

Märkt, Jörg

**Working Paper**

## Zur Methodik der Verfassungsökonomik: Die Aufgabe eines vertragstheoretisch argumentierenden Ökonoms

Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik, No. 02/4

**Provided in Cooperation with:**

Institute for Economic Research, University of Freiburg

*Suggested Citation:* Märkt, Jörg (2002) : Zur Methodik der Verfassungsökonomik: Die Aufgabe eines vertragstheoretisch argumentierenden Ökonoms, Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik, No. 02/4, Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Institut für Allgemeine Wirtschaftsforschung, Abteilung für Wirtschaftspolitik, Freiburg i. Br.

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/48493>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

**F**  
REIBURGER  
REIBURG

DISKUSSIONSPAPIERE ZUR  
DISCUSSION PAPERS ON



ORDNUNGSÖKONOMIK  
INSTITUTIONAL ECONOMICS

Institut für Allgemeine Wirtschaftsforschung  
Abteilung für Wirtschaftspolitik  
Universität Freiburg i. Br.

**ZUR METHODIK DER  
VERFASSUNGSÖKONOMIK.  
DIE AUFGABE EINES  
VERTRAGSTHEORETISCH  
ARGUMENTIERENDEN ÖKONOMEN**

**JÖRG MÄRK**

**02/4**

ISSN 1437-1510

Walter Eucken Institut, Freiburg i. Br.

**ZUR METHODIK DER  
VERFASSUNGSÖKONOMIK.  
DIE AUFGABE EINES  
VERTRAGSTHEORETISCH  
ARGUMENTIERENDEN ÖKONOMEN**

**JÖRG MÄRK**

Walter Eucken Institut, Freiburg

**FREIBURGER DISKUSSIONSPAPIERE ZUR ORDNUNGSÖKONOMIK  
FREIBURG DISCUSSIONPAPERS ON CONSTITUTIONAL ECONOMICS**

**02/4**

ISSN 1437-1510

Institut für Allgemeine Wirtschaftsforschung; Abteilung für Wirtschaftspolitik;  
Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, D-79085 Freiburg i. Br.  
Tel.Nr.: +49 +761 / 203 2317; Fax.Nr.: +49 +761 / 203 2322  
<http://www.vwl.uni-freiburg.de/fakultaet/wipo/>

Walter Eucken Institut, Goethestr. 10, D-79100 Freiburg i. Br.  
Tel.Nr.: +49 +761 / 79097 0; Fax.Nr.: +49 +761 / 79097 97  
<http://www.walter-eucken-institut.de>

# ZUR METHODIK DER VERFASSUNGSÖKONOMIK

## Die Aufgabe eines vertragstheoretisch argumentierenden Ökonomen

Dipl.-Vw. Jörg Märkt M.A.

### Inhalt

- 1 Einführende Bemerkungen
- 2 Entscheidungen „innerhalb von Regeln“ und „zwischen Regeln“
- 3 Individualismus als Grundlage der Verfassungsökonomik
  - 3.1 Methodologischer Individualismus
  - 3.2 Normativer Individualismus
- 4 Freiwilligkeit
- 5 Einstimmigkeit
  - 5.1 Der Vertrag als Instrument zur gemeinsamen Besserstellung
    - 5.1.1 *Konstitutionelle und subkonstitutionelle Verträge*
    - 5.1.2 *Austausch- und Kooperationsverträge*
    - 5.1.3 *Multilaterale und bilaterale Verträge*
  - 5.2 Hypothetische Zustimmung
    - 5.2.1 *Ein einfaches Modell der hypothetischen Zustimmung*
    - 5.2.2 *Kritik I: „We always start from here...“*
    - 5.2.3 *Kritik II: Der Vertrag als Verfahrenswahl und nicht als Ergebniswahl*
    - 5.2.4 *Kritik III: Die Wissensanmaßung des Vertragstheoretikers*
  - 5.3 Faktische Zustimmung
    - 5.3.1 *Legitimation durch explizite Zustimmung*
    - 5.3.2 *Legitimation durch implizite Zustimmung*
    - 5.3.3 *Legitimation einer Regel oder einer Regelordnung*
- 6 Die Aufgabe des Verfassungsökonomien
- 7 Literatur

### Zusammenfassung

Der Beitrag stellt die „Aufgabe“ des verfassungsökonomisch argumentierenden Wissenschaftlers vor. Der Verfassungsökonom sucht nach Möglichkeiten der gemeinsamen Besserstellung für die Bürger, die sich insbesondere durch Reformen der die Ordnung bildenden Regeln ergeben. Seine Vorschläge sind als Empfehlungen an die Bürger zu verstehen. Die Verfassungsökonomik unterscheidet sich allerdings von der traditionellen Vertragstheorie. Die traditionelle Vertragstheorie stellt auf den hypothetischen Konsens ab und macht sich daher in dreierlei Weise angreifbar. Erstens stellt sich bei der hypothetischen Vertragstheorie die Frage, was eigentlich als gerechter Ausgangspunkt des Diskurses anzusehen ist. Zweitens werden bei ihr regelmäßig nicht hinreichend konkretisierbare hypothetische Zustände miteinander verglichen, anstatt auf die unterschiedlichen Funktionseigenschaften von Regeln abzustellen. Drittens muss der hypothetisch argumentierende Wissenschaftler den Individuen Präferenzen unterstellen. Die Verfassungsökonomik geht daher vom wohldefinierten Status Quo aus. Es werden Möglichkeiten zur Veränderung des konstitutionellen Rahmens gesucht, die für alle Individuen eine Besserstellung erwarten lassen. Die Legitimation der Veränderung erfolgt durch die faktische Zustimmung der Betroffenen, die sowohl explizit, durch eine positive Willensbekundung, als auch implizit, durch das Nicht-Wahrnehmen von Widerspruchs- und Abwanderungsoptionen erfolgen kann. Der Beitrag stellt in sehr allgemeiner Form das verfassungsökonomische „Werkzeug“ vor und gibt einen Überblick über die Methodik der vertragstheoretisch argumentierenden Verfassungsökonomik.

JEL-Klassifikation: B 40; D71

## **1 EINFÜHRENDE BEMERKUNGEN**

Die Verfassungsökonomik<sup>1</sup> ist auf der Suche nach Regeln, die im gemeinsamen Interesse der betroffenen Individuen sind. Die Verfassungsökonomik ist eine praktische Wissenschaft, da sie die Funktionseigenschaften unterschiedlicher Regeln analysiert und den betroffenen Bürgern Sachargumente zur Beurteilung unterschiedlicher Regeln und Regelordnungen liefert. Sie ist somit eine für konkrete Entscheidung beratende Wissenschaft, die ihre Argumente an die Bürger richtet<sup>2</sup>, welche vor der Aufgabe stehen, sich für eine bestimmte Regelordnung zu entscheiden. Der Adressat verfassungsökonomischer Beratung ist somit der Bürger.

Im folgenden Beitrag sollen die Grundlagen der vertragstheoretisch basierten Verfassungsökonomik dargestellt werden. Im ersten Schritt wird auf den Unterschied zwischen Spielzügen innerhalb von Spielregeln und der Wahl der Spielregeln eingegangen (2). Auch wenn es sich bei der Wahl von Spielregeln um kollektive Entscheidungen handelt, ist die Verfassungsökonomik ein individualistischer Forschungszweig (3), sowohl in methodischer als auch in normativer Hinsicht. Ausfluss des konsequenten Individualismus ist, dass als letztlisches Legitimationskriterium für kollektive Entscheidungen nur die freiwillige Zustimmung aller Beteiligten herangezogen werden kann. Zur inhaltlichen Bestimmung sind die beiden Elemente Freiwilligkeit (4) und Einstimmigkeit (5) gesondert zu betrachten. Daraus leitet sich abschließend „die Aufgabe“ des Verfassungsökonomien ab (6).

## **2 ENTSCHEIDUNGEN „INNERHALB VON REGELN “ UND „ZWISCHEN REGELN“**

Die Ökonomik ist die Wissenschaft, die nach Möglichkeiten der wechselseitigen Besserstellung sucht. Unter der Annahme eigeninteressierter Individuen, die in erster Linie nach ihrem eigenen Vorteil trachten, sucht sie nach Möglichkeiten, wie Konflikte zwischen den Individuen im gegenseitigen Einvernehmen beigelegt werden können. Ein zentrales Konfliktpotenzial ergibt sich dabei aus der naturgegebenen Knappheit der Ressourcen und dem damit verbundenen Problem ihrer Allokation auf die unendlichen Verwendungsmöglichkeiten. Um die Konflikte beizulegen, gilt es, nach einvernehmlichen Lösungen zu suchen. Im konkreten Fall kann die Suche nach solchen Lösungen schwer sein, da die Interessen sehr unterschiedlich sein können. Mitunter kann bei vollständig konfligierenden Interessen überhaupt keine einvernehmliche Lösung gefunden werden.

Konflikte können aber auch abstrakt durch Regeln gelöst werden. Eine Regel bietet für eine Vielzahl zukünftiger Konfliktfälle standardisierte Lösungen. Da der Einzelne bei der Regelsuche, das heißt, bei der Suche nach Lösungen für die abstrakte Situation, nicht weiß, auf welcher Seite der Konfliktparteien er möglicherweise in einem konkreten zukünftigen Konflikt-

---

<sup>1</sup> Einen Überblick über das Forschungsprogramm der Verfassungsökonomik bieten Buchanan (1986/1987; 1990; 1991) und Vanberg (1998; 1998b).

<sup>2</sup> Siehe dazu Cassel (2001) und Pitlik (2001).

fall steht, wird er bei der Wahl von Regeln andere Entscheidungskriterien anlegen als im konkreten Einzelfall. Er wird ein langfristige Sequenz von Konfliktsituationen betrachten und sich die Frage stellen, unter welcher Regel wohl das für ihn günstigste Ergebnis zu erzielen ist. Das bedeutet nicht, dass er im Einzelfall nicht auch negativ von der Regel betroffen sein kann.

Während die traditionelle Ökonomik in erster Linie das Verhalten von Individuen in einem gegebenen Regelrahmen untersucht, ist der Analysegegenstand der Verfassungsökonomik die Regel selbst. Häufig wird dieser Perspektivenwandel auch an der Spielanalogie verdeutlicht. Danach kann man einerseits bestimmte Spielzüge innerhalb eines Spieles analysieren und danach fragen, welche Verhaltensstrategien zum Gewinnen des Spiels förderlich sind. Andererseits kann man auch danach fragen, welches Spiel und nach welchen Spielregeln gespielt werden soll.<sup>3</sup> Die Verfassungsökonomik sucht nach dem im Interesse aller Spieler liegenden besseren Spiel.

Die „Schwierigkeit“<sup>4</sup> der verfassungsökonomischen Beratung liegt darin, einerseits auf der Regelebene unterschiedliche Spiele und Spielregeln zu kennen, aber andererseits auch für das jeweilige Spiel die unendliche Kreativität der Individuen bei der Wahl ihrer Spielzüge auf der Handelsebene zu prognostizieren. Während die traditionelle Ökonomik die Regeln als Restriktionen oder Umweltbedingungen betrachtet, innerhalb derer die Individuen versuchen, sich besser zu stellen, stellen für den Verfassungsökonom die Regeln keine unverrückbaren Beschränkungen dar.

Der Verfassungsökonom sucht nach Regeln, die unter der Annahme individueller Spielzüge für alle Beteiligten ein besseres Ergebnismuster erwarten lassen und eine wechselseitige Besserstellung zur Folge haben. Ein besseres Ergebnismuster ist jedoch nicht mit der Aussage gleichzusetzen, die Spieler würden bei jedem einzelnen Spielzug eine gemeinsame Besserstellung erreichen. Eine solche Besserstellung ist jedoch bei einer Mehrzahl von Spielzügen, die unter der Regel ausgeführt werden, zu erwarten. Der Zusammenhang zwischen der Wahl der Regel und dem aus den individuellen Spielzügen resultierenden vorteilhaften Ergebnis kann an der Wettbewerbsordnung verdeutlicht werden, deren allgemeine Vorteilhaftigkeit bereits im Klassiker der Nationalökonomik, Adam Smiths „Wealth of Nations“, dargestellt wurde.

---

<sup>3</sup> Die Spielanalogie findet sich im amerikanischen Sprachraum bereits bei Knight (1947), einem der Lehrväter Buchanans. Neben der Spielmetapher und der Unterscheidung in Spielzüge und Spielregeln sind für diesen Zusammenhang in der Wissenschaft auch die Unterscheidung Hayeks (1967/1969a) in Handlungsordnung und Regelordnung oder Buchanans (1990, 2f, 1991, 585) Differenzierung in „choice within constraints“ und „choice of constraints“ sowie Vanbergs (1986/1994, 218; 1996) Einteilung in Entscheidungen auf subkonstitutioneller und auf konstitutioneller Ebene, gebräuchlich. Die Unterscheidung findet sich auch im deutschen Sprachraum. So sehen Böhm (1933, 18) und Eucken (1952/1990, 246) es als zentrale Aufgabe der Ordnungsökonomik an, die „Spielregeln“ zu bestimmen.

<sup>4</sup> Knight (1947, 392) weist darauf hin, dass die Menschen mehr Elan in die Suche nach besseren Spielzügen stecken, als in die Suche nach besseren Spielen und Spielregeln. „It is a vitally important fact that the capacity to play intelligently, from the standpoint of winning, is much more highly and more commonly developed among human beings than is the capacity to improve the rules or invent a better game.“

Zu Lebzeiten von Smith (1723-1790) wurde von vielen Wissenschaftlern ein Mangel an öffentlicher Moral und an „Gemeinwohl“ orientiertem Handeln beklagt. Daher wurde die Forderung aufgestellt, der Gemeinsinn der Bürger solle durch Erziehung gestärkt werden.

Diese Forderung lehnte Smith ab. Anstelle einer Ordnung, die um funktionsfähig zu sein, eine Selbstverleugnung der Individuen erfordert, solle eine Ordnung gewählt werden, die bei eigeninteressiertem Handeln der Individuen ein wünschenswertes soziales Ergebnis hervorbringt. Daher vertrat Smith die Auffassung, moralisches Handeln solle nicht durch Moralerziehung zu erreichen versucht werden, sondern durch die Wahl von geeigneten Regeln. Sozial wünschenswerte Ergebnisse zeitigen sich nicht nur durch eine an moralischen Kategorien orientiertem interne Verhaltenskontrolle, sondern auch durch das setzen von externen Verhaltensrestriktionen. Den Individuen sollte innerhalb dieser die Freiheiten zugestanden werden, nach ihrem eigenen Vorteil zu trachten. Wird bei Festlegung der verhaltensbeschränkenden Regeln eine geeigneten Ordnung gewählt, so wird das egoistische Verhalten der Einzelnen in eine sozial produktive Richtung gelenkt. Für Adam Smith war die geeignete Ordnung die Wettbewerbsordnung. In ihr hängt der Erfolg des Einzelnen nicht vom Wohlwollen – also von „moralischen“ Kategorien – der anderen ab, sondern ausschließlich von den eigenen individuellen Anstrengungen Leistungen zu erstellen. In der arbeitsteiligen Gesellschaft ist es im eigenen Interesse bei der Leistungserstellung die Interessen möglicher Tauschpartner zu berücksichtigen, denn Erfolg wird nur derjenige haben, der im Vergleich zu anderen diese Interessen möglichst gut bedient. Adam Smith (1776/1789/1993, I, ii, 17) stellt dazu trefflich fest:

„Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wird das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, daß sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen- sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“

Die konstitutionelle Perspektive Smiths besteht darin, dass er eine Regel formuliert (die Wirtschaftssubjekte sollen bei ihren produktiven Anstrengungen in Konkurrenz miteinander um die Gunst der Konsumenten werben, ...), die eine gemeinsame Besserstellung aller Individuen erwarten lässt (... denn dadurch wird für alle die Versorgung mit Gütern und Diensten verbessert). Den Zusammenhang zwischen dem individuellen Vorteilsstreben und dem Wohlstand aller bezeichnet Smith als „unsichtbare Hand“<sup>5</sup>. Für einen Ökonomen, der ausschließlich die subkonstitutionelle Ebene der Spielzüge betrachtet, mag es tatsächlich das Wunder der „unsichtbaren Hand“ sein, welches aus dem Egoismus des Einzelnen „Wohlstand für alle“ (Erhard 1957) schafft. Für den Verfassungsökonom ist es jedoch gerade das Ziel, die koordi-

---

<sup>5</sup> Adam Smith (1776/1789/1993, IV ii, 371) schreibt dazu: „Und er wird in diesem wie auch in vielen anderen Fällen von einer unsichtbaren Hand geleitet, um einen Zweck zu fördern, den zu erfüllen er in keiner Weise beabsichtigte. [...] gerade dadurch, daß er das eigene Interesse verfolgt, fördert er häufig das der Gesellschaft nachhaltige, als wenn er wirklich beabsichtigt, es zu tun.“

nierende Wirkung von Regeln<sup>6</sup> sichtbar zu machen. Bei den Regeln handelt es sich ja gerade um die „unsichtbare Hand“, die das individuelle Handeln in Bahnen lenkt. Regeln ziehen eine Grenze zwischen dem was erlaubt und was verboten ist. Sie operationalisieren somit „moralisches Handeln“<sup>7</sup>, in dem Sinne, dass die Einhaltung von Regeln als moralisches Verhalten anzusehen ist.

