

Opportunismus in der Neuen Institutionenökonomik

Sabine Greindl und Petra Hiermansperger

1 Einordnung der Neuen Institutionenökonomik in die Wirtschaftswissenschaften	1
2 Überblick über den Transaktionskostenansatz	2
3 Opportunismus.....	8
3.1 Menschenbild im Transaktionskostenansatz.....	8
3.2 Definition und Arten des Opportunismus.....	10
3.3 Lösungsansätze, um Opportunismus zu begegnen	12
3.3.1 Vertrag	12
3.3.2 Vertrauen	13
3.3.3 Reputation	15
3.3.4 Moralischer Aspekt.....	15
3.3.5 Rechtliche Schritte	16
4 Literaturangaben	17

1 Einordnung der Neuen Institutionenökonomik in die Wirtschaftswissenschaften

Das Auftreten von Opportunismus wird von der Wirtschaftswissenschaft vor allem in der Neuen Institutionenökonomik und dort speziell im Transaktionskostenansatz thematisiert. Das wirtschaftswissenschaftliche Forschungsprogramm der Neuen Institutionenökonomik, das sich als Gegenprogramm zur „sonderbaren Welt“ (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 9) der neoklassischen Ökonomik versteht, traf in den letzten zwei Jahrzehnten auf großen Widerhall (GÖBEL 2002, S. VII) und soll im Folgenden dargestellt werden.

Das Anliegen der Wissenschaftler der Neuen Institutionenökonomik war es zunächst lediglich, den Anwendungsbereich der Neoklassischen Theorie zu erweitern, da die traditionellen Produktions- und Tauschmodelle in der Nachkriegszeit zunehmend auf Unzufriedenheit und Kritik stießen. Man wollte jedoch keine vollkommen neue Lehre schaffen, sondern aus einem erheblich anderen Blickwinkel heraus gewisse Grundannahmen verändern (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 2). In der idealen Neoklassischen Welt war über den vollkommenen Markt¹ der problemlose Austausch zwischen Wirtschaftsakteuren möglich. Aufgrund vollkommener Transparenz gab es gar keine Möglichkeit zu opportunistischem Handeln (GÖBEL 2002, S. 29). Die sehr speziellen Annahmen des neoklassischen Gedankengutes finden weit entfernt vom realen Wirtschaftsleben, in einem erstaunlich spezialisierten Umfeld, statt (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 9). Das erschien jetzt aber zu abstrakt und realitätsfern. So wurden realitätsnähere Prämissen aufgestellt, mit dem Kernpunkt der Anerkennung von Koordinations- und Motivationsproblemen bei Interaktionen von Menschen in einer arbeitsteiligen Wirtschaft.

Im Kern beruht die Neue Institutionenökonomik auf den drei Theoriesträngen des Verfügungsrechtsansatzes, des Principal-Agent-Ansatzes und des Transaktionskostenansatzes (GÖBEL 2002, S. VII). Auf letzteres Teilgebiet soll nun näher eingegangen werden, da es, wie bereits erwähnt, den Erklärungsrahmen für Opportunismus bildet.

2 Überblick über den Transaktionskostenansatz

Die Anfänge des Transaktionskostenansatzes finden sich in der Arbeit von Ronald H. Coase „The Nature of the Firm“ aus dem Jahr 1937. Die Thematik wurde später in Arbeiten von O. E. WILLIAMSON (z. B. 1975, 1985) wieder aufgegriffen. Williamsons Idee des Transaktionskostenansatzes „Organize transaction so as to economize on bounded rationality while simultaneously safeguarding them against

¹ Annahmen des vollkommenen Marktes: Anbieter und Nachfrager sind Mengenanpasser, alle Güter und Leistungen sind homogen, vollständige Information aller Marktteilnehmer, alle Transaktionen sind kostenlos, Abschluss vollständiger Verträge (GÖBEL 2002, S. 28 f.).

the hazard of opportunism.“² (WILLIAMSON 1985, S. 32) bringt eine weitaus differenziertere Sicht des wirtschaftlichen Problems mit sich, als die Forderung, einfach die Gewinne zu maximieren (WILLIAMSON 1990, S. 37). Im Folgenden soll Williamsons Aussage genauer untersucht werden.

Basiseinheit der Transaktionskostentheorie ist die Transaktion, die als Austausch bzw. Übertragung von Verfügungsrechten definiert wird. Die dabei anfallenden Kosten werden als Transaktionskosten bezeichnet (PICOT et al. 2003, S. 49). Transaktionen entstehen im Zusammenhang mit Tauschprozessen. Sie sind die ökonomischen Reibungsverluste, die in der realen Welt bei der Abwicklung von Transaktionen anfallen, also die Kosten der Durchführung eines Tauschprozesses oder allgemeiner ausgedrückt die Kosten eines Wirtschaftssystems (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 35 u. 523). Unterschieden werden im Allgemeinen die drei Bereiche der Markttransaktionskosten, Unternehmenstransaktionskosten (z. B. Kosten der Erfüllung der Arbeitsverträge) und die der politischen Transaktionskosten (Kosten der Bereitstellung institutioneller Rahmenbedingungen für Markt- und Unternehmenstransaktionen) (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 49 ff.). Auf die beiden letzteren soll an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden. Markttransaktionskosten dagegen setzen sich in erster Linie aus Informationskosten und Verhandlungskosten, die sich durch Marktbenutzung ergeben, zusammen (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 49 f.). Bei Williamson selbst werden Transaktionskosten nicht explizit definiert. Er nähert sich dem Problem über beispielhafte Aufzählungen. Hierbei unterscheidet er Kosten vor (ex ante) und nach dem Zustandekommen (ex post) eines Vertrages (WILLIAMSON 1990, S. 22 ff.).

