

Groth, Markus

**Article — Published Version**

## Transaktionskosten und die Gestaltung ökonomischer Austauschbeziehungen: Zum Nobelpreis an Oliver E. Williamson

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Groth, Markus (2009) : Transaktionskosten und die Gestaltung ökonomischer Austauschbeziehungen: Zum Nobelpreis an Oliver E. Williamson, Wirtschaftsdienst, ISSN 1613-978X, Springer, Heidelberg, Vol. 89, Iss. 11, pp. 770-776,  
<https://doi.org/10.1007/s10273-009-1003-y>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/65619>

**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.*

Markus Groth

# Transaktionskosten und die Gestaltung ökonomischer Austauschbeziehungen

## Zum Nobelpreis an Oliver E. Williamson

*Ob Transaktionen innerhalb eines Unternehmens ausgeführt oder über Märkte abgewickelt werden, hängt von der Komplexität der Transaktion und von deren Kosten in alternativen Organisationsformen ab. Oliver E. Williamson leistet in seinen Arbeiten zur Transaktionskostenökonomie einen entscheidenden Beitrag zu der Frage, ob Märkte oder (unternehmensinterne) Hierarchien geeignete Instrumente der „economic governance“ sind.*

Den diesjährigen Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften teilen sich Elinor Ostrom und Oliver E. Williamson. Beide untersuchen, welche Einflüsse von unterschiedlichen Institutionen zur Lösung von Koordinations- und Anreizproblemen ausgehen können. Dabei kommen sie zu dem Ergebnis, dass nachhaltige und effiziente Lösungen oftmals weder durch freie Märkte noch durch eine umfassende staatliche Überwachung erreicht werden. Sowohl Ostrom als auch Williamson sind der Neuen Institutionenökonomik zuzuordnen und werden durch das Nobelpreis-Komitee für ihre „analysis of economic governance“ ausgezeichnet.

Williamson beschäftigt sich insbesondere mit der Frage, warum Transaktionen auch innerhalb von Unternehmen und nicht ausschließlich über Märkte abgewickelt werden. Die in ihren Grundlagen maßgeblich durch die Arbeiten von Williamson geprägte Transaktionskostenökonomik hat sich bis heute zu den einflussreichsten Forschungsansätzen der Wirtschaftswissenschaften entwickelt.<sup>1</sup> Ihr Ursprung geht in die 30er Jahre des vergangenen Jahrhunderts zurück, wobei als Ausgangspunkt in der Regel der Aufsatz „The Nature of the Firm“<sup>2</sup> von Coase angesehen wird.<sup>3</sup> Darin beschäftigt sich der 1991 mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnete Coase bereits mit der Frage, warum wirtschaftliche Aktivitäten in einer Marktwirtschaft nicht ausschließlich über Märkte, sondern auch innerhalb von Unternehmen abgewickelt werden. Die Existenz von Unternehmen begründet Coase damit, dass die Nutzung von Märkten mit Kosten verbunden ist und Unternehmen dazu beitragen können, diese Kosten einzusparen. Jedoch ist auch die unternehmensinterne Koordination mit

Kosten verbunden, womit sich Märkte und Unternehmen als unterschiedliche Koordinationsmechanismen gegenüberstehen.

### Grundlegende Arbeiten zur Entwicklung der Transaktionskostenökonomik

In seinem ersten wegweisenden Aufsatz „The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations“<sup>4</sup> aus dem Jahr 1971 betrachtet Williamson den Zusammenhang zwischen Marktversagen und Transaktionskosten. Williamson versteht Marktversagen jedoch nur eingeschränkt als Versagen, da das Vorhandensein und die Höhe von Transaktionskosten dazu führen können, dass Markttransaktionen durch unternehmensinterne Organisationen substituiert werden: „What are referred to here as market failures are failures only in the limited sense that they involve transaction costs that can be attenuated by substituting internal organization for market exchange.“<sup>5</sup>

<sup>1</sup> Für einen Überblick sei exemplarisch auf die folgenden Arbeiten verwiesen: O. E. Williamson, S. E. Masten: *The Economics of Transaction Costs*, Cheltenham 1999; D. W. Allen: *Transaction Costs*, in: *Encyclopedia of Law and Economics*, 1. Jg. (2000), S. 893-926; R. Richter, E. G. Furubotn: *Neue Institutionenökonomik*, Tübingen 2003; B. D. Richman, J. T. Macher: *Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Science*, Duke Law School Faculty Scholarship Series, 2006, [http://lsr.nellco.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1062&context=duke\\_fs](http://lsr.nellco.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1062&context=duke_fs) (abgerufen: 21.10.2009); H. S. James: *Annotated Bibliography on Transaction Cost Economics, Theoretical, Empirical, and Institutional Issues with some Applications*, 2007, <http://web.missouri.edu/~jamesha/tce/index.htm> (abgerufen: 21.10.2009).