Für den Verfassungsökonomien besteht die Aufgabe, deutlich zu machen, dass nicht jede gewählte „unsichtbare Hand“ auch die Fingerfertigkeit besitzt, die Konflikte und ihre Bewältigung in eine produktive – für alle vorteilhafte – Bahn zu lenken. Die Wettbewerbsordnung, die die Verfolgung individueller Ziele ermöglicht, ist die „unsichtbare Hand“ Adam Smiths. Die Wettbewerbsordnung, die eine Reihe von verbotenen Strategien im Wettbewerb definiert, stellt eine „ideale Regel“ für den Verfassungsökonomien dar, denn die Wettbewerbsordnung trägt zur Lösung einer Vielzahl von Konflikten bei, ohne das Verhalten der Individuen vorab zu bestimmen. Sie lässt den Individuen Freiheiten, ohne moralisches Verhalten vorauszusetzen. Sie ermöglicht den Individuen, ihren Egoismus unter Regeln auszuleben. Indem die Wettbewerbsordnung das eigene Vorteilsstreben zulässt, trägt sie auch zur gemeinsamen Besserstellung aller bei. In diesem Sinne kann sie als „sozial produktiv“ bezeichnet werden. Die Wettbewerbsordnung ist folglich im gemeinsamen Regelsetzungsinteresse oder im „konsensfähigen konstitutionellen Interesse“ (Vanberg 1996; 1997) der Betroffenen.

Die Verfassungsökonomik erkennt zwei Möglichkeiten, die zur individuellen Besserstellung beitragen: Zum einen können Individuen versuchen, innerhalb der Regeln für sich Vorteile zu realisieren. Zum anderen können sie auch kollektiv bemüht sein, sich durch die geeignete Wahl von Regeln gemeinsam besser zu stellen. Das Handeln von Individuen im Sinne der Anwendung geeigneter Strategien innerhalb der Regeln (Wahl der Spielzüge) (a) unterliegt jedoch anderen Steuerungsprozessen als das Handeln eines Kollektives im Sinne der Suche und Einführung für alle wünschenswerter Regeln (Wahl der Spielregeln) (b).

(a) *Wahl der Spielzüge*: Die individuelle Wahl einer Strategie innerhalb eines gegebenen Sets an Regeln wird von den Vorteilerwägungen des handelnden Individuums gesteuert. Den Vorteilen einer Alternative stehen die mit ihrer Wahl verbundenen Kosten gegenüber. Diese Kosten resultieren daraus, dass mit jeder Alternativenwahl auf eine Menge anderer Alternativen verzichtet wird.<sup>8</sup> Das rational handelnde Individuum versucht aus einem Möglichkeitsraum von Alternativen, die für es günstigste Alternative zu wählen (Harsanyi 1975/1976, 93).

---

<sup>6</sup> Regeln haben somit eine „kanalisierende Wirkung“ (Kerber / Vanberg 1995), weil Regeln die Verhaltensweisen von anderen Individuen verlässlicher und damit prognostizierbarer machen. Sie schränken den Möglichkeitsraum erwartbarer Handlungen ein.

<sup>7</sup> Somit ist „die Rahmenordnung der systematische Ort der Moral“ (Homann / Blome-Drees 1992, 38). Die aus einem als gerecht befundenen Regelrahmen hervorgegangenen Ergebnisse müssen folglich ebenfalls als „gerecht“ angesehen werden. „Die Gesamtordnung sollte so sein,“ so Eucken (1952/1990, 199), „daß sie den Menschen das Leben nach ethischen Prinzipien ermöglicht.“

<sup>8</sup> Diese Kosten werden auch als Opportunitätskosten bezeichnet. Vgl. dazu Buchanan (1969, 43), Homann (1980, 146f; 1988, 52-64) oder Vanberg (2000a, 9).



Die Ökonomik geht dabei davon aus, dass das handelnde Individuum in der Lage ist, seine individuell empfundenen Vor- und Nachteile, die mit der einen oder anderen Alternativenwahl verbunden sind, selbst abzuwägen (Rationalitätsannahme).

(b) *Wahl der Spielregeln*: Für eine Gruppe von Individuen führt das Abwägen von Vor- und Nachteilen der verschiedenen zur Wahl stehenden Regelungen zu zusätzlichen Problemen. Schließlich fallen die Vor- und Nachteile nicht bei allen Individuen gleichermaßen an, sondern es können Fälle auftreten, bei denen die Vorteile der einen und die Nachteile einer anderen Gruppe zukommen. Es entsteht dann die Frage, ob die Vorteile der einen mit den Nachteilen der anderen Gruppe aufgewogen werden dürfen. Man könnte beispielsweise die aus Sicht der Verfassungsökonomik fragwürdige Auffassung vertreten, wenn die Gruppe der Bevorteilten größer sei als die der Benachteiligten, dann sei die entsprechende Alternative wünschenswert. Oder man versucht, die Vor- und Nachteile (monetär) zu bewerten, und sieht eine Alternative dann als wünschenswert an, wenn die Vorteile gewichtiger erscheinen als die Nachteile. Im Unterschied zum Utilitarismus, der solche Bewertungen vornimmt, sieht die vertragstheoretisch basierte Verfassungsökonomik eine Alternative nur dann als vorzugswürdig an, wenn ihr alle Betroffenen freiwillig zustimmen. Die normative Basis der Verfassungsökonomik ist ein streng individualistisches Konzept.

### **3 INDIVIDUALISMUS ALS GRUNDLAGE DER VERFASSUNGSÖKONOMIK**

Die Verfassungsökonomik ist in zweifacher Hinsicht individualistisch: Sie basiert auf dem methodologischen Individualismus (3.1), nach dem alle gesellschaftlichen Phänomene auf Handlungen von Individuen zurückzuführen sind, und auf dem normativen Individualismus (3.2), wonach die Bewertung gesellschaftlicher Phänomene ausschließlich auf Basis der Wertungen der Individuen zu erfolgen hat.

#### **3.1 Methodologischer Individualismus**

Wer der Urheber des methodologischen Individualismus war, ist schwer zu sagen. Sicher ist lediglich, dass der begriffliche Ursprung bei Schumpeter (1908, 88-98) zu finden ist. Er sprach als erster ausdrücklich von der individualistischen Perspektive in der Wissenschaft und prägte damit den Begriff „methodologischer Individualismus“<sup>9</sup>. Die individualistische Methode ist jedoch älter, als der begriffliche Ursprung bei Schumpeter vermuten lässt. Vanberg (1998a, 637) führt den „methodologischen Individualismus“ bereits auf Menger zurück, da dieser in seinem 1883 erschienen Werk „Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere“ forderte, dass zur Erklärung ökonomischer – kollektiver – Phänomene immer die individuellen Ursachen ihres Entstehens herangezogen werden sollten.

---

<sup>9</sup> Siehe dazu Gerken (1999, 77 Fn. 128). Wichtigste Vertreter sind: Hayek (1943/1948, 67-76; 1946/1948), Popper (1957/1979, 107, 116f und 123) und Buchanan / Tullock (1962/1965, 315-317).

Erste Ansatzpunkte, die der Logik des „methodologischen Individualismus“ nahe kommen, finden sich jedoch bereits bei J. S. Mill (1843/1886/1968, VI; VII, §1). So schrieb er in seinem Werk „System der Logik“:

„Die Gesetze der gesellschaftlichen Phänomene sind und können nichts anderes sein als die Gesetze des Thuns und Leidens menschlicher Wesen, die durch den gesellschaftlichen Zustand mit einander verbunden sind. [...] Die Menschen werden nicht, wenn sie zusammenkommen, in eine andere Art von Substanz mit verschiedenen Eigenschaften verwandelt, etwa so wie Wasser- und Sauerstoff vom Wasser verschieden sind [...].“

Die individualistische Methode besagt, dass alle gesellschaftlichen Phänomene auf Handlungen von Individuen zurückzuführen sind. Das Individuum ist folglich die einzige handelnde Einheit; gesellschaftlichen Phänomene lassen sich letztendlich auf diese Handlungen zurückführen (Vanberg 1994, 1). Somit sind „alle kollektiven Phänomene als auf Aktionen, Interaktionen, Zielsetzungen, Hoffnungen und Gedanken von Individuen zurückzuführen [...]“ (Popper 1957/1979, 123).

Kollektive haben keinen eigenen Willen, der losgelöst von den Willen der Individuen existiert (Buchanan / Tullock 1962/1965, 11). Es kann somit auch nicht von einer organischen Gesellschaftsauffassung ausgegangen werden. „Kollektives Handeln“ resultiert immer aus den Handlungen einzelner oder der Interaktion mehrerer Individuen. „Handlungen“ von Kollektiven können folglich immer auf die Interessen und Zielsetzungen der in ihrem Namen agierenden Akteure zurückgeführt werden. Der Individualismus als sozialwissenschaftliche Methode fordert den Wissenschaftler daher auf, bei der Analyse kollektiver Phänomene auf die Handlungen der einzelnen Individuen abzustellen. Da auch die Verfassungsökonomik eine Sozialwissenschaft ist, muss sie diesem Grundsatz stets verpflichtet sein.

### 3.2 Normativer Individualismus

Der Individualismus der Verfassungsökonomik geht über die Methodik hinaus. Er bezieht sich nämlich zudem auf den Umgang mit normativen Fragen. Normative Maßstäbe sollten gemäß des normativ verstandenen Individualismus nicht von außen eingebracht werden, sondern ausschließlich den Interessen der Individuen selbst entspringen. Die letztendliche Bewertungsinstanz bleiben die Individuen selbst. Der Begriff des „normativen Individualismus“ hat seinen Ursprung bei Popper (1945/1992, 107f),<sup>10</sup> der ihn in Abgrenzung zum hegelianischen Kollektivismus verwendet. Ohne den Begriff als solches zu verwenden, findet sich der Ansatz bereits bei Wicksell (1896), der seine Steuerlehre auf dem Prinzip der Einstimmigkeit entwickelt.

Da der normative Individualismus im Individuum die einzige Quelle von Wertungen sieht, kann kollektives Handeln auch ausschließlich aus den Interessen und Zielsetzungen der Indi-

---

<sup>10</sup> Zum normativen Individualismus vgl. auch Hayek (1943/1948).

viduen gerechtfertigt werden. Werden die Individuen als prinzipiell gleichberechtigt betrachtet, ist kollektives Handeln nur dann zu rechtfertigen, wenn es den normativen Ansprüchen aller Individuen genügt. Die Wahl der Spielregeln muss folglich aus den Interessen der Individuen gerechtfertigt werden. Die Regeln müssen somit den Zielsetzungen aller Individuen, die sich ihnen unterwerfen, zuträglich sein.

Da die Verfassungsökonomik als Legitimationskriterium für kollektives Handeln die Bewertung der Individuen selbst zu Grunde legt, kann davon gesprochen werden, dass sie ein „internes Bewertungskriterium“ anlegt. Ein „internes Bewertungskriterium“ unterscheidet sich von einem „externen“<sup>11</sup> dadurch, dass dem „externen“ nicht die Bewertung der Betroffenen zu Grunde liegt, sondern von außen herangezogene, quasi paternalistische Bewertungsmaßstäbe. Beispiele solcher „externen Bewertungsmaßstäbe“ sind „Gottes Wille“ oder andere übermenschliche Willen sowie „die Gesetzmäßigkeiten des historischen Materialismus“ oder auch die Heiligkeit der Tradition.<sup>12</sup>

Im Widerspruch zum normativen Individualismus sind nicht nur externe Bewertungskriterien, sondern auch solche Kriterien, die die Betroffenen als Gesamtheit zum Bewertungsobjekt erheben und die Einzelnen damit nur als „Quasi-Person“ betrachten (Vanberg 2000, 256). Auch der Versuch, die individuellen Präferenzen in eine gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtsfunktion<sup>13</sup> zu überführen, zielt grundsätzlich auf ein internes Kriterium für die Bewertung kollektiven Handelns ab. Die Aggregation der Präferenzen zu einer Wohlfahrtsfunktion trägt zwar grundsätzlich einem individualistischen Ansatz Rechnung<sup>14</sup>, da die verschiedenen Präferenzen aller Individuen in die Wohlfahrtsfunktion einfließen. Trotzdem kann das Vorgehen nicht als mit dem normativen Individualismus vereinbar bezeichnet werden. Dabei ist weniger das grundsätzliche Problem der Präferenzaggregation ausschlaggebend, als vielmehr das Problem, mit welchem Recht der Wille Einzelner übergangen werden darf. Bei der Betrachtung

---

<sup>11</sup> Zur Unterscheidung von „internen“ und „externen“ Bewertungskriterien siehe Vanberg (1981, 28f).

<sup>12</sup> Siehe dazu auch Buchanan (1976/1977a, 124-127).

<sup>13</sup> Die (aussichtslosen) Versuche, individuelle Präferenzen zu einer sozialen Wohlfahrtsfunktion zu aggregieren, füllen unzählige Bibliotheksregale. Marshall (1890/1920), Pigou (1920/1932) und Kahn (1935) versuchten, das Problem dadurch zu lösen, dass sie Geld als kardinalen und interpersonellen Nutzenmaßstab unterstellten. So konnten sie durch Addition der in Geldeinheiten bewerteten Nutzen eine gesellschaftliche Wohlfahrtsfunktion ermitteln. Auch die direkte Übertragung des Konzeptes der individuellen Nutzenfunktion auf eine gesellschaftliche Wohlfahrtsfunktion (Bergson alias Burk 1938), ohne dabei auf einen kardinalen Nutzenmaßstab zurückzugreifen, kann nicht als Erfolg gewertet werden, da nicht klar wird, woraus diese Wohlfahrtsfunktion abgeleitet wird. Die Ursache liegt, wie bereits Pareto (1897, 93 FN zu §721) nachwies, in der Unmöglichkeit, Nutzen kardinal zu messen und interpersonell zu vergleichen. Damit ist die Herleitung einer sozialen Wohlfahrtsfunktion aus den individuellen Präferenzen willkürlich (Arrow 1951, 48-60). Sie kann nicht Grundlage von kollektiven Entscheidungen sein. Ausführlich zum Problem der Präferenzaggregation Gerken (1999, 81-88). Kritik am Vorgehen der neoklassischen Wohlfahrtsökonomik äußerte Buchanan bereits in seinen frühen Werken. Als Beispiele seien genannt Buchanan (1949/1960; 1954; 1954a; 1959/1987).

<sup>14</sup> Nicht individualistisch ist auf jeden Fall die Annahme, dass alle Individuen in der Bewertung der sozialen Zustände identische Präferenzen besitzen, dass also von einem repräsentativen Individuum ausgegangen werden kann. Dieses Vorgehen wählte beispielsweise Meade (1952/1956, 9) bei seinem Versuch, soziale Zustände zu bewerten.

aggregierter Präferenzen wird kollektives Handeln auch dann rechtfertigbar, wenn es zu Lasten einer bestimmten Gruppe durchgeführt wird. Das „Leitbild“ des Utilitarismus, das „größte Glück der größten Zahl“ (Bentham 1789/1970) zu verwirklichen, bedeutet, dass zu seiner Verwirklichung die „kleine Zahl“ ausgebeutet werden darf.

Dem Individuum kommt in der Wohlfahrtsökonomik ausschließlich die Aufgabe zu, als „Stationen der Nutzenmessung“ (Vanberg 2000, 257) zu fungieren, „die dem Wohlfahrtsökonom Informationen für seine Bestimmung sozialer Optima liefern“. Damit wird jedoch der Verschiedenartigkeit der einzelnen Menschen nicht ernsthaft Rechnung getragen (Rawls 1971/1975, 45). Da der Individualismus der Wohlfahrtsökonomik nur die individuellen *Nutzen* berücksichtigt, spricht Vanberg (2000, 257) auch vom sogenannten „Nutzen-Individualismus“. Bei genauer Betrachtung muss jedoch die Bezeichnung Individualismus angezweifelt werden. In ihren Implikationen ist sie nämlich kollektivistisch. Die Entscheidung für oder gegen eine bestimmte kollektive Handlung wird ausschließlich auf der Ebene des Kollektives getroffen, in dem der kollektive Nutzengewinn ermittelt wird.

Eine Theorie, die auf dem normativen Individualismus basiert, muss jedoch bis zuletzt die Bewertung sozialer Zustände dem Individuum überlassen. Sie muss also fragen, aus welcher Regelveränderung jedem einzelnen Individuum ein Nettovorteil erwächst. Folglich könnte man annehmen, nur solche Veränderungen seien legitim, die dem „Pareto-Kriterium“ genügen und mindestens für ein Individuum eine Verbesserung darstellen, ohne ein anderes schlechter zu stellen. Daher könnte man sich alternativ zur sozialen Wohlfahrtsfunktion vorstellen, dass der Sozialwissenschaftler den Nutzengewinn jedes einzelnen Individuums ermittelt und untersucht, ob alle Individuen einen Nettovorteil erzielen. Ist dies der Fall, könnte die kollektive Handlung eine Rechtfertigung auf Basis der individuellen Nutzengewinne erfahren. Regelveränderungen müssen im gemeinsamen Interesse aller sein und somit theoretisch die Zustimmung aller Betroffenen erzielen können.

Das von Pareto entwickelte Kriterium ist jedoch nur ein halber Schritt weg von der wohlfahrtsökonomischen Betrachtungsweise. Es löst lediglich die Probleme, die im Zusammenhang mit der Unmöglichkeit, individuelle Präferenzen zu aggregieren, entstehen. Die Beurteilung, ob eine Maßnahme im gemeinsamen Interesse der Betroffenen ist, wird bei Pareto weiterhin vom Wissenschaftler vorgenommen, der jedoch nicht in die Köpfe der Menschen schauen kann. Er kann somit auch nicht die individuelle Bewertung der Individuen vorwegnehmen. Sie muss vom Individuum selbst vorgenommen und durch seine Zustimmung zum kollektiven Handeln zum Ausdruck gebracht werden. Damit erfordert der normative Individualismus als legitimierendes Kriterium - in Analogie zu Tauschprozessen auf Märkten - die freiwillige Zustimmung der Betroffenen für kollektives Handeln (Buchanan 1977). Daher sollte man besser auf das Einstimmigkeitskriterium abstellen, welches ein Jahrzehnt vor dem Pareto-Kriterium von Wicksell (1896) entwickelt wurde und welches als verfassungsökono-

misches Pendant zum wohlfahrtsökonomischen Pareto-Kriterium zu betrachten ist.<sup>15</sup> Die Verfassungsökonomik baut auf dem so entwickelten „Konsensparadigma“ auf und stellt damit sicher, dass der normative Individualismus als normatives Kernstück der Verfassungsökonomik anzusehen ist.

