

“Principal-Agent-Theorie” und Transaktionskosten-Ansatz

Guido Wunderlich und Markus Möller

1.0 Vorgehensweise

In der vorliegenden Arbeit werden zunächst die “Principal-Agent-Theorie” (G. Wunderlich) und der Transaktionskostenansatz (M. Möller) eingeführt und ihr jeweiliger Bezug zum BtB-Bereich hergestellt.

Im letzten Abschnitt der Arbeit werden die Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Theorien schematisch gegenübergestellt.

2.0 Die Relevanz der “Principal-Agent-Theorie” im BtB-Bereich

2.1 Das Grundmodell der “Principal-Agent-Theorie”

Die “Principal-Agent-Theorie” ist einer von drei gleichberechtigten Ansätzen, die aus einer Erweiterung der Neoklassik, der Neuen Institutionenökonomik (Neuer Institutionalismus), stammen. Sie wurde Anfang der siebziger Jahre, nach der Property-Rights-Theorie und dem Transaktionskostenansatz, entwickelt.

2.1.1 Einführung in die “Principal-Agent-Theorie”

In der Literatur werden eine Vielzahl von Definitionen für eine Agency-Beziehung angeboten. Pratt und Zeckhauser formulieren sehr allgemein:

“Eine Agency-Beziehung entsteht immer dann, wenn die Wohlfahrt eines Individuums (“Principal”) von den Handlungen eines anderen Individuums (“Agent”) abhängt.”¹

1. Neus, W.: Ökonomische Agency-Theorie und Kapitalmarktgleichgewicht, Wiesbaden 1989, Seite 20

Eine engere Definition stammt von Jensen und Meckling:

"Eine Agency-Beziehung ist ein Vertrag, bei dem eine (oder mehrere) Person(en) eine andere Person engagiert, damit diese für jene eine Leistung erbringt, wobei dem "Agent" die Entscheidungskompetenz (teilweise) übertragen wird."²

Die Ausführungen dieser Arbeit beziehen sich auf die zweite Definition. Es wird nur hinzugefügt, daß der "Principal" der Auftraggebende und der "Agent" der Auftragnehmende ist; dabei können durchaus beide Parteien aus mehreren Personen bestehen.

Desweiteren kann angenommen werden, daß der "Agent" nicht immer im Interesse des "Principal" entscheiden muß. Seine Handlungsentscheidung oder deren Folgen beeinflussen die Wohlfahrt beider Parteien.

Beispiele für solche Verhältnisse lassen sich in vielen Bereichen finden: Käufer und Verkäufer, Konsument und Produzent, Eigentümer und Geschäftsführer oder auch Patient und Arzt.³

Allen diesen Beziehungen ist gemein, daß ein gewisses Informationsgefälle besteht. Wäre es möglich, alle Informationen vollständig und kostenlos zu erhalten, gäbe es keine "Principal-Agent-Problematik".

Da jedoch in der Realsituation Informationskosten anfallen, die Informationen asymmetrisch verteilt und unvollständig sind, ist es dem "Agent" möglich, einen diskretionären Handlungsspielraum zum eigenen Vorteil zu nutzen.^{4,5}

Für den "Principal" entstehen durch diesen Umstand sogenannte Agency-Kosten, welche sich aus mehreren Komponenten zusammensetzen, z.B. aus Kontrollkosten, um die Handlungen des "Agent" zu überwachen.⁶

Im Mittelpunkt der Theorie steht nun die Verhandlungsphase, um zu einem Vertragsabschluß zu kommen. Die Theorie bedient sich demzufolge der Ex-ante-Sichtweise; dabei wird den Vertragspartnern unbegrenzte Rationalität unterstellt, d.h. "Principal" und "Agent" sind in der Lage, alle auftretenden Ereignisse von vornherein abzusehen und diese in den Vertrag mitaufzunehmen. Beide stellen aber die Verfolgung des Eigeninteresses (Opportunismus) in den Vordergrund.⁷

2.1.2 Die Problematik der asymmetrischen Informationsverteilung

Da ohne die asymmetrische Informationsverteilung keine "Principal-Agent-Probleme" entstehen können, ist dies ein weiteres Kernstück der Theorie.

2. Vgl. Neus, W., a.a.O., Seite 20

3. Vgl. Picot, A.: Ökonomische Theorien der Organisation - Ein Überblick über neuere Ansätze und deren betriebswirtschaftliches Anwendungspotential, in: Ordelt, D.; Rudolph, B.; Büsselmann, E. (Herausgeber): Betriebswirtschaftslehre und Ökonomische Theorie, Stuttgart 1991, Seite 150 f.

4. Vgl. Picot, A., a.a.O., Seite 150

5. Vgl. dazu ausführlich den Abschnitt 1.1.2 der Arbeit.

6. Vgl. dazu ausführlich den Abschnitt 1.1.3 der Arbeit.

7. Vgl. Williamson, O.: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Tübingen 1991, Seite 34 f.

Es werden drei Ursachen, die zur Informationsasymmetrie führen, unterschieden:

1. "Hidden action",
2. "Hidden information" und
3. "Hidden characteristics".⁸

2.1.2.1 "Hidden action"

"Hidden action" liegt vor, wenn der "Principal" nicht die Möglichkeit hat, die Aktion des "Agent", zumindest nicht kostenlos, zu beobachten.

So ist es dem Patienten nicht möglich, alle therapeutischen Behandlungsmaßnahmen des Arztes zu kontrollieren; der Arzt hingegen kann aus mehreren Alternativen auswählen.

In anderen Agency-Beziehungen kann aber auch die Gefahr bestehen, daß sich der "Agent" anders verhält, als er nach außen vorgibt. Dies wird als "moral hazard" bezeichnet und kann sich von der Fahrlässigkeit des "Agent" bis zur vorsätzlichen Täuschung des Vertragspartners erstrecken. Beispielsweise müssen sich Versicherungen bei der Schadensregulierung mit diesem Problem befassen.⁹

2.1.2.2 "Hidden Information"

Der Fall der "hidden information" ist dabei anders gelagert. Der "Principal" kann zwar ohne Schwierigkeiten die Handlungen des "Agent" beobachten, aber der "Agent" besitzt seinerseits einen Informationsvorsprung, welchen der "Principal" nicht kostenlos aufholen kann. Oder aber er besitzt nicht die nötige Fachkenntnis (Beispiel Gebrauchtwagenkauf).

