

NETZWERKE ALS ORDNUNGSPRINZIP

Eine institutionenökonomische Analyse von Unternehmensnetzwerken in Taiwan

Dissertation
zur Erlangung der Würde eines Doktors
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Universität Fribourg in der Schweiz

von Pascale Sophia Güllner
aus Deutschland

Genehmigt von der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
am 6. Juli 2000 auf Antrag von
Herrn Prof. Dr. Henner Kleinewefers (erster Referent) und
Herrn Prof. Dr. Paul Dembinski (zweiter Referent)

Freiburg/Schweiz 2000

"Mit der Annahme einer Dissertation beabsichtigt die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Freiburg nicht, zu den darin enthaltenen wissenschaftlichen Meinungen des Verfassers Stellung zu nehmen (Fakultätsbeschluss vom 23. Januar 1990)."

VORWORT

Das Interesse für Taiwan und seine Wirtschaft wurde 1994 durch meine Lizenziatsarbeit zur erfolgreichen Wachstumsgeschichte Taiwans geweckt. Sie gab den Anstoß für die vorliegende Arbeit, die im Zusammenhang mit einem übergeordneten Projekt am Seminar für Wirtschafts- und Sozialpolitik der Universität Freiburg entstanden ist. Das Anfang der 1990er Jahre lancierte Forschungsprojekt setzte sich die Identifikation von notwendigen Bedingungen für langfristige wirtschaftliche Entwicklung zum Ziel, in dessen Rahmen erfolgreiche Take-off-Länder analysiert wurden. Dabei wurde der Fokus für die Taiwan-Fallstudie von den Bedingungen wachstumsförderlicher Wirtschaftspolitik auf die Bedingungen wachstumsförderlicher institutioneller Arrangements verlagert.

Während eines mehrmonatigen Aufenthaltes in Taiwan im Jahr 1995 hatte ich im Rahmen eines Praktikums beim Deutschen Wirtschaftsbüro Taipei (DWB), die Gelegenheit, einen ersten Einblick in die Art und Weise, mit der Taiwaner wirtschaften, zu erlangen. Ein weiterer Aufenthalt im Jahr 1996 im Rahmen einer Anstellung im DWB vertiefte diesen Einblick weiter. Unter dem Eindruck der unglaublichen Dynamik und Flexibilität der taiwanesischen KMU lag es nahe, sich die Frage nach dem Erfolgsrezept von Taiwans KMU zu stellen. Ich traf dazu Prof. Dr. Kao Sheng-shu, der mit seiner Forschergruppe an der Tunghai University die institutionellen Grundlagen taiwanesischer KMU erforscht und der mich zu einem Feldforschungsaufenthalt am Center for East Asian Economies and Societies einlud; dieser Einladung folgte ich mit einem Aufenthalt im Frühjahr 1998. Nach intensiver Auseinandersetzung mit der Neuen Institutionenökonomik stellte ich mir schließlich die Frage, ob das Geheimnis des Erfolges in der institutionellen Organisation der taiwanesischen Wirtschaft liegt. Den akademischen Zugang zu dieser Frage gab Herrmann-Pillath (1997) in seinem Aufsatz "Netzwerke: Paradigmatische Grundlage chinabezogener Wirtschaftsforschung". Dieser Aufsatz inspirierte mich zum Titel dieser Arbeit: "Netzwerke als Ordnungsprinzip". Der nicht minder wichtige kulturelle Zugang wurde durch eine gelbe fröhliche Blume, Huang Hsin Hui, ermöglicht, der diese Arbeit gewidmet sei.

An dieser Stelle möchte ich all jenen, die zur Realisation dieser Arbeit beigetragen haben, für ihre Unterstützung danken. Mein ganz besonderer Dank gilt Herrn Prof. Dr. Henner Kleine-

wefers, der meine Arbeit als erster Referent betreute. Ich danke ihm sehr herzlich für seine kompetente fachliche und menschliche Betreuung, seine unermüdliche Unterstützung und Motivation. Für die Übernahme des Koreferats möchte ich Herrn Prof. Dr. Paul Dembinski bestens danken. Großer Dank gebührt auch Prof. Dr. Chen Shie-shuan für seine Betreuung während meines Forschungsaufenthaltes am Center for East Asian Economies and Societies. Zu Dank verpflichtet bin ich nicht zuletzt der Carl Duisberg Gesellschaft, dem Deutschen Wirtschaftsbüro Taipei und der Swiss Asia Foundation, da ohne ihre Unterstützung meine Aufenthalte in Taiwan nicht zustande gekommen wären. Bedanken möchte ich mich auch bei Ewout, meiner Familie, der Familie Huang in Taipei, allen Freunden und Kollegen, die mich während dieser Zeit begleitet haben und die – jede auf ihre Art – zum Zustandekommen dieser Arbeit beigetragen haben.

Freiburg, April 2000

Pascale Güllner

INHALTSÜBERSICHT

Vorwort	I
Inhaltsübersicht	III
Inhaltsverzeichnis.....	V
Abbildungsverzeichnis	X
Abkürzungsverzeichnis	XII
 I. EINLEITUNG.....	 1
1. Problemstellung und Zielsetzung	1
2. Instrumentarium	4
3. Empirische Daten und Vorgehen.....	6
4. Aufbau und Vorgehensweise.....	7
 II. DAS ORDNUNGSPROBLEM AUS DER PERSPEKTIVE DER NEUEN	
INSTITUTIONENÖKONOMIK	9
1. Der Naturzustand als Ausgangspunkt des Ordnungsproblems	9
2. Komplexität und Unsicherheit als Probleme menschlichen Handelns.....	10
3. Koordination und Konflikt als Probleme menschlicher Kooperation	16
4. Institutionen als Restriktion menschlichen Verhaltens	25
5. Transaktionskosten und Institutionen.....	36
6. Zusammenfassende Schlußbetrachtungen.....	40
Exkurs: Institutionen in der Ökonomie und Soziologie	43
 III. NETZWERKE ALS GEGENSTAND DER NEUEN	
INSTITUTIONENÖKONOMIK	47
1. Zum Netzwerkbegriff	47
2. Vertragsstrukturen in Netzwerken.....	66
3. Zusammenfassende Schlußbetrachtungen.....	97

IV. NETZWERKE ALS GEGENSTAND DER THEORIE DER CLUBS.....	99
1. Theorie der Netzwerke als Clubs	99
2. Optimale Grösse von Netzwerken.....	103
3. Homogenität und Exklusivität von Netzwerken.....	113
4. Zusammenfassende Schlussfolgerungen	119
 V. UNTERNEHMERISCHE NETZWERKE IN TAIWAN: EINE	
EXPLORATORISCHE ANALYSE	122
1. Taiwans Wirtschaftsordnung und Wirtschaftsorganisation.....	122
2. Unternehmensnetzwerke in Taiwan	144
3. Vertragsstrukturen in Taiwans Unternehmensnetzwerken.....	180
4. Taiwans (post)konfuzianische Kultur.....	188
5. Zusammenfassende Bemerkungen	200
Exkurs: Chinas Rechtstradition	205
 VI. NETZWERKE ALS ORDNUNGSPRINZIP: ERGEBNISSE UND	
IMPLIKATIONEN	210
1. Zusammenfassung	210
2. Diskussion der Ergebnisse und ihre Implikationen	212
3. Schlußfolgerungen.....	227
 Bibliographie.....	232

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	I
Inhaltsübersicht	II
Inhaltsverzeichnis.....	V
Abbildungsverzeichnis	X
Abkürzungsverzeichnis	XII
 I. EINLEITUNG.....	 1
1. Problemstellung und Zielsetzung	1
2. Instrumentarium	4
3. Empirische Daten und Vorgehen.....	6
4. Aufbau und Vorgehensweise.....	7
 II. DAS ORDNUNGSPROBLEM AUS DER PERSPEKTIVE DER NEUEN	
 INSTITUTIONENÖKONOMIK	9
1. Der Naturzustand als Ausgangspunkt des Ordnungsproblems	9
2. Komplexität und Unsicherheit als Probleme menschlichen Handelns.....	10
2.1. <i>Komplexität und Rationalität</i>	11
2.2. <i>Unsicherheit und Risiko</i>	13
2.3. <i>Opportunismus</i>	15
3. Koordination und Konflikt als Probleme menschlicher Kooperation	16
3.1. <i>Koordinationsproblem</i>	17
3.2. <i>Konfliktproblem</i>	18
3.3. <i>Möglichkeiten der Verhaltensbindung</i>	19
3.3.1. Sanktionierte Verhaltensregeln	20
3.3.2. Wiederholung der Spiele	21
4. Institutionen als Restriktion menschlichen Verhaltens	25
4.1. <i>Institutionen</i>	25
4.1.1. Institutionen als Restriktionen.....	25

4.1.2. Institutionen und Präferenzen	28
4.2. <i>Property Rights</i>	29
4.3. <i>Verträge</i>	31
4.3.1. Vollständige und unvollständige Verträge.....	32
4.3.2. Explizite und implizite Verträge	33
4.3.3. Beziehung zwischen Property Rights und Verträgen.....	34
4.4. <i>Organisation</i>	35
4.5. <i>Ordnung</i>	35
5. Transaktionskosten und Institutionen.....	36
5.1. <i>Transaktionskosten als Funktion von Institutionen</i>	37
5.2. <i>Institutionen als Funktion von Transaktionskosten</i>	38
6. Zusammenfassende Schlußbetrachtungen.....	40
Exkurs: Institutionen in der Ökonomie und Soziologie	43

III. NETZWERKE ALS GEGENSTAND DER NEUEN

INSTITUTIONENÖKONOMIK	47
1. Zum Netzwerkbegriff	47
1.1. <i>Netzwerke als Organisation</i>	50
1.2. <i>Netzwerke zwischen Markt und Hierarchie</i>	53
1.2.1. Markt und Hierarchie als Idealtypen.....	53
1.2.2. Markt, Hierarchie und Hybride (Williamson).....	54
1.3. <i>Netzwerke neben Markt und Hierarchie</i>	58
1.3.1. Markt, Bürokratie und Clan (Ouchi)	69
1.3.2. Preis, Autorität und Vertrauen (Bradach/Eccles).....	61
1.3.3. Markt, Hierarchie und Netzwerke (Powell)	62
1.4. <i>Netzwerke als Vertragsproblem</i>	62
1.4.1. Von der Transaktionskostenperspektive zur Vertragsperspektive	63
1.4.2. Unternehmensnetzwerke als Vertragsproblem.....	65
2. Vertragsstrukturen in Netzwerken.....	66
2.1. <i>Die Agency-Theorie</i>	66
2.1.1. Das Prinzipal-Agent-Modell	66
2.1.2. Adverse Selection.....	68
2.1.3. Moral Hazard.....	69

2.1.4. Hold Up	71
2.1.5. Netzwerke als implizite und wechselseitige Prinzipal-Agent-Beziehung	73
2.2. <i>Die impliziten Durchsetzungsmechanismen in Netzwerken</i>	74
2.2.1. Reziprozität	74
2.2.1.1. Reziprozität als Norm.....	74
2.2.1.2. Reziprozität als Versicherung auf Gegenseitigkeit	76
2.2.1.3. Reziprozität als strategisches Spielverhalten	77
2.2.2. Vertrauen	78
2.2.2.1. Vertrauens Erwartung seitens des Vertrauensgebers.....	79
2.2.2.2. Vertrauenshandlung seitens des Vertrauensgebers	81
2.2.2.3. Reaktion des Vertrauensnehmers	82
2.2.2.4. Informationskategorien des Vertrauensgebers	83
2.2.2.5. Persönliches Vertrauen.....	84
2.2.2.6. Generalisiertes Vertrauen.....	85
2.2.3. Reputation	86
2.2.3.1. Reputation als Signal.....	87
2.2.3.2. Reputation als extrinsischer Anreiz	88
2.2.4. Organisationskultur	89
2.2.5. Sozialkapital	90
2.3. <i>Netzwerke aus der Sicht der Agency-Theorie</i>	93
2.3.1. Netzwerkverträge zwischen Insidern	93
2.3.2. Netzwerkverträge mit Outsidern (mit Intermediären oder Brokern)	95
3. Zusammenfassende Schlußbetrachtungen	97
IV. NETZWERKE ALS GEGENSTAND DER THEORIE DER CLUBS.....	99
1. Theorie der Netzwerke als Clubs	99
1.1. <i>Definition eines Clubgutes</i>	100
1.2. <i>Netzwerke als Clubs</i>	102
2. Optimale Grösse von Netzwerken.....	103
2.1. <i>Aus der Perspektive eines repräsentativen Netzwerkmitgliedes</i>	104
2.2. <i>Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive</i>	108
3. Homogenität und Exklusivität von Netzwerken.....	113
3.1. <i>Homogene versus heterogene Netzwerke</i>	114

3.2. <i>Inklusive versus exklusive Netzwerke</i>	116
4. Zusammenfassende Schlußfolgerungen	119

V. UNTERNEHMERISCHE NETZWERKE IN TAIWAN: EINE

EXPLORATORISCHE ANALYSE	122
1. Taiwans Wirtschaftsordnung und Wirtschaftsorganisation.....	122
1.1. <i>Das institutionelle Umfeld Taiwans</i>	122
1.1.1. Taiwans Wirtschaftsverfassung.....	123
1.1.2. Wirtschaftspolitik seit 1949	124
1.1.3. Strukturwandel seit 1949.....	126
1.2. <i>Taiwans Wirtschaftsorganisation</i>	129
1.2.1. Staatsunternehmen	130
1.2.2. Private Großunternehmen	135
1.2.3. Kleine- und mittelständische Unternehmen	138
2. Unternehmensnetzwerke in Taiwan	144
2.1. <i>Methodisches Vorgehen</i>	144
2.2. <i>Taiwans Unternehmensnetzwerke: eine Definition</i>	146
2.3. <i>Akteure in Taiwans Unternehmensnetzwerken</i>	147
2.3.1. Familie.....	147
2.3.2. Guanxi	149
2.4. <i>Arten von Unternehmensnetzwerken</i>	151
2.4.1. Kapital- und Investitionsnetzwerke.....	152
2.4.2. Personalnetzwerke.....	157
2.4.3. Produktionsnetzwerke	160
2.4.4. Marketingnetzwerke.....	169
2.4.5. Auslandsinvestitionsnetzwerke	172
3. Vertragsstrukturen in Taiwans Unternehmensnetzwerken.....	180
3.1. <i>Anreize und Durchsetzung in Taiwans Unternehmensnetzwerken</i>	180
3.2. <i>Taiwans Netzwerke als Clubs</i>	185
4. Taiwans (post)konfuzianische Kultur.....	188
4.1. <i>Konfuzianismus der großen und kleinen Tradition</i>	189
4.2. <i>Die konfuzianische Sozialordnung</i>	191
4.2.1. Ren (Menschlichkeit).....	191

4.2.2. Li (Rituale).....	192
4.2.3. Lun (Ordnung)	192
4.3. <i>Guanxi, renqing und mianzi als Prinzipien sozialer Interaktion</i>	194
4.3.1. Guanxi (persönliche Beziehungen).....	194
4.3.2. Renqing (gegenseitige Verpflichtung).....	195
4.3.3. Mianzi (Gesichtswahrung).....	197
5. Zusammenfassende Bemerkungen	200
Exkurs: Chinas Rechtstradition	205
 VI. NETZWERKE ALS ORDNUNGSPRINZIP: ERGEBNISSE UND	
IMPLIKATIONEN	210
1. Zusammenfassung	210
2. Diskussion der Ergebnisse und ihre Implikationen	212
2.1 <i>Netzwerke zwischen Anarchie und Ordnung</i>	212
2.1.1 Netzwerke und Anarchie.....	213
2.1.2 Netzwerke und Rechtsordnung	215
2.1.3 Zur Rolle der staatlichen Vertragsdurchsetzung in der Wirtschafts- entwicklung	218
2.2 <i>Netzwerke zwischen Markt und Hierarchie</i>	220
2.2.1 Netzwerke und Markt.....	220
2.2.2 Netzwerke und Unternehmung	222
2.2.3 Zur Rolle der Eigentumsintegration in der Wirtschaftsentwicklung	223
2.3 <i>Netzwerke zwischen formellen und informellen Restriktionen</i>	223
2.3.1 Netzwerke als Ergebnis formeller Restriktionen	224
2.3.2 Netzwerke als Ergebnis informeller Restriktionen	226
2.3.3 Netzwerke und institutioneller Wettbewerb	227
3. Schlußfolgerungen.....	227
 Bibliographie.....	232

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung II-1: Komplexität und Unsicherheit	16
Abbildung II-2: Auszahlungsmatrix im Koordinationsspiel.....	17
Abbildung II-3: Auszahlungsmatrix im Konfliktspiel	18
Abbildung II-4: Auszahlungsmatrix im Konfliktspiel mit Sanktionen.....	20
Abbildung II-5: Auszahlungsmatrix im wiederholten Gefangenendilemma-Spiel.....	23
Abbildung II-6: Dimensionen von Verträgen	34
Abbildung II-7: Institutionen und Produktionsmöglichkeiten	42
Abbildung III-1: Konfiguration von Netzwerken in der NIÖ	52
Abbildung III-2: Effiziente Organisationsformen nach Williamson.....	55
Abbildung III-3: Markt, Hybride und Hierarchie	57
Abbildung III-4: Effiziente Organisationsformen nach Ouchi	60
Abbildung III-5: Transaktionskostentheorie und Agency-Theorie im Vergleich.....	65
Abbildung III-6: Informationsasymmetrien und vertragliche Lösungen	73
Abbildung III-7: Informationskategorien des Vertrauensgebers	84
Abbildung III-8: Netzwerkvertrag mit zwei Insidern	93
Abbildung III-9: Netzwerkvertrag mit einem Outsider und einem Intermediär	95
Abbildung III-10: Verhaltensrisiken und implizite vertraglichen Lösungen in Netzwerken ..	97
Abbildung IV-1: Wahrscheinlichkeit des Vertragsbruchs und Größe des Clubs	107
Abbildung IV-2: Die optimale Clubgröße	108
Abbildung IV-3: Optimale Clubgröße aus individueller und sozialer Sicht.....	111
Abbildung IV-4: Grad der Homogenität und Solidarität und optimale Clubgröße	115
Abbildung IV-5: Grad der Homogenität der Mitglieder und optimale Clubgröße	115
Abbildung IV-6: Grad der Solidarität der Mitglieder und optimale Clubgröße	116
Abbildung V-1: Entwicklungsstrategien in Taiwan 1949-1999	125
Abbildung V-2: Taiwans Entwicklung 1952-1998 im Überblick.....	126
Abbildung V-3: Struktur der verarbeitenden Industrie 1986 und 1996	128
Abbildung V-4: Anteil der Staatsunternehmen.....	131
Abbildung V-5: Vergleich Staatsunternehmen und Großunternehmen in Taiwan.....	133
Abbildung V-6: Umsätze der größten privaten Unternehmen im Vergleich zum BSP	

in % im Jahr 1998	135
Abbildung V-7: Feldinterviews nach Industriebranche	145
Abbildung V-8: Dominierende Formen von Unternehmensnetzwerken in Taiwan	147
Abbildung V-9: Arten von Netzwerken nach Ressourcen in Taiwan.....	151
Abbildung V-10: Art der Beziehungen in den Unternehmensgruppen.....	152
Abbildung V-11: Center-Satellite System	161
Abbildung V-12: Small Firm network	162
Abbildung V-13: Organisation eines Subcontracting Network in der Bekleidungsindustrie	165
Abbildung V-14: Chinesische Dialektgruppen nach ihrer Herkunft.....	175
Abbildung V-15: Kategorien der chinesischen Familie und der erweiterten Familie	185

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

APROC	Asia Pacific Regional Operation Center
BIP	Bruttoinlandprodukt
BOFT	Board of Foreign Trade
BSP	Bruttosozialprodukt
CEPD	Council for Economic Planning and Development
CETRA	China External Trade Council
CIER	Chung-hwa Institute of Economic Research
DWB	Deutsches Wirtschaftsbüro Taipei
DGBAS	Directorate-General of Accounting and Statistics
EAAU	East Asia Analytical Unit
ERSO	Electronic Research and Service Organization
FDI	Foreign Direct Investment
FEER	Far Eastern Economic Review
GMD	Guomindang
ITRI	Industrial Technology Research Institute
JITE	Journal of Institutional and Theoretical Economics
KMU	Kleine und mittelständische Betriebe
LCD	Liquid Crystal Display
MB	Marginal Benefits
MC	Marginal Costs
MOEA	Ministry of Economic Affairs
NIÖ	Neue Institutionenökonomik
NTD	New Taiwan Dollar
ODM	Original Design Manufacturing
OECD	Organization of Economic Co-operation and Development
OEM	Original Equipment Manufacturing
ROC	Republic of China
SMEA	Small and Medium Sized Business Administration
TSDB	Taiwan Statistical Databook
TSMC	Taiwan Semiconductor Manufacturing Corporation
UMC	United Microelectronics Corporation

EINLEITUNG

1. Problemstellung und Zielsetzung

Die Frage nach den Erfolgsfaktoren der ostasiatischen Volkswirtschaften wird nach den Erfahrungen der Asienkrise (1997/98) unter Ökonomen wieder kontrovers diskutiert. Standen noch vor der Krise die erfolgreichen wirtschaftspolitischen Maßnahmen im Vordergrund, so stehen heute die erfolgreiche Gestaltung des institutionellen Ordnungsrahmens (insbesondere der Finanzverfassung) und der mikroökonomischen Institutionen (Banken, Corporate Governance) im Zentrum des Interesses.

Ausgangspunkt dieser Arbeit ist die These, daß die chinesischen Tigerstaaten (Hongkong, Taiwan, Singapur) einen erfolgreichen endogenen Entwicklungsprozeß realisiert haben, der maßgeblich von einer spezifischen Form der institutionellen Wirtschaftsorganisation, nämlich von *Netzwerken* von Unternehmen getragen wurde. Diese Arbeit setzt sich daher zum Ziel, die Funktionsweise dieser Netzwerke sowie deren Bedeutung als Erfolgsfaktor und Ordnungsprinzip mit dem Instrumentarium der Neuen Institutionenökonomik zu analysieren. Dabei beschränkt sich diese Arbeit auf die Untersuchung eines ostasiatischen Beispiels nämlich Taiwan, anhand dessen die Funktionsweise und Bedeutung von Netzwerken konkret aufgezeigt werden soll.

Unter Chinesen finden gesellschaftliche Interaktionen vorwiegend innerhalb von Beziehungsnetzen statt und sie stellen in der chinesischen Gesellschaftsordnung ein historisch dominantes Ordnungsprinzip dar, welches noch heute die chinesischen Wirtschaftsordnungen prägt. Dieses Ordnungsmuster wird in der Chinaforschung mit dem Schlüsselbegriff "guanxi" (Beziehungen) beschrieben, ein Begriff, der direkt aus dem Chinesischen übernommen wurde.¹ Guanxi bezeichnet Netzwerke kooperativer und arbeitsteiliger Beziehungen zwischen kleinen- und mittelständischen (Familien-)Unternehmen. Diese Netzwerke persönlicher Beziehungen sind langfristig angelegt und basieren auf Reziprozität und Vertrauen. Deshalb wird diese Art von Wirtschaftsorganisation in der Literatur auch als "Netzwerk"- oder "guanxi"-Kapitalismus bezeichnet.

