

Priddat, Birger P.

Working Paper

Mutual and self-enforcing agreements: Neue Anmerkungen zur Vertragstheorie der Ökonomie

Discussion Papers, No. 10/2011

Provided in Cooperation with:

Witten/Herdecke University, Faculty of Management and Economics

Suggested Citation: Priddat, Birger P. (2011) : Mutual and self-enforcing agreements: Neue Anmerkungen zur Vertragstheorie der Ökonomie, Discussion Papers, No. 10/2011, Universität Witten/Herdecke, Fakultät für Wirtschaftswissenschaft, Witten

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/49953>

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. 10 / 2011

Mutual and self-enforcing agreements. Neue
Anmerkungen zur Vertragstheorie der
Ökonomie

Birger P. Priddat

discussion papers
Fakultät für Wirtschaftswissenschaft
Universität Witten/Herdecke
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

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.

Mutual and self-enforcing agreements. Neue Anmerkungen zur Vertragstheorie der Ökonomie.

O.E. Williamson sieht die Entwicklung der Institutionenökonomie als „from choice to contract“ verlaufend. Das ist mehr als eine Ergänzung der bisherigen Ökonomik, sondern in ihrer Fokussierung auf *Verträge* ein Bruch mit der *rational choice*-Ökonomik: „economics (moves) in the direction of being a *science of contract*, as against a *science of choice*“.¹

O.E. Williamson bezieht sich in seiner Begründung für diesen Schritt auf J.M. Buchanan; „thinking contractually in public ordering domain leads into a focus on the rule of the game. Constitutional economics issues are posed (Buchanan and Tullock 1962; Brennan and Buchanan 1985)“ (Williamson 2002: 172). Williamson nimmt Buchanans *constitutional economics* als Grundmuster für einen allgemeineren Fall, den er, komplementär, *private ordering* nennt. Es geht darum, dass die individuellen *rational choices* eine Ordnung des Marktes voraussetzen, die sie, im neoklassischen Fall, nicht selber bestimmen. Was Buchanan – im Kontext seiner *public choice theory* - für den *public domain* die politischen Bürger die Regeln des politischen Verteilungsspiels festlegen lassen will, überträgt Williamson auf die Marktsphäre:

„Whatever the rule of the game, the lens of contract is also usefully brought to bear on the play of the game. This latter is what I refer to as *private ordering*, which entails efforts by the immediate parties to a transaction to align incentives and to craft governance structures that are better attuned to their exchange needs. The object of such self-help efforts to realize better the ‘mutuality of advantage from voluntary exchange ... (that is) the most fundamental of all understandings in economics’ (Buchanan 2001: 29), due allowance being made for the mitigation of contractual hazard. Strategic issues – to which the literatures on mechanism design, agency theory and transactions cost economics / incomplete contracting all have a bearing – that had been ignored by neoclassical economists from 1870 to 1970 now make their appearance“ (Williamson 2002: 172).

Die “mutuality of advantage from voluntary exchange” unterscheidet Williamson weiter noch zwischen dem mehr formalen *incentive alignment (mechanisms design, agency theory, the formal property rights theory)* und der „governance of ongoing contractual relations (contractual implementation)“ (Williamson 2002: 173). Furubotn / Richter (2005: 161) erweitern diese Unterscheidung zudem auf die zwischen der *agency-contract theory* und der *self-enforcing agreements theory* wie der *relational-contract theory*. Bei den beiden letzteren spielen die Anreize keine so dominante Rolle wie bei der ersteren; wenn aber weder *rational choice* noch *incentives* die Transaktion modellieren können, was ist ein Vertrag bzw. was prägt die kontraktuelle Form der Transaktion? Und was bedeutet das für die Ökonomie?

Die Transaktion wird zur „basic unit of analysis“ (Williamson 1985: 41). Damit wird eine fundamentale Differenz zur neoklassischen Markttheorie fast nebenbei eingeführt: es geht nicht mehr um die Effizienz anonymer *exchanges*. **Nicht mehr die *rational choice* eines**

¹ Williamson 1998, 36; auch Williamson 2002: 172; allgemeiner spricht M. Kohn von einem Wechsel der Ökonomie „from value to exchange“ (Kohn 2004).

individuellen Akteurs ist ökonomisch entscheidend, sondern die Kooperation mindestens zweier Akteure in einem kontraktuellen Arrangement. Die *rational choice* bietet lediglich Dispositionen für transaktionale Kontrakte; ohne den Kontrakt sind die Wahlhandlungen der beiden vorgestellten rationalen Akteure ökonomisch irrelevant. Erst wenn geliefert und gezahlt wird, findet der Markt statt; dessen Basiseinheit ist die bilaterale Transaktion.

Der neoklassische *exchange* kennt die Vertragsform nur als juristische Ummantelung, ohne Bedeutung für die rationale Kernentscheidungen. Die Juridik tritt als Rechtsinstitution auf, als im Konflikt klärender Dritter (einerseits als *law based institution* (Greif 2006: 222), andererseits als *third party enforcer* (Barzel 2002; vgl. dazu Brousseau 2008 und Priddat 2010d)). Im *exchange* wählen die *rational actors* unabhängig. Der Vertrag ist für den *exchange* nur ein technisches Finale, ohne Bedeutung für den Austauschprozeß selbst.

Die finale kontraktuelle Form der Transaktion ist beim *exchange* keine Kooperation, sondern die temporäre Koordination zweier Nutzenfunktionen.² Sie kommen im Grunde nicht zusammen, sondern berühren ihre Nutzenkurven punktuell; ihre *mutuality of advantage* ist extrem minimalistisch konfiguriert. Genauer gesagt: **im technischen Finale des *exchange* kommen die beiden *rational actors* unter der Bedingung zusammen, dass sie ohne Verhandlung oder *bargaining* bereits vorentschieden haben, was sie gegeneinander austauschen.**³ Der *exchange* beruht auf wechselseitiger Akzeptanz von individuellen Vorentscheidungen, die in der Transaktion nur exekutiert, aber nicht verhandelt werden (*zero mutuality*).⁴ Der *exchange* ist eine quasi vertragslose Transaktion bzw. **das Wesentliche des Vertrages, sein Verhandlungskern, ist neutralisiert.**⁵

² Manche Institutionenökonomien sprechen hier von vollständigen Verträgen der Arrow/Debreu-Welt: „vollständige Verträge sind explizit vereinbarte Verträge mit symmetrischer Information. Sie sind in einem im vornhinein (ex ante) eindeutig definierten Sinne verbindlich ...“ (Richter/Furubotn 2003: 170 f.). Dagegen werden die relationalen Verträge mit asymmetrischer Information und transaktions-spezifischen Investitionen abgesetzt (171). Die Differenz aber besteht nicht allein im Vorkommen von Transaktionskosten der Vertraglichkeit, sondern vor allem in der Vertraglichkeit des Vertrages – dem möglichen Verhandlungsraum. Und der im möglichen Verhandlungsprozeß generierten Gegenseitigkeit als Kooperation (vgl. Gintis/Bowles/Boyd/Fehr 2005).

³ Um jeweils maximieren zu können, müssen die Transaktanten bereits ihre Nutzen definiert haben (die ‚Verhandlung‘, wenn wir es überhaupt so bezeichnen können, ist im Vorauswahlprozeß der Findung (und Selektion) der Tauschpartner vonstatten gegangen. Hier werden Voraussetzungen unterstellt, die in der besonderen Konfiguration der Akteure begründet sind: ihre *rational choice* beruht auf eindeutigen Unterscheidungen von Alternativen, die sie bewählen. Indem sie genau wissen, was sie präferieren, reicht das Preissignal, um eine je eigene, individuelle Kalkulation anstellen zu können, die dann als Entscheidung für je spezifische Transaktionen gefällt wird. Dazu braucht es keiner Verhandlung.

⁴ *Exchange*, Tausch ist ein Mythos (vgl. Heinsohn/Steiger 2009: Kap. A). In modernen Wirtschaften wird nicht getauscht; wir haben es systematisch mit Transaktionen zu tun, die über Zahlungen und Leistungen definiert sind (Baecker 1988: 115 f.). A. Kuhn machte darauf aufmerksam, dass eine Transaktion „reflects two mutually contingent decisions“ (Kuhn 1974: 389): „It is true that the parties agree to consummate the transaction. But the things they decide on are quite different: A decides to give up X in return for Y while B decides to give up Y in return for X – which are not the same decisions at all. ... Since the transaction involves two decisions rather than one, it hinges on four valuations: the cost and the benefits of the exchange of each parties“ (Kuhn 1974: 173).

