

Priddat, Birger P.

Working Paper

Zur politischen Ökonomie des wirtschaftlichen Einflusses auf den Staat: vom Lobbying bis zur Korruption

Discussion Papers, No. 2/2010

Provided in Cooperation with:

Witten/Herdecke University, Faculty of Management and Economics

Suggested Citation: Priddat, Birger P. (2010) : Zur politischen Ökonomie des wirtschaftlichen Einflusses auf den Staat: vom Lobbying bis zur Korruption, Discussion Papers, No. 2/2010, Universität Witten/Herdecke, Fakultät für Wirtschaftswissenschaft, Witten

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/49946>

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
Wirtschaftsfakultät
Universität Witten/Herdecke

Neue Serie 2010 ff.
Nr. 2 / 2010

Zur politischen Ökonomie des wirtschaftlichen Einflusses auf den Staat: vom *lobbying* bis zur Korruption

Birger P. Priddat

discussion papers
Wirtschaftsfakultät
Universität Witten/Herdecke

<http://wirtschaft.uni-wh.de/lehre/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

Redakteure
für die Wirtschaftsfakultät der Universität Witten/Herdecke
Alfred-Herrhausen-Str. 50
58448 Witten
Prof. Dr. Michèle Morner / Prof. Dr. Birger P. Priddat

Für den Inhalt der Papiere sind die jeweiligen Autoren verantwortlich.

Zur politischen Ökonomie des wirtschaftlichen Einflusses auf den Staat: vom *lobbying* bis zur Korruption

Birger P. Priddat

Korruption ist illegal, d.h. ein Strafrechtstatbestand. Es scheint so, als ob wir uns allmählich daran gewöhnt haben; auf dem Korruptionsindex von Transparency International rangiert Deutschland im Jahre 2009 auf Platz 14. Gewöhnt haben wir uns *prima facie* an Formen der Schattenwirtschaft: Schwarzmärkte, Steuerhintergehung; die Korruption gesellt sich allmählich hinzu. Doch ist diese ‚Normalisierung‘ eine Gewöhnung an Staatsrechtsaufweichung. Unser Verhältnis zum Staat wird – jedenfalls in diesen Dimensionen – parasitär.

Eine politikökonomische Einführung

Adam Smith wollte klassisch den Markt der Selbstregulation der Kapitalinvestoren überlassen und Staatsintervention vermeiden (= *minimal state*). Vornehmlich wandete sich Smith gegen die vorherrschende Praxis, Monopole durch den Staat an Private zu verkaufen (bestimmte ausschliessliche Produktions- bzw. Vertriebsrechte). Der Markt solle entscheiden, welche Produktionen wettbewerbsfähig seien. Die Einführung einer freien Wettbewerbsmarktwirtschaft war, nebenbei, ein Projekt der Abschaffung korrupter Beziehungen zwischen Staat und privilegierter Wirtschaft.

Dieses inzwischen klassische Modell einer liberalen Marktwirtschaft setzt allerdings rechtliche Sicherung der Vertragsbildungen voraus. In diesem Sinne ist der Staat funktional begrenzt, aber als Rechtsstaat gestärkt: als *third party enforcer* (Barzel 2002).

Das Rechtssystem rückt bei den Liberalen in den Datenkranz der Wirtschaft, ist kein Objekt des Einflusses der Akteure. Das ändert sich, sobald die Gesellschaften demokratisch werden. Wenn sie demokratisch werden, beginnt ein neuer Einfluß der Privatakteure auf den Staat: sie versuchen, wirtschaftlich relevante Rechtsregeln zu ihre Gunsten zu verändern: *rentseeking* (Tullock 2005). Das, was damals Smith mit der freien oder Konkurrenzmarktwirtschaft meinte eliminieren zu können, wird wieder akut: der Versuch, Monopole vom Staat zugesprochen zu bekommen oder andere Privilegien. Der demokratische Staat ist interessenanfällig.

Die klassische Idee, dass die Wirtschaftssubjekte bei gegebenen rechtlich-institutionellen Rahmenbedingungen Erträge aus produktiven Tätigkeiten anstreben, verkehrt sich ins Gegenteil, indem man bei marktmäßig z.T. unproduktiver Tätigkeit den rechtlich-institutionellen Rahmen so zu verschieben versucht, dass die Aktivitäten über diese ‚Umwegproduktion‘ wieder ertragreich werden. Die Politik der Demokratie wird wieder eine genuine politische Ökonomie, in der Fragen des Allgemeinwohls und der spezifischen Interessen in Spannung treten. Im Gegensatz zu Monarchien ist die Form der Beeinflussung aufwendiger; Unternehmen/Verbände müssen grössere Gruppen an Politikern (Parlamentarier, Minister, Parteien etc.) dazu bringen, die eigenen Interessen als ihre zu verstehen. Es entstehen *lobbies: special agencies*, die Netzwerkeinfluß entwickeln und ausüben (vgl. Speth/Priddat 2009).

Wir haben es mit professionalisierter Einflussnahme zu tun (über die Verschiebung von Macht zu Einfluß in modernen Gesellschaften vgl. Kabalak / Priddat 2008), die legal ist, aber Grauzonen aufweist. Diese Einflußnahmen arbeiten nicht mit Korruption (Ausnahmen ausgenommen), aber mit indirekten Formen der Auszahlung für Interessenwahrnehmung. Dazu gleich Abschnitt 1.

Das generelle Muster des *rentseeking* finden wir ähnlich in der Korruption wieder, nur dass korrupte Akteure nicht versuchen, über den Einfluß auf die Politik den rechtlich-institutionellen Rahmen zu ändern, sondern ihn akzeptieren, aber unterlaufen. Sie machen ihre *private policy*. Der Aufwand, die Politik zu beeinflussen (*lobying-costs*), ist ihnen zu hoch in Relation zu einfacheren Beeinflussungen: statt den Gesetzgeber zu Änderungen zu animieren, animiert man einzelne, relevante Vertragspartner (vornehmlich in der Verwaltung, seltener in der Politik) zu eigensinnigen Interpretationen des geltenden Rechts. Das ist illegal, aber aus dem gleichen Motiv, wie man *lobbying* betreibt: Erträge, die man aus dem normalen Markt nicht mehr holen kann, dadurch dennoch zu generieren, indem man die Rechtsrahmen minimiert, umgeht oder zu seinen Gunsten ändert.

