich die wesentlichen Unterschiede dieses Buches zu den üblichen „Einführungen“. Zwei dieser *Besonderheiten* seien hier ausdrücklich hervorgehoben:

1. Es geht uns vorrangig um eine einheitliche *Konzeption von Ökonomik*, also um den systematischen Zusammenhang ihrer verschiedenen Teilbereiche, statt um die bloße Darstellung einzelner Konzepte und Ansätze, der der methodische Zusammenhang fehlt. Dieser systematische Zusammenhang wird unseres Erachtens durch die Bezeichnung „Interaktionsökonomik“ zum Ausdruck gebracht.
2. Es geht uns vorrangig darum zu zeigen, wie „praktische“ Probleme in wissenschaftliche Kategorien überführt werden – und zwar in die Kategorien der Ökonomik. Man kann die Welt immer auch aus einer anderen Perspektive, mit anderen Kategorien, beobachten. Die „konstruktivistische“ Strukturierungsleistung von Wissenschaft soll damit transparent gemacht und im einzelnen erläutert und begründet werden.

In der Literatur ist dieses Vorgehen neu; uns ist jedenfalls keine „Einführung“ bekannt, die in dieser Weise vorgeht. Insofern ist das Buch ein Wagnis. Wir sind es eingegangen, weil wir glauben, dass aus dem entsprechenden Defizit anderer Bücher viele Missverständnisse und Vorurteile gegenüber der Ökonomik resultieren, die in der Gesellschaft verbreitet und für die verschiedensten Politikblockaden zumindest mitverantwortlich sind. Es geht uns darum, die Ökonomik für den Prozess der Selbstverständigung der modernen Gesellschaft fruchtbar zu machen, auch und gerade der *normativen* Selbstverständigung, wenn es um Fragen der Gestaltung gesellschaftlicher Spielregeln geht. Aus dieser Zielsetzung erklären sich einige *Besonderheiten im Aufbau und in der Darstellungsweise* des Buches.

So ist – *erstens* – darauf hinzuweisen, dass wir das Thema, die Ökonomik, in *vier Durchgängen* behandeln. Der Sinn dieser eher unüblichen Vorgehensweise liegt darin, der strukturellen Komplexität des Gegenstandes gerecht zu werden. In jedem Durchgang ist gewissermaßen vom Gegenstand insgesamt die Rede, jedesmal jedoch in einer etwas anderen Form. So bietet der *erste* Durchgang, das erste Kapitel, eine von der Alltagswelt kommende Hinführung, in der Grundprobleme der Ökonomik expliziert werden. Im *zweiten* Durchgang, dem zweiten Kapitel, werden die grundlegenden theoretischen Konzepte: Handlungstheorie, Interaktionstheorie, Institutionentheorie, sowie zentrale Begriffe wie Anreize, Kooperationsgewinne, Regeln und anderes mehr in einer stärker analytisch bestimmten Form dargestellt. Mit dem so gewonnenen Instrumentarium lassen sich die Konzepte der Ökonomik im *dritten* Durchgang, dem dritten, vierten und fünften Kapitel, noch einmal differenzierter angehen, indem nunmehr die grundlegenden Institutionen der modernen Gesellschaft – Demokratie, Markt und Organisation – im Hinblick darauf untersucht werden, wie es mit ihrer Hilfe gelingt, Kooperationsgewinne anzueignen. Im *vierten* Durchgang, dem sechsten Kapitel, wird nun nicht eine noch weitergehende Differenzierung unternommen, sondern die bisherige Vorgehensweise methodologisch reflektiert, um ein Verständnis für den Sinn und die Grenzen der Methode der Ökonomik zu erhalten.

Es ist – *zweitens* – darauf aufmerksam zu machen, dass sich bei einer solchen Vorgehensweise manche Redundanzen ergeben. Diese sind auch gewollt, denn es geht wie in jeder guten Theorie darum, in verschiedenen Situationen und Kontexten die gleichen theoretischen *Strukturen* wiederzuerkennen.

Die Darstellung dieser Strukturen folgt – *drittens* – weniger dem üblichen Lehrbuchstil, der stärker auf formale Systematik, Vollständigkeit und präzise Definitionen abgestellt; die Ausführungen sind eher problemorientiert und argumentativ gehalten.

Weiterhin beschränken wir uns – *viertens* – auch bei den formalen Instrumenten und Techniken auf das unbedingt erforderliche Maß: Sofern formale Darstellungen ansatzweise erfolgen, geht es uns lediglich darum, den Einstieg in eine stärker formal geprägte Argumentation, wie sie vor allem in der Volkswirtschaftslehre üblich ist, zu markieren; für das genauere Kennenlernen der formalen Techniken bedarf es anderer, einschlägiger Lehrbücher.

Fünftens schließlich beschränken wir uns in den Literaturhinweisen am Ende der Kapitel zwei bis sechs auf wenige grundlegende, nicht selten „klassische“ Beiträge. Auch im Text sind wir mit Zitaten und mit Anmerkungen äußerst sparsam: Es geht uns um eine möglichst schlanke Argumentation, die durch zu viele Verweise nur belastet würde.

Ein solches Buch ist, auch wenn es die Autoren allein zu verantworten haben, stets ein Produkt, das aus den direkten und indirekten Beiträgen sehr vieler entstanden ist. Zahlreichen Kollegen, die uns Anregungen gaben, können wir an dieser Stelle nur in allgemeiner Form unseren Dank sagen. Gleiches gilt für all jene Studierenden, an denen wir Teile des Manuskripts haben ausprobieren können; ihren Diskussionsbeiträgen ist manche Formulierung, ja sogar manche Gliederung, zum Opfer gefallen und durch eine bessere Alternative ersetzt worden.

Namentlich wollen wir jenen danken, die das gesamte Manuskript sorgfältig gelesen und dessen Qualität durch konstruktive, uns vor manchem Denkfehler bewahrende Kritik und detaillierte weiterführende Hinweise erheblich gesteigert haben: Günther Engel, Rüdiger Waldkirch, Rudolf Richter sowie zwei anonymen Gutachtern. Unserer besonderer Dank gilt ebenfalls Ingo Pies, der uns in zahlreichen Gesprächen half, über konzeptionelle Zusammenhänge Klarheit zu gewinnen. Schließlich bedanken wir uns bei Barbara Hartmann, deren Einsatz für die Anfertigung dieses Buches weit über das üblicherweise zu erwartende Maß hinausging.

Abschließend sei die Verantwortlichkeit präzisiert. Beide Autoren haben das gesamte Manuskript bearbeitet, doch lässt sich die Bearbeitung der Kapitel eins und sechs schwerpunktmäßig Karl Homann, die der Kapitel zwei und vier Andreas Suchanek zurechnen; die verbleibenden Kapitel drei und fünf wurden gemeinsam verfasst.

Inhaltsübersicht

Vorwort	V
Inhaltsverzeichnis	X

I.

1 Ökonomik: Theorie menschlicher Interaktionen	1
--	---

II.

2 Die Realisierung von Kooperationsgewinnen	50
---	----

III.

3 Demokratie, Staat und Politik	158
4 Märkte	205
5 Organisationen	285

IV.

6 Methodologie der Ökonomik	340
-----------------------------------	-----

Literaturverzeichnis	414
Personenregister	419
Sachregister	422

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Inhaltsübersicht	IX

1. Kapitel

Ökonomik: Theorie menschlicher Interaktionen

1.1 Definitionen von Ökonomik	1
1.2 Interaktionen: Gemeinsame und konfligierende Interessen	5
1.2.1 Der Gebrauchtwagenkauf: Eine Geschichte und ihre ökonomische Interpretation	5
1.2.1.1 Der Beginn der Geschichte	5
1.2.1.2 Ökonomische Interpretation	7
1.2.2 Die Einschaltung eines Autohändlers	9
1.2.2.1 Die Fortsetzung der Geschichte I	9
1.2.2.2 Ökonomische Interpretation	9
1.2.3 Die Rolle des Staates	11
1.2.3.1 Die Fortsetzung der Geschichte II	11
1.2.3.2 Ökonomische Interpretation	11
1.2.4 Marktwettbewerb	13
1.2.4.1 Die Fortsetzung der Geschichte III	13
1.2.4.2 Ökonomische Interpretation	14
1.2.5 Organisation	17
1.2.5.1 Der Schluss der Geschichte	17
1.2.5.2 Ökonomische Interpretation	18
1.3 Grundlegende Theoriekomplexe	19
1.4 Grundlegende Theorieentscheidungen	23
1.4.1 Zielsetzung der Ökonomik: Erklärung zwecks Gestaltung	24
1.4.2 Ökonomische Handlungstheorie: Nutzenmaximierung unter Restriktionen	26
1.4.3 Ökonomik als Interaktionstheorie	29
1.4.3.1 Begründung des systematischen Vorrangs der Interaktion	29
1.4.3.2 Dilemmastrukturen als Schema der Interaktionsökonomik	31
1.4.3.3 Die Bedeutung des Schemas für die Ökonomik	34

1.4.4 Die Zweistufigkeit der Ökonomik	36
1.4.4.1 Die Funktion von Institutionen	36
1.4.4.2 Die Zweistufigkeit: Handlungen und Handlungsbedingungen	37
1.4.4.3 Die Problemabhängigkeit dieser Unterscheidung	38
1.4.4.4 Handlungsbedingungen – Handlungen – Handlungsfolgen	40
1.4.4.5 Die Übersetzung ins Konzept Dilemmastrukturen	40
1.4.5 Theorie der Gestaltung: Handlungstheorie und Gesellschafts- theorie	42
1.4.6 Maximierungsparadigma versus Koordinierungsparadigma	44
1.4.7 Der Begriff von Gesellschaft	45
Lektürevorschläge	48
Zusammenfassung	48
Schlüsselbegriffe	49