⁵ Inzwischen wird der *rational actor* als *self-regarding conception* kritisch gesehen. Der rationale Agent optimiert nur sein *outcome*, nicht aber den Prozeß, durch den der *outcome* generiert wurde. Und

Die institutionenökonomische Innovation ist letztlich nur eine Erinnerung an die Voraussetzungen, auf die die neoklassischen *exchanges* aufsetzen; Williamson et al. sehen den Vertrag als sozio-ökonomischen Ort, der die Gewährleistungsvoraussetzungen seiner Geltung mit regelt. Generell war im Mittelalter wie in der Neuzeit offensichtlich, daß Verträge eine Gewährleistungsinstanz brauchen. „Thus the bargaining (,exchange as a species of contract’) has three constituents which soon became distinguishable; the making of the agreement, the delivery one way, and the delivery the other. As soon as the distinction is made, the agreement itself become no more than a promise to deliver. Trading is trading in promises; but it is futile to trade in promises unless there is some reasonable assurance that the promises will kept. ... But even in dealings between merchants there can be misunderstandings and there may be deceptions; and there will be the contingencies for which no provision has been made. Disputes will therefore arise, and there must be means of settling them, in order that contracts should be reliable. Legal (or at least quasi-legal) institutions are therefore required” (Hicks 1969: 34 + f.). Avner Greif zeigt die komplexe Geschichte des “impersonal exchange” (Greif 2006). Yorim Barzel spricht allgemein von einem *third party enforcement* als Stabilisationsagentur (Barzel 2002); Verträge sind demnach triadische Strukturen, in denen das juristische System die Rolle institutionaler Gewährleistung im Fall des *non-agreement* übernimmt, d.h. im Fall eines *bargaining*-Versagens.

mutuality of advantage

Unterscheiden wir an dieser Stelle in drei Formen der *mutuality of advantage*, die Williamson als Kriterium eingeführt hat:

1. den neoklassischen Vertrag, der auf Koinzidenz rational unabhängig entschiedener Nutzensvorstellungen beruht (*mutuality* = 0).
2. den rechtssystemgewährleisteten Vertrag, der Konflikte der Gegenseitigkeit als externer Dritter regelt; seine *mutuality* ist triadisch konfiguriert, als rechtliche Vermittlung ($1 > \textit{mutuality} > 0$), und
3. die Gegenseitigkeit, die einen Vertrag in einen Fokus von Gemeinsamkeiten stellt (emergente diadische oder bilaterale *mutuality*: *mutuality* = 1); Gegenseitigkeit bzw. *mutual agreement* gelten besonders für relationale Verträge, die wichtige Verpflichtungsbestimmungen offen lassen, was nur gelingt, weil man kooperative Tauschbeziehungen eingeht (Richter/Furubotn 2003: 176; mit Bezug auf Macneil 1978; Scott 2003). „Je stärker die ‚Relationalität’ den Charakter des Vertrages bestimmt, umso schwächer oder unschärfer ist seine Rechtsverbindlichkeit und umso stärker die Rolle der Konvention oder interner Durchsetzungsinstrumente. Das Element der Selbstdurchsetzung wird zunehmend wichtiger“ (Richter/Furubotn 2003: 169; vgl. auch Brousseau 2008).⁶

dass er nur auf das achtet, was er selber gewinnt, nicht, was andere gewinnen (Gintis/Bowles/Boyd/Fehr 2010: *introduction*: 6; auch 18 ff.).

⁶ Andere reden vom ‚impliziten’ oder ‚sich selbst durchsetzenden Verträgen’ (Richter/Furubotn 2003: 183 ff.; Scott 2003). Akerlof spricht von einem Tausch, der „sich zum Teil auf endogen bestimmten Verhaltensnormen aufbaut“ (Akerlof 1982: 67), Kronman von einem Arrangement „mit dem Ziel, Unterschiede auszugleichen und den Geist der Gemeinsamkeit zu fördern“ (Kronman 1985: 21). E. Brousseau, fußend auf R. Scott 2003, geht soweit: „... reciprocal fairness could explain endogenous

Nach der langen Phase der Negation der Vertraglichkeit von Transaktionen in der Ökonomik spricht 1924 erst Commons wieder von der vertraglichen Konstruktion der Wirtschaftsbeziehungen von Transaktionen (im Kontext einer Theorie des Verhältnisses von *economics & law* (Commons 1924; auch Coase 1937)). Der Transaktionsbegriff ist explizite kein Tauschbegriff; er bezieht sich auf ‚Kauf‘ und ‚Verkauf‘, beide monetär vermittelt. Commons kommt aus der älteren amerikanischen Tradition der Institutionenökonomie (die über Veblen etc. an die deutsche historische Schule anknüpfte). Die an ihn wiederum anknüpfende neuere Transaktionskostentheorie (Coase 1937; Williamson 1985; North 1990a+b) sieht die wirtschaftlichen Verträge als institutionelle Formen, deren Kosten differieren („new institutionalism“ (vgl. Klaes 2002); Brousseau 2008; Garrouste / Saussier 2008). Demnach ist die Form des Vertrages mit entscheidend für die Optimierung. ‚Optimierung‘ wird hierbei erweitert: Wie vermeidet man nachhaltig zu hohe Kosten der Transaktionsvereinbarungen?

Was sich bald als Transaktionskostentheorie etabliert, ist in seiner Entstehung erst einmal als Ausfaltung der Transaktion als Vertragsverhandlungsprozeß entworfen worden:

„In order to carry out a market transaction it is necessary

- to discover who it is that one wishes to deal with,
- to inform people that one wishes to deal
- and on what terms,
- to conduct negotiations leading up to a bargain,
- to draw up the contract,
- to undertake the inspections needed to make sure that the terms of the contract are being observed
- and so on” (Coase 1960: 15).

Coase interpretiert den Vertragsprozeß als differente Stadien der Kommunikation und Verhandlung, die für das Zustandekommen einer Transaktion nötig sind. Transaktionskosten sind für ihn “costs of using the price mechanism” (Klaes 2002: 3), d.h. “the cost of discovering what the relevant prices are” (Coase 1937: 390) bzw. “the cost of negotiating and concluding a separate contract for each exchange transaction” (Coase 1937: 391 f.). Die “costs of using the price mechanism” zeigen auf eine bedeutsame Differenzierung zwischen den Konkurrenzpreisen und den tatsächlich gezahlten der Verträge (Differenz zwischen Grenzkosten und Preisen). Wenn Verträge, die kontraktuelle Form der Transaktion, die Kosten des Aushandelns mit einberechnen, zusätzlich zu den im Vertrag festgelegten spezifischen Vereinbarungen, sind die über die Verträge im Markt tatsächlich realisierten Preise singulär, da sie nicht nur „the cost of negotiating and concluding a separate contract for each exchange transaction“ abbilden, sondern umgekehrt jeden Vertrag seinen je eigenen Preis festlegen lassen. Anstelle des neoklassischen *price taking* sind transaktionale Verträge ökonomische Arenen des *price making*.

contractual incompleteness and would change, to a large extent, our current understanding of contracts” (Brousseau 2008: 66).

So wird es verständlich, wenn durch die neue Institutionenökonomik die Markttheorie aufgeteilt wird in

1. einen neoklassischen Bereich, in dem Käufer und Verkäufer sich auf *spot-markets* treffen „to exchange standardized goods at equilibrium prices“ (Williamson 2002: 176), und
2. in einen institutionalen Bereich, in dem Verhandlungen eigene Preise generieren, die nicht mehr als Konkurrenzpreise gewichtet werden können, weil sie *unique* sind, d.h. inkomparabel: jede Verhandlung generiert andere Preise (Preis = Konkurrenzpreis + Transaktionskosten). Wir können von lokalen Gleichgewichten sprechen (die so multipel sind wie die Anzahl der verhandelten Verträge, ähnlich den multiplen Nash-Gleichgewichten (vgl. Brousseau 2008)).

Die marktrelevanten Preise lassen sich nicht mehr unabhängig von ihrem Findungsprozedere bestimmen, was nur heisst, dass die Art der Kommunikation im Transaktionsprozeß eine Selektion der Transaktionsobjekte mitbestimmt, und letztlich, welche Güter zu welchen Preisen transaktionsfähig werden. Es geht in den transaktionalen Verhandlungen nicht nur darum, den finalen Preis zu finden (über den Markt- oder Angebotspreis hinaus die Transaktionskosten, was man vertraglich festlegt an spezifischen Leistungen), sondern zugleich um die Definition des Transaktionsobjektes. Denn die Transaktionskosten generieren sich aus Leistungsumfang, -spezifikationen und Gewährleistungen (Sicherungen wie Versicherungen). Erst in den Verhandlungen wird deutlich, wie das Transaktionsobjekt beschaffen ist oder sein soll, gegebenenfalls welches es ist etc. Wenn man verhandelt, wird immer auch das Objekt dessen verhandelt, was den Vertrag ausmachen soll – mit aller optionaler Offenheit, denn es muß ein gemeinsames Ergebnis herauskommen (mit einem gemeinsam definierten Objekt).

