

Priddat, Birger P.

**Working Paper**

## Märkte, Verträge, Netzwerke: Kompossibilität. Über die Diffusion von Rationalität im Transaktionsfeld

Discussion Papers, No. 7/2010

**Provided in Cooperation with:**

Witten/Herdecke University, Faculty of Management and Economics

*Suggested Citation:* Priddat, Birger P. (2010) : Märkte, Verträge, Netzwerke: Kompossibilität. Über die Diffusion von Rationalität im Transaktionsfeld, Discussion Papers, No. 7/2010, Universität Witten/Herdecke, Fakultät für Wirtschaftswissenschaft, Witten

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/49945>

**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.*

**discussion papers**  
Fakultät für Wirtschaftswissenschaft  
Universität Witten/Herdecke

Neue Serie 2010 ff.  
Nr. 7 / 2010

Märkte, Verträge, Netzwerke: Kompossibilität.  
Über die Diffusion von Rationalität im  
Transaktionsfeld.

**Birger P. Priddat**

**discussion papers**  
Fakultät für Wirtschaftswissenschaft  
Universität Witten/Herdecke  
[www.uni-wh.de/wirtschaft/discussion-papers](http://www.uni-wh.de/wirtschaft/discussion-papers)

Adresse des Verfassers:  
Prof. Dr. Birger P. Priddat  
Lehrstuhl für Politische Ökonomie  
Universität Witten/Herdecke  
Alfred-Herrhausen-Str. 50  
58448 Witten  
[birger.priddat@uni-wh.de](mailto:birger.priddat@uni-wh.de)

Redakteure  
für die Fakultät für Wirtschaftswissenschaft

Prof. Dr. Michèle Morner / Prof. Dr. Birger P. Priddat

Für den Inhalt der Papiere sind die jeweiligen Autoren verantwortlich.

## Transaktionen - Verträge

Weder Tausch noch Transaktion sind die Basiseinheit der Märkte (folglich auch nicht die individuell agierenden *rational actors*). *Rational actors*, die frei und unabhängig für sich optimieren, generieren keine Transaktion: erst wenn beide Transaktanden interagieren und wenn Zahlungen fließen, ist eine wirtschaftliche Operation realisiert. *Rational choice* ist, im Marktzusammenhang und genau betrachtet, nur eine Vertragsbekundung, aber weder eine ökonomisch noch juristisch effektive Handlung.

Der ökonomische Basisoperator hingegen ist die bilaterale Transaktion in der Form eines Vertrages: nur im vertraglichen Konsens wird die Transaktion ökonomisch konfirmiert. Weder Tausch noch Transaktion bilden die Basiseinheit der Ökonomie, sondern der Vertrag – als institutionell konfundierte Transaktion.<sup>1</sup>

Verträge haben I) eine individuelle Suchphase (Suche potentieller Vertragspartner) und II) eine kollektive Vertragseinigungsphase.<sup>2</sup> Final sind Transaktionen, wenn auch temporär, Kooperationen. Die Ökonomie ist, in ihrem transaktionalen Finale, eine Soziologie, weil der Kern der Vertragskooperationen in Kommunikation und Interaktion besteht. Die bilateralen Partner bilden eine minimalistische Sozietät, im Konsens über ihre Vertraglichkeit.

Der ‚Vertrag‘ ist die spezifische Form einer Transaktion, die eine juristische Hülle hat, aber einen ökonomischen kommunikativen Kontext. Coase und Williamson haben das für relationale Verträge definiert (Coase 1937; Williamson 2002); letztlich aber sind alle Transaktionen relational, d.h. in ihren Bindungen offen (das zeigt sich, wenn *ex post* rechtlich geklagt wird, *weil* die Bindungen offen waren und man keinen Konsens hat). Die Schließung der

---

<sup>1</sup> Darin zeigt sich zudem, dass ökonomische Basishandlungen immer institutionell fundiert sind: die ökonomische Kontrahierung erfolgt immer in der Form einer juristischen (d.h. im Kontext einer Rechtsinstitution). Institutionales Verhalten (*rule following*) unterscheidet sich allerdings signifikant von ökonomischen Verhalten (*rational* oder *bounded rational choice*) (vgl. Priddat 2010d). In der Transaktion werden beide Handlungsmodi *uno actu* in Anschlag gebracht. Der ökonomische Akteur ist ein *multiple self*, das zwei Akteursmodalitäten gleichzeitig befolgt (mit der Konsequenz, dass wir die homogenierte Akteursversion des *rational actors* aufgeben, um zu analysieren, welche Akteursmodalitäten tatsächlich *in operation* sind (vgl. Priddat 2010d)). An den Transaktionen sind allerdings noch mehr Institutionen involviert.

<sup>2</sup> Die Phase I ist identisch mit dem, was Walras das *tâtonnement* nannte, das Suchen der Vertragspartner. In Phase II muß der Vertrag selbst gestaltet werden – mit allen Optionen, im Verhandeln eigen Modalitäten zu entfalten (vgl. Priddat 2010a).

Verträge geschieht durch das *bargaining* ihrer Vertraglichkeit (mit latentem Ungleichgewicht) (vgl. hierzu, auch im Folgenden: Priddat 2010a + b + c).

Jede Transaktion ist zwar unabdinglich institutionell-rechtlich konfundiert (sie findet ja in ausgewiesenen Rechtsräumen statt), wird aber, als ökonomische Relation, gewöhnlich institutionenunabhängig definiert. D.h. nicht, dass die institutionelle Einbettung geleugnet wird; sie ist aber für die ökonomische Basisrelation externalisiert. ‚Transaktion‘ ist demnach in der ökonomischen Theorie der Name für den ökonomischen Anteil am Vertrag, in Absehung von seinem institutionell-juridischen Part.

Folglich werden Transaktionen gemeinhin als Koordination wechselseitiger Vorteilsnahme (kompetitive Koordination) angesehen; in der Tausch- bzw. Transaktionslogik werden die Transaktionen durch den Gleichgewichtsmechanismus des Marktsystems geschlossen. Dabei wird unterstellt, dass Akteure nur transagieren, wenn sie ihre jeweiligen Nutzen maximieren.

Wechselseitige Vorteilnahme konstituiert keine Vertragsgemeinschaft, sondern bis zum Schluß gegenseitiges Misstrauen, vom anderen übervorteilt zu werden. Der mögliche Vorteil des anderen ist nur Anlaß, ihn zu minimieren. Solche kompetitiven Verhandlungen folgen zwei Handlungsmaximen: 1. maximiere deinen Vorteil, 2. minimiere den des anderen. Die Resultierende beider Maximen lautet: 3. beobachte den anderen darauf hin, ob und wie er dich hintergehen will. Wir haben es – *in the worst case* - mit einer doppelten Mißtrauenskongingenz zu tun (als Konsequenz der Logik der freien und unabhängigen, methodologischen individuellen Akteure).