#### 4 FREIWILLIGKEIT

In der Verfassungsökonomik führt eine Regel oder eine Regelordnung zur gemeinsamen Besserstellung, wenn die Betroffenen ihr *freiwillig* zustimmen. Erfolgt die Zustimmung unter der Anwendung von Zwang, kann nicht von einer freiwilligen Zustimmung ausgegangen werden, denn die zustimmenden Individuen ziehen aus der zur Wahl stehenden kollektiven Handlung keinen Nutzengewinn. Somit ist die Freiwilligkeit der Zustimmung ein zentrales Kriterium für die Beurteilung von Regelordnungen.

Eine Entscheidung kann immer dann als freiwillig bezeichnet werden, wenn dem Individuum wahrnehmbare Alternativen offen stehen. Im Umkehrschluss liegt Unfreiwilligkeit dann vor, wenn ein Individuum nicht oder nur zu prohibitiven Kosten Alternativen wahrnehmen kann. Eine als unfreiwillig zu bezeichnende Entscheidung kann zweierlei Ursache haben. Zum einen können die äußeren Umstände der Wahrnehmung von Alternativen im Wege stehen (a). Zum anderen kann ein Individuum von einem anderen Individuum unter Androhung von Sanktionen zu einer Handlung gezwungen werden (b).

(a) Unfreiwilligkeit kann durch die äußeren Umstände entstehen. Wenn einem Individuum „keine andere Wahl bleibt“, kann es „gezwungen“ sein, eine bestimmte Handlung auszuführen. Nicht die aktive Handlung des Einen verbaut dem Anderen die wahrnehmbaren Alternativen, sondern äußere Restriktionen führen zum Fehlen von wahrnehmbaren Alternativen. So ist ein Nichtschwimmer auf einer einsamen Insel möglicherweise unfreiwillig dort, auch ohne dass er von einer anderen Person daran gehindert wird, die Insel zu verlassen.<sup>16</sup>

(b) Die Voraussetzung für die Ausübung von Zwang ist im Machtgefälle zwischen verschiedenen Personen zu sehen. Dieses erlaubt den mächtigen Individuen, andere Individuen zu Handlungen zu bewegen, die diese ohne das Machtgefälle nicht ausgeführt hätten. Der Zwang, der mit Wicksell (1896, 114) „ein Uebel an sich“ ist, führt dazu, dass die individuellen Ziele eines Individuum der Zielverfolgung des Mächtigen untergeordnet werden. Werden die Handlungen eines Individuums unter Androhung von Sanktionen dem Willen eines ande-

---

<sup>15</sup> Siehe dazu Hennipman (1980) und Backhaus (1994, 260).

<sup>16</sup> Die Unterscheidung in die beiden Dimensionen Unfreiwilligkeit auf Grund von Zwang oder Unfreiwilligkeit auf Grund von äußeren Restriktionen ist im Bereich von Regeln nicht trennscharf. Eine Regel kann eine auf konstitutioneller Ebene beschlossene Restriktion der auf der Handlungsebene wahrnehmbaren Alternativen zur Folge haben. Die Individuen werden sie dann bei ihren Handlungen unfreiwillig einhalten müssen. Andererseits sind Regeln das Ergebnis menschlichen Handelns und in der Form von Gesetzen auch menschlichen Entwurfs. Ihre Durchsetzung kann daher mit der Ausübung von Zwang auf diejenigen, die sie nicht befolgen, verbunden sein. Dabei ist jedoch zu betonen, dass die Zwangsausübung aus der freiwilligen Selbstverpflichtung der Individuen bei der Regelwahl resultiert (Ballestrem 1983, 4).

ren unterworfen, kann nicht davon gesprochen werden, dass die Handlung auf einer freiwilligen Entscheidung basiert. In einer Gesellschaft, in der gleichberechtigte Individuen ihre Ziele selbst setzen und eigenverantwortlich Strategien zur Zielverfolgung wählen, ist die private Ausübung von Zwang verboten. Schließlich sind die individuell gewählten Ziele und Problemlösungsstrategien gleichberechtigter Individuen grundsätzlich als gleichwertig anzusehen. Kein Individuum darf daher ein anderes zwingen, seine Ziele aufzugeben oder andere als die selbst gewählten Problemlösungsstrategien zu wählen.

Auch von Regeln geht eine Einschränkung der wahrnehmbaren Alternativen aus. Im Lichte der Verfassungsökonomik dienen Regeln weder der Ausübung von Zwang, durch den ein Mächtiger einer Gruppe von Individuen seinen Willen aufzwingt, noch sind sie unveränderbar im Sinne von äußeren und naturgegebenen Restriktionen. Stattdessen werden sie im Interesse aller Betroffenen erlassen. Somit haben Regeln eine freiwillige Einschränkung der auf der Handlungsebene wahrnehmbaren Alternativen zur Folge. Der mit der Regeldurchsetzung verbundene „Zwang“ resultiert aus der freiwilligen Selbstverpflichtung der Individuen bei der Regelwahl (Ballestrem 1983, 4). Die durch Regeln verursachte Einschränkung wahrnehmbarer Alternativen kann daher auch nicht als unfreiwillig bezeichnet werden.

Die Frage, ob Freiwilligkeit oder Unfreiwilligkeit vorliegt, kann unabhängig von der vorherigen Unterscheidung durch die Analyse der Bedingungen, unter denen entschieden wird, beantwortet werden (Vanberg 1982, 56; 1986/1994, 211). Da individuelles Handeln immer die rationale Wahl zwischen Alternativen ist (Harsanyi 1975/1976, 93), hängt die Beurteilung, ob Freiwilligkeit vorliegt, von der Verfügbarkeit von Alternativen ab. Eine Handlung kann dann als unfreiwillig eingestuft werden, wenn der Zugang zu Alternativen überhaupt nicht oder nur zu prohibitiv hohen Kosten möglich ist (Knight 1947, 391). Anders gewendet bedeutet dies: Je geringer die Kosten der Alternativenwahl sind, umso freiwilliger wurde eine Entscheidung getroffen.

Bei konstitutionellen Entscheidungen, also bei der Wahl der Spielregeln, spielen die Kosten der Alternativenwahl eine bedeutende Rolle. Sind sie gering, kann davon ausgegangen werden, dass die Individuen das Spiel freiwillig spielen. Die Kosten der Alternativenwahl haben zwei unabhängige Determinanten: Zum einen hängen sie von der Möglichkeit der Individuen ab, sich in den Geltungsbereich unterschiedlicher Regelordnungen zu begeben. Durch die Möglichkeit der Abwanderung (Exit-Mechanismus) kann ein Individuum aktiv eine andere Alternative wählen. Es hat somit die Möglichkeit der *Selbstbestimmung* bei der Alternativenwahl (a). Zum anderen hängen die Kosten der Alternativenwahl von der Möglichkeit ab, den Ordnungsrahmen am gegebenen Ort zu gestalten, um ein besseres Spiel zu spielen oder um aus individueller Sicht ein schlechteres Spiel zu verhindern. Die zweite Determinante der Kosten der Alternativenwahl hängt von den politischen Partizipationsrechten (Voice-

Mechanismus) ab.<sup>17</sup> Das Individuum hat bei der kollektiven Alternativenwahl die Möglichkeit der *Mitbestimmung* (b). Die beiden Determinanten der Kosten der Alternativenwahl sollen im Folgenden kurz vorgestellt werden:

(a) *Selbstbestimmung*: Beim Exit-Mechanismus handelt es sich um die Möglichkeit, wie sich der Einzelne durch Austritt einem kollektiven Arrangement entziehen kann<sup>18</sup> bzw. wie der Einzelne durch Austritt ein alternatives Spiel spielen kann. Dabei können verschiedene Arten des Austritts unterschieden werden. Zum einen kann der Austritt territorialer Art sein und durch die räumliche Verlagerung des Lebensmittelpunktes oder der wirtschaftlichen Aktivitäten erfolgen. Ein Beispiel für die territoriale Abwanderung ist die massive Abwanderung von DDR-Bürgern kurz vor der Maueröffnung. In diesem Fall ist mit dem Austritt der (beinahe) vollständige Austritt aus dem Verband, dem man zuvor angehörte, verbunden. Zum anderen kann der Austritt auch nicht-territorialer Art sein und durch Willensbekundung erfolgen. Ein Beispiel für den nicht-territorialen Austritt ist das Konvertieren von Mitgliedern einer Religionsgemeinschaft zu einer anderen<sup>19</sup>. Mit dem Austritt sind Kosten verbunden, es handelt sich dabei um die besagten Kosten der Alternativenwahl. So fallen beim territorialen Austritt Umzugskosten an; hinzu kommen möglicherweise Kosten, die mit dem Erlernen einer anderen Sprache, mit der Aneignung bisher unbekannter tradierter Verhaltensweisen, dem Verlust sozialer Netzwerke etc. entstehen. Der nicht-territoriale Austritt ist im Vergleich zum territorialen Austritt meist mit geringeren Kosten verbunden, schließlich kann das Individuum in der sprachlich und traditionell gewohnten Umgebung bleiben. Beim nicht-territorialen Austritt fallen dennoch Kosten wie beispielsweise Austritts- und Eintrittsgebühren, Umstellungskosten oder die Entwertung spezifischen Wissens an.

(b) *Mitbestimmung*: Beim Voice-Mechanismus handelt es sich um einen gruppeninternen Mechanismus. Der Einzelne sucht nach Möglichkeiten, Einfluss auf die kollektiven Entscheidungen zu nehmen. Die Möglichkeit der Einflussnahme hängt von den Partizipationsmöglichkeiten ab, die den Bürgern im politischen Prozess gewährt werden. Je nachdem wie gut die Partizipationsmöglichkeiten der einzelnen Gruppenmitglieder sind, können sie Einfluss auf die kollektive Entscheidung nehmen. Die Partizipationsmöglichkeiten sind durch die politischen Freiheitsrechte geregelt. Die Qualität der Meinungs-, Versammlungs-, Vereinigungs- bzw. Koalitionsfreiheit bestimmt den Einfluss des Einzelnen auf kollektive Entscheidungen. Zentral ist jedoch die Ausgestaltung der kollektiven Entscheidungsverfahren. Die Mitbestim-

---

<sup>17</sup> Zur Unterscheidung zwischen Exit- und des Voice-Mechanismus siehe Hirschman (1970, 21-43).

<sup>18</sup> Der Austritt kann selbst auch Ergebnis einer kollektiven Entscheidung sein. Dies ist der Fall, wenn untergeordnete föderale Ebenen beispielsweise beschließen, eine Föderation zu verlassen und sich entweder selbstständig zu machen oder sich einem anderen staatlichen Verband anzuschließen.

<sup>19</sup> Da vor der Säkularisierung eine enge Verflechtung von Staat und Kirche bestand, war damals die Konversion häufig nur gemeinsam mit dem territorialen Austritt möglich. Der territoriale Austritt war zum einen auf Grund befürchteter Repressionen notwendig. Zum anderen machte aber auch die gesetzliche Verankerung religiös tradierter Wertvorstellungen den territorialen Austritt erforderlich, da ein Individuum sich nur so der religiösen Werteordnung entziehen konnte.

mungsmöglichkeit des Einzelnen ist möglicherweise nur gering, wenn kollektive Entscheidungen vorwiegend durch repräsentative Versammlungen gefasst werden, deren Mitglieder durch Wahlen für einen längeren Zeitraum bestimmt werden. Der Einfluss, Alternativen zu verhindern, ist größer, wenn der Einzelne an jeder kollektiven Entscheidung mitwirken kann, und ist am größten, wenn jeder Einzelne ein Vetorecht bezüglich einer kollektiven Entscheidung besitzt. Dafür kann ein Vetorecht jedes einzelnen Individuums auch dazu führen, dass es zu Blockaden bei kollektiven Entscheidungen kommt.<sup>20</sup> Für die Frage, wie freiwillig die Kollektivmitglieder sich einer kollektiven Entscheidung fügen, ist entscheidend zu betrachten wie hoch die Kosten der Alternativenwahl bzw. der Alternativenabwehr in Bezug zum zu erwartende Nutzen sind. Die Kosten der Alternativenwahl hängen davon ab, auf wieviel Ressourcen, Zeit und Ansehen verzichtet werden muss, um eine kollektive Entscheidung zu beeinflussen. Bedarf es eines sehr starken Engagements, mit hohen finanziellen und zeitlichen Aufwendungen um weitere Mitstreiter zu finden, sowie dem Risiko sozialer Repressionen kann nicht davon ausgegangen werden, dass alle Gesellschaftsmitglieder sich einer kollektiven Entscheidung freiwillig unterworfen haben. Insbesondere ist dabei entscheidend, wie vieler Gesellschaftsmitglieder es bedarf, um eine kollektive Entscheidung zu verhindern. Nach Kirsch (1997, 49f) sind für den Zwangscharakter eines Kollektives zwei Faktoren von Bedeutung: Zum einen die Höhe der Kosten des Widerspruchs (Kosten der Alternativenwahl bzw. Alternativenabwehr) und zum anderen seine Erfolgsaussichten. Sind sowohl die Kosten gering als auch die Erfolgsaussichten hoch, kann davon ausgegangen werden, dass eine kollektive Entscheidung freiwillig erfolgt.

Zusammenfassend kann festgestellt werden: Je billiger es ist, in ein anderes Gemeinwesen abzuwandern bzw. je geringer die Kosten der Alternativenwahl und je höher die Wahrscheinlichkeit ihres Erfolges ist, desto eher kann der Verbleib und der Nicht-Widerspruch als Indikator für Akzeptanz gewertet werden. In diesem Sinne ist die Klassifizierung in die Kategorien Freiwilligkeit und Unfreiwilligkeit keine Entweder-Oder-Entscheidung, sondern eine Kostenfrage und damit eine des Mehr oder Weniger (Vanberg 1982, 54-57; Kirsch 1997, 48).

## 5 EINSTIMMIGKEIT

Neben der Freiwilligkeit ist für die Verfassungsökonomik beim Setzen von Regeln die Einstimmigkeit bedeutsam. Eine Regel oder Regelordnung kann gemäß des normativen Individualismus nur dann als legitim angesehen werden, wenn sie die faktische Zustimmung der Bürger findet und folglich aus einem gemeinsamen Vertrag hervorgehen könnte. Damit ist der Vertrag ein zentrales Instrument bei der Suche nach Möglichkeiten der gemeinsamen Besserstellung. Er kann verschiedene Inhalte haben (5.1). Grundsätzlich werden Verträge aber nur dann geschlossen, wenn sie von allen Vertragsbeteiligten als vorteilhaft angesehen werden.

---

<sup>20</sup> Für den Einfluss auf die kollektiven Entscheidungen spielen sowohl die „limiting“ als auch die „enabling“ Elemente des Voice-Mechanismus eine Rolle (Vanberg 2000c, 89).



Für die Legitimation von Verträgen werden in der Vertragstheorie unterschiedliche Anforderungen formuliert. Eine Entscheidung kann als „legitim“ angesehen werden, wenn alle Betroffenen zustimmen könnten, immer wieder zustimmen oder zugestimmt haben (Ballestrem 1983, 4). Die Differenzierung in „zustimmen können“ und „(immer wieder) zustimmen“ ist erforderlich, da zwischen der Konzeption der hypothetischen (5.2) und der faktischen Zustimmung (5.3) unterschieden werden muss. Für die Verfassungsökonomik, die auf dem normativen Individualismus basiert, ist jedoch ausschließlich die faktische Zustimmung entscheidend.

## **5.1 Der Vertrag als Instrument zur gemeinsamen Besserstellung**

Die Vertragstheorie geht von der Annahme aus, gemeinsame Besserstellungen könnten durch einen freiwilligen Vertrag zwischen den Beteiligten realisiert werden. Alle Regelveränderungen, die Inhalt eines freiwillig und einstimmig beschlossenen Vertrages sind, können als Veränderungen interpretiert werden, die zu einer Besserstellung aller Vertragsbeteiligten führen. Es ist jedoch nicht von einem einzigen Vertrag auszugehen, durch den die Gesamtheit der Beziehungen der Individuen untereinander geregelt werden. Stattdessen wird es eine Vielzahl von Verträgen mit unterschiedlichen Inhalten geben. Die geschlossenen Verträge können verschiedene Eigenschaften haben. Zum einen können sie sich in ihrer Hierarchie (5.1.1), in der Zielsetzung des Vertragsinhaltes (5.1.2) und in der Zahl der Vertragspartner (5.1.3) unterscheiden.

### **5.1.1 Konstitutionelle und subkonstitutionelle Verträge**

Der Vertrag ist für die Interaktion freier Individuen eine zentrale Institution. Er ermöglicht es den Vertragsparteien, gemeinsame Vorteile zu erschließen. Die Nicht-Vertragsbeteiligten können von dem geschlossenen Vertrag sowohl positiv als auch negativ betroffen sein. Verträge zwischen privaten Wirtschaftssubjekten führen somit nicht zwangsläufig zur Besserstellung aller Gesellschaftsmitglieder, sie können bewusst oder unbewusst zu Lasten Dritter abgeschlossen werden. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn sich Produzenten zu einem Kartell zusammenschließen und überhöhte Preise durchsetzen.

Die Verfassungsökonomik befasst sich, wie bereits in Kapitel 0 ausführlich dargestellt wurde, mit der Frage, wie durch die Wahl besserer Spielregeln ein besseres Spiel gespielt werden kann. Ein besseres Spiel kann erreicht werden, indem auf einer übergeordneten Ebene Regeln erlassen werden, die den Vertragsabschluss auf der nachgelagerten Ebene beeinflussen. So kann es im gemeinsamen Interesse aller Bürger sein und folglich auf konstitutioneller Ebene beschlossen werden, welcher Form bestimmte Verträge bedürfen. Beispiele dafür sind die Übertragung von Grund und Boden, für die eine notarielle Beglaubigung des Vertragsabschlusses erforderlich ist, oder die Auflösung eines Arbeitsverhältnisses, die neuerdings der Schriftform bedarf.