2. Kapitel

Die Realisierung von Kooperationsgewinnen

2.1 Handlungstheorie	50
2.1.1 Knappheit	51
2.1.2 Anreize	53
2.1.3 Die Wahl der besten Alternative	60
2.1.4 Die Marginalanalyse	62
2.1.5 Das „Gesetz der fallenden Nachfragekurve“	66
2.1.5.1 Das „Gesetz“	66
2.1.5.2 Die Begründung	67
2.1.5.3 Elastizitäten	68
2.1.5.4 Anwendungen	69
2.1.6 Investitionen in Vermögenswerte	71
2.1.7 Einzelfall und Aggregat	74
Lektürevorschläge	78
Zusammenfassung	78
Schlüsselbegriffe	79
2.2 Interaktionstheorie	79
2.2.1 Strategische Interdependenz	80
2.2.2 Elementare Konstellationen	84
2.2.2.1 Spiele mit rein gemeinsamen Interessen	84
2.2.2.2 Reine Konfliktspiele (Nullsummen-Spiele)	86
2.2.2.3 Spiele mit gemeinsamen und konfigrierenden Interessen	87
2.2.3 Informations- und Anreizprobleme in Interaktionen	90
2.2.3.1 Die Bedeutung von Orientierungspunkten	90

2.2.3.2 Anreizprobleme	91
2.2.3.3 Informationsasymmetrien	92
2.2.3.4 Ausbeutbarkeit spezifischer Investitionen	96
Lektürevorschläge	99
Zusammenfassung	99
Schlüsselbegriffe	100
2.3 Institutionentheorie	100
2.3.1 Einführende Bemerkungen	100
2.3.2 Informations- und Anreizfunktion von Institutionen	104
2.3.3 Unvollständigkeit und Mehrstufigkeit von Institutionen	107
2.3.4 Das Management von Institutionen	110
2.3.5 Komparative Institutionenanalyse	113
Lektürevorschläge	116
Zusammenfassung	116
Schlüsselbegriffe	117
2.4 Formen der Generierung von Kooperationsgewinnen	117
2.4.1 Wechselseitige Anerkennung von Verfügungsrechten	118
2.4.1.1 Investitionen und Sicherheit der Verfügungsrechte	118
2.4.1.2 Die Senkung der Rüstungskosten	119
2.4.1.3 Die Bewältigung der Allmendeproblematik durch Privateigentum	120
2.4.2 Tausch	123
2.4.2.1 Tausch als Positivsummen-Spiel	123
2.4.2.2 Die Ausweitung der Tauschmöglichkeiten	125
2.4.2.3 Die Produktivität von Tauschmittlern	127
2.4.2.4 Die Anerkennung von Regeln als Voraussetzung des Tausches	130
2.4.3 Arbeitsteilung	131
2.4.3.1 Die Produktivität von Arbeitsteilung	131
2.4.3.2 Das Prinzip der komparativen Kostenvorteile	132
2.4.3.3 Die Ausnutzung von Produktivitätsvorteilen	135
2.4.4 Der Umgang mit Risiken	138
2.4.4.1 Risiko als Produktionsfaktor	138
2.4.4.2 Versicherungen	140
2.4.4.3 Haftung	143
2.4.5 Leistungswettbewerb	145
2.4.6 Ein Beispiel: Handel im 11. Jahrhundert	152
Lektürevorschläge	156
Zusammenfassung	156
Schlüsselbegriffe	157

3. Kapitel

Demokratie, Staat und Politik

3.1 Theorie der Demokratie	159
3.1.1 Problemstellung	159
3.1.2 Vertragstheoretische Interpretation der Demokratie	161
3.1.3 Die Problematik des Konsenses	165
3.1.3.1 Konsens als normative Heuristik	165
3.1.3.2 Theoretische Simulation des Konsenses: Universalisierbarkeit	167
3.1.3.3 Praktische Simulation des Konsenses: Konstitutionelle Demokratie	167
3.1.3.4 Die Rolle von Mehrheitsentscheidungen	170
3.1.3.5 Konsens als positive Heuristik	174
3.1.3.6 Konsens als Heuristik für Implementierungsanalyse	176
3.2 Der Staat	177
3.2.1 Die Aufgabe des Staates: Management von Institutionen	178
3.2.2 Handlungsfelder des Staates	179
3.2.2.1 Sicherung von Frieden und Verfügungsrechten	180
3.2.2.2 Sicherung des Wettbewerbs	183
3.2.2.3 Bildung von Humankapital	184
3.2.2.4 Errichtung von Versicherungssystemen	184
3.2.2.5 Das so genannte „Marktversagen“	186
3.2.3 Das Problem der Kontrolle des Staates	187
3.2.3.1 „Staatsversagen“: Der Public Choice-Ansatz	187
3.2.3.2 Grenzen der Macht wohlwollender Diktatoren	189
3.2.3.3 Politischer Wettbewerb	193
3.3 Neuere Entwicklung: Bedeutungseinbuße des Staates	198
3.3.1 Entwicklungen im politischen System	198
3.3.2 Erstarkende Non-Governmental-Organizations	200
3.3.3 Die politische Rolle von multinationalen Unternehmen	201
Lektürevorschläge	203
Zusammenfassung	203
Schlüsselbegriffe	204

4. Kapitel

Märkte

4.1 Die Idee dezentraler Koordination	206
4.1.1 Zentralverwaltungswirtschaft: Missmanagement von Dilemmastrukturen	207
4.1.2 Marktwirtschaft: produktiver Einsatz von Dilemmastrukturen	209
4.1.3 Die Lösung der Informations- und Anreizprobleme in der Marktwirtschaft	213
4.2 Das Modell des preisbildenden Marktes	216
4.2.1 Vorbemerkung: subjektive und objektive Preise	216
4.2.2 Das Modell	217
4.2.2.1 Die Marktnachfrage	217
4.2.2.2 Das Marktangebot	218
4.2.2.3 Das Marktgleichgewicht	220
4.2.2.4 Thema und Variationen	221
4.2.2.5 Die Voraussetzungen des Modells	224
4.2.2.6 Die Leistung von Modellen	226
4.2.3 Die Interpretation des Modells	227
4.2.3.1 Die Koordinationsleistung von Marktpreisen	227
4.2.3.2 Die Interdependenz von Märkten	235
4.2.3.3 Die Frage der Rahmenordnung	236
4.2.3.4 Die Zustimmungsfähigkeit der Marktwirtschaft	239
4.3 Exemplarische Märkte	240
4.3.1 Auktionen	240
4.3.2 Die Börse	244
4.3.3 Der Bananenmarkt	247
4.3.4 Der Drogenmarkt	250
4.4 Kooperation und Konkurrenz auf Märkten	253
4.4.1 Interaktionen zwischen den Tauschpartnern	254
4.4.2 Interaktionen zwischen den Konkurrenten	257
4.4.3 Interaktionen mit Nicht-Marktteilnehmern	261
4.5 Gesamtwirtschaftliche Restriktionen	265
4.5.1 Einführung: Die makroökonomische Perspektive	265
4.5.2 Konjunkturbedingte Beschäftigungsschwankungen	269
4.5.3 Geld	274
4.5.3.1 Funktionen des Geldes	274
4.5.3.2 Der Geldkreislauf	277
4.5.3.3 Die Institution der unabhängigen Zentralbank	278
4.5.4 Internationale Wirtschaftsbeziehungen	280

Lektürevorschläge	283
Zusammenfassung	283
Schlüsselbegriffe	284

5. Kapitel

Organisationen

5.1 Einführung: Die Bedeutung von Organisationen	285
5.2 Ökonomische Theorie der Organisation	287
5.2.1 Herkömmliche Auffassungen von Organisationen	287
5.2.2 Das vertragstheoretische Paradigma von Organisation	289
5.2.2.1 Die Voraussetzung: Der politische Gesellschaftsvertrag	289
5.2.2.2 Die Konstitution des korporativen Akteurs durch die Verfassung	289
5.2.2.3 Organisationen als Gefüge von Positionen	290
5.2.2.4 Organisationen als „juristische Personen“	291
5.2.2.5 Die Offenheit der Verfassung einer Organisation	292
5.2.2.6 Entscheidungs- und Verteilungsprobleme in Organisationen	292
5.2.3 Die spezifischen Kooperationsgewinne von Organisationen	295
5.2.4 Organisationen und institutionelle Ordnung	303
5.3 Die Organisation Unternehmung	304
5.3.1 Unternehmen als korporative Akteure	304
5.3.1.1 Die Annahme der Gewinnmaximierung	304
5.3.1.2 Unternehmen und „Stakeholder“	305
5.3.1.3 Strategien von Unternehmen bei Interessenkonflikten	308
5.3.2 Unternehmen als institutionelle Arrangements	309
5.3.2.1 Einführung: Die Entwicklung von Unternehmen	309
5.3.2.2 Die Grenzen des Unternehmens	311
5.3.2.3 Das Problem der kontrollierten Delegation	314
5.3.2.4 Mitbestimmung	318
5.3.2.5 Organisationskultur und Führung	321
5.3.2.6 Das lernende Unternehmen	323
5.4 Weitere Organisationen	325
5.4.1 Interessengruppen	325
5.4.2 Gewerkschaften	329
5.4.3 Internationale Organisationen	333
Lektürevorschläge	337
Zusammenfassung	337
Schlüsselbegriffe	339

