

Evolutionsoökonomische Inhalte im Rahmen der Lehre der *Neuen Institutionenökonomik*

Mathias Erlei, TU Clausthal

1 Einleitung

Vertreter der evolutionären Ökonomik und der Neuen Institutionenökonomik verbindet ein gemeinsames Anliegen: Sie sind unzufrieden mit der engen Sicht der Mainstream-Ökonomik, die eine Reihe von Aspekten des realen Wirtschaftens ausblendet, die — zumindest aus evolutionsoökonomischer bzw. institutionenökonomischer Sicht — über eine hohe Relevanz verfügen. Institutionenökonomien betonen die Bedeutung von Regeln, Regelsystemen und komplexen Vertragskonstrukten. Sie haben durch ihre Kritik und eigene Beiträge inzwischen zu beachtlichen Teilen den Weg in die Nobelpreisvergabe und in die Standardlehrbücher gefunden. Ökonomen, die sich der evolutionären Ökonomik verschrieben haben, zeichnen sich durch eine erheblich stärker ausgeprägte Heterogenität aus. Dies macht es unmöglich *eine* gemeinsame, zentrale Eigenschaft dieser Forschungsrichtung herauszustellen. Einige der herausragenden Merkmale evolutionsoökonomischer Beiträge seien hier aufgelistet:¹

- Heterogenität von Unternehmen und Haushalten
- „Begrenztheit der Rationalität“ menschlichen Verhaltens
- Verhaltens- und Institutionenänderungen
- Denken in polymorphen Populationen
- Bedeutung von Lern- und Selektions- und Anpassungsprozessen
- Entstehung und Diffusion von Produkt- und Verfahrensinnovationen
- Irreversibilitäten von Prozessen in historischer Zeit
- Permanenz exogener Schocks
- Gleichgewichtsferne realer Prozesse und Nichtexistenz stabiler Gleichgewichte

¹Die hier angeführte Eigenschaftsliste orientiert sich weitgehend an den von Adolf Wagner auf der Jahrestagung des Ausschusses für Evolutorische Ökonomik diskutierten Hauptmerkmalen der evolutorischen Ökonomik.

- Kreativität

Wenn im Folgenden von evolutionärer Ökonomik die Rede ist, dann sollen darunter Ansätze verstanden werden, die zumindest einige, aber nicht notwendigerweise alle dieser Eigenschaften erfüllen. Das Ziel dieses Beitrags besteht darin, Anregungen zu geben, wie und in welchem Zusammenhang sich evolutionsökonomische Aspekte gut in die Lehre der Neuen Institutionenökonomik integrieren lassen. Diese Formulierung macht unmittelbar deutlich, dass hier keine Widersprüchlichkeit von evolutionärer und neoinstitutioneller Ökonomik gesehen wird, was bei einigen Vertretern der „alten“ Institutionenökonomik sicher auf teilweise heftigen Widerstand stoßen dürfte.

2 Neue Institutionenökonomik und ihre Teilgebiete

Die Neue Institutionenökonomik ist ein sehr breit angelegtes Forschungsprogramm. Im Lauf der Zeit haben sich verschiedene Teildisziplinen des Programms, die häufig schon den Umfang eines eigenen Forschungsprogramms aufweisen, herauskristallisiert. Dabei werden mitunter methodisch durchaus unterschiedliche Wege eingeschlagen, so dass eine simultane Abhandlung aller Zweige der Neuen Institutionenökonomik nicht mehr sinnvoll erscheint.

Die wichtigsten Bereiche lassen sich wie folgt voneinander abgrenzen:

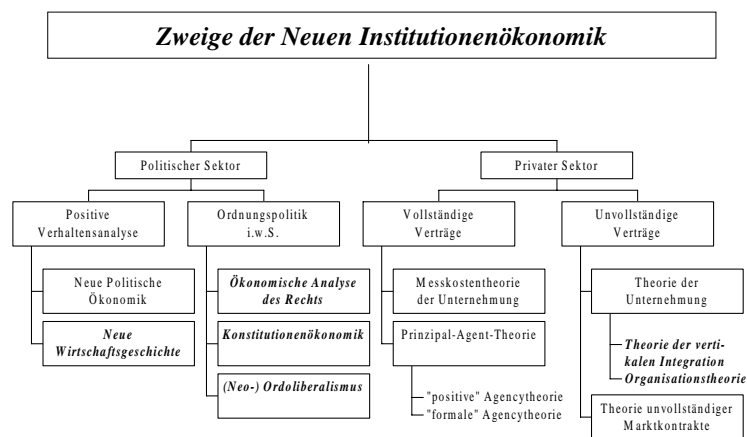


Abbildung 1

Die erste Unterscheidung erfolgt nach dem Kriterium des Untersuchungsobjektes. Dabei wird getrennt in Untersuchungen, die sich auf den politischen Sektor konzentrieren, und solche, die Institutionen des privaten Sektors analysieren. In der ersten Gruppe ist es hilfreich, in einen Bereich mit schwerpunktmäßig positiver Analyse und einen Bereich mit stärker normativem Gewicht zu unterscheiden.

Im Bereich der positiven Analysen des politischen Sektors findet man zwei Teilforschungsprogramme, nämlich die *Neue Politische Ökonomik* und die *Neue Wirtschaftsgeschichte*. In ersterer ist die Bedeutung evolutionsökonomischer Argumente vergleichsweise gering, während sie in letzterer, die langfristige *Entwicklungen* von Gesellschaften untersuchen, naturgemäß z.T. herausragend ist. Stärker normativ ausgerichtete Theoriezweige, die hier unter dem Begriff der „Ordnungspolitik i.w.S.“ zusammengefasst werden, sind die *Ökonomische Analyse des Rechts* (Law & Economics), die *Ökonomische Verfassungstheorie* (Konstitutionenökonomik) sowie die vorrangig im deutschsprachigen Raum beachtete Schule des *Ordoliberalismus*. In allen diesen Forschungsrichtungen nehmen evolutionstheoretische Aspekte zentrale Positionen ein.

Die auf den privaten Sektor konzentrierte Institutionenökonomik, die vor allem Institutionen innerhalb von Märkten untersucht, lässt sich in solche Theoriegebäude einteilen, die *vollständige* und solche, die *unvollständige* Verträge analysieren. Vollständige Verträge werden in der *Messkostentheorie* der Unternehmung sowie in der *Prinzipal-Agent-Theorie* betrachtet. Diese beiden Zweige, die eng miteinander verwandt sind, haben — nicht zuletzt aufgrund der Vollständigkeit der abzuschließenden Kontrakte — statischen, nicht-evolutionären Charakter. Dies gilt auch für die Theorie der unvollständigen Marktverträge, die mit Hilfe spieltheoretischer Modelle die verschiedensten Aspekte des hold up-Problems untersucht. Deutlich stärker gewichtet die Transaktionskostentheorie Williamsonscher Prägung (hier etwas verkürzt als Theorie der Unternehmung bezeichnet) evolutionäre Aspekte. Dies gilt sowohl für den Bereich der Theorie, der sich vorrangig mit Fragen der vertikalen Integration beschäftigt, als auch ein auf denselben Argumenten aufbauendes, weiter definiertes Forschungsprogramm der *Organisationsökonomik*.

Die in Abbildung 1 fett gedruckten Theoriezweige, die eine stärker evolutionäre Ausrichtung aufweisen, werden weiter unten einer weitergehenden Betrachtung unterzogen. Die anderen Gebiete der Neuen Institutionenökonomik müssen aus Platzgründen vernachlässigt werden.