Ein solcher Mechanismus ist nicht effizient, weil er Kooperationspotentiale nicht ausschöpft. Die Auffassung des Vertrages als kompetitive Vorteilnahme lotet das Verhandlungspotential nicht optimal aus, wie es bei Kooperationsprozessen geschehen kann. Verträge sind über ein Spektrum von Vertragsmodalitäten interpretierbar; die gewöhnliche ökonomische Interpretation als wechselseitige Vorteilnahme ist eine gleichgewichtstheoretische Konstruktion, der es ausreicht, nachzuweisen, dass die Tausch-/Transaktionspartner die beste der ihnen jeweils vorliegenden Alternativen gewählt haben (= *rational choice*). Daß in kooperativen Vertragsverhandlungen noch weitere Möglichkeiten sich auftun können, dass das Objekt ihrer Transaktion erweitert oder geändert werden kann, bleibt unerschlossen (vgl. Gintis / Bowles / Boyd / Fehr 2005). Vertragsverhandlungen können innovative Instanzen sein. Methodisch bedeutet das, dass die Angebotsstruktur nicht mehr als ‚gegeben‘ angenommen werden muß, sondern modulierbar ist (während die *rational actors*, in ihrem rein koordinativen Vertragsprozeß, ausschließlich mit den gegebenen Alternativen transagieren).

Denn werden Verträge als gemeinschaftliche Kooperation aufgefasst, bilden sie ein *shared mental model* für alle Beteiligten aus, das es ermöglicht, ausserhalb des blossen Mißtrauens der Situation wechselseitiger Vorteilnahme (kompetitive Koordination) im Modus einer kollaborativen Kooperation eigene und neue Vertragsbestimmungen zu generieren. So öffnet sich der Vertrag im Vertragsprozeß, relationiert die Ausgangslage (vgl. Priddat 2010a). *Der Modus kollaborativer Kooperation achtet nicht nur auf den eigenen Vorteil, sondern auch auf den des anderen, um gegebenenfalls beider Vorteil auszuweiten* (= Extension des Handlungsspielraumes durch den Verhandlungsmodus des Vertragsprozesses).

Verträge haben weder eine eindeutige juristische Form (auch sie muß je spezifisch interpretiert werden), noch einen ökonomischen Automatismus (jede Transaktion hat ihren spezifischen vertraglichen Kontext). Folglich sind Verträge bi- (oder multi-) laterale Vereinbarungen auf Gegenseitigkeit, die nicht nur die Vertragsinhalte betreffen, sondern auch die Form des Vertrages (dass sie gewöhnlich nach konventionalen Handlungsschemata ablaufen, spricht nicht gegen ihre kreative Öffnung; die Akteure können nicht nur die Verträge neu modulieren, die Inhalte und sich selber darin).<sup>3</sup>

Hollis und Sudgen sprechen von „team utilities“ bzw. „team preferences“ (Hollis 1998; Sudgen 2000). Die individuellen Nutzenfunktionen transformieren sich zu einer gemeinsamen oder sozialen. Es bildet sich gleichsam eine soziale Norm innerhalb des Vertragsprozesses heraus, die eine Art *constitutional rule* bildet, die den Handlungsraum ordnet und erweitert. Die Norm arbeitet nur, wenn sie von Vertrauen getragen wird (d.h. wenn der Ausschluß des Mißtrauens der Situation bloß wechselseitiger Vorteilsnahme gewährleistet ist).

Der Vertragsprozeß verläuft wie folgt (aus Priddat 2010a):

---

<sup>3</sup> Barzel erwähnt ergänzend auch „implizite Verträge“ als Form der Kooperation. Dabei passen zwei Akteure ihr Verhalten kooperativ an, ohne dass sie eine explizite Vereinbarung treffen (Barzel 2002: 64).



Verträge, sind, ökonomisch genauer betrachtet, Interaktionsspiele (Ken Binmore 2005). Sie haben – als marktliche Verträge - keine explizite *governance-structure* (wie Williamson es für das *contractual design within a firm* analysiert (Williamson 2002); genauer noch Wieland (Wieland 1996 + 2007)). Mir kommt es darauf an, dass kooperative Strukturen bereits außerhalb der Organisationen, in den Marktverträgen selbst, d.h. bereits in den *transactional contracts*, nicht erst in den *relational contracts*, gelten. In den Vertragsverhandlungen auf Märkten müssen die Beteiligten – anders als in Williamsons organisationaler Theorie - ihre *governance* selber bilden. Denn Verträge bilden sich nicht von selber, sind keine Tausch-Koordinations-Ereignisse, sondern generierter bzw. kommunizierter Konsensus (gewöhnlich mit einer juristischen Form, gleich, ob implizite oder explizite).<sup>4</sup>

Erweitern wir Williamsons *relational contracts* über die organisatorische Perspektive hinaus: jeder Vertrag ist relational, d.h. offen für beide

<sup>4</sup> Es zeigt sich, dass umgekehrt Williamsons (und Coases) *theory of the firm* eine Extension der bereits im Vertrag enthaltenen Kooperationspotentiale ist. Wenn es in Marktverträgen möglich ist, emergente selbstbindende Kooperationsstrukturen zu entfalten, liegt der Schluß nahe, diesen Strukturen insbesondere dann, wenn sie als repetitive Strukturen auftreten, eine eigene Form zu geben: die einer Organisation, die erst einmal nichts anderes ist als ein *nexus of contracts* (Aoki 1990). Die Organisation hält, über ihre Organisation der Organisation, den Nexus der Verträge stabil und arbeitsteilig arbeitsfähig. Sie leistet die Kooperation als Organisation (über das Management in einer spezifischen *governance-structure*). Organisation ist eine spezifischen Struktur der Vertragsbindung als Kooperation, logisch eine Extension der Vertragsmöglichkeiten marktlicher Transaktionen. Das zu extrahieren, setzte voraus, den marktlichen Vertrag nicht mehr als lose gekoppelte *spot-coordination* zu betrachten, sondern als ein institutionales Gefüge.

Vertragspartner, bis sie ihn schliessen. Die Form der Schliessung – Vertragsformen, Vertragsverhalten wie Vertragsinhalte – werden in der (temporären) *governance* generiert, die sich für jeden Vertrag potentiell ausbildet. Diese kontraktuelle *governance* definiert die (temporäre, verschwindende) Norm der Vertragsbildung. Sie ist eine mögliche, emergente Konstitution/Verfassung des Vertrages.