6. Kapitel

Methodologie der Ökonomik

6.1 Methodologie und Theorie	340
6.2 Die Wissenschaftlichkeit von Wissenschaft	343
6.3 Das Forschungsprogramm der Ökonomik	346
6.3.1 Erklärung und Gestaltung	347
6.3.2 Bedingungen und Folgen	352
6.3.3 Interaktionen	354
6.3.3.1 Kritik der Robinson-Ökonomik	354
6.3.3.2 Die Rolle des Konzepts Dilemmastrukturen	355
6.3.3.3 Erklärung und Gestaltung in der Interaktionsökonomik	359
6.3.3.4 Der methodologische Status des Konzepts Dilemmastrukturen	362
6.3.4 Individuelle Vorteils-/Nachteils-Kalkulationen: Der Homo oeconomicus	363
6.3.4.1 Das Standardmodell: Kritik und Metakritik	364
6.3.4.2 Der Homo oeconomicus: Input in eine Situationstheorie	367
6.3.4.3 Das Menschenbild der Ökonomik	374
6.3.4.4 „Eigeninteresse“ und „Opportunismus“	375
6.3.4.5 Die Zuschreibung von Verhaltensänderungen auf Bedingungsänderungen	377
6.3.4.6 Homo oeconomicus und experimentelle Wirtschaftsforschung	380
6.3.4.7 Die Allgegenwart von Dilemmastrukturen	383
6.4 Sinn und Grenze der ökonomischen Methode	386
6.4.1 Der „Imperialismus“ der Ökonomik	386
6.4.2 Der Sinn der ökonomischen Methode	387
6.4.3 Die Grenze der ökonomischen Methode	390
6.4.4 Modelle von Interdisziplinarität	393
6.5 Ökonomik und Ethik	398
6.5.1 Verdirbt der Homo oeconomicus die Moral?	398
6.5.2 Beispiel I: Bekämpfung der Korruption	401
6.5.3 Beispiel II: Bekämpfung der Kinderarbeit	404
6.5.4 Das systematische Verhältnis von Ökonomik und Ethik	407
Lektürevorschläge	411
Zusammenfassung	411
Schlüsselbegriffe	412
Literaturverzeichnis	414
Personenregister	419
Sachregister	422

1. Kapitel

Ökonomik: Theorie menschlicher Interaktionen

Nach dem intuitiven Verständnis vieler Menschen hat es die Ökonomik mit dem Streben nach Vorteilen zu tun. Dieses Verständnis ist ganz richtig, und wir nehmen daher den Faden unserer Überlegungen an diesem Punkt auf.

Allerdings ist dieses Verständnis noch viel zu undifferenziert, um als theoretische Auffassung gelten und näheren, insbesondere kritischen, Anfragen standhalten zu können. Man könnte dieses Streben nach Vorteilen nämlich als Kampf aller gegen alle oder als Kampf um die Macht zwischen Personen, Klassen, Ideologien, Organisationen, Staaten und Gesellschaftssystemen verstehen, und man kann in diesem wie immer verstandenen Kampf einen Prozess der Auslese sehen, in dem sich die Stärkeren, die besser Angepassten durchsetzen, während die anderen auf der Strecke bleiben.

Aber diese und ähnliche Formen des Vorteilsstrebens sind – jedenfalls bei uns – nicht gemeint, wenn wir mit dem verbreiteten intuitiven Verständnis zur Charakterisierung der Ökonomik vom Vorteilsstreben ausgehen. Wir folgen vielmehr einer Auffassung, die der Sozialphilosoph John Rawls von der Harvard University in seinem bedeutenden Buch „A Theory of Justice“ von 1971 („Eine Theorie der Gerechtigkeit“, dt. 1979) auf den Punkt gebracht hat. Er begreift dort die Gesellschaft als „ein Unternehmen der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ (S. 105). Diese Perspektive hat tiefgreifende Implikationen und weitreichende Folgen für die Theoriebildung. In einer kurzen Analyse verbreiteter Definitionen von Ökonomik werden wir zunächst die Vorzüge dieser Definition erläutern (1.1), bevor wir dann am Beispiel eines alltäglichen Tauschvorgangs Grundbegriffe der Ökonomik einführen (1.2). Wir unterscheiden dann grundlegende Theoriekomplexe der modernen Ökonomik (1.3), um mit ihrer Hilfe unsere grundlegenden Theorieentscheidungen offen zu legen und so der kritischen Diskussion zugänglich zu machen (1.4).

1.1 Definitionen von Ökonomik

Einführungen in eine wissenschaftliche Disziplin beginnen oft mit Definitionen. Obwohl dies mit Problemen verbunden ist, fangen auch wir in dieser Weise an, weil uns dieses Vorgehen erste, vorläufige Klärungen von Problem, Methode und Konzeption von Ökonomik erlaubt.

Es gibt in der Literatur zahlreiche Definitionen von Ökonomik. Aus systematischen Gründen beschränken wir uns auf drei, die wir kurz vorstellen und kritisch kommentieren, um dann als vierte unsere eigene Definition zu geben und zu erläutern.

1. Um den komplizierteren Fragen einer trennscharfen Definition zu entgehen, behilft man sich auch in wissenschaftlicher Literatur oft mit der folgenden *ersten Definition von Ökonomik*:

Ökonomik ist, was Ökonomen tun.¹

Kommentar: Man kann diese Definition als pragmatisch kennzeichnen: Sie reicht für eine Verständigung im Alltag des Diskussions-, Lehr- und auch Forschungsbetriebes in den meisten Fällen aus. Aber genaueren Nachfragen in interdisziplinären Forschungsk Kooperationen hält sie nicht stand, denn sie kann auf die naheliegende Frage, wodurch denn „Ökonomen“ definiert sind, nur antworten: Das sind Leute, die sich professionell mit „Ökonomik“ befassen, wodurch die Definition zirkulär wird, d. h. keinerlei inhaltliche Bestimmung, Abgrenzung liefert. Dennoch kann diese Definition einen guten Sinn haben: Sie ist in der Lage, als Korrektur allzu abgehobener, abstrakter und gekünstelter Definitionen zu dienen und die Leser wieder auf den Boden der Realitäten zurückzuholen, indem sie der Devise folgt: Man schaue sich bei Definitionen von Wissenschaften bitte auch an, was die Wissenschaftler im Alltag faktisch tun! Der Satz fungiert dann weniger als eine Definition, sondern eher als Korrektiv zu anderen Definitionen.

2. Den folgenden Vorschlag präsentieren wir als Versuch einer *zweiten Definition*:

Ökonomik ist die Wissenschaft von der Wirtschaft.

Kommentar: Diese Definition ist schon wesentlich besser als die erste, und sie ist faktisch weit verbreitet. Sie definiert die Wissenschaft durch ihren Gegenstandsbereich, und der wird umstandslos als „die Wirtschaft“ bestimmt. Beides erscheint prima facie als sehr plausibel: Ökonomik ist danach einfach als „Wirtschaftswissenschaft“ zu verstehen, und so lauten schließlich auch die meisten Bezeichnungen der Fakultäten/Fachbereiche an Universitäten und Fachhochschulen, in denen Ökonomik gelehrt wird.

Doch auch diese Definition hat ihre Probleme; zwei davon seien hier erörtert. Zum einen ist die Definition nicht trennscharf, weil sie vom Gegenstandsbereich her denkt und sich die „Gegenstände“ in aller Regel einer exklusiven Zuständigkeit nur einer Wissenschaft entziehen, wie etwa die folgenden Fragen zeigen: Gehören das Gebäude, in dem die Zentralbank untergebracht ist, und das Design der Geld-

¹ Diese Definition wird u. a. Jean Baptiste Say (1767–1832), Alfred Marshall (1842–1924) und, am häufigsten, Jacob Viner (1892–1970) zugeschrieben.

scheine zur „Wirtschaft“? Oder: Der Weltmarkt für Getreide wird beeinflusst durch Anbaumethoden, klimatische Bedingungen, Ernährungsgewohnheiten, politische Rahmenbedingungen und anderes mehr. Sind deshalb Agrarwissenschaften, Meteorologie, Ernährungsphysiologie, Politik usw. Teilgebiete der Wirtschaftswissenschaft?

Zum zweiten ist an unsere Fragen im Vorwort zu erinnern, die weit über den Bereich der „Wirtschaft“ hinausgreifen – in die Politik, in das Recht, in die Kultur und Psychologie etc. – und die dabei den Anspruch erheben, die große Breite der Fragestellung der Klassiker des ökonomischen Denkens – also von *Adam Smith* (1723–1790), von *David Ricardo* (1772–1823), von *John Stuart Mill* (1806–1873) und *Carl Menger* (1840–1921), um nur einige zu nennen – ohne Verkürzung wieder aufzunehmen.

3. Die folgende Definition stammt von Lionel Robbins (1898–1984) aus den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts. Sie ist anspruchsvoller als die bisherigen, weil sie theoretisch genau durchreflektiert ist. Vermutlich deswegen würden die meisten Ökonomen, vor die Wahl gestellt, für diese Definition votieren. Hier also die *dritte Definition*:

„Ökonomik ist die Wissenschaft, die menschliches Verhalten untersucht als eine Beziehung zwischen Zielen und knappen Mitteln, die unterschiedliche Verwendung finden können.“²

Kommentar: Der Vorzug dieser Definition besteht darin, dass die Wissenschaft Ökonomik nicht mehr von einem Gegenstandsbereich her definiert wird, sondern von einer Fragestellung, einer *Problemstellung*: nämlich dem Einsatz knapper Mittel für alternative Ziele. Damit erfüllt sie die Anforderung, die in der modernen Wissenschaftstheorie formuliert wird, wissenschaftliche Disziplinen durch Bezug auf bestimmte, oft hoch selektive Probleme von anderen Disziplinen mit anderen Problemen abzugrenzen. Das Gebäude der Zentralbank und das Design der Geldscheine sind damit keine „ökonomischen“ Probleme – oder sie sind es nur insoweit, als die Erstellung des Gebäudes und der Entwurf des Designs Mittel beansprucht haben, die man auch für alternative Ziele hätte verwenden können.