Erst in den Verhandlungsprozessen öffnet sich der Raum der Möglichkeiten, die man sich erst dann wechselseitig zugestehen kann, wenn das Vertrauen vorhanden ist, redlich miteinander umzugehen - *mutuality*. Der Markt liefert nur Dispositionen, die im *bargaining* des Vertragsprozesses erst konfiguriert werden. Das ist die besondere Leistung der Verträge: dass sie nicht das in Austausch bringen, was der Markt anbietet, sondern es im Prozeß selber kreieren. Kontraktuelle Transaktionen sind emergente Prozesse.⁷

Coase betrachtet die verschiedenen Kommunikationsaktivitäten unter dem Gesichtspunkt der Minimierung ihrer Aufwendungen, d.h. er will sie effizient organisiert wissen. Letztlich dient ihm diese Betrachtung der Konfiguration seiner *theory of the firm* (Coase 1937). Das ist die inzwischen dominante Lesart geworden.

Es ist aber nur eine der möglichen Interpretationen des Prozesses, die die kommunikative Selektion der finalen Transaktionsbestimmung, gleichsam die epistemische Operation, ignoriert. **Die Kommunikation der verschiedenen Stadien der Suche, Bewertung und**

⁷ Das gilt, wohlgermerkt, nicht nur für die relationalen Verträge der Williamson'schen Theorie, die offen lassen, wie die Verpflichtungen über die Zeit jeweils tatsächlich eingegangen werden. Man vertraut einander, d.h. man kooperiert, um so das Risiko opportunistischen Verhaltens der Parteien zu verringern (Richter/Furubotn 2003: 185 ff.). Wir zeigen hier allerdings, dass das kooperative Moment in jedem Vertrag potentiell enthalten ist (Scott 2003), als Vertragsverhandlungskern jeder Transaktion (eher dem Typus des relationalen Vertrages von Macneil zugehörig (Macneil 1974: 738 ff.)).

Verhandlungen des Vertragsprozesses wird dabei einseitig nur als vorlaufender Produktionsprozeß der Transaktionserstellung gesehen, dessen Leistung die Erstellungseffizienz sei, ohne zu reflektieren, dass die andere Leistung die Bedeutungsselektion ist.⁸

Es geht nicht nur um die in den Transaktionsprozeß hineinzunehmende Gewährleistung oder Sicherung der Vertragserfüllung, sondern vielmehr um die Konstitution der Transaktion selber: ihre Objekt wie ihre Dimensionen, inklusive der Regelung des Verfahrens vertrauensvoller Abwicklung.

Reformulieren wir die oben gelisteten Coase'schen Transaktions-prozesselemente:

- Suche und Identifikation potentieller Transaktionspartner (Informieren; als wechselseitiger Prozeß: Kommunikation),
- Offenlegung (*signaling*) eigener Transaktionsbegehren (Kommunikation),
- Klärung der Transaktionsbedingungen (Kommunikation),
- die Verhandlungen zu einem Abschluß bringen (Kommunikation),
- bei der Abnahme auf Einhaltung der Vereinbarungen achten etc. (Interpretation des vereinbarten Vertragsverlaufs),

dann wird offensichtlich, daß vier von den fünf gelisteten Prozessen Kommunikationen sind, insbesondere dann, wenn man gewahr wird, dass die ersten beiden Prozesse eng miteinander verschränkt sind. Die in einen Vertrag gekommene Transaktion ist das Ergebnis vorlaufender **Kommunikationen, deren Verlauf bestimmt, was transagiert.** Die Transaktionskostentheorie enthält in ihrer ursprünglichen Fassung eine Transaktionsprozessstheorie, die eine unentfaltete Theorie der transaktionalen Kommunikation birgt.

Analytisch sind zwei Ebenen zu unterscheiden: die Transaktionen und die Transaktionskosten. Coase differenziert die Transaktion als Prozeß in unterschiedliche funktionale Zustände, die verschiedene Kommunikations- und vor allem Verhandlungsstadien markieren (Wernerfeldt 2008). Verhandlungen sind Interaktionen: ein Modus sozialer Relation, der sich signifikant von der neoklassischen interaktionslosen Koordination von Nutzenfunktionen unterscheidet.⁹ Die Transaktionskosten kommen ins Spiel, indem die

⁸ So z.B. bei Wernerfeldt 2008, der zwischen *ex ante and ex post bargaining* als Kommunikationsprozesse unterscheidet, dabei Kommunikation aber als *types of information* analysiert (Wernerfeldt 2008: 227), die anzeigen, wann optimale *bargainings* vorliegen. Diese Betrachtung von Informationsgefällen versteht Kommunikation nicht als Bedeutungsgenerierung, sondern als Datenaustausch. Wie wird aber ein solches Datum bedeutsam? (erste Reflektionen dazu in: Dewatripont/Tirole 2004; aber auch Priddat 2005c; schwächer Landeo/Spier 2009; genereller Harper 2004).

⁹ Vgl. Harper 2004 (insbesondere der Schluß des Kap. 3). B.E. Hermalin analysiert die „vague terms“ von Verträgen, die er gerade wegen ihrer Vagueheit als effizient herausstellt (Hermalin 2008; vgl. schon Scott 2003). Er verweist auf die kommunikative Struktur angesichts der *contractual contingencies* (Hermalin 2008: 93), ohne sie explizite zu analysieren. In einem Kommentar erklärt F. Gomez, „the parties may consider it advantageous ... to rely on internal (including reciprocity-based) motivators for cooperation rather than external mechanisms such as formal and legally enforceable contracts“ (Gomez 2008: 99). Man will vague bleiben, um später allfällige Anpassungen offen zu lassen. Anpassungen aber sind Kommunikationen der Anpassungen.

spezifischen Transaktionsrelationen als „bilateral dependency conditions“ (Williamson 2002: 176) interpretiert werden. Williamson unterscheidet zwischen

1. „generic transactions where ‚faceless buyers and sellers ... meet ... for an instant to exchange standardized goods at equilibrium prices‘ (Ben-Porath 1980: 4) and
2. exchanges where the identities of the parties matter, in that continuity of relation has significant cost consequences“ (Williamson 2002: 176).

Damit hebt Williamson hervor, dass sich die Partner im Vertragsprozeß kennenlernen – im Kontrast zu Anonymität des *exchange* - und dass aus dem Kennen eine Vertrautheit oder Beziehungsspezifität entsteht, die Transaktionskontinuitäten generiert. Man transagiert künftig weiter miteinander, weil man in die Beziehung investiert hat: „the key factor here is whether the transaction in question is supported by investments in transaction-specific assets“ (Williamson 2002: 716).

Die Transaktionskosten der Herausbildung spezifischer Leistungs- und Gewährleistungen in den Vertragsverhandlungen sind Investitionskosten. Die Investitionen sind Investitionen in *transaction-specific assets*, d.h. in Gewährleistungs- und spezifische Vorteilsarrangements, die nur durch die Verhandlungen selbst entstehen können. „Parties to transactions that are bilaterally dependent are ‚vulnerable‘, in that buyers cannot easily turn to alternative sources of supply, while suppliers can redeploy the specialized assets to their next best use or user only at loss of productive value. As a result, value-preserving governance structures – to infuse order, thereby to mitigate conflict and to realize mutual gain – are sought“ (Williamson 2002: 176).

Der *exchange* wird im kontraktuellen Vertrag erst dann gesichert, wenn er *uno actu* eine *governance* herstellt, die als eine Art von Verfassung der Transaktion gelten muß (vgl. oben die methodische Analogie zu J.B. Buchanans *constitutional economics*). Williamson spricht von dem „contract as framework“ (Williamson 2002: 177; mit Bezug auf Llewellyn 1931: 36 f.). Die *Vertragsverfassung* wird nicht, oder nicht ausreichend durch die juristische Form des Vertrages gesichert (die juristische Vertragsform sichert die Kompensationsrechte im Fall der Nichterfüllung, als eine Art von *law by exception*), sondern erst durch ökonomische Festlegungen, Beaufsichtigung und vertrauensbildende Maßnahmen (so auch Van Aaaken 2007; Hermalin 2008, Gomez 2008; Nicita/Pagano 2008; Priddat 2010d).