Im Einzelnen sind dies folgende Kosten:

1. Kosten der Anbahnung von Verträgen (Such- und Informationskosten im engeren Sinne, z. B. Ermittlung des Transaktionspartners, Reisen, Beratung)
2. Kosten des Abschlusses von Verträgen (Verhandlungs- und Entscheidungskosten, z. B. Opportunitätskosten für langwierige Vertragsverhandlungen, Notarkosten)

² „Der organisatorische Imperativ: Organisiere Transaktionen so, dass die begrenzte Rationalität sparsam eingesetzt wird, die Transaktionskosten aber gleichzeitig vor den Risiken des Opportunismus geschützt werden.“ (WILLIAMSON 1990, S. 36).

3. Kosten der Abwicklung, (z. B. Qualitäts- und Terminüberwachung)
4. Kosten der Überwachung und Durchsetzung vertraglicher Leistungspflichten
(z. B. Realisierung vertraglicher Ansprüche vor Gericht)

(WILLIAMSON 1990, S. 24; RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 50 ff.; PICOT et al. 2003, S. 49).

Hierbei spielen nicht nur monetäre Größen eine Rolle. Auch schwer quantifizierbare Nachteilsbestandteile, wie etwa die bei der Vertragsüberwachung eingesetzte Mühe und Zeit finden Berücksichtigung (PICOT et al. 1997, S. 66).

Den großen übergeordneten Rahmen der gesamten Problematik bildet die Rolle der Information. Die Suche nach Information, deren Aufnahme und Verarbeitung, sind bestimmend für alle neueren Ansätze der ökonomischen Theorie (PELZMANN 1988, S. 5). NORTH sieht es als entscheidenden Aspekt der Transaktionskosten, dass Informationen etwas kosten (1992, S. 32). Die Akteure sind unvollständig informiert und kennen vor allem die wahren Präferenzen des Tauschpartners nicht. Könnte der Wirtschaftsakteur in der neoklassischen Welt die gewünschte Information augenblicklich und kostenlos erhalten und verarbeiten, so ist ihm dies in der Theorie der Neuen Institutionenökonomik nicht mehr möglich (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 9). Der Mensch muss nun in einer Welt, die geprägt ist von „mangelnder Transparenz und Unsicherheit“ handeln (PELZMANN 1988, S. 5).

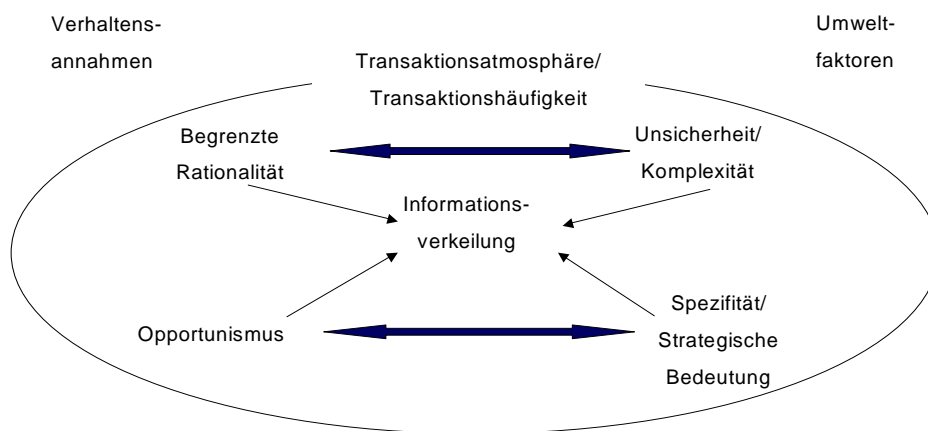
Bei Messungen der Transaktionskosten, die über den Markt laufen (wie Kosten von Bankleistungen, Versicherungsleistungen, Finanzierung, Kosten von Anwälten, Buchprüfern, usw.) wurde 1986 ermittelt, dass mehr als 45 Prozent des Volkseinkommens auf Transaktionen verwendet werden. Ein Jahrhundert zuvor waren dies lediglich 25 Prozent. Es werden von einer Volkswirtschaft also erhebliche Summen auf Transaktionen aufgewendet, die sich zudem noch im Steigen befinden (NORTH 1992, S. 33).

Die Höhe der Transaktionskosten hängt von Eigenschaften der zu erbringenden Leistungen und der gewählten Einbindungs- bzw. Organisationsform ab (PICOT et al. 1997, S. 67). Ziel der Transaktionskostenanalyse ist es, die Organisationsform zu finden, bei der die Transaktionskosten minimiert werden. Als Organisationsform

kommen Markt, Unternehmung (Hierarchie) und Zwischenformen, wie z. B. längerfristige Kooperationen, in Frage (PICOT et al. 2003, S. 49 f.). Williamson erklärt diese Zusammenhänge in seinem „Organizational failure framework“.