Verträge sind die Basisoperation auf Märkten (das war Commons neue Einsicht, die Coase zu seiner Transaktionskostentheorie anleitetete (nun wieder aber ohne Commons jurdische Konnotationen (vgl. Priddat 2010a)).

### **Vom Tausch zum Vertrag**

Rekapitulieren wir die Ergebnisse unserer Argumentation: Der Schritt vom Tausch zur Transaktion ist nur die erste Dekonstruktion; der zweite Schritt ist die Inklusion der Transaktion in den Vertrag. Wenn der Vertrag lediglich als Festlegung dessen fungiert, was die Transaktion an Schritten notwendig macht, hat er keine eigenständige Valenz (außer der, rechtliche Normen in Anschlag zu bringen, die eine *governance-structure* einbringen, welche einer anderen Logik folgt als der ökonomischen der Effizienz). Doch selbst der obige Schritt ist noch unterkomplex relativ zu dem Prozeß, der sich im Vertrag vollzieht: erst wenn wir den Vertrag als Prozeß analysieren, gelangen wir in seine vollständige Extension:

Tausch  $\Rightarrow$  Transaktion  $\Rightarrow$  Vertrag  $\Rightarrow$  Vertragsprozeß.

‚Tausch‘ simuliert Werteäquivalenz, gleichsam als objektive Relation. ‚Transaktion‘ hingegen besagt, dass kein Tausch stattfindet, sondern separate Kauf/Verkauf-Operationen, gegen Geld. Geld aber ist ein Optionswert auf bessere Alternativen (= Nicht-Tausch). Man kann kaufen, verschieben oder ausleihen. Da Geld als Option nicht festgelegt ist: weder auf die ‚Vollendung‘ der ersten Transaktion in einer zweiten, noch überhaupt auf Güter (es kann, als Geld, verliehen werden, d.h. auf einem Kapitalmarkt auftreten), sind Transaktionen nicht nur deshalb kein Tausch, weil keine unmittelbare Güter-Vergleichung stattfindet, sondern vor allem deshalb nicht, weil die zeitliche Differenz der zwei Transaktionen keine Wertäquivalenz garantiert. Man kann, für Geld, später mehr oder anderes kaufen (vgl. ausführlich in: Priddat 2010b).

Verträge sind eine Reflektionsinstanz auf faire Gewährleistung der Transaktionen. Vertragsprozesse zeigen an, dass das Ergebnis verhandelt wird: ein expliziter Interaktionsmodus (Kooperation statt Koordination).

Märkte sind durch Vertragsprozesse konstituiert, d.h. durch kommunikative Ereignisse, mit eigenen Formen und eigener resultierender Rationalität.

Vertragsprozesse haben eigene Verlaufsformen: eigene Pfadabhängigkeiten. Natürlich kann man jederzeit aus den *bargaining* aussteigen und wieder andere, dritte Angebote ventilieren. Solange wirkt die Konkurrenz (= Phase I). Aber im Vertragsprozeß (Phase II) haben wir einen Phasenumschwung: man konditioniert sich wechselseitig, schöpft Vertrauen, gewinnt im kollaborativen Prozeß neue Optionen (die nicht mehr gegen dritte Alternativen abgeglichen werden, außer, man misstraut sich). Das Vertrauen (über ein *lock-in*, ein Prozeß der de-Anonymisierung) definiert die relative Vertragskonsensualität. Man variiert, aber *within the partnership*, nicht mehr kompetitiv mit anderen (= Phase II). **Ist ein solcher Zustand erreicht, wechselt die Konkurrenz in Kooperation. Gelingende Vertragsprozesse sind wechselseitige Vereinbarungen mit emergentem Konkurrenzausschluß.**

Kooperation ist nicht lediglich ein formales Finale, sondern eine Prozeßemergenz. Jedes *bargaining* ist potentiell *lock-in*-fähig. Das Vertrauen ist ein Ergebnis der Verhandlung, keine externe Voraussetzung. Ebenso die *fairness* (der Vertragserfüllung). Man muß sich das vergegenwärtigen:

**1. Märkte sind kompetitive Veranstaltungen.**

**2. Märkte bilden sich über vollzogene Verträge.**

**3. Verträge bilden sich über Vertragsprozesse, die – in ihrem Finale (Phase II) – kooperativ, d.h. konkurrenzausschliessend sein können.**

**4. D.h. dass wir im Kern des Marktprozesses nicht-kompetitive emergente Strukturen haben.<sup>5</sup> Ich halte das für bemerkenswert, weil es das Bild, das wir vom Markt haben, ändert.**

---

<sup>5</sup> Das heisst nicht, dass jeder Vertragsprozeß sein strukturelles Potential ausschöpft. Die rein koordinative wechselseitige Vorteilhaftigkeit genügt vielen Transaktanden. Sie meinen, wenn sie ihren Nutzen maximiert haben, alle Vorteile ausgeschöpft zu haben. Das gilt aber nur für das Ausschöpfen der bereits vorhandenen Alternativen. Gewinnt man im Verhandlungsprozeß ein die Anonymität übersteigendes Vertrauen zueinander, können gemeinsam Handlungsmöglichkeiten ausgelotet werden, die den Nutzenraum vergrössern – eine Dimension, die die einfache Koordinations-nutzenmaximierung nicht wahrnimmt. Der Nutzenbegriff lässt die Akteure prüfen, ob das, was vorliegt, von Nutzen ist, und in welchem Maße. Etwas, was noch nicht vorliegt, aber im Prozeß generiert werden kann, liegt außerhalb ihrer Wahrnehmung. Deswegen kann die im Vertragsprozeß mögliche Extension des Nutzenraumes nicht einfach dem Standardnutzen subsumiert werden. Da die jeweiligen Nutzen final größer sein können, wenn man miteinander verhandelt, was alles zum Vertrag gehören kann, können sie nicht unabhängig von Verhandlungen gelten. Das liegt nicht im Möglichkeitsraum rein individueller Koordination.



## Vertrauen und Kooperation

Das hat auch Konsequenzen für die *rational choice*-Basis der Ökonomie. *Rational choice* basiert auf Konkurrenz und Misstrauen (vgl. oben); Verträge aber bauen auf Vertrauen, d.h. auf phasenweisen Ausschluß von Misstrauen und damit auf Ausschluß taktischer Ausbeutungen des Partners. Werden mißtrauische Akteure unterstellt, die ihre Erwartungswerte maximieren, ist Vertrauen ohne Kontrollmechanismus nicht erklärbar. Solche Akteure sichern sich jene Auszahlung, die sie gerade noch mit eigenen Mitteln maximal erzwingen können, ohne sich auf das Wohlwollen der anderen verlassen zu müssen. Rationale Akteure ziehen bekanntlich garantierte Auszahlungen unkooperativer Lösungen Kooperationen auch dann vor, wenn erfolgreiche Kooperationen für alle Beteiligten vorteilhafter wären („Gefangenendilemma“).