Avner Greif hat den schwierigen Prozeß der Herausbildung des „impersonal exchange“ im Mittelalter nachgezeichnet, „the transition from reputation-based personal exchange to law-based institutions“ (Greif 2006: 222). Williamson arbeitet einen die *law-based institution* transzendierenden Ansatz heraus, den er „mutuality of advantage from voluntary exchange“ nennt (Williamson 2002: 172) – eine ökonomische Konzeption der emergenten Vertragsbildung, die weder auf Reputationsmechanismen noch auf rechtliche Sicherung angewiesen sein will, sondern auf in der Verhandlung sich herausbildendes Vertrauen (*mutuality* = 1, wesentlich für die impliziten und relationalen Verträge).¹⁰ **Erst in der**

¹⁰ Die Aktanden operieren dann wie die *strong reciprocators*, die die Kooperation ihrer Vertragsbildung über Vertrauen aufbauen. Dan M. Kahan erkennt darin eine *logic of reciprocity*, die die gelungenen Vertragskooperationen anders als die konventionelle Theorie sehen lässt, die nur ein „single collective behavioral equilibrium“ kenne: „universal noncooperation“ (Kahan 2005: 342). „Under strong reciprocity theory, in contrast, there is no dominant individual strategy. Individuals prefer to contribute if they believe others are inclined to contribute, but to free-ride if they believe that others are inclined to free-ride“ (dito). Kooperation läßt sich stabil nur durch Kooperation halten.

***mutuality* erweist sich der Vertrag als Vertrag, der über eine koordinative Koinzidenz hinaus in eine kooperative Relation übergeht.** Daß sie „im Schatten des Rechtes“ (Gomez 2008: 101) vollzogen wird, bleibt evident, macht aber den ökonomischen Gehalt nicht aus.

Die kooperative Relation des Vertrages geht über Vertrauen und *fairness* hinaus, denn sind Vertrauen und *fairness* im Vertragsprozeß erreicht, gewinnt eine dritte interne Phase, in der durch Verhandlung Ergebnisse erreicht werden können, die durch die lose Koordination gewöhnlicher Vertragsprozesse nicht erlangt werden. Kooperation als „geeignetes Zusammenwirken ergibt eine höhere Komplexität als die jedes einzelnen“ (An der Heiden 2010: 9). Höhere Komplexität bringt Alternativen ins Spiel, die im neutralen Koordinieren gar nicht erst sichtbar werden können. Es ist ein Sich-Einlassen im Vertrauensraum auf Gelegenheiten und Optionen, die im latenten Misstrauensraum unentfaltet bleiben. In der erlangbaren höheren Komplexität haben wir ein innovatives Potential in jedem Vertragsprozeß, das so lange latent bleibt, wie es nicht kooperativ gehoben bzw. entfaltet wird.

Die *mutually of advantage from voluntary exchange* erfordert differente *governances*: eine andere für die Firma (als *nexus of contracts*) als wie für Verträge innerhalb der Märkte (die die *governance* über Vertrauens-Institution erreichen, also wieder auf Formen des ‚reputation-based personal exchange‘ rückgreifen. D.M. Kahan spricht von einer *strong reciprocity* (Kahan 2005; vgl. aber auch Gintis/Bowles/Boyd/Fehr 2005).¹¹

Williamson verweist explizite auf das „classical contracting, according to which disputes are costlessly settled through courts by the award of money damages“ (Williamson 2002: 177). Die hier mitgeführte Unterscheidung von Verträgen als *costless* (Neoklassik bzw. *classical contracting theory*) und *costly contracts* (Transaktionskostentheorie) wird auf „disputes“ bezogen, d.h. auf die kommunikative Dimension der Verhandlungen in Verträgen zur Klärung von Strittigkeiten. Die Beobachtung der Kommunikation der Vertragspartner miteinander zeigt, dass die juristische Gewährleistung viel zu abstrakt ist für die Spezifität, die die Partner aushandeln können. Was „under current rules (could) be brought to a court“, könne „be resolved instead by avoidance, self-help und the like. That is because ‘many instances the participants can devise more satisfactory solutions to their disputes than can professionals constrained to apply general rules on the basis of limited knowledge of the dispute’“(Williamson 2002: 177; Zitat aus Galanter 1982: 4).

Es ist interessant, daß die Rekonstruktion der Transaktionskostentheorie das Thema Commons’, Ökonomie und Recht im Vertrag enger zu koppeln, kritisch einschätzt. Das Recht kann wegen mangelnden Wissens in die ökonomische Spezifität der Verträge den Streit über

Akteure “*can* be counted on to contribute collective goods, the emerging literature on strong reciprocity shows, so long as they perceive that others are inclined to do the same” (Kahan 2005; 366).

¹¹ Reziprozität ist ein Modus wechselseitigen Gebens. Er wird im Vertragsprozeß nur erreicht, wenn ein Vertrauensraum entstanden ist, nebst Sympathie. Die ökonomische Reziprozitätsforschung holt die (alte Smith’sche) Sympathie wieder in den ökonomischen Interaktionsraum zurück („Moral Sentiments and Material Interests“ Gintis/Bowles/Boyd/Fehr 2005). Im Vertragsprozeß kann Reziprozität entstehen. Die beiden (oder mehreren) Aktanden betrachten nur dann den *outcome* als fair, der über einen fairen und gegenseitigen Vertragsprozeß entstand. In diesem Sinne behandeln sie den Vertragsprozeß wie ein Kollektivgut. Den Kern des neoklassischen *exchange*, der als *private contracting* das Gegenteil einer *collective action* ist, als möglichen Raum einer *collective action* zu betrachten, würde eine Revision der Grundannahmen der Ökonomie einleiten können.

die Geltung und Auslegung nicht so beilegen, wie es die Partner untereinander leisten, wenn sie die *governance* des Vertragsprozesses selber definieren, beobachten und regeln (vgl. Hermalin 2008, Gomez 2008 und Katz 2008). Daß Williamson die *governance structure* als Form des Managements in Unternehmen ausbaut, enthebt sie nicht ihrer generellen Geltung für jeden Vertrag, ob als „nexus of contracts“ (Aoki / Gustafsson / Williamson 1990) einer Firma oder lediglich als bilaterale Vereinbarung auf Märkten.¹²

Eindeutig wird hier das Transaktionsargument gegen die hohen juristischen Kosten der Vertraglichkeit gewendet: jede emergente Lösung senkt die Transaktionskosten, fordert aber Einsicht, Gegenseitigkeit, Vertrauen und Bindung (was gerade die *incentive*-orientierte Abteilungen der Institutionenökonomie nicht einbezogen (vgl. hier kritisch Williamson 2002: 188 ff.)). Eindeutig bemüht sich die Institutionenökonomie um eine ökonomische Theorie des Vertrages, um die klassische Dominanz der juristischen auszuwechseln.

Die Transaktion wird über ihren Verhandlungsprozessmodus zu einem ökonomischen Ort der Produktion von Vertragsstabilität und –sicherung. Oder anders gesagt: was bisher lediglich als *exchange*, d.h. als allokationstechnische Koordination auf Märkten betrachtet wurde, wird in der neuen Institutionenökonomie zu einem Prozeß, der die Bedingungen seiner Geltung durch vertragliche Kooperation mit herstellt: „simple market exchange thus gives way to credible contracting, which includes penalties for premature termination, mechanisms for information disclosure and verification, specialized dispute settlement procedures and so on“ (Williamson 2002: 176).

Wenn wir vorhin zwischen zwei Segmenten des Marktes unterschieden: 1. den neoklassischen *exchange* und 2. den institutionalen *contracting*, ist die Form der Interaktion von (2) ein neues Element in der Marktbeschreibung: das Moment der Beziehungen von Vertragspartnern („where the identities of parties matters“). Das muß nicht auf persönliche Beziehungen rubriziert werden; vor allem Firmen/Unternehmen sind prozessuale Identitäten. Formal zwar als juristische Personen eigentumsrechtlich klar definiert, sind sie als ökonomische Einheiten bzw. als Organisationen Gebilde, die sich ständig neu definieren und konfigurieren müssen, um ihre ökonomischen Leistungsbeziehungen vertraglich stabil zu halten (H.C. White identifiziert darin eine grundlegende Struktur von *identity & control* (White 1982)). Indem Firmen ihre Kontraktfähigkeit ständig wieder herstellen und bezeugen müssen, sind Interfirmenverträge zugleich Versicherungen der Kontrakteinhaltungskompetenz. Es wird deutlich, weshalb Williamson (und Coase) die ökonomischen Beziehungen zwischen Firmen nicht als einfachen *exchange* betrachten können, da jeweils die Bedingungen der Austauschbarkeit mit verhandelt werden müssen. Und es wird sogleich auch deutlich, dass die Klärung dieser Beziehungen voraussetzt, zu klären, wie Firmen sich konstituieren und ihre prozessuale Stabilität gewinnen: *theory of the firm*. Wenn man die Firma als einen „nexus of

¹² Für bilaterale Verträge auf Märkten ist die Frage der *governance* anders zu klären als für die bekannte Figur der *governance* als Grundstruktur innerhalb der *theory of the firm*. Bilaterale Verträge haben kein Management; ihre *governance* besteht im *commitment* (und seiner Geltung) zwischen den Verhandlungspartnern. Dann aber ist die Spanne zwischen *Markthandlungen* (*bargaining transactions* = *non governance*) und *Anordnung von Vorgesetzten* (*managerial transactions* = *governance*) nicht mehr die einzige grundlegende Unterscheidung, da Markthandlungen als *bargaining transactions* nunmehr eine eigene *governance* bekommen, die ich mit *mutuality* bezeichne, bzw. genauer mit *mutual agreement* (wie auch Furubotn/Richter, die die Aufgabe der Neuen Institutionenökonomik wie folgt definieren: “(...) central to the New Institutional Economics is the solution of the coordination problem of economic transactions between individuals by mutual agreement under the assumption of transaction costs.” (Furubotn / Richter 2005: 291). Das gelungene *mutual agreement* ist einer *governance structure* funktional äquivalent.

contracts“ begreift (Aoki / Gustafsson / Williamson 1990), ist die Form der *governance* entscheidend für die Kontraktfähigkeit in Märkten bzw. für die Höhe der Transaktionskosten des *contracting*.