Wir werden diesem Definitionsversuch darin folgen, dass Ökonomik vom *Problem* her zu definieren ist, nicht aber darin, dass *Knappheit* als das Grundproblem der Ökonomik ausgewiesen wird. Der Grund: Das Problem der Ökonomik wird in dieser Definition grundlegend als *technisches* Problem des „effizienten“ Einsatzes von Mitteln für Ziele konzipiert, so als ob all diese Mittel „sachliche“ Ressourcen wie Bodenschätze oder Geld wären, die als solche nicht über einen eigenen Willen, über eigene Interessen verfügten. Wenn der Produktionsfaktor „Arbeit“ etwa

² Im Original heißt es: „Economics is the science, which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses.“ (Robbins 1935, S. 16).

streikt, weil er mit der Entlohnung oder mit Regelungen in der Sozialversicherung nicht zufrieden ist, oder wenn der Produktionsfaktor „Kapital“ wegen zu geringer Rendite ins Ausland abzuwandern droht, dann greift ein solches Verständnis von Ökonomik nicht selten zu etatistischen, direkten, oft gesetzlichen, Mitteln der Steuerung der Wirtschaft. Die Interessen der **Akteure** werden als Störfaktoren einer effizienten Mittelverwendung eingestuft – in Unternehmen ebenso wie in Volkswirtschaften. Man denkt die moderne Wirtschaft im Paradigma der Beziehung des Handwerkers zu seinen Werkzeugen, und man zeigt sich überrascht und nicht selten empört, wenn diese Werkzeuge gewissermaßen als Akteure mit eigenen Interessen und klugen Gegenstrategien aufstehen. Ein solches Verständnis ist kennzeichnend für paternalistische Diktaturen oder kommunistische Traumwelten, nicht aber für eine moderne Gesellschaft, in der sich die Menschen selbst und gemeinsam die Spielregeln ihres Zusammenlebens geben.

Demgegenüber vertreten wir eine Konzeption von Ökonomik, die nicht von einem technischen, sondern von einem *sozialen* Grundproblem ausgeht: Robinson hat ein Knappheitsproblem; zu einem im Vollsinn „ökonomischen“ Problem wird dies jedoch erst, wenn Freitag auf der Insel auftaucht. Dadurch wird das Knappheitsproblem zu einem sozialen Problem, was immer zwei Möglichkeiten impliziert, den **Konflikt** und die **Kooperation**. Es kann durchaus sein, dass Robinson eine für ihn befriedigende, eine „optimale“ Lösung seines Knappheitsproblems gefunden hat, aber mit der Ankunft Freitags wird diese Problemlösung zur Makulatur, weil Freitag in der Lage ist, aus der optimalen Lösung eine suboptimale Lösung für Robinson zu machen – sei es dadurch, dass er Robinsons Lösung konterkariert, sei es dadurch, dass er durch kooperatives Verhalten Robinson zu einer noch besseren Lösung verhilft.

4. Um deutlich zu machen, dass die technischen Effizienzprobleme grundlegend in eine soziale Dimension eingebettet und von hierher theoretisch analysiert werden müssen, unterbreiten wir jetzt unseren eigenen Vorschlag als **vierte Definition**³:

Die Ökonomik befasst sich mit Möglichkeiten und Problemen der gesellschaftlichen Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil.

Kommentar: In gewissem Sinne stellt der gesamte Rest des Buches einen Kommentar dieses Vorschlags dar. Ob es sich um die Analyse von Tauschgeschäften auf Märkten, um die Analyse von Unternehmen und ihrer internen Organisation, um die Analyse von Vereinbarungen zwischen Staaten auf einem der verschiedenen „Gipfel“ oder um die Analyse von zahllosen anderen Interaktionen handelt, stets zielt die ökonomische Analyse darauf ab, nach den Möglichkeiten und Problemen gesellschaftlicher Kooperation zum gegenseitigen Vorteil zu fragen.

³ Wir werden eine ausführlichere Fassung dieser Definition im sechsten Kapitel eingehend erörtern.

Die Definition stellt die soziale Dimension als dominant heraus, technische Probleme sind in diese soziale Dimension eingebettet. Die Definition ist streng problembezogen: auf das Vorteilsstreben der einzelnen Akteure. Die Definition hebt zentral auf die handlungstheoretische Grundlage der Ökonomik ab, und diese wird als die individuelle Vorteils-/Nachteils-Kalkulation ausgewiesen. Dies reicht weit über den „Bereich der Wirtschaft“ hinaus und findet z. B. statt auch bei Fragen des Heiratens und generativen Verhaltens, der Diskriminierung, der Kriminalität und des Drogenkonsums, aber auch in Bereichen wie Politik und Bürokratie und dergleichen mehr.

Vor allem fragt die Wissenschaft Ökonomik nicht nach den Vorteilen des einzelnen Akteurs, sie fragt programmatisch nach den *gegenseitigen* Vorteilen, weil sie nicht die individuelle Handlung betrachtet, sondern die **Interaktion**, die Zusammenarbeit aller Partner. Sie legt damit einen Begriff von Gesellschaft zugrunde, der am kürzesten und prägnantesten von Rawls formuliert wird, der die Gesellschaft als „ein Unternehmen der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ begreift. Rawls ist Philosoph, und er formuliert diesen Satz als Sozialphilosoph, aber er bringt die Auffassung von Ökonomik präzise auf den Punkt: Seit ihrer Grundlegung durch Adam Smith ist die Ökonomik eine Theorie, in der die gesellschaftliche „Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“, also die, wie wir sagen werden, **gesellschaftliche Kooperation**, ihre Bedingungen, ihre Möglichkeiten und ihre Probleme, im Zentrum stehen.

1.2 Interaktionen: Gemeinsame und konfligierende Interessen

Vor dem Hintergrund der von uns favorisierten vorläufigen Definition von Ökonomik führen wir jetzt erste Grundbegriffe dieser Wissenschaft ein. Wir gehen dabei von einem Alltagsbeispiel aus: von einem Tauschvorgang, wie er sich so oder ähnlich jeden Tag unzählige Male abspielt. Dabei geht es uns vor allem darum, den Übergang von der lebensweltlichen Sicht der Dinge in die wissenschaftliche Form methodisch zu vollziehen: So etwas muss man lernen. Wie in vielen anderen Dingen des Lebens ist auch in der Wissenschaft dieser erste Schritt oft der entscheidende für alles weitere, so dass er besondere Aufmerksamkeit verdient.

1.2.1 Der Gebrauchtwagenkauf: Eine Geschichte und ihre ökonomische Interpretation

1.2.1.1 Der Beginn der Geschichte

Ein Student der Betriebswirtschaftslehre hat am Beginn des ersten Semesters sein Appartement in einem Vorort der Universitätsstadt bezogen. Nach zwei Wochen Vorlesungsbetrieb kommt er zu der Überzeugung, dass es vorteilhaft wäre, wenn er über ein Auto verfügte, um bei seinen unregelmäßigen Veranstaltungszeiten von

öffentlichen Verkehrsmitteln unabhängig zu sein. In der Wochenendausgabe der Lokalzeitung findet er ein Angebot, das auf seine Bedürfnisse zugeschnitten zu sein scheint. Er ruft an und vereinbart für das Wochenende noch einen Termin. Er trifft auf einen Anbieter, der, wie sich im Gespräch herausstellt, Professor für Ägyptologie an derselben Universität ist. Er hat ein Forschungsfreisemester und will am kommenden Wochenende eine längere Forschungsreise antreten. Vorher aber hat er noch sehr viel zu erledigen, unter anderem will er noch schnell den Zweitwagen, den überwiegend seine Frau gefahren hat, verkaufen, weil dieser auf absehbare Zeit nicht mehr benötigt wird.

Man kann sich gut vorstellen, dass hier eine „Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ möglich wäre: Der Student erhält ein für seine Zwecke passendes Auto, der Professor bekommt das Geld. Beide haben ein **gemeinsames Interesse**: am Tausch Auto gegen Geld, Leistung gegen Gegenleistung.

Doch die Realisierung dieses gemeinsamen Interesses stößt auf Probleme. Das beginnt damit, dass der Student nicht genau weiß, ob das Auto des Professors wirklich seinen Preis wert ist; an einer „Rostlaube“, die schon in der nächsten oder übernächsten Woche zur Reparatur muss, hat er kein Interesse. Verdächtig erscheint ihm auch die Eile, mit der der Professor die Verhandlung betreibt: Will er den Wagen schnell loswerden, bevor sich ernste Schäden zeigen? Andererseits hat der Student den Kaufpreis nur zum kleineren Teil verfügbar, den Rest will er in Raten überweisen. Das ist wiederum für den Professor ärgerlich: Ihm liegt vor allem daran, die Angelegenheit schnell und unbürokratisch abzuwickeln, da zu einer umständlichen Suche nach einem Käufer in der verbleibenden Woche keine Zeit mehr ist; am besten wäre es daher, wenn er den Erlös bar auf die Hand bekommen und die Angelegenheit definitiv ‚abhaken‘ könnte. In der angebahnten Interaktion jedoch stellt sich für ihn die Frage nach der Zahlungsmoral des Studenten. Woher weiß er, wie zuverlässig dieser ist? Hatte er nicht einmal im „Spiegel“ gelesen⁴, dass das Studium der Wirtschaftswissenschaften zum „Opportunismus“ anleitet – oder besonders „Opportunisten“ anzieht? Nachher muss er sich monatelang damit herumschlagen, sein Geld einzutreiben, und das ist weiß Gott das letzte, wonach ihm der Sinn steht.