Abb. 1: Einflussgrößen auf Transaktionskosten

Quelle: PICOT et al. 1997, S. 67 (vgl. WILLIAMSON 1975, S. 40).



Die Bedingungen unter denen Transaktionen stattfinden lassen sich im Wesentlichen in drei Klassen einordnen. Dies sind zum einen die Verhaltensannahmen, zum anderen die Umweltfaktoren und schließlich die Transaktionskostenatmosphäre (PICOT et al. 1997, S. 68). Die Abwicklung einer Transaktion verläuft dann nicht vollkommen unproblematisch, wenn – wie von Williamson angenommen – die Akteure begrenzt rational (bounded rationality) und opportunistisch (hazard of opportunism) sind und sie unter den Umweltbedingungen Faktorspezifität, strategische Bedeutung und Unsicherheit agieren.

Im Mittelpunkt der Erklärung steht, wie bereits angesprochen, die Frage der Informationsverteilung. Als Informationsverteilung bezeichnet Williamson Situationen asymmetrisch verteilter Information. In solch einer Lage bietet sich zumindest für einen der Transaktionspartner die Möglichkeit, seinen Informationsvorsprung op-

opportunistisch auszunutzen (PICOT ET AL 2003, S. 52). Ist das Verhalten der Akteure in der Transaktionskostentheorie dann zusätzlich geprägt von den beiden Verhaltensannahmen der begrenzten Rationalität (bounded rationality, Williamson, 1975, S. 40) und des Opportunismus (opportunism) (WILLIAMSON, 1975, S. 40), so ist eine reibungslose Transaktionsabwicklung wie man sie in der neoklassischen Theorie annahm, ausgeschlossen. Diese beiden Eigenschaften werden in den Kapiteln 3.1 und 3.2 ausführlich behandelt.

Ein weiteres Merkmal einer Transaktion ist das erwartete Ausmaß an Unsicherheit. Hier spielen zwei Arten von Unsicherheit, nämlich die Umweltunsicherheit und die Verhaltensunsicherheit eine Rolle. Der Umweltfaktor Unsicherheit findet seinen Niederschlag in der Anzahl und dem Ausmaß nicht vorhersehbarer Änderungen während einer Transaktion. Die Vertragserfüllung wird zunächst in einer unsicheren Umwelt durch Änderungen von Terminen, Preisen, Konditionen und Mengen erschwert. Vertragsmodifikationen werden nötig. Diese führen zu noch höheren Transaktionskosten. Äußere Störungen, die in der Regel von den Transaktionspartnern unbeeinflusst auftreten, erhöhen zudem die Verhaltensunsicherheit der Geschäftspartner. Verhaltensunsicherheit bedeutet in diesem Zusammenhang, dass der eine Vertragspartner nicht weiß, wie sich die anderen Vertragspartner verhalten werden. Vermutlich wird jeder durch strategisch geschicktes Verhalten versuchen, einen Vorteil für sich herauszuschlagen und dabei auch auf opportunistische Praktiken (siehe Kap. 3.2) wie lügen, verschleiern und verzerren von Informationen nicht verzichten. In diesem Fall können die kognitiven Fähigkeiten des Menschen überfordert werden. Er kann aufgrund seiner begrenzten Rationalität (siehe Kap. 3.1) nicht alle denkbaren Umweltentwicklungen und die sich daraus ergebenden potenziellen Reaktionen und Gegenreaktionen der Vertragspartner erkennen und in Verträgen verarbeiten (PICOT et al. 2003, S. 52; Göbel 2002, S. 142; WILLIAMSON 1990, S. 66 f.).

Der Transaktionsfaktor Häufigkeit bezeichnet die Anzahl der Wiederholungen einer Transaktion zwischen den gleichen Transaktionspartnern. Dieser Einfluss ist jedoch „nachrangig“ (PICOT et al. 1997, S. 70 f.) und wirkt sich erst bei hoher Spezifität aus, wobei er dann strategische Bedeutung erlangt.

„Die Bedeutung der Faktorspezifität für die Transaktionskostentheorie kann kaum hoch genug veranschlagt werden“ (WILLIAMSON 1990, S. 64). „Der Spezifitätsgrad einer Transaktion ist um so höher, je größer der Wertverlust ist, der entsteht, wenn die zur Aufgabenerfüllung erforderlichen Ressourcen nicht in der angestrebten Verwendung eingesetzt, sondern ihrer nächstbesten Verwendung zugeführt werden.“ (PICOT et al. 2003, S. 50). So können Spezialmaschinen bei der Beendigung einer Geschäftsbeziehung nur durch Umrüstung anderweitig eingesetzt werden, oder sie werden vollkommen wertlos. Dies betrifft also Investitionen, die außerhalb der jeweiligen spezifischen Geschäftsbeziehung nur noch von geringem Wert sind. „Spezifität bedeutet Einmaligkeit und Nicht-Austauschbarkeit eines Gutes oder einer Leistung.“ (GÖBEL 2002, S. 137). Diese Abhängigkeit durch Spezifität kann nach Williamson dann opportunistisch ausgenutzt werden. „Wichtig wird auch die Faktorspezifität natürlich nur im Zusammenhang mit der Annahme begrenzter Rationalität bzw. des Opportunismus und bei Vorliegen von Unsicherheit.“ (WILLIAMSON 1990, S. 64). Je spezifischer die geleistete Investition eines Akteurs in einer Transaktionsbeziehung ist, umso größer ist die Abhängigkeit von seinem Transaktionspartner. Der Sicherungsbedarf ist somit größer, da bei opportunistischem Verhalten des Partners ein erheblicher Teil der Investition verloren gehen kann.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass die Transaktionskosten *ceteris paribus* umso größer sind, je größer die Unsicherheit ist, je spezifischer die Investitionen einer Transaktion sind und je seltener die Transaktion stattfindet (PICOT et al. 2003, S. 51).