Ist nun damit zu rechnen, daß der "Agent" die Informationen zum Nachteil des "Principal" nutzt, so kann jener dies verhindern, indem er dem "Agent" vertraglich bestimmte Handlungen vorschreibt. Jedoch ist damit auch die Informationsverwertung zum beiderseitigen Nutzen ausgeschlossen. Demzufolge ist eine zu enge Beschränkung des diskretionären Handlungsspielraums nicht immer die beste Lösung.¹⁰

2.1.2.3 "Hidden characteristics"

Falls dem "Principal" ex ante bedeutende Eigenschaften und Möglichkeiten des "Agent" unbekannt sind, kann es zur Auswahl eines für die Aufgabe nicht geeigneten Vertragspartners kommen (adverse selection). Dieser Umstand wird durch den Problembereich der "hidden characteristics" beschrieben und tritt z.B. bei der Arztwahl auf.¹¹

Alle drei Ursachen treten in der Agency-Beziehung häufig gemeinsam auf und es ist nicht immer möglich, die Trennungslinien genau zu ziehen.

8. Vgl. Picot, A., a.a.O., Seite 151

9. Vgl. Picot, A., a.a.O., Seite 151

10. Vgl. Wenger, E; Terberger, E.: Die Beziehung zwischen Prinzipal und Agent als Baustein einer ökonomischen Theorie der Organisation, in: WiSt, 17. Jahrgang, 1988, Nr.10, Seite 507

11. Vgl. Picot, A., a.a.O., Seite 152

2.1.3 Zur Entstehung von Agency-Kosten

Da in der realen Situation der "Principal" nicht alle Informationen kostenlos und vollständig erhalten kann, ist er gezwungen, sich diese zu beschaffen.

Die Informationsbeschaffung läßt aber Kosten entstehen; folglich verringert sich daher der Erwartungsnutzen des "Principal". Die Differenz zwischen dem Erwartungsnutzen des "Principal" im gedachten Optimum bzw. in der tatsächlichen Situation mit Informationskosten wird daher als Agency-Kosten bezeichnet.¹²

Die Agency-Kosten setzen sich aus drei Komponenten zusammen:

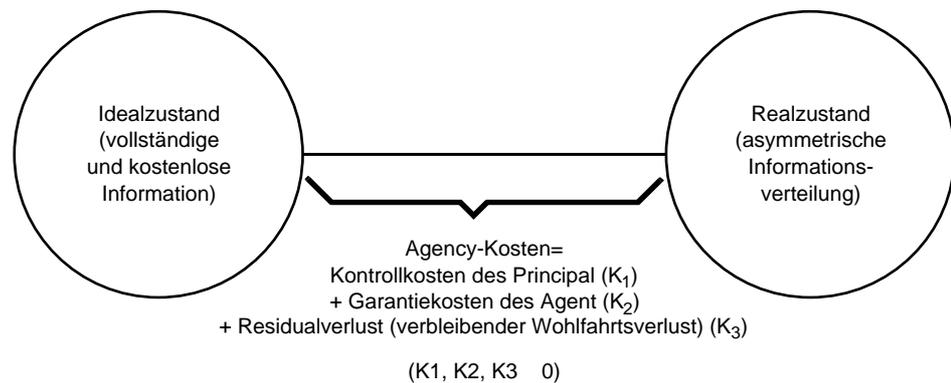


ABBILDUNG 1.

Agency Kosten¹³

Die drei Komponenten sind nie negativ; es bestehen zwischen ihnen aber wechselseitige Beziehungen: So kann z.B. durch die Erhöhung der Kontrollkosten der Wert des entgangenen Gewinns gesenkt werden.

Der Begriff der Agency-Kosten hat eine heftige Diskussion ausgelöst. Drei der wesentlichen Kritikpunkte sollen hier genannt werden:

1. Neus kritisiert, daß es sich bei den Agency-Kosten nicht um eine Variable handelt, die verringert werden kann, sondern um einen Vergleich zweier Optimierungsvorgänge, wobei der eine unreal ist, da die Bedingungen nicht gegeben sind.¹⁴
2. Schneider führt an, daß in der Realität die nötigen Informationen nicht vorliegen, um die Agency-Kosten zu ermitteln. Er spricht sogar von: "The flop named agency costs".¹⁵

12. Vgl. Jensen, M.; Meckling, W.: Theory Of The Firm, Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure, in: Journal of Financial Economics, Vol.3, 1976, Seite 308

13. Vgl. Picot, A., a.a.O. Seite 151

14. Vgl. Neus, W., a.a.O., Seite 107

15. Schneider, D.: Agency Cost and Transaction Costs: Flops in the Principal Agent-Theory of Financial Markets in: Bamberg, G.; Spremann, K. (Herausgeber): Agency Theory, Information and Incentives, Heidelberg 1987, Seite 483

3. Spremann bemängelt, daß die Agency-Kosten erst nach der Entwicklung eines Vertrages errechnet werden können, dann aber nicht mehr von Bedeutung sind.¹⁶

2.2 Die "Principal-Agent-Problematik" im BtB-Bereich

Im BtB-Bereich werden Investitionsgüter zwischen Betrieben unterschiedlicher Größe gehandelt. Als Grundlage für die Geschäftsbeziehungen dienen Verträge, die vorher in direkten Verhandlungen ausgearbeitet worden sind. Die Beziehungsdauer ist im Gegensatz zur Konsumgüterindustrie mittel- bis langfristiger Natur.

2.2.1 Die "Principal-Agent-Beziehung" bei Vertragsabschlüssen

Der Vertragsgestaltung kommt in der Wirtschaftspraxis, insbesondere bei Informationsasymmetrie und opportunistischem Verhalten, eine große Bedeutung zu.¹⁷

In der Agency-Literatur wird das Gestaltungsproblem primär dem "Principal" zugeordnet, denn er muß einen Weg finden, den Agenten dazu zu bringen, in seinem Sinn tätig zu werden.

Dieses Problem hat auch ein potentieller Abnehmer auf dem Investitionsgütermarkt, der eine bestimmte Menge, an einem bestimmten Ort und zu einer bestimmten Zeit von dem Zulieferer verlangt. Der Nachfrager ist dabei einem Informationsdefizit ausgesetzt, denn der Lieferant bringt im allgemeinen sein Fachwissen mit ein und ist mit seinen Produktionsmöglichkeiten besser vertraut. Damit der "Agent" diesen Vorteil nicht zu seinen eigenen Gunsten ausnutzt und sein diskretionärer Handlungsspielraum eingeschränkt wird, muß der "Principal" bestimmte Genehmigungsvorbehalte, Vorkehrungen zur Kontrolle und Informationspflichten im Vertragswerk festlegen.

Auf Dauer angelegte Verträge bedürfen derartiger Vorkehrungen, die zwar Kosten verursachen, die aber bei Informationsasymmetrie und eingennützigem Verhalten notwendig sind, um für beide Seiten akzeptable Vereinbarungen überhaupt erst zustande zu bringen und ineffiziente Lösungen zu vermeiden.¹⁸

Der "Principal" hat aber auch die Möglichkeit den "Agent" mit Hilfe eines geeigneten Entlohnungssystems (z.B. durch Prämienzahlungen) zu beeinflussen und damit zu bestimmten Leistungen anzuspornen.