Korruption unterscheidet sich vom *rentseeking* nur dadurch, dass man den Aufwand scheut, die hohen Kosten der Politikbeeinflussung einzugehen; man senkt die Transaktionskosten des *lobbying* durch direkten Einfluß auf (staatliche und/oder administrative) Vertragspartner. Korruption ist spezifische illegitime Investition: nicht Legalitätsproduktion zu Gunsten der Interessengruppen, sondern unmittelbare Durchsetzung der eigenen Interessen unter Umgehung der

Gesetze. Das ist – funktional betrachtet – eine Art von faktischer Gesetzesänderung (durch Umgehung). Den minderen Transaktionskosten der Durchsetzung der eigenen Interessen stehen allerdings höhere Risiken der Aufdeckung und juristischen Sanktion gegenüber. Dazu mehr in Abschnitt 2.

Fassen wir es in einem Schema zusammen:

Die klassische Struktur einer Marktwirtschaft:

Markt = variant, Gesetze = invariant (stabile Institutionen)

Die Logik demokratischer Interessenpolitik:

Markt = variant, Gesetze = im Prinzip invariant (Politik), Interessengruppen (meistens Verbände) = Einfluß auf die Varianz von Gesetzen

Die Logik der Korruption:

Markt= invariant (schlechte Marktposition), einzelne Interessen= über die Politik kein direkter oder effektiver Einfluß auf die Varianz der Gesetze, deshalb Simulation von Marktvarianz = Aufbau spezifischer Transaktionsfelder, die die Invarianz von Markt und Politik bi- oder multilateral aufheben (sub-legal).

1 - Direkte und indirekte Beeinflussung der Politik

Es gibt verschiedene Formen der Beeinflussung der Politik. Das klassische *lobbying* wird über vielfältige Kommunikationen mit relevanten Akteuren bzw. Akteursgruppen betrieben. Als *public affairs* ist es inzwischen professionalisiert (Speth / Priddat 2009). *Lobbying* hat aber noch eine weitere, intensivere Form. Man versucht, an relevante, d.h. in den relevanten Ausschüssen sitzende Politiker heranzukommen. Man besticht sie nicht mit Geld, sondern mit Aussichten: später in Positionen zu kommen, die ihr Auskommen regeln. Das ist eine zivilisiertere Variante der Beeinflussung, eine *prima facie* nicht-korruptive Form: man bekommt Leistungen, ohne akut zahlen zu müssen. Es gibt keine offensichtlich illegalen, strafrechtsbewehrten Beziehungen. Dafür stehen einem Politiker später Positionen offen, die es ermöglichen, nach Verlust der politischen Position (Abwahl oder

Nichtneuaufstellung als Politiker) in Unternehmen tätig zu werden, zu höherem Salär. Das gilt auch für Beamte.

Ausnahmen bestätigen die Regel (so die Vermutungen im Rahmen der Schreiber-Affäre). Generell werden hier Vertrauensbeziehungen aufgebaut, deren spätere Auszahlung gewährleistet bleiben muß, damit andere überhaupt in diese Beziehungen einsteigen. Diese Form der Beeinflussung folgt einer Logik des Kredites: der geneigte Politiker leistet vor, um später prämiert zu werden; beides in zwei getrennten und zwei für sich legalen Schritten. Über Vermutungen hinaus ist nichts nachzuweisen. Faktisch existiert ein informeller Vertrag, der beide Komponenten in einen virtuellen Hypervertrag zusammenbindet. Hier werden, ähnlich wie in der Spionage, strategische Positionen aufgebaut, die insgesamt das Risiko beider Beteiligten senken. Das funktioniert aber nur über eine klare committale Struktur. Der, der liefert, muß wissen können, dass er später erwarten darf (bei gelungener Lieferung).

Anfällig für diese Prozedere sind besonders Akteure, deren spätere Versorgung unsicher ist. Politiker, die sich in Parteien hochgearbeitet haben, sind später wenig in der Lage (Unternehmer und Juristen ausgenommen, alle Beamten sowieso), wieder in ihren Beruf zurückzukehren (wenn sie nicht sowieso in ihren Parteien groß geworden sind und eine bürgerliche Existenz gar nicht erst führen können).

Generell haben Politikern die Sorge, Anschlüsse zu verpassen; hier sind sie für die reife Form der Beeinflussung (in der Grauzone der Korruption) latent empfänglich. Niemand wird sie in der Wirtschaft einstellen, wenn sie nicht entweder Vorleistungen erbracht haben, oder über Netzwerke verfügen, die später nützlich sind. So sichert dieses System, dass später nur effektive Politiker, die tatsächlich Interessen realisieren halfen, auch prämiert werden. Die Wirtschaft bzw. die Verbände brauchen nicht in Vorleistungen eintreten (außer geringen Ausgaben für die Kommunikation, Essen, wichtige Einladungen etc.). Es arbeitet effizient, weil leistungsorientiert.

Wer aus der Politik herausfällt – weil er nicht wiedergewählt wird oder in seiner Partei unliebsam wird -, muß sich um Anschlusspositionen sorgen. Parteien versorgen ihre Mitglieder gewöhnlich beim *exit* mit Ämtern (Baecker 2000). Diese ‚Logik der Ämter‘ ist für den politischen Prozeß entscheidend. Wer sich einer Parteikarriere geopfert hat, wird es nur tun, wenn er eine gewisse Versorgungssicherheit hat beim Aufhören. Dafür gibt es ungeahnt viele Positionen – in Volkshochschulen, Aufsichtsgremien, politischen Bildungswerken, Stiftungen,

Versorgungswerken etc. -, die für abgeschobene oder endende Politiker reserviert sind. Weil das politische System nicht damit rechnen kann, dass sich ihre Mitglieder systematisch für Wirtschaftspositionen qualifizieren, muß für die anderen ein anderer Seitenausstieg vorbereitet werden: das System sorgt für die ‚blossen Politiker‘, die nicht in die Lage kamen, Wirtschaftsinteressen bedienen zu können.