Ein weiterer, nicht zu vernachlässigender Aspekt ist die Transaktionsatmosphäre. Hierunter fallen alle sozialen, rechtlichen und technologischen Rahmenbedingungen.

Sobald so genannte „interaction effects“ (Williamson 1975, S. 71) auftreten, denen die Beteiligten „einen Wert an sich“ beimessen (WILLIAMSON 1975, S. 37), stößt die Erklärung mittels des einfachen Verhaltensannahmen-Umweltfaktoren-Modells an ihre Grenzen. „[Die Transaktionsatmosphäre] umfasst alle für die Organisation einer Leistungsbeziehung relevanten sozialen, rechtlichen und technologischen

Rahmenbedingungen“ (PICOT et al. 2003, S. 52). Hier spielen die Werthaltungen der Transaktionspartner eine große Rolle (PICOT et al. 1997, S. 71).

3 Opportunismus

3.1 Menschenbild im Transaktionskostenansatz

Das klassische gängige Modell zur Analyse menschlichen Verhaltens in Knappheitssituationen in der Wirtschaftswissenschaft ist der „homo oeconomicus“ (ERLEI et al. 1999, S. 2). Er fungiert grundsätzlich auch als leitendes Verhaltensmodell in der Neuen Institutionenökonomik (GÖBEL 2002, S. 37). Homines oeconomici werden geleitet vom Prinzip der Maximierung ihres eigenen Nutzens (PELZMANN 1988, S. 5).

Die individuelle Nutzenmaximierung ist die zentrale Annahme ökonomischen Denkens (PICOT et al. 1997, S. 39). In der Literatur finden sich für diesen Sachverhalt mehrere Bezeichnungen. So entspricht das Prinzip der Nutzenmaximierung dem ökonomischen Prinzip oder allgemein dem Wirtschaftlichkeitsprinzip. Nach dem wirtschaftstheoretischen Modell des Homo Oeconomicus verhält sich eine Person nach dem Rationalitätsprinzip um ein gegebenes Ziel mit minimalem Mitteleinsatz zu erreichen bzw. bei einem gegebenen Mitteleinsatz den Erfolg zu maximieren (HENRICHSMEYER et al. 1993, S. 166). Dies ist auch grundsätzlich kein „abscheuliches Motiv der Profitsuche“ (HOMANS 1972, S. 67), sondern allein die Tatsache, dass der Mensch sein Verhalten ändert, wenn es ihm dadurch besser geht, bzw. sein Verhalten nicht ändert, wenn es ihm bereits gut genug geht

Das Menschenbild im Transaktionskostenansatz weicht durch seine Verhaltensannahmen jedoch etwas von diesem klassischen Bild ab. Dadurch können die realen Verhältnisse im Wirtschaftsleben besser in seine Theorie mit einbezogen werden. Geschieht die Nutzenmaximierung im neoklassischen Ansatz vor dem Hintergrund vollständig informierter Akteure (objektive Rationalität), so trifft man in der Neuen Institutionenökonomik , wie bereits erwähnt, auf unvollständig oder fehler-

haft informierte Akteure. Dies wird allgemein als begrenzte Rationalität (bounded rationality, WILLIAMSON 1985, S. 32) bezeichnet (PICOT et al. 1997, S. 40).

So greift die Transaktionskostenökonomie bei ihrer Charakterisierung der „menschlichen Natur, so wie wir sie kennen“ (WILLIAMSON 1990, S. 50) zu begrenzter Rationalität (Grenzen der Erkenntnisfähigkeit) und Opportunismus als typische Merkmale der wirklichen Welt. Diese beiden Eigenschaften des menschlichen Individuums bilden das Fundament der Transaktionskostenökonomik (RICHTER UND FURUBONTN 2003, S. 181). Der Mensch als Wirtschaftssubjekt, der mit begrenzter Rationalität ausgestattet ist, hat zwar den Willen, rational zu handeln, seine Fähigkeiten hierzu sind aber auf Grund seiner beschränkten Informationsaufnahme und -verarbeitungskapazität begrenzt. Der einzelne kann nur Teile der Realität, und diese nur zeitlich beschränkt, aufnehmen, behalten und zu Entscheidungen verarbeiten (PELZMANN 1988, S. 11). Die Eigenschaft der eingeschränkten Rationalität ist die Grundvoraussetzung für opportunistisches Verhalten. Bei Annahme unbegrenzter Rationalität, wäre Opportunismus völlig bedeutungslos (WILLIAMSON 1990, S. 75).