Übereinkommen auf der konstitutionellen Ebene können aber auch Regeln für den Vertragsinhalt auf der nachgelagerten Ebene beinhalten. So sind bestimmte Verträge auf der subkonstitutionellen Ebene generell verboten. Die Einschränkung der Vertragsfreiheit kann insbesondere dann gerechtfertigt werden, wenn es sich um Verträge zu Lasten Dritter handelt oder wenn es zwischen den Vertragsbeteiligten ein starkes Machtgefälle gibt. Ein Beispiel für die erste Gruppe ist das generelle Kartellverbot, ein Beispiel für die zweite Gruppe die Begrenzung der Geschäftsfähigkeit bei Kindern und geistig benachteiligten Menschen.

Bei der Beurteilung welche Verträge konstitutioneller oder subkonstitutioneller Natur sind, ist mitunter entscheidend, welche gesellschaftliche Ebene betrachtet wird. Betrachtete man beispielsweise die Ebene der Gesamtgesellschaft, so kann sich diese auf konstitutioneller Ebene eine Staatsverfassung geben, die auf subkonstitutioneller Ebene den Zusammenschluss von Individuen zu Organisationen ermöglicht. Der Vertrag zur Gründung einer Organisation muss aus der Sicht der Gesamtgesellschaft somit als ein subkonstitutioneller Vertrag betrachtet werden. Ist die Betrachtungsebene die Gruppe der Organisationsmitglieder, so muss der Gründungsvertrag als konstitutioneller Akt gewertet werden. Je nach Untersuchungsgegenstand kann ein und der selbe Vertrag somit als konstitutionell oder subkonstitutionell angesehen werden.

### ***5.1.2 Austausch- und Kooperationsverträge***

Neben der hierarchischen Unterscheidung in konstitutionelle und subkonstitutionelle Verträge können Verträge auch nach dem Vertragsinhalt differenziert werden. Dabei kann zwischen Verträgen, die den Austausch von Rechten, und solchen, die die Zusammenlegung von Ressourcen zum Inhalt haben, differenziert werden.

Die weitverbreitetste Form des Vertrages ist der Austauschvertrag. Er ist wesentlicher Bestandteil einer auf Arbeitsteilung und Spezialisierung beruhenden Wirtschaftsordnung. In ihr ist das, was der Einzelne an Leistungen produziert, nicht mit dem identisch, was er an Leistungen konsumiert. Stattdessen tauschen die Individuen die selbsterstellten Leistungen gegen solche ein, die sie benötigen. Dabei wird regelmäßig die erhaltene Leistung von den Individuen höher bewertet als die von ihnen dafür abgegebene Leistung. Der Tausch führt somit zur Realisierung von Vorteilen bei beiden Vertragsbeteiligten. Der Austausch von Rechten bzw. von Leistungen kann als Grundlage der marktwirtschaftlichen Ordnung betrachtet werden.

Die Ressourcenzusammenlegungsverträge haben das Erzielen gemeinsamer Kooperationsvorteile zum Ziel.<sup>21</sup> Bestimmte Leistungen, die zu einer Besserstellung der Individuen führen, können von den Individuen nicht einzeln erbracht werden oder können von den Einzelnen nur mit verhältnismäßig großem Aufwand realisiert werden. Die Individuen verabreden daher eine Teamproduktion. Sie legen dazu einen Teil ihrer Ressourcen zusammen und hoffen, die

---

<sup>21</sup> Siehe dazu auch Märkt (2001, 199). Congleton / Vanberg (2001, 147) sprechen in diesem Zusammenhang von „joint enterprises“.

Leistung mit einem für jeden einzelnen geringeren Ressourcenverzicht erzeugen zu können. Die Teamproduktion ermöglicht somit einen Vorteil, der nicht realisiert werden könnte, wenn jedes Individuum seine Ressourcen einzeln nutzt.<sup>22</sup>

Im marktlichen Bereich sind solche Ressourcen zusammenlegende Kooperationen wohl bekannt. Unternehmen oder allgemeiner Organisationen sind Einrichtungen, die auf eine gemeinsame Zielverfolgung abstellen und die durch die Zusammenlegung von Ressourcen gemeinsame Vorteile erzielen. Aber auch im staatlichen Bereich lässt sich die Bereitstellung öffentlicher Leistungen als ein Vertrag zur Ressourcenzusammenlegung interpretieren. Die Individuen legen einen Teil ihrer privaten Ressourcen zusammen, um damit die Bereitstellung von Leistungen zu finanzieren, die für alle Beteiligten einen Vorteil ergeben. Gemäß des Opportunitätskostenkonzeptes bedeutet „Vorteil“, dass der Nutzen, den jedes einzelne Individuum aus dem Kooperationsvertrag erzielt, größer ist, als der Nutzen aus der nächstbesten Verwendung der Ressourcen, wobei es sich bei der nächstbesten Verwendung sowohl um den privaten Einsatz der Ressourcen als auch um ein alternatives Kooperationsprojekt handeln kann.

Eine gewisse Unschärfe bei der Unterscheidung in Austausch- und Kooperationsverträge ergibt sich, da Verträge häufig komplexer Natur sind und vielfach sowohl Austausch- als auch Kooperationselemente enthalten. So ist beispielsweise die Gründung eines Clubs in erster Linie ein Kooperationsprojekt. Dennoch wird der Clubvertrag auch Elemente enthalten, die als wechselseitiger Austausch von Verpflichtungen eher dem Austauschmodell zuzuordnen sind.

### **5.1.3 Multilaterale und bilaterale Verträge**

Austausch- und Ressourcenzusammenlegungsverträge können zwischen zwei oder mehr Personen abgeschlossen werden. Einigen sich ausschließlich zwei Individuen auf den Abschluss eines Vertrages, ist von bilateralen Verträgen zu sprechen. Handelt es sich um Gruppen von mehr als zwei Individuen, die einen Vertrag abschließen, ist dieser als multilateraler Vertrag zu bezeichnen.<sup>23</sup>

Die Unterscheidung in bilaterale und multilaterale Verträge einerseits und konstitutionelle und subkonstitutionelle Verträge andererseits ist nicht identisch. Während die Unterscheidung in bi- und multilateral von der betrachteten Ebene unabhängig ist und sich ausschließlich auf die Zahl der Vertragsparteien bezieht, hängt die Unterscheidung in konstitutionell und subkonstitutionell von der betrachteten Gruppe ab. Bilaterale Verträge sind zwar meist subkonstitutioneller Natur, müssen es aber nicht sein. So kann der Ehevertrag oder ein Rahmenliefervertrag auch als konstitutionelle Verträge bezeichnet werden. Umgekehrt sind multilaterale

---

<sup>22</sup> Siehe dazu die Ausführungen bei Vanberg (1982), der sich beim Modell der Ressourcenzusammenlegung vor allem auf Coleman (1975) bezieht.

<sup>23</sup> Siehe auch Congleton / Vanberg (2001, 146f), Vanberg (2001).

Verträge vielfach auch konstitutionelle Verträge. Ist das Betrachtungsobjekt, wie bereits weiter oben dargestellt, die Gesamtgesellschaft, ist auch ein multilateraler Vertrag zur Gründung einer Organisation als ein subkonstitutioneller Vertrag anzusehen. Während es sich bei den bilateralen Verträgen meistens um subkonstitutionelle Verträge handelt, ist bei den multilateralen Verträgen eine Unterscheidung in subkonstitutionelle und konstitutionelle Verträge häufiger möglich. Lediglich die Extremform des multilateralen Vertrages, der Gesellschaftsvertrag, ist immer ein konstitutioneller Vertrag.

Die Unterscheidung Austausch- oder Kooperationsverträgen ist im bilateralen Fall üblicher als im multilateralen. Dennoch kann sie auch im multilateralen Fall vorgenommen werden. Multilaterale Austauschverträge haben nicht den Austausch von Gütern und Diensten zwischen den Individuen zum Ziel, sondern durch sie werden Rechte bzw. wechselseitige Verpflichtung getauscht. Dieser Vorgang ist dem marktlichen Tauschvertrag sehr ähnlich: In beiden Fällen besitzen die Individuen vor dem Vertragsabschluss bestimmte Rechte, die durch den Vertrag getauscht werden. Im Fall des marktlichen (bilateralen) Austausches werden Eigentumsrechte getauscht, was eine Neuverteilung derselben zur Folge hat. Im Fall des multilateralen Tausches, der hier gleichzeitig auch ein konstitutioneller Vertrag ist, werden Handlungsrechte getauscht. Die Individuen verzichten wechselseitig auf bestimmte Handlungsoptionen und legen dadurch die Abgrenzung von Freiheitsphären fest. Der Austauschvertrag hat das Abtreten von Rechten zur Folge und verpflichtet die anderen Vertragsparteien, dafür eine Gegenleistung zu erbringen. Beim multilateralen Tauschvertrag verzichtet das einzelne Individuum auf bestimmte Handlungsoptionen und erhält als Gegenleistung dafür, dass auch die anderen Individuen auf bestimmte Handlungsoptionen verzichten. In der Folge wird das Handeln der Individuen kanalisiert und das Verhalten der Individuen wird vorhersehbarer. Ihr eigeninteressiertes Verhalten wird einer gesellschaftlichen und damit externen Verhaltenskontrolle unterzogen (Elias 1939/1976). Die Individuen versuchen mit dem Austauschvertrag, das „Paradox der Freiheit“ zu lösen. Es besteht darin, dass Freiheit nur durch Freiheitsverzicht erreicht werden kann und dieser Freiheitsverzicht nur durch die Androhung von Strafe stabil ist.<sup>24</sup> Ein Vertrag zwischen mehreren Individuen, der den Austausch von Handlungsrechten beinhaltet, wird wie jeder Vertrag dann zustande kommen, wenn er von allen Vertragsparteien als individuell vorteilhaft angesehen wird. Im konkreten Fall bedeutet dies, dass die Vorteile der besseren Vorhersehbarkeit des Verhaltens der anderen schwerer wiegen, als die Nachteile, die aus der eigenen Einschränkung der Verhaltensoptionen resultiert.

---

<sup>24</sup> Das „Paradoxon der Freiheit“ beschreibt bereits Popper (1945/1992, 147f). Er greift dabei auf Platon zurück, der sich die Frage stellt, wie mit der Situation umzugehen ist, dass in einer freien Gesellschaft der Wille des Volkes ist, von einem Tyrannen regiert zu werden. Auch bei Hayek findet sich das Paradoxon, wenn er schreibt, dass „Freiheit [...] immer die Freiheit unter dem Gesetz“ sein sollte und diese Freiheit dadurch gesichert ist, dass der Staat bei seiner Zwangsausübung an allgemeine Regeln gebunden ist (Hayek 1953/2001, 16). Deutlicher wird dies noch an anderer Stelle, wo er schreibt: „Zwang kann jedoch nicht völlig vermieden werden, weil die einzige Methode, ihn zu verhindern, die Androhung von Zwang ist.“ (Hayek 1971/1991, 163)

Auch im Bereich von Verträgen zur Ressourcenzusammenlegung gibt es multilaterale Verträge. Die bereits angesprochene Bereitstellung öffentlicher Güter, die Teamproduktion oder Clubs sind in dem Zusammenhang von Kooperationsverträgen zu nennen. Solche Kooperationsverträge haben die Bereitstellung einer Leistung zum Ziel, die bei einer nicht gemeinschaftlichen Bereitstellung nur zu ungleich höheren individuellen Kosten bereitgestellt werden könnten.

Ein Unterschied zwischen multilateralen Austausch- und Kooperationsverträgen wird deutlich, wenn man die Auswirkung einer Vertragsverletzung betrachtet. Beim Bruch eines Kooperationsvertrages werden immer alle anderen vertragsbeteiligten Individuen geschädigt, da das Teamprodukt insgesamt geringer ausfällt, als in einer Situation in der es keinen Vertragsbruch gibt. Verletzt hingegen ein Individuum einen multilateralen Austauschvertrag, gibt es exakt ein anderes Individuum, welches in seinen Rechten verletzt wird. Dies kann an einem Beispiel nochmals verdeutlicht werden. Die Einführung von Eigentumsrechten kann als ein multilateraler Austauschvertrag betrachtet werden, in dem die Individuen wechselseitig auf die Möglichkeit der Eigentumsaneignung durch Diebstahles verzichten. Der Diebstahl von Eigentum ist ein Verstoß gegen den Vertrag. Er hat zur Folge, dass es mit dem Bestohlenen genau einen negativ Betroffenen gibt. Bis auf den Dieb und den Bestohlenen wird keine andere Vertragspartei durch den Vertragsbruch betroffen. Der Vertrag mit dem die Individuen auf den Diebstahl als legitimer Verhaltensstrategie verzichten, kann daher in zweierlei Weise interpretiert werden. Er kann als *ein* Vertrag dem alle zustimmen betrachtet werden, oder er kann als eine Vielzahl von Verträgen interpretiert werden, in denen „ein jeder zu einem jeden sagt“ (Hobbes 1651/1970, II xvii, 155): „Ich verzichte auf mein Recht auf alles und erkenne dein Eigentum an, wenn auch du das meine aner kennst.“ Somit bestünde im Unterschied zum Kooperationsvertrag beim Austauschvertrag zumindest theoretisch die Möglichkeit den Vertrag zwischen  $n$  Mitgliedern einer Gesellschaft in  $(n - 1)!$  bilaterale Verträge zu zerlegen. Es besteht folglich die Möglichkeit zur Disaggregation.

## 5.2 Hypothetische Zustimmung

Bei der hypothetischen Zustimmung sucht der Wissenschaftler nach Regeln, bei denen er begründeterweise davon ausgehen kann, dass ihnen alle Betroffenen zustimmen können. Er analysiert dazu die Regeleigenschaften und deren Auswirkungen auf die einzelnen Individuen oder Gruppen von Individuen. Im einfachsten Fall geht der Vertragstheoretiker von wohl definierten Zuständen aus, die er miteinander vergleicht. Zum Vergleich stehen ihm der Naturzustand, der Status quo und ein zukünftiger Zustand zur Verfügung.

Im ersten Schritt soll ein einfaches Modell einer solchen hypothetischen Vertragstheorie vorgestellt werden (5.2.1). Es weist jedoch zentrale Kritikpunkte auf. Der erste Kritikpunkt am einfachen Modell besteht in der Wahl der zu vergleichenden Zustände. Eine Vertragstheorie, die sich als praktische Wissenschaft versteht, kann nicht fiktive Zustände zu ihrer Diskussionsgrundlage machen, sondern muss bei der Suche nach Möglichkeiten der gemeinsamen

Besserstellung immer vom Hier und Heute ausgehen (5.2.2). Der zweite Kritikpunkt bezieht sich auf die Frage, was durch den Vertrag überhaupt beschlossen wird. Es geht nämlich nicht darum, zwischen verschiedenen Wohlfahrtszuständen zu wählen, sondern es geht um die Wahl von Regeln, die ein allgemein akzeptiertes Verfahren definieren (5.2.3). Ein dritter Kritikpunkt setzt sich mit der im einfachen Modell vorhandenen Wissensanmaßung auseinander (5.2.4).

### **5.2.1 Ein einfaches Modell der hypothetischen Zustimmung**

Bei einer Entscheidung geht es immer darum, zwei oder mehr Alternativen miteinander zu vergleichen und zu bewerten. Dem Vertragstheoretiker stehen bei seiner Suche nach hypothetisch<sup>25</sup> einstimmig beschließbaren Regeln drei Zustände zur Verfügung, die er miteinander in Beziehung setzen kann. Dabei handelt es sich um einen realen und zwei hypothetische Zustände. Der erste und einzig reale Zustand ist der Status quo. Im Status quo sind die Individuen über ihre eigenen Fähigkeiten und Vermögenspositionen wohl informiert. Jedes Individuum weiß, welchen Platz in der Gesellschaft es einnimmt. Der zweite Zustand ist ein fiktiver Naturzustand, in dem keine Regeln bestehen und das Verhalten der Individuen keinen gesellschaftlichen Restriktionen unterworfen ist. Der dritte Zustand ist ebenfalls fiktiver Art. Es ist der Zustand, den die Individuen nach Abschluss des Vertrages einnehmen könnten. Er soll als zukünftiger Zustand bezeichnet werden.

Dem Vertragstheoretiker, der keinen Unterschied zwischen wohl definierten und fiktiven Zuständen macht, stehen damit drei Punkte zur Verfügung, die er direkt (a) oder indirekt (b) miteinander vergleichen kann. Aus dem Vergleich kann er schließen, ob eine bestimmte Veränderung vom einen zum anderen Punkt, aus einem Vertrag hervorgegangen sein könnten.

(a) *Direkter Vergleich*: Der Vertragstheoretiker kann nun erstens zwei Punkte direkt miteinander vergleichen. Bei diesem Vergleich stellt er sich die Frage, ob die Individuen sich freiwillig von einem in den anderen Punkt begeben würden. Die Bewegung von einem zum anderen Punkt kann dann gerechtfertigt werden, wenn sie für mindestens ein Individuum eine Verbesserung darstellt, ohne gleichzeitig zu einer Schlechterstellung der anderen Individuen zu führen. Ist dies der Fall, wird angenommen, die Veränderung sei im gemeinsamen Interesse der Betroffenen. Ihr hätten folglich alle Betroffenen in einer hypothetischen Abstimmung zustimmen können, bzw. sie hätte aus einem freiwillig und einstimmig beschlossenen Vertrag hervorgehen können.<sup>26</sup>

Dieses Vorgehen wurde von der traditionellen Vertragstheorie gewählt. Ihre Vertreter wählten mit dem fiktiven Naturzustand, in dem es keinen Staat gibt, und dem Status quo, in dem der Staat für Recht und Ordnung sorgt, zwei Zustände und kamen zu dem Ergebnis, dass es für

---

<sup>25</sup> Zur Unterscheidung von hypothetischer und faktischer Zustimmung vgl. Bittner (1980) und Ballestrem (1983).