Dem Professor fehlen mithin **Informationen** über die Zuverlässigkeit, die „Reputation“, des Studenten; hinzu kommt, dass er gewisse **Anreize** für den Studenten zu erkennen glaubt, dass dieser sich vielleicht mit den Zahlungen Zeit lässt. Ganz ähnlich ergeht es dem Studenten: Ihm fehlen Informationen über die Qualität des Autos. Und da er den Professor nicht kennt, weiß auch er nicht so genau, woran er mit ihm ist. Immerhin ist es ja denkbar, dass auch ein Professor **Anreize** hat, den einen oder anderen Mangel, den der Student nicht erkennen kann, zu verbergen; im übrigen besteht die Möglichkeit, dass Qualitätsmängel existieren, die auch der Professor nicht kennt, die er, der Student, dann aber ausbaden muss. Abgesehen davon würde er ja gerne dem Professor deutlich machen, dass er, wenn der Tausch zustande käme, auch pünktlich zahlen würde, aber wie soll er das *in glaubwür-*

⁴ Vgl. Nr. 37, Jg. 1993, S. 229f.; wir kommen in 6.1 darauf zurück.

diger Weise bewerkstelligen? Der Professor kennt weder ihn noch Freunde oder Verwandte von ihm.

Es ist nachvollziehbar, dass die Probleme des in Aussicht genommenen zweiseitigen Tausches in den Augen eines oder beider Interaktionspartner so groß erscheinen, dass es nicht sogleich zu einem Vertragsabschluss kommt. Wir geben beiden eine Pause, sich die Sache noch einmal zu überlegen, und in dieser Pause wollen wir eine erste ökonomische Reflexion auf den Vorgang anstellen.

1.2.1.2 Ökonomische Interpretation

Wir analysieren jetzt den Vorgang in zwei Schritten.

1. Bei jedem Tausch, allgemeiner: bei jeder Interaktion, geht der Ökonom davon aus, dass ***gemeinsame und konfligierende Interessen zugleich*** vorliegen. Das *gemeinsame* Interesse unserer Akteure ist der Tausch, weil beide nach Vollzug des Tausches sich individuell besser zu stehen glauben: Nur unter dieser Voraussetzung treten sie überhaupt in die Verhandlung ein. *Konfligierend* sind ihre Interessen hinsichtlich der Tauschbedingungen. Diese betreffen hier den Gegenstand der Leistung, dessen Qualität, und den Gegenstand der Gegenleistung, hier die Zahlungsmodalität. Oft ist es der Preis, an dem sich die konfligierenden Interessen manifestieren, was in unserem Beispiel aber auf den ersten Blick nicht der Fall zu sein scheint.

Die gemeinsamen Interessen bestehen in den Vorteilen, die jeder aus dem Tausch, allgemeiner: aus der Interaktion, zieht. Sie heißen in der Ökonomik „Tauschgewinne“, engl. „gains from trade“ oder – diesen Begriff werden wir in diesem Buch vorziehen – „***Kooperationsgewinne***“. Es handelt sich nicht um dieselben „Güter“ – die sind vielmehr verschieden: Nach dem Tausch hätte der Student sein Auto und der Professor sein Geld –, sondern um die abstrakten „Vorteile“, die jeder aus dem Tausch zieht. Diese „Gewinne“ können auch nicht addiert oder in anderer Weise miteinander verrechnet werden, vielmehr geht es darum, dass jeder aus dem Tausch bzw. der Interaktion individuell Vorteile zieht.

Die konfligierenden Interessen betreffen die *Aufteilung* der Kooperationsgewinne. Beim Konflikt um die Aufteilung der Kooperationsgewinne herrscht schon unter zwei Akteuren ***Wettbewerb*** um den Anteil an den Kooperationsgewinnen, und auch dies drückt sich meistens im Preis aus. Dieser Wettbewerb ist in einer Welt der Knappheit unausweichlich, er ist immer präsent. Dieser Wettbewerb bringt das Element des Konfliktes in jede menschliche Gesellschaft.

2. Der in Aussicht genommene Tausch scheitert in unserem Beispiel vor der Hand an den Problemen, die beide nicht überwinden können: Wir sprechen von ***Interaktionsproblemen***.

Diese Interaktionsprobleme spaltet der Ökonom theoretisch auf in *Informationsprobleme* und *Anreizprobleme*. Er trifft diese Unterscheidung – wie andere Unter-

scheidungen auch – zu dem Zweck, die unterschiedenen Elemente unterschiedlich behandeln zu können, weil es „einen Unterschied macht“, ob es sich um Informationsprobleme oder um Anreizprobleme handelt: Informationsprobleme behandelt man anders als Anreizprobleme.

Die **Informationsprobleme**, die in Aussicht genommene Interaktionen oft behindern oder gar nicht zustande kommen lassen, werden von der Ökonomik in zwei Klassen eingeteilt, statistische Unsicherheit und strategische Unsicherheit bzw. Verhaltensunsicherheit.

Die **statistische Unsicherheit** bezieht sich auf Unsicherheit über objektive, vorgegebene, durch das Verhalten der Akteure nicht änderbare Parameter, in unserem Fall also die Qualität des Autos, sofern auch der Professor sie nicht genau kennt.

Die **Verhaltensunsicherheit** bezieht sich demgegenüber auf das Verhalten der Interaktionspartner, in unserem Fall also auf das bewusste Verschweigen von Mängeln an dem Auto, das der Student beim Professor immerhin für möglich hält, und auf die „Zahlungsmoral“ des Studenten bei der von diesem vorgeschlagenen Teilzahlung.

Auf den Gedanken, dass der Professor möglicherweise Mängel verschweigt, ist der Student gekommen, weil der Professor Vorteile haben könnte, wenn er Mängel verschweigen würde. Der Ökonom spricht von **Anreizen**. Damit sind wir bei der zweiten Klasse von Interaktionsproblemen, den Anreizproblemen. In den **Anreizproblemen** spiegeln sich die konfligierenden Interessen der Akteure. Unter „Anreizen“ versteht man in der Ökonomik **verhaltensbestimmende Vorteilserwartungen**. Umgangssprachlich gesagt, geht es zentral um „Interessen“, „Motive“, „Ziele“, die das Verhalten von Interaktionspartnern bestimmen. Dabei unterstellt die Ökonomik, dass die Akteure auf ihren eigenen Vorteil aus sind, was immer sie selbst in ihrer jeweiligen Situation als ihren Vorteil ansehen. Aus der Vielzahl denkbarer Handlungsmöglichkeiten wird jene Handlung ausgewählt, die dem einzelnen Akteur die größten Vorteile bringt bzw. ihn diese erwarten lässt: Somit sind es die Anreize, die sein Handeln bestimmen.

Von besonderer Bedeutung sind natürlich jene Interaktionsprobleme, in denen **Informationsprobleme und Anreizprobleme verbunden** auftreten: Die Möglichkeit, den eigenen Anreizen ein weites Feld der Betätigung zu eröffnen, hängt oft von Informationsdefiziten des Interaktionspartners ab. Die Verhaltensunsicherheit bildet hier gewissermaßen die Kategorie des Übergangs oder des Zusammenwirkens beider Arten von Interaktionsproblemen. Unter Realitätsbedingungen ist das verbundene Auftreten beider Probleme sehr häufig der Fall. Dennoch hilft die analytische Unterscheidung zwischen Informations- und Anreizproblemen theoretisch und praktisch weiter, weil man Informationsprobleme mit anderen Mitteln behebt als Anreizprobleme.

1.2.2 Die Einschaltung eines Autohändlers

1.2.2.1 Die Fortsetzung der Geschichte I

In der Pause, die durch den Abbruch der Verhandlungen entstanden ist, überlegt sich der Student, ob er nicht doch noch zu dem Auto kommen kann, zumal dieses ihm recht preisgünstig erschien und eine für seine Interessen besondere Ausstattung (CD-Anlage) aufwies. Er besorgt sich eine größere Summe Bargeld, um den Anzahlungsbetrag erhöhen zu können, und meldet sich Anfang der nächsten Woche noch einmal bei dem Professor an.

Dieser erklärt ihm schon an der Tür, dass er leider zu spät komme: Da er zum Wochenende die geplante Forschungsreise antreten müsse und ohnehin noch sehr viel zu erledigen habe, habe er das Auto am Vormittag an den Autohändler zwei Straßen weiter verkauft. Wenn er unbedingt an dem Wagen interessiert sei, könne er ihn ja von dem Autohändler erwerben. Dies hätte auch für den Studenten möglicherweise Vorteile, da er dort mit einer Ratenzahlung keine Probleme bekommen würde. Er erklärt ihm noch den Weg dorthin und wünscht ihm zum Abschied viel Glück.

1.2.2.2 Ökonomische Interpretation

Aus dem ursprünglich ins Auge genommenen *Tausch* Auto gegen Geld zwischen dem Professor und dem Studenten werden jetzt *zwei Tauschvorgänge*: (1) vom Professor zum Händler und (2) vom Händler zum Studenten. Wie soll denn das funktionieren? Denn schließlich verdoppeln sich damit doch auf den ersten Blick die Probleme, die den Tausch zwischen dem Professor und dem Studenten verhiinderten. Oder werden sie vielleicht doch erleichtert?

Wir betrachten die Tauschvorgänge nacheinander und heben besonders die Merkmale hervor, die durch das Auftreten eines „*Intermediärs*“, des Autohändlers, neu ins Spiel kommen und für die Lösung der Interaktionsprobleme von Bedeutung sind.

1. Betrachten wir zunächst den Tausch zwischen dem Professor und dem Händler. Der Autohändler als Interaktionspartner weist für den Professor zwei wesentliche Vorzüge gegenüber dem Studenten auf: Er zahlt sofort, und er kann den Zustand des Wagens besser beurteilen, so dass die Vermutung verschwiegener Mängel praktisch gegenstandslos wird und das Angebot des Professors als ‚seriös‘ gilt. Hinzu kommt, dass der Händler dem Professor den Vertragsabschluss erleichtert und die Abwicklung bei der Zulassungsstelle etc. abnimmt. Dafür ist der Professor auch bereit, von seinen ursprünglichen Preisvorstellungen abzulassen; die rasche und unkomplizierte Abwicklung ist ihm das in seiner konkreten Situation allemal wert, und außerdem beruhigt ihn auch der Gedanke, dass der Händler schon mit Rücksicht auf seine Reputation davon absehen wird, ihm einen geradezu „sittenwidrigen“ Preis zu machen. Ökonomisch heißt das: Die *Kosten der Durchführung*

des Tauschgeschäfts sinken für den Professor beträchtlich. Die Folge: Der Vertrag wird vollzogen, das Auto ist verkauft und auf den neuen Besitzer übergegangen.