Es sind jedoch nicht nur die angesprochenen Punkte bei der Vertragsgestaltung zu beachten, sondern auch die exogene Unsicherheit, die in der unvollkommenen Information der Vertragspartner über die Umwelt begründet ist. Für das Eintreten unbekannter Ereignisse (z.B. Naturkatastrophen, Wechselkursänderungen) sollte eine Risikoaufteilung in das Vertragswerk integriert werden.

16. Vgl. Spremann, K.: Zur Reduktion von Agency-Kosten in: Schneider, D. (Herausgeber): Kapitalmarkt und Finanzierung, Berlin 1987, Seite 347 f.

17. Vgl. Hax, H.: Theorie der Unternehmung - Information, Anreize und Vertragsgestaltung, in: Ordelheide, D.; Rudolph, B; Büsselmann, E. (Herausgeber); Betriebswirtschaftslehre und Ökonomische Theorie, Stuttgart 1991, Seite 58

18. Vgl. Ebenda, Seite 59

Die Problematik der Vertragsgestaltung liegt nun darin, alle Problembereiche ex ante in den Vertrag aufzunehmen.

2.2.2 Die "Agent"-Auswahl anhand von Reputationen und Garantien

Da in der Realität für einen "Principal" im BtB-Bereich mehrere Anbieter als "Agents" in Betracht kommen, benötigt er bestimmte Indikatoren, um eine Auswahl vorzunehmen.

Einerseits hat er die Möglichkeit sich an den Reputationen (d.h. dem guten Ruf und dem Ansehen), welche der jeweilige "Agent" genießt, zu orientieren. Eine gute Reputation ist für den Zulieferer äußerst wertvoll; für den "Principal" hingegen ist sie ein Parameter für die zu vermutende Sorgfalt hinsichtlich einer zu übertragenden Aufgabe. Gleichzeitig läßt sie Rückschlüsse auf das zu erwartende Ergebnis zu.¹⁹ Nach einem Vertragsabschluß wirkt die Reputation wie ein Pfand in der Hand des "Principal", weil er diese bei einem ungenügenden Ergebnis zerstören kann.

Andererseits können Garantien des Anbieters ein Auswahlkriterium sein. Im Gegensatz zur Reputation, die eine vorbeugende Wirkung hat, d.h. es soll nicht zum Verlustfall kommen, greifen diese beim Auftreten des Schadens. Der "Agent" verspricht dem "Principal" entsprechende Nachbesserungen oder Kompensationszahlungen. Wichtig dabei ist, daß der Zulieferer auch über die nötigen Mittel verfügt, um die Garantien einzuhalten.²⁰

Der "Principal" kann also die jeweiligen Garantien und die Reputationen der Anbieter vergleichen, bewerten und eine Auswahl treffen.

2.3 Bewertung und Ausblick

Die "Principal-Agent-Theorie" stellt die Vertragsgestaltung bei Informationsasymmetrie und opportunistischem Verhalten in den Vordergrund. Dabei sind die Erklärungen der Informationsasymmetrie "hidden action", "hidden information" und "hidden characteristics" durchaus logisch und realitätsnah.

Die Risikoneigung von "Principal" und "Agent" ist mit Sicherheit eine weitere Einflußgröße, die den Vertrag zwischen zwei Individuen beeinflusst.²¹

Problematischer sind andere Teilbereiche der Theorie: Die Kritik an dem Begriff der Agency-Kosten wurde schon erwähnt.²²

Auch, daß beiden Vertragspartnern unbegrenzte Rationalität unterstellt wird,²³ scheint problematisch. Beide sind wohl kaum in der Lage, insbesondere bei langfristigen Verträgen, alle Unsicherheiten von vornherein zu erkennen und zu vermeiden. Es bleibt vielmehr ein Bereich der Unbestimmtheit, auf den sich "Principal" und "Agent" einstellen; damit ist jedoch das Vertragswerk unvollständig.²⁴

19. Vgl. Spremann, K.: Reputation, Garantie, Information, im ZfB, 58. Jahrgang, 1988, Seite 619

20. Vgl. Ebenda, Seite 620

21. Picot, A., a.a.O., Seite 151

22. Vgl. Abschnitt 1.1.3

23. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 59

24. Hax, H., a.a.O., Seite 61

Nichtsdestotrotz verdient das Problem der effizienten Vertragsgestaltung besonderes Interesse, weil die Lösung dieses Problems festlegt, wie Markttransaktionen zustande kommen.

In der vorherrschenden Literatur wird die Gestaltung einer Kooperation zwischen "Principal" und "Agent" hauptsächlich als ein Problem des Auftraggebers angesehen. Diese Sichtweise läßt sich aber auch umkehren: Der "Agent" sucht am Markt Partner, um seine Tätigkeit zu verkaufen; der Blickwinkel ändert sich vom Beschaffungs- zum Absatzmarketing.²⁵

So ist damit zu rechnen, daß die "Principal-Agent-Theorie" noch weitere Betrachtungsmöglichkeiten hervorbringt; ob diese relevant werden, bleibt abzuwarten.

3.0 Die Relevanz des Transaktionskostenansatzes im BtB-Bereich

3.1 Theoretische Einordnung

Die noch in ihren Anfängen steckende Transaktionskostentheorie gehört zum Themenkreis des Neuen Institutionalismus. Sie versteht sich nicht als Scheuklappentheorie, sondern will neben anderen Ansätzen als Ergänzung verwendet werden.

Diese erst in den letzten Jahren aufgegriffene Theorie hat ihren Ursprung in der Rechts-, Wirtschafts- und Organisationstheorie der dreißiger Jahre. Sie ist mit der orthodoxen Wirtschaftstheorie verwandt, weil sie Wirtschaftlichkeit als Kernproblem ökonomischer Organisation betrachtet.²⁶

3.2 Relevanz für den Business-to-Business Bereich

Da jeder Sachverhalt, der sich als Vertragsproblem darstellen läßt, vorteilhaft unter dem Gesichtspunkt der Transaktionskosten analysieren läßt, ist der Transaktionskostenansatz für den BtB-Bereich interessant, da dort Verträge nicht wegzudenken sind.

Diese Theorie bietet neue Erklärungen für alle Arten von Integration und Deintegration, d.h. vertikale, laterale und retrograde (De-)Integration; ferner für Nicht-Standardverträge und verschiedene Unternehmensgrößen. Außerdem ermöglicht sie eine Voraussage dieser Erscheinungen, die bisher meistens nur durch Monopolstreben der Unternehmen erklärt wurden.

Die Transaktionskostentheorie bringt eine noch nicht bzw. zu wenig berücksichtigte Sichtweise ins Spiel, die, meiner Meinung nach, näherer Betrachtung wert ist.