<sup>26</sup> Das Einstimmigkeits-Kriterium kann somit als das Pareto-Kriterium der Verfassungsökonomik bezeichnet werden. Siehe dazu bereits Kapitel 3.2.

alle Individuen vorteilhaft sei, den Zustand mit Staat zu wählen. Daraus wurde der Schluss gezogen, der Status quo sei ein legitimer Zustand, da er aus einem Vertrag hätte hervorgehen können.

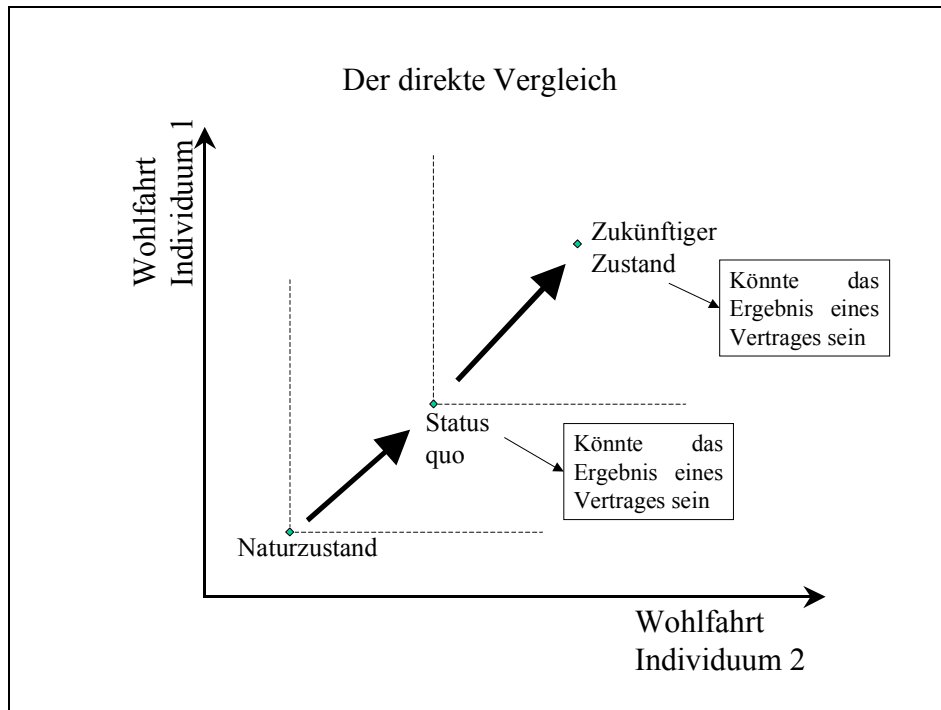


Abbildung 1: Der direkte Vergleich

Der direkte Vergleich könnte jedoch auch für Bewegungen vom Status quo zum fiktiven zukünftigen Zustand gewählt werden. Gelingt es, einen zukünftigen Zustand zu finden, der allen Individuen ein besseres Leben ermöglicht, dann könnte man heute einen Vertrag abschließen, der diesen Zustand herbeiführt (siehe Abbildung 1). Dieses Vorgehen wird beispielsweise von Buchanan gewählt.<sup>27</sup>

(b) *Indirekter Vergleich*: Der indirekte Vergleich ist für den Vertragstheoretiker ein Notbehelf. Gelingt es ihm nicht, die Zustimmung zu einer Veränderung vom Status quo zum zukünftigen Zustand direkt abzuleiten, so kann er den Status quo auch indirekt über den Naturzustand mit dem zukünftigen Zustand vergleichen. Dazu wird sowohl der Status quo als auch der zukünftige Zustand mit dem Naturzustand kontrastiert.

Der Vertragstheoretiker stellt sich beim indirekten Vergleich erstens die Frage, ob alle Individuen den Status quo dem Naturzustand vorziehen. Ist dies der Fall, kann er keine hypothetische Zustimmung ableiten und die Bewegung zum zukünftigen Zustand kann nicht gerechtfertigt werden. Wird der Status quo jedoch dem Naturzustand nicht systematisch vorgezogen, kann er zweitens fragen, ob alle Individuen den zukünftigen Zustand dem Naturzustand vorziehen. Ist dies der Fall, stellt sich folgende Situation dar (siehe auch Abbildung 2): Erstens

<sup>27</sup> Siehe dazu die Kritik an der hypothetischen Vertragstheorie im folgenden Abschnitt.

kann der Status quo hypothetisch nicht die Zustimmung aller Individuen erzielt haben, während zweitens der zukünftige Zustand hypothetisch im Naturzustand die Zustimmung aller Individuen erzielen würde. Folglich ist der zukünftige Zustand dem Status quo vorzuziehen.

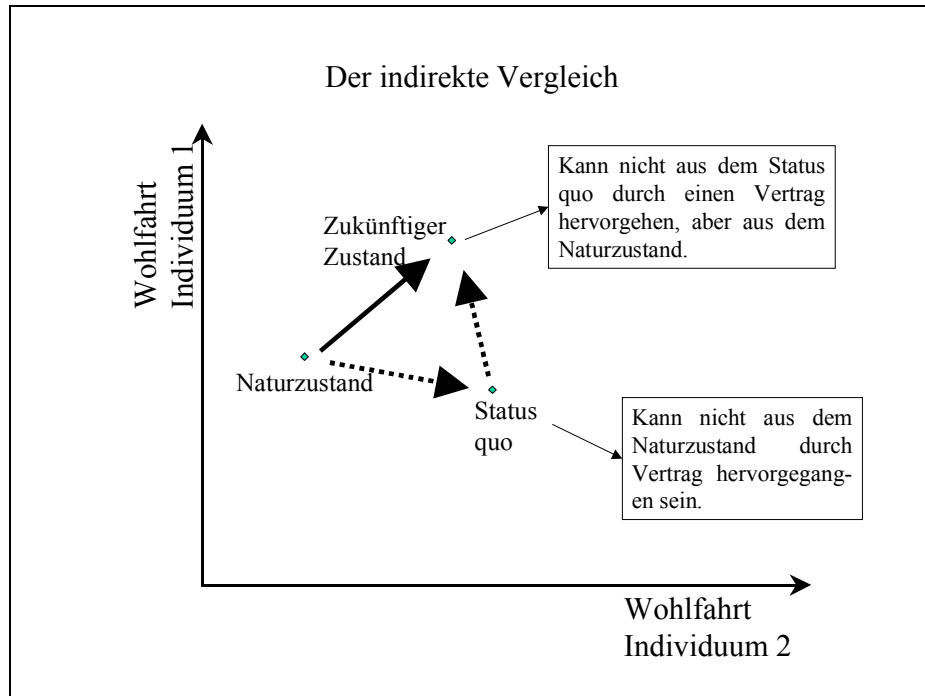


Abbildung 2: Der indirekte Vergleich

### 5.2.2 Kritik I: „We always start from here...“

Bei der indirekten hypothetischen Zustimmung tritt ein für die Vertragstheorie zentrales Problem auf. Es hängt mit dem Naturzustand zusammen, der ein wichtiger, aber fiktiver Punkt beim indirekten Vergleich ist. Seine Charakteristika und damit seine räumliche Lage in der Darstellung hängen vom Standpunkt des Betrachters ab. Die dem Naturzustand attestierten Eigenschaften können als so unerträglich angenommen werden, dass bereits die Einführung der einfachsten Regeln eine Verbesserung für alle darstellt (Gauthier 1977, 134). Je unerträglicher seine Eigenschaften im Modell sind, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit dafür, dass der Status quo im Raum der pareto-optimalen Verbesserungen, also nord-östlich vom Naturzustand, zu finden ist. Geht man jedoch von einem weniger unerträglichen Naturzustand aus, in dem möglicherweise bereits grundlegendere Regeln bestehen, die sich durch Evolution herausgebildet haben, kann der Status quo auch als nicht zustimmungsfähige Alternative erscheinen. Dies wird deutlich, wenn man den Naturzustand in der Abbildung 2 nur ein wenig unerträglicher annimmt (Verschiebung in südwestliche Richtung), erscheint auch der Status quo als ein Zustand, der aus einem Vertrag im Naturzustand hätte hervorgehen können.<sup>28</sup>

<sup>28</sup> Die Ausgestaltung des Naturzustandes unterscheidet sich beispielsweise bei den klassischen Vertragstheoretikern erheblich. Hobbes (1651/1970, I xiii, 117) geht beispielsweise von einem völlig regellosen Urzustand aus, in dem es keine moralischen Kategorien gibt und in dem der Mensch des Menschen Wolf ist



Das Modellieren des Naturzustandes birgt zum einen das zuvor beschriebene Problem, dass der Betrachter festlegen muss, wie unerträglich dieser Naturzustand sein mag. Zum anderen muss der Betrachter aber auch definieren, wie die Verteilung von Fähigkeiten im Naturzustand ist. Sind alle Individuen als gleich anzusehen oder ist die natürliche Verteilung von Ungleichheiten geprägt? Auch hier bieten sich zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten für den Vertragstheoretiker, die keiner objektiven Überprüfung zugänglich sind. Die gewählte natürliche Verteilung setzt sich jedoch durch freiwillige Verträge fort.<sup>29</sup> Wird nun getestet, ob aus einem sehr willkürlich wählbaren Naturzustand der Status quo durch einen hypothetisch beschlossenen Vertrag hätte hervorgehen können, so besteht das Problem, dass das Ergebnis entscheidend vom gewählten Naturzustand abhängt.

Der problembehaftete Versuch, rückwirkend feststellen zu wollen, ob der Status quo „gerechterweise“ aus dem Naturzustand hervorgegangen und Ergebnis eines Vertrages sein könnte, ist daher müßig. Buchanan<sup>30</sup> stellt diesbezüglich fest, dass es nicht möglich ist, einen „gerechten“ Ausgangspunkt zu finden. Daher schlägt er vor, die Argumentation immer vom Status quo aus zu führen<sup>31</sup> und von diesem ausgehend nach Möglichkeiten der gemeinsamen Besserstellung mittels des direkten Vergleichs zwischen gegenwärtiger und zukünftiger Situation zu suchen. Dabei verzichtet Buchanan (1976/1977, 296) explizit darauf, dem Status quo Eigenschaften wie effizient, fair<sup>32</sup> oder gerecht beizumessen.<sup>33</sup>

---

(homo homini lupus est). Bei Locke (1690/1698/1988, II § 134, 350) gibt es dahingegen im Naturzustand bereits „natürliche Rechte“ der Individuen. Dabei handelt es sich um das Recht auf Leben, Freiheit und Eigentum an herrenlosen Gütern. Folglich besteht auch ohne die Einrichtung des Staates bereits Recht. Die Vorstellung, Recht sei älter als die Gesetze, wurde von Hayek (1967/1969, 108) aufgegriffen.

<sup>29</sup> Zum Zusammenhang zwischen Ungleichheit im Naturzustand und deren Fortwirkung siehe beispielsweise die Kritik von Kersting (1994, 343). Das Machtproblem ist die entscheidende Schwachstelle des vertragstheoretischen Reziprozitätsprinzips (Röhl 1978, 474f). Selbst bei Hobbes werden die Individuen als „Gleiche“ modelliert. Sie sind zwar nicht in ihrer Stärke gleich, jedoch in ihrer Schwäche, durch List auch von Schwachen getötet zu werden (Höffe 1982, 43). Einige Autoren (Harsanyi 1955; Vickrey 1960; Mueller 1973) modellieren daher einen Urzustand, in dem die Individuen durch die Regelwahl versuchen, ihren individuellen Nutzen zu maximieren. Sie gehen von der Annahme aus, jedes Individuum könne mit der gleichen Wahrscheinlichkeit jede Einkommens- und Vermögensposition erreichen. Eine ähnliche Konstruktion bildet auch der „Schleier der Unwissenheit“ bei Rawls (1971/1975).

<sup>30</sup> Buchanan (1984/1986, 271) stellt für die Wahl des Ausgangspunktes fest: „We cannot jump out of our history [...]“, wodurch es eben nicht möglich ist, einen „gerechten“ Ausgangspunkt zu wählen.

<sup>31</sup> Buchanan (1984/1986, 271) schreibt dazu: „*We always starts from here, and that here defines both place and time.*“ [Hervorhebung im Original].

<sup>32</sup> Für Buchanan (1976/1977a, 129) kann nur aus der freiwilligen Zustimmung aller auf Fairness geschlossen werden.

<sup>33</sup> Dieses Vorgehen wurde wiederholt kritisiert. Der Vertrag muss nach Kersting (1990a, 220) nicht nur die „subjektiv-internen Bedingung der Freiwilligkeit“, sondern auch die „objektiv-externen Bedingung der Ausgangssymmetrie und des fairen Ausgleichs“ erfüllen muss. Beide Kriterien bezeichnet er als „morality of contract“. Buchanan verzichtet auf das objektiv-externe Kriterium, da es keine Möglichkeit gibt, zu einem beliebigen Zeitpunkt das Spiel zu verlassen und quasi von Außen zu beurteilen, ob die Ausgangspositionen „gerecht“ verteilt sind. Rousseau (1754/1755/1998) versucht beispielsweise, sich neben das Spiel zu stellen und den Urvertrag zu bewerten. Er argumentiert, dass die Entstehung der bürgerlichen Konkurrenzgesellschaft das Resultat eines ausgeklügelten Betrugsvertrages darstellt, in den die verletzlichen Reichen die Armen unter Vorspielen einer gleichen Interessenlage gelockt hätten (siehe dazu auch Kersting 1990, 930). Wählt man ein solches Vorgehen, kann die Legitimation jedes Folgevertrag angezweifelt werden, nur weil zu irgendeinem Zeitpunkt ein „ungerechter“ Vertrag geschlossen wurde. Buchanan hingegen sieht die Kritik, dass der Vertrag „als einzige Quelle von Normativität in einem

### 5.2.3 Kritik II: Der Vertrag als Verfahrenswahl und nicht als Ergebniswahl

Nachdem der indirekte Vergleich als Möglichkeit der hypothetischen Rechtfertigung ausgeschlossen wurde, wird im Folgenden ausschließlich auf die Möglichkeiten des direkten Vergleichs von Status quo und einem zukünftigen Zustand eingegangen. Kritikwürdig ist dann insbesondere die Annahme, der zukünftige Zustand sei ein wohl definierter Punkt, der durch einen einstimmigen Vertrag erreichbar ist.

Der hypothetische Vertrag an sich ermöglicht den Individuen nicht, vom Status quo in eine bessere Zukunft zu springen. Der Vertragsabschluss verursacht nämlich nicht die Bewegung von einem „Wohlfahrtspunkt“ zu einem anderen. Stattdessen werden in den von den Individuen beschlossenen Verträgen Regeln festgelegt, die eine für alle Individuen positive zukünftige Entwicklung erwarten lassen.

Regeln sind standardisierte Problemlösungsstrategien, die bei einer Vielzahl zukünftiger ähnlich gelagerter Problemsituationen anzuwenden sind. Die Regeln führen nicht zwangsläufig zu einer Entwicklung, die auf „den“ zukünftigen Zustand, der in den Abbildungen durch einen Punkt gekennzeichnet war, zusteuert. Das aus den beschlossenen Regeln resultierende Ergebnis ist nicht hinreichend genau prognostizierbar.<sup>34</sup> Die aus einer Veränderung des Regelrahmens resultierenden Ergebnisse können lediglich in Form von Mustervoraussagen prognostiziert werden.

Für die Individuen stellt sich bei der Wahl der Regeln die Frage, ob sie sich durch die zu beschließende Regel besser stellen werden, denn nur dann werden sie dem Vertrag zustimmen. Das Individuum wird also überlegen, wie es von der Regel betroffen sein wird. Die Einführung der Regel kann für das Individuum jedoch sehr viele Zustände produzieren, denn bei einer Vielzahl von Regelanwendungsfällen kann es in jeder Situation sowohl positiv als auch negativ von der Regel betroffen sein. Der Raum möglicher Zukunftszustände reicht somit vom einen Extrempunkt, immer negativ von der Regel betroffen zu sein, bis zum anderen Extrempunkt, immer positiv von der Regel betroffen zu sein. Das Individuum wird den möglichen Ausgängen eine subjektive Wahrscheinlichkeit beimessen, wobei die Extrempunkte als dementsprechend unwahrscheinlich anzusehen sind. Aus der Wertschätzung bezüglich der potenziellen Ausgänge gewichtet mit der Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens bildet es seine Erwartungen, wie es von der Regel betroffen sein wird.

Die Bildung der Erwartungen bezüglich der eigenen Betroffenheit durch die Regel findet jedoch auf einer von den konkreten Regelanwendungsfällen losgelösten Ebene statt. Die Vielzahl der zukünftigen Regelanwendungsfällen versetzt das Individuum in Ungewissheit. Die

---

Kritik, dass der Vertrag „als einzige Quelle von Normativität in einem normativen Vakuum“ geschlossen wird (Kersting 1990a, 230), als die Stärke seiner vertragstheoretischen Legitimationstheorie.

Individuen sind bei der Wahl der Regeln im Ungewissen darüber, wie sie in den zukünftigen konkreten Fällen von der Regel betroffen sein werden. Sie werden somit allgemeinere Aspekte bei der Bildung des Erwartungswertes einfließen lassen als in einer Situation, in der sie genau wissen, wie häufig und aus welchem Anlass sie die Regel anwenden werden.

In Folge der Ungewissheit können die Individuen ihre Entscheidung bezüglich der Regelwahl ausschließlich auf der Basis von *ex-ante* (vor Einführung der Regel) zu erwartenden Ergebnissen treffen. Die hypothetische Zustimmung basiert somit auf der Annahme, dass die Einführung der Regel einen *pareto-optimalen* Zustand *erwarten* lässt. Dies schließt aber ein *ex-post* *pareto-inferiores* Ergebnis nicht aus. Somit kann auch aus einem *ex-ante* als gerecht empfundenen Prozess *ex-post* ein Ergebnis resultieren, welches individuell nicht als vorteilhaft angesehen wird.<sup>35</sup> Dieses Risiko bleibt auch bei einem als gerecht empfundenen Verfahren. Im Lichte der Verfassungsökonomik wäre daher nicht nur auf die einmalig erteilte Zustimmung abzustellen, sondern eher auf die kontinuierliche Zustimmung der Betroffenen.

