

Dieter Starke

Unternehmensinsolvenzen im Wandel von Gesellschafts- und Wirtschaftssystemen:
Eine Untersuchung im Lichte des Kritischen Rationalismus und der Evolutions-
ökonomik

Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft

Herausgegeben von

Prof. Dr. Gernot Gutmann, Köln
Dr. Hannelore Hamel, Marburg
Prof. Dr. Helmut Leipold, Marburg
Prof. Dr. Alfred Schüller, Marburg
Prof. Dr. H. Jörg Thieme, Düsseldorf

Unter Mitwirkung von

Prof. Dr. Dieter Cassel, Duisburg
Prof. Dr. Karl-Hans Hartwig, Münster
Prof. Dr. Hans-Günter Krüsselberg, Marburg
Prof. Dr. Ulrich Wagner, Pforzheim

Redaktion: Dr. Hannelore Hamel

Band 84: Unternehmensinsolvenzen im Wandel von
 Gesellschafts- und Wirtschaftssystemen



Lucius & Lucius · Stuttgart · 2007

Unternehmensinsolvenzen im Wandel von Gesellschafts- und Wirtschaftssystemen

Eine Untersuchung im Lichte des Kritischen
Rationalismus und der Evolutionsökonomik

Von

Dieter Starke



Lucius & Lucius · Stuttgart · 2007

Anschrift des Autors:

Dr. Dieter Starke
Witzighauser Straße 2c
89269 Vöhringen

e-mail: rdstarke@web.de

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

(Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft; Bd. 84)
ISBN 978-3-8282-0395-2

© Lucius & Lucius Verlags-GmbH • Stuttgart • 2007
Gerokstraße 51 • D-70184 Stuttgart

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

Umschlaggestaltung: Isabelle Devaux, Stuttgart

Druck und Einband: ROSCH-BUCH Druckerei GmbH, 96110 Scheßlitz
Printed in Germany

ISBN 978-3-8282-0395-2
ISSN 1432-9220

Vorwort

So wie im *Popperschen* Sinne „Alles Leben Problemlösen“ ist, kennzeichnet auch diese Arbeit ein Herantasten an Probleme sowie deren Lösungsversuche. Dieser permanente Prozeß von Versuch und Irrtum wurde von vielen Seiten befördert und unterstützt. Ohne diese konstruktiv-kritische Begleitung wäre diese Arbeit nicht möglich gewesen. Sie wurde von der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Philipps-Universität Marburg im Wintersemester 2004/2005 als Dissertation angenommen.

Mein aufrichtiger Dank gilt zu allererst meinem sehr verehrten akademischen Lehrer und Doktorvater Herrn Professor Dr. Alfred Schüller, der den langen Weg der Lösungsversuche mit großer Geduld, viel Verständnis und hohem Einsatz mitgetragen hat. Herrn Prof. Dr. Wilhelm Meyer danke ich für die freundliche Übernahme des Zweitgutachtens, das mir wertvolle Hinweise für die vorliegende Druckfassung gegeben hat.

Mit großem Engagement haben mich bei der Fertigstellung der Arbeit Andrea und Dan Richter sowie Christoph Theile unterstützt. Sie haben mich mit Akribie und Ausdauer auf formale Fehler und inhaltliche Ungereimtheiten hingewiesen. Dafür danke ich Ihnen herzlich. Frau Christel Dehlinger und Frau Dr. Hannelore Hamel danke ich für die umfangreiche Unterstützung bei der Drucklegung der Arbeit.

Meine liebe Frau Marianne hat mit sicherem Gespür für sprachlich-stilistische Feinheiten deutlich zur Verbesserung der Lesbarkeit der Arbeit beigetragen. Darüber hinaus hat sie die höchsten Kosten zu tragen gehabt, indem sie mit viel Verständnis auf sehr viel gemeinsame Zeit verzichtete. Ihr danke ich deshalb in ganz besonderem Maße.

Ich widme die Arbeit meinem 1996 verstorbenen Vater.

Vöhringen, Dezember 2006

Dieter Starke

Inhalt

1. Einleitung.....	1
1.1. Problemstellung.....	1
1.2. Gang der Untersuchung.....	2
2. Zur Theorie der Unternehmung.....	6
2.1. Ökonomische Unternehmenserklärungen	6
2.1.1. Risikotheoretische Unternehmenserklärung	6
2.1.2. Vertragstheoretische Unternehmenserklärung.....	16
2.1.3. Verfügungsrechtstheoretische Unternehmenserklärung	24
2.1.4. Koalitionstheoretische Unternehmenserklärung	27
2.1.5. Transaktionskostentheoretische Unternehmenserklärung.....	39
2.1.6. Evolutionstheoretische Unternehmenserklärung	45
2.2. Versuch einer erkenntnistheoretischen Unternehmenserklärung	59
2.2.1. Einleitung	59
2.2.2. <i>Poppersche</i> Methodologie und evolutionäre Erkenntnistheorie	59
2.2.3. <i>Kuhnscher</i> Paradigmatismus	62
2.2.4. <i>Lakatosche</i> Forschungsprogramme	64
2.2.5. <i>Feyerabendischer</i> Anarchismus	66
2.2.6. Die erkenntnistheoretische Analyse von <i>Andersson</i> als Grundlage einer Erkenntnistheorie der Unternehmung	68
2.2.7. Erkenntnistheoretische Beurteilung der ökonomischen Erklärungsansätze: Gemeinsamkeiten und Unterschiede	72
2.2.8. Zwischenergebnis: Ist eine weitere Unternehmungserklärung nötig?	76
2.2.9. Die Unternehmung als Theorie und Hypothesenbündel	77
3. Zur Theorie der Unternehmensinsolvenz	87
3.1. Einleitung	87
3.2. Unternehmensinsolvenzen aus juristischer Perspektive	87
3.2.1. Insolvenzrechtliche Auslösetatbestände.....	88
3.2.1.1. Zahlungsunfähigkeit.....	89
3.2.1.2. Überschuldung	90
3.2.1.3. Drohende Zahlungsunfähigkeit.....	97
3.2.2. Insolvenzplan	99
3.2.3. Auslöseberechtigte eines Insolvenzverfahrens und Vorlagerecht eines Insolvenzplans.....	106
3.2.4. Erkenntnistheoretische Beurteilung der Insolvenzordnung	108
3.3. Unternehmensinsolvenzen aus ökonomischer Perspektive	120

3.3.1. Mikroökonomische Betrachtungsweise.....	120
3.3.1.1. Betriebswirtschaftliche Ansätze	120
3.3.1.1.1. Krisenverlaufsmodele	120
3.3.1.1.2. Krisenursachenmodelle.....	123
3.3.1.1.2.1. Quantitative Ausrichtung	123
3.3.1.1.2.2. Qualitative Ausrichtung	128
3.3.1.2. Volkswirtschaftliche Ansätze	130
3.3.1.2.1. Preistheoretische Ansätze	131
3.3.1.2.2. Markt- und Wettbewerbstheoretische Ansätze	134
3.3.2 Makroökonomische Betrachtungsweise	151
3.3.3. Institutionen- und Evolutionsökonomische Betrachtungsweise.....	154
3.3.4. Erkenntnistheoretische Beurteilung der ökonomischen Erklärungsansätze zur Unternehmensinsolvenz	156
3.4. Versuch einer erkenntnistheoretischen Erklärung der Unternehmensinsolvenz.....	161
3.4.1. Wie kann eine „Theorie der Unternehmensinsolvenz“ generiert und erkenntnistheoretisch charakterisiert werden?.....	161
3.4.2. Die Fallibilität der Theorie „Unternehmung“ als konstitutives Merkmal.....	168
3.4.3. Die Unternehmensinsolvenz als Ausdruck der Nicht-Bewährung der Theorie „Unternehmung“	172
3.4.4. Zur Funktion der Insolvenzzordnung als Kriterium eines Hypothesentests im Rahmen einer Wettbewerbsordnung	178
4. Zur Theorie der Systemtransformation	183
4.1. Einleitung: Was kann die Ordnungsökonomik für die Problematik der Systemtransformation leisten?.....	183
4.1.1. Grundlagen der Ordnungsökonomik	183
4.1.2. Was bedeutet Systemtransformation?	184
4.1.3. Systemtransformation als ordnungsökonomische Herausforderung	184
4.2. Elemente einer Theorie der Systemtransformation.....	185
4.2.1. Die ‚transformationstheoretische Triade‘	185
4.2.1.1. Transformationsbasis	185
4.2.1.2. Transformationsziel	187
4.2.1.3. Transformationsprozeß.....	190
4.2.2. Interdependenzen der Elemente der ‚transformationstheoretischen Triade‘	191
4.3. Ordnungstheoretische Erklärungen der Systemtransformation	194
4.3.1. Zur Nicht-Zentralisierbarkeit von Wissen – Hayeks Ordnungskonzeption.....	195
4.3.2. Zum Verhältnis von Macht und Wettbewerb – Euckens Ordnungskonzeption.....	215

4.3.3.	Zur Integration der Ordnungskonzeptionen von <i>Hayek</i> und <i>Eucken</i> – <i>Vanbergs</i> Idee einer „gehegten Evolution“	232
4.4.	Versuch einer erkenntnistheoretischen Erklärung der Systemtransformation	244
4.4.1.	Zur Bedeutung von nicht-zentralisierbarem Vermutungswissen und Macht im Wettbewerbszusammenhang	244
4.4.2.	Die Transformationsbasis aus erkenntnistheoretischer Sicht	248
4.4.3.	Das Transformationsziel aus erkenntnistheoretischer Sicht	253
4.4.4.	Der Transformationsprozeß aus erkenntnistheoretischer Sicht	258
4.4.5.	Zur Fallibilität von Ordnungskonzeptionen im Wettbewerb der Ordnungen	261
5.	Unternehmensinsolvenzen in der Systemtransformation	264
5.1.	Transformationsbasis und Unternehmensinsolvenzen: ‚Insolvenzlosigkeit‘ als Kennzeichen einer Zentralverwaltungswirtschaft	264
5.1.1.	Zur ökonomischen Insolvenzunfähigkeit und politischen Insolvenzunwilligkeit in Zentralverwaltungswirtschaften	264
5.1.2.	Erkenntnistheoretische Beurteilung der ‚Insolvenzlosigkeit‘ in einer Zentralverwaltungswirtschaft	272
5.2.	Transformationsziel und Unternehmensinsolvenzen: ‚Insolvenzmöglichkeit‘ als Funktionsbedingung einer Marktwirtschaft	275
5.2.1.	Ordnungs- und evolutionsökonomische Begründung	275
5.2.2.	Erkenntnistheoretische Beurteilung der These von der Notwendigkeit der ‚Insolvenzmöglichkeit‘ in einer Marktwirtschaft ..	278
5.3.	Von der ‚Insolvenzlosigkeit‘ zur ‚Insolvenzmöglichkeit‘ als Konstitutivum der Systemtransformation	280
5.4.	Transformationsprozeß und Unternehmensinsolvenzen: Eine Annäherung aus ordnungsökonomischer und erkenntnistheoretischer Perspektive	282
5.4.1.	Zum Einfluß von ‚Transformationsbasis‘ und ‚Transformationsziel‘ auf die Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen im Transformationsprozeß	282
5.4.1.1.	Das Problem ‚aufgestauter Insolvenzen‘	282
5.4.1.2.	Das Problem ‚insolvenzbedingter Transformationsbarrieren‘	285
5.4.1.3.	Zwischenergebnis: Die normative Kraft des Faktischen und die faktische Kraft des Normativen im Transformationsprozeß	290
5.4.2.	Unternehmensinsolvenzen im Transformationsprozeß aus erkenntnistheoretischer Sicht	294
5.4.2.1.	Zur statischen Interpretation der Unternehmensinsolvenz als ‚Werte- und Erkenntnisvernichter‘	294
5.4.2.2.	Zur dynamischen Interpretation der Unternehmensinsolvenz als ‚Quelle von Vermutungswissen‘	296

5.4.3. Ergebnis der Analyse: Unternehmensinsolvenzen als ,Transformationsbeschleuniger'	298
5.4.3.1. Ordnungstheoretische Begründung	298
5.4.3.2. Erkenntnistheoretische Begründung.....	300
5.5. Unternehmensinsolvenzen und Systemtransformation: zwei Seiten einer Medaille	302
6. Zusammenfassung.....	306
Literatur.....	309

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Unternehmensinsolvenzen in den alten und neuen Bundesländern sowie Berlin 1991-2002	1
Tabelle 2: Unternehmensinsolvenzen und Branchenzugehörigkeit 1999-2002.....	125
Tabelle 3: Unternehmensinsolvenzen und Unternehmensrechtsform 1999-2002.....	126
Tabelle 4: Unternehmensinsolvenzen und Unternehmensgröße 2001-2002.....	126
Tabelle 5: Unternehmensinsolvenzen und Unternehmensalter 1999-2002.....	127
Tabelle 6: Betriebe nach Industriebereichen in der DDR 1970-1989	264
Tabelle 7: Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen in der DDR 1980-1989 (in 1.000 zum 30.09. des jeweiligen Jahres)	265
Tabelle 8: Anteil der Erwerbstätigen nach Wirtschaftsbereichen in der DDR 1980-1989 (in Prozent zum 30.09. des jeweiligen Jahres).....	265
Tabelle 9: Unternehmensinsolvenzen in den Neuen Bundesländern von 1991-2002.	283