Netzwerke sind aber nicht nur ein kulturspezifisches Ordnungsmuster der Chinesen. Netzwerke sind auch in westlichen Wirtschaftsordnungen von Bedeutung. Wie eine OECD-Studie zeigt, sind Netzwerke beispielsweise in der Innovations- und Diffusionsforschung bedeutsam.² Zunehmend praktische Bedeutung erhalten Netzwerke auch in der Regionalpolitik als Alternative zur herkömmlichen Wirtschaftsförderung.³ Nicht zuletzt unterstreichen einige Autoren wie beispielsweise der Trendforscher NAISBITT in seinem letzten Buch "Megatrends Asia" die ordnungspolitische Bedeutung von Netzwerken, die er mit dem Trend der De-Nationalisierung von Volkswirtschaften und Globalisierung der Weltwirtschaft verbindet.⁴

Netzwerke haben allerdings sowohl theoretisch als auch empirisch in den Wirtschaftswissenschaften keine systematische Berücksichtigung gefunden. Ihre Analyse wurde bis anhin anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen überlassen, allen voran der Soziologie. Diese Ausblendung aus der wissenschaftlichen Analyse führt der Ökonom und Chinaforscher HERRMANN-PILLATH darauf zurück, daß Netzwerke *"als lokales und personengebundenes Phänomen keiner verallgemeinernden Analyse zugänglich sind."*⁵ Versucht man das Netzwerkkonzept in die ökonomische Theorie einzuordnen, so lassen sich Netzwerke weder den anonymen, gesetzlich geordneten Marktbeziehungen (neoklassischer Prägung) noch den hierarchisch geordneten Unternehmensstrukturen eindeutig zuordnen. Es scheint also ein Erklärungsbedarf sowohl für die ökonomische Funktionsweise von Netzwerken als auch für die Beurteilung ihrer Bedeutung zu bestehen. Asien stellt für diese Diskussion einen wichtigen Bezugspunkt dar, *"weil stets nach dem realen Fundament solcher Netzwerk-Konzepte gefragt werden muß"*.⁶

Taiwan eignet sich als Fallstudie besonders gut, da Taiwans erfolgreiche Entwicklung maßgeblich von dynamischen exportorientierten kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) getragen wurde, in denen unternehmerische Netzwerke eine besondere Rolle gespielt

¹ Herrmann-Pillath (1997), S. 53.

² Vgl. OECD (1991).

³ Vgl. Cuny/Stauder (1993).

⁴ Vgl. Naisbitt (1995), S. 27ff.

⁵ Vgl. Herrmann-Pillath (1994), S. 17.

⁶ Vgl. Herrmann-Pillath (1997), S. 55.

haben. KMU sind für die taiwanesisische Wirtschaft noch heute von grosser Bedeutung. Laut Angaben des taiwanesischen Wirtschaftsministeriums sind gegenwärtig 98% der 1'024'435 registrierten Firmen KMU. Sie beschäftigen ca. 80% der totalen Arbeitskraft und erwirtschaften rund die Hälfte der taiwanesischen Gesamtausfuhren.⁷

Im Vordergrund der Untersuchung stehen also unternehmerisches Handeln und die Rolle privatwirtschaftlicher Akteure in der Wirtschaftsentwicklung. Daher werden in erster Linie unternehmerische Netzwerke und nicht polit-ökonomische Netzwerke untersucht.

Damit setzt sich diese Arbeit folgende Ziele:

1. zu überprüfen, inwieweit die theoretischen Ansätze der Neuen Institutionenökonomik auf die Analyse von Institutionen eines nicht-westlichen, nämlich chinesischen Kulturkreises anwendbar sind. Mit (institutionen-)ökonomischen Instrumenten sollen Netzwerke *theoretisch rekonstruiert* werden, mit dem Ziel, die Erkenntnisse auf die Untersuchung der Unternehmensnetzwerke in Taiwan zu übertragen. Damit soll ein Beitrag zur *angewandten Institutionenforschung* geleistet werden.
2. theoretische Erklärungsansätze anzubieten, warum es sich für private Wirtschaftsakteure lohnen könnte, anstelle individuell über den Markt oder in Hierarchien innerhalb von Netzwerken zu wirtschaften und empirisch zu zeigen, wie private Wirtschaftsakteure in Taiwan innerhalb von Netzwerken interagieren. Diese Analyse soll einen Beitrag zur *vergleichenden Institutionenforschung* leisten.
3. aus institutionentheoretischer Perspektive Aussagen über die Wettbewerbsfähigkeit einer auf Netzwerken basierenden Wirtschaftsordnung zu treffen. Es stellt sich nämlich die Frage, ob Netzwerke ein effizientes Transaktionsregime darstellen und ob sie alternativ zur "Rule of Law" ein wettbewerbsfähiges ordnungspolitisches Konzept der Zukunft bieten. Mit der Beantwortung dieser Frage könnte sich ein Beitrag zur *Ordnungspolitik* ergeben.

⁷ Vgl. Taiwan Yearbook (2000).

2. Instrumentarium

Grundannahme dieser Arbeit ist, daß ökonomische Akteure in kulturell unterschiedlichen Volkswirtschaften nicht anders handeln, weil sie andere Präferenzen haben, sondern weil sie anderen Beschränkungen gegenüberstehen. Die chinesischen Wirtschaftsakteure verhalten sich mit anderen Worten ebenso rational wie westliche. Mit dieser Annahme lassen sich die neueren theoretischen Ansätze der Wirtschaftswissenschaften auch auf Wirtschaftsordnungen anderer Kulturkreise anwenden. Bei der Analyse von Wirtschaftsordnungen geht es letztendlich darum, unterschiedliches Verhalten der Akteure aus den unterschiedlichen Beschränkungen zu erklären. Besonders aufschlußreich und vergleichsweise wenig erforscht sind hierbei die institutionellen Beschränkungen.

Die Neue Institutionenökonomik (NIÖ) liefert für die Analyse institutioneller Beschränkungen bzw. Institutionen ein hilfreiches Instrumentarium. Aufbauend auf dem analytischen Apparat der neoklassischen Theorie und unter Anwendung verschiedener neuerer Ansätze, versucht die NIÖ, die Funktionsweise und die Entwicklung von Ordnungen zu erklären.

Die verschiedenen Ansätze der NIÖ haben eine gemeinsame methodische Perspektive, welche im wesentlichen auf der Methodik herkömmlicher wirtschaftstheoretischer Ansätze aufbaut:⁸

- *Mikroökonomische Partialanalyse*: In der Analyse können nicht alle Ursachen-Wirkungs-Beziehungen berücksichtigt werden; es werden Gesamtinterdependenzen abgeschnitten.⁹
- *Methodologischer Individualismus*: Bei der Erklärung sowohl individuellen Verhaltens als auch sozialer Aggregate gehen Ökonomen vom Individuum als Grundeinheit aus.
- *Nutzenmaximierung unter Restriktionen*: Das Individuum entscheidet (zweck-)rational und maximiert seinen eigenen Nutzen (Präferenzen) unter Restriktionen (*Rational Choice oder ökonomisches Normalverhalten*). Dabei wird von einem Individuum mit konstanten Präferenzen ausgegangen. Damit lassen sich Änderungen im Verhalten nicht auf Änderungen von Präferenzen zurückführen, sondern auf beobachtbare Veränderungen der Restriktionen, und es werden Prognosen möglich.

⁸ Vgl. Kleinewefers (1997), S. 3

⁹ Vgl. Kleinewefers/Jans (1983), S. 18.

- Tauschparadigma: Die NIÖ geht davon aus, daß jegliche ordnungspolitisch relevante Form menschlicher Interaktion als Transaktion interpretiert werden kann.¹⁰ Tausch beschränkt sich demnach nicht nur auf ökonomische oder politische Transaktionen, sondern umfaßt auch soziales Handeln und alle Arten von Akteuren.

Im Unterschied zum neoklassischen Standardmodell unterstellt die NIÖ unvollkommene Information der Akteure und positive Transaktionskosten. Transaktionskosten fallen für die Einrichtung und den laufenden Betrieb von Institutionen an. Sie bewirken, *"daß Institutionen relevant sind und mithin zum Gegenstand der Analyse gemacht werden müssen."*¹¹

Das unterschiedliche Vordringen in den einzelnen Teilgebieten der NIÖ hat allerdings dazu geführt, daß die NIÖ kein einheitliches Theoriegerüst zur Verfügung stellt. Die Uneinheitlichkeit der NIÖ und ihre unterschiedlichen analytischen Schwerpunkte zeigen sich bereits in den verschiedenen Teilgebieten und Ansätzen, die ihr üblicherweise zugeordnet werden:¹²

- Property Rights-Theorie
- Ökonomische Theorie des Rechts
- Transaktionskostentheorie (von Williamson)
- Agency-Theorie
- Ökonomische Theorie der Politik
- Verfassungsökonomik

Im Rahmen dieser Arbeit werden nicht alle oben genannten Ansätze behandelt. Es werden vielmehr diejenigen Ansätze herangezogen, von denen zur Erklärung von Netzwerken am meisten erhofft wird. Dies sind im einzelnen die Transaktionskostentheorie und die Agency-Theorie. Diese zwei Ansätze werden dort näher erläutert, wo sie angewendet werden.

Netzwerke sollen in dieser Arbeit aber nicht nur in einer (institutionen-)ökonomischen Sprache beschrieben werden oder als Produkt ökonomisch rationalen Handelns rekonstruiert werden. Es soll auch versucht werden, aus diesen Beschreibungen und Rekonstruktionen Zusätz-

¹⁰ Vgl. Jeitziner/Kleinewefers (1995), S. 92.

¹¹ Vgl. Kleinewefers (1997), S. 3.

liches zu lernen, an dem die Tauglichkeit oder Untauglichkeit der NIÖ als Instrumentarium gemessen werden kann.

3. Empirische Daten

Die empirische Forschung zu Wirtschaftsverhalten und Wirtschaftsorganisation der Chinesen ist weniger ein Forschungsfeld der Ökonomen als vielmehr der Soziologen, Anthropologen und Sozialpsychologen. Die ersten empirischen Studien zu chinesischem Verhalten wurden von amerikanischen Forschern durchgeführt, die häufig auf Direktvergleiche zwischen Chinesen und Amerikanern hinauslaufen. Diese Studien werden methodisch stark kritisiert, weil sie in den Fragebögen eine sprachabhängige Begrifflichkeit verwenden, die per se zu Verzerrungen der Einschätzung von Werthaltungen führen.

Um das Problem der Sprachabhängigkeit dieser Studien zu überwinden, wurden in jüngeren Untersuchungen Fragebögen mit chinesischer Terminologie eingesetzt. Insbesondere in der Sozialpsychologie ist eine solche Tendenz zur "Indigenisierung" der Befragungsprozeduren zu beobachten.¹³ Diese Befragungsmethoden sind aber auch nicht unproblematisch, da bei einem solchen Verfahren chinesische Begriffe (wie beispielsweise "guanxi") direkt in die Analysesprachen übernommen werden, ohne die methodischen Konsequenzen zu reflektieren.¹⁴

Auf die vielen konzeptionellen und methodischen Schwachpunkte der empirischen Verhaltensforschung wird im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter eingegangen. Es sollte nur darauf hingewiesen werden, daß die Ergebnisse von Befragungen vorsichtig zu interpretieren sind.

Aufgrund der schwierigen Datenlage wurde in dieser Arbeit dennoch auf Befragungen zurückgegriffen. Im Rahmen eines sechswöchigen Forschungsaufenthaltes (1998) in Taiwan konnte die Verfasserin selbst Interviews mit KMU führen. Da das Datenset aber keiner reprä-

¹² Vgl. Kleinewefers (1997), S. 4.

¹³ Vgl. Bond (1996).

¹⁴ Vgl. Hermann-Pillath (1997).

sentativen Stichprobe entspricht, wurde auf empirische Sekundärliteratur zurückgegriffen, die ebenfalls auf Befragungen von Unternehmern in Taiwan, Hongkong und Singapur sowie in Südostasien (Thailand, Malaysia, Vietnam, Indonesien und Philippinen) beruht. Das Vorgehen wird im empirischen Teil dieser Arbeit noch ausführlich beschrieben.

4. Aufbau und Vorgehensweise

Im Anschluß an die Einleitung werden im *zweiten Kapitel* ausgehend vom Ordnungsproblem, dem Ausgangsproblem dieser Arbeit, die wichtigsten Begriffe und Zusammenhänge der Neuen Institutionenökonomik vorgestellt. In einem Exkurs wird der Begriff der Institution in der Ökonomie demjenigen in der Soziologie gegenübergestellt, eine Unterscheidung, die in dieser Arbeit wichtig ist, da überwiegend auf soziologische empirische Arbeiten zurückgegriffen wird.

Im *dritten Kapitel* wird der Netzwerkbegriff mit den im zweiten Kapitel vorgestellten Begriffen der NIÖ definiert. Damit werden Netzwerke der Analyse durch die Transaktionskostenökonomik zugänglich. Netzwerke können aus der Perspektive der Transaktionskostenökonomik als hybride Organisationsform zwischen Markt und Hierarchie betrachtet werden oder als eigenständiges Transaktionsregime neben Markt und Hierarchie. Es wird gezeigt, daß diese Analyse aber unbefriedigend ist; daher wird auch versucht Netzwerke vertragstheoretisch anhand der Agency-Theorie und der Theorie impliziter Verträge zu beschreiben. Es wird gezeigt, daß Netzwerke gegenüber dem Markt und der Unternehmung Vorteile in der Absicherung von Vertragsrisiken haben. Die vertragstheoretische Rekonstruktion der Netzwerke wird im fünften Kapitel auf ihren Erklärungsgehalt am Beispiel der Unternehmensnetzwerke in Taiwan hin untersucht.

Im *vierten Kapitel* werden Netzwerke aus der Perspektive der Theorie der Clubs analysiert, ein alternativer Ansatz zur Beschreibung von Netzwerken der eine multilaterale Absicherung von Vertragsrisiken ermöglicht. Die clubtheoretische Beschreibung von Netzwerken wird ebenfalls der empirischen Untersuchung der Unternehmensnetzwerke in Taiwan unterzogen.

Im *fünften Kapitel* werden die Funktionsweise und die wesentlichen Merkmale der Unternehmensnetzwerke in Taiwan im Lichte der in Agency-Theorie und der Clubtheorie herausgearbeitet. Nach einem kurzen Abriß des Ordnungsrahmens und der Wirtschaftspolitik wird Taiwans Industriestruktur vorgestellt. In einem weiteren Schritt werden die an den Netzwerken beteiligten Akteure und die Vertragsstrukturen untersucht. Die exploratorische Analyse von Netzwerken wird durch einen kurzen Abriß über die konfuzianischen Werte und Normen sowie über die chinesische Rechtstradition als Exkurs abgerundet.

Im *sechsten Kapitel* werden die aus der theoretischen sowie der empirischen Untersuchung abgeleiteten Ergebnisse zusammengefaßt und deren ordnungstheoretischen bzw. -politischen Implikationen diskutiert. Die Frage, die es zu abschließend zu beantworten gilt, fragt ob Netzwerke einen ordnungspolitischen Archaismus oder vielmehr ein effizientes Transaktionsregime darstellen, das sich im Ordnungswettbewerb behaupten kann. Neben einer abschließenden Antwort auf diese Frage, werden die geleisteten Forschungsbeiträge gewürdigt sowie ein Ausblick für künftige Forschung geboten.

II. DAS ORDNUNGSPROBLEM AUS DER PERSPEKTIVE DER NEUEN INSTITUTIONENÖKONOMIK

Kernproblem ökonomischen Handelns ist der friedliche Umgang mit und die effiziente Nutzung von knappen Ressourcen. Eine hohe Bedürfnisbefriedigung aller Menschen setzt Spezialisierung und entsprechend Tausch voraus. Spezialisierung und Tausch müssen jedoch koordiniert, d.h. menschliche Interaktionen *geordnet* werden. In diesem Kapitel soll untersucht werden, worin das Problem der *Ordnung* menschlicher Interaktionen besteht. Das Ordnungsproblem bildet den Ausgangspunkt für die institutionenökonomische Analyse von Netzwerken.

Das Ordnungsproblem einer arbeitsteiligen Gesellschaft ist die Gestaltung menschlicher Interaktionen, so daß *Kooperation* möglich wird und somit Spezialisierungs- und Tauschvorteile realisiert werden können. Ausgehend von einem Zustand ohne Kooperation, der im weiteren als Naturzustand bezeichnet wird (Abschnitt 1), soll analysiert werden, unter welchen Bedingungen es in einer komplexen und unsicheren Welt (Abschnitt 2) zu Kooperation kommen kann (Abschnitt 3). Dabei kommt den *Institutionen*¹⁵ zur Steuerung menschlichen Verhaltens und Interaktionen eine besondere Rolle zu (Abschnitt 4). Die einmal eingeführten Institutionen beeinflussen die Transaktionskosten, die Kosten zur Absicherung von Kooperation; umgekehrt sind Institutionen nicht kostenlos (Abschnitt 5). Die Ergebnisse werden in Abschnitt 6 zusammengefaßt.

1. Der Naturzustand als Ausgangspunkt des Ordnungsproblems

Der (*Hobbes'sche*) Naturzustand beschreibt eine Ordnung ohne Verhaltensregeln, in der "Krieg eines jeden gegen einen jeden" um knappe Ressourcen herrscht. Der Naturzustand ist dadurch charakterisiert, daß Ressourcen verschwendet werden und das Recht des Stärkeren gilt, ein Zustand der sowohl allokatiospolitisch als auch distributionspolitisch nachteilig ist.¹⁶ Denn in einem solchen Zustand kann bestenfalls der eine nur das gewinnen, was der andere verliert: ein Nullsummenspiel. Jeder, der durch Produktion und Handel etwas gewinnt, riskiert diesen Überschuß wieder zu verlieren, wenn er sich vor dem Übergriff anderer verteidigt.

¹⁵ Der Begriff der Institutionen wird in Kapitel II.4.1, S. 25 noch ausführlich erläutert. Institutionen sollen vorläufig als Regeln verstanden werden.

gen muß. Die anderen wiederum setzen Ressourcen ein, um sich diesen Überschuß durch einen Angriff anzueignen. Ein Raub lohnt sich, solange die Grenzkosten des Angriffs den erwarteten Grenzertrag nicht übersteigen. Im Extremfall wird der gesamte Überschuß zur Verteidigung oder zum Angriff eingesetzt und dann lohnen weder Produktion noch Handel. Es herrscht ein Zustand der Anarchie¹⁷, in dem kollektiv-*rationale* soziale Interaktionen auf individuell-*rationaler* Grundlage nicht möglich sind.¹⁸ Dieser Zustand ist unter dem Wohlfahrtsaspekt unbefriedigend (*public bad*), denn es wäre eine Situation denkbar, in der alle ihren Nutzen erhöhen könnten – es also zu einem Positivsummenspiel kommen könnte –, wenn die Beteiligten kooperieren würden. Ohne Kooperation sind Spezialisierung und Tausch nicht möglich. Spezialisierung und Tausch sind Voraussetzung für Arbeitsteilung. Schon ADAM SMITH zeigt, daß Arbeitsteilung wiederum Voraussetzung für Wachstum und den "Wohlstand der Nationen" ist.¹⁹ Sollen die Produktivitätsgewinne durch Arbeitsteilung ausgeschöpft werden, braucht es also Kooperation zwischen den Akteuren.

Wie das Kooperationsproblem durch Netzwerke gelöst wird, ist der Ausgangspunkt dieser Arbeit. Bevor gezeigt wird, wie diese Frage in der NIÖ gelöst wird, werden die Bedingungen analysiert, unter denen Individuen, denen eigennütziges Verhalten unterstellt wird²⁰, kooperieren. Als nächstes wird gezeigt, daß die zentralen Probleme menschlichen Handelns *Komplexität* und *Unsicherheit* sind.

2. Komplexität und Unsicherheit als Probleme menschlichen Handelns

Komplexität und Unsicherheit sind die zentralen Probleme menschlichen Entscheidens und Handelns.²¹ Inwiefern Akteure im ökonomischen Verhaltensmodell fähig sind, die Unsicherheit ihrer komplexen Umwelt zu bewältigen, hängt von den jeweils unterstellten Rationalitätsannahmen ab. Nachfolgend sollen daher die Varianten ökonomischer Verhaltenshypothe-

¹⁶ Vgl. Kirsch (1993), S. 21ff.

¹⁷ Anarchie bedeutet nicht Chaos. Anarchie ist eine Ordnung, die durch die Macht des Stärkeren charakterisiert ist.

¹⁸ Das ist das Grundproblem des Gefangenendilemmas, auf welches in Kapitel II.3.2, S. 18 noch eingegangen wird.

¹⁹ Vgl. Smith (1776/1997), Kap. 2.

²⁰ Zum eigennützigen Verhalten siehe Kapitel I.2, S. 4

²¹ Vgl. Rippberger (1998), S. 14ff.

sen (2.1) sowie die verschiedenen Kategorien von Unsicherheiten (2.2) sowie der Begriff Opportunismus (2.3) kurz vorgestellt werden.

2.1. Komplexität und Rationalität

Die *Komplexität* einer Entscheidungssituation unter Unsicherheit spiegelt sich in der Vielzahl der Kontingenzen (mögliche Ereignisse) wider.²² Kontingenzen entstehen dadurch, daß sich nur wenige Ereignisse aus der Vielzahl von möglichen Ereignissen tatsächlich realisieren. In einer Entscheidung versucht ein Akteur, genau diese Kontingenzen und ihre Eintrittswahrscheinlichkeiten zu berechnen und zu antizipieren. Kontingenzen sind deshalb relevant, weil sie unterschiedliche ökonomische Konsequenzen haben können. Diese ökonomischen Folgen wirken sich direkt oder indirekt auf das Nutzenniveau eines Akteurs aus. Ein Akteur bezieht daher in sein Handlungskalkül die Opportunitätskosten von Kontingenzen - in Form von entgangenem Nutzen - mit ein. Jede Entscheidung birgt somit ein Risiko einer Fehlentscheidung, die sich in einem Nutzenverlust niederschlagen kann. Die Höhe des Risikos ist von den Eintrittswahrscheinlichkeiten der Kontingenzen und deren Folgen abhängig. Handelt ein Akteur rational, wird er die unterschiedlichen Handlungskonsequenzen in sein Kalkül miteinbeziehen. Ein Akteur muß dazu die mit seinen Handlungsalternativen verbundenen Risiken identifizieren und deren Eintrittswahrscheinlichkeiten schätzen. Kennt er diese nicht, so können die subjektiv wahrgenommenen Handlungsalternativen und deren Erwartungsnutzen von den objektiv möglichen abweichen. Es werden dann möglicherweise suboptimale Entscheidungen getroffen. Rationales Verhalten hängt daher vom Informationsgrad und den kognitiven Fähigkeiten des Akteurs ab:

Unterstellt man *vollkommene Rationalität*²³ der Akteure, so bedeutet dies, daß in einer Entscheidungssituation ein Akteur unter der Vielzahl objektiv möglicher Handlungsalternativen, die für ihn gemäß seinen Präferenzen vorteilhafteste Alternative wählt. Er verhält sich als *Optimierer*. Vollkommene Rationalität legt zugrunde, daß der Akteur jederzeit und ohne Kosten vollkommen informiert ist und seine kognitiven Fähigkeiten unbegrenzt sind.²⁴

²² Vgl. Rippberger (1998), S. 18ff.

²³ Man findet in der Literatur auch den Begriff "Hyperrationalität", der meist von Kritikern dieses Verhaltensmodells verwendet wird.