3 Institutionenökonomische Lehrveranstaltungen und ihre Einbindung in den Studienverlauf

Da Lehrveranstaltungen zur Neuen Institutionenökonomik zu einem nicht unbeträchtlichen Teil auf die methodischen Grundlagen der traditionellen Mikroökonomik angewiesen sind, bietet es sich an, sie erst gegen Ende des Grundstudiums oder im Hauptstudium zu halten. Dabei sollte außerdem unterschieden werden in Lehrveranstaltungen des Breitenstudiums und in solche des Spezialisierungs- und Doktorandenstudiums.

Für das Breitenstudium empfiehlt es sich, zwei Einführungsvorlesungen in die NIÖ anzubieten, eine Vorlesung zur *Unternehmens- und Vertragstheorie* und eine zur *Theorie der Institutionen im öffentlichen Sektor*. Letztere lässt sich häufig gut in den Rahmen einer Vorlesung zur „Theorie der Wirtschaftspolitik“ oder einer „Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik“ integrieren.

Weiterführende Veranstaltungen scheinen mir eher für das Spezialisierungs- oder Doktorandenstudium geeignet zu sein. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit seien hier die folgenden Vorschläge für ein institutionenökonomisches Vertiefungsstudium angeführt. Als Vorlesungen eignen sich möglicherweise die Themengebiete

- Unternehmensstrategie
- Netzwerke und Standards
- Theorie der Kapitalstruktur
- Theorie gemeinwirtschaftlicher Organisationen
- Ökonomische Analyse des Rechts
- Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (die nicht zu verwechseln ist mit einer Veranstaltung zur Entwicklungspolitik).

Ergänzend scheinen Fallstudienseminare zur Organisationsökonomik und zur Wirtschaftsgeschichte geeignet zu sein. Aus Platzgründen beschränken sich die folgenden Ausführungen auf die vorgeschlagenen Veranstaltungen des Breitenstudiums, die insbesondere auch für Studierende der Betriebswirtschaftslehre, des Wirtschaftsingenieurwesens, der Wirtschaftsinformatik und der Wirtschaftsmathematik geeignet sind.

Im Folgenden sollen die in den entsprechenden Vorlesungen zu behandelnden Inhalte diskutiert werden. Die Auswahl möglicher Schwerpunkte sollte dabei vorrangig nachfrageorientiert, das heißt aus der Sicht der Studierenden vorgenommen werden. Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass die weitaus meisten Studierenden nach Abschluss des Diploms die Universität verlassen und in Unternehmen vorrangig kaufmännisch arbeiten werden, was zur Folge hat, dass formaltechnische Feinheiten der Theorien für solche Studierenden in Allgemeinen einen nur sehr geringen Wert aufweisen werden. Die Auswahlkriterien, die den unten diskutierten Inhalten zugrunde liegen, seien hier kurz aufgelistet:

- Es sollte ein möglichst hoher Anwendungs- und Praxisbezug bzw. zumindest eine (auch für den Studierenden) deutlich erkennbare wirtschaftspolitische Relevanz vorliegen.
- Die vorzustellenden Inhalte sollten über eine möglichst weitreichende Akzeptanz innerhalb der ökonomischen Disziplin verfügen, das heißt es sollte vorrangig „gesichertes Wissen“ vermittelt werden.
- Um Studierende nicht über Gebühr zu verunsichern, scheint es angebracht zu sein, Komplementaritäten zu den Standardinhalten der ökonomischen Ausbildung zu betonen.
- Das theoretische Anspruchsniveau darf den durchschnittlichen Studenten keinesfalls überfordern. Dies führt nur zur Ablehnung der vorgetragenen Inhalte und zur Zeitverschwendung seitens der Studierenden, die Inhalte lernen müssen, deren Sinn sie nicht erfassen können!

4 Evolutionsökonomische Inhalte der Unternehmens- und Vertragstheorie

Unvollständige Verträge

Die moderne Unternehmens- und Vertragstheorie stellt eine der größten Erfolgsgeschichten ökonomischer Forschung der letzten dreißig Jahre dar. Ihre Akzeptanz ist so weit fortgeschritten, dass sie zum Teil bereits Bestandteil der mikroökonomischen Lehrbuchliteratur geworden ist.² Der überragende Anteil der dabei berücksichtigten Ansätze ist nicht evolutionsökonomisch ausgerichtet.³ Insbesondere die Messkostentheorie, also die vielen Modelle mit asymmetrischen Informationen, weist, abgesehen von einer vergleichsweise geringfügigen Informationsunvollkommenheit, kaum evolutorische Aspekte auf. Tatsächlich scheint der Messkostenansatz nur sehr geringe Ansatzpunkte für die Lehre evolutionsökonomischer Inhalte aufzuweisen.

Ein ganz anderes Bild zeigt sich bei der Theorie der Unternehmung mit unvollständigen Verträgen. Hier finden sich eine Vielzahl von evolutionsökonomischen Gesichtspunkten, deren Gewichtung sich in den verschiedenen Ansätzen teilweise stark unterscheidet. Insbesondere im Williamson'schen Transaktionskostenansatz⁴ nehmen sie mitunter zentrale Positionen ein. So bildet etwa die Berücksichtigung der *Begrenztheit der Rationalität* eine unverzichtbare und zentrale Annahme seines gesamten Lehrgebäudes. Ohne begrenzte Rationalität können in Williamson's Theorie vollständige Verträge geschlossen werden, die keinen Spielraum für opportunistisches Verhalten belassen. Die begrenzte Rationalität ist jedoch nicht nur für die Unvollständigkeit der Verträge von Bedeutung. Sie setzt auch den realisierbaren Problemlösungsmöglichkeiten enge Grenzen. Dies wird vor allem im Vergleich mit der formalen Theorie unvollständiger Verträge, einer spieltheoretischen Modellierungstechnik deutlich, die sich aufbauend auf Grossman/Hart (1986), Hart/Moore (1988) und (1990) sehr großer Popularität erfreut. In der formalen Theorie unvollständiger Verträge wird zunächst nur eine weitere Restriktion eingeführt, nämlich dass es nicht möglich sei vollständige kontingente Verträge abzuschließen. Gleichwohl wird in diesen Ansätzen davon ausgegangen, dass die beteiligten Akteure alle nur denkbaren zukünftigen Entwicklungen fehlerfrei und *kostenlos* kognitiv verarbeiten können. Als Ergebnis finden sich dann häufig mehr oder weniger komplizierte Vertragskonstrukte, die das zentrale Fehlinvestitionsproblem perfekt lösen.

Aus transaktionskostenökonomischer Sicht wäre dem entgegenzuhalten, dass die Transaktionspartner häufig nicht dazu in der Lage sind, die optimalen Optionspreise, die ideale Verschiebung der Verhandlungsmacht für das Nachverhandlungsspiel

²So finden sich etwa bei Kreps (1990) ausführliche Darstellungen sowohl der Messkosten- als auch der Transaktionskostentheorie. Auch in Mas-Colell/Whinston/Green (1995) und Varian (1992) werden Teile der Neuen Institutionenökonomik, insbesondere die Agency-Theorie, besprochen.

³Positive Ausnahmen stellen hier die mikroökonomischen Lehrbücher von Weise u.a. (1993) im nationalen und von Kreps (1990) sowie Frank (1999) im internationalen Kontext dar.