Politiker, die um ihre späteren Ämter bangen müssen, sind potentiell anfällig für die reife Form der Korruption. Es geht um die Einschätzung des Risikos, Ämter zu bekommen (was eine besondere Form der politischen Anstellung erfordert). Das gilt vor allem für Politiker, die in irgendeiner Form in Dissens zu ihrer Partei liegen (und deren Ämteroption deswegen besonders riskant sind). Es entsteht folgende Paradoxie: weil man als Politiker die späteren Ämter als riskant ansieht, ist man für Formen reifer Korruption offen. Indem man sie einget, erhöht sich das Risiko, Ämter zu bekommen (weil die Parteien im Fall einer Offenlegung sich natürlich distanzieren müssen). Das Seitenausstiegsamt ist eine Art Zwischenpension, bevor die Pensionen ausgezahlt werden. Man kann es auch als Versicherung auffassen; das Netzwerk läßt einen nicht allein, bei einem gewissen Mindestmaß an politischer Anstellung (und Abstimmungsgefälligkeit).

Die Logik der Ämter folgt einer besonderen Form des *rentseeking*. Politiker sorgen sich vordringlich um ihre durchgehende Versorgung. Wenn die als riskant erscheint, sind sie anderen Optionen offen. Hier kann die reife Form der Korruption ansetzen. In diesem Sinne ist Korruption ein Phänomen, das mit demokratischen Politikformen selbstverständlich einhergehen kann. Man sucht die Position einzunehmen, die das Einkommen maximiert bzw. die Versorgung durchgehend gewährleistet. Ob die Auszahlungsmodalitäten, gerade bei längerem Politikeinsatz, ausreichen, vor Korruption in der reifen Form zu schützen, muß offen bleiben.

Gerade wenn man aus der Politik ausselegiert wird – aus welchen Gründen auch immer -, will man seine Kompetenzen weiter nutzen (gleichsam als Einsatz des *political capital*; etwas anderes haben viele Politiker gar nicht mehr anzubieten). Das geschieht dann in der Form der Beratung von Unternehmen im Einsatz der Netzwerke, die man im Politikleben aufgebaut hat. Hier wird der alte politische Einfluß verlängert. Das ist eine zweite legale Option, Unternehmen Vorteile zu verschaffen, ohne korrupt zu werden.

Durch Korruption erlangt man Zugangsmöglichkeiten zu Organisationen. Dabei werden die Organisationen der differenten

Funktionssysteme nicht miteinander direkt verbunden, sondern es entstehen interorganisationale Netzwerke, die auf eigener Codierung Inklusion/Exklusion beruhen. Korruption beruht auf einer eigenen Organisationsform.

Lobby

Lobby ist legal (vgl. Speth/Priddat 2008), und es erscheint vielleicht unangemessen, sie in die Zone der Korruption zu ziehen. Dennoch sind Formen der Einflußnahme direkt auf neue Gesetze natürlich als Versuche zu werten, für die, die die Lobby beauftragen, Vorteile herauszuholen, die den Unternehmensertrag steigern oder die Kosten senken oder deren Steigerung verhindern. Das ist wieder die klassische Dimension des *rentseeking*. Hier haben wir es nicht mit wettbewerbsunfähigen Unternehmen zu tun, sondern z.T. mit wettbewerbsstarken, die gerade ihre Mächtigkeit ausnutzen, um Einfluß auf den Politik-, d.h. insbesondere den Gesetzesentstehungsprozeß zu nehmen. Das geht soweit, dass teilweise Unternehmen ihre Experten in den Ministerien sitzen haben, um ihre Expertise in die Gesetzesformulierungen von vornherein einzutragen.

Wir haben es hier mit Einflussnahmen zu tun, die gar nicht auf Politiker abzielen, sondern auf die Referenten in den Ministerien (neben den Staatssekretären), deren spezifische Leistung moduliert wird. Zum Teil ist das schlicht billiger, zugleich effektiver, wenn das, was dort in das Gesetz in seiner Entstehung eingetragen wird, im weiteren politischen Bearbeitungsprozeß intransparent bleibt. Erst wenn der Eintrag offensichtlich wird, muß man Leute in den Ausschüssen haben, die korrigieren oder abmildern.

Man sieht, dass Korruption ein gefächertes Programm ist, das über mehrere Ebenen läuft: von der *lobby 1*, auf Referentenebene, über *lobby 2*, auf Politikerebene, bis hin zu *lobby 3*, auf Ministerebene, um das *rentseeking* durchzusetzen. Die reife Form der Korruption, von der wir vorher sprachen, ist nur ein Element in diesem gefächerten Prozeß.

Die direkten Zahlungen, wie wir sie für den klassischen Korruptionsvorgang entfalteteten, finden eher im kommunalen Bereich statt (der inzwischen klassische Kandidat sind die Bauämter und die Beschaffungsämter). Wenden wir uns ihr zu.

2 - Logik der klassischen Korruption

Korruption ist Einflußnahme auf Transaktionszugänge, die legal nicht zu erreichen sind. Niemand muß korrupt handeln, wenn er, als gewöhnlicher Marktakteur, Zugang zu den gewöhnlichen Transaktionen findet. Er steht dann allerdings im Wettbewerb.

Folglich ist Korruption Wettbewerbsumgehung. Aus welchen Gründen auch immer, ist der Korrupteur A häufig ein defekter Wettbewerber. Er weiß, dass er den Wettbewerb nicht bestehen könnte. Oder er versucht, *by chance*, ein Monopol zu etablieren.

Meist aber operiert ein Korrupteur aus einer Position beginnender oder manifester Erfolglosigkeit. Es reicht auch bereits eine relative Erfolglosigkeit aus; man will Erfolg (um z.B. kreditfähig zu bleiben etc. (vgl. genauer Priddat 2005)).

Oder aber er sieht eine Chance, die anderen Wettbewerber auszuschliessen, d.h. sich zum Angebotsmonopolisten zu machen, indem der einem Vermittler G (meist ein Partner beim Staat oder den Kommunen; seltner auch in der Wirtschaft) eine (private) Rente verspricht, wenn er ihm eine Transaktionsausschließlichkeit gewährt. Das geht nur, wenn er beim Staat (B) auf einen *gate keeper* G trifft, der solche Exklusionsentscheidungen treffen kann, ohne interne Kontrolle.

Wir haben es generell mit einer triadischen Konstruktion zu tun. Im Grunde geht es um Verträge. A will einen Auftrag von B. Bleiben wir beim klassischen Fall der Korruption, ist B ‚der Staat‘, in welcher Form auch immer (häufigst eine Kommune). Wenn A korrupt agiert, sucht er in der Organisation B einen Akteur, der ihm einen exklusiven Zugang zum Vertrag verschafft: einen *gatekeeper* G.