²⁴ Vollkommene Rationalität bedeutet aber nicht, daß er die Zukunft kennt. Es besagt nur, daß er alle zukünfti-

Bei der *beschränkten Rationalität (bounded rationality)* werden die Verhaltensannahmen gelockert und unvollkommene Information sowie beschränkte kognitive Fähigkeiten der Akteure unterstellt. Der beschränkt rational entscheidende Akteur kann demnach nur unter den ihm bekannten, nicht aber unter den objektiv möglichen Alternativen wählen, und er trifft seine Entscheidung gemäß subjektiver und nicht gemäß objektiver Einschätzung der Unsicherheit. Der Akteur ist aufgrund der kognitiven Beschränktheit und des Informationsmangels nicht zu vollkommen rationalen, sondern nur noch zu *intendiert* rationalen Entscheidungen in der Lage. Aufgrund seiner limitierten kognitiven Fähigkeiten ist er nicht mehr fähig, sich als Optimierer zu verhalten. Er kann sich nur noch als *Satisfizierer* verhalten, d.h. er kann nur zwischen zufriedenstellenden und nicht zufriedenstellenden Nutzenniveaus unterscheiden.²⁵

Beide Rationalitätsbegriffe sind als zwei Varianten des ökonomischen Verhaltensmodells zu sehen.²⁶ In der Institutionenökonomik werden in Bezug auf die Rationalitätsannahmen zwei Strömungen unterschieden: der *Neoinstitutionalismus*²⁷, der dem Paradigma der *vollkommenen Rationalität* verpflichtet bleibt und die *Neue Institutionenökonomik*, die wie auch diese Arbeit Akteuren *beschränkte Rationalität* unterstellt.

Wichtig ist im Zusammenhang dieser Arbeit, daß in beiden Fällen Verhalten durch *Änderung der Umweltbedingungen* bzw. durch *Restriktionen* – und wie noch gezeigt wird mittels *Institutionen* – beeinflusst werden kann. Neben der Komplexität menschlicher Entscheidungen, ist *Unsicherheit* ein weiteres Problem menschlichen Handelns.

gen Kontingenzen und ihren jeweiligen Wahrscheinlichkeiten kennt.

²⁵ Damit tritt regelgeleitetes Verhalten (*Routinen*) in den Vordergrund. Vgl. Simon (1957) in Erlei/Leschke/Sauerland (1999), S. 14ff.

²⁶ Vgl. Kirchgässner (1991), S. 32.

²⁷ Vgl. Eggertson (1990), S. 6ff. Eggertson bleibt der traditionellen Mikroökonomie mit ihrem harten Kern (*hard core*) von Verhaltensannahmen (stabile Präferenzen, Rational Choice und Gleichgewichte) treu. Er geht von objektiven Nutzenfunktionen aus, lockert aber die Annahmen im Bereich der "protective belt" und unterstellt bspw. positive Transaktionskosten. Daher grenzt er in Bezug auf die Rationalitätsannahmen die Neoinstitutionentheorie (vollkommene Rationalität) von der Neuen Theorie der Institutionen (begrenzte Rationalität) ab.

2.2. Unsicherheit und Risiko

Es besteht kein einheitliches Verständnis der Begriffe *Unsicherheit und Risiko*.²⁸ Beide bezeichnen Formen von Ungewißheit: Bei der Unsicherheit steht die (*ex ante*) unsichere *Erwartung* über den Eintritt von Ereignissen bei einer Entscheidung im Vordergrund, hingegen beim Risiko die (*ex post*) unsicheren *negativen Konsequenzen* einer Fehlentscheidung. Unsicherheit beschreibt generell einen Zustand mangelnder oder unvollkommener Information. Da dieser Informationsmangel jedoch unterschiedliche Qualitäten aufweist, kann man den Begriff Unsicherheit weiter differenzieren:²⁹

Nach Art ihrer *Ursache* können zwei Formen von Unsicherheiten unterschieden werden: (1) Ist die Unsicherheit auf das zufällige Eintreten eines Ereignisses zurückzuführen, so wird von *objektiver Unsicherheit* (Zufall) gesprochen.³⁰ (2) Ist hingegen die Unsicherheit auf irrtümliche Einschätzung aufgrund beschränkter Fähigkeiten, Informationen zu verarbeiten, zurückzuführen, wird von *subjektiver Unsicherheit* (Irrtum) gesprochen.³¹

Je nach *Quelle* der Unsicherheit kann auch zwischen (1) Umwelt- und (2) Verhaltensunsicherheit unterschieden werden, die wiederum auf Zufall oder Irrtum beruhen können:

²⁸ In der Entscheidungstheorie werden die Begriffe Risiko und Unsicherheit danach unterschieden, ob die Eintrittswahrscheinlichkeit bzw. Wahrscheinlichkeitsverteilung möglicher Ereignisses bekannt oder unbekannt ist. Diese Definition stützt sich auf die, auf Frank H. Knight (1921) zurückgehende, Unterscheidung von Risiko und Unsicherheit, je nach dem ob objektive oder subjektive Wahrscheinlichkeiten vorliegen. *Risiko* beschreibt eine Situation, in der ein Entscheidungsträger in der Lage ist, möglichen Umweltzuständen Wahrscheinlichkeiten auf der Grundlage einer "objektiven" Klassifikation zuzuordnen. Objektive Wahrscheinlichkeiten können aus intersubjektiv überprüfbaren Beobachtungen abgeleitet werden. Dagegen sind im Falle der *Unsicherheit* keine objektiven Wahrscheinlichkeiten, sondern nur "subjektive" Wahrscheinlichkeiten bekannt. Diese Unterscheidung ist jedoch nicht eindeutig. So kann ein Unsicherheitsfall auf einen Risikofall zurückgeführt werden. Für Hirschleifer/Riley beschreiben Unsicherheit und Risiko den gleichen Sachverhalt, nämlich subjektive Wahrscheinlichkeiten, da auch in einer Risikosituation trotz objektiven Wahrscheinlichkeiten Verzerrungen in der Beurteilung der Risiken möglich sind. Subjektive Wahrscheinlichkeiten reflektieren den Grad der Überzeugung (*degree of belief*) über die Richtigkeit eines Urteils und lassen sich axiomatisch aus dem Rationalverhalten von Entscheidungsträgern herleiten (Theorie von Ramsey, Savage und Fishbaum). Vgl. Hirschleifer/Riley (1992), S. 9f.

²⁹ Vgl. Rippberger (1998), S. 14ff.

³⁰ Der Akteur ist über die Wahrscheinlichkeitsverteilung des Eintritts von Ereignissen informiert.

³¹ Sie drückt sich darin aus, daß Unsicherheit über die Wahrscheinlichkeitsverteilung selbst besteht.

(1) *Umweltunsicherheit* umfaßt Ereignisse, die außerhalb des Einflußbereichs des Akteurs liegen (exogene Unsicherheit).

(2) *Verhaltensunsicherheit* hingegen umfaßt Ereignisse, die durch die Interaktion des Akteurs mit anderen Individuen beeinflußt werden (endogene Unsicherheit). Bei endogen unsicheren Ereignissen können nämlich Handlungen eines Akteurs einen direkten oder indirekten Einfluß auf den Nutzen eines anderen Akteurs haben (Externalität). Diese Handlungsmöglichkeiten können zu Informationsasymmetrien³² zwischen den Tauschpartnern führen, die zum Vorteil des einen, jedoch zum Nachteil des anderen ausgenutzt werden können.³³ Diese rühren daher, daß ein Akteur nicht unbedingt die wahren Präferenzen und Handlungsabsichten seines Tauschpartners kennt (unvollkommene Information). Die Verhaltensunsicherheit bezieht sich allerdings nicht auf die *Fähigkeit*, sich erwartungs- oder vereinbarungsgemäß zu verhalten, sondern auf die *Motivation* der Akteure, die vereinbarte Leistung zu erbringen. Endogene Verhaltensrisiken sind um so bedeutender, je interdependenter ein System bzw. je arbeitsteiliger eine Wirtschaftsordnung ist.

Eine ähnliche Unterscheidung von Unsicherheit nimmt WILLIAMSON vor. Er unterscheidet statische und strategische Unsicherheit.³⁴ (1) *statische Unsicherheit* liegt vor, wenn man die objektiven Umweltzustände nicht genau kennt. Die statische Unsicherheit umfaßt im Grunde die obengenannten Kategorien objektiver und exogener Unsicherheit. (2) Daneben gibt es die *strategische Unsicherheit*, welche aus der Möglichkeit des opportunistischen Verhaltens von Transaktionspartnern entspringt. Strategische Unsicherheit ist die Voraussetzung für Verhaltensrisiken.

Bei vollkommener Rationalität wird die Möglichkeit des Irrtums ausgeschlossen. Da ein vollkommen rationaler Akteur alle Kontingenzen seiner Handlungen und deren Eintrittswahrscheinlichkeiten kennt und korrekt antizipiert, kann er sich auch gegen verhaltensbedingte und strategische Risiken vollkommen absichern. In der traditionellen Mikroökonomie wird

³² Informationsasymmetrien werden auch als private Informationen, die nur einer Partei bekannt sind, bezeichnet.

³³ In der Prinzipal-Agent-Theorie werden verschiedene Arten von Verhaltensunsicherheit unterschieden: Adverse Selection, Moral Hazard und Hold Up. Auf diese wird in Kapitel III.2.1.2, S. 68 bis III.2.1.4, S. 71 weiter eingegangen.

der *homo oeconomicus* also nur mit exogenen Risiken konfrontiert. Der begrenzt rationale Akteur in der NIÖ ist hingegen bei seinen Entscheidungen sowohl mit exogenen (Umwelt) als auch endogenen bzw. strategischen Risiken (Verhalten) konfrontiert.

2.3. Opportunismus

WILLIAMSON führt in das ökonomische Verhaltensmodell eine weitere Komponente ein: Individuen verhalten sich nicht nur rational und eigennützig, sondern auch *opportunistisch*, d.h. sie verfolgen ihr Eigeninteresse mit List und Tücke.³⁵ Opportunistisches Verhalten kann sich konkret darin äußern, daß ein Akteur u.a seine Präferenzen verbirgt, Daten verfälscht, vorsätzlich Verwirrung stiftet.³⁶ Opportunismus umfaßt auch solche Situationen, in denen unerwartete Ereignisse zum eigenen Vorteil ausgenutzt werden. Wichtig ist, daß durch ein solches strategisches Verhalten ein Schaden entstehen kann. Opportunismus besagt aber nicht, daß ein Akteur dem anderen tatsächlich einen Schaden zufügen muß, sondern bereits die *Möglichkeit* sich opportunistisch zu verhalten, ist für das Entscheidungskalkül relevant.³⁷ WILLIAMSON unterscheidet dabei zwei Arten von Opportunismus: vor Vertragsabschluß und nach Vertragsabschluß.³⁸ Opportunismus als verhaltensbedingte Unsicherheit hat einen Einfluß auf die Gestaltung von Institutionen im allgemeinen und auf den Abschluß von Verträgen im besonderen.

Der für die NIÖ wichtige Unterschied zwischen der Verhaltens- und Umweltunsicherheit ist, daß die Eintrittswahrscheinlichkeit endogen und strategisch unsicherer Ereignisse durch Gestaltung von Institutionen wie beispielsweise durch den Abschluß eines *Vertrages* beeinflusst werden können.³⁹ Dies ist hingegen bei exogen unsicheren Ereignissen (Umweltunsicherheit) nicht möglich. Gegen die *Konsequenzen* eines exogen eintretenden Ereignisses kann man sich hingegen *versichern*.

Nachfolgende Abbildung stellt die in diesem Abschnitt behandelten Begriffspaare in Bezug

³⁴ Vgl. Williamson (1996), S.60f.

³⁵ Vgl. Williamson (1985/90), S. 35f und 54f.

³⁶ Vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 4.

³⁷ Vgl. Williamson (1985/90), S. 73ff.

³⁸ Sie decken sich inhaltlich mit den aus der Agency-Theorie bekannten Informationsasymmetrien auf die in Kapitel III.2.1, S. 66 noch eingegangen wird.

³⁹ Auf den Begriff Vertrag wird in Kapitel II.4.3, S. 31 noch ausführlich eingegangen.

auf Komplexität und Unsicherheit gegenüber:

Abbildung II-1: Komplexität und Unsicherheit

Vollkommene Rationalität	Beschränkte Rationalität
Objektive Unsicherheit (Zufall)	Subjektive Unsicherheit (Irrtum)
Exogene Unsicherheit (Umweltunsicherheit) Statische Unsicherheit	Endogene Unsicherheit (Verhaltensunsicherheit) Strategische Unsicherheit Opportunismus möglich
<i>Keine Absicherung gegen Verhaltensrisiken nötig</i>	<i>Absicherung gegen Verhaltensrisiken durch Institutionen möglich</i>

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß Komplexität und (subjektive) Unsicherheit die Gefahr opportunistischen Verhaltens heraufbeschwören und dadurch die *Ursachen* für mangelndes kooperatives Verhalten sein können. Da diese Risiken durch Versicherung nicht eliminiert werden können, müssen sich Akteure auf andere Weise institutionell *absichern*. Entscheidungssituationen unter sowohl umweltbedingter als auch verhaltensbedingter Unsicherheit, wobei letztere im Vordergrund steht, bilden den Ausgangspunkt der Neuen Institutionenökonomik. Der durch Verhaltensrisiken entstehende Handlungsspielraum und die Gefahr, daß dieser opportunistisch ausgenutzt wird, können durch die *Einführung von Institutionen* beschränkt werden. Im Zentrum der Neuen Institutionenökonomik steht daher die Frage nach dem *Einfluß von Institutionen auf menschliches Verhalten* und dessen Risiken. Nachfolgend werden die aus der Komplexität und Unsicherheit resultierenden Kooperationsprobleme, die in *Koordinations-* und *Konfliktsituationen* entstehen können, spieltheoretisch beschrieben und ihre Lösung durch Einführung von Institutionen veranschaulicht.

3. Koordination und Konflikt als Probleme menschlicher Kooperation

Zur Abbildung menschlicher Interaktionen und ihrer Handlungsanreize wird häufig die *Spieltheorie* herangezogen. Die Spieltheorie untersucht kooperatives und nicht kooperatives Verhalten als Ergebnis individuell-rationaler Entscheidungen. Der oben geschilderte Naturzustand, ein Zustand ohne Regeln und Kommunikation, läßt sich mit dem Instrumentarium der

nicht-kooperativen Spieltheorie darstellen.⁴⁰ In diesem Zustand sind zwei Arten von Problemen bei menschlichen Interaktionen zu unterscheiden: das *Koordinationsproblem* (3.1) und das *Konfliktproblem* (3.2).⁴¹ In Abschnitt 3.3 wird dann gezeigt, wie diese Interaktionsprobleme gelöst werden können.

3.1. Koordinationsproblem

Ausgehend von einem Zustand ohne Regeln und Kommunikation kann es für zwei Spieler gegenseitig vorteilhaft sein, eine Konvention einzuführen, die ihr Verhalten aufeinander abstimmt bzw. *koordiniert* und deren Einhaltung für beide rational ist. Ein häufig zitiertes Beispiel für eine solche Konvention ist eine Verkehrsregel. Das Problem besteht darin, daß es zwar im Eigeninteresse der Spieler ist, ihr Verhalten zu koordinieren, nur ist ihnen aber gegenseitig nicht bekannt, wie sich der andere verhalten wird. Sie sind mit Verhaltensrisiken konfrontiert. Werden diese Informationsasymmetrien behoben, werden beide Interesse daran haben, sich an diese Regel oder Konvention zu halten.

Das *Koordinationspiel* geht auf SCHELLING zurück.⁴² Es soll hier an dem klassischen Beispiel des Rechts- oder Linksfahrgebotes aufgezeigt werden. Zwei Spieler A und B können je nach ihren Präferenzen zwischen zwei Strategien wählen. Die Spieler kommunizieren nur über ihre Spielzüge. Nachfolgende Matrix zeigt den Nutzen auf, den die Spieler je nach gewählter Strategie erreichen können:

Abbildung II-2: Auszahlungsmatrix im Koordinationsspiel

		A	
		<i>rechts</i>	<i>links</i>
B	<i>Rechts</i>	1/1	-1/-1
	<i>Links</i>	-1/-1	1/1

Quelle: Kubon-Gilke (1998), S. 40.

⁴⁰ Im Gegensatz zur kooperativen Spieltheorie wird in der Theorie nicht-kooperativer Spiele der Einfluß der Vereinbarungen und ihrer Einhaltung auf die Spielstruktur modelltheoretisch expliziert. In der kooperativen Spieltheorie sind hingegen die Mechanismen zur Einhaltung von Vereinbarungen modellexogen gegeben. Vgl. Schmidt-Trenz (1990), S. 138f.

⁴¹ Siehe Kubon-Gilke (1997) und Vanberg (1994).

⁴² Vgl. Schelling (1960).

Die zwei Spieler haben die Wahl zwischen den zwei Strategien, links oder rechts zu fahren. Fahren beide links oder rechts, erreichen beide den Nutzen von 1. Funktioniert die Koordination nicht, erreicht jeder einen Nutzen von -1. Dieses Spiel hat damit zwei *Nash-Gleichgewichte*⁴³ mit gleicher Auszahlung. Da die Koordination im alleinigen Interesse beider Spieler erfolgt, besteht keine Gefahr opportunistischen Verhaltens. Es braucht nur eine *Koordinationsregel oder Konvention*, links oder rechts zu fahren, nach der sich alle orientieren und die somit über das zu erwartete Verhalten *informiert*. Die Spieler werden sich regelkonform verhalten, da die Regel für alle auf der Grundlage von Eigeninteresse vorteilhaft ist. Es handelt sich hier um eine sich *selbst durchsetzende Strategie*. Im Koordinationsspiel besteht daher kein Anreizproblem, sondern im wesentlichen ein *Informationsproblem*, nämlich welche Regel der andere befolgen wird.

3.2. Konfliktproblem

Vom Koordinationsproblem ist das *Konfliktproblem*, welches im Zentrum der Neuen Institutionenökonomik steht, streng zu unterscheiden. Ausgangspunkt ist das bekannte auf TUCKER zurückgehende *Gefangenendilemma*. Es handelt sich um eine Spielsituation bei der (ineffiziente) Nichtkooperation die dominante Strategie darstellt. In folgendem Spiel können zwei Spieler A und B entweder kooperieren (K) oder nicht kooperieren (N). Unterstellt werden eigennützig agierende Spieler, die ihre individuellen Auszahlungen maximieren wollen:⁴⁴

Abbildung II-3: Auszahlungsmatrix im Konfliktspiel

		A	
		K	N
B	K	1/1	-1/2
	N	2/-1	0/0

Quelle: Quelle: Kubon-Gilke (1998), S. 41.

⁴³ Von einem *Nash-Gleichgewicht* wird gesprochen, wenn keiner der beiden Spieler bei gegebener Strategie des Mitspielers sich durch einen Wechsel seiner Strategie besser stellen kann (*no regret' equilibrium*). Vgl. Hirschleifer/Riley (1992), S. 332.

⁴⁴ Beim Konfliktfall wird mit Auszahlungen argumentiert und nicht mit Nutzen, da somit das Problem der Verhaltensanomalien (wie Altruismus, Stolz, Scham) und der subjektiven Bewertung von Nutzen umgangen werden kann. Vgl. Kubon-Gilke (1997), S. 41.

Die Spieler kommunizieren wieder nur über ihre Spielzüge. Ohne Information über die jeweiligen Absichten des anderen, ist die dominante Strategie beider Spieler, nicht zu kooperieren. Kooperiert ein Spieler, der andere aber nicht, erzielt der kooperierende Spieler jeweils eine negative Auszahlung von -1. Der nicht kooperierende Spieler hingegen erhält eine positive Auszahlung von 2. Außerdem kann der nicht kooperierende Spieler nichts verlieren, wenn der andere Spieler auch nicht kooperiert. Die dominante Strategie beider Spieler wird daher sein, nicht zu kooperieren. Das Nash-Gleichgewicht ist Nichtkooperation oder Anarchie (Auszahlung für beide 0). Das soziale Dilemma oder der Konflikt besteht darin, daß wenn beide kooperieren bzw. ihr Verhalten explizit oder implizit binden würden, sie ein für jeden einzelnen und daher auch für beide zusammen besseres Ergebnis erreichen könnten (nämlich eine Auszahlung von je 1 und zusammen 2). Die Spieler haben in dieser Spielsituation und mit dieser Auszahlungsmatrix keinen Anreiz zu kooperieren. Das Konfliktproblem ist daher beim Gefangenendilemma sowohl ein *Informations*-, als auch ein *Anreiz*problem. Das Konfliktproblem kann durch die Schaffung einer sanktionierten Verhaltensregel "kooperiere oder Du wirst bestraft" gelöst werden (siehe Abschnitt 3.3).

Es soll festgehalten werden, daß soziale Interaktionen, aufgrund von Komplexität und Unsicherheit menschlicher Handlungen, Informations- und Anreizproblemen ausgesetzt sind, die eine *glaubwürdige Bindung menschlichen Verhaltens* notwendig machen. Wie Verhalten gebunden werden kann, wird nun im nachfolgenden Abschnitt gezeigt.

3.3. Möglichkeiten der Verhaltensbindung

Zur Überwindung des Anreizproblems und zur Verhaltensbindung im Gefangenendilemma schlägt die Spieltheorie u.a. die folgenden Lösungen vor:⁴⁵

- (1) Veränderung der Auszahlungsstruktur durch *sanktionierte Regeln (Institutionen)*;
- (2) *Iteration der Spiele* und *unendliche* Spielfolge;
- (3) *Alternative Rationalitätsbegriffe* bzw. *Verhaltensannahmen* des Individuums.

⁴⁵ Vgl. Nalebuff (1998), S. 89ff.

In der Neuen Institutionenökonomik stehen die erste (3.3.1) und die zweite Lösung (3.3.2) im Vordergrund. Die dritte Lösung wird in dieser Arbeit nicht weiter verfolgt, da sie irrationale Verhaltenskomponenten einführt, die außerhalb des Verhaltensmodells der NIÖ liegen.

3.3.1. Sanktionierte Verhaltensregeln

Der Einfluß einer (sanktionierten) Regel zur Bindung von Verhalten läßt sich spieltheoretisch veranschaulichen. Zwei rationale Spieler werden sich dann kooperativ verhalten, wenn sie *erwarten* können, daß der andere Spieler auch kooperieren wird. Sie brauchen die Information über die Auszahlung (Intention) des anderen Spielers, z.B. in Form eines Versprechens. In der besten aller Welten würde ein solches Versprechen der zwei Spieler, sich kooperativ zu verhalten, reichen. In einer Welt mit unvollständiger Information und opportunistischem Verhalten müssen diese Versprechen jedoch glaubwürdig bzw. bindend sein. Dazu braucht es Regeln, die, wenn sie nicht eingehalten werden, nicht regelkonformes Verhalten *sanktionieren*. Sanktionen sind vereinbarte Strafen, die die Kosten eines Regel- oder Vertragsbruchs künstlich erhöhen. Sanktionen verändern in diesem Sinne die relativen Preise einer Entscheidung zum Vertragsbruch. Sanktionen können sich im Gefangenendilemma-Spiel folgendermaßen auswirken:

Abbildung II-4: Auszahlungsmatrix im Konfliktspiel mit Sanktionen

		A	
		<i>K</i>	<i>N</i>
B	<i>K</i>	1/1	-1/0,5
	<i>N</i>	0,5/-1	-2/-2

Quelle: eigenes Beispiel

Sanktionen beeinflussen die Auszahlungsmatrix dahingehend, daß die Spieler den Anreiz bekommen, sich an ihre Abmachungen zu halten. Hier ergibt sich ein Nash-Gleichgewicht, bei dem Kooperation die dominante Strategie ist. Das Kooperationsproblem kann durch *sanktionierte Regeln* und *Institutionen* gelöst werden. HUME spricht von der "*necessity of rules whenever men have any intercourse with each other.*"⁴⁶

⁴⁶ Hume 1975, S. 306 zit. in Vanberg (1994), S. 64.