⁴Siehe z.B. Williamson (1975), (1985) oder (1996).

oder die optimalen Strafprämien zu berechnen: Zum Einen fehlen den Akteuren die relevanten Informationen, zum Anderen sind sie im Allgemeinen nicht dazu fähig, alle Berechnungen durchzuführen. Dies zeigt, dass viele vermeintliche First-best-Lösungen schlicht mit prohibitiven Informations(verarbeitungs-)kosten verbunden sind, so dass nur wesentlich einfachere Konstrukte durchführbar bleiben. Die Transaktionskostentheorie Williamsonscher Prägung, die die Bedeutung der begrenzten Rationalität sehr ernst nimmt, weist damit, falls richtig vermittelt und nicht nur auf das hold up-Problem fixiert, wesentliche Elemente evolutorischen Denkens auf.

Ein weiterer Aspekt der Williamsonschen Theorie, der häufig vernachlässigt wird, dennoch aber sowohl von großer Bedeutung und m.E. auch evolutionsökonomischer Natur ist, besteht in der Betonung der *Anpassung an neue Umweltzustände*. Williamson verwendet den Begriff *hold up* nur selten. Vielmehr betont er wiederholt das Problem der Anpassungsfähigkeit („adaptability“) und der Fehlanpassungskosten innerhalb von Wirtschaftsbeziehungen, bei denen die Faktorspezifität in Verbindung mit der fundamentalen Transformation eine zentrale Rolle einnimmt. Dabei beschränken sich die neuen Umweltzustände eindeutig *nicht* nur auf ex ante antizipierte, mit Wahrscheinlichkeiten gewichtete Ereignisse, *sondern auch* auf völlig unerwartete, zuvor nicht berücksichtigte Gegebenheiten. Informationsgewinnungs- und -verarbeitungs*kosten* verhindern eine allumfassende ex ante-Planung. Dies bedeutet, dass Wirtschaftssubjekte *aus ökonomischen Gründen* eine nur unvollständige Verarbeitung der relevanten Informationen durchführen. Da sie sich ihrer kognitiven Grenzen bewusst sind, legen sie Wert auf eine ökonomisch sinnvolle, nicht notwendigerweise perfekte Anpassung an überraschende, d.h. nicht antizipierte Entwicklungen.

Die übliche Darstellung der Transaktionskostentheorie beschränkt sich auf statische Märkte mit vollkommener Konkurrenz. Gerade für Studierende, die erst am Beginn ihrer Karriere stehen, sind jedoch auch andere, vor allem Wachstums- und Zukunftsmärkte von großem Interesse. Um die *Entwicklungsprozesse von Märkten* besser zu erfassen, bietet es sich an, das Heußsche Marktphasenschema (Heuß, 1965) zu berücksichtigen. So kann gezeigt werden, dass die ökonomische Vorteilhaftigkeit von Institutionen mit den verschiedenen Marktentwicklungsphasen variiert, so dass auch unterschiedliche organisatorische Lösungen zu erwarten sind (Erlei, 1998).

Die Funktion vieler Institutionen besteht darin, dass sie eine glaubhafte Verhaltensbindung bei einigen der beteiligten Akteure bewirken. Die Standardformulierungen der Neuen Institutionenökonomik unterstellen dabei typischerweise Rationalverhalten und ein enges, an der materiellen Güterversorgung ausgerichtetes Eigeninteresse der Individuen. Beide Annahmen sind oft hilfreich und nützlich. Zugleich verdecken sie jedoch auch Wirkungen von Institutionen, die besser durch Abweichungen in den Annahmen erfasst werden können. Verhaltenswissenschaftliche Ansätze, die von der engen Rationalverhaltenshypothese abweichen, zeigen, dass Verhaltensbindungen auch über andere Institutionen als die reinen Anreizsysteme erzielt werden können. So kann z.B. mit Hilfe der Gestalttheorie menschliches Verhalten durch sogenannte Gefordertheiten erklärt werden, die im engen Zusammenhang mit dem formalen und informellen institutionellen Gefüge der Gesellschaft stehen (siehe Kubon-Gilke, 1997). Die Beschäftigung mit

verhaltenswissenschaftlich begründeten Ansätzen vermittelt Studierenden über die darin enthaltenen Erkenntnisgewinne hinausgehend auch eine ausgereifere Haltung bezüglich der neoklassischen Mainstream-Modellierung. Dies muss sich im übrigen durchaus nicht negativ auf die Einstellung der Studierenden hinsichtlich der traditionellen Mikroökonomik auswirken.

Eine über das enge materielle Eigeninteresse der Akteure hinausgehende Motivation der handelnden Menschen wird aus der experimentellen Wirtschaftsforschung heraus vorgeschlagen. Bolton/Ockenfels (2000) und auch Fehr/Schmidt (1999) stellen heraus, dass Variablen der Einkommensverteilung als Element in der Motivationsfunktion der Handelnden experimentelles Verhalten wesentlich besser erklären kann als dies die üblichen rein materiellen Eigennutz-Zielfunktionen können. Insbesondere bei Bolton/Ockenfels (2000) spielt darüber hinaus die *Heterogenität der Akteure* (im Hinblick auf die Zielfunktion) eine zentrale Rolle. Fehr/Schmidt (2000) haben mit ihrem Ansatz darüber hinaus gezeigt, warum Transaktionspartner trotz der Möglichkeit des kostenlosen Abschlusses vollständiger Verträge bewusst unvollständige Verträge wählen. In jedem Fall kann verdeutlicht werden, dass institutionelle Änderungen, das heißt Änderungen der Spielregeln, in solchen Modellen erheblichen Einfluss auf das prognostizierte Verhalten aufweisen. Die *Entstehung* von Reziprozitätsnormen und/oder Ungleichheitsaversionen können anschließend durch evolutionsökonomische Prozesse der Präferenzentwicklung in Modellen der evolutionären Spieltheorie begründet werden. Die Berücksichtigung der experimentellen Wirtschaftsforschung weist m.E. folgende Vorzüge auf: (a) Studierende erkennen die Grenzen des Mainstream-Ansatzes deutlicher, (b) sie lernen zusätzliche empirisch bedeutsame motivationale Aspekte menschlichen Verhaltens kennen, die typischerweise in der Lehre „untergehen“, und (c) erhöht ein solches Vorgehen auch die Glaubwürdigkeit des Lehrenden, wenn er die Vorzüge des traditionellen Maximierungsansatzes als Analyseinstrument bespricht.

Die kompetenzbasierte Theorie der Unternehmung

Es gehört zum unverzichtbaren Bestandteil einer jeden volks- und betriebswirtschaftlichen Ausbildung, die Bedeutung der Streuung des Wissens in der Gesellschaft zu vermitteln. Das „Wunder der Koordination durch Märkte“, wie es in Hayek (1945) beschrieben wird, entsteht durch die effektive Verarbeitung von Informationen durch Preissignale, die den Wettbewerbsmechanismus so unverzichtbar macht.

Die Verarbeitung verstreuten Wissens in einer Gesellschaft hat jedoch auch für die Theorie der Unternehmung eine herausragende Bedeutung. Da Wissen weder kostenlos abrufbar noch kostenlos verarbeitbar ist, kann nicht jedes Unternehmen über alle existierenden Produktionsmöglichkeiten informiert sein. Darüber hinaus existieren Formen des Wissens, die nicht frei kommunizier- und übertragbar sind, sondern erst durch zeitraubende Learning-by-doing-Prozesse entstehen. Die Existenz derartigen „stillschweigenden Wissens“ (tacit knowledge) hat zur Folge, dass Unternehmen als *einzigartige*, historisch gewachsene Organisationen kooperierender Individuen zu verstehen sind. Die Begrenztheit der Rationalität und die Streuung

des Wissens erzeugen häufig Firmenspezifitäten des Wissens, i.e. die Eigenschaft von Informationen, nur innerhalb einer bestimmten Unternehmung ökonomisch sinnvoll verwert- bzw. verfügbar zu sein. Die (mehr oder weniger exklusive) Verfügbarkeit bestimmter Wissensinhalte innerhalb von Unternehmen erzeugen *Kompetenzen*⁵, die die Organisation befähigen bestimmte Maßnahmen effektiv umsetzen zu können.