<sup>2</sup> R. H. Coase: *The Nature of the Firm*, in: *Economica*, 4. Jg. (1937), S. 386-405.

<sup>3</sup> Eine ausführliche Diskussion der Entwicklung der Transaktionskostenökonomik aus dogmenhistorischer Perspektive findet sich in M. Groth: *Oliver E. Williamsons Transaktionskostenökonomik – Entwicklung und Grundlagen*, Grin, München 2007.

<sup>4</sup> O. E. Williamson: *The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations*, in: *American Economic Review*, 61. Jg. (1971), S. 112-123.

<sup>5</sup> Ebenda, S. 114.

*Dr. Markus Groth, 33, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Nachhaltigkeitsökonomie an der Leuphana Universität Lüneburg.*

Das führt mit dem Problem der vertikalen Integration zu einer auch für weitere Arbeiten von Williamson zentralen Fragestellung: der unternehmerischen „Make-or-buy-Entscheidung“. Also der Frage, ob ein Unternehmen – in diesem Fall – ein Zwischenprodukt von einem anderen Unternehmen über den Markt kaufen oder es selbst herstellen soll. Williamson kommt zu dem Schluss, dass es unmöglich ist bzw. prohibitiv hohe Kosten verursachen würde, alle Eventualitäten vorzusehen und ex ante in Verträgen zu berücksichtigen. Daher sind Verträge in der Praxis immer unvollständig und werfen in Kombination mit opportunistischem Verhalten Probleme auf, die durch die Wahl einer geeigneten Beherrschungsstruktur zu lösen sind. Somit können marktliche Verträge und die vertikale Integration – hier also die Eigenproduktion innerhalb von Unternehmen – nun als alternative Koordinationsmechanismen aufgefasst werden. Damit markiert dieser Aufsatz den Beginn der von Williamson geprägten Transaktionskostenökonomik.

Die zweite maßgebliche Arbeit ist „Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications“<sup>6</sup> aus dem Jahr 1975, die als zentrales Werk der Aufbauphase der Transaktionskostenökonomik anzusehen ist. Williamson weist darin durch die Verbindung von spezifischen Verhaltensannahmen der handelnden Akteure mit Umwelteigenschaften detailliert auf Probleme marktlicher Verträge hin und zeigt auf, wann eine entsprechende Transaktion relativ besser unternehmensintern also hierarchisch abgewickelt werden kann.

Im Ergebnis kommt Williamson zu folgenden Schlüssen: Je stärker die Faktoren begrenzte Rationalität und Unsicherheit über zukünftige vertragsrelevante Einflüsse ausgeprägt sind, desto ungeeigneter ist der Einsatz von langfristigen Verträgen zur Absicherung von Transaktionen auf Märkten. Eine unternehmensinterne Abwicklung von Transaktionen ist hier von Vorteil, da Entscheidungen sequentiell erfolgen können. Hinsichtlich des Zusammenwirkens von Opportunismus und Abhängigkeiten erweist sich der Markt in Form einer Serie von kurzfristigen Verträgen als problematisch, da Wettbewerb als Disziplinierungsinstrument nicht oder nur unzureichend greifen kann. Je stärker die beiden Faktoren ausgeprägt sind, desto größer ist die Gefahr, dass es zu Interessenkonflikten der Marktpartner kommt, die Transaktionskosten steigen oder eine Transaktion nicht zustande kommt. Die unter-

### Biographischer Hintergrund

Oliver Eaton Williamson wurde am 27. September 1932 in Superior – einer Kleinstadt im Douglas County im Bundesstaat Wisconsin – geboren. Williamson ist seit 1957 verheiratet und Vater von fünf Kindern. Sein Bachelor-Studium beendete er 1955 am Massachusetts Institute of Technology (MIT). 1960 verließ Williamson die Stanford University mit einem Master-Abschluss und promovierte im Jahr 1963 an der Carnegie-Mellon University zur Management-Theorie des Unternehmens. Im Zeitraum 1965 bis 1983 war er als Professor an der Universität von Pennsylvania tätig, und wechselte im Anschluss an die Universität Yale. Seit 1988 ist Williamson Edgar F. Kaiser Emeritus Professor für Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre und Rechtswissenschaften an der University of California in Berkeley. Diese – für deutsche Verhältnisse unübliche – inhaltliche Ausrichtung unterstreicht die für Williamson prägende interdisziplinäre Forschungsausrichtung. Von acht Universitäten weltweit wurde Williamson die Ehrendoktorwürde verliehen. Bereits vor dem Nobelpreis wurde er im Jahr 2004 mit dem Horst Claus Recktenwald Preis für Nationalökonomie für seine herausragenden und wegweisenden Beiträge zur Transaktionskostentheorie und zur modernen Institutionenökonomik ausgezeichnet. Mit Deutschland verbindet Williamson insbesondere ein Forschungsaufenthalt in Saarbrücken im Jahr 1991. Williamsons bisheriges Lebenswerk umfasst nahezu 200 Veröffentlichungen, wobei sein erster Beitrag aus dem Jahr 1962<sup>1</sup> und sein bislang letzter Artikel aus dem Jahr 2008<sup>2</sup> stammt.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> O. E. Williamson: The Elasticity of the Marginal Efficiency Function: Comment, in: American Economic Review, 52. Jg. (1962), S. 1099-1103.