Vertragsprozesse

Williamson bezieht seine Transaktion/Vertragstheorie eindeutig auf Verträge zwischen Firmen. Doch ist die kritische Entfaltung der Prozesse, die einen Vertrag ausmachen, allgemein gültig: für jede Transaktion, auf allen Märkten. Was für Interfirmenkontrakte evident zu sein scheint, bleibt für alle anderen Kontrakte verdeckt (sie bleiben bei Williamson, ohne weitere Interpretation, dem neoklassischen *exchange*-Bereich zugeordnet. Er analysiert ihre spezifische *governance* des *mutual agreement nicht* (vgl. Fn. 8)).



(Sayn-Wittgenstein 2009: 10, mit Bezug auf Coase und Williamson)

Der neoklassische Bereich umfasst *prima facie* die Prozesse *ex ante* 1 - 4, wenn wir es in das ausgefaltete Transaktions-Vertragsmodell ein-tragen. *Ex ante* 1 - 4 kann vertragslos funktionieren; im Grunde sind 1 – 3 prozessuale Ausformungen des Prozesses, den Walras für die Formulierung seiner Gleichgewichtsökonomik *tatonnement* nannte – die Such- und Komparationsprozesse, die rationale Akteure **vor** ihrer *rational choice* betreiben. Für die gleichgewichtsökonomische Beschreibung des Marktprozesses kommt es nur auf *ex ante* 4 an, aber mit einer entscheidenden Differenz: es geht hier nicht um *negotiation*, um Aushandeln, sondern um die technische Exekution der vorher individuell bereits getroffenen rationalen Entscheidungen der unabhängigen Akteure. Ein Kooperationsprozeß, wie es Verträge sind, ist nicht vorgesehen und unnötig.¹³

¹³ Daß auch in den Vertragsverhandlungen unterschiedliche Strategien anwendbar sind, wird in der Literatur inzwischen vielfach erörtert (Katz 2008; vgl. auch Tirole 2009, Hermalin 2008, Gomez 2008; Katz 2008, Wernerfelt 2008; Brousseau 2008), meist aber in einer Form strategischer Interaktion, in denen das Verhalten der anderen wechselseitig antizipiert wird, um daran seine eigenen Strategien

In diesem Sinne ist Prozeß *ex ante* 4 im obigen Modell für die Dimension des neoklassischen *exchange* durch 4* zu ersetzen: statt *negotiation* muß neoklassisch dort *exchange* stehen (*quasi-negotiation*). Die Bedingung, dass zu Konkurrenz- bzw. Gleichgewichtspreisen getauscht wird, lässt sich im Vertragsprozeß allerdings nicht aufrechterhalten, da er ja gerade über den Preis verhandelt. Folglich sind in dieser Logik Verträge als Verhandlungsformen auszuschließen. D.h. auch, dass *ex post* 1 – 4 Nachbearbeitungen von neoklassischen Transaktionen sind, die zwar nicht mehr zur *rational choice*-Koinzidenz gehören, sondern entstehen, wenn Austauschbedingungen nicht eingehalten werden. Deshalb wird hier auch eine dritte Instanz tätig: das juridische System.

Verträge aber „(are) dealing with issues of conflict, mutuality and order“ (Williamson 2002: 191; A.W. Katz spricht von “coordination and commitment” (Katz 2008)). Erst wenn die drei Bedingungen erfüllt sind, sind Verträge im Kontext der williamson’schen Theorie vollständig. Dazu müssen wir uns den Vertragsprozeß als Prozeß genauer ansehen. Verträge sind eine Reflektionsinstanz auf faire Gewährleistung der Transaktionen. Vertragsprozesse zeigen an, dass das Ergebnis verhandelt wird: ein expliziter Interaktionsmodus (Kooperation statt Koordination).

Vertragsprozesse haben eigene Verlaufsformen, eigene Pfadabhängigkeiten. Natürlich kann man jederzeit aus den *bargaining* aussteigen und wieder andere, dritte Angebote ventilieren (= *ex ante* 1 – 4). Solange wirkt die Konkurrenz des Marktes. Aber im Vertragsprozeß 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 definiert die relative Ausschließlichkeit der Vertragskonsensualität (als ein *lock-in*). Man variiert, aber *within the partnership*, nicht mehr kompetitiv gegenüber anderen. **Ist ein solcher Zustand erreicht, wechselt die Konkurrenz in Kooperation. Gelingende Vertragsprozesse sind wechselseitige Vereinbarungen mit emergentem Konkurrenzausschluß.**¹⁴

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 (vgl. Priddat 2010 b + d)).

Das hat Konsequenzen für die *rational choice*-Basis der Ökonomie. *Rational choice* basiert auf Konkurrenz und Misstrauen; 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 maximieren¹⁵, ist Vertrauen ohne Kontrollmechanismus nicht erklärbar. Solche Akteure sichern sich – wie die Spieltheorie voraussagt – jene Auszahlung, die sie gerade noch mit eigenen Mitteln maximal

einzurichten. Das unterscheidet sich vom gemeinsamen Verhandeln, das das, was aus der Verhandlung herauskommen kann, *by consent* erörtern lässt (Scott 2003).

¹⁴ “Williamson forcefully argued that – in the presence of relation-specific investments – trading relations that are subject to outside competition ex-ante become insulated from outside competition ex-post. The parties can create higher gains from trade due to relation-specific investments if they stay together than if they separate, inducing a bilateralization of the relation and a weakening of the impact of outside competition on the terms of trade” (Brown/Falk/Fehr 2003: 4).

¹⁵ Mmoral-hazard-in-team” (Dewatriponta / Tirole 2004: 1).

erzwingen können, ohne sich auf das Wohlwollen der anderen verlassen zu müssen. Rationale Akteure ziehen aber bekanntlich garantierte Auszahlungen unkooperativer Lösungen ausbeutbaren Kooperationen auch dann vor, wenn erfolgreiche Kooperationen für alle Beteiligten vorteilhafter wären (,Gefangenendilemma').¹⁶

Vertrauen in Personen korrespondiert mit der Glaubwürdigkeit von deren Versprechen. Das ,Versprechen' ist längst ein ökonomisches Thema. 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 2005b + 2010b). 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, 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 (Verträge, die durch Verhandlungen ausgezeichnet sind) sind auto-generative bzw. emergente Ereignisse, die alternative Bewertungen nicht ausschliessen (exogene Phase I), aber zu einem Zeitpunkt abbrechen (endogene Phase II). In Phase II verhandelt man vertraulich, d.h. wechselseitig kongruierende Nutzen erwartend (das kollektive Ergebnis höher schätzend als das je nur individuelle = *mutal agreement*). 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).¹⁷

Dazu ist es erforderlich, offen in das *contracting* zu gehen: man kann nur dann miteinander reden, sich überzeugen lassen, wenn man sich noch nicht festgelegt hat (Oberwittler 2010:

¹⁶ Elinor Ostrom analysiert Bedingungen der Auflösungen von *social dilemmas* (als verallgemeinerte Gefangenendilemmata) über folgende Kriterien (aus den Ergebnissen der *evolutionary game theory* und der Psychologie): „1 learn from interactions with others about how frequently others use norms such as reciprocity, 2 learn to recognize and remember who are both trustworthy and untrustworthy individuals, 3 cooperate with individuals who are expected ... to be trustworthy reciprocators in those risky transactions expected to generate net benefits, 4 build a reputation for being trustworthy by trying to resist temptations to gain short-term gains at the expense of losing opportunities for major long-term benefits, 5 punish those who have created or simply not reciprocated in the past, and 6 us a time frame that extends beyond the immediate present“ (Ostrom 2003: 43 f.).