2. Was den zweiten Tausch zwischen Händler und Student angeht, treten ebenfalls grundlegende Veränderungen ein. Der Händler hat als neuer Interaktionspartner für den Studenten drei Vorzüge und einen Nachteil.

Erstens kann der Händler das **Risiko**, dass es sich um eine „Rostlaube“ handelt, **eingrenzen**: Er lässt das Auto gründlich untersuchen und erwirbt so Informationen über dessen wahren Zustand; schließlich verfügt er über Hebebühne, technische Instrumente, Fachleute mit Know-how usw. Zugleich muss er als Händler auf seinen Ruf, seine Reputation, achten: Würde er dem Studenten ein minderwertiges Auto verkaufen, könnte sich das zu seinem Nachteil herumsprechen; umgekehrt kann es sein, dass der Student, wenn er zufrieden sein sollte, das seinen Freunden oder Kommilitonen weitererzählt und damit vielleicht für neue Kunden sorgt.

Angenommen, es werden keine besonderen Mängel festgestellt, dann verbleibt auch für den Fachmann, den Händler, immer noch ein Restrisiko. Jetzt kommt ein *zweiter* Vorzug ins Spiel. Der Händler betreibt sein Geschäft professionell: Er kauft und verkauft viele Autos. Darunter sind natürlich auch solche mit unerkannten Schäden. Aufgrund der großen Zahl der von ihm gehandelten Autos kann er statistisch den Prozentsatz der Autos mit Schäden feststellen und den Gesamtschaden relativ zuverlässig abschätzen. Er weiß aber trotz gründlicher Untersuchungen im voraus, also „ex ante“, nicht, welches Auto schadhaft ist. Die Lösung: Er legt den geschätzten Gesamtschaden anteilig auf alle hereingenommenen Wagen um. Er kauft mit einem Risiko-Abschlag und/oder verkauft mit einem Aufschlag für die Übernahme mancher Risiken, und er sieht sich dadurch sogar in die Lage versetzt, eine Garantie für Gebrauchtwagen zu geben, weil er die Garantieleistungen aus dem Risikofonds bestreitet.

Der Händler kann somit etwas, was weder der Professor noch der Student können: Er kann eine Art **Versicherung** mit sich selbst abschließen. Er kann das Risiko, das für eine große Zahl, nicht aber für den Einzelfall, abschätzbar ist, handhaben. Die Kosten der Schadensbeseitigung bei dem einen Wagen kann er durch die Versicherungsprämien für Wagen, die nicht zu Schadensfällen führen, wieder hereinholen. Er kann einen Ausgleich der Risiken der einzelnen Tauschgeschäfte herbeiführen. Genau dies konnten der Professor und der Student nicht; schließlich wollten sie nicht ständig Autos kaufen und verkaufen. Damit aber würden für den Fall, dass sich Probleme ergeben, dem Schadensfall keine ausgleichenden Tauschgeschäfte ohne Probleme gegenüberstehen.

Schließlich hat der Händler für den Studenten gegenüber dem Professor einen *dritten* Vorzug. Der Händler ist aufgrund der hohen Stückzahlen ge- und verkaufter Autos mit einem Büro ausgestattet. Im Unterschied zum Professor, der Vorlesungen hält, Bücher und Aufsätze schreibt, Forschungsreisen unternimmt und nur alle paar Jahre mal ein Auto verkauft, unterhält der Händler eine Abteilung, die sich bei schleppender Ratenzahlung auf die Eintreibung versteht. Die **Kosten der**

Personenregister

- Alchian, A.A. 300, 337, 370
Althammer, W. 332
Apel, K.-O. 160
Aristoteles 356, 395
Arrow, K.J. 171 ff., 186, 204
- Baron, J.N. 337
Barzel, Y. 192
Basu, K. 404 ff.
Becker, G.S. 39, 70 ff., 78, 184, 375, 379, 382, 411
Bell, F.W. 69
Berle, A. 294
Barnard, C. 288
Böhm, F. 147
Brandenburger, A. 183, 283
Brennan, G. 116, 370 f.
Breton, A. 194, 203
Buchanan, J.M. 23, 25, 116, 156, 161 ff., 165, 168, 170, 172 f., 203, 370 f.
- Celan, P. 390
Chandler, A.D. 310
Coase, R.H. 18, 23, 116, 156, 226, 262, 285 f., 296, 329, 337, 411
Coleman, J.S. 286
Crawford, R.G. 337
- Debreu, G. 186
Demsetz, H. 113, 156, 300, 337
Dietl, H. 289, 337
Dixit, A.K. 99, 336
Downs, A. 196, 203
- Edward I 192
Elster, J. 368, 394
Engel, G. 131
Erlei, M. 116
Eucken, W. 25, 283
Etzioni, A. 368
- Feld, L.P. 262
Franck, E. 289, 337
- Frank, R. 388 f.
Friedman, D. 78
Friedman, M. 25, 39, 65, 184, 283, 411
Furubotn, E. 99, 116
- Gardener, R. 98, 156
Gerecke, U. 48, 363
Gilovich, T. 398 f.
Goldfarb, R. 399
Greif, A. 152, 154 f.
Grossman, S.J. 337
- Habermas, J. 160
Hammurabi 159, 178
Hardin, G. 120, 156
Hart, A. 262
Hart, O.D. 337
Hartwig, K.-H. 251 f.
Hayek, F.A. von 25, 48, 130, 147, 156, 174, 179, 213 f., 229, 283, 287, 359
Heinrich III. 192
Heraklit 212
Hirschman, A.O. 368
Hobbes, T. 16, 46, 52, 105, 168, 180, 203, 212, 236, 367, 384, 394, 409
Homann, K. 48, 202, 363, 398, 404, 411
Huberman, B. 229
Hume, D. 85, 120
- Jensen, M.L. 337
Jones, E. 197
Joskow, P. 312
- Kant, I. 161 f., 164 f., 166 f., 170, 407 f.
Keynes, J.M. 25, 269 ff.
Kirchgässner, G. 411
Kiser, E. 192,
Klages, H. 392
Klein, B. 312, 337
Knight, F. 296, 377
Kräkel, M. 289, 337

- Kreps, D.M. 337
 Krugman, P. 267
 Kuran, T. 190
- Leijonhufvud, A. 220
 Leschke, M. 116
 Levi, M. 277
 Levin, K. 364
 Lewis, D. 85
 Lindbeck, A. 234
 Lindenberg, S. 368, 411
 Lopez, I. 399
 Luhmann, N. 363, 392
- Marx, K. 160, 407
 Meyer, M. 315
 McKean, R. 101,
 Means, G. 294
 Meckling, W.H. 337, 368
 Menger, C. 3, 85
 Milgrom, P. 99, 337
 Mill, J.S. 3, 24
 Mises, L. von 122
 Moses 159, 178
 Myrdal, G. 45
- Nalebuff, B.J. 99, 183, 283
 Nell-Breuning, O. von 240
 North, D.C. 91, 116, 182, 191, 200,
 256
- Ohrenstein, M. 235
 Olson, M. 23, 25, 92, 149, 192, 195,
 327, 329,
 Ostrom, E. 156
- Pareto, V. 34, 360f.
 Phelps, E.S. 283
 Picot, A. 289, 337
 Pies, I. 48, 251 f., 300
 Pommerehne, W.W. 262
 Poppen, P. 399
 Popper, K.R. 70, 173, 335, 345, 371,
 378, 411
- Radford, R.A. 127
 Rawls, J. 1, 5, 47, 49, 161, 375, 400
 Regan, D. 398 f.
 Ricardo, D. 3, 156
 Richter, R. 99, 116
 Robbins, L. 3
 Roberts, J. 99, 337
 Röpke, W. 274
- Sauerland, D. 116
 Schelling, T. 99
 Schultz, T.W. 72,
 Schumpeter, A. 193, 196, 203
 Schweizer, U. 99, 116
 Sen, A. 368
 Shleifer, A. 402
 Simon, H. A. 27 f., 288, 364 ff., 377
 Sinn, H.-W. 139, 156
 Smith, A. 3, 5, 16, 23 ff., 43, 131, 135 f.,
 156, 184, 209, 213, 215, 238, 347, 375,
 409
 Solon 159, 178,
 Suchanek, A. 48, 341, 363, 398, 410 f.
- Titmuss, R.M. 60
 Tocqueville, A. de 192, 411
 Tucker, A. 32
 Tullock, G. 23, 371
 Tversky, A. 366
- Van, P.H. 404 f.
 Vanberg, V. 163
 Vickrey, W. 243
 Vishney, R.W. 402
- Waldkirch, R. 288 f., 314
 Walker, J. 156
 Weber, M. 14, 104, 191, 209, 347, 349
 Weizsäcker, C.F. von 356
 Wicksell, K. 165
 Wieland, J. 307, 398
 Williamson, O.E. 337, 376 f., 400
- Yezer, A. 399