25. Kaas, K.: Kontraktmarketing als Kooperation von Prinzipalen und Agenten, in: Forschungsgruppe Konsum und Verhalten (Herausgeber), 1991

26. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite IX f.

3.3 Grundzüge der Transaktionskostentheorie

3.3.1 Transaktionen

Die Basiseinheit der Transaktionskostenanalyse ist die Transaktion, die als Übertragung eines Gutes oder einer Leistung über eine technisch trennbare Schnittstelle hinweg definiert wird.

Bei einer funktionstüchtigen Schnittstelle geht, wie bei einer funktionstüchtigen Maschine diese Übertragung reibungslos vor sich. Bei der Maschine greifen Zahnräder ineinander und man versucht deren Reibung zu minimieren. Das ökonomische Gegenstück zur Reibung sind die Transaktionskosten. Bei Transaktionen müssen die Tauschpartner harmonisieren. Deswegen kann man die Transaktionskosten auch als Betriebskosten der Volkswirtschaft bezeichnen.²⁷

3.3.2 Transaktionskosten

Man unterscheidet zwei Formen von Transaktionskosten:

1. Ex-ante-Transaktionskosten:

Kosten für Entwurf, Verhandlung und Absicherung einer Vereinbarung.

2. Ex-post-Transaktionskosten:

Fehlanpassungskosten durch Abweichen der Transaktion von ursprünglichen Richtgrößen; Kosten des Feilschens durch beiderseitige Versuche Fehlentwicklungen ex post zu korrigieren; Kosten für Einrichtung und Betrieb von Beherrschungs- und Überwachungssystemen (oft nicht die Gerichte), an die die Streitigkeiten verwiesen werden und der Sicherungsaufwand zur Durchsetzung verlässlicher Zusagen.²⁸

3.3.3 Verhaltensannahmen

Jede Theorie, die sich mit der Vertragswelt beschäftigt, macht bestimmte Verhaltensannahmen, auf denen sie aufbaut. Hier sind dies:

1. Begrenzte Rationalität und

2. Opportunismus.

Diese Annahmen über das menschliche Wesen sind die grundlegenden Punkte, die dieser Theorie zu ungewohnter Realitätsnähe verhelfen.

Die Transaktionskostentheorie hält die Wirtschaftssubjekte für intendiert rational, aber nur begrenzt. Die sog. begrenzte Rationalität darf nicht mit Irrationalität oder Nicht-Rationalität verwechselt werden.

Unter Opportunismus wird die Verfolgung des Eigeninteresses unter Zuhilfenahme von List verstanden.²⁹

3.3.4 Anmerkung

Ohne diese Verhaltensannahmen gäbe es keine Transaktionskosten. Mit unbegrenzter Rationalität könnten erschöpfende Verträge geschlossen werden, die alle Eventualitäten berücksichtigen. Ohne Opportunismus würde sich eine Generalklausel im

27. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ... a.a.O., Seite 1

28. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ... a.a.O., Seite 22 ff.

29. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ... a.a.O., Seite 54

Vertrag anbieten, die beide Parteien an Handlungen im Sinne einer gemeinsamen Gewinnmaximierung bindet, so daß eine umfassende Vorausplanung nicht nötig wäre.

3.3.5 Ziele

Die Transaktionskostentheorie konzentriert sich auf Transaktionen und die Einsparungsversuche, die mit deren Organisation verbunden sind.³⁰

3.4 Einsparung von Transaktionskosten

Die Ökonomisierung von Transaktionskosten geschieht, indem einer Transaktion das geeignete Beherrschungs- und Überwachungssystem zugeordnet wird.

Da Transaktionen verschieden voneinander sein können und ihnen daher auch verschiedene Beherrschungs- und Überwachungssysteme zugeordnet werden müssen, gilt es, die relevanten Eigenschaften von Transaktionen festzustellen und die dazu passenden Beherrschungs- und Überwachungssysteme zu bestimmen.

3.4.1 Dimensionen von Transaktionen

Jede relevante Transaktionseigenschaft entspricht einer Dimension. Transaktionen unterscheiden sich voneinander hauptsächlich in drei Punkten:

- Faktorspezifität,
- Unsicherheit und
- Häufigkeit,

wobei die Faktorspezifität die wichtigste Dimension ist und die Transaktionskostentheorie am meisten von anderen Theorien unterscheidet.

3.4.1.1 Faktorspezifität

Es werden vier Arten von Faktorspezifität unterschieden:

1. Standortspezifität, die z.B. durch die Unbeweglichkeit einer industriellen Anlage gegeben ist in Form von hohen Einrichtungs- und Verlagerungskosten.
2. Sachkapitalspezifität, z.B. Spezialpressen, die zur Herstellung einer Komponente nötig sind.
3. Humankapitalspezifität, die z.B. durch "learning by doing" entsteht.
4. Zweckgebundene Sachwerte, die dadurch entstehen können, daß in die Produktionskapazität investiert wird durch die Aussicht, einen wesentlichen Teil des damit erzeugten Produktes einem bestimmten Kunden verkaufen zu können.³¹

Die Frage, wie spezifisch ein Investitionsgut ist, wird für die Vertragsanalyse für wichtiger gehalten als die Frage, wie sich variable und fixe Kosten darauf aufteilen. Mehrzweckgebäude z.B., die in der Buchführung als fix gelten sind tatsächlich wiederverwendbar. Ferner ist unternehmensspezifisches Humankapital, das buchhalterisch als variabel gilt, oft größtenteils nicht wiederverwendbar.

30. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 1

31. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 108 f.

Man kann also die Kosten einer Investition folgendermaßen aufsplitten:

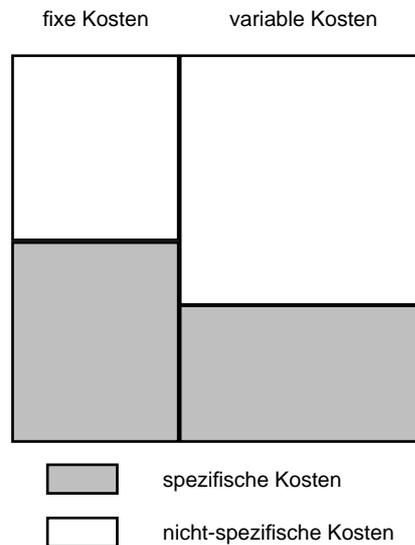


ABBILDUNG 2.

Kostenunterscheidungen³²

Bei diesem Beispiel handelt es sich also um eine Investition, die nahezu halbspezifisch ist. Der dunklere Teil der Kosten ist der für die Transaktionskostentheorie wichtige.