Vertrauen in Personen korrespondiert mit der Glaubwürdigkeit von deren Versprechen. Das ‚Versprechen‘ ist längst ein ökonomisches Thema (vgl. Priddat 2008). In der Moderne, zumal in der modernen Ökonomie, ist das ehemals romantische Vertrauen in die unbedingte Glaubwürdigkeit der Versprechen (mithin der Treue) anderer durch temporalisierte Vertrauensbeziehungen abgelöst, die eher Merkmale eines Vertrages aufweisen als einer ewiggültigen Bindung (Priddat 2005). Beiden Vertrauensarten ist gemein, daß bestimmte Verhaltensalternativen – entweder ganz oder zeitweise – ausgeblendet werden. Solche Ausblendungen von latent Vorhandenem lassen emotionale Einflüsse vermuten. In Vertrauensbeziehungen verschwinden mögliche Vertrauensbrüche im unmarkierten Bereich des Verhaltensraumes und bleiben erst einmal außer Acht, um in Ruhe die Möglichkeiten der markierten Seite auszuloten. Wenn Emotionen diese Ausblendung steuern (vgl. Kabalak / Priddat 2010), hat das weniger mit Normativität zu tun, als damit, soziale Arenen für Verhaltensalternativen zu konstruieren, die im neoklassischen *default*-Fall unmöglich oder wenigstens unwahrscheinlich sind.

Verträge sind auto-generative bzw. emergente Ereignisse, die alternative Bewertungen nicht ausschliessen (exogene Phase I), aber zu einem Zeitpunkt abbrechen (endogene Phase II). Dann verhandelt man vertraulich, d.h. wechselseitig kongruierende Nutzen erwartend (das kollektive Ergebnis höher schätzend als das je nur individuelle). Das geschieht von dem Moment an, in dem man ein gemeinsames Modell des möglichen Vertrages verfügt (*shared mental model of contract gains* bzw. *contractual frame*): wenn die gemeinsamen Vorteile höher wiegen als die Alternativen (die *unframed* bleiben). Verträge bilden Arenen für Kooperationsgewinne.

Die juristische Form, eher ein Hülle bzw. ein *lawful lender of last resort*,<sup>6</sup> leitet diesen Prozeß nicht an, begleitet ihn allemal. Im Gegensatz zur Organisation, deren Vertragsbindungen Williamson untersucht, haben die marktlichen Verträge keine selbstverständliche *governance structure*, außer der, die gemeinsam konstituiert wird. Aber ohne Führung: man muß sich wechselseitig vertrauen (Ausschluß von *principal/agent-relations*). Die *governance* steckt in der institutionalisierten Vertrauensstruktur. Das Rechtssystem übernimmt nur die *third party regulation* für den exzeptionellen Fall (*law as management by exception*) (vgl. generell Barzel 2001).

Letztlich legen Verträge die Preise fest (+ allen Kosten und Leistungen). Im Vertragsprozeß konstituiert sich das Objekt des Vertrages überhaupt erst. Hochstandardisierte Verträge variieren die soziale Inklusion.

Alle Verträge beteiligen mehr als die bilateralen Partner: ihre Netzwerke. Man beobachtet andere, wie sie transagieren, und man beobachtet die sozialen Effekte. I. d. S. kommunizieren die Netzwerke die Vertragsgenerierung mit. Verträge sind demnach prinzipiell tri- bzw. multilateral angelegt (vgl. Priddat 2010e).

Unterscheiden wir zwei Vertragssorten: a) die smarten, in denen die bilateralen Partner ihre Nutzen optimieren (Optimierung der individuellen Nutzen, wechselseitig) und b) die kollaborativen, in denen die bilateralen Partner den kollektiven Gewinn, den sie teilen wollen, ausloten. (b) generiert Kooperationsrenten, die (a) nicht kreieren kann (dafür hohe Sicherungskosten (*hedging*)).

Ein Markt, der ausschließlich aus neoklassischem *contracting* bestünde, würde sich auf Phase I beschränken, d.h. auf einen Auswahlprozeß der Marktangebote, die im Moment einer optimalen Koordination *sponte sua* bereits geschlossen sind, mit einer juristischen Rückversicherung, im Falle der Fehlinterpretation oder des Betruges *ex post*-Kompensation zu bekommen.

Im Fall der kollaborativen Vertragskooperationen senkt Vertrauen die Transaktionskosten (des *hedging* (Misstrauenskosten)). Die Präferenzen werden offengelegt, und die *fairness* des Prozesses wird mitkonstituiert. Der Prozeß ist offen für verschiedene *social* bzw. *fairness-norms* (mit je differenten *pay offs*, die durch die Form der Vertragsbildung mit definiert werden). Beim neoklassischen *contracting* hingegen bleibt die *fairness* kontingent: man versucht zu bekommen, was man bekommen kann, gleichgültig, ob man die

---

<sup>6</sup> Das heisst folgendes: die juristische Festlegung des Vertrages dient letztlich dazu, für den Fall des Betruges oder Mißverständnisses klare *ex-post*-Korrekturregeln zu haben. Für den Vertrag als ökonomischen Vertrag *sui generis* ist das Recht nicht nötig; es ist eine versichernde Instanz.

Nutzenerwartungen und deren Befriedigung der anderen mit erreicht – ohne Interferenz.

Das neoklassische *contracting* umschreibt die Koinzidenz zweier individueller Nutzenoptimierungen, das kollaborative *contracting* hingegen die Kooperation zweier Nutzenintentionen, die wechselseitig darauf achten, dass die anderen zufrieden gestellt werden bei eigenem Zufriedenstellen. Manche Ökonomen interpretieren es so, dass Altruismus bzw. Kooperation ein Teil der Nutzenfunktion ist (vgl. Fehr/Fischbacher 2004). Die experimentelle Ökonomie zieht aus diesen Ergebnissen erhebliche ökonomo-anthropologische Schlüsse: *homo reciprocans* statt *homo oeconomicus* (Falk 2003). Ich rate zur Vorsicht, die Rationalität der Transaktionsprozesse mit atypischen Variablen zu vermischen. Geeigneter ist die Einbettung in *frames*, Institutionen oder *social norms*, die eine Selektion der individuellen Rationalitäten herbeiführen. Denn die Reziprozitätsnorm (*fairness* z.B.) entfaltet erst dann ihre Wirkung, wenn sie von den Vertragsparteien gemeinsam akzeptiert ins Spiel eingeführt wird; sie ist kein Teil der Natur der Spieler (sie steht zur Disposition als *social norm*, muß aber in der Interaktion aktiviert werden und eine je spezifische, angemessene Form bekommen (vgl. hier Wieland, der auf bewusstes Wertemanagement setzt (Wieland 2007)). Die kooperative Dimension des Vertrages ist ein kommunikativer Akt der Konsensbildung, der aus verschiedenen Motiven getragen werden kann: wegen der Geltung von Normen, wegen Sympathie, wegen *shared mental models*, aber auch wegen der Rationalität von Kooperationsgewinnen.