Erst die Berücksichtigung einer ungleichen Verteilung von Kompetenzen unter den Anbietern ermöglicht eine überzeugende Erklärung einer Reihe von Phänomenen, wie z.B. die Heterogenität von Unternehmen, die Existenz komparativer Wettbewerbsvorteile oder die Persistenz von Differenzialgewinnen.

Ebenso liefert der Kompetenzansatz einen wichtigen Beitrag zur Theorie der Grenzen der Unternehmung. Dabei ist es hilfreich, das Verhältnis verschiedener Tätigkeit zueinander nach zumindest zwei Kriterien zu unterscheiden. Tätigkeiten sind *verwandt*⁶, wenn ihre Durchführungen auf dieselben Kompetenzen angewiesen sind. *Komplementär* sind Aktivitäten, wenn sie eng miteinander verbunden sind und deshalb einer Koordination bedürfen. Unterschiedliche Grade von Verwandtschaft und Komplementarität führen dann zu unterschiedlichen organisatorischen Lösungen. Nichtverwandte und nichtkomplementäre Maßnahmen sollten deshalb im allgemeinen über den Markt abgewickelt werden, während verwandte und komplementäre Tätigkeiten häufig besser innerhalb desselben Unternehmens erfolgen sollten. Die Grenzen der Unternehmen ergeben sich somit aus mindestens zwei weiteren Aspekten: (a) Die Qualität der Entscheidungsbildung sinkt mit der Zunahme weiterer Aktivitäten tendenziell ab. Man kann hier von *quantitativen Kompetenzgrenzen* sprechen, die bei zunehmender Ausbreitung der wirtschaftlichen Aktivität zu überproportionalen Kostensteigerungen führen; (b) es ist einem Unternehmen nicht möglich, beliebiges Wissen zu erzeugen. Dies entspricht gewissermaßen *qualitativen Kompetenzgrenzen*, deren Überschreitung zu Ineffizienzen führt. Quantitative und qualitative Kompetenzgrenzen können in einem gewissen Zielkonflikt miteinander stehen. Verfügt etwa ein Unternehmen *exklusiv* über bestimmte Kompetenzen, so fehlt es an Partnerunternehmen, die darüber verfügen. Potenzielle Zulieferer weisen damit höhere Produktionskosten auf, so dass eine Auslagerung selbst dann ineffizient ist, wenn das Unternehmen bereits sehr groß geworden ist und möglicherweise an der quantitativen Kompetenzgrenze arbeitet.

Ebenfalls von Bedeutung und geeignet für die Lehre ist die Erweiterung des Kompetenzansatzes der Unternehmung zur *Theorie dynamischer Kompetenzen* (Teece/Pisano/Shuen, 1997). Während Kompetenzen die Fähigkeiten von Unternehmen zur Realisierung bestimmter Aktivitäten enthalten, versteht man unter *dynamischen* Kompetenzen die Fähigkeit, sich solche Fähigkeiten anzueignen. Während Differentialgewinne durch („statische“) Kompetenzen häufig durch Lernprozesse auf Seiten der Wettbewerber wegkonkurriert werden, ermöglichen dynamische Kompetenzen durch ständige Weiterentwicklung der Kompetenzen eine

⁵Als geeignete Literatur für Lehrveranstaltung seien hier Langlois (1992) und Langlois/Foss (1999) genannt. Als Ergänzungslektüre bieten sich Penrose (1959), Langlois/Robertson (1995) und Loasby (1995) an.

⁶Die Bezeichnung „Verwandtschaft“ von Aktivitäten entspricht hier dem Begriff der „similarity of activities“, wie sie im englischsprachigen Raum verwendet werden. Vgl. z.B. Langlois/Foss (1999), S. 208.

längerfristige Bewahrung von Differentialgewinnen. Auf diese Weise bilden sie eine der wichtigsten strategischen Variablen eines Unternehmens.

Ergänzend zum (dynamischen) Kompetenzansatz und zum Teil auch darin integriert ist Dosis (1982, 1988) Theorie der *technologischen Paradigmen*. Der Begriff „technologischer Paradigmen“ ist eng angelehnt an den weitaus bekannteren Terminus „wissenschaftlicher Paradigmen“ aus der Wissenschaftstheorie (Kuhn, 1976). Ähnlich wie die Forschung innerhalb eines wissenschaftlichen Paradigmas erfolgt der Forschungs- und Entwicklungsprozess nach bestimmten, durch das technologische Paradigma vorgegebenen Prinzipien und Vorgehensweisen. Hieraus ergibt sich ein nicht beliebiger Pfad der techno-ökonomischen Entwicklung, den Dosi als *technologische Trajektorie* bezeichnet. In gewisser Weise spiegelt sich somit eine technologische Trajektorie in der zeitlichen Entwicklung der (statischen) Kompetenzen wider.

Zum Abschluss einer Darstellung der kompetenzbasierten Theorie der Unternehmung ist noch zu klären, in welcher Beziehung die der Ansatz zur Vertragstheorie steht. Dabei ist zunächst einmal hervorzuheben, dass unterschiedliche Hypothesen aufgestellt werden. Während in der Transaktionskostentheorie vorrangig die Faktorspezifität als erklärende Variable angeführt wird, betont der Kompetenzansatz technologische Verwandtschaft und Komplementarität der Prozesse. Trotz dieser unterschiedlichen Hauptaussagen besteht kein logischer Widerspruch zwischen beiden Theoriezweigen, sondern nur eine unterschiedliche Einschätzung der Wichtigkeit der zentralen Aspekte. Darüber hinaus lassen sich die Ansätze bis zu einem gewissen Grad integrieren. Eine Reihe der für das Überleben der Unternehmung wichtigsten Kompetenzen, die sogenannten Kernkompetenzen, entfalten ihre Wirksamkeit nur innerhalb des jeweiligen Unternehmensgefüges, innerhalb dessen sie entwickelt wurden: nicht selten sind Kernkompetenzen auf die kommunikative und technologische Verbundenheit mit dem betrachteten Unternehmen angewiesen (siehe Kogut/Zander, 1992, und Winter, 1988). Damit weisen sie einen hohen Grad an Firmenspezifität auf, der — entsprechend den Hypothesen der Transaktionskostentheorie — eine vertikale Integration in die Unternehmung nahelegt. Der Kompetenzansatz zeigt, dass ein hohes Maß an Faktorspezifität weder notwendig noch hinreichend ist für die Vorteilhaftigkeit einer vertikalen Integration. Nichtspezifische Kompetenzen, über die Zulieferer nicht verfügen und die nicht kostenlos übertragen werden können, lassen eine vertikale integrierte Lösung vorteilhaft erscheinen, da ein Kostenvorteil vorliegt: Faktorspezifität ist mithin nicht notwendig. Andererseits können auch hochspezifische Transaktionen besser über den Markt abgewickelt werden, wenn das Unternehmen die erforderlichen Kompetenzen nicht hat. Hier überkompensieren die zu erwartenden Produktivitätsnachteile die eingesparten Transaktionskosten, so dass eine hohe Faktorspezifität nicht hinreichend ist. Gleichwohl bleibt die Basishypothese der Transaktionskostentheorie erhalten, dass Faktoren mit hoher Spezifität tendenziell eher integriert werden als solche mit geringer Spezifität. Gleichermaßen gilt jedoch auch, dass die Nähe zu den eigenen Kernkompetenzen („Kompetenzverwandtschaft“) für die Vorteilhaftigkeit einer vertikalen Integration weder notwendig noch hinreichend ist. Unter Umständen werden Kompetenzmängel in Kauf genommen, um die erforderlichen spezifischen Investitionen überhaupt zu ermöglichen bzw.

vorhandene Kompetenzen eines Unternehmens werden nicht genutzt, da sie weit verbreitet sind und ein Bezug über den Markt mit geringeren Transaktionskosten möglich ist.