3.4.1.2 Unsicherheit

Die zweite Dimension von Transaktionskosten ist die Unsicherheit strategischer Art, die auf Opportunismus zurückzuführen ist. Diese Verhaltensunsicherheit tritt auf, wenn bei Vertragsproblemen schrittweise Anpassungen des Vertrages an die Umstände vorgenommen werden müssen. Das kommt daher, daß durch die begrenzte Rationalität nicht alle Eventualitäten ex ante erfaßt werden konnten.

Man kann sich z.B. darunter vorstellen, daß ein Vertragspartner eine notwendig gewordene Anpassung des Vertrages dazu nutzt, unangenehme Forderungen an den anderen zu stellen.

Für nicht-spezifische Transaktionen ist Unsicherheit relativ belanglos, da jederzeit neue Tauschbeziehungen am Markt gefunden werden können.

Im Falle von hochspezifischen Transaktionen, wo Kontinuität wichtig ist, steigt mit erhöhter Unsicherheit die Notwendigkeit, ein Problemlösungsverfahren zu entwickeln.³³ Insbesondere, weil eine gerichtliche Regelung in den meisten Fällen zur Beendigung der Beziehung führt, während durch sachverständige Dritte ein akzeptabler Kompromiß ausgehandelt werden könnte.

32. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 63

33. Vgl. dazu ausführlich: Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 64 ff.

3.4.1.3 Häufigkeit

Die Transaktionshäufigkeit ist eine relevante Dimension, weil die Kosten spezifischer (speziell zugeschnittener) Beherrschungs- und Überwachungssysteme bei großen Transaktionen, die sich häufig wiederholen, leichter einzubringen sind.

Allgemein geht es also darum, nicht allein Transaktionskosten einzusparen, sondern auch neoklassische Produktionskosten. Es wird also geprüft, ob Transaktionskosteneinsparungen auf Kosten von Skalen- oder Verbundvorteilen erreicht werden.³⁴

3.4.2 Effiziente Beherrschung und Überwachung von Verträgen

Den sich bzgl. oben beschriebenen Dimensionen unterscheidenden Transaktionen wird nun das jeweils geeignete Beherrschungs- und Überwachungssystem zugeordnet.

Der Einfachheit halber sollte man annehmen, daß genug Unsicherheit vorhanden ist, um adaptive, sequentielle Entscheidungen notwendig zu machen.

In den Fällen von geringer Unsicherheit ist es nämlich weitgehend möglich ex ante alle Eventualitäten in den Vertrag einzuplanen und Ex-post-Transaktionskosten so zu reduzieren. Ferner sind die Ex-ante-Transaktionskosten wegen der gegebenen Sicherheit auch gering.

Da außerdem die Unsicherheit in enger Wechselwirkung mit der Spezifität steht (s.o.), reichen die Dimensionen Spezifität und Häufigkeit aus.

Zur weiteren Vereinfachung der Argumentation werden folgende Annahmen getroffen.³⁵

1. Anbieter und Käufer wollen auf Dauer im Geschäft bleiben, so daß besondere Risiken durch unseriöse Unternehmen außer acht bleiben.
2. Ein Ex-ante-Monopoleigentum an speziellen Produktionsmitteln wird ausgeschlossen, d.h. für jeden Bedarf sind potentielle Anbieter zahlreich vorhanden.
3. Die Häufigkeit bezieht sich ausschließlich auf die Tätigkeit der Käufer im Markt.
4. Die Investitionsmerkmale beziehen sich auf die Eigenschaften der Investitionen der Anbieter.

34. Vgl. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 69

35. Vgl. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 81

Somit werden folgende Fälle betrachtet:

TABELLE 1.

Beispiele für Transaktionen *

		Investitionsmerkmale		
		nichtspezifisch	gemischt	hochspezifisch
Häufigkeit	gelegentlich	Kauf von Standardausrüstung	Kauf von spezialgefertigter Ausrüstung	Errichtung einer Werkanlage
	wiederholt	Kauf von Standardmaterial	Kauf von spezialgefertigtem Material	Standortspezifische Übertragung von Zwischenprodukten aufeinanderfolgender Produktionsstufen

*. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ... a.a.O., Seite 82

Diesen Transaktionen werden die geeigneten Beherrschungs- und Überwachungssysteme zugeordnet, die im folgenden erläutert werden.

TABELLE 2.

Effiziente Beherrschung und Überwachung *

		Investitionsmerkmale		
		nichtspezifisch	gemischt	hochspezifisch
Häufigkeit	gelegentlich	Marktkontrolle (klassischer Vertrag)	dreiseitige Kontrolle (neoklassischer Vertrag)	
	wiederholt		zweiseitige Kontrolle (Kooperation)	vereinheitlichte Kontrolle (Kooperation)

*. Williamson, O., in: Journal Of Law And Economics, 22. Jahrgang, 1979, Seite 253

3.4.2.1 Marktkontrolle und klassischer Vertrag

Bei nichtspezifischen, also standardisierten, Transaktionen können alternative Kauf- bzw. Liefervereinbarungen leicht getroffen werden. Beide Parteien entscheiden aufgrund eigener Erfahrungen, ob sie die Tauschbeziehung fortsetzen oder mit geringen Übergangskosten andere Beziehungen eingehen wollen.

Wird die Transaktion nur gelegentlich wiederholt, stehen weniger eigene Erfahrungen, dafür aber häufig Beratungsstellen oder andere Käufer, die die nötige Erfahrung haben, zur Verfügung und können befragt werden.

Es sind hier also die Marktalternativen, die jeden Vertragspartner vor dem Opportunismus des anderen schützen.

Eingesetzt wird bei solchen Transaktionen der klassische Vertrag, bei dem die Identität der Partner belanglos ist und die Art der Vereinbarung sorgfältig definiert wird. Die intensive Vorwegnahme aller Eventualitäten ist aufgrund der geringen Spezifität möglich.³⁶

3.4.2.2 Dreiseitige Kontrolle und neoklassischer Vertrag

Bei gemischten oder hochspezifischen Transaktionen, die nur gelegentlich wiederholt werden, besteht bei den Prinzipalen der starke Wunsch nach Kontinuität der Beziehung. Das kommt daher, weil spezielle Investitionen durchgeführt wurden, die bei alternativer Verwendung viel höhere Opportunitätskosten aufweisen würden und eine Übertragung solcher Anlagegüter auf einen Geschäftsnachfolger ungewöhnliche Bewertungsschwierigkeiten mit sich brächten.

Da es sich hier um langfristige Verträge handelt, sind Lücken in der Vorausplanung nicht auszuschließen. Diese Lücken werden bei ihrem Auftreten flexibel gehandhabt. Insbesondere die Beilegung von Streitigkeiten wird unter Mithilfe kompetenter Dritter befriedigender gelöst als durch ein Gerichtsverfahren, da bei ersterem eher die Kontinuität des Vertrages gewährleistet wird.