Bei der Korruption geht es nicht um Einflußnahme (auf das Parlament, auf die Minister, Bürgermeister, Räte, Verwaltungen etc.) – die *lobbying-costs* sind entweder zu hoch, oder die Investition ist zu unsicher - , sondern um eine andere Strategie: die gezielte Suche nach *spezial agents* (G), die den Zugang zum Vertrag exklusiv arrangieren können. Für A ist Korruption eine Investition mit relativ geringen Transaktionskosten (und eine Investition in die Beschleunigung und Selektion von Verträgen, gleichsam als private Form der Bürokratierreform (vgl. Priddat 2004)).

Der Korrupteur A rechnet auf einen Extraprofit, den der normale Wettbewerb ihm nicht zugestanden hätte. Man kann auch sagen: Beide -

A und G - simulieren einen monopolistischen Markt inmitten einen Wettbewerbsmarktes, auch mit denselben Effekten, aber in paradoxaler Verteilung: mit höheren (quasi-Monopol-)Preisen für den Anbieter B, aber zugleich mit einem Extraprofit für den *gate keeper* G. Die Kosten der Simulation übernimmt B, der von der Simulation des *gate keepers* – seines Angestellten oder Beamten - nichts weiß.

Intern (in B) haben wir es mit einer ungeklärten *principal/agent*-Relation zu tun: der Anreiz für den *gate keeper* G, für seine Organisation B (hier: die Kommune) zu arbeiten, ist geringer, als für den Korruptionsanbieter A zu arbeiten (bei allerdings ungeklärten Sanktionen). Wir können auch sagen, dass A es schafft, dass der *gate keeper* G von B für ihn arbeitet, gleichsam bei ihm angestellt ist (mit stärkeren ‚Weisungsrechten‘ als die Organisation, bei der G eigentlich arbeitet). Genauer gesagt: G ist in korruptiven Diensten in zwei Organisationen angestellt.

Korruption ist dann die Extension der eigenen Organisationsgewalt auf andere Organisationen, im Sinne einer (illegalen) virtuellen Organisationsausweitung (= Modell einer virtuellen Organisation, die andere Organisation – verdeckt – ‚übernimmt‘). Der Korrupteur A kann den *gate keeper* G allerdings nur ‚anstellen‘, wenn bzw. indem die andere Organisation zahlt; die Korruptionsprämie ist nicht so hoch, dass G bei B zu arbeiten aufhören könnte. Das machte auch keinen Sinn, denn G ist für A nur wertvoll, wenn er in B arbeitet.

Das Bild der virtuellen Organisation A in B beruht auf einem Verschachtelungsmodell, das, bei genauerer Betrachtung, eher eine dritte Organisationsform darstellt: ein Netzwerk mit A und G (in B). Das Netzwerkbild passt umso genauer, wenn G aus mehreren Akteuren besteht (einer in B für A arbeitenden Clique). Denn G ist faktisch nicht bei A angestellt, sondern wird, wie eine *freelancer*, für spezifische Leistungen honoriert. Das Netzwerk, das A und G in B bilden, ist funktional eine *brokerage* (vgl. Burt 2006). A muß sich jederzeit von G vertraglich lösen können. Und G kann seine Dienste auch anderen anbieten.¹

Netzwerke sind die probate Form der Korruption, weil man viele Akteure einbeziehen kann, ohne dass sie sogleich korruptionsnah arbeiten

¹ Doch ist ein solcher Korruptions-Dienstleistungs-Markt riskant: wenn G sich X zuwendete, kann A ihn auffliegen lassen (anonyme Anzeige), denn A hätte ja Nachteile, weil das, was G ihm bisher lieferte, jetzt X zukäme. A verlöre seinen korruptiv erlangten Wettbewerbsvorteil. G müsste verdeckt arbeiten (Korruption 2ter Ordnung).

müssen. Alle bleiben in ihren Organisationen: das Netz zieht nur Verbindungen dazwischen, ohne die Organisationsmitgliedschaften aufzugeben und ohne die Organisationen funktional zu stören. Der *net-broker* G verbindet informell.

Doch arbeitet das Netz nicht freischwebend. Man sieht leicht, dass die Höhe der Korruptionszahlungen ihre klare Grenze hat: G darf niemals soviel erhalten, dass er aus B aussteigen kann. Da Korruptionsbeziehungen gewöhnlich längerfristige Beziehungen sind (zumal sie auch langsam aufgebaut werden: man ‚füttert‘ den korrupten Vermittler langsam ‚an‘), haben wir es mit einer Investition in eine Korruptionsbeziehung zu tun, die sich für G nicht unmittelbar auszahlen muß. A erhöht langsam die Dosis, um später seinen *return on investment* einzufahren. Da G zuerst nur gering entlohnt wird, hat G ein Interesse, längerfristig zu kooperieren, um später höhere Erträge zu erlangen. Das Risiko, dass G eingeht, scheint ihm durch das, was er je aktuell erhält, nicht kompensiert, weshalb er den Anreiz hat, mehr zu bekommen, indem er weitermacht.²

Hier haben wir eine spezifische Logik des korrupten Vertrages (zwischen A und G): weil G zu Beginn wenig erhält, aber bereits von Anfang an im vollen Risiko steht, ist sein Interesse groß, dieses Risiko über die Zeit wenigstens kompensiert zu bekommen. Wir haben es mit einem asymmetrischen Vertrag zu tun. Aber auch A ist daran interessiert, G

² Ruth Mckay hat eine Prozeßanalyse für Wirtschaftskriminalität vorgelegt, die viele Elemente des Korruptionsprozesses enthält:

Step 1: The perpetrator is hired into a position of power.

Step 2: Personality and life circumstances affect the perpetrator in such a way that they recognise their power.

Step 3: "Drivers" who turn a blind eye or condone certain activities come into view.

Step 4: Passive participants recognize an opportunity.

In steps 5 to 8 the truth of escalating illegal activity is hidden.

Step 5: Reluctant participants are drawn into the web of deceit by the "leader".

Step 6: Distrust of the other people involved emerges.

Step 7: The perpetrator recognizes they have their accomplices in a vulnerable position and begin to exploit that position.

Step 8: Bullying tactics become increasingly common as illegal goals are aimed for.