Vertragliche Kollaboration ist nicht solidaristisch mißzuverstehen, sondern eine Form sozialer Intelligenz, in der die wechselseitige Vorteilnahme nicht ausgeschlossen wird, aber durch eine zusätzliche Bedingung ergänzt wird: durch wechselseitige Anerkennung der Partner, nicht nur in ihren (Netzwerk-)Status, sondern auch in der Berücksichtigung ihrer Interessen. Das lässt sich durch rationale individuelle Koordination nur kontingent bewerkstelligen.<sup>7</sup>

Die kollaborative Grundstruktur des Vertragsprozesses erweist sich als Kern von Überlegungen, die *rational choice*-Koordination in einem Gleichgewichtsnexus aufzugeben und Vertragsprozesse nicht nur als Kernprozesse der Marktökonomie zu deklarieren, sondern sie als offene Interaktionsspiele

---

<sup>7</sup> In einer anderen Diktion lässt sich das so beschreiben: es kommt nicht allein auf die Verteilung der *pay offs* an, sondern auch darauf, dass die Identität der Akteure bestätigt bzw. nicht lädiert wird (vgl. Herrmann-Pillath 2009). Die Geltung /Akzeptanz des Vertrages beruht nicht allein auf den Ergebnissen, sondern auch auf der Stimmigkeit des Vertrages, und zwar dermassen, dass beide Vertragspartner sich zugleich anerkannt bzw. reputierlich behandelt fühlen. Die soziale Symmetrie bedeute nicht: Gleichstellung, sondern Angemessenheit (= *fairness*). Soziale Asymmetrie im Vertragsergebnis ist zwar juristisch nicht anfechtbar, aber als ‚soziale Übervorteilung‘ (mit Folgen für die Netzwerkkommunikation).

einzuführen, die in wechselseitigen Anpassungen einen *modus collectivus* finden, der je situativ angepasst wird (wobei der Vertrag, den man gemeinsam bildet, ein Teil der Situation wird).

Versuchen wir eine Summe: Akteure suchen Komplementaritäten, die sie zu Kollaborateuren macht, d.h. nicht-autonom. Sie orientieren sich aneinander (kopistisch, allo-replikativ), um in einer virtuellen Agentur aufzugehen, die eine spezifische Struktur von *identity & control* herstellt (vgl. White/Godart 2007b).

Viele Phänomene, die in der *rational-actor*-Nomenklatur als individuelle Handlungen: frei und unabhängig, unterstellt werden, sind, solchermassen agenturtheoretisch betrachtet, intraorganisatorische Phänomene, d.h. gar keine Marktphänomene (in Phase II ist die gelingende kollaborative Vertragsverhandlung eher ein diskursiv-intraorganisatorisches als ein Marktphänomen. Hierbei wird die Verhandlung als – flüchtige – quasi-organisationale weil kollaborative Instanz angesehen).

Was Coase klug für die Unternehmen/Firmen konstatierte, dass sie aus der Marktkonkurrenz herausgehobene hierarchische Organisationen bilden, als *non-market-phenomena*, gilt für die Verträge, die konstituierenden Marktrelationen, ebenso. Sie sind, im Moment ihrer Vertragsförmlichkeit, aus dem Marktprozeß herausgenommene kollaborative Strukturen: virtuelle Agenturen, aber ohne die organisatorische oder Management-Gewährleistungen der Unternehmen. Sie müssen ihre mikroorganisatorische Phasen selber organisieren (ohne Organisation zu sein oder zu werden). Wir können lediglich sagen, dass die Vertragsprozesse final eine organisatorische Phase haben, ohne explizites Prozessmanagement, auf reiner Wechselseitigkeit beruhend (gegebenenfalls mit juridischem *coaching*, aber ohne Führung, d.h. autoreferentiell).

Im Kern der Marktprozessualität haben wir es mit einem auto-referentiellen Prozessgebilde zu tun, das die Freiheit der Vereinbarung hat. D.h. Verträge sind in der Lage, die Bedingungen, unter denen sie konkurrenz zusammenkamen, nach dem Maßstab ihres temporären Konsensus selber zu definieren (Phase II). Anstelle der neoklassischen Optimierung von Gegebenheiten können sie im Vertragsprozeß neue Gegebenheiten kreieren, die eigene lokale Gleichgewichte ausbilden. Sie sind, *sui generis*, potentiell innovative Instanzen, die mit einer Hayek'schen Qualität versehen sind: dass sie im Markt ihr eigenes Entdeckungsverfahren betreiben, die Bedingungen, unter denen sie angetreten sind, durch ihre gemeinsame Gestaltung zu ändern.

Wichtig ist der Hinweis, dass in Phase II des *bargaining-* bzw. *negotiation-* Prozesses das Entdeckungsverfahren auf die eigenen Wechselseitigkeitspotentiale ausgerichtet ist, nicht mehr, oder nur marginal auf den Markt. Wir haben es mit einem prozeßemergenten Ausschluß von Dritten zu

tun. Diese spezifische Interferenz der Phase II beruht auf im Prozeß ausgebildetem Vertrauen, das funktional den Ausschluß von Alternativen generiert (über diese Funktion des Vertrauens als emotionalem *pre-contracting* vgl. Muramatsu/Hanoch 2005; auch Kabalak/Priddat 2010)). Das sind oft keine willentlichen Vorentscheidungen, sondern agglomerierte Prozessergebnisse, die eine gewisse Spezifität erreicht haben, so dass eine Vergleichbarkeit mit dritten bzw. externen Alternativangeboten nicht mehr möglich scheint, weil man mit denen nicht verhandelt hat. In Phase II hat der Vertragsverhandlungsprozeß eine Schwelle überschritten und einen Eigenwert erreicht, eine geschlossene rekursive Form, die nicht mehr ohne weiteres Dritten vermittelbar ist. Daß dabei ‚empathy eine vertrauensbildende Rolle spielt (Singer/Fehr 2005), ist ein Teil der neuern Ergebnisse neuroökonomischer Forschungen, die die kognitiven Aspekte von Entscheidungen mit den affektiven systematisch verknüpft sehen (Kabalak/Priddat 2010).