<sup>2</sup> O. E. Williamson: Corporate Boards of Directors: In Principle and in Practice, in: Journal of Law, Economics, and Organization, 24. Jg. (2008), S. 247-272.

<sup>3</sup> Weitere biographische Details finden sich in Williamsons umfassendem Lebenslauf: <http://groups.haas.berkeley.edu/bpp/ow/williamsonvita.doc> (abgerufen: 20.10.2009).

nehmensinterne Abwicklung weist hier Vorteile auf, da Vorkehrungen gegen opportunistisches Verhalten einfacher getroffen werden können und das Problem von Abhängigkeiten reduziert werden kann.

Die Konsolidierung der transaktionskostenökonomischen Arbeiten von Williamson ist „The Economic Institutions of Capitalism“<sup>7</sup> aus dem Jahr 1985 (in deutscher Übersetzung „Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus“<sup>8</sup> aus dem Jahr 1990). Der Erklärungsrahmen stützt sich auf die Verhaltensannahmen begrenzte

<sup>6</sup> O. E. Williamson: Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications, New York 1975. Darüber hinaus führt Williamson dort erstmals den Begriff der Neuen Institutionenökonomik ein. „A broad based interest among economists in what might be referred to as the ‚new institutional economics‘ has developed in recent years.“ Vgl. ebenda, S. 1.

<sup>7</sup> O. E. Williamson: The Economic Institutions of Capitalism, New York 1985.

<sup>8</sup> O. E. Williamson: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Tübingen 1990. Im Übrigen ist dies die einzige ins Deutsche übersetzte Arbeit von Williamson.

Rationalität und opportunistisches Verhalten. Darüber hinaus fokussiert Williamson die Faktorspezifität, die Unsicherheit und die Häufigkeit einer Transaktion als maßgebliche Dimensionen von Transaktionen. Die gemeinsame Betrachtung der Ausprägung der Verhaltensannahmen und der Dimensionen von Transaktionen führt zu differenzierten Bedingungen für die institutionelle Ausgestaltung von Transaktionen.

### Transaktionen und Transaktionskosten

Eine Transaktion ist für Williamson die Basiseinheit seiner Analyse.<sup>9</sup> Er bezieht sich damit maßgeblich auf Commons, der erstmalig den Begriff der Transaktion als „ultimate unit of activity“<sup>10</sup> eingeführt hat. Darauf aufbauend können mit der Übertragung eines Gutes oder einer Leistung einerseits und mit der Übertragung von Verfügungsrechten andererseits zwei Arten von Transaktionen unterschieden werden. Die ursprüngliche Sichtweise von Transaktionen als vertraglich geregelter Austausch von Verfügungsrechten betont insbesondere die soziale Beziehung der Individuen und ihr zielgerichtetes Handeln, welches zeitlich in der Regel vor dem physischen Tausch von Gütern oder Leistungen stattfindet. Der Austausch von Gütern und Leistungen – als zweite Abgrenzung von Transaktionen – wird von Williamson wie folgt definiert: „Eine Transaktion findet statt, wenn ein Gut oder eine Leistung über eine technisch trennbare Schnittstelle hinweg übertragen wird. Eine Tätigkeitsphase wird beendet; eine andere beginnt.“<sup>11</sup>

Hinsichtlich der Abgrenzung von Transaktionskosten ist zunächst auf Coase einzugehen, der – jedoch noch ohne explizit von Transaktionskosten zu sprechen – argumentiert, dass durch Unternehmen Kosten der Nutzung des Preismechanismus eingespart werden können: „The main reason why it is profitable to establish a firm would seem to be that there is a cost of using the price mechanism.“<sup>12</sup> Eine breite Definition von Transaktionskosten liefert Arrow, indem die gesamten im Rahmen der Anbahnung und Abwicklung von Transaktionen innerhalb eines Wirtschaftssystems entstehenden Kosten als „costs of running the economic system“<sup>13</sup> umschrieben werden. Eine enge Ab-

grenzung von Transaktionskosten geben sowohl Stigler als auch Alchian, indem sie von „costs of search“<sup>14</sup> oder „search costs“<sup>15</sup> sowie „costs of information“<sup>16</sup> sprechen.