In steps 9 through 12 the perpetrator's actions are challenged and publicised revealing the white-collar crime.

Step 9: The crime continues, but the perpetrators, trapped in their insatiable addiction, become more blaze, taking bigger risks, and seeking more lucrative exploits.

Step 10: An undeniable paradox becomes apparent, as the participants' values and their behaviour are now obviously in conflict.

Step 11: A whistleblower steps up to the mark and the leader loses control.

Step 12: Blame is laid at the feet of the perpetrator at which point they either deny everything or admit their guilt and seek forgiveness by laying bare their activities (Mckay 2010).

weiter an sich zu binden: nicht nur wegen der möglichen Ausweitung des korrupten Geschäftes, sondern auch, weil G nicht defektieren darf. A zahlt gleichsam ‚Schweigegehalt‘ (selbst dann, wenn aktuell gar keine Korruption mehr stattfindet). Die Zahlungen an G steigen folglich nur langsam, weil G dann, wenn er einmal eingestiegen ist, über die Erwartungen späterer höheren Auszahlungen gebunden bleiben soll.

Es ist paradox: weil das Risiko hoch ist, wird wenig gezahlt. Würde gleich viel gezahlt, würde G eine andere Entscheidungslage haben: ich habe genug bekommen und steige, wegen des Risikos, wieder aus. Die Bindung G's an A läuft über erwartete Auszahlungen, nicht über Auszahlungen. Das liegt auch daran, dass G sich in einen Bereich bewegt, indem er noch keine Erfahrungen hat (anders als gegebenenfalls A). G kann den Korruptionsmarkt nicht einschätzen, insbesondere nicht, wie abhängig A von seiner Korruptionsvermittlung ist. G ist ein struktureller Dilettant (niemand fängt als professioneller Korrupteur an).

Darin unterscheidet sich die klassische Korruption von professioneller Industriespionage: dort werden, in Kenntnis der Werte, die vermittelt werden, Anteile an der durch Spionage vermittelten Wertschöpfung verlangt. Doch ist das, entgegen der Korruption, ein kriminelles Geschäft, das mit Erpressung arbeitet, wenn nicht in der verlangten Höhe gezahlt wird. Hier herrschen mafiöse Strukturen vor. Die klassische Korruption arbeitet mehr mit Gelegenheitsagenten, die sich extra etwas hinzuverdienen wollen. Kriminelle *professionals* sind *free lancers*, mit eigenem Geschäftsmodell.

Der Unterschied liegt offen: für die klassische Korruption braucht A Mitarbeiter in der anderen Organisation (B), nicht fremde, die dort eindringen. G muß als Vertrauensagent arbeiten können, d.h. innerhalb von B offen agieren können. Die Leistung liegt darin, nichts heimlich zu tun, sondern offen die Verträge zwischen A und B so zu arrangieren, dass A gewinnt. Deshalb kann die klassische Korruption nicht professionalisiert werden (außer über Lernkurven in der längeren Zusammenarbeit zwischen A und G).

Wir hatten gesagt, dass G gleichsam zum Mitglied der Organisation A in B wird. Der Terminus ‚Organisationsgewalt‘ allerdings ist nicht genau. Der Korrupteur hat keine Macht über den *gate keeper* (kann ihn nicht negativ sanktionieren), sondern Einfluß: positive Sanktion (über die Differenz von Macht und Einfluß vgl. Kabalak/Priddat 2008). Über den Einfluß erreicht der Korrupteur A einen Transaktionszugang, den er im Wettbewerb nicht erlangen würde: einen *entry* in einen Markt, in den er

entweder überhaupt nicht gekommen wäre Oder nicht zu den jetzt erreichbaren Konditionen.³

Einfluß hat der Korrupteur A nur, weil er dem *gate keeper* G selber Einfluß verschafft – innerhalb seines Unternehmens bzw. seiner Organisation B. Der Einfluß entsteht durch den korrupten Auftrag: handle unbemerkt so, dass du mir, A, Verträge zukommen lässt, die ansonsten nicht an mich gegangen wären. G kommt in eine Rolle, Einfluß in seiner Organisation B zu erlangen, die weit über seine Stellenbeschreibung hinausgeht. G wird, über A, innerhalb von B zu einem Manager aufgewertet, den B in ihm überhaupt nicht sieht oder auch nur ahnt. G macht ‚heimlich Karriere‘; er wird zum Schattenmanager in B. Die Karriere verdankt er A: indem G mit A zusammenarbeitet, verschafft A ihm eine quasi-Karriere in B (bzw. genauer: G steigt innerhalb der virtuellen Organisation, die A durch G in B geschaffen hat, auf).

Der *gate keeper* bekommt eine *second-life*-Funktion: er hat Einfluß auf sein Unternehmen, ohne dass das Unternehmen das merkt oder weiß. Der *gate keeper* wird zum Schatten-CEO, nun allerdings nicht mit den Insignien der Macht ausgestattet, dafür aber monetär prämiert. Diese Asymmetrie birgt ein Risiko.

³ Mafiöse Strukturen hingegen sind eine eigene Dimension: hier geht es weniger um Einfluß als um Zwang. Das betrifft Restaurants, Bordelle etc., vor allem aber Drogenmärkte. Über mafiöse Strukturen in der Wirtschaft gibt es kaum Resultate; wir können es nicht ausschliessen (z.B. über illegale Kredite, Drohung der Offenlegung von Korruption in anderen Ländern, Drohung der Offenlegung von illegalen Waffengeschäften oder Unterstützung von illegalen Atomprogrammen, illegale Beschäftigung etc.). Mafiöse Strukturen sind generell kriminell. Der Unterschied zwischen nicht-legaler Korruption und Kriminalität ist folgender: mafiöse Kriminalität arbeitet mit Erpressung und Bedrohung des eigenen Lebens. Die Korruption hingegen operiert über freiwillige Arrangements. Wir haben es hier mit, wenn auch illegalen, bürgerlichen Verträgen zu tun, die auf wechselseitiger Erfüllung beruhen, wenn sie auch nicht justiziabel sind. Ihre Erfüllung beruht auf wechselseitigen Anreiz, was den mafiösen ‚Verträgen‘ vollständig fehlt. Sie werden über Zwang erreicht. Insofern gehört die Korruption, in ihren vielfältigen Dimensionen, noch zur Marktwirtschaft, wenn auch in ihrem Schatten und unterhalb der Legalität. Mafiöse Strukturen hingegen bauen auf Abhängigkeitsverhältnisse, die vormodernen Mustern folgen: erzwungene Loyalität. Es sind eher feudale Verhältnisse.