Verzeichnis der Schemata

Schema 1: Verhältnis von Transformationsraum, Transformationsbasis und Transformationsziel.....	189
Schema 2: Planhierarchie in einer Zentralverwaltungswirtschaft sowjetischen Typs am Beispiel der DDR	269

1. Einleitung

1.1. Problemstellung

Die deutsche Einheit ist mit Inkrafttreten des Einigungsvertrages am 3. Oktober 1990 formal vollendet worden. Seither spielen vornehmlich in der politischen Diskussion Schlagworte wie „Angleichung der Lebensverhältnisse“ oder „De-Industrialisierung“ eine wichtige Rolle. Dies insbesondere im Zusammenhang mit dem am meisten in der Öffentlichkeit diskutierten Problem, der hohen Arbeitslosigkeit: hier speziell in den neuen Bundesländern. Vor diesem Hintergrund rücken Meldungen über Unternehmensinsolvenzen mit ihren Wirkungen auf dem Arbeitsmarkt in den Mittelpunkt des Interesses. Gerade wenn große Unternehmen von Insolvenz bedroht sind, ist dieses Phänomen zu beobachten. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in den neuen Bundesländern ist von 392 im Jahr 1991 auf 8.847 im Jahr 2002 gestiegen. In den alten Bundesländern lauten die Zahlen 8.445 für das Jahr 1991 und 26.638 für das Jahr 2002. Die Entwicklung im einzelnen:

Tabelle 1: Unternehmensinsolvenzen in den alten und neuen Bundesländern sowie Berlin 1991- 2002¹

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ABL	8.445	9.828	12.821	14.913	16.470	18.111	19.348	19.213	16.772	18.062	21.664	26.638
NBL	392	1.092	2.327	3.911	5.874	7.419	8.126	8.615	7.567	8.047	8.506	8.847
Berlin	-	-	-	-	-	-	-	-	2.137	2.126	2.108	2.094
Σ	8.837	10.920	15.148	18.824	22.344	25.530	27.474	27.828	26.476	28.235	32.278	37.579

Quelle: Angele (2003, S. 294).

Ist dieser relative „Insolvenzvorsprung“ in den neuen Bundesländern als Ausdruck einer „De-Industrialisierungstendenz“ in der Systemtransformation zu interpretieren?

Ziel der Untersuchung ist es, zu klären, ob und inwiefern Insolvenzen im Transformationsprozeß betrachtet werden müssen. Die Phänomene „Unternehmensinsolvenz“ und „Systemtransformation“ werden am Beispiel der neuen Bundesländer exemplarisch analysiert. Es geht somit um die Frage nach etwaigen typischen Beziehungen zwischen den Tatbeständen „Unternehmensinsolvenz“ und „Systemtransformation“. Wie sind diese charakteristischen Beziehungen zu erklären und was folgt daraus für den Verlauf und die Ergebnisse eines Transformationsprozesses?

Dafür ist es notwendig einen theoretischen Bezugsrahmen zu entwickeln, der es ermöglicht, sowohl das Phänomen der „Systemtransformation“ als auch das Phänomen

¹ Seit 1.1.1999 werden die Zahlen für Berlin getrennt erfaßt. Zuvor war das ehemalige Berlin-West in den Zahlen für die alten Bundesländer und Berlin-Ost in den Zahlen für die neuen Bundesländer enthalten.

der „Unternehmensinsolvenz“ miteinander in Beziehung zu setzen; es geht gleichsam um die Ableitung eines konsistenten Sprach- und Interpretationsmusters. Auf der Basis eines solchen Analysemodells werden dann die einzelnen Phänomene „Unternehmensinsolvenz“ und „Systemtransformation“ zuerst isoliert und dann im Kontext betrachtet und interpretiert.

1.2. Gang der Untersuchung

Es wird eine erkenntnistheoretische Perspektive als Analysemodell gewählt. Im vorliegenden Fall dient hierzu *Poppers* Methodologie und evolutionäre Erkenntnistheorie. Es soll mit anderen Worten versucht werden, die „Unternehmung“, die „Unternehmensinsolvenz“ und die „Systemtransformation“ anhand des begrifflichen Instrumentariums der *Popperschen* Methodologie und evolutionären Erkenntnistheorie analytisch aufzubereiten; dabei wird deutlich, daß eine stringente erkenntnistheoretische Perspektive einige neue, teilweise vielleicht überraschende Ergebnisse ans Licht bringt, die dann wiederum für eine wirtschaftspolitische Beurteilung nutzbar gemacht werden können.

Im *zweiten Kapitel* der Untersuchung werden in geraffter Form ökonomische Unternehmenserklärungen diskutiert; und zwar vor dem Hintergrund ihrer erkenntnistheoretischen Ausrichtung, das heißt es wird danach gefragt, inwieweit die präsentierten Ansätze die Unternehmung als Ort der Erkenntnisgewinnung thematisieren. Das zweite Teil dieses Kapitels skizziert den Versuch einer erkenntnistheoretischen Unternehmensklärung. Dabei werden verschiedene wissenschaftstheoretische Ansätze auf das Phänomen „Unternehmung“ angewandt. Den Ausgangspunkt bildet die *Poppersche* Idee des Falsifikationismus und des Fallibilismus. Um diesen Fokus kreisen dann die Konzepte von *Kuhn*, *Lakatos* und *Feyerabend*. Wissenschaftstheoretische Widersprüche der einzelnen Konzeptionen werden zugunsten ihres positiven Erklärungsbeitrags für die interessierenden Problemstellungen bewußt in den Hintergrund gerückt. Den Abschluß dieses Teils bildet die erkenntnistheoretische Synthese von *Andersson*, der die Systeme von *Popper*, *Kuhn*, *Lakatos* und *Feyerabend* vergleichend analysiert und damit als Grundlage für eine erkenntnistheoretische Erklärung der Unternehmung herangezogen werden kann.

Das *dritte Kapitel* beschäftigt sich mit verschiedenen Ansätzen zur Erklärung von Unternehmensinsolvenzen. In einem ersten Schritt werden verschiedene Ansätze aus den Bereichen der Jurisprudenz, der Betriebswirtschaftslehre und der Volkswirtschaftslehre diskutiert. Dabei geht es wiederum vornehmlich um die erkenntnistheoretische Grundtendenz dieser Ansätze.

Die juristische Literatur zur Insolvenzproblematik beschäftigt sich primär mit schuld- und sachenrechtlichen Konsequenzen einer Unternehmensinsolvenz bzw. deren formaljuristischer Abwicklung. Die betriebswirtschaftliche Theorie behandelt das Thema Unternehmensinsolvenz aus der Perspektive eines zu vermeidenden Unternehmensstatus; insofern existieren eine Vielzahl von Stufen- und Phasenmodellen einer Unternehmenskrise, an deren Ende möglicherweise die Unternehmensinsolvenz steht. Die volkswirtschaftlich orientierten Ansätze lassen sich nach mikroökonomisch oder makroökonomisch ausgerichteter Argumentation systematisieren. Auf der einen Seite wird preis-

markt- und wettbewerbstheoretisch, auf der anderen Seite konjunktur- und wachstumstheoretisch argumentiert.

Der Versuch einer erkenntnistheoretischen Erklärung der Unternehmensinsolvenz basiert auf der Idee, daß Unternehmungen als fallible Hypothesenbündel aufgefaßt werden können. Es wird bereits hier deutlich, daß die Untersuchung auf die unterschiedlichsten Theorieansätze zurückgreift, ohne jedoch einem unreflektierten Eklektizismus zu erliegen. Alle betrachteten Erklärungsansätze werden einem erkenntnistheoretischen Bewährungstest unterzogen. Die vorläufige Bewährung ergibt sich aus der Kompatibilität mit dem erkenntnistheoretischen Analyse Rahmen und – rein pragmatisch – aus einem positiven Erklärungsbeitrag zu bestimmten Problemstellungen.

Im *vierten Kapitel* der Untersuchung geht es um eine Theorie der Systemtransformation. Es stellt sich die Frage, ob es eine solche Theorie der Systemtransformation gibt; und wenn ja, welche Charakteristika zeichnen eine Theorie der Systemtransformation aus? Im ersten Kapitel des Teils erfolgt eine Darstellung der mit einer Systemtransformation verbundenen Ordnungsänderungen. Auf der Basis dieser Deskription gründet sich eine definitorische Festsetzung dessen, was in dieser Untersuchung unter Systemtransformation verstanden wird.

Vor diesem begrifflichen Hintergrund werden im zweiten Teil Elemente einer Theorie der Systemtransformation diskutiert. Dabei wird der Begriff der ‚*transformationstheoretischen Triade*‘ in die Diskussion eingeführt. Damit ist die analytische Trennung von Transformationsbasis, Transformationsziel und Transformationsprozeß gemeint. Der Begriff der ‚*Triade*‘ im Transformationskontext soll deutlich machen, daß nicht „nur“ der Transformationsprozeß, sondern darüber hinaus auch die Transformationsbasis und das Transformationsziel für die Beschreibung und Erklärung der Geschehnisse im Transformationsprozeß von Bedeutung sind.

Im dritten Teil erfolgt eine Betrachtung ordnungstheoretischer Ansätze zur Erklärung der Systemtransformation. Die Arbeiten *F. A. von Hayeks* und *W. Euckens* stehen hierbei im Mittelpunkt. Die *Hayeksche* These von der „Nicht-Zentralisierbarkeit des Wissens“ wird im Kontext seiner ordnungstheoretischen Überlegungen diskutiert (Abschnitt 4.3.1). Hierbei steht das Verhältnis von Wissen und Wettbewerb im Zentrum. Die *Euckensche* Ordnungskonzeption rückt den Machtfaktor in den Fokus der Wettbewerbsbetrachtung (Abschnitt 4.3.2). In Abschnitt 4.3.3 erfolgt eine Zusammenführung der *Hayekschen* und *Euckenschen* Ordnungsansätze auf der Grundlage der Idee einer „gehegten Evolution“ (*Vanberg*).

Im vierten Teil wird ein erkenntnistheoretischer Erklärungsversuch der Systemtransformation unternommen. Ausgangspunkt der Überlegungen ist das *Poppersche* Postulat, daß alles Wissen als Vermutungswissen aufzufassen ist. Die Methodologie und evolutionäre Erkenntnistheorie *Poppers* bildet quasi einen meta-theoretischen Rahmen. Die abstrakten Überlegungen stellen eine Verbindung zwischen der erkenntnistheoretischen Erklärung der Unternehmung bzw. der Unternehmensinsolvenz und der hier zu betrachtenden Systemtransformation her. Insofern behalten die bereits eingeführten Argumentationslinien ihre Gültigkeit, werden jedoch gleichsam in einen größeren Kontext gestellt.

Transformationsbasis, Transformationsziel und Transformationsprozeß werden sukzessive unter erkenntnistheoretischem Blickwinkel betrachtet (Abschnitte 4.4.2-4.4.4). Schließlich wird in Abschnitt 4.4.5 eine Ausweitung der Perspektive auf den Wettbewerb von Ordnungskonzeptionen vorgenommen. Dies erscheint im Hinblick auf das Fallibilitätspostulat notwendig zu sein, um die raum-zeitliche Relativität auch dieses Erklärungsansatzes zu betonen.

Im *fünften Kapitel* der Arbeit geht es um den Zusammenhang von Unternehmensinsolvenz und Systemtransformation.

Im ersten Teil wird auf das Verhältnis zwischen Transformationsbasis und Unternehmensinsolvenzen eingegangen. Dabei wird mit Hilfe einer ordnungstheoretischen Diskussion das Faktum „ökonomischer Insolvenzunfähigkeit“ in einer Zentralverwaltungswirtschaft abgeleitet. Darüber hinaus wird begründet, warum man gleichzeitig auch von einer „politischen Insolvenzunwilligkeit“ in einer Zentralverwaltungswirtschaft sprechen kann bzw. muß. Insofern kann man bei der „Insolvenzlosigkeit“ von einem systemimmanenten Kennzeichen einer Zentralverwaltungswirtschaft sprechen, das sich sowohl ökonomisch als auch politisch aus den Ordnungsbedingungen einer Zentralverwaltungswirtschaft ableiten läßt. Abschließend wird die ordnungstheoretische Analyse einer erkenntnistheoretischen Beurteilung unterzogen. Es wird diskutiert, inwieweit die dargelegten Ordnungsbedingungen einen evolutorischen Erkenntnisfortschritt im *Popperschen* Sinne ermöglichen.

Der zweite Teil befaßt sich mit dem Zusammenhang zwischen Transformationsziel und Unternehmensinsolvenzen. Dabei wird davon ausgegangen, daß eine dezentral koordinierte Marktwirtschaft (Verkehrswirtschaft) das Ziel der Transformationsbemühungen darstellt. Auf der Basis *Euckenscher* Gedanken wird eine ordnungsökonomische Begründung für die Notwendigkeit der Ermöglichung von Unternehmensinsolvenzen in einer Marktwirtschaft präsentiert. Darüber hinaus sollen evolutionsökonomische Argumente diskutiert werden, die gleichfalls den Schluß nahelegen, daß Unternehmensinsolvenzen in einer Marktwirtschaft – welcher Ausprägung auch immer – nichts Systemwidriges sind. Abschließend wird auch hier eine erkenntnistheoretische Beurteilung der skizzierten Begründungsansätze vorgenommen.