Die Opportunismusannahme steht jedoch nicht vollkommen im Gegensatz zum traditionellen Menschenbild. WILLIAMSON definiert Opportunismus als eine Art der Verfolgung des Eigeninteresses. Er unterscheidet bei der Verfolgung des Eigeninteresses die drei Stufen Opportunismus, schlichte Verfolgung von Eigeninteresse und Gehorsam. Dabei stellt Gehorsam die schwächste Form dar. Hier tendiert die Verfolgung des Eigeninteresses gegen Null. Als halbstarke Form sieht WILLIAMSON die schlichte Verfolgung des Eigeninteresses. Diese erfolgt regelgebunden und bei voller Transparenz über die jeweiligen Interessen. Es wird ehrlich informiert und einmal abgegebene Versprechen werden auch gehalten. Die stärkste Form bei der Verfolgung des Eigeninteresses, die dem Transaktionskostenansatz zugrunde gelegt wird, ist der Opportunismus (ganzer Absatz: WILLIAMSON 1990, S. 53f.).

3.2 Definition und Arten des Opportunismus

Die Bereitschaft eines Wirtschaftssubjektes, sich Vorteile, gegebenenfalls auch auf Kosten des Kooperationspartners, zu verschaffen ist eine entscheidende Ursache für Verhaltensunsicherheit bei der Abwicklung von Geschäften. Würde es keinen Opportunismus geben, könnte man grundsätzlich von regelgerechtem Verhalten ausgehen. In einer Kooperation entsteht Verhaltensunsicherheit, da beide Partner über Handlungsspielräume verfügen von denen der Kooperationspartner nicht automatisch erwarten kann, dass sie im Sinne der Partnerschaft ausgefüllt werden. So gibt es a priori keine vollständige Sicherheit darüber, ob der jeweilige Partner die verabredeten Ziele der Zusammenarbeit tatsächlich verfolgt. Ein zentrales Risiko dabei ist der Opportunismus (DOLLES 2005, S. 5 f.).

WILLIAMSON versteht unter Opportunismus:

„... self-interest seeking with guile...“ (WILLIAMSON 1975, S. 26).

„This includes but is scarcely limited to more blatant forms, such as lying, stealing, and cheating. Opportunism more often involves subtle forms of deceit“ (WILLIAMSON 1985, S. 47).

„Allgemeiner gesagt, bezieht sich Opportunismus auf die unvollständige oder verzerrte Weitergabe von Informationen, insbesondere auf vorsätzliche Versuche, irrezuführen, zu verzerren, verbergen, verschleiern oder sonst wie zu verwirren. Er ist für Zustände echter oder künstlich herbeigeführter Informationsasymmetrie verantwortlich“ (WILLIAMSON 1990, S. 54).

WILLIAMSONS Verhaltensannahme der Verfolgung des Eigeninteresses unter Zuhilfenahme von List, deckt sich auch mit folgender These von THOMAS HOBBS:

„Denn wenn es auch weniger böse als gute Menschen gäbe, so kann man doch die Guten von den Bösen nicht unterscheiden, und deshalb müssen auch die Guten und Bescheidenen fortwährend Misstrauen hegen, sich vorsehen, anderen zuvorzukommen, sie unterjochen und auf alle Weise sich verteidigen“ (HOBBS 1959, S. 68).

„Handlungsweise[n], bei denen ein Akteur zur Durchsetzung eigener Interessen die mögliche Schädigung anderer Akteure bewusst in Kauf nimmt, (...)“ (PICOT et al. 1997, S. 40) können sich auf verschiedenste Art und Weise äußern. Das Vor-enthalten oder sogar Fälschen wichtiger Informationen gehört hier ebenso dazu wie das Nicht-Einhalten von Versprechen, wenn es dem anderen Transaktionspartner nicht möglich ist, deren Einhaltung zu erzwingen. Ebenso können Zusicherungen gemacht werden, die der opportunistische Akteur schon bei der Abgabe nicht einzuhalten gedenkt (ERLEI 1999, S. 179).

Gelegenheit zum Opportunismus bietet sich, wie bereits erwähnt, nur, wenn eine Partei Informationsvorsprung besitzt, also Informationsasymmetrie vorliegt (GÖBEL 2002, S. 133). Der Informationsstand von Vertragspartnern kann in dem Sinn asymmetrisch sein, dass eine Partei mehr als die andere über den Zustand der Welt im Allgemeinen oder über ihre eigene Position, soweit diese vertragsrelevant ist, weiß (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 92).

In Situationen mit asymmetrischer Information ist sowohl vor wie nach Vertragsabschluss Opportunismus möglich. Man unterscheidet daher ex-ante- vom ex-post-Opportunismus. Ersterer bezieht sich auf arglistiges Handeln im Stadium der Vertragsanbahnung und Verhandlung, letzterer auf strategisches Verhalten bei der Vertragserfüllung. Bei Opportunismus vor Vertragsschluss liegt asymmetrische Information vor. Die informierte Seite unterrichtet die nicht informierte Seite fehlerhaft oder gar nicht über die Qualität der versprochenen Leistung (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 517 f.). Beim Opportunismus nach (ex post opportunism) Vertragsabschluss verhält sich eine Vertragspartei nach Vertragsschluss vertragswidrig. Hier besteht das Problem nicht so sehr in der asymmetrischen Informationslage der beiden Geschäftspartner, als viel mehr im Vorhandensein transaktionsspezifischer Investitionen, die Nährboden für List, Täuschung, Lug und Betrug schaffen (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 145; GÖBEL 2002, S. 133 f.). In diesem Fall taucht die Gefahr des sogenannten Raubüberfalls (hold up) auf, bei dem Opportunismus offen zum Tragen kommt. Dies ist der Fall, wenn die Spezifität der übertragenen Leistung oder des übertragenen Gutes so groß ist, dass die Beteiligten