Hier werden also in die Vertragsbeziehung zusätzliche Kontrollmechanismen eingebaut. Es handelt sich um eine institutionelle Zwischenform, da durch den klassischen Vertrag die Transaktion zu wenig geschützt wird und eine transaktionsspezifische (zweiseitige) Kontrolle wegen zu geringer Transaktionshäufigkeit unökonomisch wäre.³⁷

3.4.2.3 Kooperation

Die Steigerung der Geltungsdauer und Komplexität der Verträge, die bei gemischten und hochspezifischen Transaktionen zu finden sind, führt bei häufig wiederholten Transaktionen zu Kooperationen, in denen Anpassungsprozesse noch stärker transaktionsspezifisch, fortlaufend-administrativ ablaufen als bei neoklassischen Anpassungsprozessen. Die transaktionsspezifischeren Kontrollmechanismen sind zwar teuer, werden aber durch die Häufigkeit der Transaktionswiederholung wirtschaftlich, so daß die Vorzüge eines der Transaktion perfekt angepaßten Beherrschungs- und Überwachungssystems voll zum Tragen kommen.

Die Vertragsbeziehung nimmt die Eigenschaften einer Mini-Gesellschaft mit einer erhöhten Normenvielfalt an.

Im Unterschied zum neoklassischen Vertrag, in dem immer noch die ursprüngliche Vereinbarung der Bezugspunkt für durchzuführende Anpassungen ist, ist bei einer Kooperation die gesamte Beziehung, so wie sie sich mit der Zeit entwickelt hat, der Bezugspunkt. Eine ursprüngliche Vereinbarung kann dazu gehören oder nicht.³⁸

36. Vgl. dazu ausführlich: Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 78 und 82 ff.

37. Vgl. dazu ausführlich: Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 78 ff. und 83 ff.

38. Vgl. dazu ausführlich: Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 80 f.

3.4.2.4 Zweiseitige Kontrolle

Bei häufig wiederholten gemischt-spezifischen Transaktionen wird ebenfalls die Fortdauer der Beziehung positiv bewertet. Die hohen Kosten eines spezialisierten Beherrschungs- und Überwachungssystems können durch die Transaktionshäufigkeit wieder eingebracht werden.

Im Hinblick auf Skalenerträge wird die Beschaffung der Güter über den Markt einer vertikalen Integration bzw. internen Produktion vorgezogen, da die Spezifität des zur Produktion nötigen Sach- und Humankapitals nicht groß genug ist.³⁹

3.4.2.5 Vereinheitlichte Kontrolle

Bei hochspezifischen, oft wiederholten Transaktionen kommt es in der Regel zur Integration (z.B. Graphik vertikal).

Der Grund liegt darin, daß wegen der Exklusivität der Verwendbarkeit des Human- und Sachkapitals, Skalenerträge sowohl vom außenstehenden Lieferanten als auch vom Käufer vollständig erzielt werden können. Da die Wahl der Organisationsform dann nur noch von den Anpassungseigenschaften abhängig ist, wird die interne Produktion gewählt, da dort die Anpassungen schrittweise erfolgen können, ohne Vereinbarungen zwischen Unternehmen berücksichtigen, vervollständigen oder revidieren zu müssen.

Da dann beide Parteien einer Transaktion im selben Eigentum stehen, ist die Annahme gemeinsamer Gewinnmaximierung gerechtfertigt.⁴⁰

3.5 Vertikale Integration und andere

Die Entscheidung eines Unternehmens über Fremdbezug oder Eigenerstellung eines Produktes kann anhand folgender Graphik erklärt werden:

3.5.1 Legende zur Graphik

- C (Produktionskostendifferenzkurve) gibt an, um wieviel die Eigenproduktionskosten größer als die Fremdbezugskosten sind.
- G (Beherrschungs- und Überwachungskostendifferenzkurve) gibt an, um wieviel die bürokratische Kosten interner Kontrolle über den entsprechenden Beherrschungs- und Überwachungskosten auf dem Markt liegen.
- k ist die Faktorspezifität
- \bar{k} ist die Faktorspezifität, bei der die interne Kontrolle günstiger als die Bedienung am Markt wird.
- k^* ist die Faktorspezifität, bei der die Summe aus Produktionskostendifferenz (C) und Beherrschungs- und Überwachungskostendifferenz (G) für die interne Produktion und nicht für die Versorgung über den Markt spricht.

39. Vgl. dazu ausführlich: Williamson, O.: Die ökon. Inst. ... a.a.O., Seite 85 ff.

40. Vgl. dazu ausführlich: Williamson, O.: Die ökon. Inst. ... a.a.O., Seite 88

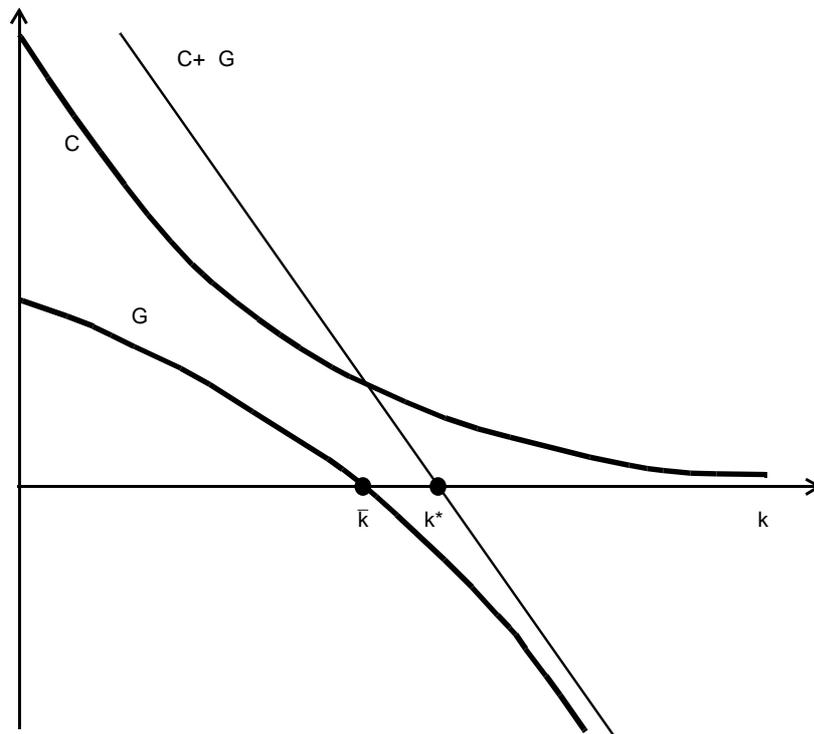


ABBILDUNG 3. Komparative Produktions-, Beherrschungs- und Überwachungskosten⁴¹

3.5.2 Modellannahmen

1. Bei dem Produkt, über dessen Fremdbezug oder Eigenerstellung entschieden werden soll, handle es sich um einen Bestandteil, der an eine Hauptkonstruktion angefügt werden soll.
2. Die Liefermenge sei fix.