Ob die Individuen dieses Risiko eingehen, hängt von ihrer Risikoneigung ab. Ein risiko-averses Individuum wird nämlich weniger auf den Erwartungswert schauen, als auf das Risiko, durch die Einführung der Regel ein Ergebnis zu realisieren, das schlechter als der Status quo ist. Im Extremfall, in dem die Individuen vollständig risiko-avers sind, müsste die Wahrscheinlichkeit einer *ex-post* *pareto-optimalen* Verbesserung eins betragen. Die Individuen würden dann das Risiko, durch eine Regel doch schlechter gestellt zu werden, nicht freiwillig auf sich nehmen. Um eine Einigung auch bei risiko-aversen Individuen zu erreichen, bestehen zwei Möglichkeiten. Bei konstitutionellen Verträgen können die Individuen sich erstens auf Kompensationsleistungen für die absoluten „Verlierer“ einigen und zweitens Regelungen beschließen, die eine Kündigung des Vertrages oder eine Vertragsrevision erlauben.

#### **5.2.4 Kritik III: Die Wissensanmaßung des Vertragstheoretikers**

Die hypothetische Vertragstheorie unterliegt der Gefahr der „Anmaßung von Wissen“ (Hayek 1996). Dabei kann sich die Wissensanmaßung sowohl auf die Funktionseigenschaften von Regeln als auch auf die Präferenzen der Individuen beziehen. Bezüglich der Funktionseigen-

---

<sup>34</sup> Zur exakten Voraussage wären Kenntnisse über Tatsachen notwendig, „die in ihrer Gesamtheit weder dem wissenschaftlichen Beobachter noch irgendeinem anderen Einzelverstand bekannt sein können.“ (Hayek 1974/1996, 7).

<sup>35</sup> An dieser Stelle soll noch einmal auf die Bewertung des Status quo eingegangen werden. Es sei die Situation angenommen, in der der Status quo von einer Gruppe von Individuen schlechter bewertet wird als der Naturzustand. Der Status quo kann aber möglicherweise erreicht worden sein, weil sich die Individuen im Naturzustand einstimmig auf Regeln geeinigt haben in der Hoffnung (*ex-ante*), sie würden zu einer gemeinsamen Besserstellung beitragen. *Ex-post* haben die Regeln jedoch für einen Teil der Individuen zu einer absoluten Verschlechterung geführt. Der im Vergleich zum Naturzustand *pareto-inferiore* Status quo ist somit das Ergebnis eines Vertrages. Folglich kann der Status quo auch nicht moralisch verurteilt werden. Ob ein *pareto-inferiorer* Status quo jedoch auf Dauer stabil sein kann, hängt freilich davon ab, wie viele Individuen sich im Status quo schlechter stellen als im vermeintlichen „Naturzustand“. Schließlich kann eine hinreichend große Gruppe von negativ Betroffenen immer einen Rückfall in einen „(Natur-)Zustand“, in dem Recht und Ordnung ihre Funktion verlieren, provozieren.

schaften der Regeln kann man von Wissensanmaßung sprechen, wenn der Vertragstheoretiker behauptet, er wisse genau, wie die Individuen von den Regeln betroffen sein werden. Dies wäre der Fall, wenn er statt einer Mustervoraussage zu machen, vorgeben würde, einen genau definierten zukünftigen Zustand ermitteln zu können, der für jedes einzelne Individuum eine Besserstellung zur Folge hat. Dies ist der Fall, wenn der Vertragstheoretiker ein nutzenindividualistisches Konzept anwendet<sup>36</sup> und so tut, als könne er individualistische Wohlfahrtspunkte ermitteln. Stattdessen ist es auch für den Wissenschaftler ausschließlich möglich, Mustervoraussagen über die zukünftige Betroffenheit der Individuen zu bilden. Bei diesen Mustervoraussagen kann es sich jedoch ausschließlich um Erwartungswerte handeln, wie sie im vorangehenden Abschnitt vorgestellt wurden.

Anmaßungen sind jedoch auch bezüglich der Präferenzen der Individuen zu befürchten, die der hypothetischen Vertragskonzeption zu Grunde liegen. Der Vertragstheoretiker, der auf der Grundlage der hypothetischen Zustimmung Regelveränderungen legitimieren möchte, steht vor demselben Problem wie der Wohlfahrtsökonom. Er will auf der Basis der Wertvorstellungen der Individuen Aussagen treffen – kennt aber die tatsächlichen Interessen der Individuen nicht oder nur unzureichend. Daher muss er mit Annahmen über dieselben auskommen.<sup>37</sup> Eine Annahme über die individuellen Interessen ist beispielsweise auch die von Buchanan und Tullock (1962/1965) getroffene Annahme, die Individuen würden bei Regelentscheidungen ihr langfristiges Interesse im Blick haben. Je kürzer der der Entscheidung zu Grunde liegende Betrachtungszeitraum jedoch wird, umso durchsichtiger wird der „Schleier“ und umso wahrscheinlicher wird das Scheitern einer Regelreform, denn die Individuen werden die eigene konkrete Betroffenheit stärker bei ihrer Entscheidung berücksichtigen.

Die hypothetische Zustimmung kann ausschließlich ein gedankliches Konstrukt sein, welches auf den Annahmen bezüglich der Interessen, der Wertvorstellungen und der Zeitpräferenzen der Individuen basiert. Basierend auf dem gedanklichen Konstrukt des hypothetischen Vertrages lassen sich folglich ausschließlich Empfehlungen an die Betroffenen selbst ableiten. Die Legitimation von Regel mittels des hypothetischen Vertrages ist eine Legitimation, die nicht mittels eines „wirklich“ internen Kriteriums erfolgt.<sup>38</sup> Die Bewertung erfolgt durch ein

---

<sup>36</sup> Die Begrifflichkeit des Nutzen-Individualismus (Vanberg 2000) ist somit nicht hinreichend trennscharf. Unter den Begriff des Nutzen-Individualismus fallen sowohl die Kriterien der Wohlfahrtsökonomik als auch die der hypothetischen Vertragstheorie. Beide Konzeptionen sind jedoch höchst unterschiedlich in ihrem Vorgehen. Schließlich aggregiert die Wohlfahrtsökonomik die individuellen Nutzenfunktionen zu einer „kollektiven“ Wohlfahrtsfunktion, während die Vertragstheorie die individuellen Nettopositionen vergleicht. Daher muss der Ansatz der Wohlfahrtsökonomik wohl besser als kollektivistisch bezeichnet werden.

<sup>37</sup> Auf Grund des unterschiedlichen Modellierens der Präferenzen der Individuen und der Eigenschaften des Naturzustandes kann erklärt werden, warum die Ergebnisse verschiedener Vertragstheoretiker höchst unterschiedlich ausfallen. So rechtfertigte Hobbes über den Vertrag den absoluten Staat, Locke hingegen einen liberalen Rechtsstaat, Rousseaus Vertragsergebnis ist die Republik und bei Rawls findet sich die Rechtfertigung eines sozial-liberalen Wohlfahrtsstaates.

<sup>38</sup> Buchanan (1977, 142) spricht daher auch von einem „pseudocontractarianism“, der die Bewertung sozialer Zustände anhand eines externen, nicht die Interessen der Individuen wiedergebenden Kriteriums vornimmt.

vom Wissenschaftler mit den unterstellten Präferenzen vorgeschobenes internes Kriterium. Die hypothetische Zustimmungsfähigkeit oder der hypothetische Vertrag kann folglich kein letztlisches Legitimationskriterium sein (Buchanan 1977, 138). Als solches kommt ausschließlich die faktische Zustimmung der Betroffenen in Betracht.

Trotz der Kritik an der hypothetischen Zustimmung hat die Vorgehensweise auch Vorteile. Sie bietet einen Orientierungsrahmen, in welcher Richtung der Wissenschaftler nach Regelvorschlägen suchen soll. Dadurch werden Sachargumente generiert, die an das eigene Interesse der Individuen gerichtet sind und zu deren rationaler Regelwahl notwendig sind. Somit handelt es sich um hypothetische Imperative, die als Empfehlung für konsensfähige Regelveränderungen zu verstehen sind. Die hypothetische Vertragstheorie kann somit ausschließlich als Heuristik verstanden werden, die als Suchanleitung nach konsensfähigen Veränderungen ein hilfreiches Analyseraster bietet. Die hypothetische Zustimmungsfähigkeit ist, mit Kant gesprochen, „Prüfstein“<sup>39</sup> und selektiert im Vorfeld Regelveränderungen, die sicherlich nicht im gemeinsamen Interesse sind, da sie der Anforderung der Universalisierbarkeit nicht genügen. Der Vertrag als gedankliches Konstrukt hat somit die Rolle einer „vernunftrechtlichen Verfassungsnorm“ (Kersting 1989, 1100). Jeder einzelne Wissenschaftler kann die Ergebnisse seiner Version eines hypothetischen Vertrages in die allgemeine Diskussion einspeisen (Buchanan 1977, 145). Der letzte Test, ob eine Regelveränderung zustimmungsfähig ist, liegt jedoch nicht bei der Wissenschaft, sondern bei den Betroffenen.

### 5.3 Faktische Zustimmung

Das einzige Kriterium, welches dem normativen Individualismus tatsächlich genügt, ist die faktische Zustimmung der Betroffenen, wie sie durch die Zustimmung zu einer bestimmten Regelveränderung zum Ausdruck kommt. Zustimmung offenbart sich nur mittels der faktischen Wahl zwischen Alternativen, da nur bei dieser die Individuen ihre ureigenen Präferenzen zur Grundlage ihres Handelns machen. Es kann daher auch vom „Wahlindividualismus“ (Vanberg 1986/1994, 232) gesprochen werden. Wahlhandlungen, die als Zustimmung gewertet werden können, sind erstens die explizite Zustimmung aller Betroffenen zu einer Regelreform (5.3.1) und zweitens die implizite Zustimmung, die durch konkludentes Handeln des einzelnen Individuums, insbesondere durch den freiwilligen Nicht-Austritt aus einem Kollektiv, zum Ausdruck kommt (5.3.2). Nach der Darstellung der beiden Möglichkeiten faktischer

---

Er vertritt die Auffassung, dass der hypothetische Vertrag keine Legitimation für unfreiwillige Veränderungen bietet. Reformen, die auf der Basis von Empfehlungen von hypothetisch argumentierenden Vertragstheoretikern durchgeführt werden, sind somit nicht legitimer als Reformen, die auf der Basis anderer externer Quellen gerechtfertigt werden. Die hypothetische Vertragstheorie wendet somit ein „pseudo-internes“ Bewertungskriterium an.

<sup>39</sup> Auch bei Kant (1793/1978, 153) findet sich die Idee des gedanklichen Konstruktes: „es ist eine bloße Idee der Vernunft, die aber ihre unbezweifelte (praktische) Realität hat: nämlich jeden Gesetzgeber zu verbinden, daß er seine Gesetze so gebe, als sie aus dem vereinigten Willen eines ganzen Volks haben entspringen können, und jeden Untertan, so fern er Bürger sein will, so anzusehen, als ob er zu einem solchen Wil-

Zustimmung folgt ein Vergleich zwischen der Zustimmung zu einer einzelnen Regel und der Zustimmung zu einer Regelordnung (5.3.3).

### 5.3.1 *Legitimation durch explizite Zustimmung*

Die sauberste normative Rechtfertigung kollektiven Handelns ist die explizite Zustimmung aller Betroffenen.<sup>40</sup> Dies wäre der Fall, wenn alle Betroffenen freiwillig sagen: „Ja, wir wollen, dass die kollektive Handlung XY durchgeführt wird!“ Als gleichwertig mit der expliziten Zustimmung kann die Nicht-Inanspruchnahme von Vetopositionen gewertet werden. Streng genommen handelt es sich jedoch bei der Nicht-Ausübung von Vetopositionen bereits um konkludentes Handeln bzw. um eine Form der impliziten Zustimmung. Dennoch soll sie zum Bereich der expliziten Zustimmung gezählt werden, da die Willensbekundung mittels eines konkreten Abstimmungsprozesses geäußert wird. Wenn sich auf die Frage, ob Einwände gegen eine kollektive Aktion bestehen, kein einziges Individuum meldet, kann davon ausgegangen werden, dass der kollektiven Aktion alle Betroffenen zustimmen. Es liegt folglich ein Konsens vor, der hinreichende Legitimation stiftet.

Problematisch beim Konsens durch explizite Zustimmung sind die mit der Konsenssuche verbundenen Entscheidungskosten.<sup>41</sup> Sie können so hoch sein, dass die Suche nach Möglichkeiten kollektiven Handelns, das zur gemeinsamen Besserstellung führt, gänzlich unterbleibt, oder dass nach Alternativen zur Einstimmigkeit gesucht wird.

Ein zweites Problem tritt auf, weil der einmalig explizite Konsens ausschließlich ein auf einen bestimmten Zeitpunkt bezogenes Ereignis ist. Der explizite Konsens kann somit nur für einen engen zeitlichen Rahmen, nachdem er erfolgte, legitimierend sein. Schließlich ist das Kollektiv zahlreichen Veränderungen ausgesetzt - es kommen beispielsweise neue Mitglieder durch Geburt und Zuzug oder Eintritt hinzu und wiederum andere Mitglieder verlassen freiwillig oder durch Tod das Kollektiv. Auf Grund der sich verändernden Zusammensetzung des Kollektivs kann der historische Konsens die heutigen Kollektivmitglieder nicht binden.<sup>42</sup> Zumal auch die bleibenden Mitglieder nicht davor geschützt sind, dass sich ihre Einstellungen und ihr Wissen verändert, und sie daher ihre alten Entscheidungen revidieren möchten. Beides kann dazu führen, dass ein ursprünglicher Konsens im Zeitablauf brüchig wird. Würde man daher einzig die faktische Zustimmung gelten lassen, müsste in regelmäßigen Abständen eine

---

len mit zusammen gestimmt habe. Denn das ist der Prüfstein der Rechtmäßigkeit eines jeden öffentlichen Gesetzes.“

<sup>40</sup> Die faktische Zustimmung der Betroffenen löst das Legitimationsproblem, welches durch den Rückgriff auf die „Heiligkeit der Tradition“ oder auf „übermenschliche Kräfte“ nicht gelöst werden kann. Schließlich bedürfen die anderen Legitimationskriterien selbst wieder der Legitimation, wodurch ein unendlicher Regress entsteht. Dieser kann nur durch die faktische Zustimmung der Betroffenen durchbrochen werden (Eschenburg 1980, 30).

<sup>41</sup> Zu den Entscheidungskosten siehe Eschenburg (1978, 227-231; 1980, 33), Märkt (2001, 206-209).

<sup>42</sup> Die fehlende Bindungskraft historischer Verträge ist von der mangelnden Legitimationskraft hypothetischer Verträge, wie sie von den klassischen Vertragstheoretikern vorgestellt wurden, aber niemals historisches Ereignis waren, zu unterscheiden.

Evaluation des Status quo vorgenommen werden, um eine fortlaufende Zustimmung (Vanberg 1999, 41) zu gewährleisten.

### 5.3.2 *Legitimation durch implizite Zustimmung*

Die Zustimmung kann auch implizit erfolgen. Darunter versteht man, dass ein Individuum durch konkludentes Handeln seine Übereinstimmung signalisiert.<sup>43</sup> Solch konkludentes Handeln liegt vor, wenn das Individuum, ohne der Regel oder der Regelordnung ausdrücklich zuzustimmen – oder sie explizit abzulehnen –, sich ihr stillschweigend (Ballestrem 1983, 5), aber freiwillig unterwirft.<sup>44</sup>

Freiwilligkeit bedeutete, dass trotz niedriger Austrittskosten eine andere als die gewählte Alternative nicht ergriffen wird. Somit hängt die Bewertung des „Stillschweigens“ entscheidend von der Verfügbarkeit von Alternativen ab. Stehen nicht in ausreichendem Maße oder nur zu erheblichen Kosten Alternativen offen, kann das Schweigen der Bürger nicht als Zustimmung gewertet werden, sondern auch ein Signal für Passivität und Resignation sein. Stehen dem Individuum hingegen hinreichend Möglichkeiten offen, durch den Voice- oder Exit-Mechanismus Alternativen zu wählen, kann der Verbleib und das Schweigen als implizite Zustimmung gewertet werden (Windisch 1998, 126). Oder umgekehrt formuliert, erst der tatsächliche Austritt signalisiert, dass die Regelordnung im Rahmen der realisierbaren Alternativen nicht akzeptiert wird (Eschenburg 1980, 35).

Ein bürgerbestimmtes Gemeinwesen, in dem die implizite Zustimmung als tatsächlicher Vertrauensbeweis für die Regelordnung gewertet werden soll, muss somit sicherstellen, dass Alternativen auch tatsächlich wahrnehmbar sind. Insbesondere darf das Gemeinwesen nicht durch Beschränkungen die Abwanderung verhindern oder nur zu hohen Kosten ermöglichen.

Ist die Bedingung erfüllt, dass Alternativen tatsächlich von den Individuen wahrgenommen werden können, bedarf es für einen Konsens nicht unbedingt der expliziten Zustimmung aller Beteiligten. Bereits der Verbleib kann als konkludentes Handeln (Eschenburg 1978, 231f; 1980, 34-36) und damit als implizite Zustimmung gewertet werden. Die implizite Zustimmung senkt die Entscheidungskosten. Sie ermöglicht es, den Regelkonsens nicht nur als einen einmaligen Konsens zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zu interpretieren, sondern als einen fortlaufenden. Die fortdauernde Legitimation durch implizite Zustimmung macht die regelmäßige Konsensüberprüfung durch die Zustimmung von „Neulingen“ überflüssig. Neugeborene oder Zugewanderte müssen der Regelordnung keine erneute Rechtfertigung erteilen.