Im dritten Teil wird – als Zwischenergebnis – die Entwicklung von der Insolvenzlosigkeit hin zur Insolvenzmöglichkeit als ein Konstitutivum der Systemtransformation festgehalten.

Im vierten Teil geht es um eine theoretische Annäherung an das Phänomen der Unternehmensinsolvenzen im Transformationsprozeß. Der Einfluß der Transformationsbasis auf das Insolvenzgeschehen wird unter dem Schlagwort ‚aufgestauter Insolvenzen‘ in die Argumentation eingeführt. Die Ausgangshypothese lautet, daß in Abhängigkeit von der spezifischen Transformationsbasis unterschiedliche Insolvenzzahlen und -entwicklungen resultieren werden.

Der Einfluß des Transformationsziels auf die Insolvenzentwicklung im Transformationsprozeß soll mit dem Stichwort ‚insolvenzbedingter Transformationsbarrieren‘ thematisiert werden. Damit ist gemeint, daß die Spezifikation des angestrebten Transformationsziels es für die verantwortlichen Entscheidungsträger notwendig erscheinen las-

sen kann, die Zustimmung zu Maßnahmen im Transformationsprozeß mit der Nichtzulassung von Unternehmensinsolvenzen zu „erkaufen“. Als Zwischenergebnis kann von einer normativen Kraft des Faktischen („aufgestaute Insolvenzen“) und einer faktischen Kraft des Normativen („insolvenzbedingte Transformationsbarrieren“) gesprochen werden.

Im Anschluß werden die Wirkungen von Unternehmensinsolvenzen im Transformationsprozeß unter zwei Gesichtspunkten diskutiert: Zum einen soll geklärt werden, ob Unternehmensinsolvenzen als ‚Wertevernichter‘ und/oder als ‚Wissenserzeuger‘ zu interpretieren sind. Während die erste Sichtweise einem eher materialistisch geprägten Status quo-Denken entspricht, stellt die zweite Sichtweise auf eine evolutorische Denkweise ab, die Veränderungen als notwendige Voraussetzung für Erkenntniszuwachs interpretiert. Gerade im Transformationsprozeß, wo „unendlich viel neues Wissen“ zu entdecken und zu generieren ist, kann auf diese potentielle Wirkung der Unternehmensinsolvenz nicht verzichtet werden. Im Ergebnis werden im Abschnitt 5.4.3 Unternehmensinsolvenzen von daher als ‚Transformationsbeschleuniger‘ gekennzeichnet.

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen können Unternehmensinsolvenzen und die Systemtransformation von einer Zentralverwaltungswirtschaft hin zu einer Marktwirtschaft als die zwei Seiten einer Medaille interpretiert werden (Teil 5).

Im *sechsten Kapitel* werden die wesentlichen Ergebnisse der Untersuchung noch einmal in Kurzform zusammengestellt.

2. Zur Theorie der Unternehmung

2.1. Ökonomische Unternehmenserklärungen

Welche Rolle spielen Unternehmen und insbesondere Unternehmensinsolvenzen aus erkenntnistheoretischer Sicht im Rahmen der Systemtransformation? Um diese Frage zu beantworten ist es notwendig, verschiedene ökonomische Unternehmenserklärungen und ihren Bezug zur Kategorie des „Wissens“ zu thematisieren. Dabei soll der Versuch unternommen werden, die jeweils spezifischen Fragestellungen der einzelnen Erklärungsansätze problemorientiert aufeinander zu beziehen. Insofern liegt beispielsweise keine chronologische Abfolge der Ansätze vor. Als weiteres Kennzeichen der vorliegenden Auswahl ist die Orientierung an explizit institutionenökonomisch ausgerichteten Ansätzen hervorzuheben. Dies gilt insbesondere für die Ausführungen zu den Property Rights der Unternehmung (Abschnitt 2.1.3), dem Principal Agent-Problem in der Unternehmung (Abschnitt 2.1.4) sowie dem Transaktionskostenansatz (Abschnitt 2.1.5). Zuvor werden mit der Risikoerklärung der Unternehmung (Abschnitt 2.1.1) und der Diskussion der Bedeutung von Verträgen für eine Unternehmenserklärung (Abschnitt 2.1.2.) grundlegende Analysekategorien erarbeitet. Sie sind häufig elementarer Bestandteil und Anknüpfungspunkt für die institutionenökonomische Analyse der Unternehmung. Auf diese Weise gelingt es, eine integrierende Bestandsaufnahme vorzunehmen. Danach wird in diesem Kapitel eine evolutionstheoretisch ausgerichtete Unternehmenserklärung (Abschnitt 2.1.6) dargestellt, um im Anschluß daran (Teil 2.2), die Grundelemente einer erkenntnistheoretischen Interpretation der Unternehmung zu skizzieren. Die evolutionstheoretisch orientierte Unternehmenserklärung fungiert damit als argumentatives Bindeglied zwischen institutionenökonomischer und erkenntnistheoretischer Erklärung.

2.1.1. Risikotheoretische Unternehmensklärung

Das wirtschaftliche Handeln der Menschen im Sinne der Knappheitsminderung ist mit verschiedenen Umweltzuständen und -entwicklungen verbunden. Beispielsweise können Individuen zu einem bestimmten Zeitpunkt nur an einem bestimmten Ort sein. Der singuläre Raum-Zeit-Bezug des Menschen führt von daher auch zu singulären Individuen-Umwelt-Konstellationen. Darüber hinaus ist auch festzustellen, daß – abgesehen von der Robinsonade – Wirtschaften arbeitsteiliges Wirtschaften impliziert. Begründet wird dies mit den Vorteilen der Spezialisierung. Damit kommt eine zweite Dimension ins Spiel: Die Beziehungen der Individuen oder Wirtschaftssubjekte untereinander. Auch für diese Dimension gilt, daß die Interaktionen der Individuen in einen raumzeitlichen Kontext einzuordnen sind.

Das Individuum ist beim Wirtschaften simultan mit zwei Konstellationen konfrontiert: Zum einen der Auseinandersetzung mit der Umwelt im Sinne der natürlichen Gegebenheiten (Natur) und zum anderen der Interaktion mit anderen Individuen. Für das einzelne Individuum resultieren daraus die Probleme des Risikos und der Ungewißheit. Die Reduzierung von Knappheiten kann nicht mehr autark und autonom erfolgen, und die notwendigen Interaktionen und ihr Beitrag zur Knappheitsminderung sind im Vor-

feld nicht definitiv festgelegt. A priori lassen sich deshalb keine Aussagen treffen, ob und in welcher Form die jeweiligen Konstellationen eine Reduzierung von Knappheiten ermöglichen. Dies wird erst im Prozeß des interaktiven Wirtschaftens und seinem Ergebnis selbst deutlich. Ex post kann man feststellen, ob eine Knappheitsminderung für die Beteiligten erfolgt ist. Die Phänomene des Risikos und der Ungewißheit sind somit als ubiquitäre Faktoren des Wirtschaftens anzusehen. Im Sinne *Hayeks* ist daher von einer „konstitutionellen Ungewißheit“ im Bereich des Wirtschaftens auszugehen.

In der ökonomischen Theorie wird dieser Umstand im Anschluß an *Knight* (1921) mit den Begriffen des „Risikos“ und der „Ungewißheit“ diskutiert. Gemäß *Knight* (1921, S. 20) liegt Unsicherheit oder Entscheidung unter Risiko immer dann vor, wenn für das Eintreten eines bestimmten zukünftigen Zustands objektive (oder statistische) Wahrscheinlichkeiten vorliegen. Existieren im Zeitpunkt der Entscheidung des Individuums keine oder nur subjektive Wahrscheinlichkeiten über das Eintreten eines zukünftigen Zustandes, so liegt Ungewißheit vor. Auf Basis dieser Unterscheidung haben sich verschiedene Versuche des theoretischen Umgangs mit dem Risiko- und Ungewißheitsproblem herausgebildet (vgl. hierzu die Diskussion bei *Dunn* (1998, S. 67-81)). Im Kern geht es dabei um die Fragen, welche Informationen oder allgemeiner, welches Wissen über gegenwärtige und zukünftige Zustände dem einzelnen Individuum zur Verfügung steht bzw. stehen kann und welche Konsequenzen sich für individuelles Handeln daraus ergeben können. Während die neoklassisch argumentierenden Ökonomen die Berücksichtigung von Wahrscheinlichkeiten und Informationskosten in den Vordergrund ihrer Analyse stellen, wird von den verhaltenswissenschaftlich argumentierenden Ökonomen die Frage der Informationsverarbeitungskapazität der Wirtschaftssubjekte hervorgehoben.

Welche Erklärung der Unternehmung bietet nun der risikotheorietische Ansatz? Da jedes Wirtschaftssubjekt mit dem Problem des Risikos und der Ungewißheit konfrontiert ist, stellt sich die Frage des persönlichen Umgangs mit dieser Situation. Wenn man davon ausgeht, daß jedes Individuum zur Sicherung der Existenz auf wirtschaftliche Aktivitäten angewiesen ist und man weiterhin unterstellt, daß die Individuen mit unterschiedlichen Risikopräferenzen ausgestattet sind, dann läßt sich mit dem Argument der Risikoteilung die Entstehung einer Unternehmung erklären. Für die einzelnen an der Unternehmung Beteiligten reduziert sich das individuelle Risiko des Wirtschaftens in Abhängigkeit von der jeweiligen Risikopräferenz. Statt der individuellen Einzelrisiken des Wirtschaftens fungiert nun die Unternehmung als der Träger des Risikos des Wirtschaftens. Dabei übernehmen die risikoreicheren Individuen die Funktion des Unternehmers. Die risikoscheueren Individuen treten als Arbeitnehmer in die Unternehmung ein. Im Hinblick auf die persönliche Existenzsicherung besteht der Hauptunterschied darin, daß die Unternehmer ein Residualeinkommen (Gewinn) erwirtschaften, während die Arbeitnehmer ein Kontrakteinkommen (Lohn und Gehalt) beziehen. Die Unternehmer spezialisieren sich demnach auf die Einkommenschancen, die der Erfolg auf Produktmärkten potentiell bietet. Die Arbeitnehmer verzichten auf diese Variante der unsicheren oder ungewissen Einkommenserzielung zugunsten eines sicheren, periodenbezogenen Entgelts für ihren Leistungsbeitrag in der Unternehmung. Mit dieser Erklärung ist primär die individuell unterschiedlich ausgeprägte Risikoneigung der Wirtschaftssub-

jekte thematisiert worden. Der Bezugspunkt der Risikopräferenzen, nämlich die Unsicherheit oder gar Ungewißheit der wirtschaftlichen Entwicklung und damit die Veränderung der relativen Knappheiten ist nun genauer zu analysieren. Die Frage lautet: Was sind die Ursachen von Unsicherheit und Ungewißheit?

Erst die Zusammenführung von individueller Risikoneigung und unsicheren oder ungewissen Entscheidungssituationen erlaubt konkrete Schlußfolgerungen für eine risikotheorietische Unternehmenserklärung. Von einer unsicheren Entscheidungssituation (Entscheidung unter Risiko) soll in der Folge immer dann gesprochen werden, wenn es möglich ist, das Eintreten bestimmter Umweltzustände mit Wahrscheinlichkeitskalkülen zu verbinden (vgl. *Dunn* 1998, S. 73). Diese Betrachtung setzt also zwei Bedingungen voraus: Dem Individuum sind alle relevanten Umweltzustände, die für die Entscheidung von Bedeutung sind, bekannt. Dies gilt insbesondere für die zukünftigen Umweltzustände. Der Entscheidungsraum, aus dem eine Wahl getroffen wird, ist abgeschlossen. Das Individuum ist in der Lage, den für die Entscheidung relevanten Umweltzuständen Eintrittswahrscheinlichkeiten zuzuordnen. Sind diese beiden Voraussetzungen erfüllt, entscheidet sich das Individuum nach Maßgabe seiner persönlichen Risikopräferenz für eine bestimmte Handlungsalternative.¹

Für eine risikotheorietische Unternehmenserklärung wäre mithin folgendes zu konstatieren: Die Individuen sind in der Lage, die alternativen Handlungsmöglichkeiten – hier: unternehmerische oder nichtunternehmerische Tätigkeit – vor dem Hintergrund der wahrscheinlichen Folgen der Handlungswahl zu beurteilen. Somit hängt die konkrete Handlungsentscheidung letztlich von zwei Dingen ab: Zum einen von der Fähigkeit der Individuen, sich zukünftige Umweltzustände vorstellen zu können, denn diese dienen als individueller Bezugspunkt der Entscheidung. Ohne diese kreative Leistung eines Individuums verflüchtigt sich die Entscheidungssituation zur reinen Zufälligkeit. Erst die Vorstellungskraft der Individuen erzeugt den Entscheidungshintergrund. Damit wird aber auch deutlich, daß die unterschiedliche Befähigung der Individuen zur Kreativität oder Imagination der Zukunft eine herausragende Rolle spielt.² Es handelt sich von daher bei Entscheidungssituationen immer um subjektive Bewertungen individueller Vorstellungen der Zukunft (vgl. *Dunn* 1998, S. 75).