3.3.2. Wiederholung der Spiele

Die zweite Lösung ist der Ansatzpunkt der *impliziten Vertragstheorie* und steht im Zentrum dieser Arbeit. *Reziprozität*⁴⁷, die *Tit for Tat*-Strategie und das *Reputationsmodell* sind Beispiele für Verhaltensbindung durch implizite Verträge, die in Kapitel III in Zusammenhang mit Netzwerken noch näher erläutert werden. Die theoretische Grundlage der *impliziten Verträge* ist das aus der *Theorie wiederholter Spiele* entlehene *Folktheorem*.

Das Folk-Theorem zeigt, dass – unter bestimmten formalen Voraussetzungen und Informationsannahmen⁴⁸ – die *unendliche Wiederholung* eines nicht-kooperativen Spiels zu einem Gleichgewicht führen kann, das einem kooperativen Gleichgewicht entspricht. *Endlich wiederholte Spiele* führen auch zu einem solchen Gleichgewicht, wenn die Spieler nicht wissen, wann diese abgebrochen werden, da sonst das Problem der Rückwärtsinduktion eintritt.⁴⁹

Ein heutiger (strategischer) Entscheid kann durch künftiges Handeln des Mitspielers beeinflusst werden, so daß die Handlungen der Spieler interdependent sind. Unkooperatives Verhalten (Defektieren) im aktuellen Spiel kann von den Mitspielern in den folgenden Spielen vergolten werden, so daß der defektierende Spieler künftig geringere Gewinne erzielt, als wenn er kooperiert hätte. Eigeninteressierte Spieler werden *dann kooperieren, wenn der Nutzen aus langfristiger Kooperation höher ist als der Nutzen aus kurzfristigem nicht-kooperativem Verhalten*, d.h. wenn der langfristige Gewinn (Auszahlung oder *Payoff*) bei Kooperation höher ist als der kurzfristige Gewinn bei Defektion abzüglich der künftigen Mindereinnahmen, die ihm die Mitspieler durch Vergeltungsmaßnahmen zufügen.

Dem Folktheorem liegt die Verhaltensregel zugrunde, nach der die Spieler sich solange kooperativ verhalten, wie kein Spieler defektiert. Weicht ein Spieler von der kooperativen Stra-

⁴⁷ Reziprozität ist ein zentrales Kooperationsargument in den verschiedensten sozialwissenschaftlichen Disziplinen (u.a. in der Anthropologie und in der soziologischen Austauschtheorie).

⁴⁸ Diese sind kurz gesagt, die Zulässigkeit und die individuelle Rationalität der Auszahlungsvektoren, simultane Handlungen der Spieler, Unkenntnis über die Wahl der anderen sowie gemeinsames Wissen über die vergangenen Spielzüge der Spieler. Siehe dazu Pflüger (1997), Holler/Illing (1996), Gibbons (1992).

⁴⁹ Vgl. Rau-Bredow (1996), S. 214ff. Zu endlich wiederholten Spielen und Rückwärtsinduktion siehe auch Kreps (1990), S. 53ff.

ategie ab, um einen kurzfristigen Gewinn zu realisieren, werden ihn die anderen Spieler bestrafen, indem sie nach einer einmaligen Defektion die ganze Restlaufzeit nicht mehr mit ihm kooperieren (*Trigger*-Strategie). Dem defektierenden Spieler werden somit die Kooperationsgewinne der (ewigen) Restlaufzeit entgehen. Eine alternative Vergeltungsstrategie ist die *Tit for Tat*-Strategie, in der ein Spieler in der ersten Periode kooperiert und anschließend die Handlung wählt, die der andere Spieler im vorherigen Spiel gewählt hat. Die Tit for Tat-Strategie ist somit weniger streng als die Trigger-Strategie, da sie auch Vergebung gegenüber abweichenden Spielern ermöglicht.

Das kooperative Gleichgewicht ist ein Nash-Gleichgewicht, wenn kein Spieler den Anreiz hat, von seiner Gleichgewichtsstrategie abzuweichen. Ein kooperatives *Nash*-Gleichgewicht wird bei wiederholten Spielen dann erreicht, wenn

1. die Spieler die zukünftigen Auszahlungen nicht zu stark abdiskontieren (d.h. der Diskontfaktor hinreichend groß ist und die Spieler hinreichend geduldig sind) und wenn
2. die Vergeltungsmaßnahmen glaubwürdig bzw. für den Strafenden nicht zu teuer sind.⁵⁰

Der Diskontfaktor gibt Auskunft darüber, wie stark die Zukunft gewichtet wird bzw. wie geduldig die Spieler sind. Der (zeitinvariante) Diskontfaktor δ berechnet sich wie folgt, wobei r den Marktzinssatz darstellt:

$$\delta = \frac{1}{1+r} \quad \text{mit } (0 < \delta < 1) \text{ bzw. } r \geq 0 \quad (1)$$

Ein δ nahe bei Null ($r \rightarrow \infty$) bedeutet, daß die Zukunft für den Spieler keine Rolle spielt. In diesem Grenzfall entspricht die Auszahlungsmatrix des wiederholten Spiels aufgrund des extrem kurzen Zeithorizonts derjenigen eines einperiodigen (Basis-)Spiels. Ein δ nahe bei 1 ($r = 0$) bedeutet, daß die Zukunft stark gewichtet wird bzw. es für einen Spieler irrelevant ist, wann die Auszahlungen anfallen. Ein Diskontfaktor nahe 1 drückt somit eine hohe Wahrscheinlichkeit der Wiederbegegnung aus.

⁵⁰ Vgl. Pflüger 1997, S. 414.

Es wird wieder vom Gefangenendilemma ausgegangen. Die Auszahlungsmatrix des nachfolgenden Gefangenendilemma sieht analog zum Zahlenbeispiel im Konfliktspiel in Abschnitt 3.2 in diesem Kapitel folgendermaßen aus, wobei $a > c > d > b$:

Abbildung II-5: Auszahlungsmatrix im wiederholten Gefangenendilemma-Spiel

		A	
		K	N
B	K	c,c	b,a
	N	a,b	d,d

Ausgehend vom obigen Gefangenendilemma läßt sich vereinfacht darstellen, daß Kooperation über die Zeit folgende Auszahlung generiert:

$$c + c\delta + c\delta^2 + \dots = c \sum_{t=0}^{\infty} \delta^t = \frac{c}{1-\delta}. \quad (2)$$

Defektion führt hingegen über die Zeit zu folgender Auszahlung:

$$a + d\delta + d\delta^2 + \dots = a + \sum_{t=0}^{\infty} d\delta^t = a + \frac{d\delta}{1-\delta}. \quad (3)$$

Kooperation ist solange interessant, wie die abdiskontierte erwartete Auszahlung bei Kooperation größer oder gleich der Auszahlung bei Defektion ist

$$\frac{c}{1-\delta} \geq a + \frac{d\delta}{1-\delta} \quad (4)$$

bzw. bei einem δ von

$$\delta \geq \delta_0 = \frac{a-c}{a-d} \quad (5)$$

wobei die δ_0 die Grenze zur Kooperation darstellt.⁵¹

Bei $\delta \rightarrow 1$ strebt die Summe der entgangenen Gewinne gegen Unendlich. Es ist somit im Interesse eines jeden Spielers, sich an das kooperative Gleichgewicht zu halten. Das Gleichge-

⁵¹ In dem in Kapitel II.3.2, S. 18 vorgestellten Beispiel eines Konfliktspiels ist der Vertrag bei einem Diskontfaktor von $\delta = 1/2$ gerade noch selbstdurchsetzend.

wicht ist selbstverstärkend. Die Spieler haben einen intrinsischen Anreiz sich kooperativ zu verhalten; der Vertrag wird selbstdurchsetzend.

Das Folktheorem⁵² setzt jedoch voraus, daß die Mitspieler abweichendes Verhalten auch sanktionieren. Eine Sanktion wirkt dahingehend, daß Defektion teurer wird, d.h. die Auszahlung d sinkt. Je wirksamer die Sanktionen, desto geringer wird der Grenzwert zur Kooperation δ_0 . Kooperation wird dann bereits bei einem kleineren Diskontfaktor möglich. Die Sanktionen müssen glaubwürdig bzw. für den Strafenden nicht zu teuer sein. Wenn sich der Strafende durch die Vergeltungsmaßnahmen selbst schadet, wird es für ihn nicht rational und unglaublich, diese durchzusetzen.⁵³

Als besondere Vergeltungsmaßnahme wirkt der *Reputationsmechanismus* mit dem Verlust von Reputationskapital als erwarteter Gegenwartswert der aus der Reputation resultierenden Vorteile.⁵⁴ Das Folktheorem findet analog hier Anwendung. Bei unendlich wiederholten Spielen lohnt es sich, eine Reputation aufzubauen und diese durch kooperatives Verhalten zu halten, solange der langfristige Nutzen größer ist als der kurzfristige Nutzen abzüglich des Verlusts der Reputation. Der Reputationsmechanismus wirkt aber nicht nur bei unendlich wiederholten Spielen, sondern unter bestimmten Informationsannahmen (Unsicherheit in Bezug auf die Auszahlungsmatrix des Gegenspielers) auch bei endlich wiederholten Spielen. Kooperation ist bei nicht wiederholten Transaktionen möglich, wenn Informationen über vergangene Vertragsbrüche von Dritten bereitgestellt werden.⁵⁵

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß *sanktionierte Institutionen* und *wiederholte Interaktionen* Verhalten *glaubhaft binden* und somit Unsicherheit reduzieren und Kooperation fördern können. Nachdem die Lösungen spieltheoretisch abgeleitet wurden, soll nun aufgezeigt werden, wie Institutionen menschliches Verhaltens in der NIÖ beeinflussen können. Das Ver-

⁵² Es gibt eine Vielzahl von Variationen des Folktheorems. Sie unterscheiden sich hinsichtlich Vergeltungsstrategien und Diskontfaktoren.

⁵³ Das Sanktionsproblem kann umgangen werden, wenn Sanktionen als Clubgut bereitgestellt werden. Diese Argumentation wird in Kapitel IV vorgestellt.

⁵⁴ Zum Reputationsmechanismus siehe bspw. Klein/Leffler (1981).

⁵⁵ Auf diese Möglichkeit wird in Kapitel IV noch eingegangen.

ständnis der Verhaltenswirkung von Institutionen ist im Hinblick auf die institutionenökonomische Interpretation von Netzwerken in Kapitel III wichtig.

4. Institutionen als Restriktion menschlichen Verhaltens

Nachdem bereits die Begriffe *Institution*, *Vertrag* und *Ordnung* mehrmals gefallen sind, sollen nachfolgend diese zentralen Begriffe der Neuen Institutionenökonomik erläutert und ihre Wirkung auf menschliches Verhalten aufgezeigt werden. Zuerst wird der konstitutive Begriff der NIÖ *Institution* ausführlich (4.1) erläutert, der dann in Zusammenhang mit Property Rights (4.2), Verträgen (4.3), Organisationen (4.4) und Ordnung (4.5) gesetzt wird.

4.1. Institutionen

In der institutionenökonomischen Literatur besteht zwar Einigkeit, daß Institutionen von Belang sind (*Institutions matter*).⁵⁶ Hingegen bestehen über die Integration bzw. Endogenisierung von Institutionen in dem ökonomischen Verhaltensmodell unterschiedliche Ansichten: Institutionen als Restriktionen (4.1.1) und die Rückwirkung von Institutionen auf Präferenzen (4.1.2). Da der Begriff Institution bislang ein klassisch soziologischer Begriff war, werden am Ende dieses Kapitels in einem Exkurs kurz die wesentlichen Unterschiede des Institutionenbegriff in der Ökonomie und Soziologie gegenübergestellt.

4.1.1. Institutionen als Restriktionen

Institutionen sind (Spiel-)Regeln, die individuelles Handeln und Verhalten beeinflussen bzw. einschränken. Damit schränken sie auch die möglichen Erwartungen über das Verhalten von Individuen ein.⁵⁷ Institutionen reduzieren dadurch Komplexität und Unsicherheit menschlicher Handlungen und bringen *Ordnung* in menschliche Interaktionen. Institutionen sind daher als *Restriktionen* zu verstehen, die "*menschliche Interaktionen ermöglichen und strukturieren*".⁵⁸

⁵⁶ "Going beyond the proposition that institutions matter (with which now almost everyone agrees although it was not always so) to demonstrate that institutions are susceptible to analysis has been a major challenge". Williamson (1998), S. 25.

⁵⁷ Vgl. Dietl (1991), S. 33f.

⁵⁸ Vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 7.

"Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction".⁵⁹

Die Verhaltenswirkung von Institutionen läßt sich somit mikroökonomisch modellieren. Institutionen sind als Nebenbedingung oder Restriktion der Nutzenmaximierung bei konstanten Präferenzen zu verstehen. (Sanktionierte) Restriktionen verändern die relativen Preise einer Entscheidung oder Handlung, indem sie eine (auch mehrere) Handlungsalternative im Entscheidungsraum eines Akteurs verteuern oder verbilligen. Sie beeinflussen das (Kosten/Nutzen-)Kalkül des Akteurs und setzen Anreize (*incentives*). Institutionen wirken somit wie eine klassische Budget- oder Preisrestriktion (materielle Restriktionen).

Die Verhaltensbeeinflussung durch Institutionen kann auch spieltheoretisch dargestellt werden, wie bereits im Abschnitt 3.3 gezeigt wurde. Die Beschränkung der Verhaltensalternativen durch Regeln ermöglicht die Überwindung der im Koordinationsspiel und Gefangenendilemma angesprochenen Informations- und Anreizprobleme. Institutionen können in diesem Sinne zu spieltheoretischen Gleichgewichten führen.⁶⁰ Sie beeinflussen die Auszahlungsstruktur der Akteure und machen diese durch Bereitstellung von (1) *Informationen* und (2) *Sanktionen* auch für andere transparenter.

(1) Institutionen informieren über das zu erwartende Verhalten Dritter in Form von Geboten⁶¹, Verboten und Anreizen. Sie definieren "legitime" Handlungsmöglichkeiten bzw. Handlungsräume.⁶² Dadurch reduzieren sie nicht nur strategische, sondern auch subjektive Unsicherheit.

(2) Eine Regel oder Institution an sich stellt aber noch keine Restriktion dar. Sie informiert zwar über das zu erwartende Verhalten, aber erst deren Sanktionierung im Falle nicht regelkonformen Verhaltens macht die Restriktion wirksam.⁶³ Eine Regel wie beispielsweise

⁵⁹ Vgl. North (1990/92), S. 239.

⁶⁰ Vgl. Schmidt-Trenz (1990), S. 154.

⁶¹ Zu den Geboten gehören auch Normierungen wie Absprachen über Gewichtseinheiten, Maße oder Qualitätsstandards. Vgl. Grünärml (1998), S. 283.

⁶² Vgl. Dietl (1991), S. 74ff.

⁶³ Vgl. Vanberg 1994, S. 15.

eine Geschwindigkeitsbegrenzung auf der Autobahn gibt dem Autofahrer die Information über das von ihm erwartete Verhalten, stellt aber an sich für den Autofahrer noch keinen Anreiz zur Beschränkung seines Verhaltens dar. Er hat zwei Handlungsalternativen: Er kann sich für oder gegen die Regel entscheiden. Hingegen stellt die Sanktion in Form einer Geldstrafe, die ihn erwartet, falls er beim Übertreten der Regel erwischt wird, eine Restriktion dar, die er in sein individuelles Kalkül einbeziehen wird. Die Handlungsalternative schneller zu fahren als erlaubt, wird für ihn teurer, so daß er den Anreiz bekommt, sein Verhalten dieser Regel anzupassen. Nicht jede Geschwindigkeitsüberschreitung wird geahndet werden können. Ob eine sanktionierbare Verhaltensabweichung auch tatsächlich sanktioniert wird, ist ex ante unsicher. Die Abschreckungswirkung einer Sanktion wird von der Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens und von der Höhe des Strafmaßes abhängig sein. Institutionen sind daher nicht als sanktionierte, sondern als *sanktionierbare* Verhaltenserwartungen zu betrachten.⁶⁴

Die Restriktionen können eine mehr oder weniger formale Gestalt annehmen, so daß zwischen formellen und informellen Institutionen unterschieden wird: *Formelle Institutionen* sind staatlich oder privat geschaffene Normen und Regeln. *Staatliche* Rechtsnormen sind beispielsweise Verfassungen, Gesetze, Verordnungen. Private Rechtsregeln sind beispielsweise Verträge. Hingegen werden gesellschaftlich überkommene Normen, Bräuche und Sitten als *informelle Institutionen* bezeichnet. Sie unterscheiden sich nicht nur in der Form, sondern auch in deren Wandel. Informelle Institutionen unterliegen einem langfristigen evolutionären Wandel, während formelle Institutionen durch den politischen Prozeß in kürzeren Fristen wandelbar sind. Der Grad an Formalität einer Institution gibt ferner Aufschluß über die Art der Durchsetzung. Die Durchsetzung von Institutionen kann auf drei Arten erfolgen, auf die im Rahmen dieser Arbeit noch weiter eingegangen wird:

- durch Werte verstanden als internalisierte Normen (*First Party Enforcement*): Dies kann einerseits über selbst auferlegte Restriktionen (Selbstbindung) geschehen⁶⁵ oder über eine Veränderung der Präferenzen in der Nutzenfunktion. Beide Lösungen verändern die Auszahlungsmatrix.
- durch Vergeltungsverhalten der betroffenen Partei (*Second Party Enforcement*): *implizite*

⁶⁴ Definition der Institutionen im Sinne von Picot/Dietl. Vgl. Picot/Dietl (1990), S. 178f.

Durchsetzung durch Androhung des Abbruchs der Beziehung unter der Voraussetzung wiederholter Spiele, wie bereits (in Abschnitt 3.3.2) gezeigt wurde.

- durch Sanktionen von Dritten (*Third Party Enforcement*): Veränderung der Nebenbedingung im Maximierungskalkül bzw. der Auszahlungsmatrix durch Dritte (Staat, Gesellschaft, private Dritte), wie (in Abschnitt 3.3.1) gezeigt wurde.

Für die Beurteilung der *Effizienz von Institutionen* greift die NIÖ auf herkömmliche ökonomische Effizienzkonzepte zurück. Diese Effizienzkonzepte haben normative Implikationen und sind mit Problemen behaftet, die bereits vielfach diskutiert wurden.⁶⁶ Im Vordergrund der NIÖ stehen die (partialanalytischen) Effizienzkriterien: Allokationseffizienz (Pareto-, Kaldor-Hicks-Kriterium), Internalisierung von Externalitäten und Transaktionskosten, auf die noch im Abschnitt 5 in diesem Kapitel näher eingegangen wird.

4.1.2. Institutionen und Präferenzen

Die Definition der Institution als Restriktion und Anreizsystem, die sich in der institutionenökonomischen Literatur durchzusetzen scheint, bleibt nicht ohne Kritik.⁶⁷ Gegen dieses Institutionenverständnis wenden Evolutionstheoretiker ein, daß Institutionen Verhaltenswirkungen hätten, die nicht allein auf Restriktionen zurückzuführen seien. Das ökonomische Standardmodell sei ungeeignet, da Institutionen auch Vorlieben und *Präferenzen* der Individuen *beeinflussen* könnten. Präferenzen wären damit nicht mehr konstant und exogen vorgegeben, wie es im ökonomischen Standardmodell unterstellt wird.⁶⁸ Sie argumentieren, daß (langfristig) Institutionen und Präferenzen in einem systematischen Wechselspiel zueinander stehen, das in der Analyse von Institutionen berücksichtigt werden sollte. Diese evolutionären

⁶⁵ In diese Kategorie gehört auch das Selbstverpflichtungsmodell von Frank (1988).

⁶⁶ "Der Effizienzbegriff der Nationalökonomie ist keineswegs klar und eindeutig. Zudem ist er normativ und kann gerade in den Varianten, in denen er am häufigsten verwendet wird, ethisch keineswegs als nahezu unumstritten gelten". Kleinewefers (1987), S. 94. Unter Effizienz müsste die Optimalität von Institutionen im Hinblick auf ein Zielsystem verstanden werden, dessen Definition jedoch aufgrund bekannter methodischer Probleme nicht möglich ist. Daher umgehen die ökonomischen Effizienzkonzepte die Konstruktion gesellschaftlicher Zielsysteme und beziehen sich auf partielle Kriterien (u.a. Paretoeffizienz, Internalisierung und Transaktionskosten). Vgl. Kleinewefers (1987), S.94ff.

⁶⁷ Vgl. Eggertsson (1998), S. 670f. Siehe dazu auch Hodgson (1993) und Kubon-Gilke (1997).

⁶⁸ "*De gustibus non est disputandum*", d.h. über Präferenzen wird nicht gestritten. Vgl. Becker/Stigler (1977).

Ansätze fordern deshalb eine Erweiterung des ökonomischen Verhaltensmodells, um Institutionen zu erklären.⁶⁹ Jedoch wird die Aufgabenstellung dieser Arbeit im Rahmen des ökonomischen Standardmodells behandelt. Es wird daher an der Verhaltensbeeinflussung durch Institutionen *als Restriktion* festgehalten.

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß Institutionen die politische, gesellschaftliche und ökonomische Anreiz- und Sanktionsstruktur einer (Gesellschafts-) *Ordnung* aufzeigen.⁷⁰ Das Forschungsprogramm der NIÖ untersucht die Wirkung, Entstehung und Veränderung von Institutionen. Institutionen werden selbst als Ergebnis eines Institutionenwettbewerbs gesehen. Mit dem Wandel der Institutionen über die Zeit beschäftigt sich die *ökonomische Theorie der Geschichte*, die insbesondere mit den Arbeiten von Nobelpreisträger DOUGLAS C. NORTH assoziiert wird.⁷¹

In der Neuen Institutionenökonomik stehen zwei Arten von Institutionen im Vordergrund: *Property Rights* (4.2) und *Verträge* (4.3).

4.2. Property Rights

Property Rights sind die Summe aller (formalen) Rechte eines Akteurs, *absolut* oder *relativ* über Ressourcen zu verfügen. Property Rights lassen sich daher mit dem Begriff *Verfügungsrechte* übersetzen.⁷² *Absolute* Rechte sind gegenüber jedermann gültig (Privateigentum). *Relative* Rechte entstehen aus Verträgen und sind gegenüber den Vertragspartnern (Gläubiger und Schuldner) gültig.⁷³

Der ökonomische Begriff der Verfügungsrechte kommt dem juristischen Begriff der *Eigentumsrechte* inhaltlich sehr nahe, wird aber durch Analogie sehr viel weiter verwendet. In der

⁶⁹ Einen solchen Versuch unternimmt Kubon-Gilke (1997) in ihrer Habilitation.