Dem Ansatz von Arrow folgend, versteht Williamson Transaktionskosten als Betriebskosten oder genauer gesagt als Reibungskosten innerhalb eines Wirtschaftssystems. Williamson stellt in diesem Zusammenhang den Vergleich mit den Reibungsverlusten beim Betrieb einer Maschine an und charakterisiert Transaktionskosten als das ökonomische Gegenstück dazu.<sup>17</sup> Er geht davon aus, dass unterschiedliche Arten von Transaktionen innerhalb spezifischer institutioneller Ausgestaltungen – der so genannten Beherrschungsstrukturen – zu verschiedenen hohen Transaktionskosten führen.<sup>18</sup>

In einer engen Abgrenzung können Transaktionskosten demzufolge als die mit der Anbahnung, Implementierung, Durchsetzung, Kontrolle und Anpassung von Vertragsbeziehungen verbundenen Kosten bezeichnet werden, wobei sich Transaktionen zwischen Individuen und im Rahmen von expliziten oder impliziten Verträgen vollziehen.<sup>19</sup> Als Beispiele für diese Aufwendungen von Ressourcen und Zeit sind Such- und Informationskosten, Verhandlungs- und Entscheidungskosten, Kosten der Durchsetzung und Überwachung vertraglicher Vereinbarungen und gesetzlicher Regelungen zu nennen.

### Verhaltensannahmen und Menschenbild

Williamson hebt die Relevanz der Verhaltensannahmen für die ökonomische Analyse hervor. Auch innerhalb der Transaktionskostenökonomik nimmt das zugrunde gelegte Menschenbild eine bedeutende Rolle ein.<sup>20</sup> Menschenbilder dienen der Komplexitätsreduktion, indem so die Vielfalt menschlicher Verhaltensmuster und Persönlichkeitsausprägungen vereinfacht

<sup>9</sup> Ebenda, S. 20.

<sup>10</sup> J. R. Commons: Institutional Economics, in: American Economic Review, 21. Jg. (1931), S. 652.

<sup>11</sup> O. E. Williamson: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, a.a.O., S. 1.

<sup>12</sup> R. H. Coase: The Nature of the Firm, a.a.O., S. 390.

<sup>13</sup> K. J. Arrow: The Organisation of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation, in: The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System, Joint Economic Committee, 91<sup>th</sup> Congress, 1<sup>st</sup> Session, Band 1, Washington D.C. 1969, S. 48.

<sup>14</sup> G. J. Stigler: The Economics of Information, in: Journal of Political Economy, 69. Jg. (1961), S. 216.

<sup>15</sup> A. A. Alchian: Information Costs, Pricing and Resource Unemployment, in: Western Economic Journal, 7. Jg. (1969), S. 110.

<sup>16</sup> Ebenda, S. 111.

<sup>17</sup> O. E. Williamson: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, a.a.O., S. 1 sowie S. 21-22.

<sup>18</sup> O. E. Williamson: Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations, in: Journal of Law and Economics, 22. Jg. (1979), S. 246-253; O. E. Williamson: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, a.a.O., S. 77.

<sup>19</sup> Ebenda, S. 21-25.

<sup>20</sup> O. E. Williamson: Markets and Hierarchies, a.a.O., S. 20-21; O. E. Williamson: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, a.a.O., S. 49-50; O. E. Williamson: The Mechanisms of Governance, Oxford 1996, S. 55.

und einer strukturierten Analyse zugänglich gemacht werden kann.

Die Annahme der Rationalität menschlichen Verhaltens findet sich auch im Rahmen der Transaktionskostenökonomik wieder. Dies geschieht jedoch in einer abgewandelten Form, denn das auf Simon<sup>21</sup> zurückgehende und von Williamson übernommene Konzept der begrenzten Rationalität ist gegen die in der traditionellen neoklassischen Mikroökonomik unterstellte vollkommene Rationalität gerichtet, die für individuelle Entscheidungen vollständige Informationen über damit verbundene Ziele, Mittel und Wirkungen unterstellt.<sup>22</sup> Mit der Annahme der begrenzten Rationalität soll hingegen berücksichtigt werden, dass Akteure rational handeln wollen, sie jedoch sowohl angesichts ihrer begrenzten Kapazitäten zur Informationsgewinnung und -verarbeitung als auch einer durch Unsicherheit geprägten Handlungssituation nicht alle Alternativen und die damit verbundenen Konsequenzen exakt abschätzen können: „Human behavior is intendedly rational, but only limited so.“<sup>23</sup>

Dabei ist eine unvollständige Informationsgewinnung insbesondere durch Transaktionskosten in Form der Aufwendung von Zeit und Ressourcen zu begründen. Die eingeschränkte Verarbeitung und Berücksichtigung der vorhandenen Informationen ist hingegen auf die begrenzten kognitiven Fähigkeiten von Menschen zurückzuführen. Diese machen es zum einen unmöglich, alle vorhandenen Informationen zu verarbeiten, und zum anderen führen sie dazu, dass die Informationen nicht objektiv rational, sondern unter dem Einfluss von individuellen Vorprägungen selektiv verarbeitet werden.<sup>24</sup> Begrenzte Rationalität meint jedoch keinesfalls irrationales Verhalten, denn die Akteure handeln vor dem Hintergrund eines begrenzten Informationsstandes noch immer streng rational.<sup>25</sup> Hinsichtlich der