Das Element der subjektiven Bewertung leitet zum zweiten entscheidungsbeeinflussenden Faktor über: Selbst wenn man annimmt, daß zwei Individuen identische zukünftige Umweltkonstellationen generiert haben, was bereits in Anbetracht der Singularität

¹ Die Wahl der zugrundegelegten Entscheidungsregel und damit die Risikopräferenz beeinflussen dabei maßgeblich die Handlungsentscheidung: Liegt *Risikoneutralität* vor, so wird gemäß der *Bayes-* oder μ -Regel, die Alternative mit dem höchsten Erwartungswert gewählt. Sollen zusätzlich *Risikofreude* und *Risikoaversion* berücksichtigt werden, so bieten die $\mu\sigma$ -Regel oder das *Bernoulli-Prinzip* entsprechende Entscheidungsgrundlagen. Bei diesen Regeln wird die Alternative mit dem höchsten Erwartungswert des Risikonutzens gewählt.

² *Röpke* (1977) hat in seiner Untersuchung systematisch diese individualistische, fähigkeitsorientierte Sichtweise in die Betrachtung integriert. Bei *Penrose* (1959) finden sich erste grundlegende Überlegungen. Auch die Untersuchung von *Heuß* (1965) weist bereits auf die besondere Bedeutung der Kreativität des Unternehmers für die „Nachfrage- und damit Marktreaktion“ hin.

und Personalität der Individuen höchst unwahrscheinlich ist, dann ist damit noch nicht gesagt, daß die Individuen auch zu übereinstimmenden Bewertungen dieser Umweltkonstellationen kommen. Die Subjektivität der individuellen Bewertung manifestiert sich auch und gerade durch differierende Ausprägungen individueller Risikobereitschaft, die im Hinblick auf den Umgang mit dem jeweiligen Umweltzustand an den Tag gelegt werden. Die Unternehmung ist insofern als Institution zu interpretieren, die auf der Basis individueller und subjektiver Bewertungen von den Beteiligten als vorteilhaft für die Lösung einer individuellen ökonomischen Problemstellung (Existenzsicherung) eingeschätzt wird.

Eine Entscheidung unter Ungewißheit zeichnet sich dadurch aus, daß dem Individuum die Zuordnung von Eintrittswahrscheinlichkeiten zukünftiger Umweltzustände nicht möglich ist. Gleichwohl wird auch für diesen Fall in der Entscheidungstheorie unterstellt, daß das Individuum in der Lage ist, alle zukünftigen Umweltzustände zu kennen (vgl. *Schneider* 1985, S. 229). Das Individuum sieht sich von daher mit einem Möglichkeitsraum konfrontiert, der nur dahingehend entscheidungslogisch spezifiziert ist, daß eine der möglichen Umweltzustände eintreten wird.³ Als Konsequenz daraus sind auch nur alle potentiellen Ergebnisse zukünftiger Umweltzustände bekannt. Das Individuum wird dennoch in dieser Situation entscheiden und handeln müssen.⁴ Auch hierfür stellt die stochastische Entscheidungstheorie Verfahren zur Verfügung.

Für die risikothoretische Interpretation der Unternehmung ergeben sich aus der Betrachtung der Situation der Entscheidung unter Ungewißheit kaum andere Aspekte als die zuvor diskutierten. Warum? Zum einen hat sich an der Annahme der Kenntnis aller möglichen zukünftigen Umweltzustände nichts geändert. Aus diesem Grund sind die oben ausgeführten Einwände hier ebenfalls von Bedeutung und brauchen deshalb nicht wiederholt werden. Die Tatsache, daß das Individuum dem Eintreten bestimmter Umweltzustände keine Wahrscheinlichkeiten zuordnen kann, führt in der Entscheidungssituation lediglich dazu, daß die individuelle Risikopräferenz größere Bedeutung erlangt. Dies ergibt sich daraus, daß die subjektiven Erwartungsnutzen in Abhängigkeit vom Risiko entscheidungsrelevant werden. Unterstellt man daher die Situation einer Entscheidung unter Ungewißheit, dann läßt sich die Unternehmung ebenfalls als Institution auffassen, die von den Individuen aufgrund ihrer individuell und subjektiv vermuteten Vorteilhaftigkeit zur Lösung ihrer individuellen ökonomischen Problemstellung (Existenzsicherung) geschaffen wird.

Als weiterer Ansatzpunkt zum Umgang mit Ungewißheit wurde oben die Berücksichtigung von Informationskosten genannt. Aus dieser Perspektive wird die Umwand-

³ *Schneider* (1985, S. 229) spricht in diesem Zusammenhang von „vollständige[r] Gewißheit über die Ungewißheit“. Vgl. auch S. 230 ff. und S. 241.

⁴ Auch die Entscheidung für eine Nicht-Handlung fällt darunter. Dies ergibt sich aus dem freien Willen des Individuums. Sollte die Nicht-Handlung gegenüber einer Handlung subjektiv als vorteilhaft angesehen werden, ist diese Entscheidung ökonomisch rational. Vor dem Hintergrund der unterstellten Notwendigkeit wirtschaftlicher Tätigkeit ist damit jedoch eine Grenzsituation beschrieben, die eher von theoretischem, denn praktischem Interesse sein dürfte. Eine andere Frage ist, ob die mit der Nicht-Handlung möglicherweise verbundenen negativen Effekte internalisiert sind oder aber externe Wirkungen entfalten.

lung von Ungewißheit oder Unwissen in Gewißheit oder Wissen zu einer Frage der Input-Output-Relation. Es wird dabei unterstellt, daß mit zunehmendem Aufwand an Kosten auch eine Zunahme an Wissen und damit Reduktion von Ungewißheit einhergeht.⁵ Kritisch äußert sich *Tietzel* (1985, S. 18 f.) zu dieser Behandlung der Ungewißheit oder des Unwissens in der Wirtschaftstheorie. Im Kern richtet sich sein Vorwurf gegen die Vorstellung, man könne Wissen durch den Einsatz von Ressourcen in voraussagbarer Weise vermehren, denn „dazu wäre die Voraussagbarkeit bisher unbekanntem nomologischen Wissens erforderlich; das ist – selbst, wenn unendlich große Informationskosten dafür aufgewendet würden – eine logische Unmöglichkeit, da wir dazu dieses zukünftige Wissen ja schon haben müßten.“⁶

Nun ist es zwar sicher richtig, daß der Informationsstand eines Individuums in einer Entscheidungssituation einen nicht unerheblichen Einfluß auf die Entscheidung selbst haben kann, da möglicherweise die Entscheidungsalternativen dann anders beurteilt werden; doch vernachlässigt die eher mechanistische Sichtweise der Input-Output-Logik das Element der individuell unterschiedlich ausgeprägten Fähigkeit zur entscheidungsrelevanten Informationsverarbeitung. Die Qualität einer Information und ihr inhärentes Wissen eröffnen sich erst durch eine interpretatorische Leistung und sind somit an das jeweilige Individuum gebunden. Ohne eine Interpretation der Informationen bleiben diese irrelevant für die Entscheidung des Individuums. Von daher erklärt sich auch der Befund, daß unterschiedliche Individuen die gleichen Informationen unterschiedlich bewerten und damit zu differierenden Entscheidungen gelangen. Insoweit leistet die informationsökonomische Interpretation des Ungewißheitsproblems keinen zusätzlichen Erklärungsbeitrag für eine risikothoretische Unternehmensklärung. Das Problem der individuellen Informationsverarbeitungsfähigkeit, das möglicherweise mit der individuellen Risikoneigung konfundiert ist⁷, läßt sich nicht einfach durch mehr individuellen Aufwand lösen.

Der informationsökonomische Ansatz im Umgang mit Unsicherheit und Ungewißheit führt aus der Sicht der verhaltenswissenschaftlich argumentierenden Ökonomen in eine Sackgasse, da die grundsätzliche Fähigkeit der Individuen zur Informationsverarbeitung nicht ausreichend gewürdigt wird (vgl. *Dunn* 1998, S. 68). Sowohl die Anwendung wahrscheinlichkeitstheoretischer als auch informationsökonomischer Überlegungen setzen im Hinblick auf die Fähigkeiten der Individuen zu hohe Anforderungen voraus. Zumindest sind diese Anforderungen nicht selbstevident. Im Anschluß an *Simon* (1957) wird das Postulat des Rationalverhaltens der Individuen relativiert und durch das

⁵ Vgl. hierzu stellvertretend für viele den Aufsatz von *Stigler* (1961).

⁶ Die Argumentation erinnert an die Ausführungen *Hayeks* (1974) zur Bedeutung des Wettbewerbs für die Entstehung von (neuem) Wissen („Wettbewerb als Entdeckungsverfahren“).

⁷ Die Frage, ob und mit welcher Ausprägung der Risikoneigung hohe bzw. niedrige Informationsverarbeitungsfähigkeit möglicherweise korreliert, soll hier nicht weiter vertieft werden. Für die vorliegende Problemstellung reicht der Hinweis aus, daß die Anwendung eines Kostenkalküls (hier: Ausdehnung der Informationssuche bis die Grenzkosten der Informationssuche gleich dem Grenzerlös der Information sind) dann sinnvoll erfolgen kann, wenn sich die Kostenstrukturen der Informationsgewinnung selbst bereits herausgebildet haben. Diese sind jedoch ex ante nicht bekannt und resultieren erst aus dem Prozeß der Informationssuche. Darüber hinaus ist auch der potentielle Ertrag der Informationssuche erst ex post feststellbar.

Postulat der begrenzten oder beschränkten Rationalität („bounded rationality“) ergänzt: Individuelle Fähigkeiten beeinflussen die Sammlung, Verarbeitung und Bewertung von Informationen. Somit lassen sich auch die Entscheidungen der Individuen nicht mit gegebenem Informationsstand und rationalem Verhalten abschließend erklären, sondern sind vor dem Hintergrund „begrenzter Rationalität“ als individuelle Problemlösungsversuche zu interpretieren. Auch wenn damit die postulierten Fähigkeiten der Individuen reduziert werden, so bleibt dennoch die Notwendigkeit zur individuellen Entscheidung. Was sich bei dieser Betrachtung nachhaltig ändert, ist die Vorhersagbarkeit der individuellen Entscheidung, denn wenn individuelle Faktoren einen entscheidungsdeterminierenden Einfluß haben, dann lassen sich nur schwer theoretische Aussagen über konkrete Entscheidungsprozesse und deren Ergebnisse machen. Diese hängen von intrapersonalen Fähigkeiten und der durch sie bestimmten Perzeptionen der Umwelt ab. Insofern berücksichtigt das Konzept „begrenzter Rationalität“ zwar mehr Individualität, erschwert aber im Umkehrschluß verallgemeinerungsfähige Aussagen über zu erwartendes Individualverhalten.

Die bisherige Diskussion hat gezeigt, daß die risikothoretische Erklärung der Unternehmung vom Umgang der Individuen mit Unsicherheit und Ungewißheit geprägt ist. Dabei wurde auch deutlich, daß insbesondere die analytische Interpretation der als bekannt vorausgesetzten, möglichen zukünftigen Umweltzustände zu Schwierigkeiten führt. Es stellt sich die Frage, ob die Anwendung formallogischer Operationen (Wahrscheinlichkeitstheorie und Informationskostenkalkül) auf das Phänomen „Ungewißheit“ überhaupt möglich ist. Auch mit den verhaltenswissenschaftlich abgeschwächten Anforderungen an die Fähigkeiten der Individuen ist dieses Problem nicht abschließend gelöst, da hier erst auf der interpretativen Ebene angesetzt wird. Von daher hängt es entscheidend von der Definition von Ungewißheit ab, in welcher Form ein Umgang mit diesem Phänomen sowohl aus praktischer als auch aus theoretischer Sicht möglich ist. Was charakterisiert Ungewißheit und welche Konsequenzen ergeben sich daraus für eine risikothoretische Unternehmensklärung?

Dunn (1998, S. 69 f.) unterscheidet vier verschiedene Grade, in denen sich Ungewißheit ausdrückt: Erstens die Bereiche, die durch weitestgehende Gewißheit geprägt sind. Zweitens die Bereiche, für die sämtliche möglichen Umweltzustände sicher bekannt sind, jedoch nicht deren genaues Eintreten. Drittens die Bereiche, für die zu einem bestimmten Zeitpunkt noch keine Gewißheit vorliegt, diese jedoch prinzipiell erreichbar ist. Viertens schließlich die „Zonen ‚echter Ungewißheit‘, das heißt Zustände und Konsequenzen, die wir nicht kennen können“. Zu dieser Einteilung ist folgendes anzumerken: Es ist nicht einleuchtend, warum die Phänomene „Gewißheit“ und „Ungewißheit“ durch Ausdifferenzierung aussagekräftiger werden sollen, wenn einerseits „Gewißheit“ durch die Abschwächung „weitestgehende“ relativiert wird und andererseits „Gewißheit“ ohne diese Relativierung als prinzipiell erreichbar angesehen wird. Aus diesem Grund erscheint es zweckmäßiger, die inhaltliche Trennung zwischen „Gewißheit“ und „Ungewißheit“ deutlicher am Merkmal des „Wissenkönnens“ herauszuarbeiten. Insoweit ist zwar die Umschreibung der „echten Ungewissheit“ nach *Dunn* akzeptabel, nicht jedoch deren Einschränkung auf einen ‚echten‘ Bereich. Was wäre, so ist dann zu fragen, ‚unechte Ungewißheit‘? Und weiter: Gibt es dann auch ‚echte und unechte Gewiß-

heit‘ und wie ist die oben kritisierte Relativierung der Gewißheit hier einzuordnen? Wie man sieht, führt die zunehmende Differenzierung nicht zu einer Erhellung der grundlegenden Problemstruktur, sondern droht vom wesentlichen Aspekt der Problemstellung wegzuführen.