⁷⁰ Vgl. North (1990), S. 4.

⁷¹ Vgl. North (1981) und North (1990).

⁷² Für den Begriff "Property Rights" findet man in der deutschsprachigen Literatur verschiedene Übersetzungen wie Eigentumsrechte, Handlungsrechte oder Verfügungsrechte.

⁷³ Richter/Furubotn unterscheiden noch relationale Rechte aus nicht formeller Übereinkunft. Sie werden hier aber unter die relativen Verfügungsrechte (implizite Verträge) gezählt.

Tradition des römischen Rechts berechtigen Eigentumsrechte insbesondere zur Nutzung (*usus*), zur (formalen und materiellen) Veränderung (*abusus*), zur Aneignung der Erträge (*fructus*) von Ressourcen sowie zu ihrer ganzen (z.B. Verkauf, Geschenk) oder teilweisen (z.B. Verpachtung) Übertragung.

Property Rights wirken als (Verhaltens-)Restriktionen, indem sie regelkonforme von nicht regelkonformen Nutzungen unterscheiden und somit die Zahl der Handlungsalternativen beschränken. Sie verringern die Entscheidungskomplexität und stabilisieren unsichere Erwartungen. Sanktionen gegen die Verletzung der Property Rights sollen bewirken, daß die Erwartungen zumindest mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit erfüllt werden. Property Rights werden daher von FURUBOTN/PEJOVICH als "*gesellschaftlich sanktionierte Verhaltensbeziehungen*" bezeichnet.⁷⁴

Inhalt und Struktur von Property Rights sind von zentraler Bedeutung bei der Analyse von Institutionen, weil sie durch ihre Allokations- und Distributionswirkungen Einfluß auf die Wirtschaftsleistung haben (*Property Rights matter*). Die Allokation und Verteilung von Property Rights determiniert auf vorsehbare Weise, *wer* die Möglichkeit hat, *was zu nutzen* bzw. sich *was anzueignen*. Die Allokation von Rechten bestimmt die Verteilung der Risiken bzw. ökonomischen Konsequenzen einer Entscheidung zwischen den betroffenen Akteuren. Die Anreizwirkung von Property Rights hängt dabei von der *Spezifikation, Zuordnung und Durchsetzung* der Rechte sowie den dafür anfallenden *Kosten* ab.⁷⁵

Die Spezifikation, Zuordnung und Durchsetzung von Rechten sind nur unter idealtypischen Bedingungen vollkommen und kostenlos. In der realen Welt sind sie angesichts von Umwelt- und Verhaltensunsicherheiten nicht vollkommen und verursachen Kosten. Man kann die Kosten entsprechend ihrer Anreizwirkung in *Kosten der Spezifikation* und in *Kosten der Durch-*

⁷⁴ Furubotn/Pejovich (1972), S. 1139.

⁷⁵ Coase zeigt, daß im hypothetischen Idealfall vollständig zugeordneter und kostenlos durchsetz- und tauschbarer Property Rights die Ausgangsverteilung der Rechte auf die Allokation und Nutzung der Ressourcen keine Auswirkung hat (wohl aber auf die Einkommens- und Vermögensverteilung). Unter diesen Bedingungen wird durch Verhandlungen und Tausch von Property Rights jeweils eine pareto-effiziente Allokation erreicht, die externe Effekte internalisiert (*Coase-Theorem*). In einer Welt mit Unsicherheit und Transaktionskosten spielt die Ausgangsverteilung hingegen auch für die Allokation eine Rolle, weil der Tausch und die Veränderung der Property Rights mit Kosten verbunden sind und die Property Rights daher nicht ohne weiteres zur höchstwertigen Verwendung gelangen. Vgl. Coase (1960).

setzung unterteilen, die zusammen als *Ausschlußkosten* bezeichnet werden.⁷⁶

Eine Struktur von Property Rights ist (pareto-)effizient, wenn sie alle externen Effekte internalisiert. Der Grad der Internalisierung ist jedoch von den Transaktionskosten abhängig. Internalisierung ist solange sinnvoll, wie die (Ausschluß)-Kosten die Internalisierungsvorteile nicht überschreiten. Mit der Analyse der Anreizwirkungen von Verfügungsrechten auf Verhalten und Wirtschaftsleistung und mit den Möglichkeiten und Wirkungen alternativer Ausgestaltung von Verfügungsrechten beschäftigt sich die *Property Rights-Theorie*.⁷⁷

In der institutionenökonomischen Analyse von Netzwerken in Kapitel III werden die Property Rights als vollkommen spezifiziert und durchgesetzt angenommen, d.h. es ergeben sich keine speziellen Anreizprobleme bzw. Externalitäten aus den Property Rights. Damit verlagert sich der Fokus bei der Analyse von Netzwerken auf die Anreizwirkungen aus den Verträgen, die im nachfolgenden Abschnitt behandelt werden.

4.3. Verträge

Die Übertragung von Verfügungsrechten geschieht über frei verhandelbare *Verträge* (*Contracts matter*). Die vertraglichen Vereinbarungen sind aber angesichts von Unsicherheit (Umwelt und Verhalten) und der Gefahr von Opportunismus *ex ante* nicht vollkommen *spezifizierbar* und *ex post* nicht ohne weiteres *durchsetzbar*. Mögliche Vertragsbrüche müssen daher (glaubhaft) sanktioniert werden. Deshalb sind bei Verträgen Informationsasymmetrien und die daraus resultierenden Anreizprobleme der Vertragsparteien zu berücksichtigen.

Verträge wirken *als Restriktion* zur Verringerung von Handlungskomplexität und zur Stabilisierung von unsicheren Erwartungen. Verträge begründen *sanktionierbare* Erwartungen. Sie legen die Auszahlungsmatrix der Vertragspartner für verschiedene Umweltzustände fest und verteilen die (exogenen und endogenen) Risiken. Da Verträge sich in ihren Anreizwirkungen unterscheiden, können in der NIÖ Verträge nach verschiedenen Kriterien differenziert wer-

⁷⁶ Vgl. Furubotn/Richter (1996), S. 96.

⁷⁷ Für eine ausführliche bibliographische Übersicht zur Property Rights-Theorie siehe Furubotn/Richter (1996),

den.⁷⁸ nach dem Grad der Vollständigkeit und Rationalität (4.3.1) und nach der Art der Durchsetzung (4.3.2).

4.3.1. Vollständige und unvollständige Verträge

Nach Grad der unterstellten Rationalität lassen sich *vollständige* und *unvollständige* Verträge unterscheiden:

Der *vollständige Vertrag* spezifiziert *ex ante* alle Kontingenzen. Er definiert Auszahlungen für jeden möglichen Umweltzustand. Da jegliches Risiko antizipiert werden kann, läßt sich der vollständige Vertrag auch problemlos durchsetzen. Ein solcher Vertrag läßt sich jedoch nur unter idealtypischen Bedingungen (vollkommene Voraussicht und symmetrische Information) verfassen. Er unterstellt somit vollkommene Rationalität aller Akteure. Der vollständige Vertrag ist sozusagen das Pendant zum vollkommenen Markt. Aufgrund der Komplexität und Unsicherheit menschlichen Handelns sowie der Gefahr opportunistischen Verhaltens können in einem Vertrag in Wirklichkeit aber nicht alle Kontingenzen erfaßt oder nur zu prohibitiv hohen Kosten vertraglich vollkommen geregelt werden. Explizite Verträge sind daher in der Realität unvollständig.

Unvollständige Verträge können wegen der den Akteuren unterstellten beschränkten Rationalität und möglichen Asymmetrien privater Informationen zwischen den Vertragsparteien nicht alle Kontingenzen spezifizieren. Dies gilt insbesondere für Transaktionen mit langem Zeithorizont oder mit zeitlich auseinanderfallender Leistung und Gegenleistung, d.h. für Transaktionen mit Informationsmängeln und -asymmetrien. Die Kosten der Spezifikation aller Kontingenzen kann dann schnell den Vertragsnutzen übersteigen. Des weiteren ist die rechtliche Durchsetzung und die Festlegung einer Entschädigung mangels vollkommener Verifizierbarkeit durch Dritte schwierig. Solche Verträge bedürfen daher der Absicherung gegen die aus ihrer Unvollständigkeit entstehenden Handlungsspielräume und gegen die Möglichkeit opportunistischen Ausnutzens dieser Spielräume. Eine Streitschlichtung erfolgt außergerichtlich

S. 127ff. Siehe auch Feldmann (1995).

⁷⁸ Vgl. Rippberger (1998), S. 28f. und Richter/Furubotn (1996), S. 161f.

(*private orderings*), z.B. durch Geiseln, Tit-for-Tat-Strategie, Reputation etc. Da es auf die Identität der Partner entscheidend ankommt, werden diese Verträge auch als *relationale* Verträge bezeichnet.

4.3.2. Explizite und implizite Verträge

Nach Art der Durchsetzung lassen sich *implizite* und *explizite* Verträge unterscheiden:

Implizite oder selbstdurchsetzende Verträge sind Verträge, in denen die gegenseitigen Erwartungen der Akteure verbindlich, deren Nichteinhaltung aber gerichtlich nicht sanktionierbar sind. Der implizite Vertrag ist "selbstdurchsetzend", wenn er durch Androhung des möglichen Abbruchs der Beziehung zwischen den Akteuren durchgesetzt werden kann. Bei impliziten Verträgen gibt es keine Kompensation des Schadens: unmittelbar trägt der kooperative Vertragspartner allein die gesamten Konsequenzen aus dem unkooperativen Verhalten seines Partners. Implizite Verträge sind daher von nicht-vertraglicher Absicherung durch kurz und/oder langfristiges Selbstinteresse aller Vertragspartner abhängig.

Explizite Verträge sind hingegen Verträge, die schriftlich oder auch mündlich spezifiziert sind und deren Abmachungen grundsätzlich gerichtlich mittels des Vertragsrechts *durchsetzbar* sind. Der zentrale Unterschied zu den impliziten Verträgen ist, daß bei Nichterfüllung eine gerichtlich durchsetzbare Entschädigung möglich ist. Dies ist bei impliziten Verträgen nicht möglich, da die Sanktion allein im Abbruch der Beziehung besteht. Ziel des expliziten Vertrages ist es, ex ante potentiellen Schaden zu vermeiden. Die Vertragsrisiken können auf zwei Arten begrenzt werden: durch Verringerung (a) der Eintrittswahrscheinlichkeiten von schädigenden Ereignissen sowie (b) der Höhe des Schadens. Bei Umweltrisiken kann durch Abschluß eines expliziten Vertrages kein Einfluß auf die Eintrittswahrscheinlichkeiten der Kontingenzen ausgeübt werden. Demgegenüber ist eine Versicherung über deren potentiellen Schaden möglich. Bei Verhaltensrisiken hingegen können durch einen Vertragsabschluß beide Faktoren beeinflußt werden. Inwiefern in einem expliziten Vertrag diese zwei Größen von den Vertragspartnern ex ante antizipiert werden können, hängt vom Grad der unterstellten Rationalität ab.

Nachfolgende Abbildung zeigt noch einmal die verschiedenen Dimensionen von Verträgen auf:

Abbildung II-6: Dimensionen von Verträgen

		Durchsetzung	
		explizit	implizit
Rationalität	vollständig	idealer Vertrag	idealer Netzwerk-Vertrag
	unvollständig/ relational	realer Vertrag	<i>realer Netzwerk-Vertrag</i>

In der institutionenökonomischen Analyse von Netzwerken in Kapitel III werden unvollständige und implizite Verträge (realer Netzwerkvertrag) eine zentrale Rolle einnehmen.

Mit der Frage der Auswirkung von Informationsasymmetrien auf das Verhalten der Vertragsparteien und den daraus resultierenden Anreizproblemen beschäftigen sich die verschiedenen *ökonomischen Vertragstheorien* (*Agency-Theorie, Theorie impliziter Verträge und Theorie der unvollständigen bzw. relationalen Verträge*).⁷⁹

4.3.3. Beziehung zwischen Property Rights und Verträgen

Property Rights und Verträge wirken beide als Restriktion. Sie haben beide Anreizwirkungen auf ökonomisches Verhalten. In der Terminologie BUCHANANS betreffen Property Rights das Anreizproblem auf der konstitutionellen Vertragsebene. Verträge betreffen Anreizprobleme auf der *(post)konstitutionellen* Vertragsebene. Verträge setzen die Definition von Property Rights voraus und führen ihrerseits zu neuen Property Rights und/oder zur Neuverteilung von Property Rights. In den Worten WILLIAMSONS definieren die Property Rights die Anreizwirkungen *vor* Vertragsabschluß.⁸⁰ Die Property Rights-Theorie ignoriert die Anreizprobleme, die nach Vertragsabschluß auftreten können und setzt implizit ihre vollständige (gerichtliche) Durchsetzung voraus. Die Transaktionskostenökonomik und Agency-Theorie thematisieren

⁷⁹ Für eine ausführliche bibliographische Übersicht über die ökonomischen Vertragstheorien siehe Furubotn/Richter (1996), S. 189ff.

⁸⁰ Vgl. Williamson (1985/90), S. 32f.

hingegen Anreizprobleme und Risikoteilung *bei* und *nach* Vertragsabschluß.⁸¹ Ausgangspunkte sowohl von BUCHANAN als auch von WILLIAMSON sind (zeitliche) Phasen und Ebenen des Vertragsabschlusses.⁸² Aus dieser Perspektive lassen sich auch die Begriffe *Organisation* und *Ordnung* unterscheiden:

4.4. Organisation

Institutionen einschließlich der daran beteiligten Menschen mit ihren Zielen bezeichnet NORTH als *Organisationen*.⁸³ Organisationen sind also *vertragliche Arrangements* (zur Übertragung von Property Rights) einschließlich der daran beteiligten Akteure. Organisationen sind die personifizierte Kehrseite der Institutionen.

Organisationen lassen sich analog zu den Institutionen in *formale* und *informelle* Organisationen aufteilen. Eine formale Organisation läßt sich als bemannte Institution mit einem organisationsinternen formellen System von Property Rights und Verträgen einschließlich ihrer Durchsetzung deuten. Klassisches Beispiel einer formalen Organisation ist die Unternehmung mit ihrer Satzung. Eine informelle Organisation wäre beispielsweise der Markt.

Wie noch in Kapitel III spezifiziert wird, werden Netzwerke in dieser Arbeit als (informelle) *Organisation* definiert, d.h. als vertragliche Arrangements inkl. der beteiligten Akteure.

4.5. Ordnung

Eine *Ordnung* ist ein *konstitutioneller* Vertrag bzw. eine Verfassung, der regelt, *welche Akteure welche Property Rights* besitzen und *mittels welcher Verträge* tauschen können. Anders formuliert, ist eine Ordnung ein *System von formellen und informellen Institutionen und Organisationen* einschließlich ihrer Durchsetzung, das die möglichen Verhaltensweisen der einzelnen regelt und diese Regeln durch Sanktionen durchsetzt. Eine Ordnung schafft eine An-

⁸¹ Die Agency-Theorie thematisiert auch ex ante Anreizprobleme.

⁸² Vgl. Schmidt-Trenz (1990), S. 157.

⁸³ Vgl. North (1990), S. 3ff. Organisationen sind für North der Ausgangspunkt für institutionellen Wandel. Vgl. North (1990), S. 73ff.

reizstruktur für kooperatives Verhalten und die Überwindung des anarchischen Naturzustandes. Eine Ordnung unterscheidet sich von der Organisation in der Fristigkeit und in der Wirkungsrichtung der Restriktionen: Die Ordnung bildet das (langfristige) institutionelle Umfeld der Organisation und ist für Organisationen aus kurzer Frist betrachtet exogen. Dabei wird deutlich, dass diese Unterscheidung nur einen heuristischen Wert hat, da die Übergänge fließend sein können.

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß einerseits Institutionen (Property Rights und Verträge), Organisationen und Ordnungen als sanktionierbare Verhaltensrestriktionen die Komplexität und Unsicherheit menschlichen Verhaltens reduzieren. Institutionen bestimmen ausserdem die Verteilung der aus unsicherem Verhalten resultierenden Risiken. *Andererseits* sind die Verhaltenswirkungen von Institutionen genau wegen der Komplexität und Unsicherheit *nicht vollkommen*. Institutionen können zwar die verhaltensbedingten Risiken begrenzen, jedoch nur im Idealfall (bei vollkommener Rationalität) *vollständig* eliminieren. *Ursache* für die Unvollständigkeit von Institutionen sind (positive) *Transaktionskosten*. Nachfolgend wird schließlich der letzte wichtige Zusammenhang der NIÖ in Bezug auf das Ordnungsproblem, der Zusammenhang zwischen Institutionen und Transaktionskosten, aufgezeigt.

5. Transaktionskosten und Institutionen

Der Tausch von Property Rights über (explizite oder implizite) Verträge wird auch als *Transaktion*⁸⁴ bezeichnet. *Transaktionskosten* sind die bei einer Transaktion anfallenden Kosten. Ausgehend vom Tauschparadigma ist jede Form von Interaktion eine (Tausch-)Transaktion.

Transaktionskosten bringen die Komplexität und Unsicherheit menschlichen Verhaltens bzw. die daraus folgenden Risiken bei Interaktionen zum Ausdruck. Sie enthalten eine Risikoprämie, deren Höhe von der Wahrscheinlichkeit der Nichterfüllung durch den Partner und den daraus für den anderen Partner resultierenden Kosten abhängt. Transaktionskosten können zudem so erheblich sein, daß kein Tausch zustande kommt (Marktversagen).

⁸⁴ "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." Williamson (1985), S. 1.

Die Ursachen von Transaktionskosten sind technisch und institutionell: Transaktionskosten werden von dem zu einem bestimmten Zeitpunkt verfügbaren technischen und organisatorischen Wissen bestimmt. Institutionen haben Einfluß auf die Höhe sowohl der Transaktionskosten als auch auf die Produktionstechnik und die Produktionskosten. Umgekehrt sind Institutionen auch selbst nicht kostenlos; sie verursachen auch Transaktionskosten.

Transaktionskosten fallen für die Einrichtung, Veränderung und den Betrieb von Institutionen und Organisationen an: Die Einrichtung und Veränderung von Institutionen und Organisationen verursachen *fixe* Kosten. Der Betrieb von Institutionen und Organisationen verursacht hingegen *variable* Kosten in Abhängigkeit von Anzahl und Umfang des Tausches. Bspw. fallen für die administrative Koordination innerhalb des Unternehmens *Unternehmenstransaktionskosten* an, und für die Marktbenutzung fallen *Markttransaktionskosten* an. Transaktionskosten beschreiben daher laut ARROW "*die Betriebskosten des Wirtschaftssystems*".⁸⁵

Institutionen haben also Einfluß auf die Höhe der Transaktionskosten, aber umgekehrt beeinflussen die Transaktionskosten die Wahl und Fortentwicklung von Institutionen. Daher ist es nützlich zwischen einem *kurzfristigen* und *langfristigen* Zusammenhang zu unterscheiden.⁸⁶ Aus kurzfristiger Sicht hängen die Transaktionskosten von den Institutionen ab. Aus langfristiger Sicht bestimmen die Transaktionskosten die Institutionen.

5.1. Transaktionskosten als Funktion von Institutionen

Wenn Transaktionskosten von den Institutionen abhängen (kurzfristiger Zusammenhang), dann sind Institutionen (Property Rights und Verträge) auf ihren Einfluß auf die Transaktionskosten zu untersuchen bzw. zu optimieren. Im Vordergrund dieser Arbeit steht der Einfluß von *Verträgen* auf die *Transaktionskosten*, welches auch die Perspektive der *Transaktionskostenökonomik* ist. Die beim Tausch, d.h. der vertraglichen Übertragung⁸⁷ von Property Rights anfallenden Transaktionskosten, bestehen aus

⁸⁵ Arrow (1969), S. 48 zit. in Furubotn/Richter (1996), S. 47.

⁸⁶ Vgl. Kleinewefers (1997).

⁸⁷ Mit Übertragung sind sowohl die physische Übergabe von Ressourcen (Williamson) als auch die Übertragung sanktionierbarer Rechte (Commons) gemeint. Vgl. Furubotn/Richter (1996), S. 47ff.

- *Such- und Informationskosten* (Kosten vor Vertragsabschluß),
- *Verhandlungs- und Entscheidungskosten* (Kosten des Vertragsabschlusses) und
- *Überwachungs- und Durchsetzungskosten* (Kosten nach Vertragsabschluß).

Tausch kann vertraglich unterschiedlich *organisiert* werden: Transaktionen können *intern* in Unternehmen oder *extern* über den Markt erfolgen, wobei die Grenzen fließend sind und diese zwei Formen als Extrempunkte eines Kontinuums verstanden werden. Das Problem der Wahl zwischen der internen oder externen Organisation (*Governance*⁸⁸) von Transaktionen geht auf die Arbeiten von COASE und WILLIAMSON zurück.⁸⁹ Die Transaktionskostenökonomik untersucht alternative Organisationsformen auf ihren Einfluß auf die Transaktionskosten als Effizienzkriterium. Effizient sind Organisationsformen, die bei gegebener Technologie die Transaktionskosten (und Produktionskosten) minimieren.

Der Einfluß der Netzwerke auf die Transaktionskosten im Vergleich zu alternativen Organisationen wie Markt und Hierarchie wird in Kapitel III im Rahmen der Transaktionskostenökonomik untersucht.

5.2. Institutionen als Funktion von Transaktionskosten

Institutionen hängen im langfristigen Zusammenhang von Transaktionskosten ab. Transaktionskosten bestimmen die Errichtung neuer und die Veränderung von Institutionen.

Die *Einrichtung oder Veränderung* einer Institution oder Organisation unterliegt dem gleichen Kalkül wie eine Investitions- oder Standortentscheidung (einer Unternehmung). Die Einrichtung einer neuen Institution lohnt sich grundsätzlich, *wenn der erwartete Barwert der neuen Institution den erwarteten Barwert des Status quo übersteigt*.⁹⁰

⁸⁸ Der Governance-Begriff wird in der deutschsprachigen Literatur mit dem Begriff Überwachungs- und Durchsetzungsstruktur übersetzt.

⁸⁹ Vgl. Coase (1936, 1960) und Williamson (1985).

⁹⁰ Die nachfolgende Argumentation beruht auf Kleinewefers (1995).

Geht man vom Naturzustand, einem theoretischen Zustand ohne Institutionen aus und steht vor der Wahl der Einführung einer Institution, so wird diejenige Alternative gewählt, die vergleichsweise den höheren erwarteten Barwert hat und nämlich diejenige Alternative, die mehr Tausch und Spezialisierung erlaubt.

Geht man hingegen von einer Situation mit einer bereits bestehenden Institution aus, sieht das Kalkül anders aus: Die fixen Kosten, die zur Einrichtung der bestehenden Institution aufgewendet wurden, sind als versunken zu betrachten und können im Vergleich der alternativen Institutionen nicht mehr berücksichtigt werden. Das Kalkül wird durch die versunkenen Kosten verfälscht, da die fixen Kosten der alternativen Institution berücksichtigt werden müssen. Zudem fallen sie sofort an und werden nicht diskontiert. Im Gegensatz zum Kalkül im Naturzustand würde die neue Institution gegebenenfalls *nicht* gewählt, obwohl sie später den Tausch erleichtern würden. Über die Zeit können sich daher *ineffiziente* Institutionen halten. NORTH spricht in diesem Zusammenhang auch vom Problem der *Pfadabhängigkeit* von Institutionen.⁹¹ Inwiefern Netzwerke ein pfadabhängige Institution sind, wird am Schluß dieser Arbeit zu untersuchen sein.