Ausgestaltung von Verträgen kann nunmehr gefolgert werden, dass diese notwendigerweise unvollständig sind und es zu ineffizienten Marktergebnissen kommen kann.<sup>26</sup>

Mit der Verhaltensannahme des Opportunismus charakterisiert Williamson die Verfolgung des Eigeninteresses von Wirtschaftssubjekten.<sup>27</sup> Opportunismus geht über die von Williamson kritisierte enge Auslegung der traditionellen ökonomischen Vorstellung von individuellem Eigennutzstreben hinaus. Individuen wird sowohl eigennütziges als auch strategisches Verhalten unterstellt. Das bedeutet, dass sie versuchen, ihre Ziele gegebenenfalls bewusst zu Lasten anderer durchzusetzen. Es wird ihnen in diesem Analyse Rahmen folglich die Möglichkeit eingeräumt, dass sie Informationen bewusst unvollständig oder gezielt verfälscht wiedergeben und ihren Eigennutz unter Zuhilfenahme von List, Lügen, Betrügen, Stehlen, bewusstem Vertragsbruch usw. verfolgen.

Die Bedeutung von opportunistischem Verhalten ergibt sich aus seinem Einfluss auf das Zustandekommen, die Abwicklung und die Überwachung von Transaktionen. Dabei ist zu betonen, dass mit der Verhaltensannahme des Opportunismus nicht unterstellt wird, dass sich alle Akteure immer und zu jeder Zeit opportunistisch verhalten. Es wird vielmehr berücksichtigt, dass Akteure zeitweilig opportunistisch handeln und unterschiedlich vertrauenswürdig sind, dies jedoch in den seltensten Fällen vorab zu erkennen ist.

### Faktorspezifität und das Konzept der Fundamentalen Transformation

Mit der Faktorspezifität werden die im Rahmen einer Transaktion verwendeten Faktoren hinsichtlich der mit ihnen verbundenen spezifischen Investitionen beschrieben. In diesem Zusammenhang gilt eine Transaktion bzw. eine Vertragsbeziehung mit steigenden durch sie induzierten Quasi-Renten als zunehmend spezifischer. Dabei ist unter einer Quasi-Rente der Wertverlust zu verstehen, der eintreten würde, wenn das durch eine spezifische Investition geschaffene Sach- oder Humankapital nicht als Teil der angestrebten, sondern einer nächstbesten Transaktion zum Einsatz kommt.<sup>28</sup>

<sup>21</sup> H. A. Simon: Models of Man: Social and Rational, Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting, New York u.a. 1957.

<sup>22</sup> R. H. Coase: The New Institutional Economics, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, 140. Jg. (1984), S. 231; O. E. Williamson: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, a.a.O., S. 50; R. Richter, E. G. Furubotn, a.a.O., S. 192-193.

<sup>23</sup> H. A. Simon: Administrative Behaviour. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations, New York, London 1961.

<sup>24</sup> O. E. Williamson: Markets and Hierarchies, a.a.O., S. 21-22; O. E. Williamson: The Mechanisms of Governance, a.a.O., S. 36-37.

<sup>25</sup> H. A. Simon: Models of Man, a.a.O., S. 200-201; H. A. Simon: Theories of Bounded Rationality, in: C. B. McGuire, R. Radner (Hrsg.): Decisions and Organization, Amsterdam, London 1972, S. 161-176. Somit kann der von Simon eingeführte und mittlerweile etablierte Begriff der begrenzten Rationalität durchaus kritisiert werden, denn nicht die Rationalität ist begrenzt, sondern die menschlichen Kapazitäten zur Informationsgewinnung und -verarbeitung, was letztlich zu einem begrenzt rationalen Ergebnis führen kann.

<sup>26</sup> O. E. Williamson: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, a.a.O., S. 52; O. E. Williamson: The Mechanisms of Governance, a.a.O., S. 36-37.

<sup>27</sup> O. E. Williamson: Markets and Hierarchies, a.a.O., S. 26; O. E. Williamson: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, a.a.O., S. 54-56.

<sup>28</sup> H. Dietl: Institutionen und Zeit, München 1991, S. 95; R. Richter, E. G. Furubotn, a.a.O., S. 589.