Aus diesem Grund wird für die weiteren Ausführungen davon ausgegangen, daß Ungewißheit immer dann vorliegt, wenn es dem Individuum grundsätzlich nicht möglich ist, zukünftige Ereignisse und Zustände zu antizipieren. Mit dieser Umschreibung oder Arbeitsdefinition wird gleichsam eine ‚anthropologische Konstante‘ formuliert: die Unfähigkeit des Menschen, zukünftiges Geschehen und dessen Konsequenzen in der Gegenwart zu ‚wissen‘. Wenn es aber richtig ist, daß Individuen – anthropologisch bedingt – in bezug auf ihr zwingend zukunftsgerichtetes Entscheiden und Handeln einer allumfassenden Ungewißheit unterworfen sind, dann folgt daraus notwendigerweise, daß ihr Entscheiden und Handeln in der Gegenwart dem Risiko des Scheiterns im Sinne des Falschentscheidens und des Falschhandelns ausgesetzt ist und zwar hinsichtlich der relevanten, zukünftigen Referenzsituation.

Da es logisch unmöglich ist, alle zukünftigen Umweltzustände und ihre Konsequenzen zu kennen, sind die Individuen darauf angewiesen, ihr Entscheiden und Handeln an individuellen und subjektiven Vorstellungen von der Zukunft auszurichten. Insoweit erzeugen die Individuen durch ihr Denken, Entscheiden und Handeln erst die Referenzsituation, die eine Beurteilung der individuellen Aktivitäten ermöglicht.⁸

Diese Interpretation der ‚Ungewißheit‘ und ihre Risikoimplikation führen in Verbindung mit unterschiedlicher Risikoneigung der Individuen dazu, daß Unternehmungen aus individueller Perspektive als probates Mittel zum Umgang mit dieser Problemlage angesehen werden können. Der Anspruch auf das Residualeinkommen (Gewinn) resultiert aus dieser Sicht aus der individuellen Bereitschaft, sich der Ungewißheit der Entscheidungen auf den Produktmärkten, also Entscheidungen Dritter, zu unterwerfen. Dazu bedarf es vermutlich einer ausgeprägten Risikoneigung des Individuums, hier in der Rolle des Unternehmers. Dementsprechend bedeutet ein Kontrakteinkommen (Lohn und Gehalt) eine spezifische Abgeltung von Ansprüchen, die aus dem Verzicht auf bestimmte Entscheidungen und Handlungen erwachsen. Die Ungewißheit der Produktmärkte wird damit vermieden. Gleichzeitig resultiert aus diesem Verhalten der Faktormarkt für Arbeit. Hier dürfte das Sicherheitsstreben die Risikoneigung dominieren.

Von *Coase* (1937) wird in diesem Zusammenhang eingewandt, daß selbst bei unterschiedlicher Risikoneigung der Individuen nicht plausibel argumentiert werden könne, daß risikofreudigere Individuen als Unternehmer tätig werden würden. Es bestünde auch die Möglichkeit, die spezifischen Fähigkeiten an ein anderes Individuum zu verkaufen.⁹ Diese Kritik basiert allerdings auf einer sehr restriktiven Vorstellung: Die genannte Alternative kann realisiert werden; doch muß daraus kein Problem für eine Unternehmenseklärung per se erwachsen. Es stellt sich nämlich die Frage, warum ein In-

⁸ ‚Ungewißheit in dieser Welt bezieht sich daher auf die mentalen, zunächst nur in der Vorstellung existierenden, zwar real möglichen, aber nur durch eigene Aktivität zu realisierenden Zustände der Welt‘ (*Röpke* 1977, S. 131 f.).

⁹ Vgl. hierzu auch *Schüller* (1986, S. 13 f.) und *Schreier* (1994, S. 231).

dividuum ‚unternehmerische Fähigkeiten‘ einkaufen sollte, wenn nicht zur aktiven und damit produktiven Nutzung dieser Fähigkeiten. In diesem Fall würde aber nur ein anderes, ebenso risikofreudiges Individuum in die Rolle des Unternehmers „schlüpfen“. Insofern ist die Kritik hier gegenstandslos. Aber selbst für den Fall, daß die ‚unternehmerischen Fähigkeiten‘ nach dem Einkauf durch ein Individuum nicht selbst genutzt, sondern ebenfalls weiterverkauft würden, entsteht noch kein Problem. Wie ist jedoch der Grenzfall zu bewerten? Was passiert, wenn ‚unternehmerische Fähigkeiten‘ auch vom letzten, aufgrund seiner (positiven) Risikoneigung in Frage kommenden Individuum nicht zur Ausübung unternehmerischer Tätigkeit genutzt werden? In diesem Fall bricht das ganze Gedankengebäude mitsamt der Kritik in sich zusammen, denn wenn selbst die risikofreudigeren Individuen nicht bereit sind, die Rolle des Unternehmers anzunehmen, dann entfällt auch automatisch die Entscheidungsalternative für die risikoscheueren Individuen. Eine Arbeitsteilung und Spezialisierung hinsichtlich des Risikos im Umgang mit Ungewißheit wäre hinfällig.¹⁰ Doch damit entfielen auch die Grundlage für die *Coasesche* Kritik. Diese Schlußfolgerung gilt zumindest für marktwirtschaftliche Wirtschaftssysteme, da die Produktion und Beschäftigung in einer alle Individuen umfassenden ‚Staatsunternehmung‘ nicht systemkonform wäre.¹¹

Zusammenfassend bleibt festzuhalten: Die risikothoretische Erklärung der Unternehmung basiert auf dem individuell unterschiedlichen Umgang mit Ungewißheit. Diese Ungewißheit haftet – als anthropologische Konstante – allen Entscheidungen und somit auch unternehmerischen Entscheidungen an, denn für diese ist die gegenwärtige Produktion für zukünftige, erwartete Nachfrage konstitutives Kennzeichen. Gleichzeitig wird auch deutlich, daß gerade die Unterschiedlichkeit der Individuen – hier ausgedrückt in differierender Risikoneigung – eine notwendige Voraussetzung für die Entstehung von Unternehmungen ist: Ohne variierende Fähigkeiten der Individuen, gepaart mit unterschiedlicher persönlicher Risikoneigung, ist die Unternehmung nicht denkbar.

In diesem Kontext ist auch die *Gutenbergsche* Differenzierung in „Elementarfaktoren“ und „dispositiven Faktor“ zu interpretieren (vgl. zu den folgenden Ausführungen *Gutenberg* 1983). Dabei wird deutlich, in welcher Form die unterschiedlichen Fähigkeiten und Risikoneigungen der Individuen in *Gutenbergs* Ansatz aufscheinen. Im hier interessierenden Erklärungszusammenhang ist von den „Elementarfaktoren“¹² insbesondere auf die „menschlichen, objektbezogenen Arbeitsleistungen“ (*Gutenberg* 1983, S. 3) einzugehen. Darunter versteht *Gutenberg* alle Handlungen, die nicht „dispositiv-anordnender Natur“ sind.¹³ Diese Umschreibung läßt sich dahingehend interpretieren,

¹⁰ Die Argumentation zeigt, daß eine simplifizierende Gegenüberstellung von Markttransaktionen einerseits und Unternehmenstransaktionen andererseits Gefahr läuft, die Interdependenzen zwischen der Markt- und der Unternehmensebene zu verkennen.

¹¹ Gerade dieser Aspekt ist im Zusammenhang mit dem unterschiedlichen Umgang mit Ungewißheit in den verschiedenen Wirtschaftssystemen von besonderer Bedeutung. In seiner ordnungs- und erkenntnistheoretischen Interpretation ist er Gegenstand des vierten Teils der Untersuchung.

¹² Vgl. hierzu ausführlich *Gutenberg* (1983, S. 11-130).

¹³ Dazu zählen alle Handlungen, die im Rahmen der Leistungserstellung, der Leistungsverwertung und der finanziellen Ermöglichung dieser Tätigkeiten anfallen. Vgl. *Gutenberg* (1983, S. 3).

daß diejenigen Individuen, die die Arbeitsleistungen im oben genannten Sinne erbringen, spezifische Fähigkeiten mitbringen, die sie für die anfallenden Aufgabenstellungen (vermeintlich) prädestinieren. Entscheidend hierbei ist, daß die Individuen aufgrund ihrer persönlichen (geringeren) Risikobereitschaft eher eine weisungsgebundene Tätigkeit mit kompensatorischem Kontrakteinkommen präferieren. Insoweit scheint die Sichtweise *Gutenbergs* bezüglich des Elementarfaktors „menschlicher Arbeitsleistungen“ mit der Perspektive individuell unterschiedlicher Risikopräferenzen vereinbar zu sein.

Der „dispositive Faktor“¹⁴ spielt bei *Gutenberg* (1983, S. 5) eine herausgehobene Rolle, denn „von seiner Leistungsfähigkeit ist der Erfolg der Faktorkombination nicht weniger abhängig als von der Beschaffenheit der Elementarfaktoren.“ Oder anders formuliert: Eine Unternehmung ist nicht deshalb automatisch erfolgreich, weil es gute Mitarbeiter, gute Ressourcen und eine gute Finanzausstattung besitzt. Ohne einen erfolgreichen originären, dispositiven Faktor in der Unternehmung stellen die genannten guten Voraussetzungen im Bereich der Elementarfaktoren gleichsam Potentiale für einen Unternehmungserfolg dar. Nicht weniger, aber auch nicht mehr. Im hier interessierenden Erklärungskontext ist nun zu fragen, wie *Gutenberg* seine These, daß „die Geschäfts- und Betriebsleitung (...) die eigentlich bewegende Kraft des betrieblichen Geschehens“ (ebenda S. 131) sei, begründet. Er erläutert dazu drei verschiedene ‚Kraftquellen‘ des dispositiven Faktors:

Die „*Schicht des Irrationalen*“ als die eine Grundlage der Kraft des dispositiven Faktors basiert auf der Erkenntnis, daß „das Geheimnis richtiger Entscheidungen (...) mit betriebswirtschaftlichen Methoden allein nicht aufzuhellen (ist)“ (ebenda, S. 131). Als Begründung für diese Vermutung führt *Gutenberg* an, daß unter sonst gleichen Bedingungen hinsichtlich Erfahrungen, Kenntnissen und Informationen, ein Individuum eine richtige, ein anderes Individuum eine falsche Entscheidung trifft (ebenda). Als Erklärung bietet *Gutenberg* den Verweis auf eine spezifische individuelle Gabe an, die dadurch gekennzeichnet ist, daß mit ihrer Hilfe „den Argumenten, die für oder gegen eine Entscheidung sprechen, das richtige Gewicht“ gegeben werden kann (ebenda). Im Ergebnis bleibt festzuhalten, daß dem originären, dispositiven Faktor nicht quantifizierbare, individuelle Eigenschaften zukommen, die nicht rationalisierbar sind und von daher als „Grund der Irrationalität“ dieses Faktors angesehen werden müssen. Mit anderen Worten: Die unternehmerische Intuition oder das Gespür für das unternehmerische Geschehen sind hier angesprochen.

Die „*Schicht des Rationalen*“ als weiteres Charakteristikum des dispositiven Faktor ist von der gedanklichen Vorwegnahme möglicher unternehmensinterner oder -externer Ereignisse gekennzeichnet, denn „kein Entschluß und kein betriebliches Vorhaben (kann) ohne klares und systematisches Durchdenken und Vorausbedenken vollzogen werden“ (ebenda, S. 132). Diese Tätigkeit charakterisiert die Planung, die nach *Gutenberg* ordnungsstiftende Wirkung entfaltet: „Sie [Die Planung; d. Verf.] stellt vielmehr

¹⁴ Mit dem „originären, dispositiven Faktor“ ist die Geschäfts- und Betriebsleitung gemeint. Vgl. *Gutenberg* (1983, S. 5). Im Anschluß leitet *Gutenberg* zwei weitere, „derivative, dispositive Faktoren“ ab: die „Planung“ (vgl. S. 7 f.) und die „Betriebsorganisation“ (vgl. S. 148).

einen ordnenden Akt dar, indem sie vorschreibt, wie sich der Betriebsprozeß vollziehen soll“ (*Gutenberg* 1983, S. 148). Insoweit steht für *Gutenberg* die Ordnungs- und nicht die Kontrollfunktion der Planung im Vordergrund der Betrachtung. Der Anspruch besteht letztlich darin, „den Planungskalkül so zu gestalten, daß der Eintritt von zur Zeit noch Unvorhersehbarem den Betrieb nicht unvorbereitet trifft“ (ebenda).

Die „*Schicht des Gestaltend-Vollziehenden*“ umfaßt den Bereich der Betriebsorganisation als derivativen, dispositiven Faktor (ebenda, S. 7 f. und S. 236). Diese Umschreibung bringt zum Ausdruck, daß es für die Funktionsfähigkeit der betrieblichen Abläufe nicht ausreichend ist, nur die Zukunft im oben genannten Sinne zu planen, sondern daß es ebenso notwendig ist, die geplante Zukunft „Wirklichkeit werden zu lassen, also dafür Sorge zu tragen, daß Hemmungen und Widerstände überwunden werden, die sich dem Gewollten entgegenstellen“ (ebenda, S. 132). Diese Aufgabe der Verknüpfung der Menschen und der Dinge im betrieblichen Geschehen charakterisiert nach *Gutenberg* in letzter Konsequenz die Funktionsfähigkeit des Betriebes.