Transaktionskosten lassen sich im Prinzip, d.h. ungeachtet der Probleme ihrer Operationalisierung und Messung als Kriterium heranziehen, nach dem die Effizienz alternativer Institutionen oder Organisationen wie bspw. Netzwerken verglichen werden kann. Mit zunehmender Arbeitsteilung, die durch zunehmendes Wissen ermöglicht wird, wird auch der Tausch komplexer, und die Transaktionskosten steigen. *Effizient sind Institutionen, die die Transaktionskosten und Produktionskosten bei gegebenem Stand des Wissens minimieren.* Sie ermöglichen dadurch zunehmende Spezialisierung und mehr Tausch. Institutionen, Organisationen und Ordnungen bestimmen über die Höhe der Transaktionskosten den Grad der Arbeitsteilung und damit auch die Leistungsfähigkeit (Wachstum) einer Volkswirtschaft.

⁹¹ Pfadabhängigkeit führt North auf Netzwerkexternalitäten und versunkene Kosten zurück und erklärt damit Persistenz von ineffizienten Institutionen. Vgl. North (1990).

6. Zusammenfassende Schlußbetrachtungen

In der (komparativ statischen) vergleichenden Institutionenanalyse bezeichnet das *Ordnungsproblem* das Problem der glaubwürdigen Bindung (*Credible Commitment*) von unsicherem Verhalten durch möglichst effiziente Institutionen, Property Rights und Verträge, so daß die möglichen Produktivitätsvorteile aus Spezialisierung und Tausch auch realisiert werden können.

In der dynamischen Institutionenanalyse stellt sich das Ordnungsproblem zusätzlich auch in Zeit und Raum bzw. in den Worten von NORTH "*how to bind the player across space and time*".⁹² Ausgehend vom Naturzustand lassen sich also *zwei Phasen bzw. Ebenen* des Ordnungsproblems unterscheiden:⁹³

- *Konstitutionelle Ebene (Strukturebene)*⁹⁴

Auf der konstitutionellen Ebene geht es um die Einrichtung und Gestaltung einer (möglichst effizienten) *Ordnung* bzw. Struktur von Property Rights, insbesondere um deren anreizgerechte Zuordnung und Ausgestaltung (*Get the institutional environment right*). Effizienzkriterien für Property Rights sind die Internalisierung externer Effekte und die Minimierung der Transaktionskosten.

- *Tauschebene (Prozeßebene)*⁹⁵

Auf der Tauschebene ist die Struktur der Property Rights (exogen) gegeben. Damit ist gemeint, daß sich die Struktur der Property Rights weniger schnell ändert bzw. geändert werden kann, als Vertrags- und Governancestrukturen. Der Einfluß von Property Rights-Strukturen auf die laufenden Prozesse erfolgt über vertraglichen Tausch. Es geht bei gegebenem konstitutionellem Umfeld also darum, die vertragliche Übertragung von Verfügungsrechten zu *organisieren* (*Get the governance structure right*). Effizienzkriterium für Verträge ist *ceteris paribus*, daß sie Anreize und Sanktionen derart gestalten und durchset-

⁹² Vgl. North (1993), S. 11f.

⁹³ Vgl. Williamson (1998) und North (1990).

⁹⁴ Auch als Ebene des *institutional environment*, *choice of rules*, *choice of constraints*, *rules of the game* bezeichnet.

⁹⁵ Auch als Ebene der *institutional arrangements*, *choice within rules*, *choice within constraints*, *play of the game* bezeichnet.

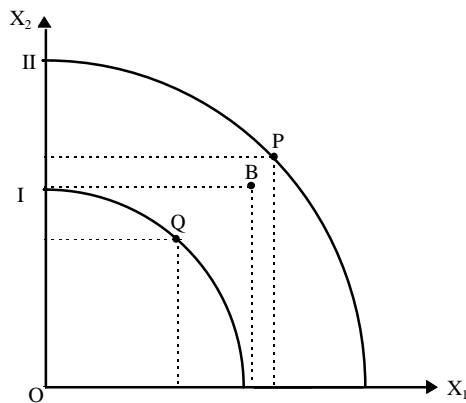
zen, daß Transaktionskosten eingespart werden. Im Zentrum der *Organisation* des Tauschs steht die Frage welche (expliziten oder impliziten) Verträge und Governancestrukturen (Markt, Unternehmen oder andere Organisationsformen wie Netzwerke) mit welchen Transaktionskosten verbunden sind.

Die Trennung dieser beiden Ebenen ist analytisch. Es handelt sich eigentlich um ein Kontinuum von Fristen, wobei Property Rights länger Bestand haben als Verträge. Diese beiden Ebenen sind auch nicht unabhängig voneinander, sondern beeinflussen sich gegenseitig. Rückwirkungen vom Prozeß auf die Struktur sind möglich.

Die zwei Ebenen des Ordnungsproblems sowie die in diesem Kapitel behandelten Zusammenhänge der Institutionenökonomik lassen sich auch anhand von mikroökonomischen Produktionsmöglichkeitenkurven veranschaulichen:⁹⁶

In Abbildung II-7 beschreibt die Produktionsmöglichkeitenkurve I eine im Naturzustand befindliche Volkswirtschaft, in der weder Property Rights definiert, noch Verträge glaubwürdig abgesichert sind. Da im Naturzustand ein Teil oder der gesamte Überschuß durch Verteidigung oder Angriff aufgezehrt werden, kann nur ein Punkt auf oder innerhalb der Produktionsmöglichkeitenkurve I (bspw. Q) erreicht werden. Werden Property Rights perfekt definiert und durchgesetzt, dehnt sich die Produktionsmöglichkeitenkurve aus, da nun Spezialisierungs- und Tauschvorteile realisiert werden können. Die Produktionsmöglichkeitenkurve II beschreibt dieselbe Volkswirtschaft (gleiche Ressourcenausstattung und Technologie) mit effizienten Institutionen, d.h. perfekt definierten und durchgesetzten *Property Rights* und glaubwürdig gesicherten Verträgen. Sind die Institutionen nicht vollkommen (effizient) wird z.B. nur der Punkt B unterhalb der Produktionsmöglichkeitenkurve II erreicht. Die bessere Absicherung von Verträgen würde beispielsweise den Produktionspunkt P auf die Produktionsmöglichkeitenkurve II bringen. In beiden Fällen (Verschiebung der Produktionspunkte von Q nach P oder von Q nach B) werden durch verbesserte Institutionen Transaktionskosten eingespart.

⁹⁶ Vgl. hierzu Schmidt-Trenz (1990), S. 197ff.

Abbildung II-7: Institutionen und Produktionsmöglichkeiten

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Schmidt-Trenz (1990), S. 198.

Damit wird deutlich, daß neben der volkswirtschaftlichen Ressourcenausstattung (verfügbare Produktionsfaktoren) und dem Wissen auch die Effizienz von Institutionen den Produktionspunkt im Möglichkeitsraum und damit die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft bestimmt. Je unvollständiger die Institutionen, desto weniger können die *theoretischen* Produktionspotentiale ausgeschöpft werden, d.h. daß Produktionspunkte realisiert werden, die unterhalb der maximalen Produktionsmöglichkeitenkurve liegen. Es wird in dieser Arbeit die Frage zu beantworten sein, welchen Produktionspunkt eine auf Netzwerken beruhende Volkswirtschaft wie Taiwan im Raum ihrer Produktionsmöglichkeiten realisiert.

Im Zentrum dieses Kapitels stand das Problem der Kooperation bzw. der *glaubwürdigen Verhaltensbindung*. Dieses Problem bildet den Ausgangspunkt dieser Arbeit. Es kann nun gefragt werden, wie das Kooperationsproblem in *Netzwerken* gelöst wird. Netzwerke lassen sich institutionenökonomisch als *Organisationen*, bestehend aus Verträgen und Akteuren, deuten. Es wird angenommen, daß die Property Rights vollkommen spezifiziert und durchgesetzt sind. Das Verhaltensbindungsproblem verlagert sich somit auf die Prozeßebene. Die Frage, die es im folgenden Kapitel theoretisch zu beantworten gilt, lautet, *wie Verträge in Netzwerken glaubwürdig gesichert* werden und ob Netzwerke im Vergleich zu anderen Organisationen wie dem Markt oder der Unternehmung (Kosten-)Vorteile in der Verhaltensbindung haben.

EXKURS: INSTITUTIONEN IN DER ÖKONOMIE UND SOZIOLOGIE

Mit der (ökonomischen) Analyse von Institutionen dringen Ökonomen in ein traditionelles Forschungsgebiet der Soziologen ein.⁹⁷ Die Ausgangspunkte der ökonomischen und der soziologischen Analyse von Regeln und Institutionen sind jedoch grundsätzlich verschieden.⁹⁸ Den Unterschied zwischen dem ökonomischen und dem soziologischen Ausgangspunkt charakterisiert DUESENBERY – etwas überspitzt formuliert – folgendermaßen:

*"Economics is all about how people make choices; sociology is all about how they don't have any choices to make."*⁹⁹

Beide Ansätze lassen sich (1) hinsichtlich ihrer *Perspektive* und (2) hinsichtlich ihrer *Verhaltenshypothesen* und *Modellierung von Institutionen* unterscheiden:

(1) *Mikro-* versus *Makroperspektive*: Ökonomen betrachten Institutionen aus der Mikroperspektive. Bei der Erklärung sowohl individuellen Verhaltens als auch sozialer Aggregate gehen Ökonomen vom Individuum als Grundeinheit aus (*methodologischer Individualismus*). Die Verhaltenswirkung von Institutionen wird auf der Mikroebene, d.h. auf der Ebene der Individuen analysiert. Ökonomen ziehen die Mikroperspektive aus methodischen Gründen der Makroperspektive vor. Sie umgehen damit Probleme mit der personellen und sachlichen Aggregation und der Ableitung einer gesellschaftlichen Wohlfahrtsfunktion.

Soziologen (der Durckheim-Parsons-Tradition) betrachten u.a. Institutionen schwerpunktmäßig aus der Makroperspektive, d.h. als eigenständiges soziales Phänomen, welches sich nicht auf das Individuum reduzieren läßt.

*"Am Anfang steht die Gesellschaft als Einheit, aus der sich das Verhalten des einzelnen ableitet."*¹⁰⁰

⁹⁷ Durkheim verstand Soziologie als *"Wissenschaft von den Institutionen"*. Auch Williamson vertritt die Position, daß die NIÖ, den *modus vivendi* zwischen der Soziologie und der Ökonomie bedroht. *"The upshot is that the New Institutional Economics occupies or shares territory that was once thought to be the exclusive domain of sociologists."* Williamson (1988), S. 182.

⁹⁸ Auch wenn hier von *der* ökonomischen und *der* soziologischen Analyse gesprochen wird, soll nicht unterstellt werden, daß die Soziologie und Ökonomie einheitliche Forschungsdisziplinen sind. Sowohl in der Soziologie als auch die Ökonomie konkurrieren verschiedene Paradigmen, wobei hier mit soziologischer Analyse kollektivistische Ansätze und mit der ökonomischen Analyse Rational Choice gemeint sind.

⁹⁹ Duesenberry (1960), S. 233 zit. in Granovetter (1985), S. 485.

¹⁰⁰ Frey (1990), S. 8.

Eine Mikrofundierung der Makrotheorie durch den methodologischen Individualismus wie sie von den Ökonomen betrieben wird, halten diese Soziologen für unzulänglich und irreführend.¹⁰¹ Sie tendieren zum *methodologischen Kollektivismus*¹⁰², in dem die Mikroebene zur Folge der Makroebene wird.

(2) *Homo oeconomicus* versus *homo sociologicus*: Ökonomen gehen von einem frei wählenden und autonomen Individuum (*homo oeconomicus*) aus. Der *homo oeconomicus*, der sich im Durchschnitt gleich verhält, optimiert sein Verhalten entsprechend seinen exogen vorgegebenen und stabilen Zielen (Präferenzen), denen durch die Knappheit der Mittel (Restriktionen) Grenzen gesetzt sind (*Choice under constraint*). Institutionen (auch Normen) werden von ihm als Restriktionen erkannt. Ob er sich an diese Institutionen hält, wägt er jeweils in Kosten-Nutzen-Kalkülen bzw. je nach positiven oder negativen Anreizen ab.¹⁰³ Institutionen sind somit Teil einer Wahlhandlung. Die Veränderung von Institutionen bzw. Restriktionen führt (im Durchschnitt) auch zur Veränderung des Verhaltens. Die strikte Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen ermöglicht Prognosen über Verhaltensbeeinflussung durch geänderte Restriktionen. Individuen können aber auch (bewußt wählend) Institutionen schaffen und verändern (*Choice of Rules*).

Soziologen gehen hingegen von durch soziale Normen (Institutionen) gesteuerten Präferenzen des Individuums (*homo sociologicus*) aus. Der auf DAHRENDORF zurückgehende *homo sociologicus* ist in seinen Zielen und Werten vollkommen durch Institutionen geprägt (*Rules without Choice*)¹⁰⁴. Er verhält sich gemäß dem von ihm erwarteten Verhalten bzw. entsprechend seiner sozialen Rolle. Institutionen begründen wie beim *homo oeconomicus* Verhaltenserwartungen. Diese werden jedoch vom *homo sociologicus* vollkommen internalisiert.¹⁰⁵ Institutionen werden zu Präferenzen und das Individuum kann sie dementsprechend nicht mehr als Restriktion wahrnehmen. Es wird nicht zwischen Alternativen wählen, da es keine

¹⁰¹ Vgl. Vanberg (1994), S. 13ff.

¹⁰² Vgl. Kirchgässner (1991), S. 98.

¹⁰³ Vanberg stellt fest, dass es auch rational sein kann, nicht bei jedem Entscheid dieses Kalkül erneut anzustellen, sondern sich einmal generell für das Befolgen oder Nichtbefolgen einer Institution zu entscheiden. Er bezeichnet dieses Verhalten dann als regelbefolgendes Verhalten (*Rule Following Behaviour*). Vgl. Vanberg (1994).

¹⁰⁴ Vgl. Vanberg (1994), S. 15f.

¹⁰⁵ Werte lassen sich als verinnerlichte Normen verstehen. Normen bedürfen gesellschaftlicher Kontrolle und

Alternativen wahrnimmt. Dies ändert nichts an der verhaltensbeschränkenden Wirkung von internalisierten Institutionen. Es ändert sich jedoch die Erklärung von Verhaltensänderungen durch Veränderungen von Institutionen. Durch die Verschmelzung von Restriktionen zu Präferenzen, steht nicht mehr die Verhaltenswirkung (Anreize) sondern das Verhaltensmotiv (Werte) im Vordergrund. Der Analyseschwerpunkt der Soziologen liegt weniger in der Erklärung der Wirkung von Normen und Institutionen als vielmehr in der Erklärung, woher Präferenzen oder Normen/Werte kommen (Sozialisation, sozialer Wandel etc.) und welche Beziehung zwischen Präferenzen und Institutionen besteht.

Zwischen der ökonomischen *undersozialisierten*¹⁰⁶ und der soziologischen *übersozialisierten*¹⁰⁷ Konzeption des Menschen sind fast beliebige Zwischenpositionen denkbar. Diese sind auch tatsächlich zu beobachten, wofür nachfolgend nur einige Beispiele genannt werden sollen.¹⁰⁸ Eine solche Zwischenposition stellt die *Rational Choice Sociology* dar, die zur Erklärung von Institutionen und anderen soziologischen Untersuchungsgegenständen (Normen, Sozialkapital) vom methodologischen Individualismus ausgeht.¹⁰⁹ Bereits WEBERS Soziologie verschrieb sich dem methodologischen Individualismus.¹¹⁰ Eine weitere Zwischenposition nimmt GRANOVETTER, ein Vertreter der *New Economic Sociology*, ein.¹¹¹ Er versucht die Mikro- und Makroperspektive zu verbinden, indem er feststellt, daß kollektive Regelmäßigkeiten sich nur in Interaktion mit individuellem Verhalten ergeben. Handlungen, auch ökonomische, seien in ein Netzwerk von sozialen Beziehungen "eingebettet". Auch die Neue Institutionenökonomik läßt sich als Zwischenposition auffassen. Mit der Entschärfung der klassischen ökonomischen Verhaltensannahmen (beschränkte Rationalität und positive Transaktionskosten) werden Institutionen wichtig. Dabei werden nicht nur formelle, sondern auch informelle Institutionen (wie soziale Normen) als Restriktionen der ökonomischen Analyse zugänglich. Die soziale Einbettung individueller Handlungen kommt nicht zuletzt in der Theorie relationaler Verträge und in der Spieltheorie zum Ausdruck, in der die Relation bzw. Interdependenz der Transak-

Sanktionen. Verinnerlichte Werte sind theoretisch selbstdurchsetzend.

¹⁰⁶ Vgl. Parsons (1937) zit. in Granovetter (1985), S. 483.

¹⁰⁷ Vgl. Wrong (1961) zit. in Granovetter (1985), S. 483ff.

¹⁰⁸ Für einen differenzierten und umfangreicheren Überblick siehe Annen (1998), S. 69ff.

¹⁰⁹ Siehe dazu u.a. Coleman (1990), Lindenberg (1990), Hechter/Opp/Wippler (1990) und Vanberg (1994). Als Vorläufer einer individualistisch orientierten Theorie in der Soziologie gelten die Arbeiten von Homans.

¹¹⁰ Vgl. Vanberg (1975) zit. in Kirchgässner (1991), S. 98.

¹¹¹ Vgl. Granovetter (1985).

tionspartner sogar im Vordergrund steht. Schließlich haben soziologische Argumente wie die Bedeutung der Geschichte und von Werten auch in die NIÖ Eingang gefunden, beispielsweise mit der von NORTH geprägten Idee der Pfadabhängigkeit von Institutionen und der Theorie der Ideologie.¹¹²

Abschließend wird festgehalten, daß diese Zwischenpositionen noch keine Synthese darstellen, wohl aber von einer Annäherung beider Positionen zeugen.¹¹³ Beide Ansätze lassen sich "als gegenseitige kritische Korrektive"¹¹⁴ verstehen, die Soziologie hinsichtlich der Entstehung der Präferenzen und Normen und die Ökonomie hinsichtlich der Wirkungsanalyse von (veränderten) Institutionen.

Auch diese Arbeit und ihr empirisches Objekt, die Unternehmensnetzwerke in Taiwan, verstehen sich als Zwischenposition. Sie sieht sich dem ökonomischen Verhaltensmodell verpflichtet, versucht aber so weit wie möglich, soziologische Erkenntnisse der Ostasien- und Chinaforschung bspw. die konfuzianischen Werte und Normen in ihre Analyse einzubeziehen.

¹¹² Vgl. North (1990). Ideologien lassen sich als geistige Institutionen deuten. Ideologien dienen der wechselseitigen Verhaltensstabilisierung durch gemeinsame Werte und reduzieren Komplexität und Unsicherheit bzw. sparen Transaktionskosten. Vgl. Kleinewefers (1997), S. 3ff. Auch hier lassen sich analog kognitive versunkene Kosten zur Erklärung der Stabilität von Werten heranziehen. Vgl. Denzau/North (1994), S.27.

¹¹³ Vgl. Annen (1998), S. 76.

¹¹⁴ Vgl. Kirchgässner (1990), S. 241.

III. NETZWERKE ALS GEGENSTAND DER NEUEN INSTITUTIONENÖKONOMIK

Auch für Netzwerke stellt sich das in Kapitel II entwickelte Ordnungsproblem, d.h. wie das Problem der glaubwürdigen Verhaltensbindung (Credible Commitment) gelöst werden kann. Es wird also in diesem Kapitel zu untersuchen sein, in welcher Hinsicht Netzwerke gegenüber alternativen Organisationsformen, wie beispielsweise der Markt- oder der Unternehmensorganisation, das Verhaltensbindungsproblem unterschiedlich lösen. Dabei werden Netzwerke nun mit den in Kapitel II eingeführten Begriffen und Zusammenhängen der NIÖ analysiert.

Netzwerke lassen sich aus institutionenökonomischer Perspektive als *Organisation* deuten. Netzwerke werden dazu hinsichtlich der Verträge zur Übertragung der Property Rights und hinsichtlich der dabei anfallenden Transaktionskosten (als Effizienzkriterium) untersucht. In der (soziologischen) Organisationsforschung werden Netzwerken typologisch Eigenschaften wie Reziprozität, Vertrauen, Reputation oder Normen und Werte zugeordnet, doch stehen sie ansonsten in keinem theoretischen Zusammenhang. Das Instrumentarium der NIÖ bietet zwar keinen einheitlichen Ansatz, da sie selbst kein einheitliches Forschungsprogramm darstellt, doch können mit ihren Instrumenten die typologischen Merkmale Vertrauen, Reputation usw. in die Analyse integriert und in einen vertragstheoretischen Zusammenhang gestellt werden. Zur theoretischen Rekonstruktion von Netzwerken wird die *Agency-Theorie* herangezogen.

In Abschnitt 1 werden dazu der Netzwerkbegriff sowie die bestehenden Ansätze zur Beschreibung von Netzwerken vornehmlich aus der betriebswirtschaftlichen und soziologischen Organisationsforschung, die überwiegend auf dem Transaktionskostenansatz aufbauen, vorgestellt und die Grenzen dieses Ansatzes aufgezeigt. Netzwerke werden dann in Abschnitt 2 aus der Perspektive der Agency-Theorie analysiert. In Abschnitt 3 werden schließlich die Ergebnisse festgehalten.

1. Zum Netzwerkbegriff

Die begriffliche Bestimmung von Netzwerken ist ein schwieriges Unterfangen, da Netzwerke für die Beschreibung unterschiedlichster Phänomene in den verschiedensten wissenschaftlichen Disziplinen (Ingenieurwissenschaften, Mathematik, Biologie, Geographie, Soziologie

usw.) herangezogen werden.¹¹⁵ Wegen der breiten und nicht mehr überschaubaren Anwendung des Netzwerkbegriffes, sind Netzwerke im Kontext der jeweiligen Forschungsdisziplin zu betrachten.¹¹⁶ In dieser Arbeit interessieren Netzwerke *immaterieller*¹¹⁷ Art, die Gegenstand der Forschung verschiedener *sozialwissenschaftlicher* Disziplinen (u.a. Soziologie, Psychologie, Anthropologie, Politikwissenschaft und Betriebswirtschaft) sind und in einer fast unüberschaubaren Literatur behandelt werden.

In der sozialwissenschaftlichen Literatur versteht man unter *Netzwerken* allgemein *Akteure und ihre Beziehungen zueinander*.¹¹⁸ Dabei sind die Akteure sowie die Beziehungen für Netzwerke konstitutiv. In dieser Arbeit interessieren nur Netzwerke, in denen die Verbindungen zwischen Akteuren *organisationaler* Natur sind. Mit dieser Einschränkung wird eine theoretische Einordnung in die Neue Institutionenökonomik möglich.

Mit der Betrachtung organisationaler Netzwerke als Untersuchungsgegenstand unterscheiden sich die NIÖ von der soziologischen Netzwerkanalyse, mit der Netzwerke traditionell in Verbindung gebracht werden. Die NIÖ betrachtet Netzwerke als Organisation während die Netzwerkanalyse methodisch (jegliche) Organisationen als Netzwerk betrachtet.¹¹⁹ Die Netzwerkanalyse versteht sich als eine *Forschungsmethode* zur Untersuchung sozialer Beziehungen.¹²⁰ Sie beschäftigt sich mit der Identifikation von Typen und Mustern sozialer Beziehungen sowie mit der Analyse von Ursachen und Folgen dieser Beziehungen. Zu deren Darstellung bedient sich die Netzwerkanalyse der Soziometrie. In Zentrum der Netzwerkanalyse stehen die

¹¹⁵ Vgl. Blankart/Knieps (1992), S. 73.