Die Faktorspezifität stellt sich demzufolge als ein zeitliches Problem dar. Es kann bei spezifischen Transaktionen zu einer restriktiven Bindung in Form von Lock-in-Effekten an den jeweiligen Vertragspartner kommen. Diese können soweit führen, dass der Tausch zwischen ursprünglich eigenständigen Akteuren durch einheitliches Eigentum ersetzt wird.<sup>29</sup> In diesem Zusammenhang spricht Williamson von einer wie folgt zu umschreibenden Fundamentalen Transformation, die er selbst als eines der Kernstücke seiner Arbeit ansieht:<sup>30</sup> „Was zunächst ein Bietprozess mit einer großen Zahl von Teilnehmern war, wird in der Folge effektiv zu einer Situation bilateralen Angebots.“<sup>31</sup>

Das Konzept der Fundamental Transformation geht davon aus, dass unterschiedliche Voraussetzungen für das Zustandekommen einer Tauschbeziehung und ihrer vertraglichen Absicherung existieren, welche von der Anzahl der potentiellen Anbieter beeinflusst werden. Zu unterscheiden sind grundsätzlich die beiden Extrempunkte einer Monopolbeziehung und einer Konkurrenzbeziehung.

Die Analyse wird dann über den Zeitpunkt des Vertragsabschlusses hinaus erweitert. Der anfängliche Bietprozess setzt lediglich die Vertragsverhandlungen in Gang. Für eine umfassende Beurteilung der Transaktionsbeziehung ist es notwendig, zusätzlich sowohl die Erfüllung des Vertrags als auch den neuerlichen Bietprozess bei einer möglichen Vertragsverlängerung einzubeziehen. Hierbei wird in Frage gestellt, dass eine anfänglich hohe Zahl an Teilnehmern am Bietprozess auch in der Folge bestehen bleibt. Ob ein Wettbewerb auch ex post wirksam ist, hängt davon ab, in welchem Umfang dauerhafte transaktionsspezifische Investitionen getätigt wurden. Für den Fall, dass eine Spezifizierung nicht stattgefunden hat, ergeben sich für den ursprünglich erfolgreichen Akteur in weiteren Verhandlungen und Bietprozessen keinerlei Vorteile gegenüber den erfolglosen Konkurrenten, so dass eine anfängliche Konkurrenzsituation auch zukünftig bestehen bleibt. Wurden jedoch im Verlauf der Vertragsbeziehung Investitionen in transaktionsspezifische Faktoren getätigt, ergibt sich daraus eine abweichende Konstellation. Der erfolgreiche Bieter hat eine von den Mitkonkurrenten unterschiedliche Ausgangssituation und eine ursprüngliche Konkurrenzsituation hat sich

faktisch zu einer Situation des bilateralen Angebots entwickelt.

Aus dieser Umwandlung einer ex ante unspezifischen in eine ex post spezifische Transaktionsbeziehung ergeben sich weit reichende Konsequenzen für die Vertragsgestaltung. Im Rahmen der neuen Entscheidungssituation ändern sich für die Kooperationspartner die Anreizstrukturen und die spezifischen Bindungen an den Vertragspartner. Durch hochspezifische Transaktionsbeziehungen wird der Wechsel zu Handlungsalternativen durch die damit verbundenen Transaktionskosten erschwert oder eingeschränkt. Neben einer bilateralen kann es ebenfalls zu einer einseitigen Monopolsituation kommen, und der abhängige Vertragspartner wird in seinem eigenen Interesse versuchen, die Transaktionsbeziehung aufrecht zu erhalten, da alternative Vertragsbeziehungen zu einem Verlust finanzieller Werte führen würden.<sup>32</sup>

### Beherrschungs- und Überwachungsstrukturen

Für ihre effiziente Ausgestaltung sind Transaktionen vor dem Hintergrund der zugrunde gelegten Verhaltensannahmen (begrenzte Rationalität, Opportunismus), der Faktorspezifität, der Relevanz der Fundamental Transformation sowie der Häufigkeit, mit der sie wiederholt werden, zu diskutieren. Hierfür unterscheidet Williamson vier grundlegende institutionelle Beherrschungs- und Überwachungsstrukturen:<sup>33</sup>

1. die Marktkontrolle,
2. die dreiseitige Beherrschungsstruktur,
3. die zweiseitige Beherrschungsstruktur und
4. die hierarchische einseitige Beherrschungsstruktur.

Die Beherrschungsstruktur der Marktkontrolle erweist sich dann als angemessen, wenn unspezifische und unpersönliche Transaktionen einmalig, gelegentlich oder regelmäßig abgewickelt werden. Entscheidend ist hier die fehlende Faktorspezifität. Somit besteht für die Abwicklung einer Transaktion keine notwendige Bindung an einen bestimmten Transaktionspartner, und es existieren Marktalternativen durch eine Vielzahl potentiell gleichwertiger und substituierbarer Vertragspartner. Ein zu einem Vertragsbruch führendes Verhalten könnte bei einer zukünftigen gleichartigen Transaktion dadurch sanktioniert werden, dass ein Vertrag mit einem neuen Transaktionspartner geschlossen wird und darüber hinaus durch Bekanntwerden unkorrekten Verhaltens die Reputation des vertragsbrüchigen Marktteilnehmers leidet.