Gutenberg sieht in diesen drei Schichten „das Wesen und die Weite des dispositiven Faktors“ (ebenda, S. 132). Da die Schichten nur in Kombination auftreten, ist es für eine Unternehmung von elementarer Bedeutung, daß der „dispositive Faktor“ diese Schichten in sich vereint. *Gutenberg* formuliert folgende Thesen: Unternehmen, die über „dispositive Faktoren“ mit dieser Fähigkeit verfügen, haben gute Voraussetzungen, auch in schwierigen Zeiten zu überleben, während Unternehmen, deren „dispositiver Faktor“ diese drei Ebenen nicht simultan in die Unternehmung einzubringen in der Lage ist, stagnieren oder aus dem Markt ausscheiden. Damit verdeutlicht *Gutenberg* die herausragende Stellung des „dispositiven Faktors“ für die Existenz des Unternehmens. Oder anders ausgedrückt: „Jede Leistung eines Elementarfaktors ist immer zugleich eine Leistung des dispositiven Faktors“ (ebenda, S. 132). *Gutenberg* ist sich jedoch der Schwierigkeit seiner Systematisierung voll und ganz bewußt. Während die Elementarfaktoren einer quantifizierenden Analyse zugänglich erscheinen, ist gerade der „dispositive Faktor“ mit seinen drei Wirkungsquellen, und hier insbesondere der „Schicht des Irrationalen“ einer abschließenden quantitativen Betrachtungsweise nicht zugänglich (ebenda, S. 133). Die Ursache sieht *Gutenberg* „nicht in der Methodik oder in dem Vermögen des einzelnen Forschers, sondern in der Sache selbst liegen“ (ebenda), denn die „Schicht des Irrationalen“ führt dazu, daß der „dispositive Faktor“ nicht voll rationalisierbar ist.¹⁵ Diese Feststellung ist wichtig, um die Bedeutung quantitativer Methoden für die Analyse des Unternehmensgeschehens richtig einordnen zu können: Quantitative Methoden können vor diesem Hintergrund immer nur Instrumentalcharakter haben; sie sind Mittel

¹⁵ Aufgrund der Bedeutung, die *Gutenberg* dem „dispositiven Faktor“ beimißt, ist die Dualität von quantifizierbaren Elementarfaktoren und nicht-quantifizierbarem dispositivem Faktor nachzuvollziehen. Diese ist jedoch nicht trennscharf: Es ist darauf hinzuweisen, daß *Gutenberg* für den Elementarfaktor „menschliche Arbeitsleistungen“ bei der Diskussion der individuellen Arbeitseignung (*Gutenberg* 1983, S. 14-30) eine ganze Reihe von Aspekten beleuchtet, die ebenfalls einer Quantifizierung gar nicht oder nur schwer zugänglich sind. Als Beispiele seien genannt: „Antriebsstärke“ (S. 14-16), „Temperament“ (S. 16) und insbesondere „Gesinnung“ (S. 16 f.). Insoweit scheint die „Schicht des Irrationalen“ kein Privileg oder Kennzeichen des „dispositiven Faktors“ zu sein. Von daher wäre konsequenterweise allen am Unternehmen beteiligten Individuen ein „Maß an Irrationalität“ zuzubilligen.

zum Zweck. Ausgedehnt auf den Bereich der Informationsverarbeitung kommt *Gutenberg* zu der Einschätzung, daß alle diese Instrumente „entschlußfähige Persönlichkeiten nicht zu ersetzen (vermögen)“ (*Gutenberg* 1983, S. 133).

Zusammenfassend bleibt zum Ansatz von *Gutenberg* festzuhalten, daß er mit der produktionstheoretisch orientierten Betrachtungsweise der Unternehmung eine Vielzahl von bereits in der Volkswirtschaftslehre gängigen Analyseinstrumenten fruchtbringend für die Betriebswirtschaftslehre adaptiert hat (vgl. hierzu den Hinweis bei *Schanz* 2000, S. 107). Hervorzuheben ist die Systematisierung und Charakterisierung der „Elementarfaktoren“ und des „dispositiven Faktors“ einer Unternehmung. Das Verhältnis dieser beiden „Faktorebenen“ zueinander ist bei *Gutenberg*, überspitzt formuliert, als hierarchisch anzusehen: Der „dispositive Faktor“ verfügt über die „Elementarfaktoren“ und zwar dergestalt, daß im Sinne der Zielsetzung der Produktion von materiellen Gütern und der Bereitstellung von immateriellen Gütern die einzelnen „Elementarfaktoren“ zur günstigsten Kombination verbunden werden (vgl. *Gutenberg* 1983, S. 1 und S. 7).

Vor dem Hintergrund der skizzierten *Gutenbergschen* Betrachtungsweise, ist die Existenz der Unternehmung in einer Marktwirtschaft auch aus betriebswirtschaftlicher Perspektive aus individuellem (Risiko-)Verhalten zu erklären. Hierbei ergänzen sich die risikofreudigeren Individuen in der Rolle als Unternehmer mit dispositiver Tätigkeit und die risikoscheueren Individuen in der Rolle als Arbeitnehmer mit weisungsgebundener, nicht-dispositiver Tätigkeit. Die Handlungen stehen in einem komplementären Verhältnis zueinander, da eine interaktive Dispositionstätigkeit mindestens einen Dispositionsadressaten voraussetzt und umgekehrt, die Rolle als weisungsgebundene Arbeitskraft mindestens ein Dispositionstätigkeit ausübendes Individuum notwendig macht. Insoweit ist die tendenziell hierarchische Interpretation des Verhältnisses zwischen „dispositivem Faktor“ und „Elementarfaktoren“ bei *Gutenberg* unter diesem Gesichtspunkt abzulehnen.

Die Unternehmung kann somit als Ergebnis intentionalen Handelns verschiedener Individuen auf der Basis variierender Fähigkeiten und Risikobereitschaften interpretiert werden. Die Unternehmung stellt sich als institutionelles Gebilde dar, das den Beteiligten individuell zur Problemlösung dient: hier konkret der Reduzierung von Ungewissheit hinsichtlich ihrer Existenzsicherung.

2.1.2. Vertragstheoretische Unternehmenserklärung

Worin äußert sich nun das intentionale Handeln der Individuen und wie werden die unterschiedlichen Fähigkeiten und Risikobereitschaften der Individuen im Rahmen der Institution „Unternehmung“ produktiv nutzbar gemacht? Welches charakteristische Mittel wird zur Lösung dieser Probleme eingesetzt? Oben wurde mehrfach auf das Verhältnis zwischen Unternehmer- und Arbeitnehmerrolle hingewiesen. Grundlage des damit implizierten Abhängigkeits- und Weisungsverhältnisses ist das Instrument des Vertrages, hier im speziellen des Arbeits- oder Dienstvertrages. In diesem Abschnitt geht es darum, die Bedeutung des Vertrages ganz allgemein als eigenständigen Erklärungsan-

satz der Unternehmung zu skizzieren.¹⁶ Dabei soll weniger auf die juristischen Einzel- und Besonderheiten als vielmehr auf das Potential und die Qualität des Instruments „Vertrag“ zum Umgang mit Ungewißheit eingegangen werden.

Während also bisher die Ungewißheit als Ursache für individuelles Risiko und die Fähigkeiten zum Umgang mit Ungewißheit als differierende Risikobereitschaft der Individuen angesehen wurde, geht es nun darum, zu diskutieren, ob und wie „Verträge“ individuelles Risiko verringern und damit gleichzeitig eine formale (juristische) Materialisierung der individuellen Risikopräferenzen gewährleisten können. Mit anderen Worten: Wie lassen sich die eher abstrakten Erkenntnisse des vorangegangenen Abschnitts konkretisieren und für die weitere Diskussion argumentativ befestigen?

Im Anschluß an *Böhm* (1951; 1966) ist die Unternehmung das Ergebnis des Rechts der Individuen, Verträge abzuschließen. Voraussetzung hierfür ist die Gleichberechtigung der Individuen einer Gesellschaft, die sich darin äußert, daß sie „nicht über- oder untergeordnet (subordiniert), sondern gleichgeordnet (koordiniert) sind“ (*Böhm* 1966, S. 75). Die Interaktionen, die zwischen gleichberechtigten Individuen stattfinden, sind, juristisch gesehen, Gegenstand des Privatrechts. Der Inhalt und der Zweck der Interaktionen richten sich nach den individuellen Vorstellungen oder Interessen der Menschen. „Diese jeweils bilaterale Ausgleichung von Interessen wird durch die *koordinierende Kraft eines privatrechtlichen Rechtsgeschäfts* vermittelt, nämlich durch den *vollentgeltlichen schuldrechtlichen Austauschvertrag*, das Synallagma, dessen klassische Erscheinungsform der Kauf ist“ (*Böhm* 1966, S. 95; H.i.O.). Die Möglichkeit der Individuen zu freier vertraglichen Ausgestaltung ihrer Rechtsbeziehungen hängt somit von der Struktur der gesamten Rechtsordnung ab – insbesondere davon, inwieweit es den Individuen gestattet ist, privatautonom zu handeln. Eine Privatrechtsordnung oder Privatrechtsgesellschaft zeichnet sich demnach dadurch aus, daß sie „die Lenkung einer Gesellschaft frei und autonom planender Individuen und der von ihnen auf der Grundlage der Freiwilligkeit errichteten Gesellschaften und Korporationen privaten Rechts anzuvertrauen“ (*Böhm* 1966, S. 78) ermöglicht. Hierbei handelt es sich um ein politisches, verfassungsrechtliches Postulat.¹⁷ Diese Grundüberlegung gilt es nun auf den Anwendungsfall der Unternehmungserklärung zu übertragen.

Jegliches Wirtschaften von Individuen – Reduzierung von Knappheit – impliziert Ungewißheit. Zum Umgang mit der Ungewißheit können sich die Individuen des In-

¹⁶ *Schüller* (1986, S. 12; H.i.O.) weist mit Recht darauf hin, daß eine Analyse von Verträgen und deren Einordnung in eine spezifische Rechtsumgebung „keine explizite ökonomische Erklärung für die Entstehung von Unternehmungen“ liefern kann. Wenn man allerdings die den verschiedenen Vertragstypen innewohnenden unterschiedlichen Potentiale zur Reduktion von Ungewißheit und die sie begründenden Ursachen berücksichtigt, scheint es durchaus möglich zu sein, die verschiedenen Vertragstypen zu einer plausiblen, vertragstheoretischen Unternehmungserklärung zusammenzuführen. Insofern setzt allerdings ein eigenständiger, vertragstheoretischer Erklärungsbeitrag eine ökonomische Qualifizierung auf der Basis des individuellen Umgangs mit Ungewißheit voraus.

¹⁷ Vgl. hierzu *Böhm* (1966, S. 80). Die bisherigen Ausführungen verdeutlichen, daß die Idee der Privatrechtsordnung eingebettet ist ein systematisches „Denken in Ordnungen“ (*Eucken*). Dies ergibt sich bereits daraus, daß *Böhm* eine funktionale Aufgabenverteilung zwischen privatautonomer und politischer Tätigkeit konstatiert (vgl. ebenda, S. 99 und S. 102).

struments „Vertrag“ bedienen. Zu unterscheiden sind in diesem Problemkontext alle Vertragstypen, die die variierenden Interessen- und Risikolagen der an einer Unternehmung beteiligten Individuen konkretisieren. Ansatzpunkt der Überlegungen ist dasjenige Individuum, das, unabhängig vom jeweiligen Vertragstyp, immer vertragsrechtlich involviert ist, nämlich der Unternehmer.¹⁸ Er ist aufgrund seiner spezifischen Befähigung zur Imagination zukünftiger Umweltzustände (also prinzipiell auch zur Kreation von Ungewißheit) und dem risikoreicheren Umgang mit diesem Problem in der Lage und – was im Sinne der privatrechtsautonomen Interpretation besonders wichtig ist – dem Willen ausgestattet, seine persönliche wirtschaftliche Existenzsicherung in direkter Form von dieser Ungewißheit abhängig zu machen.