---

<sup>43</sup> Diese Vorstellung findet sich bereits bei Hobbes (1651/1970, I, xiv 122): „Es gibt auch Zeichen eines Vertrages als Folgerung, zuweilen aus Worten, Stillschweigen, aus gewissen Handlungen, ja auch aus Unterlassung. Überhaupt gehört hierher alles das, was jemandes Bereitwilligkeit zum Vertrag hinlänglich anzeigt.“

<sup>44</sup> Diese Vorstellung liegt beispielsweise dem „Modell der freien Ordnungswahl“, wie es von Vanberg (1994a, 33; 1996, 27) oder Kerber (1998, 223f) vorgestellt werden, zu Grunde. Vanberg (1999, 47; 2000b, 380; 2000c, 599f) betont jedoch, dass es sich dabei um ein „theoretisches Modell“ handelt, welches auf das „Framework for Utopia“ von Nozick (1974, 297–334) zurückgeht.

Die Neugeborenen haben nach ihrem Erwachsenwerden die Möglichkeit der Abwanderung. Nutzen sie diese nicht, kann ihr Verbleib als implizite Zustimmung zur Verfassungsordnung und damit als impliziter Beitrittsakt zur Gesellschaft gewertet werden. Dagegen bekunden die Zuwandernden bereits durch den Akt der Zuwanderung implizit ihre Zustimmung zur Verfassungsordnung. Die fortlaufende Legitimation durch Verbleib und Zuwanderung macht somit die regelmäßige Überprüfung des „Grundkonsenses“ durch explizite Abstimmung überflüssig.

### **5.3.3 Legitimation einer Regel oder einer Regelordnung**

Ein zentraler Unterschied zwischen dem Konzept der expliziten und der impliziten Zustimmung ist darin zu sehen, dass durch die explizite Zustimmung einzelne Regelveränderungen legitimiert werden können, während das Konzept der impliziten Zustimmung die gesamte Regelordnung legitimiert. Der freiwillige Verbleib in einer Regelordnung kann nicht als Zustimmung zu einzelnen Regeln innerhalb der Ordnung gewertet werden. Möglicherweise bewertet ein Individuum eine Regelung negativ und andere positiv. In der Summe kann der Gesamtvorteil beider Regelungen dann möglicherweise immer noch größer sein als in der nächstbesten Regelordnung. Für das betrachtete Individuum ist dann die Regelordnung, in der es einzelne Regelungen als „schlecht“ ansieht, dennoch die beste unter den derzeit verfügbaren. Trotzdem würde es der negativ bewerteten Regel, stünde sie zur Abstimmung, nicht zustimmen. Schließlich kann es hinreichend sein, wenn für alle Betroffenen die Vorteile einzelner Regeln die Nachteile anderer Regeln ausgleichen.

Die Zustimmung durch Verbleib ist somit eine Abstimmung über ein Paket von Regelungen, die nicht einzeln zur Abstimmung stehen. Das Konzept der impliziten Zustimmung erleichtert die Veränderung von Regeln, da es auch solche Regeln als legitim erscheinen lässt, denen nicht alle Betroffenen bei einer Abstimmung explizit zustimmen würden.

Bei der impliziten Zustimmung erweist sich insbesondere die Mobilitätsannahme als Problem. Im Bereich der Mobilität von Individuen kann nämlich von hohen Opportunitätskosten des Ortswechsels ausgegangen werden (Straubhaar 2002, 39). Mit sinkender Mobilität sinkt auch die Legitimationskraft der impliziten Zustimmung und der Verbleib kann nicht automatisch als Zustimmung zu einer Ordnung gewertet werden. Zudem tritt das Problem auf, welche Handlungen als konkludent und damit als legitimationsstiftend angesehen werden können. Dies wird an dem von Franz Böhm (1957/1960, 165) angeführten Beispiel des Diebes deutlich: „Der Dieb ist kein Revolutionär, sondern ein konservativer Ordnungsfreund. Er wünscht eine Ordnung, an die sich alle halten, bloß er nicht.“ Dieses Beispiel weist auf den Unterschied zwischen dem allgemeinen Interesse an der Gültigkeit einer Regel hin und dem möglicherweise gegenläufigen Interesse an der eigenen Befolgung derselben. Der Regelverstoß kann nicht generell als implizites Votum gegen die allgemeine Gültigkeit der betreffenden Regel gewertet werden. Stattdessen handelt es sich dabei vielfach ausschließlich um das Ausnutzen von Trittbrettfahrer-Optionen, das dem Trittbrettfahrer einen besonderen Vorteil ver-



schafft, der nicht realisiert werden könnte, wenn auch alle anderen Individuen sich in gleicher Weise verhielten (Vanberg 1999, 44). Umgekehrt wäre es jedoch auch ein fataler Fehlschluss, alle Individuen, die sich regelkonform verhalten, als Befürworter der Regel anzusehen. Es kann somit nicht vom Regelbefolgungsinteresse auf das Regelgeltungsinteresse geschlossen werden (Vanberg 1999a, 2000d, 580-586). Es ist stets zu untersuchen, welche Handlungen tatsächlich als implizite Zustimmung zu der zu Grunde liegenden Regelordnung zu werten sind.

## 6 DIE AUFGABE DES VERFASSUNGSÖKONOMEN

So sei abschließend die Aufgabe des Verfassungsökonomens kurz charakterisiert und ein Anforderungsprofil für einen guten Verfassungsökonomens entwickelt:

*Der Verfassungsökonom fühlt sich der Freiburger Schule verbunden.* Wie sich die Wirtschafts- und Rechtswissenschaftler in der Forschungsgemeinschaft an der Freiburger Universität die Untersuchung von Ordnungen zur Aufgabe machten und nach einer Ordnung suchten, „in der sich ein menschenwürdiges und wirtschaftlich erfolgreiches Leben entwickeln kann“<sup>45</sup>, ist es auch das Anliegen des Verfassungsökonomens eine solche Ordnung zu finden. Die Analyse der Auswirkungen unterschiedlicher Regeln und Regelordnungen bildet daher den Schwerpunkt seiner Arbeit. Er versteht sich als Berater der Bürger, die bei ihrer Suche nach einer menschenwürdigen Ordnung ohne wissenschaftliche Unterstützung überfordert wären. Die Argumente des Verfassungsökonomens für die eine oder gegen die andere Regelordnung sind daher stets an die Bürger gerichtet.

*Der Verfassungsökonom sieht die Freiheit als wesentliche Grundvoraussetzung für eine menschenwürdige Ordnung an.* Zunächst ist von der Grundvermutung auszugehen, dass der Mensch ein freies Wesen ist. Als solches liebt er die Freiheit und hat die Freiheit, zwischen Alternativen zu wählen. Die Freiheiten des Menschen sind, wie Hobbes (1651/1970) gezeigt hat, nur wenig wert, wenn sie nicht durch Regeln koordiniert und voneinander abgegrenzt werden. Regeln einzuführen bedeutet, die individuellen Freiheiten einzuschränken und die legitimerweise wählbaren Alternativen zu reduzieren. Dadurch wird ein geordnetes und verlässliches Zusammenleben erst möglich. Die Einschränkung der individuellen Freiheiten bedarf freilich der Legitimation, die nur aus dem gegenseitigen Einvernehmen aller entstehen kann. Um von einer *freiwilligen* Zustimmung für die Abgrenzung von individuellen Freiheits-sphären ausgehen zu können, ist es allerdings erforderlich, dass die Individuen zwischen Alternativen wählen können. Sie müssen mit anderen Worten die Freiheit haben, sich zwischen Alternativen zu entscheiden. Somit ist die Freiheit eine wesentliche Grundvoraussetzung für eine Ordnung, die den konstitutionellen Interessen der Individuen entspricht.

---

<sup>45</sup> Teil des ersten Satzes des Vorwortes zum ersten Ordo-Band.

*Der Verfassungsökonom setzt den einzelnen Menschen als Absolut und respektiert den Eigenwillen der Individuen.* Dem Einzelnen darf nicht der Wille einer noch so großen Mehrheit aufgezwungen werden. Kollektive Entscheidungen müssen somit entweder einstimmig beschlossen werden, oder auf der Basis eines zuvor einstimmig beschlossenen Verfahrens (Verfahrensgerechtigkeit) zustande kommen. Das Prinzip der Einstimmigkeit ist der beste Schutz des Einzelnen vor der Ausbeutung der anderen. Der Verfassungsökonom betrachtet seine wissenschaftlichen Ergebnisse lediglich als Empfehlungen an die Bürger. Es sind Empfehlungen, die an das Eigeninteresse der Einzelnen gerichtet sind. Die Argumente des Verfassungsökonomens sollen dazu beitragen, dass der Bürger eine „aufgeklärte“ Entscheidung treffen kann. Der Bürger soll im Wissen über die Funktionseigenschaften unterschiedlicher Regeln und Regelordnungen und nicht auf Basis diffuser Vorstellungen konstitutionelle Entscheidungen treffen. Der Verfassungsökonom kann zwar dem Individuum nicht sagen, was sein Interesse ist, denn dabei handelt es sich um eine subjektive Bewertungskomponente für die es weder ein Richtig noch ein Falsch gibt, er kann dem Individuum aber sagen, wie es sein Interesse mittels der Gestaltung der Regelordnung möglichst gut realisieren kann. Bei der Realisierung der konsensfähigen konstitutionellen Interessen durch die Gestaltung von Regeln bedarf es einer objektiven Theorie. Bezüglich dieser Theoriekomponente muss dem Verfassungsökonom ein Kompetenzvorsprung zugesprochen werden. Da sich die Präferenzen sowohl aus einer subjektiven Bewertungskomponente als auch aus einer Theoriekomponente ergeben, kann der Verfassungsökonom die Regelordnungs-Präferenzen nicht modellieren. Er kann daher auch nicht den Anspruch erheben, es handle sich bei „seinen“ Erkenntnissen um „Wahrheiten“, die einer zwingenden Umsetzung bedürfen. Schließlich kann das konsensfähige konstitutionelle Interesse, welches Voraussetzung für die Legitimation von Ordnungen ist, nur aus der faktischen Zustimmung zu Ordnungsalternativen abgelesen werden.

*Der Verfassungsökonom respektiert folglich, dass seine Hypothesen bezüglich einer menschenwürdigen Ordnung ausschließlich durch die Menschen selbst verifiziert werden können.*

## 7 LITERATUR

- ARROW, Kenneth J. (1951). *Social Choice and Individual Values*. New York: John Wiley & Sons.
- BACKHAUS, Jürgen G. (1994). *Die Kategorie des Steuerstaates und die moderne Finanzwissenschaft*. In: RIETER, Heinz (Hg.). (1994). *Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XII. Deutsche Finanzwissenschaft zwischen 1918 und 1939*. Berlin: Duncker & Humblot. 249–282.
- BALLESTREM, Karl Graf von. (1983). *Vertragstheoretische Ansätze in der politischen Ökonomie*. Zeitschrift für Politik, 30(1). 1–17.
- BENTHAM, Jeremy. (1789/1970). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. 2. Auflage. Neuauflage. London: The Athlone Press.
- BERGSON (alias BURK), Abram. (1938). *A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics*. Quarterly Journal of Economics, 52. 310–334.
- BITTNER, Rüdiger. (1980). *Hypothetische Imperative*. Zeitschrift für Philosophische Forschung, 34. 210–226.
- BÖHM, Franz. (1933). *Wettbewerb und Monopolkampf*. Berlin: Carl Heymanns.
- BÖHM, Franz. (1957/1960). *Die Forschungs- und Lehrgemeinschaft zwischen Juristen und Volkswirten an der Universität Freiburg in den dreißiger und vierziger Jahren des 20. Jahrhunderts*. In: MESTMÄCKER, Ernst-Joachim (Hg.). (1960). *Franz Böhm: Reden und Schriften über die Ordnung einer freien Gesellschaft, einer freien Wirtschaft und über die Wiedergutmachung*. Karlsruhe: C. F. Müller. 158–175. [Erstveröffentlichung: WOLFF, Hans Julius (Hg.). (1957). *Aus der Geschichte der Rechts- und Staatswissenschaften zu Freiburg i. Br.* Freiburg: Eberhard Albert. 95–113.]
- BUCHANAN, James M. (1949/1960). *The pure Theory of government Finance: A Suggested Approach*. In: BUCHANAN, James M. (1960). *Fiscal Theory and Political Economy*. Chapel Hill: University of North Carolina Press. 8–23. [Erstveröffentlichung: (1949). *Journal of Political Economy* 57. 496–505.]
- BUCHANAN, James M. (1954). *Social Choice, Democracy, and Free Markets*. *Journal of Political Economy*, 62. 114–123.
- BUCHANAN, James M. (1954a). *Individual Choice and the Market*. *Journal of Political Economy*, 62. 334–343.
- BUCHANAN, James M. (1959/1987). *Positive Economics, Welfare Economics, And Political Economy*. In: BUCHANAN, James M. (1987). *Economics Between Predictive Science and Moral Philosophy*. College Station: Texas A & M University Press. 3–19. [Erstveröffentlichung: (1959). *Journal of Law and Economics*,
- BUCHANAN, James M. (1969). *Cost and Choice. An Inquiry in Economic Theory*. Chicago: The University of Chicago Press.
- BUCHANAN, James M. (1976/1977). *Taxation in Fiscal Exchange*. In: BUCHANAN, James M. (1977). *Freedom in Constitutional Contract*. College Station: Texas A & M University Press. 254–270. [Erstveröffentlichung: (1976). *Journal of Public Economics*, 6. 17–29.]
- BUCHANAN, James M. (1976/1977a). *Notes on Justice in Contract*. In: BUCHANAN, James M. (1977). *Freedom in Constitutional Contract*. College Station: Texas A & M University Press. 123–134.
- BUCHANAN, James M. (1977). *The Use and Abuse of Contract*. In: BUCHANAN, James M. (1977). *Freedom in Constitutional Contract*. College Station: Texas A & M University Press. 135–147.
- BUCHANAN, James M. (1984/1986). *Political Economy and Social Philosophy*. In: BUCHANAN, James M. (1986). *Liberty, Market and State*. Brighton: Harvester Press. 261–274. [Erstveröffentlichung in: CIVITAS Conference on „Economics and Philosophy“. München. 22. bis. 24. Juli 1984.]
- BUCHANAN, James M. (1986/1987). *The Constitution of Economic Policy*. In: BUCHANAN, James M. (1987). *Economics Between Predictive Science and Moral Philosophy*. College Station: Texas A & M University Press. 303–314. [Rede anlässlich der Verleihung des Nobel-Gedächtnispreises in Wirtschaftswissenschaften am 8.12.1986 in Stockholm.]
- BUCHANAN, James M. (1990). *The Domain of Constitutional Economics*. *Constitutional Political Economy*, 1. 1–18.
- BUCHANAN, James M. (1991). *Constitutional Economics*. In: EATWELL, John / MILGATE, Murray / NEWMAN, Peter (Hg.). (1991). *The New Palgrave. A Dictionary of Economics, Vol. 1*. London: Macmillan. 585–588.
- BUCHANAN, James M. / TULLOCK, Gordon. (1962/1965). *The Calculus of Consent*. Neuauflage. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- CASSEL, Susanne. (2001). *Politikberatung und Politikerberatung. Eine institutionenökonomische Analyse der wissenschaftlichen Beratung der Wirtschaftspolitik*. Bern: Paul Haupt.