Korruption als *second-life*

Korruption ist ein Teil der Schattenwirtschaft, die Gründung eines virtuellen Unternehmens innerhalb der Existierenden, in heimlicher *joint venture* mit den korrupten Anbieter: eine *second-life-economy* (mit all ihren virtuellen Machtphantasien und erfolgreichen Rollenmodellen, die im *first life* nicht ausgelebt werden können).

Die Risiken sind hoch, bleiben aber ambivalent. Beide gehen Risiken ein, weil beide aufgedeckt werden können. Für A ist es ein unternehmerisches Risiko: eine (illegale) Arbitragemöglichkeit. Für den *gate keeper* G ist es ein quasi-unternehmerisches Risiko: er kann plötzlich, als Angestellter, wie ein Unternehmer agieren. Er operiert schizoid: als Doppelagent bzw. als *multiple self*.

Es wirkt wie ein sozialer Aufstieg, der leider nicht legal oder öffentlich demonstriert werden kann. Es ist eine induzierte sekundäre, fast nicht mehr erwartete Karriere im Unternehmen (und manchmal eine Rache dafür, intern übergangen worden zu sein: Kompensation). Viele Angestellte/Beamte enden im mittleren Stellenkegel. Obwohl sie sich selber als kompetent einschätzen, werden sie nicht weiter befördert. Die Organisation demotiviert sie. Das ist ein entscheidender Ansatzpunkt für korrupte Zweit-Karrieren.

Meisten greifen beide Motive ineinander: Wettbewerbsinkompetenz und Zugangseinfluß. Es bildet sich eine *second-life-economy* aus. *Second life* ist deshalb ein passender Name, weil sich 1. eine verdeckte Transaktionswelt bildet, die informell arbeitet, d.h. parasitär. Der Parasit G arbeitet nachhaltig, d.h. er achtet darauf, dass sein Wirt B überlebt. Die Korruption ist niemals destruktiv, sondern nur abschöpfend. Der, der korruptiv betrogen wird (B), zahlt gleichsam eine verdeckte Rente. Sein Marktpreis (bzw. die Kosten) ist höher, als er im Wettbewerb sein müßte; aber er glaubt, dass er einen Wettbewerbspreis zahlt, weil G das entsprechend arrangiert.

Der *gate keeper* G, der der Gegenseite A in die Hände spielt, simuliert einen schärferen Wettbewerb, als er tatsächlich stattfindet. 2. simuliert die korrupte Transaktionswelt eine Statusatmosphäre, die der *gate keeper* im normalen Geschäft nicht erreichen könnte. Er kann seinen Statuszuwachs aber nur im *second-life-circus* leben, d.h. verdeckt. Er kann sich höherwertig nur in der verdeckten Sphäre zeigen, nicht in seiner Arbeitswelt, begrenzt auch nur in seiner Lebenswelt. Sein höheres Einkommen darf er nicht zeigen; er darf im *first-life* nicht auffallen.

In seiner Arbeitswelt genießt der *gate keeper* G seinen verdeckten höheren Status nur indirekt. Er kann sich als der entscheidende Akteur fühlen, ohne es wiederum zeigen zu dürfen. Wenn er es, wie Doppelagenten, als Rollenspiel genießt, ist das weniger riskant, als wenn er die Diskrepanz zwischen tatsächlicher und eingenommener Rolle nicht aushält. Hier liegt eine Sollbruchstelle der Korruptionsbeziehungen: wer auf die Dauer nicht aushält, nur verdeckt renommiert zu sein, wird irgendwann das Geheimnis lüften, nicht zuletzt, um allen zu zeigen, wer er war, in der Illusion, sich somit, im Punkt des Scheiterns, die offizielle Anerkennung einzuholen: ‚wir haben ihn alle unterschätzt‘ etc. Und wenn es *post rem* geschieht: jeder soll einmal zumindest wissen, was man geleistet hat.

Diese Logik beruht darauf, auf jeden Fall für das Werk/die Leistung Anerkennung zu bekommen, auch wenn sie nicht legal war. Es geht, *post rem*, um Werkgerechtigkeit.

Der Korrupteur A hingegen will Gewinn. Für ihn werden *gate keepers* nutzlos, wenn sie ihren Einfluß verlieren. Dennoch muß A sie halten, um nicht verraten zu werden. Die Auflösung korrupter Verträge ist problematisch. I.d.S. hat die Korruption 1. eine Leistungsphase und 2. eine Schweigegeldphase. Leistungsunfähig gewordene *gate keepers* müssen weiter Schweigegeld bekommen. Das zeigt, dass Korruptionsverträge komplexe Verträge sind, die eine *exit failure* haben. Man kann sie nicht einfach lösen.⁴

Gate keepers sind funktionale Erpresser (auch wenn sie subjektiv nicht so auftreten). Zuletzt hat ihre Kenntnis der Vorgänge ein Marktwert. Für Korrupteure A ist es einfacher, wenn die *gate keepers* G selber ein Risiko eingehen, z.B. ihren Arbeitsplatz zu verlieren, ein Strafverfahren zu bekommen etc. Doch ist dieses Risiko immer gekoppelt mit der der Aufdeckung des Korrupteurs A. Deshalb folgt die Logik der Korruption einem anderen Muster: statt die Verträge aufzulösen, drängt der Korrupteur A auf weitere Leistungen (selbst dann, wenn er sie eigentlich nicht mehr braucht). Korrupte Beziehungen haben ein *exit*-Problem, das sich nur riskant auflösen lässt.

⁴ Wie riskant Korruptionsverträge für G werden können, zeigt sich, wenn A sich rechtlich so sichert, dass im Falle eines Auffliegens der Korruption die Straflast alleine auf G fällt. A argumentiert *in extremis* dann so: G hätte ihm Verträge vermittelt, von denen A ausging, dass sie korrekt wären. Wenn G sich nicht durch Dokumente sichert, kann es schlecht für ihn ausgehen.