Die Existenzsicherung des Unternehmers hängt von der Erwirtschaftung eines Residualeinkommens, dem Gewinn der Unternehmung ab. Dieser resultiert aus vertragstheoretischer Sicht aus der Kombination verschiedener Vertragstypen. Wenn man davon ausgeht, daß der Unternehmer zur Leistungserbringung auf die Hilfe weiterer Wirtschaftssubjekte angewiesen ist, dann ergeben sich vielfältige Vertragsbeziehungen. Im Hinblick auf die Phänomene der „Ungewißheit“ und der „Risikoneigung“ sind insbesondere zwei Konstellationen im hier interessierenden Erklärungszusammenhang von Bedeutung: Zum einen übernimmt der Unternehmer freiwillig die Rolle des Schuldners. Er schließt beispielsweise Verträge mit Arbeitnehmern, Lieferanten und Banken, um die Produktion mit Hilfe der benötigten Produktionsmittel überhaupt erst möglich zu machen. Den jeweiligen Vertragspartnern schuldet der Unternehmer die Vertragsentgelte, hier also in Form von Lohn-/Gehalts-, Preis- und Zinsansprüchen.¹⁹ Diese Leistungspflichten des Unternehmers sind ab dem Zeitpunkt ihrer Begründung – Abschluß des Vertrags – für den Unternehmer gewiß.²⁰ Sie gehen als Kostenpositionen in seine unternehmerische Kalkulation ein. Für den Unternehmer entsteht ein erhebliches Risiko aus der Tatsache, daß die skizzierten vertraglichen Leistungspflichten permanent fällig werden, „und zwar zu Terminen, die lange vor dem Zeitpunkt liegen, von dem ab er aus dem Verkauf der von ihm produzierten Güter Erträge erzielt, und ganz ohne Rücksicht darauf, ob seine unternehmerische Tätigkeit Gewinne abwirft oder Verluste zur Folge“ (*Böhm*, 1966, S. 123) haben wird. Somit befindet sich der Unternehmer auf den Faktormärkten in der Position des Schuldners. Er kauft die Produktionsfaktoren mit Hilfe eines von den Vertragspartnern einklagbaren Zahlungsversprechens ein. Auf diese Weise reduziert der Unternehmer automatisch die Einkommensunsicherheiten anderer Wirtschaftssubjekte. Dies gilt in erster Linie natürlich für die Arbeitskräfte, die möglicherweise ausschließlich auf die Einkommenserzielung und damit Existenzsicherung durch ihre Arbeitskraft angewiesen sind. Die Schuldnerposition des Unternehmers impliziert von daher automatisch Gläubigerpositionen anderer Wirtschaftssubjekte. Diese unter-

¹⁸ Zur Vereinfachung der Diskussion wird für die folgenden Ausführungen auf die Figur des „Eigentümer-Unternehmers“ zurückgegriffen.

¹⁹ Vgl. *Böhm* (1966, S. 123). Siehe auch *Schüller* (1986, S. 12).

²⁰ Der Unternehmer begründet mit diesen Verträgen auch Gegenleistungspflichten, also Forderungen. Beispielsweise zur Überlassung der versprochenen Arbeitskraft inklusive Weisungsbefugnis, zur fristgerechten und qualitativ einwandfreien Lieferung von Inputgütern oder der termingerechten Bereitstellung (Auszahlung) von Kapital (Geld).

scheiden sich im Prinzip lediglich durch ihre vertraglich fixierten Bezugsobjekte.²¹ Damit kommt der Grundgedanke der Vertragsidee in einer Privatrechtsordnung nochmals zum Ausdruck: Individuen schließen auf freiwilliger Basis Verträge, die eine spezifische Regelung der Leistungs- und Gegenleistungspflichten der Vertragsparteien festlegen. Unter der Voraussetzung, daß keine der beiden Vertragsparteien über private Macht verfügt, den Vertragspartner zum Abschluß zu zwingen, ist folglich jeglicher bilaterale Vertrag als Ergebnis individuellen Entscheidungsverhaltens aufzufassen.²²

Zum anderen nimmt der Unternehmer freiwillig die Rolle des Gläubigers ein. Diese Position ergibt sich für den Unternehmer immer dann, wenn er die Produkte seiner unternehmerischen Leistungserstellung nicht im Rahmen eines klassischen Kaufvertrages gegen Kasse, sondern auf Ziel veräußert. Da diese spezifische Zahlungsmodalität das Ergebnis eines Verhandlungsprozesses zwischen dem Unternehmer als Verkäufer und dem Nachfrager als Käufer ist, kann dieser Vertragstyp ebenfalls als intendiertes Ergebnis individueller Entscheidungen aufgefaßt werden. Aus Sicht des Unternehmers handelt es sich hier um eine bestimmte Form seiner Kontraktspolitik, die er im Rahmen seiner unternehmerischen Aktivitäten bewußt wählt.

In diesem Kontext ist aber ein anderes Problem von Bedeutung: Während sich der Unternehmer als Schuldner in einer quantifizierbaren Leistungspflicht befindet, ist die laufende Erwirtschaftung der Erlöse zur Erfüllung der eingegangenen Verbindlichkeiten in hohem Maße ungewiß. Anders ausgedrückt: Die vertragsbedingten Kosten der unternehmerischen Schuldpositionen sind „gewiß“, die (Verkaufs-)Verträge, die zur Realisierung von Erlösen führen, sind „ungewiß“. Die Diskrepanz zwischen bewußt gewählter „Kostengewißheit“ einerseits und „Erlösongewißheit“ andererseits sind als Charakteristikum unternehmerischer Betätigung anzusehen. Dies erfordert ein ausgeprägtes Risikoverhalten.

Die „Ungewißheit“ der erlösbringenden Verträge resultiert aus der Privatautonomie der Nachfrager, die in diesem Bereich durch Kaufentscheidungen zum Ausdruck kommt. Sie ist vom Unternehmer nicht zu umgehen. Die Nachfrager allein entscheiden über Erfolg und Mißerfolg des Unternehmers auf den Produktmärkten. Auch wenn zu konzedieren ist, daß der Unternehmer mittels betriebspolitischer Maßnahmen (z.B. Marketing und Werbung) versuchen kann, Einfluß auf die Konsumentenentscheidung zu nehmen, so bleibt gleichwohl auch für diesen Bereich unternehmerischer Betätigung festzustellen, daß die Wirkung dieser Maßnahmen in hohem Maße ungewiß sind. Von

²¹ Davon völlig unberührt bleibt hier die Frage, ob und inwieweit den einzelnen Gläubigern Möglichkeiten zur Durchsetzung ihrer Forderungen offenstehen. Dies ist eine Frage der Gesamtstruktur der Rechtsordnung (z.B. Zivilrecht, Arbeitsrecht und nicht zuletzt Insolvenzrecht) und dem vorherrschenden Umgang mit dem Prinzip der „Haftung“.

²² Für die inhaltliche Übereinkunft, ohne die kein Vertrag zustande kommt, sind die zugrundeliegenden Rationalitätsannahmen irrelevant, da sie lediglich den Prozeß der Vertragsentstehung beeinflussen. Die logischen Grenzen der Vertragsfreiheit sind einer Privatrechtsordnung gleichsam eingepflanzt: „(D)ie gleiche Freiheit aller übrigen setzt der Freiheit eines jeden eine immanente Grenze und bedeutet insofern für einen jeden freien Beteiligten eine *Art von Zwang*“ (Böhm 1966, S. 89; H.i.O.). Von daher handelt es sich bei der Privatrechtsgesellschaft nicht um ein anarchisches Chaos, sondern um eine Ordnung reziprok wirkender Individualentscheidungen.

daher bleibt der Unternehmer in letzter Konsequenz immer von den Entscheidungen nachfragender Individuen abhängig. Die autonomen Entscheidungen der Nachfrager sind es, die die Diskrepanz zwischen den verschiedenen Gewißheitsgraden verursachen.

Faßt man die bisherige Diskussion zusammen, so bleiben folgende Ergebnisse festzuhalten: Der Unternehmer schließt aufgrund seiner Befähigung und seiner Risikobereitschaft „Verträge“, die ihn als Schuldner mit einer quantifizierbaren „Kostengewißheit“ konfrontieren. Ob und inwieweit es ihm gelingt, diese „Kostengewißheit“ mit „Erlösgewißheit“ zu überkompensieren und somit ein Residualeinkommen zu erwirtschaften, ist seine eigentliche unternehmerische Aufgabe. Während aus Sicht des Unternehmers also „Gewißheiten“ und „Ungewißheiten“ über Verträge konfundiert werden, sieht das aus Sicht der Arbeitnehmer anders aus. Sie tauschen mit dem Abschluß eines Arbeitsvertrages gewissermaßen zwei „Gewißheiten“: Auf der einen Seite die vertraglich fixierten Arbeitsaufgaben. Die nicht realisierbaren konkurrierenden Arbeitsverträge können als Kosten interpretiert werden. Insoweit besteht aus Arbeitnehmersicht „Kostengewißheit“. Auf der anderen Seite ergibt sich aus dem Arbeitsvertrag ein rechtlicher Anspruch auf die Zahlung des vereinbarten Arbeitsentgeltes durch den Unternehmer. Der Arbeitnehmer ist hinsichtlich seines Erlöses also nicht mit „Ungewißheit“ konfrontiert. Für ihn besteht „Einkommensgewißheit“²³. Aus Arbeitnehmersicht verknüpft die arbeitsvertragliche Bindung an einen Unternehmer oder allgemeiner, einen Arbeitgeber, von daher „Kostengewißheit“ mit „Einkommensgewißheit“. In dieser variierenden Kombination von „Ungewißheit“ und „Gewißheit“ zeigt sich die unterschiedliche Risikoneigung von Unternehmern und Arbeitnehmern sehr deutlich.

Das Ziel der Unternehmung besteht im Abschluß von Produktmarktverträgen: Die unternehmerische Leistungserstellung erfolgt zum Zweck des Absatzes der Leistung(en) an Nachfrager. Da diese in ihrer Kaufentscheidung autonom und souverän sind, resultiert für die Unternehmung ein Moment der „Ungewißheit“. Faktormarktverträge sind aus der Sicht der Unternehmung ein Mittel: Sie beschaffen der Unternehmung die personellen, materiellen und finanziellen Ressourcen zur Leistungserstellung. Die Bereitstellung der Produktionsfaktoren ist unter der Annahme der notwendigen Existenzsicherung der Faktoreigner zu erwarten. Im Verlauf der Vertragsverhandlungen werden daher lediglich die spezifischen Vertragsmodalitäten festgelegt. Insoweit führen die Faktormarktverträge zu „Gewißheiten“ für die Unternehmung, nämlich im Hinblick auf die zu leistenden Vertragsentgelte.

Um Produktmarktverträge abschließen zu können, muß vorher der Gegenstand dieser Verträge überhaupt erst produziert worden sein.²⁴ Daraus folgt automatisch, daß die Faktormarktverträge zeitlich gesehen vorher abgeschlossen worden sein müssen, wenn man vom Grenzfall der Eigenproduktion einmal absieht. In bezug auf das Phänomen der

²³ Auch im Insolvenzfall einer Unternehmung ist der Entgeltanspruch der Arbeitnehmer in Deutschland rückwirkend drei Monate gültig.

²⁴ Damit werden an dieser Stelle Terminkontrakte, mit denen noch nicht produzierte Güter und Waren zu einem bestimmten Termin zu einem festgelegten Preis getauscht werden, ausklammert. Doch auch für diese Kontrakte gilt: Die beidseitige Leistungserfüllung setzt den Einsatz von Produktionsfaktoren voraus.

„Ungewißheit“ resultiert damit aus Unternehmersicht folgendes Szenario: Der Unternehmer ist darauf angewiesen, daß Risiko von vertraglich fixierten „Kostengewißheiten“ auf den Faktormärkten einzugehen, um überhaupt eine theoretische Chance auf eine „Erlösgewißheit“ zu erlangen. Inwieweit sich die „Erlösgewißheit“ im Sinne der unternehmerischen Erwartungen einstellt, ist ex ante nicht zu bestimmen. Für die Verträge, die der Unternehmer auf den Faktormärkten abgeschlossen hat, haftet er in Abhängigkeit von der gewählten Rechtsform der Unternehmung in unterschiedlichem Umfang.

Es wird deutlich, daß die Verträge auf den Produkt- und Faktormärkten nicht unabhängig voneinander sind, sondern sich wechselseitig bedingen. Die Qualität der Faktormarktverträge hinsichtlich ihres Beitrags zur Erstellung des unternehmerischen Leistungsangebotes beeinflussen direkt die Chancen der Unternehmung, erfolgreich im Sinne von abgeschlossenen Produktmarktverträgen zu agieren. Dies ergibt sich schon allein aus der Kostenkomponente, die den Produktionsfaktoren inhärent ist und damit die unternehmerische Preisgestaltung maßgeblich beeinflusst. Diese wiederum trägt nicht unerheblich zur Akzeptanz des Leistungsangebotes durch die Nachfrager bei und erhöht auf diese Weise tendenziell deren Kontrahierungsbereitschaft mit dem Unternehmen: Stellt das Leistungsangebot der Unternehmung zu einem bestimmten Preis aus individueller und subjektiver Sicht keine adäquate Problemlösung dar, so können die involvierten Faktormarktverträge noch so qualitativ hochwertig gewesen sein, eine positive Sanktionierung im Sinne einer Kaufentscheidung ist damit dennoch nicht zu erreichen. Die „Erlösgewißheit“ zeigt sich gerade in diesem Zusammenhang. Sie läßt sich grundsätzlich auch nicht verhindern oder vollständig abbauen. Folglich äußert sich der Umgang mit dieser Ausprägung der „Ungewißheit“ auf Produktmärkten in der individuellen Risikoneigung der Wirtschaftssubjekte.