Mit den letzten Ausführungen sollte verdeutlicht werden, dass der vertragstheoretische und der kompetenzbasierte Ansatz in einem *komplementären Verhältnis* stehen. Sie behandeln zumindest teilweise unterschiedliche Dimensionen des Organisationsproblems und vernachlässigen (zumindest bis zu einem gewissen Grad) diejenigen des jeweils anderen Ansatzes. Prinzipiell ist eine Integration möglich,⁷ wobei eine Dominanz der Argumente des eines der Ansätze über den anderen nicht zu erkennen ist.

Entstehung und Veränderung von Organisationen

Die Entwicklung, Diffusion und Variation von Organisationsformen können als originär evolutionäre Prozesse verstanden und dargestellt werden. Grundlegend stellt sich das Problem, dass wirtschaftliche Aktivitäten auf die eine oder andere Weise organisiert werden müssen. Akteure können Vorleistungen über den Markt beziehen, selbst erstellen (und entsprechend Produktionsfaktoren zu beschäftigen) oder durch mehr oder weniger komplexe vertragliche Vereinbarungen sicherstellen („hybride“ Organisationsformen). Begrenzt rationale Akteure mit höchst unvollkommenem Wissen über die Wirkungsweise diverser Organisationsformen in unterschiedlichen ökonomischen Umgebungen müssen über die Organisationsfrage entscheiden. Dabei entwickeln sie Arbeitshypothesen, die ihnen helfen sollen, die relative Wirtschaftlichkeit der verschiedenen Alternativen einzuschätzen (Wirtschaftlichkeitshypothesen). Daraus leiten sie ihre Entscheidung für die eine oder andere Organisationsform ab, wobei erhebliche Unsicherheit über die Richtigkeit der Wirtschaftlichkeitshypothese verbleibt. Man kann hier durchaus von einem gewissen Experimentieren mit Institutionen (bzw. mit Wirtschaftlichkeitshypothesen) sprechen, dessen Ausgang zu Beginn häufig sehr ungewiss ist, so dass regelmäßig nicht-intentionale Folgen der intentionalen Organisationswahlentscheidung anfallen.

An dieser Stelle kommen nun diverse Hypothesenselektionsverfahren ins Spiel. Zum Einen erzeugt der Wettbewerb auf den Produktmärkten einen (indirekten) Hypothesentest. Organisationsformen, die vergleichsweise geringe Produktions- und Transaktionskosten nach sich ziehen oder besonders gute Produkte erstellen, erzeugen einen Preissenkungs- bzw. Qualitätserhöhungsdruck. Dieser wiederum gefährdet die Existenz solcher Organisationen, die höhere Kosten und/oder geringere Qualität aufweisen. Die schlechten Rentabilitätskennziffern zeigen den „ineffizienten“ Unternehmen, dass ihre Wirtschaftlichkeitshypothesen nicht korrekt sind und können zweierlei Folgewirkungen hervorrufen: (a) die enttäuschten Akteure imitieren die erfolgreicherer Unternehmen und übernehmen damit (indirekt) deren Wirtschaftlichkeitshypothesen oder (b) es wird nach neuen Arbeits- und Wirtschaftlichkeitshypothesen gesucht, die zur Probe weiterer Organisationsformen führen. Erfolgt hingegen keine Anpassung an die neuen Erkenntnisse, so werden

⁷Erste vorläufige Integrationsbestrebungen finden sich u.a. bei Erlei (1988), Kapitel III, Langlois/Foss (1999) und bei Gulbrandsen/Haugland (2000).

unrentable Unternehmen in die Verlustzone geraten und mittel- bis langfristig den Markt verlassen müssen. Erst der Wettbewerbsprozess als solcher *erzeugt das Wissen* um die komparative Vorteilhaftigkeit verschiedener institutioneller Arrangements unter verschiedenen ökonomischen Rahmenbedingungen. Indirekt erfolgt über den Wettbewerb ein vorläufiger Test der von den Akteuren verwendeten Arbeits- und Wirtschaftlichkeitshypothesen (Kerber, 1997).

Eine weitere Selektion der Unternehmensorganisationen erfolgt über den Kapitalmarkt, wo (professionelle) Anleger versuchen, die Wirtschaftlichkeit verschiedener Unternehmen einzuschätzen. Glauben sie, durch Reorganisationen Produktivitätssteigerungen erzielen zu können, so werden sie diese gegebenenfalls mittels einer Unternehmensübernahme erzwingen und die daraus resultierenden Überschüsse erhalten. Die Einschätzungen der Anleger stellen natürlich ebenso wie die der Unternehmen nichts anderes als Hypothesen dar, die im Wettbewerbsprozess getestet werden. Damit ist klar, dass fehlerhafte Beurteilungen durch Anleger unvermeidlich sind. Gleichwohl sind auch sie aus ökonomischer Sicht nicht wertlos, da sie ebenfalls zur Wissensschaffung beitragen.

Erfolgreiche Einführungen neuer Produktionstechnologien, neuer Produkte und neuer Organisationsformen beeinflussen sowohl die relative Vorteilhaftigkeit von Institutionen als auch die Selektionsprozesse selbst. Organisationsformen, die über einen bestimmten Zeitraum überlebensfähig — vielleicht sogar dominant — waren, werden durch solche Entwicklungen langfristig in ihrer Existenz bedroht. Folgerichtig kann nicht von der Existenz eines langfristigen Gleichgewichts, auf den das System zusteuert, ausgegangen werden. Trotzdem lässt sich die Gleichgewichtsanalyse hilfreich zur Erklärung vieler Phänomene einsetzen, selbst wenn man die Gesellschaft als ein sich ständig weiterentwickelndes System mit permanenten Innovationen, Imitationen und Selektionen versteht, das auf keinen vorbestimmten Endpunkt zusteuert.

Diese Einschätzung lässt sich mit Hilfe des Konzepts *temporärer Gleichgewichte* erläutern.⁸ Zunächst einmal geht man davon aus, dass alle für ein Problem relevanten Variablen in einem (dem „wahren“) Differentialgleichungssystem zusammengefasst werden. Diese Variablen lassen sich nun einteilen in „langsame“ und „schnelle“ Variable, wobei die Begriffe „langsam“ und „schnell“ die relativen Anpassungsgeschwindigkeiten der Variablen erfassen. Man kann nun zeigen, dass unter bestimmten Umständen der Entwicklungspfad des vollständigen („wahren“) Differentialgleichungssystems durch folgendes Vorgehen *approximiert* werden kann. In Analysen, die nur einen sehr kurzen Zeitraum erfassen, werden die langsamen Variablen konstant gesetzt, so dass der Analytiker sich auf das vereinfachte Differentialgleichungssystem, das nur die schnellen Variablen enthält, beschränken kann. Unterstellt man, dass dieses System auf ein stabiles Gleichgewicht zuläuft, so kann man sich in einer „mittelfristigen“ Betrachtung auf die Analyse dieses Gleichgewichts konzentrieren, d.h. man vernachlässigt sowohl die Änderungen der langsamen Variablen als auch den Anpassungsprozess der schnellen Variablen an das Gleichgewicht. Betrachtet man die Entwicklung des Differentialgleichungssystems in