Sachregister

- Aggregat, Aggregation 51, 65, 27 ff., 78 f., 95, 266 f., 273
- Alternativen
- relevante 51, 61, 63, 66, 71, 113 ff., 117 f., 169, 176 f., 185, 187, 234, 237, 239, 256, 263, 293, 305, 334, 337, 361
- Aktionstheorie s. Handlungstheorie
- Angebot s. Marktangebot
- Anreizkompatibilität, anreizkompatibel 61, 92, 99, 106, 109, 111, 114, 118 f., 178, 186, 204, 213, 274, 298, 302, 316, 322 f., 328, 331, 335, 362, 412
- Anreize 6, 8, 28 f., 30, 40, 51, 53–60, 63, 66, 77, 95 f., 102, 106, 113, 118 f., 121, 123 ff., 142 ff., 149, 153 f., 157, 179, 181, 183, 190, 192, 195 f., 205, 208, 213 ff., 218 f., 223, 227 f., 230, 240, 247, 249, 252 f., 263, 272, 278, 281, 288 f., 293, 300, 302, 305, 307 f., 324, 316 ff., 322, 328 f., 335, 357 f., 363, 367, 369 ff., 389, 391, 393, 402 ff.
- selektive 92, 332
- Anreizprobleme 7 f., 11, 37, 48 f., 50, 84, 90 ff., 96, 98, 100, 102, 110, 116, 129, 131, 138, 147, 154, 182, 190, 205, 209, 213 f., 244, 255 f., 272, 283 f., 286, 296, 299, 305, 311, 315 f., 318, 320 f., 330, 333, 377
- Arbeit 3, 31, 50, 58, 65, 71, 78, 109, 125, 131, 136, 155, 176, 186, 223, 269 ff., 316, 319, 331, 341, 343, 355, 358, 376, 398, 405 f.
- Arbeitslosigkeit 23, 25, 31, 42 f., 56, 77, 138, 142, 176, 185, 223, 265, 268 ff., 279, 331, 341, 347, 349, 372, 385, 398
- Armut 56, 139, 142, 341, 353, 372 f., 385, 398
- Arbeitsmarkt 76, 198, 223, 238, 267, 269 ff., 278, 318
- Arbeitsteilung 30, 118, 127, 129, 131 ff., 136, 152 f., 156 f., 274, 280, 284, 295, 299, 301, 321, 349, 402
- Auktion 147, 231, 240–244
- Ausbeutbarkeit 21
- spezifischer Investitionen 96 ff., 100, 377, 383
- Berechenbarkeit 104, 116 f., 140, 276
- Bindung 56, 73, 76, 78 f., 98, 113, 135, 155, 236, 246, 294, 300
- Bindungswirkung 51, 73 ff., 76, 79, 96, 279, 301
- Börse 55, 138, 225, 240, 244–247
- Delegation 153, 302, 311, 314–318, 402
- Demokratie 18, 45, 50, 78, 153, 158–180, 187 ff., 193 ff., 203, 280, 327, 329, 348, 353, 371, 373, 386, 411
- Differenzierung 142, 226, 317, 383, 395
- funktionale 129, 338, 396
 - institutionelle 116, 247, 249, 338
 - marktwirtschaftliche 212
- Differenzierungsprozesse 116, 247, 294, 297, 318, 338
- Dilemmastrukturen 31 ff., 40 ff., 47 ff., 84, 97, 104, 113, 120, 143, 145, 159, 162, 164, 176, 182, 187 f., 207 ff., 211 ff., 221, 236 f., 253, 279, 281 ff., 300, 344, 354–363, 368 f., 373, 377 ff., 389, 398 ff., 410, 412
- Allgegenwart von 47, 383–386
- Egoismus 38, 188, 343, 359, 375, 390, 398, 408
- Eigeninteresse 188, 190, 207 f., 215, 329, 343, 375 ff., 381 f., 406, 408 f., 412
- Entscheidungstheorie s. Handlungstheorie
- Erklärung
- menschlichen Verhaltens 28, 78 f., 382
 - positiver Tatbestände / des Satus quo 174, 179, 204, 344, 366, 394
 - zwecks Gestaltung 24, 85, 158, 203, 270, 347 ff., 350 ff., 358 ff., 368, 380, 386, 405, 412

- Erklärungsprogramm der Ökonomik 377, 389, 395
- Ex-ante-Koordination s. Koordination
- Fehlschluss 111, 268
– normativistischer und empiristischer 115, 169
- Geld, Geldfunktionen 2 f., 12, 25, 37, 57, 59, 61 ff., 64 f., 67, 112, 126, 129, 146, 205, 217, 268 f., 272, 274–284, 292, 302, 387, 402
- Geldwertstabilität 278 ff.
- Gerechtigkeit 1, 25, 31, 59, 91, 115, 163, 235, 349, 385, 298
- Gesellschaft 3. Kapitel (S.158–204)
-liche Entwicklung 111, 116, 303, 353 f.,
-liche Institutionen 50, 123, 338
-liche Probleme 23, 60, 70, 85, 89, 105, 114 f., 207, 259, 274, 297, 355, 412
-liche Zusammenarbeit, Kooperation 4 f., 16, 19, 25, 30 f., 142, 207, 212, 268, 356, 374, 384 f., 400 ff., 410
-liche Kooperationsgewinne s. Kooperationsgewinn
-liches Zusammenleben, Interaktion 110, 111, 160, 162, 384 f.
- Gesellschaftstheorie 42 ff., 47 ff., 55, 119, 142, 161 ff., 164, 241, 359, 378
- Gesellschaftsvertrag 206, 221, 289, 292 f.
- Gestaltung 24, 38, 42 f., 49, 59, 77, 89, 100, 109, 115 f., 131, 151 f., 155 f., 179, 183, 199, 202 f., 205, 212 f., 237 f., 242, 259 f., 262, 266, 270, 274, 281, 284, 289, 311, 323 ff., 355, 359, 405, 412
– Erklärung zwecks Gestaltung s. Erklärung
- Gewinnstreben 16, 406
- Glaubwürdigkeit, glaubwürdig 20, 94, 100, 102, 105 f., 115, 119 f., 180, 192, 238, 279, 284, 312, 323, 332
- Gleichgewicht 283 f., 406, 387
– Nash-Gleichgewicht 34, 81
– pareto-effizient 221, 284
– pareto-inferior 47, 91
– pareto-superior 34, 41, 83, 173, 176, 258, 262, 360 f., 383 ff.
- Globalisierung 15, 18, 112, 127, 160, 178, 183, 185, 197 f., 216, 281, 315, 333, 398
- Haftung 77, 94, 143 ff., 158, 247, 252, 255, 289
- Handlungen 30, 36, 49, 86 ff., 97, 106, 114 f., 116, 127, 130, 165 f., 204, 208, 213 ff., 236, 251, 254, 260, 296 f., 325 f., 332, 402
– eigeninteressierte 205
– individuelle 56, 78 f., 215, 217, 221, 272
– interdependente 73, 80, 83 ff., 99
– intentionale 388
– versteckte 55 ff., 93, 95 ff., 109, 127, 142 ff., 153, 184, 377
- Handlungsbedingungen 37–43, 48 f., 55, 61, 71, 73, 79 f., 105, 144, 174, 176, 324 f., 329, 354, 357, 360, 367, 372, 382, 384
- Handlungsfolgen 289 f., 293, 388
- Handlungskoordination / Handlungsabstimmung 84, 100, 163, 270, 287, 297, 315 f.
- Handlungstheorie 20 ff.
- Heuristik 36, 165, 167, 174, 176, 238, 305, 342, 362, 378, 385, 412
- Hierarchie 19, 110, 298
- Individualismus
– methodologischer 26, 367, 395
- Informationsprobleme 7 f., 11, 48, 90, 92, 100, 110, 190, 213, 249, 255 f., 296 f., 299
- Institutionenanalyse
– komparative 103, 113 ff., 176 f., 191, 197, 237, 264, 329, 334
- Institutionentheorie 20 ff., 37, 42, 48 f., 84, 100–116, 158, 163
- Interaktionskosten s. Kosten
- Interaktionsökonomik 21 ff., 26, 30 f., 38, 40 f., 48, 80, 173, 177, 187 f., 209, 264, 344, 355 f., 359, 372
- Interaktionsprobleme 7 ff., 12 f., 21, 31, 34 f., 36 f., 48 f., 99, 102, 116, 137, 178, 207, 256, 288, 294, 303, 312, 316, 338, 376 f., 384 ff.
- Interaktionstheorie 20, 23, 28 f., 45, 52, 79–99, 158, 201, 209, 352
- Interdisziplinarität 342, 346, 387, 393 ff., 397, 412
- Investitionen 51, 62, 71 ff., 78 f., 83, 89, 94, 112, 114, 116 ff., 120 f., 125, 136, 139, 141 f., 149 ff., 157, 181, 192, 205,