Der Erfolg auf den Produktmärkten, also der Abschluß von Produktmarktverträgen, wirkt auf die Faktormarktverträge der Unternehmung zurück: Für die bestehenden Faktormarktverträge ermöglichen sie dem Unternehmer die Erfüllung seiner Vertragspflichten. Der Unternehmer kann im positiven Fall seine Schuldnerpositionen bedienen, im negativen Fall ist er gezwungen, die Forderungen aus eigenen Mitteln (Eigenkapital) zu begleichen. Ist auch das nicht mehr möglich, stehen den Gläubigern rechtliche Mittel zur Durchsetzung ihrer vertraglichen Forderungen zur Verfügung (z. B. Singularexekution oder Gesamtexekution der Forderungen im Rahmen eines Insolvenzverfahrens). Der Unternehmer haftet also auf jeden Fall für die von ihm eingegangenen schuldrechtlichen Vertragsverhältnisse. „Jedenfalls muß der Unternehmer seine Gläubiger unter allen Umständen voll befriedigen, auch wenn sein Unternehmen mit Verlusten arbeitet“ (Böhm 1966, S. 124). Dies ist somit ganz im Sinne der Idee der Privatrechtsordnung oder Privatrechtsgesellschaft, denn die hier betrachteten Verträge auf den Faktormärkten sind Verträge zwischen gleichberechtigten Individuen. Der Unternehmer allein trägt das Risiko, das sich aus den Ungewißheiten auf den Produktmärkten ergibt.²⁵

²⁵ Das Risiko aus Arbeitnehmersicht, nämlich die potentielle (Un-) Sicherheit des Arbeitsplatzes, ist insofern ein abgeleitetes Risiko und kann als Preis oder Kompensation für temporäre Einkommenssicherheit aufgefaßt werden. Dies gilt für befristete Arbeitsverträge per se; aber

Abschließend ist zu untersuchen, inwieweit durch Vertragsgestaltung das Phänomen „Ungewißheit“ reduziert werden kann. Beim klassischen Produktmarktvertrag (Kaufvertrag) einigen sich die Vertragspartner in der Regel abschließend über die konkrete Vertragsspezifikation, das heißt es werden zu einem bestimmten Zeitpunkt alle vertragsrelevanten Umstände aus der Sicht von Verkäufer und Käufer berücksichtigt. Es handelt sich daher um einen einperiodigen Vertrag, da der Zeitraum zwischen Leistung und Gegenleistung in der Regel gegen null konvergiert. Allerdings kann es durchaus vorkommen, daß sich insbesondere die Leistungspflichten des Verkäufers auch in die Zukunft erstrecken, zum Beispiel im Rahmen gesetzlich vorgeschriebener Gewährleistungspflichten.²⁶ Dennoch ist zu konstatieren, daß der klassische Produktmarktvertrag „Ungewißheit“ weitestgehend abbaut. Allerdings besteht das grundsätzliche Problem aus Unternehmenssicht weniger darin, den jeweiligen Produktmarktvertrag zu spezifizieren, als vielmehr darin, potentielle Vertragspartner für einen solchen Produktmarktvertrag überhaupt zu finden und sie von der Vorteilhaftigkeit des eigenen Leistungsangebots zu überzeugen. Ist ein Produktmarktvertrag zustande gekommen, hat sich die diesbezügliche „Ungewißheit“ bereits verflüchtigt. Ex ante ist sie als Grundproblem allerdings nicht aufzulösen.

Die Faktormarktverträge der Unternehmung sind weniger spezifiziert. Es handelt sich um relationale Vertragstypen. Diese sind dadurch gekennzeichnet, daß nicht alle denkbaren, vertragsrelevanten Umweltzustände zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses Berücksichtigung finden. Neben der erkenntnistheoretischen Frage, ob alle vertragsrelevanten Umweltzustände überhaupt gekannt werden können, ist hier auch das ökonomische Kostenargument zu beachten, nachdem eine vollständige Vertragsformulierung mit prohibitiv hohen Kosten verbunden sein kann.²⁷ Tatsächlich bindet sich der Unterneh-

auch für unbefristete Arbeitsverträge ist diese Interpretation zulässig, denn „unbefristet“ ist nicht gleichbedeutend mit einem rechtlichen Anspruch auf „dauernde“ Beschäftigung. Aus diesem Grund kann sich die über Arbeitsentgelte abgeglichene „Einkommenssicherheit“ immer nur auf diejenigen Vertragszeiträume beziehen, die von erfolgreichen Produktmarktverträgen alimentiert werden.

Gegenteilige rechtliche Regelungen und Rechtsauslegungen verkennen in diesem Zusammenhang häufig die hier wirkenden ökonomischen Ursache-Wirkungs-Bezüge. Als Beispiel können überzogene Kündigungsschutzbestimmungen genannt werden, die – als Marktaustrittsbarriere zum Wohl der Arbeitnehmer konzipiert – wie eine Markteintrittsbarriere für Arbeitnehmer wirken können.

²⁶ Aufgrund asymmetrischer Informationsverteilung über die Qualität des Vertragsgegenstandes ist eine öffentliche Rechtsetzung zu legitimieren. Es ist davon auszugehen, daß der Unternehmer die potentiellen Kosten von nachvertraglichen Leistungspflichten im Rahmen seiner unternehmerischen Kalkulation bereits berücksichtigt. Insoweit kollidieren die ökonomischen Interessen des Anbieters mit den verbraucherschutzrechtlichen Interessen des Nachfragers nicht.

Es geht um die Gestaltung einer Rechtsgrundlage für nachvertragliche Leistungsstörungen. Dies kann als eine staatliche Aufgabe zur Sicherung der Funktionsfähigkeit der Privatrechtsordnung interpretiert werden. „Ohne Obrigkeit kann auch eine Privatrechtsgesellschaft nicht auskommen, (...)“ und weiter „Das bloße Funktionieren ihres eigenen Kreislaufes bedarf einer Wartung, die sie nicht aus sich selbst heraus bewerkstelligen kann“ (Böhm 1966, S. 86).

²⁷ Vgl. zu diesem Argument die Erläuterungen in Erlei, Leschke und Sauerland (1999, S. 193 f. und S. 252).

mer als Schuldner zur vertragsgemäßen Erfüllung seiner Leistungspflichten gegenüber den Faktoreignern, jedoch ist es in der Regel so, daß er damit auch das Recht erwirbt, die Produktionsfaktoren während der Vertragslaufzeit in seinem Sinne einzusetzen und zu kombinieren. Da diese Entscheidungen in der Zukunft liegen und mit „Ungewißheit“ behaftet sind, ist es von daher auch gar nicht sinnvoll, enumerativ die detaillierten Leistungspflichten des unternehmerischen Vertragspartners in der Gegenwart zu spezifizieren. Gegenüber den Arbeitnehmern besitzt der Unternehmer beispielsweise eine Weisungsbefugnis. Dieses Tauschgeschäft zwischen ‚sicherem Einkommensanspruch‘ einerseits und ‚diskretionärem, weisungsabhängigen Arbeitseinsatz‘ andererseits ist als charakteristisches Kennzeichen von Faktormarktverträgen²⁸ anzusehen. Damit ist die faktormarktseitige Vertragskonstruktion dem Phänomen der „Ungewißheit“ auf den Produktmärkten potentiell angepaßt, denn der Unternehmer gewinnt den nötigen Freiraum, um durch flexible Gestaltung der Produktion ein unternehmerisches Leistungsangebot zu erstellen. Wenngleich also die Nichtspezifizierung der Faktormarktverträge als adäquater Ausdruck des Umgangs mit „Ungewißheit“ interpretiert werden kann, so ist gleichwohl zu konzedieren, daß es sich „nur“ um einen Versuch handelt, ja handeln kann, da das Problem der ubiquitären Ungewißheit sich einer endgültigen Lösung entzieht. Inwieweit die Faktormarktverträge sich ex post als zielführend im Sinne des Umgangs mit der „Ungewißheit“ der Produktmärkte erweisen, bleibt ex ante nicht bestimmbar.

Als Fazit ist zur vertragstheoretischen Erklärung der Unternehmung folgendes festzuhalten: Die Phänomene der „ubiquitären Ungewißheit“ sowie die individuell unterschiedlichen Risikobereitschaften lassen sich mit Hilfe von differenzierten Verträgen analysieren. Verträge sind demnach Instrumente zur Reduzierung von „Ungewißheit“. In Abhängigkeit vom Vertragsgegenstand sind unterschiedliche Ursachen von „Ungewißheit“ feststellbar, die sich durch eine spezifische Vertragsgestaltung zumindest reduzieren lassen. Im Rahmen einer Privatrechtsordnung hängt es von den Individuen ab, ihre jeweiligen Fähigkeiten und Präferenzen in ihnen angemessen erscheinende Verträge einzubringen. Dazu zählen auch alle Verträge, die im Zusammenhang mit der Institution „Unternehmung“ zustande kommen. In diesem Sinne ist die Unternehmung nichts anderes als ein Vertragsbündel, das aufgrund wechselseitiger Übereinstimmungen hinsichtlich des individuellen Umgangs mit Ungewißheit entstanden ist und damit letztlich zur Lösung individueller Probleme dient.²⁹

In diesem Abschnitt wurde die Unternehmung auf der Basis unterschiedlicher Vertragstypen erklärt. Nun setzt allerdings die Vertragsfreiheit in ihrer privatrechtsautono-

²⁸ Der Einsatz der Produktionsfaktoren „Boden“ und „Kapital“ ist in der Regel ebenfalls in die freie Entscheidungsgewalt des Unternehmers gestellt. Folglich unterscheiden sich die einzelnen Faktormarktverträge nicht prinzipiell.

²⁹ *Schreier* (1994, S. 235 mit weiteren Nachweisen) weist darauf hin, daß nicht allein die Güterproduktion der Zweck der Unternehmung ist: „Dieser Zweck [der Unternehmung; d. Verf.] besteht in der Güterproduktion und, wichtiger, in der Verwertung von Wissen und der Steigerung des gesellschaftlichen Wissens.“ Das Wissensargument wird in der weiteren Diskussion noch an verschiedenen Stellen der Untersuchung eine Rolle spielen, da damit die für die Arbeit forschungsleitende Grundkonzeption der *Popperschen* Erkenntnistheorie elementar tangiert wird.

men Interpretation voraus, daß es Bezugsobjekte für derartige vertragliche Übereinkünfte gibt. Wenn es daher richtig ist, daß dem Problem der „Ungewißheit“ in Abhängigkeit von der individuellen Risikoneigung mit differenzierten Verträgen begegnet werden kann, ist in der Folge nicht mehr das ‚Warum der Verträge‘ zu analysieren, sondern das ‚Worüber der Verträge‘ zu betrachten.

2.1.3. Verfügungsrechtstheoretische Unternehmensklärung

Die Theorie der Property Rights oder auch Theorie der Handlungs- und Verfügungsrechte behandelt Fragen der „Entstehung, der vorherrschenden Struktur, der Wirkungen und der zweckmäßigen Gestaltung der rechtlich oder in anderer Form gesicherten Möglichkeiten eines bestimmten Umgangs mit Gütern (...), durch den ihr Nutzungsbereich gegenüber anderen Personen wirksam begrenzt wird“ (Schüller 2002, S. 116; H.i.O.). Die Verfügungsrechte umfassen das Recht zur Nutzung eines Gutes (usus), das Recht der Veränderung des Gutes (abusus), worunter auch die Veräußerung fällt, sowie das Recht der Aneignung der Erträge aus der Nutzung des Gutes (usus fructus). (vgl. Erlei, Leschke und Sauerland 1999, S. 272; Richter und Furubotn 1996, S. 82). Da sich die Verfügungsrechte auf verschiedene Dimensionen beziehen, ist der Wert eines Gutes nicht eindimensional bestimmt, sondern resultiert aus einem spezifischen Bündel von spezifizierten Verfügungsrechten (vgl. Furubotn und Pejovich 1972). Damit geht der verfügungsrechtstheoretische über den juristischen Eigentumsbegriff hinaus, indem aus Sicht der Handlungs- und Verfügungsrechte die Möglichkeit inkorporiert ist, „andere Personen von dieser Verwendung auszuschließen“ (Schüller 2002, S. 117).³⁰ Von daher bieten Property Rights dem Verfügenden die Möglichkeit, „bei der Verwendung bestimmter Fähigkeiten und Ressourcen seinem Willen Geltung zu verschaffen“ (Schüller 2002, S. 117).

Die Theorie der Property Rights basiert auf verschiedenen Annahmen: Zum einen werden alle realen Phänomene auf individuelle Handlungen zurückgeführt. Diese Handlungen wiederum werden maßgeblich von den Handlungs-, Verfügungs- und Eigentumsrechten initiiert und gleichzeitig beschränkt. Zum anderen wird unterstellt, daß die Individuen gemäß ihrer persönlichen Fähigkeiten und Präferenzen ihren größtmöglichen Nutzen anstreben. Schließlich wird davon ausgegangen, daß die jeweilige Gestaltung der Handlungs-, Verfügungs- und Eigentumsrechte für das Verhalten der Individuen bestimmend ist, unterschiedliche Spezifikationen von Property Rights also zu variierenden Verhaltenweisen führen. Damit ist das Prinzip des theoretischen Institutionalismus

³⁰ In der Jurisprudenz unterscheidet man zwischen „absoluten Verfügungsrechten“ und „relativen Verfügungsrechten“. „Absolute Verfügungsrechte“ sind dadurch gekennzeichnet, daß der Rechteinhaber mit seinem Sachvermögen nach Belieben umgehen kann. Zu den „absoluten Rechten“ zählen Richter und Furubotn (1996, S.88-91): uneingeschränkte Eigentumsrechte, beschränkte dingliche Rechte, immaterielle Rechte und die Menschenrechte. Davon abzugrenzen sind die „relativen Verfügungsrechte“, die sich aus Schuldverhältnissen konstituieren. Die „Relativität des Rechts“ ergibt sich aus einem freiwillig entstandenen (interpersonalen) Vertragsverhältnis. Darunter fallen vertragliche Schuldverhältnisse und haftungsbedingte Forderungsrechte (vgl. Richter und Furubotn 1996, S. 92-94).