¹⁷ Das *mutual agreement* entsteht aus einem Phasenübergang von I in II. Anders als in *repeated games* lernen die Partner nicht über mehrere Vertragsphasen einander zu vertrauen, sondern wir haben es einem Handeln *ex hypothesis* zu tun. Man antizipiert Kooperation, um aus dieser Hypothese seine tatsächlichen Handlungen neu zu bestimmen. Statt über mehrere Verträge aus Fehlern zu lernen und zu korrigieren, arbeitet die in jedem Vertrag mögliche Vertrauensunmittelbarkeit über Fehlerfreundlichkeit. D.h. sie toleriert Abweichungen der Vereinbarungen (Abweichungen werden nicht zu Konflikten, nach dem Prinzip des intendierten Verzeihens (*intended condonation*)). Der neue Code ,Fehlertoleranz' macht das bilaterale Vertragssystem zu einem lernenden System, das unter Konkurrenzausschluss die Interaktion optimiert. Der untereinander verhandelte Vertrag bleibt relational, d.h. in dem Maße ergebnisoffen, um Fehleinschätzungen innerhalb des *ex post*-Prozesses tolerant auszugleichen (vgl. Hermalin 2008, Gomez 2008, Brousseau 2008). Man hat keine andere *governance* als sich selber im (korrigierenden) Nachverhandeln.

C1: Sp. 2). Geht man in das *contracting* mit dem festen Vorsatz, zu gewinnen, ist der Spielraum für den anderen gering; das Ergebnis wird dann nicht als fair betrachtet, sondern als Kompromiß (für viele, die konfliktunfähig sind, die bequemste, nicht die beste Lösung) (Schranner 2009). Zwei Grundmuster lassen sich unterscheiden: übervorteilende Verträge, die unfair, aber bequem sind und faire Verträge, die aber eine symmetrische Ausgangsdisposition voraussetzen (vgl. das *Harvard negotiation concept* (Fisher/Ury/Patton 2000)).

Verträge sind Arenen von Kooperationsgewinnen.¹⁸ Die in Phase II erreichte Gegenseitigkeit (*mutuality* = 1) erlaubt es den Partnern, ihre originären Nutzensvorstellungen wegen der in der Verhandlung erreichten Gemeinschaftlichkeit aufzugeben und neue Präferenzen bzw. Nutzensvorstellungen zu generieren (vgl. *team preferences* bzw. *team utilities* (Sudgen 2000 + 2002; vgl. auch Kabalak/Priddat 2010)). Anstelle prästablierter *rational choice*-Koinzidenz haben wir es jetzt mit offenen Verhandlungsräumen zu tun, die z.e. als innovativ, z.a. als kooperative Rationalität bezeichnet werden müssen. **Williamsons Transposition from choice to contract ist zu erweitern: from contract to cooperation. Jeder Vertrag hat, wenn er in Phase II kommt, ein kooperatives Finale, das einer anderen Logik folgt als die der koordinativen Koinzidenz (Phase I):**

from choice to contract (I) → from contract to cooperation (II)

Es geht nicht um allgemeine Gemeinschaftlichkeitsillusionen, sondern präzise um den Konkurrenzausschluß in Phase II der Vertragsbildungsprozesse. Im Kern des Marktprozesses, den wir uns *sui generis* als konkurrent zu betrachten angewöhnt haben, wird der Vertrag erst dadurch produktiv, dass er eine Form der *mutuality* generiert, die, als Kooperation, im Kontrast zur Konkurrenz steht. Ähnlich wie die Unternehmen als hierarchische Organisationen *expressis verbis* Non-Market-Operatoren im Markt darstellen – Coase's Entdeckung 1937 -, basieren die kontraktuellen Formen der gewöhnlichen Markttransaktionen ebenso auf nicht-kompetitiven Strukturen der finalen kontraktuellen Kooperation.

Im Kern der Marktprozessualität haben wir es mit einem emergenten Prozessgebilde zu tun, das jede Freiheit der Vereinbarung hat. D.h. Verträge sind in der Lage, die Bedingungen, unter denen sie konkurrent zusammenkamen, nach dem Maßstab ihres temporären Konsensus selber zu definieren (Phase II). Die Kontraktionsfreiheit bezieht sich nicht nur auf die Transaktion, sondern auch auf die Bedingungen des Vertrages, auf die kontraktuelle Form und ihre emergenten Verbindlichkeiten. 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 (der konkurrenten Angebote Dritter wie der salvatorischen Rechtllichkeit). 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

¹⁸ „Coordination is valuable because the value of one party's action must be affected by other party's action, so that joint product can be increased by planning them in tandem” (Katz 2008: 134; vor allem auch 2.3. “bilateral relational rents”). Vgl. auch Brown/Falk/Fehr in Fn. 9 oben: “the parties can create higher gains from trade”.

emotionalem *pre-contracting* vgl. Muramatsu/Hanoch 2005)). 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 bzw. nicht mehr verhandelt. 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), ist ein Teil der neuern Ergebnisse neuroökonomischer Forschungen, die die kognitiven Aspekte von Entscheidungen mit den affektiven systematisch verknüpft sehen.

Aber auch unabhängig von den ‚shared feelings‘ (Singer/Fehr) erreichen die Vertragsverhandlungen Interferenzfoki, die relationsspezifisch *unique* sind (denn andere Verhandlungen, mit anderen Partnern, hätten 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 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. 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 comparability*.

Märkte bestehen aus vielen Vertragsagenturen, die in ihrer Vertragsprozeßlichkeit lokale Gleichgewichte herstellen (situative *bargainings*), die in der ersten Phase noch konkurrente Optionen abschätzen, in ihrer zweiten, endogen-emergenten Phase 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*: Kooperations-gewinne). 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.** Damit wäre eine weitere Erklärung einer evolutorischen Ökonomie gegeben.

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, indem 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.

Summa und Erweiterungen: Verträge und Netzwerkumgebungen

Die Basisoperatoren der Ökonomie sind Verträge, *prima facie* bilaterale Vereinbarungen über Güter- und Leistungsübertragungen. Verträge sind Interaktionsbeziehungen; wenn Märkte sich über Verträge konstituieren, haben wir es nicht mehr mit *rational actors* zu tun, die frei und unabhängig rein individuell vorteilsbedacht operieren (= Märkte als koordinative Koinzidenz von individuellen Vorteilsnehmern), sondern mit Interaktionsrelationen von mindestens 2 Akteuren, die im Vertrag ein kooperatives Moment eingehen (= Märkte als kooperative Instanz mit latenter emergenter Eigenwertigkeit) . Damit ist die Ökonomie in ihrer operativen Basis nicht durch rationale Individuen, sondern durch „soziologische Minimalgesellschaften“ (n = mind. 2) definiert.

Verträge sind – strukturell – Verhandlungen, d.h. um das Ergebnis offene relationale Verträge. Diese Offenheit ist emergent in bilateraler *mutuality* zu schliessen. Das ist die kooperative Basisstruktur: den eigenen Vorteil erlangen durch die Mitbeachtung der Vorteile der anderen – ein Interaktionsmodus. Viele Verträge realisieren dieses Potential nicht: sie bleiben im Status der gegenseitigen, konkurrenten Vorteilsnahme, d.h. im einem latenten Überlistungsmodus (mehr herausholen als der andere bekommt).

In dem meisten Fällen benötigen (dyadische bzw. bilaterale) Verträge Dritte, die sie schliessen (vgl. Tirole 2009):

1. entweder durch juridische Instanzen (meist *ex post*): R als Dritte.
2. oder durch manageriale Instanzen: M als Dritte (basierend auf einer komplexen *theory of the firm* (Coase, Williamson etc.)).
3. oder aber durch Netzwerke (N als Dritte; auch MeC (Medien der Werbung) und Me (Medien)), die den bilateralen Vertragspartnern Entscheidungsdispositionen liefern, die sie um so eher eingehen, als sie durch die Netzwerkkommunikation zugleich eine soziale oder Netzwerkabsicherung erfahren (jeder Akteur ist in Netzwerke eingebettet (Familien, Freunde, bekannte, Kollegen etc.), die seinen Entscheidungsraum durch Reputationskommunikation kanalisieren; zudem bilden sie *linguistic communities*, die die Semantik dessen definieren, was als relevant anerkannt wird). „However, the contract does not seek to protect against any kind of opportunism. It allows for the creation of mutual trust. Of course, trust can result from sources other than contracts; in particular, from social networks” (Broausseau 2008: 57; Euler 2010; Priddat 2010a).
4. (4) ist ein Spezialfall: dass zwei Vertragspartner ein *mutual agreement* generieren, das als spezifische und temporäre emergente *social norm* fungiert. Logisch ist dieser Fall für jeden Vertrag potentiell gültig, faktisch aber seltener.