⁸Eine ausführlichere Darstellung des Konzepts der temporären Gleichgewichte und seiner Relevanz für die Neue Institutionenökonomik findet sich in Erlei (2000).

einer der „langen“ Frist, so wird der Entwicklungspfad des vollständigen Modells gut durch folgende Technik approximiert: Man unterstellt, dass die schnellen Variablen stets ihren Gleichgewichtswert (aus der mittelfristigen Analyse) einnehmen und konzentriert sich auf die Dynamik der langsamen Variablen. Entscheidend dafür, ob bzw. inwieweit diese Analysetechnik eine gute Approximation an das „wahre“ Modell darstellt, ist das *Verhältnis* der Anpassungsgeschwindigkeiten zwischen schnellen und langsamen Variablen. Je größer die relativen Unterschiede, desto besser die Approximation et vice versa. Ein kurzes Beispiel mag die Grundidee verdeutlichen: Betrachtet man ein „wahres“ Modell mit drei Variablen, informelle Normen (Kultur), Preisen und Mengen, und unterstellt man, dass Preise und Mengen schnell, die Kultur sich hingegen nur langsam anpasse, so können Marktprozesse wie folgt sinnvoll approximiert werden. In der sehr kurzen Frist behandelt man die Kulturvariablen als Datum und betrachtet den Anpassungsprozess an ein Marktgleichgewicht. Erfolgt die Annäherung an das Gleichgewicht in sehr kurzer Zeit, so erweist es sich oftmals als sinnvoll, den Prozess selbst zu vernachlässigen und sich auf die Eigenschaften des Gleichgewichts zu konzentrieren.⁹ In der sehr langen Entwicklungsperspektive hingegen ist es unverzichtbar, die Entwicklung der Kulturvariablen zu berücksichtigen. Ohne großen Informationsverlust ist es dann allerdings möglich, auf die Berücksichtigung der kurzfristigen Anpassungsdynamik der Preise und Mengen zu verzichten und diese jeweils nur durch ihre (kurzfristigen) Gleichgewichtswerte zu berücksichtigen, was die Analyse sehr vereinfacht.

Mit dieser Sichtweise ist es somit möglich, die dominierenden Gleichgewichtsansätze in der Neuen Institutionenökonomik mit Überlegungen zur Entstehung und zum Wandel von Institutionen zu verbinden, ohne unüberbrückbare Gegensätze zwischen den Perspektiven aufzubauen, die dem Studierenden kaum behilflich sein dürften.

Routinen

Der Begriff der Routine ist seit der Publikation von Nelson/Winter (1982) ein zentraler Ansatzpunkt für evolutionsökonomische Überlegungen, insbesondere auch im Hinblick auf Organisationen. Während in der neoklassischen Theorie alle Handlungen auf Entscheidungen beruhen, die fallweise getroffen werden, betonen Nelson und Winter, dass viele Handlungen ohne bewusstes Abwägen der Vor- und Nachteile einfach durch etablierte Verhaltensregeln bzw. -gewohnheiten, die sie Routinen nennen, erfolgen.

Dabei unterscheiden sie verschiedene Arten von Routinen. Für die Theorie der Unternehmung und die Theorie unternehmerischen Verhaltens sind insbesondere drei Formen der Routinen von Bedeutung. *Ablaufroutinen* beinhalten ein regelgeleitetes Verhalten im täglichen Produktionsprozess. *Investitionsroutinen* enthalten Regeln zur Bestimmung von Art und Umfang von Investitionen des Unternehmens. *Innovationsroutinen* entsprechen einem regelgebundenem Verhalten im Hinblick auf Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. So lassen sich zum Beispiel technologische

⁹Dieses Vorgehen entspricht im Wesentlichen dem der Mainstream-Ökonomik, was zeigt, dass nicht notwendigerweise ein Unvereinbarkeit zwischen Gleichgewichts- und evolutionärer Analyse bestehen muss.

Paradigmen, die Leitlinien für die Suche nach neuen Erkenntnissen und deren Bewertung vorgeben, als Prozess- und Produktinnovationsroutinen verstehen.

Gleichzeitig sollte jedoch vor einer zu mechanistischen Interpretation der Routinen gewarnt werden. Zum Einen enthalten Routinen nicht nur unreflektiertes oder unbewusstes Verhalten. Die Durchführung fachmännischer Handwerksarbeiten oder die Lösung eines Modells der linearen Programmierung im Rahmen der Unternehmensplanung weisen als bewusst durchgeführte, regelgeleitete Verfahren ebenfalls Routinecharakter auf. Zum Anderen ist auch die Einhaltung des routinegeleiteten Verhaltens nicht umfassend. Bei wichtigen Entscheidungen oder solchen, die unter besonderen Umständen zu erfolgen haben, werden Verhaltensregeln mitunter bewusst in Frage gestellt. M.E. sollten Routinen als Rationalverhalten unter zusätzlicher Berücksichtigung von Informationsbeschaffungs- und -verarbeitungsrestriktionen verstanden werden. Dass eine solche Sichtweise nicht unvereinbar mit derjenigen von Nelson und Winter ist, zeigt folgendes Zitat (Nelson, 1995, S. 69): „..., the routines employed by a firm at any time can be regarded as the best it 'knows and can do.““

5 Evolutionsökonomische Inhalte der Ökonomik der Institutionen im politischen Sektor

Wie bereits zuvor erläutert, sind die evolutionsökonomischen Ansatzpunkte hinsichtlich der Institutionen im politischen Sektor vorrangig in den Bereichen der ökonomischen Theorie der Verfassung (Konstitutionenökonomik), des (Neo-)Ordoliberalismus und der institutionenökonomischen Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung zu finden. Die Ubiquität evolutionsökonomischer Inhalte in diesen Bereichen, die zumindest in Teilen als evolutionsökonomisch dominiert betrachtet werden können, verhindert eine umfassende Abhandlung. Da zudem kaum Kontroversen über die wichtigsten evolutorischen Aspekte bzw. deren Relevanz besteht, werden die verschiedenen Sektoren im Folgenden vergleichsweise kurz betrachtet.

Konstitutionenökonomik

Verfassungen von Staaten sind langlebig und ihre Wirkungen sind sehr komplex. Es ist daher selbst den klügsten Menschen, ausgestattet mit den besten nur vorstellbaren Hilfsmitteln, nicht möglich, eine ideale Verfassung zu entwerfen. Die Entwicklung von Verfassungen ist aufgrund der konstitutionellen Unwissenheit aller beteiligten Akteure als Resultat menschlichen Handelns, nicht aber als Ergebnis menschlichen Entwurfs zu sehen. Vielmehr handelt es sich um einen evolutionären Prozess der Regelbildung. Dies kommt insbesondere in den Schriften von Hayeks (1971, 1981) zum Ausdruck.¹⁰

¹⁰In Leschke (1993) wird eine sehr zugängliche Darstellung des Hayekschen Lehrgebäudes zur Konstitutionenökonomik geliefert, die auch Studierenden sehr hilfreich sein dürfte.

Wie in der Theorie der Unternehmung gibt es auch in der Verfassungsökonomik einen vertragstheoretischen und einen mehr auf Wissensbeschränkungen und begrenzter Rationalität basierenden Ansatz. Ersterer wird insbesondere durch die Arbeiten von Buchanan und Koautoren, letzterer durch die bereits angeführten „österreichischen“ Ansätze repräsentiert. Auch im Bereich der Konstitutionenökonomik sind die beiden Theoriezweige nicht als unvereinbare Gegensätze, sondern als komplementäre Bestandteile eines konstitutionenökonomischen Forschungsprogramms zu verstehen (s. z.B. Leschke, 1993).