Aber auch unabhängig von den ‚shared feelings‘ (Singer/Fehr 2005) erreichen die Vertragsverhandlungen Interferenzfoki, die relationsspezifisch *unique* sind (denn andere Verhandlungen, mit anderen Partnern, hätte andere Interferenzen erzeugt). Demnach ist jeder Phase II-Prozeß solitär und nur bedingt komparabel (diese ‚bounded comparability‘ liesse sich nur auf Kosten der Spezifität wieder aufheben; indem man Preis- oder Leistungsangebote Dritter ins Spiel brächte, würde man nur den nackten Ausgangspunkt möglicher Verhandlungen skizzieren, nicht aber die im Verhandlungsprozeß (auch dem des virtuell eingeführten Anderen) generierten und weiter noch generierbaren Vereinbarungen). Eine Entscheidung etwa, Phase II abubrechen, würde die inzwischen aufgelaufenen spezifischen Verhandlungsgewinne entwerten. Die alternativen Verhandlungen müssten erst geführt werden, ohne zu wissen, ob man dieselbe Interferenz erreichen würde. In anderer Terminologie: das inzwischen in den Vertragsverhandlungsprozeß investierte *social capital* würde vollständig entwertet (Lin 2001; Herrmann-Pillath 2000). Es erweist sich, dass der Vorteil der Ökonomie, jederzeit Vergleiche zu alternativen Angeboten ziehen zu können, durch die emergente Interferenz der Phase II eingeschränkt wird. Verträge unterliegen in ihrer finalen Prozessphase einer *bounded compatibility*, die – positiv – als *Kompossibilität* bezeichnet werden könnte.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Leibnitz’ Begriff der *Kompossibilität* bezeichnet hier einen *Prozeß der gemeinsamen Ermöglichung*. Die *bounded compatibility* meint hingegen, dass man dann, wenn man sich aufeinander einlässt, Vergleiche mit anderen Konstellationen ausgrenzt (als eine Form der Reduktion von Komplexität, die identisch ist mit einem synthetischen Kooperationsgewinn. Genauer: die Reduktion von Komplexität als Ausschluß konkurrierender Dritter bildet die Basis für eine höhere Komplexität der kooperativen Möglichkeiten, die so mit Dritten nicht erreichbar wären – es sei denn, in einem ähnlichen Prozeß der Ausschliessung anderer Dritter etc. pp.).

Märkte bestehen aus vielen Vertragssozietäten, die in ihrer Vertragsprozeßlichkeit lokale Gleichgewichte herstellen (situative *bargainings*), die in der ersten Phase (I) noch konkurrente Optionen abschätzen, in ihrer zweiten, endogen-emergenten Phase (II) aber kollaborativ eigene Spielräume ausloten und festlegen, und in ein spezifisches *social capital* investieren, das singuläre Ergebnisse generiert (d.h. je spezifische emergente *returns on investment*: Kooperationsgewinne). Verträge haben, in ihrem gelingenden Konsensus, eine relative Autonomie, die sie für strenge Systemkomparation untauglich macht:

**- Sie optimieren nicht, was der Markt will, sondern was sie gemeinsam festlegen.**

**- Damit legen sie, in ihrem lokalen Ereignisraum, fest, was der Markt ist.**

**- Indem das alle Verträge tun, bildet sich der Markt als Summe der kollaborativen lokalen Optimierungen, aber nicht in einem allgemeinen Gleichgewicht, sondern als Marktprozeß mannigfaltiger Variationen lokaler Ergebnisse** (der Anschluß an eine evolutorische Ökonomie liegt auf der Hand (Herrmann-Pillath 2009)).

Natürlich sind diese Ergebnisse instabil, anfechtbar, wieder in jedwelche Konkurrenz hereinholbar. Verträge sind potentiell instabil. Haben sie aber Vertrauen emergiert, arbeiten sie, in Phase II, wie Institutionen: die Beteiligten folgen ihren (emergenten) Regeln, d.h. sie vergleichen keine Alternativen mehr. Bis zu dem Moment, in dem dritte Angebote wieder ins Spiel kommen. Aber, und das ist die neue Erkenntnis, immer nur wieder als Vertragsprozesse, mit potentiell eigener Dignität, relativer Autonomie und emergenter Spezifität.

Märkte sind – trivial wie überraschend – potentiell durch kollaborative Basisoperationen definiert; die Konkurrenz ist ein allgemeiner Rahmen, in der sich emergente Kooperationsmuster je spezifisch ausbilden, in schwacher Wechselwirkung, weil jeder Vertrag, so er ausgefaltet wird (Phase II), einer *bounded comparability* unterliegt. Es gibt, in diesem Sinne, keinen allgemeinen Markt.

## **Netzwerke und Märkte**

Alle Akteure sind, parallel, in Netzwerke inkludiert. Das ist nicht trivial: sie bewegen sich *uno actu* in anderen sozialen Dimensionen, als nur in den Märkten (vgl. auch Fn. 1). Netzwerke sind lose Kopplungen der Akteure (in diversen Dimensionen, die untereinander nicht gekoppelt sind), die eine soziale Positionierungsmatrix darstellen. Hier werden Statusfragen geklärt, aber

wesentlich kommunikative Kopplungen. In Netzwerken kommunizieren die Teilnehmer soziale und wirtschaftliche Bedeutungen (Relevanzen; Foki, Aufmerksamkeiten etc.). Netzwerke sind *linguistic communities*, in denen Sprachspiele laufen, die Semantik kodifizieren (vgl. White 2008; White/Godart 2007 a+b; Priddat 2010 a+b+e).

Netzwerke bilden insofern institutionale Arrangements, in denen die Akteure der Vertragsbildungen *shared mental models* generieren, die – im besten Fall - die Emergenz fördern können, die aber – im Standardfall - nur die *rational choice* informieren, welche Koinzidenzen sie eingehen sollte. Das kooperative Moment der Vertragsprozesse ist strukturell präsent, und zwar in zwei Dimensionen sich ausfaltend: I) in die (emergente) Kooperation zweier Partner als *mutual agreement* (horizontale Kommunikation) und II) als Einfluß der Netzwerke jeweils auf einen der Partner (vertikale Kommunikation).

Beide Dimensionen verschränken sich. Wir können vermuten, dass *mutual agreement* eher möglich sind, wenn beide Vertragspartner denselben Netzwerken zugehören (evtl. einer Branche). Sie verfügen dann nicht nur ähnliche Semantiken, sondern werden aus ihrer Netzwerkkommunikation positiv bestärkt. Differieren die Netzwerke, sinkt die Chance eines emergenten *mutual agreement* im Vertragsprozeß, weil wir unangepasste Semantiken vorliegen haben und neutrale bis ablehnende ‚Beratung‘ in der Netzwerkkommunikation (vgl. Priddat 2010e).