Das ist das Entscheidende: **dass jede Transaktionen einen Vertrag darstellt, dessen signifikantes Moment seine Verhandlung ist.** In einer solchen Verhandlung können emergente Qualitäten des Handlungsraumes entstehen, die das lokale Gleichgewicht zur innovativen Instanz kooperativer Renten ausfalten. Dann aber sind Märkte über Mannigfaltigkeiten inkomparabler, jeweilig verschiedener *bargainings* definiert.

Netzwerke bilden institutionale Arrangements, in denen die Akteure der Vertragsbildungen *shared mental models* generieren, die die Emergenz fördern können, oder aber auch nur die

rational choice informieren, welche Koinzidenzen sie eingehen sollte. Das kooperative Moment der Vertragsprozesse bleibt strukturell erhalten, lässt sich aber in zwei Dimensionen ausfalten: 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), gleichsam eine zweite, parallel laufende Einflussbeziehung: N (generell Granovetter 2005; Jones / Hersterly / Borgatti 1997).

Beide Dimensionen verschränken sich. Wir können vermuten, dass *mutual agreement* eher möglich sind, wenn beide Vertragspartner denselben Netzwerken zugehören (evtl. einer Branche). Differieren die Netzwerke, sinkt die Chance eines emergenten *mutual agreement* im Vertragsprozeß, weil ein solches *agreement* eine gewisse Netzwerkeksklusion voraussetzt (weil beide ein kleines eigenes Netzwerk zu bilden beginnen). Beide Partner bilden im Gelingensfall ein eigenes (Mikro-) Netzwerk, das nicht nur Dritte exkludiert, sondern auch die Netzwerkeinflüsse aus N.

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. Doch steht die Forschung über die Bedingungen einer solchen relativen Autonomie des Vertraglichen noch am Anfang (nicht hingegen über *social contracts* von Gruppen (Ostrom 2003 + 2006)).

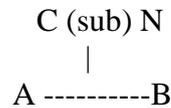
Normativ können wir allerdings bereits jetzt schon behaupten, dass die ökonomische Theorie des Marktes in ihren Basisoperationen auf Verträgen beruht, d.h. auf Interaktionsstrukturen, die tendentiell auf Kooperation hinauslaufen. Genauer: Phase I des Vertragsprozesses arbeitet im Konkurrenzmodus, Phase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

Märkte sind folglich Prozessmannigfaltigkeiten von Vertragsprozessen, die dyadische, triadische oder multilaterale 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, mit welcher vertragsrelevanten *governance* ?).

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 (Granovetter 2005). 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 (und das Wieland auf eine *new logic of Organisation: Network* abstellt (Wieland 2010 (in diesem Band))).

Das, was Williamson exzellent für Firmen und Organisationen dargelegt hat, gilt auch für die Organisation eines Vertragsprozesses in Märkten, der ein *mutual agreement* erreicht. Nur dass diese Organisationsform eigenen Regeln folgt, die weder rational, noch institutional, sondern netzwerkinduziert laufen. Das ist noch gesondert zu erforschen:

Der Vertragsprozeß zwischen A und B, der in Phase II die Konkurrenz dritter Anbieter (C) eliminiert = Konkurrenzausschluß, bleibt weiter unter Einfluß anderer Dritter: N (= Netzwerkkommunikation). C – die konkurrenten Anbieter – substituieren gegen N, die Netzwerkkommunikanden: **C (sub) N** ((sub) für ,substituiert):



Transaktionen / Verträge sind nur in Phase I marktkonkurrent definiert (C); aber selbst dann wirkt eine zweite Dimension, die der Netzwerkkommunikation (N), bereits mit. In Phase II wird C eliminiert, aber N wirkt potentiell weiter beeinflussend. Erst wenn A und B emergente Kooperationen generiert haben, sind C und N eliminiert. Dann ist ein Status erreicht, in dem sie ihre eigene Kommunikation entfalten (und ihre eigene *governance*) – als Kooperation.

Netzwerke sind a) soziale Strukturen, in die die Marktakteure eingebettet entscheiden, d.h. nicht unabhängig von den Netzwerkkommunikationen und –interpretationen, b) aber auch eigenständige Marktstrukturen, die Firmen und ihre Wertschöpfungen miteinander verweben. Viele Wertschöpfungsketten sind Netzwerke, deren Verträge den Netzwerkstrukturen angepasst sind. (mit eigenen *governance*-Anforderungen (Wieland 2010; in diesem Band). Die aus unserer Analyse aber hervorspringende Frage ist die, ob Märkte selber nicht Netzwerkstrukturen aufweisen (vgl. White 2004).

Märkte sind folglich Prozessmannigfaltigkeiten von Vertragsprozessen, die dyadische, triadische oder multilaterale 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.

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.

Literatur

- Akerlof, G.A. (1982): Labor Contracts as Partial Gift Exchange, 543 – 569 in: Quarterly Journal of Economics, 97
- Aoki, M. / Gustafsson, B. / Williamson, O.E. (1990): Firm As a Nexus of Treaties, Sage
- Baecker, Dirk (1988): Information und Risiko in der Marktwirtschaft, Ffm.: Suhrkamp
- Barzel, Y. (2002): A Theory of the State, Cambridge University Press
- Ben-Porath, Y. (1980): The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange, 1 – 30 in. Population and development Review
- Bicchieri, C. (2009): Learn to cooperate, 17 – 46 in: Bicchieri, C. / Jeffrey, R. / Skyrms, B. (eds.): The Dynamics of Norms, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press
- Brennan, G. / Buchanan, J.M. (2000): The Reason of Rules: Constitutional Political Economy, Liberty Fund (zuerst 1985)
- Brousseau, E. (1993): L'économie des contrats, Paris: PUF
- Brousseau, E. (2008): Contracts: From Bilateral Sets of Incentives to the Multi-Level Governance of relations, 37 – 66 in: Brousseau / Glachant 2008
- Brousseau, E. / Glachant, J.-M. (2002) (eds.): The Economics of Contracts, Cambridge: Cambridge University Press
- Brousseau, E. / Glachant, J.-M. (2008) (eds.): New Institutional Economics, Cambridge University Press
- Brown, M. / Falk, A. / Fehr, E. (2003): Relational Contracts and the Nature of Market Interactions, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor, IZA DP No. 897, October 2003
- Buchanan, J.M. (2001): Game Theory, Mathematics, and Economics, 27 – 32 in: Journal of Economic Methodology, March 2001, Vol. 8
- Buchanan, J.M. / Tullock G. (1962): The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy, Ann Arbor: University of Michigan Press
- Clark, H.H. / Marshall, C.R. (1981): Definite reference and mutual knowledge, 10 – 63 in: Joshi, A.K. / Weber, B.L. / Sag, I.A. (eds.): Elements of discourse understanding, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press
- Coase, R.H. (1937): The Nature of the Firm, S. 386 ff. in: *Economica* 4 (4)
- Coase, R.H. (1960): The Problem of Social Cost, in: *Journal of Law and Economics* 3, 1 – 44
- Commons, J. R. (1995 [1924]): *Legal Foundations of Capitalism*, New York: Macmillan.

Cubitt, R.P. / Sudgen, R. (2003): Common Knowledge, Salience and Convention: A Reconstruction of David Lewis' Game Theory, 175 – 210 in: *Economics & Philosophy* 19

Dewatriponta, M. / Tirole, J. (2004): Modes of Communication, http://idei.fr/doc/wp/2004/modes_com.pdf

Euler, M. (2010): Ausblick: Die Netzwerkgesellschaft, 261 – 290 in: Euler, M. / Freese, J. / Vollmar, B.H. (2010) (Hrsg.): *Homo interagens*, Marburg: Metropolis

Fisher, Roger / Ury, William / Patton, Bruce (2000): *Das Harvard-Konzept. Sachgerecht verhandeln - erfolgreich verhandeln*. Frankfurt/New York, Campus. 19. Auflage

Foss, N.J. / Klein, P.G. (2008): The Theory of the Firm and Its Critics: A Stocktaking and Assessment, 425 – 442 in: *Brousseau / Glachant* 2008

Fruehwald, E.S. (2009): Reciprocal Altruisms as the Basis of Contract, research paper no. 08 / 09, University of Louisville Law Review, Hofstra School of Law

Garrouste, P. / Saussier, St. (2008): The Theories of the Firm, 23 – 26 in: *Brousseau / Glachant* 2008

Gintis, H. (2009): *The Bounds of Reason*, Princeton and Oxford: Princeton University Press

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

Gomez, F. (2008): Comment (to Hermalin), 72 – 75 in: *JITE* vol. 164, no. 1 (March 2008)

Granovetter, M. (2005): The Impact of Social Structure on Economic Outcome, 33 – 50 in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, Nr. 1

Greif, A. (2006): *Institutions on the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge: Cambridge Univ. Press.