Anwendungen zur ökonomischen Verfassungstheorie finden sich inzwischen auch in der Lehrbuchliteratur. Erlei/Leschke/Sauerland (1999, S. 459 ff.) liefern beispielsweise zwei Fallstudien zu den Themen *institutionelle Ausgestaltung der Europäischen Union* und *Staatsversagen als Verfassungsversagen am Beispiel Deutschland*.

(Neo-)Ordoliberalismus

Ordolibérale Konzeptionen der Wirtschaftspolitik, also Ansätze, die im Umfeld der „Freiburger Schule“ um Franz Böhm, Walter Eucken und Wilhelm Röpke konzipiert und später von einer Reihe vor allem deutschsprachiger Ökonomen weiterentwickelt wurden, hatten (und haben?) speziell in Deutschland eine herausragende Bedeutung für die Wirtschaftspolitik. Die ordolibérale Sicht der Wirtschaft betont den Prozesscharakter des Wettbewerbs und die Dispersion des gesellschaftlichen Wissens, was sie in die Nähe der Österreichischen Schule führt. Darüber hinaus spielten schon in der Frühzeit des Ordoliberalismus Fragen der institutionellen Ausgestaltung eine herausragende Rolle: Viele später von der Neuen Institutionenökonomik neu formulierte Sachverhalte wurden von ordoliberalen Ökonomen vorweggenommen, wengleich die Analysen aufgrund des seinerzeitigen Standes der Mikroökonomik zumeist nicht dieselbe formaltheoretische Tiefe aufweisen. Eine auch für die Lehre sehr geeignete Darstellung der Integration des Ordoliberalismus in die Neue Institutionenökonomik liefert Grosseckler (1997). Von besonderer Bedeutung erweisen sich dabei insbesondere die folgenden Aspekte:

1. Die Beziehung zwischen *Ordnungspolitik*, die im Wesentlichen Fragen des institutionellen Designs beinhaltet, und *Prozesspolitik* sollte erörtert werden. Die Freiburger Position nimmt dabei den Standpunkt eines Vorrangs der Ordnungspolitik ein, da Prozesspolitik, insbesondere in Form der sogenannten Industriepolitik, mit erheblichen Wissensproblemen verbunden sind.
2. Eine mehr prozessorientierte Sicht des Wirtschaftens erfordert die Unterscheidung in eine *Zustands-* und eine *Koordinationseffizienz*. Während erstere vor allem (statische) Gleichgewichtszustände und ihre Eigenschaften erfasst, konzentriert sich letztere auf den Verlauf von Anpassungsprozessen, während derer durchaus ungleichgewichtige Übergangszustände vorliegen werden. Effizienz setzt dann nicht mehr am Endzustand, sondern an der Entwicklungsdynamik zum Erreichen denkbarer Gleichgewichte an.

3. Eine besondere Bedeutung für den Ordoliberalismus weist das *Subsidiaritätsprinzip* auf, das als Regel der Zuständigkeitszuweisung von hoher wirtschaftspolitischer Relevanz ist. Die Begründung des Prinzips berücksichtigt zugleich (evolutionsökonomisch zentrale) Wissensbeschränkungen der Akteure, sowie Anreizprobleme, wie sie in der Neuen Institutionenökonomik stark betont werden.
4. Ein vergleichsweise neues Instrument des Ordoliberalismus strebt an, ein umfassendes Messsystem wirtschaftlicher Prozesse und ihrer Wettbewerbsintensität zu entwickeln. Im *Koordinationsmängel-Diagnosekonzept* haben Grosseckter und seine Schüler den Marktprozess in fünf Teilprozesse zerlegt, den Markträumungs-, den Übermachterosions-, den Überrenditeabbau-, den Produktfortschritts- und den Verfahrensfortschrittprozess. Für alle Teilprozesse werden handhabbare Testgrößen zum Aufsuchen von Koordinationsmängeln, also Fehlern im Anpassungsprozess, vorgeschlagen. Mit Hilfe dieser Testverfahren kann die Wirtschaftspolitik, insbesondere die Wettbewerbspolitik, auf eine weniger subjektive und stärker regelgebundene Ebene gehoben werden.

Neben diesen einzelnen Gesichtspunkten lässt sich die ordolibérale Gesamtperspektive gut in die ökonomische Theorie der Verfassung integrieren. Insbesondere die konstituierenden, regulierenden und staatspolitischen Prinzipien (vgl. Erlei/Leschke/Sauerland, 1999, S. 431 ff.), aus einer dynamisch-evolutionären Sicht des Marktprozesses begründet, dürften auch heute nichts an Aktualität verloren haben.

Institutionenökonomische Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung

Eine institutionalistische Theorie der wirtschaftlichen *Entwicklung* ist m.E. im Vergleich zur Wachstumstheorie konventioneller Prägung zu vermitteln. In letzterer wird vorrangig eine *Akkumulationslogik* betrachtet, die im Wesentlichen das Wachstum eines von der Struktur her gleichen Körpers beinhaltet. Entwicklung bedeutet dagegen nicht nur, dass der Betrachtungsgegenstand (im Allgemeinen die Volkswirtschaft) strukturellen Änderungen unterliegt, sondern dass diese im Zentrum der Untersuchung stehen. Darüber hinaus enthalten die Änderungen nicht nur Verschiebungen des relativen Gewichts von Sektoren, sondern insbesondere auch die Emergenz von wahrhaft neuen, nie zuvor gekannten Produkten (und/oder Verfahren).

Zentraler Gegenstand einer solchen Entwicklungstheorie sind natürlich die den Prozessen zugrunde liegenden Institutionen. Diese umfassen sowohl formale Institutionen, wie Gesetze und Verordnungen, als auch informelle Institutionen, wie Verhaltensnormen und Ideologien. Ein geeigneter Ansatzpunkt zur Lehre dürfte in den Arbeiten von Douglass C. North bestehen. Während sein frühes Buch (North, 1988) stärker die *Anreizperspektive* in den Vordergrund stellt, behandelt sein späteres Werk (North, 1992) vor allem genuin evolutionsökonomische Themen, wie z.B. die Bedeutung von *Ideologien* (mental models) und die *Pfadabhängigkeit* des institutionellen Wandels.

Wirtschaftliche Entwicklung ist immer eingebettet in ein kulturelles Umfeld. Die Bedeutung informeller Normen und Werte, die das Verhalten von Menschen maßgeblich beeinflussen, dürfen nicht unterschätzt werden. Exemplarisch kann man dies u.a. an der Theorie der „*Economics of Religion*“ (s. z.B. Ensminger, 1994, und Kuran, 1994) demonstrieren. Hier wird beispielsweise gezeigt, dass Konvertierungen afrikanischer Stämme zum Islam gut mit den damit verbundenen wirtschaftlichen Vorteilen, die insbesondere aus verbesserten Handelsmöglichkeiten bestehen, erklärt werden kann. In anderen Fällen können akzeptierte religiöse Verhaltensbeschränkungen auch fortschritthemmenden Charakter aufweisen, wenn sie etwa das Experimentieren mit innovativen Technologien oder Organisationsformen verbieten. Ähnlich beeinträchtigt auch das Zinsverbot die Funktionsfähigkeit des Kredit- und/oder Kapitalmarktes.