Beide Partner bilden im Gelingenfall eines emergenten Vertragsprozesses ein eigenes (Mikro-) Netzwerk, das nicht nur Dritte exkludiert, sondern auch die Netzwerkeinflüsse. Netzwerke sind funktional Brücken des Phasenüberganges (von I nach II) im Vertragsprozeß. Auch die Findung von Transaktionspartnern im Vertragsprozeß (Phase I) wird durch ihre Netzwerke beeinflusst. Wir müssen uns von der Vorstellung verabschieden, dass rationale Akteure kommunikationsunabhängig agieren – sie stehen ständig unter Einfluß (selbst im Fall nicht nachweisbarer akuter Kommunikation handeln sie unter Einfluß der Semantiken ihrer Netzwerkteilhabe).<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Was für B2B-contracts (B2B = *business to business*) einsichtig sein mag, gilt *prima facie* nicht für hochstandardisierte Konsumverträge (B2C = *business to consumers*). Hochstandardisierte Konsumverträge z.B. sind notorisch eingebettet in z.T. komplexe, z.T. subtile Angebotsstrukturen, die über das Medium der Werbung (und der Netzwerkkommunikationen der Freunde, Verwandten, Kollegen, Bekannten, Szenen, Vereine etc.) laufen. Unternehmen ‚verhandeln‘ mit den Konsumenten über den *content* dessen, was sie verkaufen. Die dann über standardisierte Verträge erfolgende Transaktion ist ein *exchange of contents*, nur dass die Verhandlungsposition des Konsumenten reduziert ist auf eine Kaufentscheidung (bzw. eine Nichtkaufentscheidung). *De facto* verhandelt der Konsument aber in seinen Netzwerken über die Relevanz der werbungsmarkierten Produkte – als *ex ante*-Kommunikation vor der Transaktion. Die Verhandlungsarena ist grösser als nur die bilaterale Transaktionsbeziehung (vgl. Priddat 2010e).

Implizite bzw. emergente Verträge als Kooperation zweier Partner sind ein Akt relativer Autonomie, der gegen die Konkurrenz des Marktes (gegen die Vermutung, dass es extern immer noch bessere Vertragsmöglichkeiten gäbe) und gegen die Netzwerkeinflüsse behauptet werden muß und deshalb stabilitätsgefährdet bleibt. Das ist nun von entscheidender Bedeutung: die Akteure können sich, in emergenten Vertragsprozessen, von ihrer Brückensemantik lösen, ihre leitenden Netzwerkeinflüsse aufheben, wenn es ihnen gelingt, im Vertrag eine gewisse Exklusion herzustellen, indem beide Partner sich neue Optionen eröffnen. Diese Änderungen beruht nicht auf einer hypothetischen Autonomie der Individuen, sondern auf einem gelingenden (Mikro-) Diskurs der Vertragspartner in ihren jeweiligen Vertragsprozessen. *Vertragsprozesse kollaborativer Art sind potentiell innovative Instanzen.*

Die ‚Freiheit des Marktes‘ beruht dann nicht auf einer vorausgesetzten Freiheit der Individuen, sondern auf einer Vertragsemergenz, die es erlaubt, gemeinsam neue Optionen zu eröffnen. Doch steht die Forschung über die Bedingungen einer solchen relativen Autonomie des Vertragsprozesslichen noch am Anfang (nicht hingegen über *social contracts* von Gruppen (Ostrom 2006)).

## **Marktheoretische Konsequenzen**

Normativ können wir allerdings bereits jetzt schon behaupten, dass die ökonomische Theorie des Marktes in ihren Basisoperationen auf Verträgen beruht, d.h. auf Interaktionsstrukturen, die tendentiell auf Kooperation hinauslaufen. Genauer: Phase I des Vertragsprozesses arbeitet im Konkurrenzmodus, Phase II tendentiell im Kooperationsmodus. Verträge sind somit typische Kandidaten für – phasenunterschiedene - *co-operations*. Damit wäre die Struktur der Basisoperatoren angemessen beschrieben.

Märkte sind folglich Prozessmannigfaltigkeiten von Vertragsprozessen, die dyadische, über Netzwerkkommunikationen auch triadische oder multilaterale

---

Das kann hier nur angedeutet werden: Güter sind Güter + Bedeutung (Priddat 2006), die medial erzeugt wird (Werbung, gesellschaftliche Kommunikation, wesentlich in Netzwerken: Freunde, Familien, Kollegen, *communities*, *peer to peer* etc.). Folglich werden die Verträge nicht unmittelbar durch den Kauf geschlossen, sondern vornehmlich durch die vorlaufende Kommunikation der Relevanz der Güter: bezüglich ökonomischer wie sozialer Geltung. Die Netzwerkkommunikation gehört mit in den Vertragsprozeß: Konsumverträge sind folglich multilaterale Vertragsverhandlungen. Natürlich konkretisiert sich die Verhandlung letztlich in bilateralen Verträgen; aber der Vorlauf wie der Abschluß dieser Verträge fordert und bestätigt zugleich die Netzwerkkommunikationen.



Formen annehmen, je nachdem, welche relative Autonomie sie erreichen. Jeder Vertrag bildet ein lokales Gleichgewicht, mit eher emergentem oder konkurrentem Preisbildungsprozeß. Der Markt generiert somit multiple Gleichgewichte, die sich über Netzwerkkommunikationen ausbreiten oder ändern. Bedeutsam wird die Analyse der verschiedenen Phasenübergänge (von Phase I zu II).

In diesem Sinne sind ökonomische Transaktionen notorisch einbettet in trans-ökonomische Bestimmungen, Einflüsse und Gestimmtheiten, die die Idee der Unabhängigkeit der Akteure aufgeben zugunsten einer kommunikativen Inklusion, die die Ökonomie systematisch mit der (Wirtschafts-)Soziologie neu verbindet (vgl. Fuhse / Mützel 2010).

Nicht mehr die individuelle Vorteilsnahme steht in der Marktökonomie im Vordergrund, sondern die Optimierung von Netzwerkbedingungen (wobei der Vertrag ein 2-stelliges Minimalnetzwerk darstellt) – ein erweitertes Williamsonmodell, das nicht nur auf Organisationen, sondern auf Netzwerk-*governances* abstellt. Die in der Ökonomik vorausgesetzte Rationalität individueller Akteure, die auf die Wahl zwischen gegebenen Alternativen abgerichtet ist, wandelt sich im Vertragsprozeß in ein Generieren von neuen Optionen, d.h. sie transformiert die Akteure in einen Status, den sie *ex ante* nicht haben konnten. Der auto-generative Vertragsprozeß wählt sich neue Akteure, indem er sei transformiert. Das lässt sich nicht mehr in *rational choice* rückübersetzen.