<sup>29</sup> O. E. Williamson: The Vertical Integration of Production, a.a.O., S. 116; O. E. Williamson: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, a.a.O., S. 61.

<sup>30</sup> O. E. Williamson: The Evolving Science of Organization, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, 149. Jg. (1993), S. 36-63.

<sup>31</sup> O. E. Williamson: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, a.a.O., S. 70.

<sup>32</sup> Ebenda, S. 70-72.

<sup>33</sup> Ebenda, S. 81-89.

Die dreiseitige Beherrschungsstruktur sollte dann zur Anwendung kommen, wenn mittel- und hochspezifische Transaktionen nur einmalig oder gelegentlich durchgeführt werden. Beeinflusst durch die Faktorspezifität und die bei der Suche eines neuen Transaktionspartners entstehenden hohen Transaktionskosten ist ein ausschließliches Verlassen auf die Sanktionskraft von Märkten nicht ausreichend. Daher ist neben den beiden Vertragsparteien die Einbeziehung einer dritten Partei notwendig, die als neutrale Institution die Form einer Vermittlungs- oder Schiedsinstanz einnimmt und sicherstellt, dass die Transaktion entsprechend der vertraglichen Vereinbarung abgewickelt wird.

Die zweiseitige Beherrschungsstruktur ist für mittel-spezifische Transaktionen angemessen, die sich regelmäßig wiederholen und zu deren Absicherung ein individueller zweiseitiger Vertrag geschlossen wird. Dabei werden die Transaktionspartner nicht zusammengeschlossen und ihre rechtliche Selbständigkeit bleibt erhalten. Weiterhin können in Teilen sowohl marktliche Anreize wirksam werden und die regelmäßige Wiederholung der Transaktion – unter Beibehaltung der vertraglichen Ausgestaltung – trägt zu einer raschen Amortisation der anfänglichen Kosten der Vertragsausgestaltung bei.

Das andere Extrem zur Marktkontrolle ist die bei vollkommen spezifischen und sich regelmäßig wiederholenden Transaktionen zur Anwendung kommende einseitige Beherrschungsstruktur. Hier erfolgt eine vollständige vertikale Integration hin zu einer hierarchischen Struktur, bei der die einzelnen Organisationseinheiten ihre rechtliche Unabhängigkeit aufgeben und eine organisationsinterne Abwicklung der Transaktion zweckmäßig ist. Die notwendige Absicherung dieser hochspezifischen Transaktion kann bestmöglich unter Ausnutzung der Vorteile einer einheitlichen Struktur mit vereinheitlichten Interessen erfolgen.<sup>34</sup>

### Fazit

Der vorliegende Beitrag hat einige grundlegende Ansätze skizziert, auf denen das herausragende Lebenswerk Williamsons – als einem der maßgeblichen Entwickler und wichtigsten Vertreter der Transaktionskostenökonomik – beruht. An dieser Stelle ist jedoch auch der große Einfluss weiterer herausragender Persönlichkeiten hervorzuheben, an denen sich Williamson orientiert hat.

Beispielsweise wurde von Knight<sup>35</sup> die Annahme des Opportunismus zur Erklärung menschlichen Ver-

haltens als eine allgemein verbreitete und subtil auftretende Merkmalsausprägung eingeführt. Commons<sup>36</sup> erhob die Transaktion zur Basiseinheit der ökonomischen Analyse. Im Zuge dessen wurde sowohl von Commons als auch von Barnard<sup>37</sup> die Harmonisierung und Ausgestaltung von Tauschbeziehungen als die Hauptaufgabe ökonomischer Institutionen betrachtet. Die Untersuchung von Verträgen als Gegenstück zu ökonomischen Organisationen wurde von Llewellyn<sup>38</sup> angestoßen. Auf Coase geht die Überwindung der getrennten Untersuchung der Marktorganisation und der internen Unternehmensorganisation zurück. Die Bedeutung der begrenzten Rationalität menschlicher Entscheidungsprozesse wurde wegweisend durch Simon<sup>39</sup> und Von Hayek<sup>40</sup> herausgearbeitet.