- 208, 246, 250, 260, 267, 268, 271 f., 276, 281 f., 284, 387, 294, 309 f., 312, 317, 361, 377, 410, 412
- spezifische 96–100, 127, 138, 236, 296, 299 ff., 302, 305, 313, 320, 322, 338 f., 376
- Kartell 19, 29, 101 f., 183, 210, 252, 255, 260 f., 285 f., 292, 308 f., 356 f., 369, 385, 387
- Kinderarbeit 281, 308, 348, 398, 401, 404–407
- Knappheit 3 f., 7, 14, 20, 29 f., 46, 50 ff., 62, 79, 100, 169, 236, 328, 354 f., 388
- Komplexität 116, 131, 191, 226, 301, 317, 323, 341 f., 363 f., 368, 380
- Konjunktur 38, 188, 225, 269–274, 284, 325 f.
- Konkurrenz s. Wettbewerb
- Konsens 159, 162–177, 203 f., 238, 359, s.a. Zustimmung
- Koordination 31, 36, 82, 84 f., 91, 104, 117, 163, 173, 205–215, 217, 227–235, 238 ff., 249, 254, 283 ff., 287 f., 293, 296 ff., 315 f., 321 ff., 333 f., 338 f., 355
- Ex-ante 296, 339
- dezentrale 215, 232 f., 240, 296, 298
- Koordinierungsparadigma 44 f., 49, 130, 165
- Kooperationsgewinne 2. Kapitel (50–157), 158 f., 168, 177 ff., 184, 186, 196 f., 203 ff., 209, 221, 228, 236 f., 239, 241, 244, 249, 258, 260, 274, 287, 291, 319, 325, 329, 333, 338, 346, 349, 354, 384
- Aufteilung von 7, 15, 254, 256, 388
- gesellschaftliche 19, 30 f., 204, 212 f., 215, 356
- bestehende 232 f.
- mögliche, unausgeschöpfte, verfehlte 36, 191 ff., 223 f., 234, 250, 261 f., 271, 280 f., 284, 311, 314, 317, 321, 360 ff., 385
- von Organisationen 295–303, 306, 334
- Korporativer Akteur 286 f., 292, 295, 338 f.
- Korruption 29, 72, 102 f., 151, 213, 216, 258 f., 281, 292, 308, 341, 389, 398, 401–404
- Kosten
 - Grenzkosten 29, 63 ff., 219, 221 f.
 - Interaktionskosten 205, 225, 241, 245
 - Opportunitätskosten 9 f., 52, 61 ff., 79, 85, 108, 154 f., 193, 351, 372
 - Transaktionskosten 9 f., 29, 127 ff., 144, 153, 183, 225 f., 241, 244–250, 255 ff., 262 ff., 275 f., 281, 284
- Komparative Kostenvorteile 132–135, 156 f., 281, 307
- Legitimation 123, 159, 161, 169 f., 201, 203 f., 348
- Leistungswettbewerb 14, 118, 145–152, 156 f., 183, 185, 193, 203, 205, 207, 210, 212, 221, 233, 284, 296, 328, 403
- Management von Institutionen 103, 110–113, 117, 178 f., 204
- Marginalanalyse 51, 60, 62, 65, 79, 355
- Marktangebot und -nachfrage 217–220, 313
- Marktgleichgewicht 220 f., 224, 284
- Marktpreise 186, 217, 225, 227–234, 248, 254, 257, 283 ff.,
- Marktversagen 186 ff., 204
- Marktwettbewerb 13 ff., 19, 147, 183, 285
- Marktwirtschaft 15 ff., 52, 78, 93, 115, 124, 141, 197, 205–216, 239 ff., 268, 283, 285 f., 327, 353, 373, 402, 407 ff.
- Maximierungsparadigma 44 f., 49, 130, 165
- Mehrheitsentscheidung 168, 170–174, 204
- Mehrstufigkeit von Institutionen s. Zweistufigkeit
- Menschenbild 368, 371, 374 f., 380 ff., 412
- Methode 1, 3, 22 f., 62, 65, 69, 78, 103, 193, 234, 6. Kapitel (340–413)
- Mitbestimmung 98, 174 f., 295, 311, 318–321, 330, 339
- Nachfrage s. Marktangebot und -nachfrage
- Nachfragekurve 51, 54, 66–79, 217 f., 223, 270, 331, 344, 350
- Nash-Gleichgewicht s. Gleichgewicht
- Nicht-Regierungs-Organisationen, NGOs 198, 201 f., 204, 216, 303, 333, 337, 404, 407
- Nullsummen-Spiel 60, 86 f., 89, 124, 128, 211, 281, 326, 331, 410
- Nutzen

- entgangener 62, 79, 101, 106, 108
- individueller 27, 38, 42, 44, 162, 178
- Nutzenmaximierung 26–29, 44 f., 64, 166, 304, 392
- Offenheit von Verträgen und Institutionen s. Unvollständigkeit
- Opportunismus 6, 44, 374–377
- Organisation 1, 4, 17 ff., 22, 26 f., 39, 49 f., 61, 132, 146, 159, 177, 194 f., 202, 226, 5. Kapitel (285–339), 353, 358, 395, 410
- Organisationsform 110, 169, 172, 178, 199, 317
- Organisationsgestaltung 289, 396
- Organisationskultur 313, 321 ff., 325, 339
- Organisationsprinzip 373
- Organisationstheorie 60, 135, 189, 337 f.
- Orientierungspunkt 90 f., 100, 321 f.
- Pareto s. Gleichgewicht
- Position 258, 290, 293, 300 ff., 314, 322, 325, 328, 331, 338 f.
- Positivsummen-Spiel 123 ff., 136, 326
- Privateigentum 119 ff., 157, 163, 211 ff., 241, 255, 305, 317
- Problem versteckter Handlungen s. Handlungen
 - versteckter Merkmale 93 ff., 99 ff., 127, 142 f., 237, 256
- Problemabhängigkeit von Theorien 38 f., 352, 394, 397, 413
- Produktivitätsvorteile 118, 132, 135, 147 f., 141, 157, 258 f., 284, 310, 321
- Rahmenordnung 13, 38, 110, 112, 202, 208, 212, 215, 236 f., 260 f., 281, 283, 285, 292, 303 ff., 327, 353 f., 385, 409 f.
- Rationalität, Rationalitätsprinzip 28, 34, 172 f., 176, 197, 362, 365 ff., 369, 371, 373 f., 378 f., 389, 393, 395 f., 413
- Regelhierarchie 110, 117, 122, 144, 289
- relevante Alternativen s. Alternativen
- Rente 61, 79, 98, 120, 155, 221, 225, 227, 230, 232, 241, 247, 249, 251, 254
- Reputation 6, 9, 13, 21, 42, 51, 58, 71 f., 75, 83, 89, 96, 99 f., 105, 151, 154 ff., 195, 202, 238, 245, 303 f., 307, 316, 318, 328, 331, 385
- Risiko 10, 54, 74, 79, 82, 95, 129, 144 f., 153, 228, 235, 246, 315, 365 f.
 - als Produktionsfaktor 138 ff., 156
 - Poolung von 240, 281
- Risikomanagement 11, 139, 141, 156, 244, 280, 295
- Selbstbindung 279 f., 309, 335
 - individuelle 82, 84, 385
 - kollektive 161 f., 187, 258, 366
- Skalenerträge 135 f.
- Sozialismus 17, 22, 169, 197 f., 280, 400, 408
- Sozialpolitik 89, 141, 330, 348 f.
- Sozialversicherung 4, 112, 120, 142, 151, 198, 205, 248, 308, 372
- Staat 1, 4, 11 ff., 18, 20, 46, 70, 76, 103, 108, 137, 144, 147, 153, 3. Kapitel (159–204), 205, 238, 249, 255, 261, 268, 271 ff., 284 f., 291, 307, 333 ff., 352, 371, 395, 405 f.
- Staatsversagen 187 ff., 204
- Stakeholder 305 ff.
- Status quo 31, 34, 85, 89, 113 ff., 173 f., 176 f., 185, 191, 197, 204, 262, 264, 334, 360 ff.
- Strategische Interdependenz 80 f., 83, 99, 253
- Tausch 1, 4, 9 f., 12, 14 ff., 23, 25, 32, 41, 77, 101, 117, 119, 122, 123–134, 140 f., 144–157, 182, 191, 205, 209, 211 f., 215, 221, 225, 228, 237, 241, 244 ff., 253, 258, 262, 266 f., 274 ff., 278 ff., 295 ff., 308, 314, 321 f., 333, 336, 338, 356, 377, 387 f., 393, 408 f.
- Teamproduktion 299
- Theoriebildung 1, 23, 42, 166 f., 178, 204, 343, 345, 352, 358 f., 367, 374 ff., 380, 384, 411
- Transaktion 29, 244, 261, 282
- Transaktionskosten s. Kosten
- Umweltschutz 42, 59, 75, 102, 115, 199, 201, 259, 297, 361
- Unsicherheit 8, 20 f., 73 f., 108, 118, 152, 275, 365
- Unternehmenskultur s. Organisationskultur

- Unvollständigkeit von Verträgen und Institutionen 103, 107 f., 236, 307, 322, 324 f.
- Verfügungsrechte 21, 118–120, 123, 145, 149 f., 154, 156 ff., 168, 180–183, 189, 212, 237, 244, 289, 315 f., 319
- Vermögenswert 51, 71–75, 79, 83, 86, 94, 96, 99, 114–122, 125, 131, 136 ff., 149 f., 154, 156 f., 181, 195, 206, 208, 214 f., 236, 240, 244, 275 f., 279, 295, 307, 312, 316, 321
- Versicherung 10, 35, 55, 78, 93 ff., 124, 138, 140–143, 145, 147, 152, 156, 184 ff., 238, 386, 296, 306, 337
- Wachstum 28, 44, 72, 195, 265 f., 268, 327, 385, 394, 397
- Werturteil, Werturteilsfreiheit 25 f., 192, 347 ff.
- Wettbewerb 7, 29, 37 f., 53, 59, 92, 111, 116, 127, 155 ff., 183, 185 ff., 193, 202, 208–212, 216, 220, 229, 231, 241, 244, 247, 250, 252 f., 157, 259 ff., 273, 280 f., 283 ff., 286, 292, 295, 303, 306, 308 f., 314, 318, 323 ff., 326, 328, 331, 336 ff., 359, 361, 369 f., 386, 388 f., 392, 404–413
- natürlicher 121
 - politischer 189, 193–198, 204
 - ruinöser 16, 53, 150 f., 198, 207, 236
- Wettbewerbsstrategie 309
- Wirtschaftsethik 398, 407 f., 411 f.
- Zahlungsbereitschaft 147, 153, 227, 231, 235, 240, 242 ff., 262, 309
- Zentralverwaltungswirtschaft 206 ff., 211 ff., 227 f., 236, 283, 286, 296
- Zustimmungsfähigkeit 115, 151, 167, 170 f., 176, 186, 239 f.
- s.a. Konsens
- Zweistufigkeit, zweistufig 36–41, 48, 100, 324, 354