Ausbeutung der Korrupteure

Korrupte Verträge sind, wegen ihrer wechselseitigen korrupten Aufdeckbarkeit, stabil. Bei Staatsbediensteten ist das Risiko der Aufdeckung für A geringer, weil die *gate keeper* G dann immer ihre Pension riskieren. Die meisten korrupten Beziehungen sind illegitime PPP-Verträge – wir befinden uns in einer *rentsseeking-Dimension*. Hier werden geringere Beträge gezahlt als im Wirtschaftsbereich; die *gate keeper* dort müssen für ihr Risiko höher kompensiert werden. Reine Wirtschaftskorruption (im B2B-Bereich) ist aber seltener. Hier wird eher mit den Mitteln der Wirtschaftsspionage gearbeitet (= Wissenstransfer).

Wenn Korruption vornehmlich ein Geschehen zwischen Staat und Wirtschaft ist, haben wir es zusätzlich mit einem anderen Statusphänomen zu tun. Beamte oder öffentliche Angestellte fühlen sich durch die Korruption mit Wirtschaftsunternehmen in eine soziale Sphäre hinein genommen, die ihre administrative Kultur übersteigt. Sie wechseln, heimlich, das Milieu und fühlen sich als Mitglied der Wirtschaft. Das gelingt – subjektiv - um so eher, als sie nicht tatsächlich in die Kriterien der Wirtschaft eintauchen müssen. Sie bleiben Beamte etc., simulieren aber eine Rolle ‚in der Wirtschaft‘ (was sie in dieser Hinsicht verantwortungsfrei bleiben lässt). Das ist eine probate Position: man bleibt, was man ist, aber fühlt sich in einer anderen Dimension.

Genauer: sie bleiben in der versorgungssicheren Beamtschaft, und beteiligen sich auf dieser Basis an der riskanten Wirtschaft. Ihr Risiko ist das der Aufdeckung, d.h. des Verlustes an Sicherheit. Dieses Risiko aber können sie nicht wirklich bepreisen, weshalb ihre Korruptionsprämien oft unterhalb dessen liegen, was parallele Akteure in der Wirtschaft zur Risikoabsicherung fordern würden. Wie das? Natürlich könnten die Beamten bzw. öffentlichen Angestellten ihr Risiko des Ausfalls ihrer Pension berechnen. Das, was sie als korrupte G dazuverdienen, würde diesen Ausfall nicht kompensieren können. Sie schätzen also ihr Risiko gering ein. Korrupt zu werden ist keine strategische Entscheidung, sondern ein allmähliches Realisieren von Opportunitäten. Die ersten Schritte sind so einfach und unmerklich für andere, dass das Gefühl des Erfolges alles andere dominiert. Erst wenn G stärker verstrickt ist, stellt sich die Risikofrage, mit der paradoxen Folge, jetzt erst daran wirklich verdienen zu wollen, um das Risiko zu ‚kompensieren‘. Das sind eher psychologische als rationale Überlegungen. Man will dafür, dass man riskant operiert, Kompensation, ohne aber den tatsächlichen Kompensationswert zu bemessen. Würde G plötzlich von A sehr hohe Prämien verlangen, müsste er A erpressen: diesen Schritt in die Kriminalität aber vollziehen viele nicht, weil sie die *good relations*, die

sie zu A haben, mit bewerten. Ein Gutteil der Auszahlung wird nicht in Geld geleitet, sondern in sozialer Anerkennung und – heimlicher - Machtpositionierung.

Ökonomisch betrachtet, haben wir es hier mit einer spezifischen ‚Ausbeutung‘ der *gate keeper* zu tun. Sie kennen ihre Risiken kaum, und verlangen zu wenig. Von der Logik der Korruption ausgehend, müssten sie Prämien verlangen, die ihren Einkommensausfall nach Aufdeckung kompensieren sollten. Die tatsächlich gezahlten Korruptionsprämien erreichen diese Dimension niemals. Die monetären Auszahlungen sind tatsächlich oft höchst bescheiden. Beamte etc. sind z.T. mit Anerkennungsprämien zufrieden, die im Verhältnis zum Risiko lächerlich sind. Hier nutzt die – korrupte – Wirtschaft die Marktferne der Beamten etc. aus (man kann auch von einer Ausbeutung des staatlichen Milieus und Habitus durch die Wirtschaft sprechen).

Diese ökonomische Ineffizienz der Korruption – jedenfalls für die *gate keepers* G – ist ein Teil ihres Erfolges: würde A effiziente Risikoprämien zahlen müssen, würde der Korruptionsvertrag von vornherein als ein kriminelles *contracting* behandelt werden. Da würden viele der strukturellen Dilettanten G zurückschrecken. Sie leisten erst einmal ‚nur‘ Gefälligkeiten, sind in ihrem Selbstbild nicht illegal. Sie nutzen Gelegenheiten und müssen erst einmal selber lernen, wie sie in dieser neuen Dimension handlungsfähig bleiben. Ein hochwertiger Korruptionsvertrag würde ein völlig falsches Signal setzen: nämlich die Entscheidung von G, quasi kriminell werden zu wollen. Korruption ist keine Intention von G, sondern eine sich einstellende Folge.

Korruption entsteht wegen des Fehlens effizienter Korruptionsmärkte. A kann auf keinem – informellen und illegalen – Markt Korruptionsdienstleistungen kaufen. A muß sich spezifisch und singulär Korruptionspartner aufbauen. Es bilden sich korruptive Netzwerke, aber keine Märkte (nur über spezifische relationale Verträge).⁵

⁵ In anderen Wirtschaftskulturen gelten insofern andere Regeln, als Korruption zwar *de jure* verboten, *de facto* aber allgemeingültig ausgeübt wird. In Kenia z.B. verhandelt man mit Richtern über den Preis und kauft sich so Urteile. Durchschnittlich kommt man staatliche Aufträge nur heran, wenn man definierte *gate keepers* bezahlt, um Zugang zu bekommen (meistens Beamte und ihre Vorgesetzten. Die meisten korrupten Verträge sind Staatsaufträge. Oft sind die Gehälter gering, weil man damit rechnet, dass sie sich durch Korruption hinzuverdienen). Das wissen auch nicht-korrupte Unternehmen und kalkulieren es von vornherein ein. Korruption ist hier zum einen ein Phänomen der Kompensation niedriger Staatgehälter – bei Polizisten, Zöllnern etc., die ihre ‚Trinkgelder‘ kassieren

Risiken der Korruption

Korrumpierte Verträge sind Hybride; sie stehen zwischen freien Marktbeziehungen und mafiösen Zwangsverhältnissen. Korrupte Akteure gehen eine besondere Bindung und Abhängigkeit ein, da sie sich gegenseitig aufdecken könnten. Das Hauptproblem besteht darin, zu klären, wie man sich verhält, wenn die korrumpierte Beziehung beendet ist. Scheinbar reicht es aus, wenn man den *gate keeper* auszahlt. Aber er hat weiterhin das Wissen um die Illegalität.