nicht ohne weiteres den Vertragspartner wechseln können. Die Quasirente³ des Partners mit der größeren spezifischen Investition wird dann teilweise oder zu Gänze vom anderen (bzw. von anderen) am Geschäft Beteiligten „geraubt“. (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 145). Hier tritt zusätzlich verstärkte Informationsasymmetrie auf, da es keine Marktkontrolle für dieses einmalige Produkt oder Leistung gibt (GÖBEL 2002, S. 133 f.). Natürlich kann sich eine Partei nach Vertragsabschluss aber auch vertragswidrig verhalten, indem sie ganz einfach etwa ihre Miete oder die Vertragssumme gar nicht, oder nicht pünktlich bezahlt (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 517).

3.3 Lösungsansätze, um Opportunismus zu begegnen

3.3.1 Vertrag

„Wenn man einem Menschen trauen kann, erübrigt sich ein Vertrag. Wenn man ihm nicht trauen kann, ist ein Vertrag nutzlos.“

Jean Paul Getty (1892-1976), amerik. Ölindustrieller u. Milliardär.

In diesen Worten kommt zum Ausdruck, dass, wie man es auch in der Fachliteratur lesen kann, Verträge nie perfekt sein können (GÖBEL 2002, S. 40). Gleichzeitig wird aber auch darauf hingewiesen, dass in Geschäftsbeziehungen durchaus auf Vertrauen als Sicherungsmaßnahme gesetzt werden kann. Daher sollen im Folgenden einige Aspekte behandelt werden, die das Potenzial zu besitzen scheinen, als möglicher Schutz gegen opportunistisches Verhalten von Geschäftspartnern in Frage zu kommen.

Verträge können nicht zu einem Zeitpunkt ein für alle Mal perfekt geschlossen werden. Sie müssen ex post an Umweltveränderungen angepasst werden, die zum Zeitpunkt des Vertrags noch nicht prognostiziert werden konnten (GÖBEL 2002, S. 30). Eingeschränkte Rationalität steht der Abfassung vollständiger Verträge im Weg. Wären die Wirtschaftssubjekte völlig vertrauenswürdig, könnte man

³ Unter Quasirente versteht man die Differenz zwischen einem Preis, den beispielsweise ein Lieferant in einer Transaktion erzielen kann und einem anderen Preis, den er in der nächst besten Verwendung erzielen würde (GÖBEL 2002, S. 138).

sich allerdings mit solchen Verträgen begnügen. Das Auftreten von Opportunismus widerspricht jedoch dieser Überlegung. Der Abschluss umfassender Verträge muss unterbleiben, weil es eben eine „Verfolgung des Eigeninteresses unter Zuhilfenahme von List“ (WILLIAMSON 1990, S. 65) gibt, und es für gewöhnlich sehr kostspielig ist, im Vorhinein zwischen opportunistischen und nicht opportunistischen Akteuren zu unterscheiden (RICHTER UND FURUBOTN 2003, S. 5). Ohne das Vorliegen opportunistischen Verhaltens wären einfache Versprechen, die Vertragslücken im „Geiste der Vereinbarung“ später auszufüllen, ausreichend, um die Anpassungsprobleme zu lösen (ERLEI 1999, S. 179). Um sich mit einfachen Versprechen zufrieden zu geben, ist aber zumindest ein gewisses Maß an Vertrauen in das Gegenüber notwendig.

3.3.2 Vertrauen

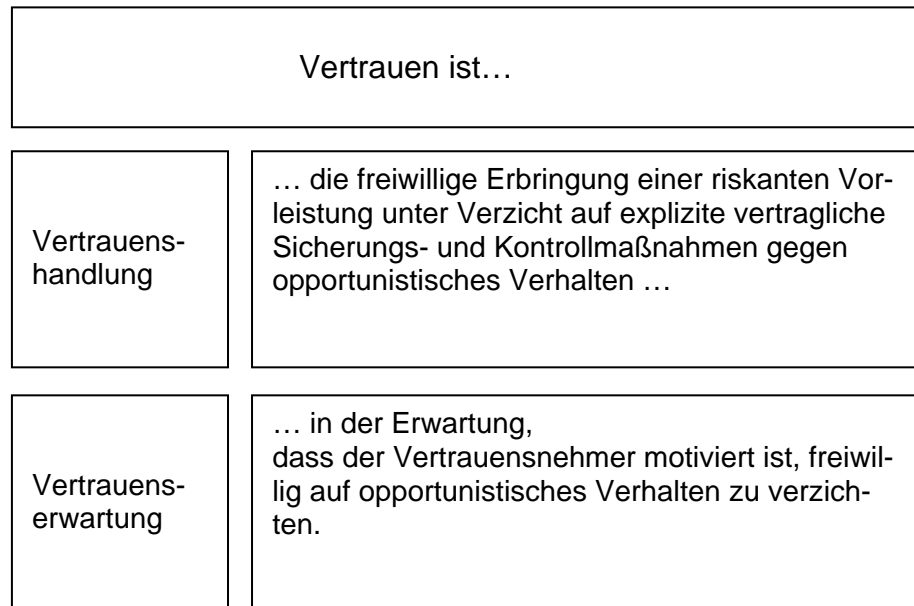
Vertrauen stellt ein elementares Organisationsprinzip zwischenmenschlicher Austauschbeziehungen dar. Es wirkt als sozialer Mechanismus, um in einer Situation von Interpendenz (Realisierung der eigenen Ziele ist abhängig vom Handeln des Kooperationspartners) und Verhaltensunsicherheit (Handlungsspielräume des Partners) handlungsfähig zu bleiben (DOLLES 2005, S. 6). In der Literatur finden sich viele verschiedene Ansätze von Vertrauen. An dieser Stelle wird die Vertrauensdefinition von RIPPERGER (1998, S. 45) herangezogen:

„Vertrauen ist die freiwillige Erbringung einer riskanten Vorleistung unter Verzicht auf explizite vertragliche Sicherungs- und Kontrollmaßnahmen gegen opportunistisches Verhalten in der Erwartung, dass sich der Andere, trotz Fehlen solcher Schutzmaßnahmen nicht opportunistisch verhalten wird.“

In dieser Definition sind zwei Komponenten des Vertrauensbegriffs enthalten. Die eine Komponente stellt die Vertrauenshandlung dar. Hierunter wird die Handlungsbereitschaft des Vertrauenden verstanden, eine riskante Vorleistung zu erbringen und eigene Kontrollmaßnahmen abzubauen. Bei der Vertrauenserwartung handelt es sich um die Erwartung des Vertrauenden, dass der Vertrauensnehmer sowohl willens als auch fähig ist, die Interessen des Transaktionspartners in den eigenen Handlungen zu wahren.

Abb. 2: Vertrauen: Vertrauens-erwartung und Vertrauens-handlung

Quelle: PICOT ET AL. 2003, S. 125, in Anlehnung an RIPPERGER 1998, S. 45.



Wer vertraut, erwartet ein fachlich kompetentes (Kompetenzerwartung) und wohlwollendes, nicht-opportunistisches Handeln des Partners (Gesinnungserwartung). Dabei muss das Vertrauen nicht notwendigerweise dem Partner in seiner Gesamtheit gelten. Je nach Vertrauensbereich spielen Kompetenzerwartung und Gesinnungserwartungen eine unterschiedlich große Rolle (DOLLES 2005, S. 6). Die Vertrauens-erwartung des Vertrauensgebers beruht auf seiner subjektiven Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers. Der Vertrauensgeber ist grundsätzlich nicht vollständig genug informiert, um erfolgssicher handeln zu können. Über diesen Informationsmangel setzt er sich durch sein Vertrauen willentlich hinweg, indem er seine vorhandenen Informationen aus der Vergangenheit in die Zukunft transferiert. Hierbei kann sich der Vertrauensgeber auf eigene Erfahrungen oder auf die Erfahrungen Dritter stützen. Je nach zugrunde liegenden Erfahrungen haben die Menschen mehr oder weniger Vertrauen gegenüber Dritten (PICOT et al. 2003, S. 125).

3.3.3 Reputation

Der Vertrauensgeber greift jedoch nicht nur auf eigene Erfahrungen, sondern auch auf die Erfahrungen Dritter zurück. Handelt es sich hierbei um Erfahrungen Dritter mit der Person des Vertrauensnehmers, so spricht man von Reputation. Reputation ist sozusagen die öffentliche Information über die bisherige Vertrauenswürdigkeit eines Akteurs. Sie spielt etwa bei Kooperationen eine Rolle, wenn keine nachprüfbaren Informationen über die Leistungsfähigkeit potentieller Partner vorliegen (PICOT et al. 1997, S. 123 ff.). Reputation stellt gleichzeitig eine Art Vertrauensvorschuss dar, den die Transaktionspartner einander gewähren. Dieser Vertrauensvorschuss resultiert aber nicht aus einer irgendwie gearteten Gutgläubigkeit, sondern aus reinem Rationalitätskalkül. Basis dieses Kalküls ist die Tatsache, dass der einem Akteur gewährte Vertrauensvorschuss für diesen mit greifbaren ökonomischen Vorteilen verbunden ist. Büßt der Akteur durch eine opportunistische Handlung seine Reputation ein, so verliert er fortan auch sein Reputationskapital (ERLEI 1990, S. 230).

3.3.4 Moralischer Aspekt

Es wird in der Literatur keineswegs unterstellt, dass opportunistisches Verhalten das normale Alltagsverhalten eines jeden Menschen ist. WILLIAMSON nimmt lediglich an, „dass manche Menschen zeitweilig opportunistisch sind und dass unterschiedliche Vertrauenswürdigkeit selten im Vorhinein klar erkennbar ist“ (WILLIAMSON 1990, S. 73). Daher schlägt er vor, dass man sich im Vorfeld einer Vertragsabschließung bemühen muss, um diese Unterschiede unter potentiellen Geschäftspartnern zu erfassen und nach Vertragsschluss Absicherungsmaßnahmen zu ergreifen. „Andernfalls werden diejenigen, die am wenigsten charakterfest (am stärksten opportunistisch) sind, in der Lage sein, schamlos diejenigen auszu-beuten, die mehr Charakter haben“ (WILLIAMSON 1990, S. 73).