## Literatur

Aoki, M. (1990): Firm As a Nexus of Treaties, Sage

Barzel, Y. (2002): A Theory of the State. Economic rights, legal rights, and the scope of the state. Cambridge: Cambridge Univ. Press

Binmore, K.G. (2005): Natural Justice, Oxford University Press

Bolton, G.E. / Ockenfels, A. (2006): The Limits of Trust in Economic Transactions. Investigations of Perfect Reputation Systems, working paper Universität Köln 13 October 2006

Coase, R.H. (1937): The Nature of the Firm, S. 386 ff. in: *Economica* 4 (4)

Falk, A. (2003): Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans, 141 – 172  
in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 2003

Fehr, E. / Fischbacher, U. (2004): Social Norms and human cooperation, in:  
Trends in Cognitive Sciences, Vol. 8, Nr. 4, April 2004, 185 – 190

Fuhse, J. / Mützel, S. (2010): Relationale Soziologie: Zur kulturellen Wende  
der Netzwerkforschung, Wiesbaden: Vs Verlag

Gintis, H. / Bowles, S. / Boyd, R. / Fehr, E. (2005) (eds.): Moral Sentiments  
and Material Interests. The Foundation of Cooperation in Economic Life,  
MIT-Press: Cambridge/Mass. and London

Herrmann-Pillath, C. (2000): Social Capital and Network, working paper  
Universität Witten/Herdecke, Wirtschaftsfakultät

Herrmann-Pillath, C. (2009): the economics of identity and creativity. A  
cultural science approach, University of Queensland Press

Hollis, M. (1998): Trust with Reason, Cambridge: Cambridge University  
Press

Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2010): Emotion, Gefühl und Entscheidung.  
Elemente einer Affektenlogik der Ökonomie, Manuskript für das  
Forschungsprojekt WENKE2 (Prof. Pfriem / Oldenburg), erscheint 2010

Lin, N. (2001): Social Capital, Cambridge University Press

Muramatsu, R., Hanoch, Y. (2005): Emotions as a mechanism for boundedly  
rational agents: The fast and frugal way, in: Journal of Economic Psychology  
26, 201-221.

North, D.C. (1995): Five Propositions about Institutional Change, S. 95 – 102  
in: Knight, J. / Sened, I. (1995) (eds.): Explaining Social Institutions, Ann  
Arbor: The University of Michigan Press

Ostrom, E. (2006): Governing the Commons. The Evolution of Institutions  
for Collective Action, Cambridge, Mass. / London: Cambridge University  
Press

Priddat, B.P. (1995): Moralischer Konsum. Über das Verhältnis von Rationa-  
lität, Präferenzen und Personen, in: Lohmann, K. R./Priddat, B. P. (Hrsg.):  
Ökonomie und Moral. Beiträge zur Theorie ökonomischer Rationalität,  
München: Oldenbourg: Scientia Nova

Priddat, B.P. (2005): Modernes Vertrauen: Unvollständige Bindung und Wechsel, Kap. 3.2 in: Priddat, B.P.: Unvollständige Akteure. Komplexer werdende Ökonomie. Wiesbaden: VS-Verlag

Priddat, B.P. (2006): Moral als Kontext von Gütern, 9 – 22 in: Koslowski, P. / Priddat, B.P. (Hrsg.): Ethik des Konsums, München: Fink

Priddat, B.P. (2008): Moral als Investition, 205 – 218 in: Kersting, W. (Hrsg.): Moral und Kapital. Grundfragen der Wirtschafts- und Unternehmensethik, Paderborn: mentis

Priddat, B.P. (2010a): Mutual agreement in Netzwerkkontexten. Anmerkungen zur Vertragstheorie der Ökonomie, Manuskript für eine Tagung in Konstanz (Prof. J. Wieland) über die Grundlagen der Institutionenökonomie, Okt. 2009; Tagungsband 2010

Priddat, B.P. (2010b): Das Dritte in der Ökonomie. Transaktion als multipler triadischer kommunikativer Prozeß, 110 – 124 in: Esslinger, E. / Schlechtriemen, T. / Schweitzer, D. / Zons, A. (Hrsg.): Die Figur des Dritten, Ffm.: Suhrkamp

Priddat, B.P. (2010c): Ökonomische Gerechtigkeit? Das Beispiel des Vertrages, Manuskript zu einer Tagung des Walter Eucken Institutes in Freiburg Br. über „Gerechtigkeit“ (Prof. V. Vanberg; Freiburg) Sept. 2009, Tagungsband 2010

Priddat, B.P. (2010d): Institutionenmodernisierung. Zu einer Theorie der Märkte als heterogene Akteurspopulationen. Manuskript zu einer Tagung „Wirtschaftskultur“ der Universität Bielefeld (Prof. Abelshauer) Feb. 2010, Tagungsband 2010/11

Priddat, B.P. (2010e): Kollaborative Vertragsprozesse und Netzwerke. Williamson and beyond. Beitrag zu einer Festschrift für Josef Wieland, in Vorbereitung 2011

Priddat, B.P. / Lohmann, K.R. (1997): Ökonomie und Moral. Beiträge zur Theorie ökonomischer Rationalität, München: Oldenbourg: Scientia Nova

Singer, T. / Fehr, E. (2005): The neuroeconomics of Mind Reading and Empathy, <ftp://repec.iza.org/RePEc/Discussionpaper/dp1647.pdf>

Sudgen, R. (2000): Team preferences, 175 – 204 in: Economics and Philosophy 16

White, H.C. (2008): Meaning Emerges in relational Dynamics, Manuskript für den workshop 'Relational Sociology – Transatlantic Impulses', Berlin 25.09. 2008 (unpublished)

White, H.C. / Godart, F.C. (2007a): Märkte als soziale Formationen, 197 – 215 in: Beckert, J. / Diaz-Bone, R. / Ganßmann, H. (Hrsg.): Märkte als soziale Strukturen, Ffm. et al: Campus

White, H.C. / Godart, F.C. (2007b): Stories from identity and Control, Sociologica N. 3 / 2007 <http://www.sociologica.mulino.it/doi/10.2383/25960>

Wieland, J. (1996): Ökonomische Organisation, Allokation und Status, Tübingen: Mohr Siebeck

Wieland, J. (2007): Die Ethik der Governance, Marburg: Metropolis (5. Aufl.)

Williamson, O.E. (2002): The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract, 171 – 195 in: Journal of Economic Perspectives, 16 (3)