¹¹⁶ Sie reichen von der Neuen Institutionenökonomik, Industrieökonomik, Organisationsökonomik, Industrial Marketing and Purchase (IMP), über die Organisationssoziologie, Spieltheorie, Ressource Dependency Theorie bis hin zur Population Ecology, (soziologischen) Institutionentheorie und Social Network Approaches. Für einen umfangreichen Überblick über die Netzwerkforschung in den sozialwissenschaftlichen Disziplinen siehe u.a. Ebers (1997), Araujo/Easton (1996), Powell/Smith-Doerr (1994), Sydow (1992) oder Powell (1990).

¹¹⁷ In der Literatur wird zwischen materiellen und immateriellen Netzwerken unterschieden, je nach dem ob die Verbindungen physisch oder virtuell vorliegen. Vgl. Steyer (1997), S. 206. Die (mikro-)ökonomische Theorie interessierte sich bisher vorwiegend für materielle Netzwerke und deren Netzwerkexternalitäten im Zusammenhang von Marktversagen. Zu Netzwerkexternalitäten, siehe Steyer (1997).

¹¹⁸ Vgl. Knoke/Kuklinski (1982), S. 14.

¹¹⁹ Vgl. Powell/Smith-Doerr (1994).

¹²⁰ Zur sozialen Netzwerkanalyse siehe bspw. Wassermann/Faust (1994).

sozialen Netzwerke. Gemäß einer häufig anzutreffenden Definition verstehen Soziologen darunter

*"[A] specific set of linkages among a defined set of actors with the additional property that the characteristics of these linkages as a whole may be used to interpret the social behavior of the actors involved."*¹²¹

In der Erforschung sozialer Netzwerke stehen nicht das einzelne Individuum oder das soziale Aggregat im Vordergrund, sondern die Beziehungen zwischen den Personen. Zentrales Anliegen ist es, das Verhalten der Akteure aus diesen Beziehungen zu verstehen, die sie zu anderen Akteuren unterhalten. So lassen sich die Mikro- und Makroperspektive miteinander verbinden. Die NIÖ liegt damit nicht weit von dieser (soziologischen) Perspektive, wie bereits im Exkurs von Kapitel II deutlich wurde.

Netzwerke sind ferner unter den Stichworten *inter-organisationale* Netzwerke, *Netzwerkorganisation* oder *virtuelle Unternehmung* Gegenstand der betriebswirtschaftlichen Organisations- und Managementforschung, zu der es bereits eine umfangreiche Literatur gibt¹²² und die in dieser Arbeit aus Gründen des Umfangs nicht berücksichtigt werden kann.¹²³ Sie gelten als Synonym für *Unternehmenskooperationen* schlechthin.

Für den theoretischen Hintergrund zur Beschreibung von organisationalen Netzwerken wird in der soziologischen und betriebswirtschaftlichen Organisationsforschung häufig die *Transaktionskostenökonomik* herangezogen.¹²⁴ Dabei wird auf die *Hybridstellung* von Netzwerken zwischen Markt und Hierarchie verwiesen (1.2) oder Netzwerken der Status einer *dritten Koordinationsform* verliehen (1.3).¹²⁵ Ein einheitliches Erklärungsmuster oder eine *Netzwerktheorie* gibt es bis heute nicht.

¹²¹ Mitchell (1969) zit. in Sydow (1992), S. 78.

¹²² Siehe unter den Stichworten flexible Spezialisierung (Piore/Sabel, 1984), dynamische Netzwerke (Miles/Snow, 1986), strategische Netzwerke (Jarillo 1988, 1993, Sydow 1992, 1995), industrielle Netzwerke (Johanson/Mattsson, 1987, Axelson/Easton 1992), regionale Netzwerke (Cuny/Stauder, 1993) oder Industrial Districts (Saxenian, 1991) usw.

¹²³ Eine Verbindung zwischen institutionenökonomischen und betriebswirtschaftlichen Ansätzen und deren empirische Überprüfung am Beispiel Schweizerischer KMU versucht Volery (1996).

¹²⁴ Für einen Überblick zu den verschiedenen alternativen theoretischen Ansätze zur Erklärung organisationaler Netzwerke siehe Sydow (1992).

¹²⁵ Siehe dazu Thompson et al. (1991).

*"We are nowhere near having a systematic framework or theory for predicting what kinds of ties matter under what kind of circumstances in what ways."*¹²⁶

Im Zentrum dieser Arbeit stehen nicht die verschiedenen organisatorischen Koordinationsformen und ihre Merkmale, sondern die ihnen zugrundeliegenden *Verträge*. Netzwerke werden daher aus vertragstheoretischer Perspektive, d.h. als Vertragsproblem beschrieben (1.4). Doch zunächst soll eine Arbeitsdefinition für Netzwerke aus institutionenökonomischer Sicht entwickelt werden (1.1).

1.1. Netzwerke als Organisation

Netzwerke lassen sich institutionenökonomisch als Organisationen auffassen, d.h. als Bündel formeller und/oder informeller Institutionen und der in ihnen beteiligten Akteure. In der Sprache WILLIAMSONS stellen Netzwerke eine Form von *Governance* dar.¹²⁷ Netzwerke begründen somit ein System von Property Rights und von Verträgen zur deren Übertragung. Kennzeichnend für die NIÖ ist, daß sie diese Beziehungen der Akteure untereinander als vertraglichen Tausch modelliert (Netzwerktransaktion).¹²⁸ Im Zentrum des Interesses stehen die Ausgestaltung der Vertragsbeziehungen, d.h. die Verträge, und die Mechanismen zu deren glaubwürdiger Kontrolle und Durchsetzung in Netzwerken.

In Anlehnung an die soziologische Definition sozialer Netzwerke läßt sich der Netzwerkbegriff weiter präzisieren. Netzwerke unterscheiden sich (1) je nach Art und Attributen der *Akteure*, (2) je nach Form und (3) Inhalt der *Beziehungen*, wobei die Beziehungen als Vertragsbeziehungen modelliert werden und.¹²⁹

¹²⁶ Nohria/Eccles (1992), S. 14.

¹²⁷ Vgl. Williamson (1985).

¹²⁸ Sydow unterstellt der NIÖ eine Verkürzung der Beziehungen auf ökonomische Austauschbeziehungen. Vgl. Sydow (1992). Wie bereits in Kapitel I ausgeführt wurde, versteht die NIÖ jedoch jegliche Form von Interaktion als Tausch, d.h. sie betrachtet eben nicht nur ökonomischen Tausch, sondern auch politischen und sozialen Tausch.

¹²⁹ Vgl. auch Ebers (1997), S. 17, der nahezu die gleichen Dimensionen unterscheidet: Inhalt der Netzwerkbeziehungen (Ressourcen, Informationen, Erwartungen), Koordination und Verteilung der Property Rights über die Ressourcen zwischen den Akteuren.

(1) Die in Netzwerken interagierenden Akteure können *individuelle* oder *kollektive* Akteure (z.B. Unternehmen, Familie, soziale Gruppen) sein. Typischerweise umfaßt ein Netzwerk mehr als zwei Akteure. Netzwerke bilden somit immer ein Kollektiv. Den Akteuren können *Attribute* zugeordnet werden, aufgrund derer sie zu dem Kollektiv (*Set*) gehören. Je nach Art der Akteure lassen sich verschiedene Typen von Netzwerken unterscheiden (persönliche, soziale, politische oder unternehmerische Netzwerke). In dieser Arbeit werden die Beziehungen zwischen Unternehmungen (taiwanesischen Klein- und Mittelbetriebe und Familienunternehmungen) im Vordergrund stehen. Es wird daher im weiteren von *Unternehmensnetzwerken* gesprochen.

(2) Die Form der Vertragsbeziehungen läßt sich je nach *Richtung* der Koordination und nach *Art* des Vertrages weiter differenzieren:

Die vertraglichen Tauschbeziehungen können in Unternehmensnetzwerken horizontal oder vertikal *ausgerichtet* sein. In *horizontalen* Unternehmensnetzwerken findet der Tausch zwischen gleichrangigen und *unabhängigen* Akteure statt. In *vertikalen* Unternehmensnetzwerken findet der Tausch zwischen nicht-gleichrangigen *gebundenen* Akteure statt.¹³⁰

Vertikal vernetzte Akteure sind in Autoritätsbeziehungen eingeordnet. In dieser Arbeit stehen jedoch Unternehmensnetzwerke zwischen unabhängigen, d.h. horizontal vernetzten Unternehmen im Vordergrund. Es wird gezeigt, daß die Unternehmensnetzwerke in Taiwan typischerweise horizontal, in Japan und Südkorea hingegen z.B. vertikal ausgerichtet sind.

Die Ausrichtung der Verträge ist von der Ausrichtung der Unternehmensintegration (vertikal, horizontal und lateral) zu trennen, die sich an den Stufen der Wertschöpfungskette orientieren. Analog zur Unternehmensintegration lassen sich in Netzwerken *vertikale*, *horizontale* und *laterale* Spezialisierung unterscheiden. Die Wertschöpfung in Netzwerken ist vertikal ausgerichtet, wenn Up- oder Downstream-Aktivitäten im Netzwerk von Netzwerkmitgliedern ausgeführt werden. Die horizontale Ausrichtung der Wertschöpfung ist die Verbindung von Aktivitäten der gleichen Wertschöpfungsstufe. Die laterale Ausrichtung der Wertschöpfung verbindet Netzwerkpartner komplementärer Wertschöpfungen. In all diesen Fällen werden Aktivitäten von *unabhängigen* Partnern in das Netzwerk inte-

¹³⁰ Die Unterscheidung zwischen vertikal und horizontal ist in der Praxis nicht ganz deutlich. Sie hat hier nur analytischen Wert.

griert. Unternehmensnetzwerke können horizontal ausgerichtet sein aber vertikale Wertschöpfungsaktivitäten (bspw. Lieferanten oder Kunden) verbinden.

Die *Art der Verträge* in Unternehmensnetzwerken kann des weiteren *expliziter* oder *impliziter* Natur sein. Bei expliziten (mündlichen oder schriftlichen) Verträgen ist die Durchsetzung vertragsrechtlich garantiert. Implizite Verträge sind selbstdurchsetzend durch Androhung des Abbruchs der Beziehung. In horizontalen Unternehmensnetzwerken kommt der impliziten Durchsetzung von Verträgen (durch Reziprozität, Vertrauen, Reputation, sanktionierte Werte und Normen) eine besondere Bedeutung zu. Diese Mechanismen stehen in dieser Arbeit daher im Vordergrund. Da die Akteure in Netzwerken annahmegemäß nur beschränkt rational handeln und Informationsasymmetrien opportunistisch ausnutzen können, sehen sie sich in ihren Vertragsbeziehungen Verhaltensrisiken ausgesetzt. Die Verträge sind daher grundsätzlich *unvollkommen* und mithin *relational*, da es auf die Identität des Vertragspartners entscheidend ankommt.

- (3) Inhalt der Vertragsbeziehungen bzw. Netzwerktransaktionen sind die ausgetauschten Property Rights. Die innerhalb von Unternehmensnetzwerken getauschten Property Rights können materielle und immaterielle Rechte wie beispielsweise Güter, Dienstleistungen, Informationen, Macht oder Einfluß sein. Sie werden als vollkommen spezifiziert und durchsetzbar angenommen.

Tabelle III-1 faßt die relevanten Dimensionen der Konfiguration von Netzwerken aus institutionenökonomischer Perspektive zusammen:

Abbildung III-1: Konfiguration von Netzwerken in der NIÖ

<i>Akteure</i>	<i>Verträge</i>
Individuell/kollektiv (Unternehmen, Familie)	vertikal/horizontal
Persönlich, sozial, politisch, ökonomisch	explizit/implizit
Vollkommen/beschränkt rational	vollkommen/unvollständig (relational)

Als vorläufige Arbeitsdefinition läßt sich festhalten, daß in dieser Arbeit Unternehmensnetzwerke erstens ein *empirisches Phänomen* – die in Netzwerken interagierenden taiwanesischen Klein- und Mittelbetriebe – bezeichnen, und daß sich zweitens Unternehmensnetzwerke institutionenökonomisch *als Organisationen aus horizontal und vertraglich implizit und relational vernetzten Unternehmen* modellieren lassen.

Unternehmensnetzwerke definiert als Organisation werden der Analyse durch die Transaktionskostentheorie zugänglich. Bezüglich der Integration der Netzwerke in die Transaktionskostentheorie bestehen unterschiedliche Ansichten: Netzwerke *zwischen* den Organisationsformen Markt und Hierarchie (1.2) und Netzwerke als eigenständige Organisationsform *neben* Markt und Hierarchie (1.3).

1.2. Netzwerke zwischen Markt und Hierarchie

In diesem Abschnitt werden die idealtypischen Merkmale der Organisationsformen Markt und Hierarchie vorgestellt (1.2.1) und die Frage nach der Einordnung der Netzwerke gestellt (1.2.2), die einer Erweiterung der Markt-Hierarchie-*Dichotomie* bedarf. Unternehmensnetzwerke werden aus der Perspektive der Transaktionskostenökonomik als eine *hybride* oder *intermediäre* Form der Organisation ökonomischer Aktivitäten auf einem graduellen Kontinuum mit dem Markt und der Hierarchie als Polen beschrieben.

1.2.1. Markt und Hierarchie als Idealtypen

Der vollkommene *Markt* ist eine Organisationsform ökonomischer Aktivitäten, in der beliebige, gleichrangige und unabhängige Marktteilnehmer, die sich annahmegemäß vollkommen rational verhalten, vollständig spezifizierte Property Rights austauschen. Die Koordination erfolgt über Preissignale, die sämtliche transaktionsrelevanten Informationen enthalten. Die Eigenschaften der Marktteilnehmer spielen beim Tausch keine Rolle. Solche Marktbeziehungen sind idealtypisch kompetitiv und arbeitsteilig.

Die (Unternehmens-) *Hierarchie* ist eine Organisationsform, in der Property Rights intern zwischen abhängigen, nicht gleichberechtigten und zahlenmäßig begrenzten Organisationsmitgliedern getauscht werden. Die Organisationsmitglieder verfügen über asymmetrische Informationen. Die Koordinationsleistung erfolgt über Weisungen der Unternehmensleitung. Aufgrund der Informationsasymmetrien ist die Überwachung nicht vollkommen. Sie verursacht Agency-Kosten. Hierarchische Beziehungen sind langfristig, idealtypisch kooperativ und hochspezifisch.

Demgegenüber findet man in der Realität Mischformen wie (Unternehmens-)Netzwerke, die teils marktlichen und teils hierarchischen Charakter aufweisen. Netzwerken werden daher zum einen wettbewerbstypische Eigenschaften wie hohe Spezialisierung, Wettbewerbsdruck und Flexibilität und zum anderen unternehmenstypische Merkmale wie Kooperation, Informationsintegration und Langfristigkeit zugeordnet. Es handelt sich um eine Organisationsform, in der Property Rights zwischen mehr oder weniger gleichberechtigten, zahlenmäßig begrenzten, interdependenten Transaktionspartnern getauscht werden. Im Gegensatz zur Markttransaktion stehen in Netzwerken die Eigenschaften der Personen im Vordergrund, d.h. es kann für den Tausch mit bestimmten Personen Präferenzen geben. Die Steuerung erfolgt daher nicht nur über Preissignale, sondern zusätzlich auch über tauschunabhängige Signale, die stabile Eigenschaften der beteiligten Individuen anzeigen.¹³¹

Netzwerke werden in der Transaktionskostenliteratur daher auch als Hybride bezeichnet und entsprechend in das Markt-Hierarchie-Spektrum eingeordnet.

1.2.2. Markt, Hierarchie und Hybride (Williamson)

Ausgangspunkt WILLIAMSONS ist die Erklärung der Existenz verschiedener Organisationsformen als Folge von Marktversagen.¹³² In Anlehnung an COASE führt er Probleme des Marktversagens auf die *Existenz von Transaktionskosten* zurück.¹³³ Dabei stehen die Transaktionskosten, die nach Vertragsabschluß – zur Absicherung gegen potentiellen ex post-Opportunismus – anfallen, im Zentrum seines Interesses. Er identifiziert drei Faktoren, die diese Transaktionskosten beeinflussen: die *Spezifizität*¹³⁴, die *Unsicherheit* und die *Häufigkeit* von Transaktionen, d.h. bspw. je höher die Spezifizität desto höher die Transaktionskosten. Diese Einflußgrößen gilt es bei der Wahl der effizienten Organisationsform zu berücksichti-

¹³¹ Vgl. Hermann-Pillath (1997), S. 59.

¹³² Vgl. Williamson (1985).

¹³³ Vgl. Coase (1936).

¹³⁴ Es werden vier Arten von (Vertrags-)Spezifizität unterschieden; Standortspezifizität, Spezifizität des Sachkapitals, des Humankapitals und zweckgebundene Sachwerte. Vgl. Williamson, (1985/90), S. 62f. Spezifische Investitionen sind nicht alternativ verwendbare Investitionen, die bei Abbruch einer Vertragsbeziehung verloren gehen (versunkene Kosten).

gen.¹³⁵ *Effizient* sind dabei Organisationsformen mit möglichst niedrigen Produktions- und Transaktionskosten (bei gegebenem Wissen).¹³⁶ Die Transaktionskostenökonomik versteht sich als eine *diskrete strukturelle* Analyse alternativer Formen von Governance.¹³⁷ Die vergleichende Analyse ist komparativ-statisch. Nachfolgende Abbildung zeigt die effizienten Formen von *Governance* in Abhängigkeit von den Einflußgrößen Spezifizität und Häufigkeit:

Abbildung III-2: Effiziente Organisationsformen nach Williamson

	<i>Investitionsmerkmale</i>		
<i>Häufigkeit</i>	Nicht-spezifisch	Gemischt-spezifisch	Hoch-spezifisch
Gelegentlich	Markt-Governance	Dreiseitige Governance	
Wiederholt		Zweiseitige Governance	Vereinheitlichte Governance
		Netzwerke	

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Williamson (1985), S. 79

Demnach ist der *Markt* eine effiziente Organisationsform, wenn die Transaktionen nicht-spezifisch sind (in Abb. III-2: *Markt-governance*). Diese können sowohl gelegentlich, als auch wiederholt vorkommen. Die Vertragsbeziehung ist weder persönlich noch langfristig. Genügend Alternativen und geringe Umstellungskosten ermöglichen einen Wechsel des Vertragspartners, so daß keine längerfristige Beziehung notwendig ist. Die Marktalternativen sind die hauptsächliche Absicherung gegen Verhaltensunsicherheiten. Je spezifischer die Investitionen, um so anfälliger werden aber Markttransaktionen gegen Verhaltensrisiken. Tätigen beide Seiten transaktionsspezifische Investitionen kommt es zu einem bilateralen Monopol.¹³⁸

¹³⁵ "[...] Transaction cost economics maintains that such variety is mainly explained by underlying differences in attributes of transactions. Efficiency purposes are served matching governance structures to the attributes of transactions in a discriminating way." Williamson (1995), S. 68.

¹³⁶ Mit der Annahme der konstanten Technologie sind die Produktionskosten zwischen zwei Unternehmen gleich. Ceteris paribus sind die Produktionskosten zwischen den organisatorischen Alternativen Markt und Unternehmung identisch. Williamson vernachlässigt mithin Produktionskosten und technologisches Wissen in seiner komparativen Analyse, ein Punkt, der der Transaktionskostenökonomik vielfach vorgeworfen wird. Vgl. Pfaffmann (1999), S. 616ff.

¹³⁷ Vgl. Williamson (1998), S. 29f.

¹³⁸ Williamson nennt diese Situation die "fundamentale Transformation". Vgl. Williamson (1985), S. 61ff.

Bei hochspezifischen Investitionen kann der Markt versagen und *hierarchische* Organisationsformen werden in bezug auf Transaktionskosten effizient (in Abb. III-2: *vereinheitlichte Governance*). Eine einheitliche Kontrolle, in der die Vertragspartner ihre Autonomie aufgeben, stellt die hauptsächliche Absicherung gegen die Abhängigkeit dar, die aus der spezifischen Investition bzw. dem dadurch möglichen *Hold-up-Effekt*¹³⁹ entsteht. Bei einer Integration der Transaktion können diese Externalitäten durch Gewinnbeteiligung internalisiert werden. In diesem Fall erhält derjenige Vertragspartner, der die transaktionsspezifische Investition erbringt, ein Gewinnanrecht und kann nicht mehr durch den anderen Vertragspartner enteignet werden. Es wird der gemeinsame Gewinn maximiert. In hierarchischen Organisationsformen sind die Beziehungen daher langfristig angelegt, und ihr Wechsel ist mit erheblichen Umstellungskosten verbunden (*Sunk Costs*). Diese besonderen Investitionsmerkmale erklären in der Transaktionskostenökonomik die Existenz von Unternehmen.

Bei abnehmender bzw. gemischter Spezifität ist eine hierarchische Kontrolle nicht notwendig. Wiederholen sich die Transaktionen, lassen sie sich bilateral gegen Verhaltensrisiken absichern (in Abb. III-2: *zweiseitige Governance*). In diese Kategorie lassen sich die Netzwerke einordnen (siehe auch Abb. III-2). In Netzwerken sind die Vertragspartner mehr oder weniger unabhängig. Die Beziehung ist kooperativ und tendenziell langfristig angelegt. Die Umstellungskosten sind geringer, und daher ist die Koordination in Netzwerken flexibler als in hierarchischen Organisationen. Erfolgen die Transaktionen hingegen nur gelegentlich, ist eine Absicherung durch eine dritte Partei (Richter, Schiedsrichter) angebracht (in Abb. III-2: *dreiseitige Governance*).

Die relative Effizienz von Organisationsformen hängt maßgeblich von der *Spezifität von Investitionen* ab. Die Spezifität von Investitionen erhöht die Transaktionskosten aller Formen von Organisation. Unternehmensnetzwerke können bei gemischt bis hoch spezifischen Investitionen eine effiziente Organisationsform darstellen. Hybride haben im obigen Schema somit keinen eindeutigen Platz. Dadurch ist auch die Unternehmung nicht eindeutig definiert.

¹³⁹ Unterstellt man Verhaltensunsicherheit und Opportunismus, so kann derjenige, der die transaktionsspezifische Investition erbringt, "ausgebeutet" werden, wenn der andere Vertragspartner diese Situation strategisch ausnutzt und sich die Quasirente teilweise oder vollkommen aneignet. Auf das *Hold Up*-Problem wird in Kapitel III.2.1.4, S. 71 noch genauer eingegangen werden.