Die Sonderstellung Williamsons besteht maßgeblich in der umfassenden Weiterentwicklung des Analyse-rahmens der Transaktionskostenökonomik unter Berücksichtigung der Relevanz sozialer Komponenten und den in der Praxis relevanten Ausprägungen menschlichen Verhaltens. Dabei sind – neben der Einbeziehung von begrenzter Rationalität und Opportunismus – insbesondere der Einfluss von Faktorspezifitäten, der schließlich in das Konzept der Fundamental Transformation mündet, sowie die Ableitung grundlegender institutioneller Arrangements zur Ausgestaltung von Transaktionsbeziehungen hervorzuheben. Im Zuge dessen konnte Williamson umfassend die Relevanz von Transaktionskosten aufzeigen. Seine bekanntesten Arbeiten „Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications“ (1975) und „Economic Institutions of Capitalism“ (1985) zählten in den neunziger Jahren des letzten Jahrhunderts – nach den Schriften von Karl Marx, John Maynard Keynes und Adam Smith – zu den am häufigsten zitierten Büchern. Im Anschluss an die hier skizzierten und für die Entwicklung der Transaktionskostenökonomik elementaren Arbeiten hat Williamson bis heute weitere Verfeinerungen und Anpassungen vorgenommen, die den Analy-

<sup>36</sup> J. R. Commons: *Institutional Economics*, a.a.O., S. 648-657; J. R. Commons: *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, Madison (Wisconsin) 1934.

<sup>37</sup> C. I. Barnard: *The Functions of the Executive*, Cambridge 1938; O. E. Williamson (Hrsg.): *Organisation Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond*, New York, Oxford 1990.

<sup>38</sup> K. N. Llewellyn: *What Price Contract? An Essay in Perspective*, in: *Yale Law Journal*, 40. Jg. (1931), S. 704-751.

<sup>39</sup> H. A. Simon: *Models of Man*, a.a.O.; H. A. Simon: *Administrative Behaviour*, a.a.O.; H. A. Simon: *Theories of Bounded Rationality*, a.a.O., S. 161-176.

<sup>40</sup> F. A. von Hayek: *The Use of Knowledge in Society*, in: *American Economic Review*, 35. Jg. (1945), S. 519-530.

<sup>34</sup> Ebenda, S. 88.

<sup>35</sup> F. Knight: *Risk, Uncertainty, and Profit*, New York 1922.

serahmen der Transaktionskostenökonomik hinsichtlich verschiedener Teilaspekte erweitert haben.<sup>41</sup>

Als Beispiel für eine auf seiner Arbeit basierende praktische Empfehlung, soll an dieser Stelle Williamson selbst zu Wort kommen: „To try to understand that all feasible forms of organization are flawed, and that we need to understand the trade-offs that are going on, the factors that are responsible for using one form of governance rather than another, the strengths and weaknesses that are associated with each of them, and to fashion public policy, as they say, with respect to antitrust. And that project, one thing leads to another, it relates to aspects of finance with reference to the uses of debt and equity, it relates to corporate governance. It adopts a different orientation than the standard one which is to look at the firm and market organization in significant measure from a technological point of view. I look at firm and market organization from a contractual point of view and the lens of contract.“<sup>42</sup>

Mit der diesjährigen Vergabe des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften wurde die bereits in den letzten Jahren deutlich gewordene Ausrichtung beibehalten. Es wurden erneut Arbeiten ausgezeichnet, die sich mit Möglichkeiten des Versagens von Märkten beschäftigen und sich dabei weniger durch theoretische Modelle, sondern durch empirische Analysen und eine große Nähe zur Realität auszeichnen. Insbesondere Williamson hat durch seine herausragenden und wegweisenden Forschungsarbeiten wesentlich zu einem tieferen Verständnis der Funktionsweise von privaten Unternehmen und öffentlichen Organisationen beigetragen und im Zuge dessen das realitätsferne Gedankengebäude der herkömmlichen neoklassischen Theorie grundlegend überholt. Seine Erkenntnisse haben nicht nur die Wirtschaftswissenschaften entscheidend beeinflusst, sondern ihre Wirkung auch im Rahmen der Politik-, Rechts- und Sozialwissenschaften entfalten können.

<sup>41</sup> Siehe exemplarisch: O. E. Williamson: Transaction Cost Economics and Organization Theory, in: Industrial and Corporate Change, 2. Jg. (1993), S. 107-156; O. E. Williamson: The Mechanisms of Governance, a.a.O.; O. E. Williamson: The Institutions of Governance, in: American Economic Review, 88. Jg. (1998), S. 75-79; O. E. Williamson: The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead, in: Journal of Economic Literature, 38. Jg. (2000), S. 595-613. Ein umfassendes Publikationsverzeichnis findet sich in Williamsons Lebenslauf: <http://groups.haas.berkeley.edu/bpp/ow/williamsonvita.doc> (abgerufen: 20.10.2009).

<sup>42</sup> Zitat von Oliver E. Williamson aus dem traditionellen Telefon-Interview unmittelbar nach der Ankündigung der Vergabe des Nobelpreises am 12. Oktober 2009. Das vollständige Interview ist verfügbar unter: [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/2009/williamson-telephone.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/williamson-telephone.html) (abgerufen: 21.10.2009). Das Interview wurde von dem Chefredakteur der Website nobelprize.org, Adam Smith, geführt.