Harper, D.A. (2004): *Trade, Language and Communication*, Dep. of Economics, New York City University

Heinsohn, G. / Steiger, O. (2009): *Eigentum, Zins und Geld*, Marburg: Metropolis (5. Aufl.)

Hermalin, B.E. (2008): Vague Terms: Contracting when Precision in Terms is Infeasible, 76 – 94 in: *JITE* vol. 164, no. 1 (March 2008)

Jones, C. / Hesterley, W.S. / Borgatti, St. P. (1997): A General Theory of network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanism, 911 – 945 in: *Academy of Management Review* Vol. 22, No. 4

Kabalak, A. (2009): *Strukturellen Wandel zulassen. Methodische Vorüberlegungen*, unveröff. Manuskript (Vortrag auf dem Soziologentag in Jena 2009)

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

Kahan, D.M. (2005): The Logic of reciprocity: Trust, Collective Action, and Law, 339 – 378 in: Gintis / Bowles / Boyd / Fehr 2005

Katz, A.W. (2008): Contractual Enforcement and the Structure of Information, 134 – 154 in: JITE vol. 164, no. 1 (March 2008)

Klaes, M. (2002): Transaction Costs and Measureability, Manuskript July 2002, Center for Social Theory and Technology, University of Keele, UK (www.mklaes.net), vgl. auch: Klaes, M. (2000): The history of the concept of transaction costs: neglected aspects, in: Journal of the History of Economic Thought, Cambridge, Bd. 22, 2, S. 191-216.

Klein, B. (2002): The role of incomplete contracts in self-enforcing relationships, 59 – 71 in: Brousseau / Glachant 2002

Kohn, M. (2004): Value and Exchange, 303 – 339 in: Cato Journal, Vol. 24, No. 3 (Fall 2004)

Kronman, A.T. (1985): Contract Law and the State of Nature, 5- 32 in. Journal of Law, Economics, and Organization, 1

Kuhn, A. (1974): The Logic of Social Systems, Forward: K.E. Boulding, San Francisco / Washington / London: Jossey-Bass Publishers

Landeo, C.M. / Spier, K.E (2009): Naked Exclusion: An Experimental Study of Contracts with Externalities, 1850 – 1877 in. American Economic Review, 99: 5

Llewellyn, K.N. (1931): What Price Contract? An Essay in Perspective, 704 – 51 in. Yale Law Journal, May, 40

Macneil, I.R. (1974): The Many Future of Contracts, 691 – 716 in: Southern California Law Review

Macneil, I.R. (1978): Contracts; Adjustment of Long-Term Economic relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law, 854 – 906 in: Northwest University Law Review 72

Macneil, I.R. (1980): The New Social Contract: An Inquiry into Modern Contractual relations, New Haven: Yale University Press

Mantzavinos, C. / North, D.C. / Shariq, S. (2004): Learning, Institutions, and Economic Performance, 75 – 84 in: Perspectives of Politics, March 2004, Vol. 2 / No. 1

Markovits, Daniel (2004): Contract and Collaboration, 113 YALE Law Journal 1417 (2004).

Nicita, A. / Pagano, U. (2008): Law and economics in Retrospect, 409 – 424 in: Brousseau / Glachant 2008

North, D. C. (1990a): Institutions and a Transaction-Cost Theory of Exchange, in: Alt, J.E. / Shepsle, K.A. (eds.): Perspectives on positive Political economy. Political Economy of Institutions and Decisions series, N.Y. and Melbourne: Cambridge University Press, 182 – 194

North, D.C. (1990b): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press

Oberwittler, J. (2010): Der Klügere gibt nicht nach, in: FAS Nr. 13, 16./17.1.2010, S. C1

Ostrom, E. (2003): Toward a Behavioral Theory Linking Trust, Reciprocity, and Reputation, 19 – 79, in: Ostrom, E. / Walker, J. (eds.): Trust and Reciprocity, N.Y.: Russell Sage Foundation

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

Priddat, B.P. (2004): Historische Methode und moderne Ökonomie. Über das Methodische in der Historischen Schule und das Historische in der Neuen Institutionenökonomik, 99 – 118 in: Berghoff, H. / Vogel, J. (Hrsg.): Wirtschaftsgeschichte als Kulturgeschichte. Dimensionen eines Perspektivwechsels, Frankfurt u.a.m.: Campus

Priddat, B.P. (2005a): Unvollständige Akteure. Komplexer werdende Ökonomie, Wiesbaden: VS

Priddat, B.P. (2005b): Modernes Vertrauen, 122 – 152 in: Priddat 2005a

Priddat, B.P. (2005c): Transaktion, Kommunikation, Netzwerk: kommunikative Governance von Märkten, 243 – 253 in: Priddat 2005a

Priddat, B.P. (2010a): Märkte, Verträge, Netzwerke: kollaborative Strukturen, Manuskript zu einer Tagung des KWI (Prof. Heidbrinck) / Essen über ‚kollaborative Ökonomie‘ Sept. 2009, Tagungsband 2010

Priddat, B.P. (2010b): Versprechen und Vertrag: ökonomische Akteure zwischen Moral und Rationalität, in: Rösen, J. (Hrsg.): Perspektiven der Humanität – Menschen im Diskurs von Disziplinen <im Erscheinen>

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

Priddat, B.P. (2010d): 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

Richter, R. / Furubotn, E.G. (2003) neue Institutionenökonomik, Tübingen: Mohr-Siebeck

Richter, R. / Furubotn, E.G. (2005): Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics, University of Michigan Press

Salanie, B. (2005): The Economics of Contracts, The MIT Press

Sayn-Wittgenstein, S. von (2009): Generals Analysis of Institutional Economics, working paper Zeppelin University / Friedrichshafen, August 2009

Schranner, M. (2009): Teure Fehler: Die 7 größten Irrtümer in schwierigen Verhandlungen, Econ Verlag

Scott, R. (2003): A Theory of Self-Enforcing Indefinite Agreements, University of Virginia School of Law, Working Paper No. 03-2, May 2003

Sillari, G. (2008): Common Knowledge and Convention, 29 – 39 in: Topoi 27

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

Skyrms, B. (eds.): The Dynamics of Norms, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press

Solan, Lawrence M. (2007): Contract as Agreement, 83 NOTRE DAME Law REV. 353 (2007)

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

Sudgen, R. (2002): Beyond sympathy and empathy: Adam Smith's concept of fellow feeling, 63 – 87 in: Economics and Philosophy 18

Tirole, J. (2009): Cognition and Incomplete Contracts, 265 – 294 in: American Economic Review, vol. 99, nr. 1

Ury, William (1991): Getting Past No: Negotiating Your Way From Confrontation To Cooperation. New York: Bantam Books

Van Aaaken, A. (2007): Das deliberative Element juristischer Verfahren als Instrument zur Überwindung nachteiliger Verhaltensanomalien. Ein Plädoyer für die Einbeziehung diskursiver Elemente in die Verhaltensökonomik des Rechts, in: Engel, Chr. / Englerth, M. / Lüdemann, J. (Hrsg.): Recht und Verhalten. Beiträge zu Behavioral Law and Economics, Tübingen: Mohr-Siebeck

Wernerfelt, B. (2007): Renegotiation Facilitates Contractual Incompleteness, 893 – 910 in: Journal of Economics & management Strategy Vol. 16, No. 4

Wernerfelt, B. (2008): Bargaining Before or After Communication? 211-229 in: JITE vol. 184, No.2, June 2008

White, H.C. (1992): Identity and Control: A Structural Analysis of Social Action, Princeton N.J.: Princeton University Press

White, H.C. (2004): Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production, Princeton University Press

Wieland, J. (2008) (Hrsg): Die Stakeholder-Gesellschaft und ihre Governance: Management, Netzwerke, Diskurse, Metropolis

Wieland, J. (2009) (Hrsg.): CSR als Netzwerk-governance – Theoretische Herausforderungen und praktische Antworten. Über das Netzwerk von Wirtschaft, Politik und Zivilgesellschaft, Marburg: Metropolis

Wieland, J. (2010): Die Governance von Firmennetzwerken (in diesem Band)

Williamson, O.E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism, N.Y.: Free Press

Williamson, O.E. (1991): Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, 269 – 296 in: Administrative Science quarterly, 36 (2)

Williamson, O.E. (1998): Corporate Finance and Corporate Governance, 567 – 591 in: Journal of Finance, July, 43

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)

Williamson, O.E. (2005): The Economics of Governance, 1 – 18 in: American Economic Review, Papers and Proceedings May 2005