Die Vertrauenswürdigkeit der Geschäftspartner richtig einzuschätzen ist vermutlich am leichtesten, wenn zum Geschäftspartner eine freundschaftliche Beziehung unterhalten wird. So verzichten enge Freunde meist, auch bei sehr spezifischen

Transaktionen, auf aufwendige Sicherungsmaßnahmen gegen opportunistisches Verhalten, weil die faire Interaktion für die Beteiligten einen „Wert an sich“ (PICOT et al. 1997 S. 71) darstellt. Freundschaft ist ein Pfand, über dessen Zerstörung opportunistisches Verhalten ohne zusätzliche Institutionen sanktionierbar ist. Auf ähnliche Weise wirken viele durch Erziehung und Sozialisation vermittelte kulturelle, religiöse oder soziale Normen und Werte. Durch sie wird der Freiraum für opportunistisches Verhalten von vorne herein eingeschränkt (PICOT et al. 1997 S. 71).

Hohe Moralvorstellungen aller am Geschäft beteiligten Personen stellt demnach in der Literatur ein durchaus geeignetes Instrument dar, um sich vor opportunistischem Verhalten zu schützen.

3.3.5 Rechtliche Schritte

Begrenzte Rationalität und Opportunismus spiegeln sich auch in der Rolle wider, die das Rechtssystem in der Transaktionskosten Theorie einnimmt. So werden durch Rechtsstreitigkeiten Kosten verursacht. Es müssen etwa Richter und Anwälte bezahlt werden. Opportunitätskosten der Zeit, die Kläger und Angeklagte in das Verfahren investieren, müssen berücksichtigt werden. Durch die begrenzte Rationalität der Richter, insbesondere aber aufgrund ihres Mangels an verifizierbaren Informationen in Verbindung mit dem Opportunismus der Gegenseite, die nur verzerrte Informationen preisgibt, ist der Ausgang eines Verfahrens als äußerst unsicher einzuschätzen (ERLEI 1990, S. 179). Verträge sind häufig so unvollständig, dass bei Streitigkeiten auch ein Gericht nicht immer eindeutig entscheiden kann, wer im Recht ist (GÖBEL 2002, S. 30). Da Recht haben demnach noch lange nicht heißt, Recht zu bekommen, ist davon auszugehen, dass die meisten Dispute nicht vor Gericht ausgetragen, sondern privat zwischen den streitenden Parteien ausgehandelt werden. Solche Einigungen erfolgen „im Schatten des Rechtssystems“ (ERLEI 1990, S. 179).

4 Literaturangaben

COASE, R. H.,

The Natur of the firm. In: Academy of Management Review, Vol. 21, No. 1, 1996, S. 73-99.

DOLLES, H.,

Spielt Vertrauen eine Rolle? Analysen deutsch-japanischer Unternehmenskooperationen. Working Paper 02/5. Tôkyô 2002, einzusehen auf: <http://www.wiwi.uni-augs-burg.de/vwl/hanusch/documents/japan/2002SpieltVertraueneineRolleDolles.pdf> (Stand: 15.12.2005).

ERLEI, M.; LESCHKE, M.; SAUERLAND, D., Neue Institutionenökonomik. Stuttgart 1999.

GETTY, J.P., Zitat-Nr.: 10245. o. O., o. J.

<http://www.zitate.de/detail-kategorie-10245.htm> (Stand: 15.12.2005)

GÖBEL, E.,

Neue Institutionenökonomik, Konzeption und betriebswirtschaftliche Anwendungen. Stuttgart 2002.

HARTMANN, M, OFFE C. (Hrsg.),

Vertrauen, Die Grundlage des sozialen Zusammenlebens. Frankfurt/Main 2001.

HENRICHSMEYER, W.; GANS, O.; EVERS, I.,

Einführung in die Volkswirtschaftslehre, 10. verbesserte Auflage, Stuttgart 1993.

HOBBS, T.,

Vom Menschen. Vom Bürger. Hamburg 1959. (Original: De Homine. 1658;
De Cive. 1642)

HOMANS, G. C.,

Elementarformen sozialen Verhaltens. 2. Auflage, Opladen 1972.

NORTH, D. C.,

Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung. Tübingen
1992.

PELZMANN, L.,

Wirtschaftspsychologie. 2. erweiterte Auflage, Wien 1988.

PICOT, A.; DIETL, H.; FRANCK, E.,

Organisation, Eine ökonomische Perspektive. Stuttgart 1997.

PICOT A.; REICHWALD, R.; WIEGAND R.,

Die grenzenlose Unternehmung: Information, Organisation und Manage-
ment, 5. aktualisierte Auflage, Wiesbaden 2003.

RICHTER R.; FURUBOTN E.,

Neue Institutionenökonomik, Eine Einführung und kritische Würdigung.
Tübingen 2003.

RIPPERGER, T.,

Ökonomik des Vertrauens, Analyse eines Organisationsprinzips. Tübingen
1998.

WILLIAMSON, O. E.,

Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications. New York
1975.

WILLIAMSON, O. E.,

The Economic Institutions of Capitalism, Firms, Markets, Relational Con-
tracting. New York, London 1985.

WILLIAMSON, O. E.,

Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Unternehmen, Märkte,
Kooperationen. Tübingen 1990.