Die Entstehung und Entwicklung von Normen im Zeitablauf wird aus ökonomischer Sicht häufig im Rahmen von Replikatorodynamiken oder anderen Modellen der evolutionären Spieltheorie abgebildet (z.B. Binmore/Samuelson, 1994). Eine mehr als cursorische Behandlung dieses Themenkomplexes erfordert jedoch vermutlich auch die Einbeziehung der anthropologischen Sicht, wie sie etwa in Boyd/Richerson (1985) entwickelt wird.¹¹

6 Ausblick

Es ist offensichtlich: Evolutorische Ökonomik¹² und Neue Institutionenökonomik ergänzen einander ausgezeichnet. In einigen Zweigen der Neuen Institutionenökonomik sind sie schon traditionell untrennbar, so etwa in der Konstitutionenökonomik und im Ordoliberalismus. In anderen Feldern, hier wäre die Unternehmens- und Vertragstheorie zu nennen, ist zumindest in Teilbereichen eine starke Annäherung, wenn nicht sogar ein Zusammenwachsen zu erkennen.

Eine stärkere Verflechtung in der Lehre verspricht allseits großen Nutzen: Studierende erhalten ein deutlich reichhaltigeres Bild institutionenökonomischer Probleme, die Praxisrelevanz des erlernten Wissens nimmt deutlich zu und selbst die Nützlichkeit von Mainstream-Methoden und -Inhalten wird m.E. für den Studierenden besser ersichtlich. Die evolutorische Ökonomik gewinnt dadurch, dass auf sehr konkreten Problemstellungen angewandt wird. Auf diese Weise kann sie ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen.¹³ Schließlich profitiert auch das Forschungsprogramm der Neuen Institutionenökonomik, da auf diese Weise der erkennbare Trend gestoppt werden kann, wesentliche Inhalte der Neuen Institutionenökonomik nur zu dem Zweck auszublenden, dass die standardisierten Analysetechniken erneut genutzt werden können.

¹¹Eine kürzere Abhandlung findet sich bei Boyd/Richerson (1994).

¹²Man beachte allerdings die in diesem Beitrag (s. Abschnitt 1) sehr weite Abgrenzung der evolutorischen Ökonomik.

¹³M.E. liegt eine der Hauptschwächen der evolutorischen Ökonomik, wie sich derzeit zumindest in Teilen präsentiert, am unzureichenden Nachweis der Praxistauglichkeit, da sich viele Vertreter dieser Richtung auf die Kritik am Mainstream konzentrieren, ohne selbst operationale Alternativen zu bieten.

Letztendlich würde auch die Volkswirtschaftslehre in ihrer Gesamtheit profitieren. Die Einseitigkeit in der Ausbildung und die übertriebene Konzentration auf formalanalytische Detailprobleme hat bei den Studierenden zu einer Flucht aus der Volkswirtschaftslehre hin zu einer mehr sachproblemorientierten Betriebswirtschaftslehre geführt. In der gegenwärtigen Mainstream-Volkswirtschaftslehre scheint die vorhandene Methodik die Problemauswahl zu bestimmen. Ob die dann behandelten Probleme auch diejenigen sind, die von der Gesellschaft als vorrangig betrachtet werden, spielt dabei möglicherweise eine nur untergeordnete Rolle. Wie anders lässt sich die weitgehende Vernachlässigung von Verteilungsfragen zugunsten reiner Effizienzanalysen erklären? Und ist es lediglich ein Zufall, dass die Neue Institutionenökonomik wie auch die evolutorische Ökonomik wesentlich stärker an Business Schools verbreitet ist als in Economic Departments?

7 Literatur

Binmore, K.; Samuelson, L. (1994), An Economist's Perspective on the Evolution of Norms, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*; 150(1), S. 45-63.

Bolton, G. und A. Ockenfels (2000), ERC — A Theory of Equity, Reciprocity and Competition, in: *American Economic Review*, 90, S. 166-193.

Boyd, R. und P. J. Richerson (1985), *Culture and the Evolutionary Process*, Chicago.

Dosi, G. (1982), Technological Paradigms and Technological Trajectories: A Suggested Interpretation of the Determinants and Directions of Technical Change, in: *Research Policy*, 11, S. 147-162.

Dosi, G. (1988), Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation, in: *Journal of Economic Literature*, 26, S. 1120-1171.

Ensminger, J. (1994), The Political Economy of Religion: An Economic Anthropologist's Perspective, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*; 150(4), S. 745-54.

Erlei, M. (1998), *Institutionen, Märkte und Marktphasen*, Tübingen.

Erlei, M./Leschke, M./Sauerland, D. (1999), *Neue Institutionenökonomik*, Stuttgart.

Fehr, E. und K. Schmidt (1999), A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, in: *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.

Fehr, E. und K. Schmidt (2000), Fairness, Incentives and Contractual Choices, in: *European Economic Review*, 44, S. 1057-1068.

Grossekketter, H. (1997), *Die Wirtschaftsordnung als Gestaltungsaufgabe*, Münster – Hamburg.

Grossman, S. und O. Hart (1986), The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration, in: *Journal of Political Economy*, 94, S. 691-719.

Hart, O. und J. Moore (1988), Incomplete Contracts and Renegotiation, in: *Econometrica*, 56, S. 755-785.

- Hart, O. und J. Moore (1990), Property Rights and the Nature of the Firm, in: *Journal of Political Economy*, 98, S. 1119-1158.
- Hayek, F. A. von (1945), The Use of Knowledge in Society, in: *American Economic Review*, 35, S. 519-530.
- Hayek, F.A. von (1971), *Die Verfassung der Freiheit*, Tübingen.
- Hayek, F.A. von (1981), *Recht, Gesetzgebung und Freiheit 3. Die Verfassung einer Gesellschaft freier Menschen*, Landsberg a.L.
- Heuß, E. (1965), *Allgemeine Markttheorie*, Zürich-Tübingen.
- Kerber, W. (1997), Wettbewerb als Hypothesentest: Eine evolutorische Konzeption wissenschaftlichen Wettbewerbs, in: K. von Delhaes und U. Fehl, *Dimensionen des Wettbewerbs*, Stuttgart, S. 29-78.
- Kogut, B. und U. Zander (1992), Knowledge of the firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology, in: *Organization Science*, 3, S. 383-397.
- Kubon-Gilke, G. (1997), *Verhaltensbindung und die Evolution ökonomischer Institutionen*, Marburg.
- Kuhn, T.S. (1976), *Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen*, Frankfurt a.M.
- Kuran, T. (1994), Religious Economics and the Economics of Religion, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*; 150(4), S. 769-75.
- Langlois, R. und N.J. Foss (1999), Capabilities and Governance : The Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization, in: *Kyklos*, 52, S. 201-218.
- Langlois, R. (1992), Transaction-Cost Economics in Real Time, in: *Industrial and Corporate Change*, 1, S. 99-127.
- Leschke, M. (1993), *Ökonomische Verfassungstheorie und Demokratie*, Berlin.
- Nelson, R.R. (1995), Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change, in: *Journal of Economic Literature*, 33, S. 48-90.
- Nelson, R. R. und S.G. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge und London.
- North, D.C. (1988), *Theorie des institutionellen Wandels*, Tübingen.
- North, D. C. (1992), *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*, Tübingen.
- Richter, R. und E.G. Furubotn (1996), *Neue Institutionenökonomik*, Tübingen.
- Teece, D. J., G. Pisano und A. Shuen (1997), Dynamic Capabilities and Strategic Management, in: *Strategic Management Journal*, 18, S. 509-533.
- Williamson, O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York.
- Winter, S.G. (1988), On Coase, Competence, and the Corporation, in: *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4, S. 163-180.