- COLEMAN, James S. (1975). *Social Structure and a Theory of Action*. In: BLAU, Peter M. (Hg.). (1975). *Approaches to the Study of Social Structure*. New York: Free Press. 76–93.
- CONGLETON, Roger D. / VANBER, Viktor. (2001). *Help, Harm or Avoid: On the Personal Advantage of Dispositions to Cooperate and Punish in Multilateral PD Games with Exit*. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 44. 145–167.
- ELIAS, Norbert. (1939/1976). *Über den Prozess der Zivilisation. Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen*. Zwei Bände Frankfurt: Suhrkamp.
- ERHARD, Ludwig. (1957). *Wohlstand für Alle*. Düsseldorf: Econ.
- ESCHENBURG, Rolf. (1978). *Vertragstheoretisches Denken in der Ökonomie*. *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik*, 23. 221–236.
- ESCHENBURG, Rolf. (1980). *Die Legitimation von Ordnungen*. In: DETTLING, Warnfried (Hg.). (1980). *Die Zähmung des Leviathan*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- EUCKEN, Walter. (1952/1990). *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Neuauflage. Tübingen: Mohr Siebeck.
- GAUTHIER, David. (1977). *The Social Contract as Ideology*. *Philosophy & Public Affairs*, 6. 130–164.
- GERKEN, Lüder. (1999). *Von Freiheit und Freihandel: Grundzüge einer ordoliberalen Außenwirtschaftstheorie*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- HARSANYI, John C. (1955). *Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility*. *Journal of Political Economy*, 63. 309–321.
- HARSANYI, John C. (1975/1976). *Advances in Understanding rational Behavior*. In: HARSANYI, John C. (1976). *Essays on Ethics, Social Behavior, and Scientific Explanation*. Dordrecht: D. Reidel. 89–117. [Erstveröffentlichung: In: BUTTS, Robert E. / HINTIKKA, Jaakko K. (Hg.). (1975). *Logic, Methodology and Philosophy of Science*. Dordrecht: D. Reidel.]
- HAYEK, Friedrich August von. (1943/1948). *The Facts of Social Sciences*. In: HAYEK, Friedrich August von (1948). *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press. 57–76. [Erstveröffentlichung: (1943). *Ethics*, 54. 1–13. Deutsche Übersetzung: *Die „Tatsachen „ der Sozialwissenschaften*. In: HAYEK, Friedrich August von. (1952). *Individualismus und wirtschaftliche Ordnung*. Erlangen-Zürich: Eugen Rentsch. 78–102.]
- HAYEK, Friedrich August von. (1946/1948). *Individualism: True and False*. In: HAYEK, Friedrich August von (1948). *Individualism and Economic Order*. Chicago: The University of Chicago Press. 1–32. [Erstveröffentlichung: (1946). Dublin: Hodges, Figgis & Co.]
- HAYEK, Friedrich August von. (1953/2001). *Marktwirtschaft und Politik*. In: HAYEK, Friedrich August von (2001). *Gesammelte Schriften in deutscher Sprache. Bd. A 6: Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Aufsätze zur Wirtschaftspolitik*. Tübingen: Mohr Siebeck. 3–14. [Überarbeitete Fassung eines Vortrags an der Universität zu Köln am 20.7.1953. Veröffentlicht in: *ORDO*, 6. 3–17.]
- HAYEK, Friedrich August von. (1967/1969). *Die Ergebnisse menschlichen Handelns, aber nicht menschlichen Entwurfs*. In: HAYEK, Friedrich August von. (1969). *Freiburger Studien*. Tübingen: Mohr Siebeck. 97–107. [Erstveröffentlichung: (1967). *The Results of Human Action but not of Human Design*. In: HAYEK, Friedrich August von. (1967). *Studies in Philosophy, Politics and Economics*. Chicago: The University of Chicago Press. 96–105.]
- HAYEK, Friedrich August von. (1967/1969a). *Rechtsordnung und Handlungsordnung*. In: HAYEK, Friedrich August von. (1969). *Freiburger Studien*. Tübingen: Mohr Siebeck. 161–198. [Erstveröffentlichung in: STREISSLER, Erich (Hg.). (1967). *Zur Einheit der Rechts- und Staatswissenschaften*. Karlsruhe: C. F. Müller. 195–230.]
- HAYEK, Friedrich August von. (1971/1991). *Die Verfassung der Freiheit*. 3. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck. [Erstveröffentlichung: (1960). *The Constitution of Liberty*. London: Routledge & Kegan Paul.]
- HAYEK, Friedrich August von. (1974/1996). *Die Anmaßung von Wissen*. In: HAYEK, Friedrich August von (1996). *Die Anmaßung von Wissen. Neue Freiburger Studien*. Tübingen: Mohr Siebeck. 3–15. [Rede anlässlich der Verleihung des Nobel-Gedächtnispreises in Wirtschaftswissenschaften am 11.12.1974 in Stockholm. Erstveröffentlichung: (1975). In: *Les Prix Nobel en 1974*. Stockholm. Deutsche Übersetzung: (1975). *Die Anmaßung von Wissen*. *ORDO*, 26. 12–21.]
- HAYEK, Friedrich August von (1996). *Die Anmaßung von Wissen. Neue Freiburger Studien*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- HENNIPMAN, Peter. (1980). *Some Notes on Pareto Optimality and Wicksellian Unanimity*. In: KÜNG, Ernst (Hg.). (1980). *Wandlungen in Wirtschaft und Gesellschaft: Die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften vor neuen Aufgaben – Festschrift für Walter Adolf Jöhr*. Tübingen: Mohr Siebeck. 399–410.

- HIRSCHMAN, Albert O. (1970). *Exit, Voice and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge: Harvard University.
- HOBBS, Thomas. (1651/1970). *Leviathan*. Stuttgart: Reclam. [Erstveröffentlichung: *The Leviathan, or the Matter, Form, and Power of a Commonwealth Ecclesiastical and Civil*. London: John Bohn.].
- HÖFFE, Otfried. (1982). *Wissenschaft im Dienst freier Selbstverwaltung*. In: BERMBACH, Udo / KODALLE, Klaus-M. (Hg.). (1982). *Furcht und Freiheit*. Opladen: Westdeutscher Verlag. 30–64.
- HOMANN, Karl / BLOME-DREES, Franz. (1992). *Wirtschafts- und Unternehmensethik*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- HOMANN, Karl. (1980). *Die Interdependenz von Zielen und Mitteln*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- HOMANN, Karl. (1988). *Rationalität und Demokratie*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- KAHN, Richard Ferdinand (1935). *Some Notes on Ideal Output*. *Economic Journal*, 45. 1–35.
- KANT, Immanuel (1793/1978). *Über den Gemeinspruch*. In: KANT, Immanuel. (1978). *Werkausgabe Bd. 11 Schriften zur Anthropologie, Geschichtsphilosophie, Politik und Pädagogik Bd I*. Frankfurt: Suhrkamp. 127–172.
- KERBER, Wolfgang. (1998). *Zum Problem einer Wettbewerbsordnung für den Systemwettbewerb*. *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, 17. 199–230.
- KERBER, Wolfgang / VANBERG, Viktor. (1995). *Competition among Institutions: Evolution within Constraints*. In: GERKEN, Lüder (Hg.). (1995). *Competition among Institutions*. Basingstoke: Macmillan. 35–64. [Erstveröffentlichung: VANBERG, Viktor / KERBER, Wolfgang. (1994). *Institutional Competition Among Jurisdictions: An Evolutionary Approach*. *Constitutional Political Economy*, 5. 193–219.].
- KERSTING, Wolfgang. (1989). *Vertragstheorien*. In: NOHLEN, Dieter (Hg.). (1989). *Pipers Wörterbuch zur Politik, Bd. I*. München: Piper. 1097–1101.
- KERSTING, Wolfgang. (1990). *Vertrag, Gesellschaftsvertrag, Herrschaftsvertrag*. In: BRUNNER, Otto / CONZE, Werner / KOSELLECK, Reinhart (Hg.). (1990). *Geschichtliche Grundbegriffe*. Stuttgart: Klett. 901–945.
- KERSTING, Wolfgang. (1990a). *Zur Logik des kontraktualistischen Arguments*. In: GERHARDT, Volker (Hg.). (1990). *Der Begriff der Politik – Bedingungen und Gründe politischen Handelns*. Stuttgart: J. B. Metzlersche Verlagsbuchhandlung. 216–237.
- KERSTING, Wolfgang. (1994). *Die politische Philosophie des Gesellschaftsvertrages*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- KIRSCH, Guy. (1997). *Neue Politische Ökonomie*. 4. Auflage. Düsseldorf: Werner
- KNIGHT, Frank H. (1947). *Freedom and Reform – Essays in Economics and Social Philosophy*. New York: Harper & Brothers.
- LOCKE, John. (1690/1698/1988). *Two Treatises of Government*. 3. Auflage. Neuauflage. Cambridge: Cambridge University Press.
- MÄRKT, Jörg. (2001). *Knut Wicksell: Zum Geburtstag des Begründers einer kritischen Vertragstheorie*. *ORDO*, 52. 189–214.
- MARSHALL, Alfred. (1890/1920). *Principles of Economics*. 8. Auflage. London: Macmillan & Co.
- MEADE, James. (1952/1956). *A Geometry of International Trade*. 2. Auflage. London: George Allan & Unwin.
- MILL, John Stuart. (1843/1886/1968). *System der deduktiven und induktiven Logik. Eine Darlegung der Grundsätze der Beweislehre und der Methoden wissenschaftlicher Forschung. Bd. 3*. 2. Auflage. Neuauflage. Aalen: Scientia Verlag.
- MUELLER, Dennis C. (1973). *Constitutional Democracy and Social Welfare*. *Quarterly Journal of Economics*, 87. 60–80.
- NOZICK, Robert. (1974). *Anarchy, State, and Utopia*. New York: Basic Books.
- PARETO, Vilfredo. (1897). *Cours d'Economie politique. Tome second*. Lausanne: F. Rouge.
- PIGOU, Arthur C. (1920/1932). *The Economics of Welfare*. 4. Auflage. London: Macmillan & Co.
- PITLIK, Hans. (2001). *Politikberatung der Öffentlichkeit? Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 2. 61–73.
- POPPER, Karl R. (1945/1992). *Die offene Gesellschaft und ihre Feinde. Bd. I: Der Zauber Platons*. Neuauflage. Tübingen: Mohr Siebeck. [Erstveröffentlichung: *The Open Society and its Enemies. Vol. I: The Spell of Plato*. London: Routledge & Kegan Paul.]
- POPPER, Karl R. (1957/1979). *Das Elend des Historizismus*. Neuauflage. Tübingen: Mohr Siebeck. [Erstveröffentlichung: POPPER, Karl R. (1957). *The Poverty of Historicism*. London: Routledge & Kegan Paul.]

- RAWLS, John. (1971/1975). *Eine Theorie der Gerechtigkeit*. Frankfurt am Main: Suhrkamp. [Erstveröffentlichung: (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.]
- RÖHL, Klaus F. (1978). *Über außervertragliche Voraussetzungen des Vertrages*. In: KAULBACH, Friedrich / KRAWITZ, Werner (Hg.). (1978). *Recht und Gesellschaft*. Berlin: Duncker & Humblot. 435–480.
- ROUSSEAU, Jean-Jacques. (1754/1755/1998). *Abhandlung über den Ursprung und die Grundlagen der Ungleichheit unter den Menschen*. Stuttgart: Reclam. [Erstveröffentlichung: *Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes*. Amsterdam: Marc Michel Rey.].
- SCHUMPETER, Joseph A. (1908). *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- SMITH, Adam. (1776/1789/1993). *Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen*. München: Beck. [Erstveröffentlicht: (1776/1789). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 5. Auflage. London: Methuen & Co.].
- STRAUBHAAR, Thomas. (2002). *Migration im 21. Jahrhundert. Von der Bedrohung zur Rettung sozialer Marktwirtschaften?* Tübingen: Mohr Siebeck.
- VANBERG, Viktor. (1981). *Liberaler Evolutionismus oder vertragstheoretischer Konstitutionalismus? Zum Problem institutioneller Reformen bei F.A. von Hayek und J.M. Buchanan*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- VANBERG, Viktor. (1982). *Markt und Organisation. Individualistische Sozialtheorie und das Problem korporativen Handelns*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- VANBERG, Viktor. (1986/1994). *Individual choice and institutional constraints: the normative element in classical and contractarian liberalism*. In: VANBERG, Viktor (1994). *Rules and Choice in Economics*. London: Routledge. 208–234. [Erstveröffentlichung: (1986). *Analyse & Kritik, Zeitschrift für Sozialwissenschaften*, 8. 113–149.].
- VANBERG, Viktor. (1994). *Economics as Social Theory*. In: VANBERG, Viktor (Hg.). (1994). *Rules and Choice in Economics*. London: Routledge. 1–8.
- VANBERG, Viktor. (1994a). *Wettbewerb in Markt und Politik – Anregungen für die Verfassung Europas*. Sankt Augustin: COMDOK. 9–44.
- VANBERG, Viktor. (1996). *Ökonomische Rationalität und politische Opportunität. Zur praktischen Relevanz der Ordnungsökonomie*. Jena: Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen.
- VANBERG, Viktor. (1997). *Die normativen Grundlagen von Ordnungspolitik*. *ORDO*, 48. 707–726.
- VANBERG, Viktor. (1998). *Konstitutionelle Ökonomik, Ethik und Ordnungspolitik*. In: VEREIN DER FREIBURGER WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLER (Hg.). (1998). *Offen für Reformen? Institutionelle Voraussetzungen für gesellschaftlichen Wandel im modernen Wohlfahrtsstaat*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft. 99–119. [Erstveröffentlichung: (1998). *Constitutional Economics, Ethics, and Ordnungspolitik*. In: BUCHANAN, James M. / MONISSEN, Bettina (Hg.). (1998). *The Economists' Vision. Essays in Modern Economic Perspectives*. Frankfurt: Campus. 33–55].
- VANBERG, Viktor. (1998a). *Menger, Carl*. In: NEWMAN, Peter (Hg.). (1998). *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law, Vol. 2*. London: Macmillan. 635–641.
- VANBERG, Viktor. (1998b). *Constitutional Political Economy*. In: DAVIS, John B. / HANDS, D. Wade / MÁKI, Uskali (Hg.). (1998). *The Handbook of Economic Methodology*. Cheltenham: Edward Elgar. 69–75.
- VANBERG, Viktor. (1999). *Die Akzeptanz von Regeln*. In: KORFF, Wilhelm (Hg.). (1999). *Handbuch der Wirtschaftsethik. Bd. 2: Ethik wirtschaftlicher Ordnung*. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus. 38–50.
- VANBERG, Viktor. (1999a). *Market and Regulation: On the Contrast Between Free-Market Liberalism and Constitutionale Liberalism*. *Constitutional Political Economy*, 10. 219–243.
- VANBERG, Viktor. (2000). *Der konsensorientierte Ansatz der konstitutionellen Ökonomik*. In: LEIPOLD, Helmut / PIES, Ingo (Hg.). (2000). *Ordnungstheorie und Ordnungspolitik – Konzeption und Entwicklungsperspektiven*. Stuttgart: Lucius & Lucius. 251–276.
- VANBERG, Viktor. (2000a). *Globalization, Democracy, and Citizens' Sovereignty: Can Competition Among Governments Enhance Democracy?* *Constitutional Political Economy*, 11. 87–112.
- VANBERG, Viktor. (2000b). *Economic constitutions, protectionism, and competition among jurisdictions*. In: GALEOTTI, Gianluigi / SALMON, Pierre / WINTROBE, Ronald (Hg.). (2000). *Competition and structure. The political economy of collective decisions: Essays in honor of Albert Breton*. Cambridge: Cambridge University Press. 364–385.
- VANBERG, Viktor. (2000c). *Functional Federalism: Communal or Individual Rights?* *Kyklos*, 53. 363–386.

- VANBERG, Viktor. (2000d). *Ordnungsökonomik und Ethik – Zur Interessenbegründung von Moral*. In: KÜLP, Bernhard / VANBERG, Viktor (Hg.). (2000). *Freiheit und wettbewerbliche Ordnung. Gedenkband zur Erinnerung an Walter Eucken*. Freiburg: Haufe. 579–605.
- VANBERG, Viktor. (2001). *Cooperation, Clubs and Exit*. *Kamu Tercihi ve Anayasal İktisat (Journal of Public Choice and Constitutional Economics)*, 1. 3–19.
- VICKREY, William Spencer. (1960). *Utility, Strategy, and Social Decision Rules*. *Quarterly Journal of Economics*, 74. 507–535.
- WICKSELL, Knut. (1896). *Finanztheoretische Untersuchungen nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens*. Jena: Gustav Fischer.
- WINDISCH, Rupert. (1998). *Modellierung und Systemwettbewerb: Grundlagen, Konzepte, Thesen*. *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, 17. 121–154.

- 98/1** **Vanberg, Viktor J.:** Markets and Regulation – On the Contrast Between Free-Market Liberalism and Constitutional Liberalism. Published in: Constitutional Political Economy Vol. 10 No. 3, October 1999, p. 219 - 243.
- 98/2** **Pejovich, Svetozar:** Toward a Theory of the Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development.
- 99/1** **Vanberg, Viktor J.:** Standortwettbewerb und Demokratie.
- 99/1A** **Vanberg, Viktor J.:** Globalization, Democracy and Citizens' Sovereignty: Can Competition Among Governments Enhance Democracy? Published in: Constitutional Political Economy, Vol. 11, No. 1, March 2000, p. 87-112.
- 99/2** **Vanberg, Viktor J.:** Ordnungsökonomik und Ethik. Zur Interessenbegründung von Moral. Veröffentlicht in: B. Külp, V. J. Vanberg (Hrsg.): Freiheit und wettbewerbliche Ordnung, Haufe Verlagsgruppe: Freiburg, Berlin, München, 2000, S. 579-605.
- 99/2A** **Vanberg, Viktor J.:** Constitutional Economics and Ethics – On the Relation Between Self-Interest and Morality.
- 99/3** **Cassel, Susanne:** Die Rolle von Think Tanks im US-amerikanischen Politikberatungsprozess.
- 00/1** **Sideras, Jörn:** Systems Competition and Public Goods Provision. Published in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Band 19, Tübingen: Mohr Siebeck, 2000, S. 157 - 178.
- 00/2** **Vanberg, Viktor J.:** Markets and the Law.
- 00/3** **Vanberg, Viktor J.:** F.A. von Hayek.
- 00/4** **Vanberg, Viktor J.:** Der konsensorientierte Ansatz der konstitutionellen Ökonomik. Veröffentlicht in: H. Leipold, I. Pies (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik - Konzeptionen und Entwicklungsperspektiven, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, Band 64, Stuttgart, 2000, S. 251-276
- 00/5** **Vanberg, Viktor J.:** Functional Federalism: Communal or Individual Rights? On B. S. Frey's and R. Eichenberger's Proposal for a "New Federalism". Published in: KYKLOS, Vol. 53, 2000, p. 363-386
- 00/6** **Zoll, Ingrid:** Zwischen öffentlicher Meinung und ökonomischer Vernunft: Individuelle Meinungen über Globalisierung und Wettbewerb.



- 01/1 Sideras, Jörn:** Konstitutionelle Äquivalenz und Ordnungswahl.
- 01/2 Märkt, Jörg:** Knut Wicksell: Begründer einer kritischen Vertragstheorie?
- 01/3 Stamm, Hansueli:** Institutioneller Rahmen des Electronic Commerce: Eine ordnungsökonomische Analyse am Beispiel der digitalen Signatur.
- 01/3A Stamm, Hansueli:** Institutional Framework of Electronic Commerce: A Constitutional Economic Analysis of the Problems With Digital Signatures.
- 01/4 Vanberg, Viktor J.:** Evolutorische Ökonomik: Homo Oeconomicus, Markt und Institutionen.
- 01/5 Vanberg, Viktor J.:** Rational Choice vs. Program-based Behavior: Alternative Theoretical Approaches and their Relevance for the Study of Institutions.
- 01/6 Vanberg, Viktor J.:** Citizens' Sovereignty and Constitutional Commitments: Original vs. Continuing Agreement.
- 02/1 Vanberg, Viktor J.:** F. A. Hayek und die Freiburger Schule.
- 02/2 Pelikan, Pavel:** Why Economic Policies Need Comprehensive Evolutionary Analysis.
- 02/3 Märkt, Jörg:** Armutsexternalitäten: Verfassungsökonomische Rechtfertigung einer kollektiven Grundsicherung.
- 02/4 Märkt, Jörg:** Zur Methodik der Verfassungsökonomik Die Aufgabe eines vertrags-theoretisch argumentierenden Ökonomen.