Wenn beide – A und G - professionelle Korrupteure sind, ist das Thema geklärt. Man vermittelt illegal schlichte bürgerliche Verträge. Man geht auseinander, wenn man seinen Nutzen realisiert hat. Aber die meisten an Korruption Beteiligten sind keine *professionals*, sondern erstmalige Täter. Sie sind unsicher und über- oder unterschätzen zugleich ihre Wertigkeit. Da korrumpierte Märkte intransparent sind, gibt es keine offiziellen Preise. Deshalb entsteht leicht das Gefühl, nicht angemessen prämiert zu sein (vgl. oben: Ausbeutung der *gate keepers*). Da auch die Korruptionsanbieter (A) nicht wissen, was ihre Offerte wert sein kann, haben wir es in Korruptionsverträgen latent mit *false trading* zu tun. Man tastet sich an die Relationen heran, aber es bleibt offen, ob nicht ein Partner sich übergangen fühlt. Das ist das besondere Risiko der Korruption: dass einer den anderen hintergeht, sich offenbart, oder die Asymmetrie nicht aushalten kann oder will. Das Vertrauen ist nicht gegenseitig, sondern artifiziell aufrecht erhalten unter der latenten Drohung, dass Dritte sie aufdecken (oder sie sich gar selber).

Nur über die *second-life*-Illusion lassen sich relative stabile Korruptionsbeziehungen halten: dass der *gate keeper* G ein Leben geliefert bekommt, das er im *first life* nicht erreichen kann (und dass der Korruptionsanbieter A eine Form seiner Firma suggerieren kann, die er im *first life* des Wettbewerbs nicht hätte halten können). Wir haben es mit einem *sub*-Markt zu tun, einer Simulation des Marktes, die im Übrigen einer Simulation des Sozialproduktes gleichkommt: die Firmen halten sich über Korruption über Wasser, ohne noch tatsächlich *marketable* zu sein. Funktional versteht A die Korruptionsrente als eine privat organisierte Subvention.

Korruption ist i.d.S. hinausgeschobenes *market failure*, d.h. eine Verzerrung der Allokationseffizienz der Wirtschaft. Man könnte auch sagen: Korrupteure nehmen sich eine ‚private Steuer‘ (die die betroffenen

-, zum anderen ein Phänomen des offensichtlichen *rentseeking* derjenigen, die politisch an der Macht sind.

Nachfrager zahlen), um sich quasi zu subventionieren. Sie betreiben Umverteilung im laufenden Verteilungswettbewerb (indem sie Unproduktivität als Produktivität simulieren). Korruption ist eine privat organisierte politische Ökonomie.

Was volkswirtschaftlich eindeutig als Ineffizienz interpretiert wird, ist aus der Sicht der Akteure aber rational: sie maximieren schlicht ihr Einkommen, wenn auch unterhalb der juridischen Ebene. Das ist nicht trivial: sie verstehen sich konsequent als *rational actors*, die eine Situation ausbeuten (nämlich die Gelegenheit, illegale Verträge zu machen, ohne entdeckt zu werden). Wenn man die Wahrscheinlichkeit der Aufdeckung gegen den erwarteten Nutzen anlegt, scheint das Risiko handhabbar. Wenn man so denkt und operiert, denkt man rational, aber auf Kosten der Legalität.

Das aber ist das Problem: dass man meint, die (Schein-) Legalität ‚kaufen‘ zu können, und sie nicht mehr als institutionelle Basis der eigenen Transaktionen akzeptiert und voraussetzt. Denn die korruptiv ausgebeutete Organisation B (die Kommune bzw. die Allgemeinheit) zahlt letztlich den Prozeß. Das als raffinierte Form des Wettbewerbs auszugeben oder zu glauben, ist letztlich eine Defektion der institutionellen Basis der Marktwirtschaft. Die Institution des Vertrauens erodiert.

Literatur

Baecker, Dirk (2000): Logik der Ämter. In: Priddat, Birger P. (Hrsg.): Der bewegte Staat. Formen seiner ReForm. Notizen zur „new governance“. Marburg: Metropolis

Barzel, Y. (2002): A Theory of the State, Cambridge: Cambridge University Press

Burt, R.S. (2006): Brokerage & Closure, Oxford University Press

Jansen, St.A. / Priddat, B.P. (2005) (Hrsg.): Korruption. Unaufgeklärter Kapitalismus – Multidisziplinäre Perspektiven zu Funktionen und Folgen der Korruption, Wiesbaden: VS

Kabalak, A. / Priddat, B.P. (2008): Kategorienwechsel in Politik und Politiktheorie: von Macht zu Einfluss. Eine Theorieextension, in: Priddat 2008

Pies, I. (2008): *Wie bekämpft man Korruption?* Berlin. wvb

Priddat, B.P. (2004): *Verdeckte Geldgeschäfte, illegale Spenden, Bestechungen: PPP (public-private-partnership) auf andere Art*, 113 – 128 in: Brink, A. / Karitzki, O. (Hrsg.): *Unternehmensethik in turbulenten Zeiten*, Bern/Stuttgart/Berlin: Haupt Verlag

Priddat, B.P. (2005): *Schwarze Löcher der Verantwortung: Korruption – die negative Variante von Public-Private-Partnership*, 85 – 102 in: Jansen / Priddat 2005

Priddat, B.P. (2008): *Politik unter Einfluß: Netzwerke, Öffentlichkeiten, Beratungen, Lobby*, Wiesbaden: VS

Speth, R. / Priddat, B.P. (2008): *Das neue Lobbying von Unternehmen: Public Affairs als Netzwerkeinfluß*, in: Priddat 2008

Tullock, G. (2005): *Rent Seeking*. Liberty Fund (Erstveröff. 1993)

Mckay, Ruth (2010): *A 12-step process of white-collar crime* in: *Int. J. Business Governance and Ethics*, 2010, 5, 14-25