3.5.3 Erläuterung

3.5.3.1 Komparative Produktionskosten

Wenn man nur die Kurve C betrachtet, muß man wissen, daß bei geringer Faktorspezifität, also standardisierten Transaktionen, der Marktbezug durch Skalen- und Verbundvorteile günstiger ist als die interne Produktion, wo noch die internen Organisationkosten hinzukommen.

Bei mittlerer Spezifität werden die Aufträge allmählich einander unähnlich, aber der Anbieter kann immer noch die verschiedenen Nachfragen vieler Käufer aggregieren und das Produkt zu niedrigeren Kosten erzeugen als ein Unternehmen, das ausschließlich für seinen eigenen Bedarf produziert.

41. Vgl. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 106

Sobald Güter oder Dienstleistungen jedoch Einzelanfertigungen werden, die Faktorspezifität also hoch ist, können von einem Fremdbezug weder Skalen- noch Verbundvorteile erwartet werden. Das Unternehmen kann also fast ohne Nachteil für sich selbst produzieren, da C sich asymptotisch Null nähert.

Es ist also bemerkenswert, daß niemals aus Produktionskostengründen allein die Entscheidung zugunsten (z.B. vertikaler) Integration ausfällt, da der Markt bei jeder Spezifität ökonomischer produziert.

3.5.3.2 Komparative Beherrschungs- und Überwachungskosten

Bei geringer Faktorspezifität läßt sich eine Markttransaktion leicht überwachen, da alles standardisiert und ohne Schwierigkeiten überprüfbar ist. Die bürokratischen Kosten interner Kontrolle sind dagegen ungleich höher.

Nimmt jedoch die Faktorspezifität zu, dann erschwert sich mit zunehmender wechselseitiger Abhängigkeit jede Anpassung der Marktpartner aneinander und die Transaktionskosten steigen. Dagegen sind die internen Kontrollinstrumente kostengünstiger, da Anpassungen durch Anordnung vorgenommen werden können.

Bedingt durch diese Transaktionskosten versagt der Markt bei hoher Spezifität und in der Regel kommt es bei k^* zu (beispielsweise vertikaler) Integration.

Dadurch, daß auch neoklassische Produktionskosten berücksichtigt werden (durch die Kurve C) kommt es nicht schon bei \bar{k} zur Integration, obwohl hier schon der Markt bzgl. Beherrschungs- und Überwachungskosten einer Transaktion mit dieser Spezifität schlechter abschneidet als eine unternehmensinterne Organisation derselben Transaktion.

3.5.3.3 Gesamtbetrachtung der Graphik

Man kann folgende Punkte festhalten:

1. Bei geringer Faktorspezifität hat der Fremdbezug bzgl. Skalenerträgen und Überwachung Vorteile.
2. Bei hoher Faktorspezifität hat der Markt nur geringe Einsparungsvorteile durch Aggregation, ist jedoch wegen Vertragsschwierigkeiten sehr ungünstig.
3. In Bereichen mittlerer Spezifität können historische Zufälle ausschlaggebend sein. Es lassen sich auch Nichtstandard-Verträge beobachten.
4. Größere Unternehmen können die Produktion von Bestandteilen stärker integrieren als kleinere, da die Skalenerträge für das Unternehmen größer werden, d.h. mit steigender Menge fällt C überall.
5. Ein Unternehmen der M-Form wird stärker integriert sein als sein Gegenstück in U-Form, da Multidivisionalisierung als Schutz gegen bürokratische Verzerrungen, wie man sie in Einheitsunternehmen vorfinden kann, gilt; d.h. G fällt bei Divisionalisierung.

3.5.4 Anmerkung

Die obige Schilderung läßt sich auch auf Deintegrationsentscheidungen ausdehnen. Falls z.B. das betrachtete Produkt ursprünglich eine Spezifität größer als k^* aufwies und demnach intern produziert wurde, ist zu überlegen, ob man es nicht günstiger vom Markt bezieht, wenn seine Spezifität deutlich unter k^* sinkt (z.B. durch technische Standardisierung).

Zu lateraler und retrograder Integration bzw. Deintegration kommt man, indem man Komponenten (lateral) bzw. Grundstoffe (retrograd) betrachtet.⁴²

3.6 Ökonomische Institutionen

Die Transaktionskostentheorie betrachtet die drei wichtigsten ökonomischen Institutionen (Unternehmen, Kooperationen, Märkte) insgesamt als Beherrschungs- und Überwachungssysteme von Transaktionen.

Wie oben schon erwähnt ist die Transaktionskostentheorie mit der orthodoxen Wirtschaftstheorie verwandt, aber es gibt entscheidende Unterschiede zum neoklassischen Produktionskostenansatz, da die Unternehmung nicht als Produktionsfunktion gesehen wird.

Es geht also um die Frage, welche Transaktion mit welcher Institution gemacht wird. Das Ergebnis findet man in den obigen Tabellen.

3.7 Unternehmensgrößen

Die jeweilige Unternehmensgröße hängt laut Transaktionskostentheorie in erster Linie von den Transaktionskosten der einzelnen Produktionsstufen ab. Wenn aufgrund der Spezifität eine andere Organisationsform günstiger ist als die interne Produktion, dann sollte bzw. wird jene gewählt. Ist es jedoch nicht so, dann wird integriert.

Die Unternehmen (insbesondere die großen) werden also nicht durch Monopolstreben der Unternehmer erklärt, sondern durch Transaktionskostenoptimierung. Ich finde diese Sichtweise sowohl positiv als auch sachlich richtiger.

Mit Hilfe der Transaktionskosten läßt sich auch begründen, warum Unternehmen nicht beliebig groß werden können: Je größer ein Unternehmen wird, desto größer wird der organisatorische Aufwand, d.h. die Kurve G schiebt sich insgesamt nach oben, da der Markt weitgehend selbstregulierend ist.

Mit der Transaktionskostentheorie ist letztendlich auch der Zusammenbruch der Planwirtschaft zu erklären. Sie ist ineffizient, da sie einem Riesenunternehmen entspricht, das aufgrund beschränkter Rationalität nicht alles planen kann.

3.8 Kritik

3.8.1 Meinungen anderer Autoren

3.8.1.1 Transaktionskosten und "Make-or-Buy"-Entscheidungen

In einer Studie wurde eine kleine Beispielmengende von Transaktionsentscheidungen einer Unternehmensabteilung untersucht. Es ging vornehmlich um einfache Komponenten, über die entschieden wurde.

Das Ergebnis war, daß der Effekt von Transaktionskosten bzgl. dieser Entscheidungen im wesentlichen von den komparativen Produktionskosten (C) überschattet

42. Vgl. dazu sehr ausführlich: Williamson, O., Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 101 ff.

wurde.⁴³ Dies ist jedoch keine Widerlegung der Theorie, sondern sogar die Bestätigung eines kleinen Teils.

3.8.1.2 Transaktionskostentheorie als Verbindung von neoklassischer und institutioneller VWL

Es wird von einem anderen Autor bestritten, daß die Transaktionskostenanalyse eine effektive Synthese des Institutionalismus und der Neoklassik ist. Sie sei daher kein Neuer Institutionalismus, sondern eine Rechtfertigung des kollektiven Status Quo.⁴⁴ Allerdings fehlt mir die Kompetenz, diese Behauptung zu beurteilen. Ich überlasse diese Überprüfung daher dem interessierten Leser.

Jedoch wird ausführlich der Realismus dieser Theorie gewürdigt und als eine Verbesserung gegenüber der abstrakten Mathematik der orthodoxen Lehre gewertet.⁴⁵

3.8.1.3 Vertikale Integration und Faktorspezifität

In einer Studie, die den Transaktionskostenansatz mit dem Netzwerkansatz vergleicht, wird behauptet, daß ein hoher Grad an Spezifität nicht zur vertikalen Integration führt. Das wird damit begründet, daß hochspezifische Güter eher die Regel als die Ausnahme seien und ein Unternehmen, das alle diese Güter intern produzieren will, sich in einer unmöglichen Wachstumssituation wiederfinden würde.⁴⁶

Die beiden Autoren des betreffenden Artikels haben die Transaktionskostentheorie offensichtlich nur unvollständig gelesen.

Es wird nämlich ausführlich erklärt, daß Unternehmen aus Gründen zu hoher Kontrollverluste nicht beliebig viel integrieren können. Dies ist auf die begrenzte Rationalität zurückzuführen. Im Endeffekt läßt sich ein Riesenunternehmen nicht mehr effizient genug führen, da die internen Beherrschungs- und Überwachungskosten immens werden, so daß es Produkte vom Markt bevorzugt. Mit zunehmender Unternehmensgröße verschiebt sich also die Kurve G nach oben,⁴⁷ so daß die Integrationsschranke k^* auch erhöht wird.

3.8.2 Bewertung

Da nicht mit absoluten Zahlen, sondern mit relativen Unterschieden zwischen den möglichen Alternativen gearbeitet wird, ist die Arbeit mit dieser Theorie nicht sehr umständlich. Man orientiert sich an den drei Dimensionen von Transaktionen und kommt schnell zum Ergebnis.

Allerdings dürfte es schwierig sein, eine Transaktion bzgl. dieser Dimensionen zu messen. Es ist jedoch zu erwarten, daß noch diesbezügliche Erweiterungen der Theorie gemacht werden, da sie erst in ihren Anfängen steckt.

43. Vgl. Walker, G. und Weber, D., A Transaction Cost-Approach to Make-Or-Buy Decisions in: Administrative Science Quarterly, 29. Jahrgang, 1984, Seite 387

44. Vgl. Dugger, W., The Transaction Cost Analysis of Oliver E. Williamson: A New Synthesis? in: Journal of Economic Issues, 17. Jahrgang, 1983, Seite 110

45. Vgl. Dugger, W., a.a.O., Seite 111

46. Vgl. Johanson, J., Mattson, L.-G., Interorganizational Relations In Industrial Systems - A Network Approach Compared With The Transaction Cost Approach in: International Journal of Management and Organisation, 1987

47. Vgl. dazu ausführlich: Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 149 ff.

Insgesamt gebe ich Williamson Recht, daß dieser transaktionsspezifische Blickwinkel bisher vernachlässigt wurde und in Zukunft wegen seiner realitätsnahen Relevanz neben anderen Ansätzen zur Ergänzung eingesetzt werden sollte.

Da mir von anderen Autoren keine korrekt begründete Kritik an dieser Theorie bekannt ist, kann von deren Richtigkeit bis zum Beweis des Gegenteils, was ich jedoch für unwahrscheinlich halte, ausgegangen werden.

4.0 Zusammenfassung

4.1 Die ökonomischen Theorien im Vergleich

Zum Abschluß eine Zusammenfassung der wichtigsten Charakteristika der beiden Theorien:

TABELLE 3.

Wesentliche Gemeinsamkeiten und Unterschiede der beiden Theorien*

	Tansaktionskostentheorie	“Principal-Agent-Theorie”
Untersuchungsgegenstand	Transaktionsbeziehungen	“Principal-Agent Beziehungen”
Untersuchungseinheit	Transaktion	Individuum
Verhaltensannahmen	Opportunismus, begrenzte Rationalität, Risikoneutralität	moral hazard, adverse selection, unbeschränkte Rationalität
Einflußgrößen	Spezifität, Unsicherheit/Komplexität, Häufigkeit	asymmetrische Informationsverteilung, Risikoneigung von “Principal” bzw. “Agent”
Untersuchungsperspektive	ex ante und ex post	ex ante
Gestaltungsvariable	Vertragsart und Koordinationsmechanismus	Vertrag
Effizienzkriterium	Transaktionskosten	Agency-Kosten
dynamische Aspekte	z.B. Fundamentale Transformation, Vertikale Integration, M-Form-Hypothese/Unternehmungsübernahmen	

*. adaptiert und korrigiert in Anlehnung an: Picot, A., a.a.O., Seite 153

4.1.1 Ergänzende Erläuterungen zur Tabelle

- Fundamentale Transformation

Wenn sich ex ante eine große Konkurrentenzahl um denselben Vertragsabschluß bemüht und ex post diese Zahl im Lauf der Vertragserfüllung oder -verlängerung abnimmt, nennt Williamson dieses Phänomen die fundamentale Transformation.⁴⁸

Sobald erhebliche Investitionen in transaktionsspezifische Faktoren getätigt werden, hat der Gewinner der Ex-ante-Konkurrenz Vorteile gegenüber den anderen Teilnehmern am Bietprozess, so daß die Ex-post-Konkurrenz sehr klein wird.⁴⁹

- Risikoneutralität

Bei zwischen Unternehmen und nicht zwischen Einzelpersonen stattfindenden Transaktionen (insbesondere im BtB-Bereich) gilt Risikoneutralität als realistische Annahme. Man geht dabei davon aus, daß die meisten Unternehmen in gewissem Maß diversifizieren.⁵⁰

4.2 Schlußbemerkung

Beide Theorien eröffnen neue Sichtweisen, die bislang nicht oder zuwenig beachtet wurden. Wir nehmen an, daß sie wichtige Anstöße für künftige Forschungsarbeiten geben werden.

48. Vgl. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 14

49. Vgl. dazu ausführlich: Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 70 ff.

50. Vgl. Williamson, O.: Die ökon. Inst. ..., a.a.O., Seite 325 ff.