Zur besseren Einordnung der hybriden Organisationsformen in das Markt-Hierarchie-Paradigma identifiziert Williamson neben den Transaktionskosten weitere Kriterien: (1) die *Adaptionsfähigkeit* von Organisationen, (2) deren *Anreizintensität* und (3) deren *Kontrollkosten*.¹⁴⁰

- (1) Bei der Adaptionsfähigkeit geht es um die Fähigkeit, sich autonom an *exogene* Veränderungen wie Preise oder bilateral, in Abstimmung mit dem anderen Vertragspartner, an *endogene* Veränderungen anzupassen. Der Markt ist für autonome Anpassungen und die Hierarchie für bilaterale Anpassungen vorteilhafter (siehe Abb. III-3).
- (2) Die Anreizintensität ergibt sich aus dem Grad an Eigenständigkeit und dem Grad an Internalisierung von Externalitäten. Je eigenständiger ein Akteur und je umfassender er die Konsequenzen seiner Entscheidungen trägt, desto anreizintensiver die Organisation. Auch hier ist der Markt die anreizintensivste Organisation (siehe Abb. III-3).
- (3) Mit zunehmender Kooperation bzw. mit zunehmendem gegenseitigen Abhängigkeitsgrad steigen die Kosten für die Kontrolle von Verhalten (Monitoring, Erfolgsbeteiligung, Strafe). Die administrative Kontrolle ist in der Unternehmung am größten (siehe Abb. II-3). Administrative Kontrolle und Anreizintensität stehen somit in einem negativen Verhältnis zueinander.

Abbildung III-3: Markt, Hybride und Hierarchie

	Markt	Hybride	Hierarchie
Adaptionsfähigkeit	+++	++	+
Anreizintensität	+++	++	+
Kontrolle	+	++	+++

Quelle: Williamson (1993), S. 105.

Hybride sind (wie der Markt) tendenziell anreizintensiv und für autonome Anpassungen geeignet, weil in ihnen die Property Rights eindeutig zugeordnet sind. Doch da in ihnen die Beziehungen interdependent sind, d.h. die Akteure gegenseitig abhängig sind, bedürfen Hybride zur Bindung von Verhalten weiterer Kontrollinstrumente. Hybride sind daher auch für bilaterale Anpassungen geeignet. Diese gehen jedoch auf Kosten der Anreizintensität.

¹⁴⁰ Vgl. Williamson (1993), S. 102ff.

Es läßt sich festhalten, daß Netzwerke in Bezug auf die Kriterien Spezifität von Investitionen, Adaption, Anreizintensität und Kontrolle eine *intermediäre* Organisationsform darstellen. In bezug auf die genaue theoretische Einordnung von Netzwerken als intermediäre Organisationsform im Markt-Hierarchie-Paradigma bestehen jedoch gegensätzliche Ansichten. WILLIAMSON sieht Netzwerke als eine diskrete Organisationsform *zwischen* Markt und Hierarchie.¹⁴¹ Demgegenüber betrachten einige Autoren Netzwerke als eine eigenständige Koordinationsform *neben* Markt und Hierarchie. Da es bereits eine ausführliche und langjährige Diskussion zu diesem Thema gibt, werden nachfolgend nur einige exemplarische Exponenten und ihre Argumente in dieser Auseinandersetzung wiedergegeben.¹⁴²

1.3. Netzwerke neben Markt und Hierarchie

Einige Autoren sehen in dem Markt-Hierarchie-Paradigma keine ausreichende Erklärung für die vielfältigen Organisationsformen, die in der Realität zu beobachten sind.¹⁴³ Das Markt-Hierarchie-Paradigma wird als wenig hilfreich eingeschätzt, da es nicht scharf definierbar sei. Dagegen spricht auch die Tatsache, daß die zwei Pole des Kontinuums Markt und Hierarchie empirisch gleichzeitig vorkommen.¹⁴⁴ Zudem seien Märkte nicht losgelöst von ihren sozialen Strukturen zu betrachten, sondern in ein soziales Umfeld *eingebettet*.¹⁴⁵ Schließlich setzen einige Kritiker an den Verhaltenshypothesen – insbesondere der Opportunismusannahme – an, die hier nicht weiter betrachtet werden, da sich die Verhaltensannahmen der Transaktionskostenökonomik mit denjenigen der NIÖ und dieser Arbeit decken.

Nachfolgende Ansätze betrachten Netzwerke als eine von Markt und Hierarchie streng zu unterscheidende Organisationsform. Dabei werden spezifische Merkmale dieser Organisationsformen herausgearbeitet und als Argumente für eine *Trichotomie* von Transaktionsformen herangezogen. Im einzelnen sind die hier behandelten Organisationsformen die *Clan-Organisation*, der *Vertrauensmechanismus* und die *Netzwerkorganisation*.

¹⁴¹ Vgl. Williamson (1991).

¹⁴² Für weiterführende Literatur siehe beispielsweise den Sammelband *"Markets, Hierarchies and Networks - The Coordination of Social Life"* (1991) von Thompson et al.

¹⁴³ Vgl. u.a. Bradach/Eccles (1989) und Powell (1990).

¹⁴⁴ Vgl. Bradach/Eccles (1989), S. 275.

¹⁴⁵ Vgl. Granovetter (1985).

1.3.1. Markt, Bürokratie und Clan (Ouchi)

OUCHI (1981) setzt an WILLIAMSON'S Marktversagen-Ansatz an und erweitert diesen um ein Versagen der Hierarchie (Bürokratieversagen).¹⁴⁶ OUCHI identifiziert neben dem Markt und der Bürokratie daher eine weitere Organisationsform: die *Clan*-Organisation als Antwort auf Bürokratieversagen.

Grundlage jeder Form des Tausches ist Reziprozität. Im Gegensatz zum Markt verfügen Bürokrationen über eine vertraglich legitimierte Autorität durch Arbeitsverträge, die eine bessere Kontrolle des Arbeitnehmers ermöglichen. Die Autoritätsbeziehung (Prinzipal-Agent-Beziehung) sorgt ferner für Vertrauen, da die Beziehung langfristig angelegt ist. Bürokrationen gewährleisten somit ein gewisses Maß an Interessenskongruenz zwischen dem Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Eine solche Interessenskongruenz ist hingegen zwischen den Vertragspartnern in der Marktbeziehung nicht gegeben, d.h. es sind potentiell mehr Externalitäten möglich. Bei hochspezifischen Investitionen, d.h. Investitionen mit hoher Hold-up-Gefahr, kann daher der Markt versagen. Doch da in Bürokrationen, trotz gewisser Interessenskongruenz, die Leistungen des Agenten vom Prinzipal kontrolliert werden müssen (Prinzipal-Agent-Problem), kann auch die Bürokratie versagen. Die Clan-Organisation ermöglicht eine hochgradige Zielkongruenz aufgrund sozialisierter Ziele bzw. *internalisierter Werte und Normen*. Die Informationen werden in Clans nicht wie auf Märkten mittels Preisen oder in Hierarchien mittels expliziter Regeln (Weisungen), sondern in Form von *impliziten* Regeln (Traditionen) weitergegeben. Die Bürokratie unterscheidet sich vom Clan insofern, als Autoritätsbeziehungen eine formelle Organisation voraussetzen, während internalisierte Werte und Normen informelle Organisationen kennzeichnen.

Bei hochspezifischen Investitionen ist die Clan-Organisation im Vergleich zu Markt und Hierarchie effizient, weil das Problem der Interessenskongruenz durch internalisierte Werte und Normen und damit das Kontrollproblem transaktionskostengünstiger und gelöst wird. Die Einflußgrößen zur Unterscheidung der verschiedenen effizienten Organisationsformen sind somit das *Kontrollproblem* der Leistungen des Agenten (Prinzipal-Agent-Problem) und der

¹⁴⁶ Vgl. Ouchi (1981), S. 248ff.

Grad der Zielkongruenz (je höher die Zielkongruenz desto weniger potentielle Externalitäten aufgrund von Informationsasymmetrien). Die Zusammenhänge werden in Abbildung III-4 deutlich:

Abbildung III-4: Effiziente Organisationsformen nach Ouchi

	<i>Zielkongruenz</i>		
<i>Kontrollproblem</i>	niedrig	Mittel	hoch
Niedrig	Markt Reziprozität <i>Preis</i>		
Mittel		Hierarchie Reziprozität Legitimierte Autorität <i>Weisungen</i>	
Hoch			Clan Reziprozität Legitimierte Autorität Gemeinsame Werte <i>Traditionen</i>

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Ouchi (1991), S. 253

OUCHI verweist als Beispiele für Clan-Organisationen auf japanische Unternehmen und Konglomerate. Die Clan-Organisation ist im Rahmen des Markt-Hierarchie-Paradigmas eine weitere Organisationsform neben Markt und Hierarchie. Die in Form von Traditionen weitergegebenen internalisierten Werte und Normen stellen neben dem Preismechanismus und den Weisungen einen dritten Koordinationsmechanismus dar.

In bezug auf die internalisierten Werte und Normen läßt sich eine Analogie von Clan zu Netzwerken ziehen. Auch in Netzwerken können internalisierte Werte und Normen in Form von selbstdurchsetzenden Verträgen Verhaltensbindung sicherstellen. Clans haben wie Netzwerke informellen Charakter. Doch handelt es sich bei Clans um eine Spezialform hierarchischer Koordination. Clans eignen sich daher nicht zur Erklärung horizontaler Netzwerke. Doch ist die Verbindung von Informations- und Kontrollproblemen in Vertragsbeziehungen und Normen und Werten als Absicherungsmechanismus innerhalb von Organisationen ein interessanter Ansatzpunkt, auf den im Rahmen der impliziten vertraglichen Durchsetzungsmechanismen in Netzwerken (Abschnitt 2.2.4 und 2.2.5) zurückzukommen ist.

1.3.2. Preis, Autorität und Vertrauen (Bradach/Eccles)

BRADACH/ECCLES betrachten neben den Preisen auf Märkten und der Autorität in Hierarchien das *Vertrauen* als weiteren Koordinationsmechanismus.¹⁴⁷ Alle drei Formen können in der Realität aber kombiniert auftreten. Empirische Untersuchungen zeigen, daß der Preismechanismus auch in Hierarchien und umgekehrt Autorität auch im Markt anzutreffen ist. Vertrauen, Markt und Hierarchie seien keine Substitute für einander, sondern es handele sich um drei separate Mechanismen, die sich gegenseitig ergänzen.

BRADACH/ECCLES führen Vertrauen auf *gemeinsame Werte und Normen* und auf *persönliche Beziehungen* zurück. Vertrauen baut einerseits auf verhaltensstabilisierenden Normen auf. Dabei kommt der (Selbst-)Verpflichtung (Obligation) und der Kooperation eine besondere Bedeutung zu. Vertrauen ist die implizite Erwartung an den Vertragspartner, sich an eine Vereinbarung zu halten, zu der er sich durch seine Worte oder einen Handschlag verpflichtet hat und an die er sich auch gebunden fühlen sollte. Eine Verletzung dieser Verpflichtung wird mit dem Verlust der Beziehung und der Reputation sanktioniert. Andererseits entsteht Vertrauen durch die Einbettung von Transaktionen in persönliche Beziehungen. Persönliche Bindungen erhöhen die Wahrscheinlichkeit des Einhaltens der Vereinbarung bzw. minimieren die Risiken von Fehlverhalten. Sie sind langfristig ausgerichtet und umfassen oftmals mehrere Interessen, was zu einer zusätzlichen Verhaltensstabilisierung führen kann.

Es läßt sich festhalten, daß in hybriden Organisationsformen Preise, Autorität und Vertrauen kombiniert vorkommen können. Neben den von OUCHI identifizierten Werten und Normen ist für Netzwerke auch Vertrauen konstitutiv. Wie später ausgeführt wird, stellen internalisierte Werte und gesellschaftlich sanktionierte Normen mögliche Anreize zur Honorierung von Vertrauen dar (Abschnitt 2.2.2). Vertrauen wird hier auch nicht systematisch analysiert.

¹⁴⁷ Vgl. Bradach/Eccles (1991), S. 277.

1.3.3. Markt, Hierarchie und Netzwerke (Powell)

POWELL differenziert schließlich zwischen Markt, Hierarchien und Netzwerken als drei zu unterscheidende Organisationsformen.¹⁴⁸ Er identifiziert einen Katalog struktureller Eigenschaften von Netzwerken, die er dem Markt und der Hierarchie gegenüberstellt und nach denen Netzwerken der Status eines dritten Transaktionsregimes zukommt:

- Die Akteure in Netzwerken haben komplementäre Fähigkeiten.
- In Netzwerken dienen persönliche Beziehungen als Kommunikationskanäle bei denen *Reziprozität, Vertrauen und Reputation* einen hohen Stellenwert besitzen.
- Netzwerke sind nach innen und außen flexibel bzw. ohne starre Grenzen.
- Die Beteiligten weisen einen hohen Grad an *Selbstbindung* durch internalisierte Werte und Normen auf.
- Bei Netzwerktransaktionen wird der gegenseitige Nutzen auf Grundlage *interdependenter Beziehungen* stark betont (im Gegensatz zu marktlicher Unabhängigkeit und zur hierarchischen Bindung der Akteure). Netzwerktransaktionen sind daher langfristig und wiederholt.

POWELL arbeitet in Kritik zur Transaktionskostenökonomik die wesentlichen Merkmale von Netzwerken – nämlich Reziprozität, Interdependenz, Reputation, Vertrauen und Selbstbindung – die bereits mehrfach genannt wurden, heraus. Er stellt sie aber in keinen alternativen theoretischen Zusammenhang.

1.4. Netzwerke als Vertragsproblem

Die Diskussion um eine *Dichotomie* oder *Trichotomie* von Transaktionsformen baut vornehmlich auf der Transaktionskostenökonomik auf, entweder als Beleg für ein Markt-Hierarchie-Kontinuum oder als Kritik zu diesem. Diese Diskussion führt jedoch über die Klassifikation der Transaktionsformen nicht hinaus, d.h. sie trägt zur Analyse ihrer Funktionsweise im einzelnen nicht viel bei. Die Aussagen der Transaktionskostenökonomik beschränken sich auf eine Typologie effizienter (transaktionskostenminimaler) Organisationsformen (*Governance Structures*) bei gegebenen Kriterien wie Tauschunsicherheit, Tauschhäufigkeit und Spezifität von Investitionen.

¹⁴⁸ Vgl. Powell (1991), S. 295ff.

Im Zentrum des Interesses der Transaktionskostenökonomik stehen die transaktionspezifischen Investitionen. Sie nehmen zur Erklärung der Existenz von Firmen eine konstitutive Rolle ein. Das Problem dabei ist aber nicht der spezifische Investitionscharakter an sich, sondern die möglichen (opportunistischen) *Verhaltensrisiken* (Hold-up) der Transaktionspartner, nachdem die Investitionen getätigt wurden. Diese Verhaltensrisiken haben eine Auswirkung auf die *Gestaltung von Verträgen* und bestimmen die Wahl des institutionellen Arrangements. In diesem Sinne ist die Transaktionskostenökonomik eine *ökonomische Vertragstheorie*.

Den Übergang von der Transaktionskostenperspektive zur Vertragsperspektive (1.4.1) macht bereits WILLIAMSON selbst, in dem er verschiedenen Organisationen verschiedene Verträge zuordnet. Damit werden *Verträge* zum *Taxonomiekriterium* und Unternehmensnetzwerke zu einem Vertragsproblem (1.4.2).

1.4.1. Von der Transaktionskostenperspektive zur Vertragsperspektive

Erste Ansätze zur Konzeptionalisierung von Unternehmen und Märkten als Vertragsbeziehungen gehen auf COASE und ALCHIAN/DEMSETZ zurück.¹⁴⁹ WILLIAMSON geht in seiner Analyse der "Ökonomischen Institutionen des Kapitalismus" (1985) einen Schritt weiter und legt den alternativen Formen von Governance unterschiedliche Vertragsrechte zugrunde. Er integriert seither selbst zunehmend vertragstheoretische Überlegungen in seinen Ansatz. Unter dem Dach der Transaktionskostenökonomik ist bereits eine Vielzahl von formalen Vertragsmodellen zu Teilaspekten entwickelt worden. Aus vertragstheoretischer Perspektive sind demnach alle Formen von Organisation wirtschaftlicher Aktivitäten als *Netze von Verträgen* (*Nexus of Contracts/Treaties*) zu betrachten.¹⁵⁰

¹⁴⁹ Vgl. Coase (1936) und Alchian/Demsetz (1972), S. 777 zit. in Williamson (1991), S. 98.

¹⁵⁰ Für weiterführende Literatur siehe Aoki/Gustafsson/Williamson (1990). Richter/Furubotn definieren die Organisation als Geflecht relationaler Verträge. Vgl. Richter/Furubotn (1996), S. 189f. Wolff bezeichnet eine Organisation als Netz bilateraler Verträge. Vgl. Wolff (1995), S. 44f.

WILLIAMSON beruft sich für die "diskrete strukturelle Analyse" von Verträgen auf die Vertragslehre des Rechtssoziologen MACNEIL. Letzterer geht von einer dreiteiligen Typologie des Vertragsrechtes aus: (1) dem klassischen, (2) neoklassischen und (3) relationalen Vertragsrecht.¹⁵¹

- (1) Im *klassischen Vertrag* ist eine Vorwegnahme aller Kontingenzen möglich. Ex ante sind alle Leistungen spezifizierbar und ex post auch von Dritten insbesondere durch Gerichte beobachtbar und durchsetzbar (*Litigation*). In dieser Hinsicht ist der klassische Vertrag ein expliziter und vollkommener Vertrag. Da im klassischen Vertrag die Identität der Transaktionspartner keine Rolle spielt, entspricht dieser der idealtypischen Markttransaktion.
- (2) Der *neoklassische Vertrag* (Contingent Claim Contract) ist hingegen ein langfristiger und anpassungsfähiger Vertrag, der nicht vollkommen beschreibbar ist, sondern angesichts exogener und endogener Unsicherheiten nur unvollständig oder zu prohibitiv hohen Kosten vollkommen spezifizierbar ist. Er bedarf zusätzlicher Kontrollmechanismen wie beispielsweise des Schiedsverfahrens (*Arbitration*). Der neoklassische Vertrag entspricht einem expliziten, aber unvollkommenen Vertrag. Dieser ist insofern explizit, als er annahmegemäß von Dritten verifizierbar ist. WILLIAMSON legt den neoklassischen Vertrag solchen kooperativen Organisationsformen zugrunde, deren Transaktionen sich gelegentlich wiederholen.
- (3) Der *relationale Vertrag* oder in der Terminologie WILLIAMSONS der "unvollständige langfristige Vertrag" ist hingegen ein unvollkommener und impliziter Vertrag. Der relationale Vertrag ist implizit, weil die durch diesen festgelegten gemeinsamen Erwartungen nicht schriftlich niedergelegt sind. Die Vertragseinhaltung kann von Dritten nicht oder nur zu sehr hohen Kosten verifiziert werden, so daß implizite Werte und Normen und stillschweigendes Einverständnis die Grundlage des relationalen Vertrages bilden. Die Vertragspartner richten ihre Erwartungen an ihrem Beziehungsverhältnis aus. Damit wird die Identität der Transaktionspartner entscheidend. Der relationale Vertrag ist komplex und langfristig. Er setzt wiederholte Transaktionen voraus. Der relationale Vertrag liegt langfristigen kooperativen Organisationsformen und hierarchischen Arbeitsverhältnissen zugrunde.

¹⁵¹ Vgl. Williamson (1985), S. 68ff.

WILLIAMSON richtet das Augenmerk auf *Verträge* zur Überwindung des Ordnungsproblems. Damit ist die *Transaktionskostenökonomik* als ein erster Schritt auf dem Weg zu einer *institutionenökonomischen Organisations- oder Ordnungstheorie* zu sehen.

Doch die Transaktionskostentheorie behandelt die Vertragsprobleme aus einer *ex post* Perspektive. Die (allokativen) Ineffizienzen entstehen *nach* Tätigkeit der transaktionsspezifischen Investitionen. Mit dem Instrumentarium der Agency-Theorie lassen sich hingegen *ex ante* Gestaltungshinweise für die Vertragsbeziehungen zwischen Transaktionspartnern machen. Daneben berücksichtigt die Agency-Theorie auch die Risikoneigungen der Akteure (siehe Abb. III-5).¹⁵²

Abbildung III-5: Transaktionskostentheorie und Agency-Theorie im Vergleich

	<i>Transaktionskostentheorie</i>	<i>Agency-Theorie</i>
betrachte Vertragsrisiken	Ex post	ex ante und ex post
Risikoneigungen der Akteure	Risikoneutral	Risikoavers und risikoneutral
Effizienzkriterium	Minimierung der Transaktionskosten	Minimierung der Agency-Kosten

Auf die einzelnen Unterschiede wird im Rahmen der Agency-Theorie in Abschnitt 2 weiter eingegangen.

1.4.2. Unternehmensnetzwerke als Vertragsproblem

Unternehmensnetzwerke lassen sich wie die bereits behandelten Organisationsformen Markt und Hierarchie auch als Vertragsproblem formulieren. Die Verträge in Netzwerken sind aus transaktionskostentheoretischer Perspektive *relationale* Verträge.

Bei der Beschreibung der Netzwerke wird nun die vertragstheoretische Perspektive der Agency-Theorie eingenommen. Im Vordergrund der vertragstheoretischen Analyse stehen nun die den Netzwerkverträgen zugrundeliegenden vertraglichen (ex ante und ex post) auftretende Verhaltensrisiken sowie deren vertragliche Lösungen.

¹⁵² Siehe dazu auch Wolff (1995), S. 36f., Brousseau (1993), S. 29.

2. Vertragsstrukturen in Netzwerken

Zur Modellierung der Vertragsbeziehungen in Unternehmensnetzwerken wird nachfolgend die *Agency*-Theorie herangezogen. In einem ersten Schritt werden die Instrumente der *Agency*-Theorie vorgestellt (2.1). Die Verträge in Unternehmensnetzwerken werden dabei analog zur *Prinzipal-Agent*-Beziehung dargestellt. Eine solche Analogie ist zulässig, weil die Vertragsbeziehungen in Netzwerken Abhängigkeiten zwischen den Vertragspartnern aufweisen, die aus den von der *Prinzipal-Agent*-Theorie bekannten Informationsproblemen resultieren. Doch sind die Vertragsbeziehungen in Netzwerken im Gegensatz zur herkömmlichen *Prinzipal-Agent*-Theorie *wechselseitig*. Dadurch ergibt sich in Netzwerken eine andere Anreizstruktur als in der herkömmlichen (einseitigen) *Prinzipal-Agent*-Beziehung: Aus der dynamischen Betrachtung der *Prinzipal-Agent*-Beziehung eröffnet sich die Möglichkeit *impliziter* vertraglicher Lösungen. In einem zweiten Schritt werden daher die wichtigsten impliziten Vertragsdurchsetzungsmechanismen in Netzwerken diskutiert (2.2). Schließlich soll aus vertragstheoretischer Sicht die (zweite) Forschungsfrage dieser Arbeit beantwortet werden, warum und weshalb es vorteilhaft sein kann, Transaktionen über Netzwerke zu organisieren statt über den Markt oder in einer Hierarchie (2.3).

2.1. Die Agency-Theorie

Ziel der (positiven) *Agency*-Theorie ist es, mit Vertragsstrukturen das Verhalten in Organisationen zu erklären.¹⁵³ Im Zentrum der *Agency*-Theorie stehen mögliche *Verhaltensrisiken* und deren vertragliche bzw. *institutionelle Absicherung*. Sie bedient sich dabei des *Prinzipal-Agent-Modells*, das nachfolgend kurz vorgestellt wird.

2.1.1. Das Prinzipal-Agent-Modell

Das Modell geht allgemein von einem (impliziten oder expliziten) Vertragsverhältnis zwischen zwei Wirtschaftssubjekten aus, in dem

¹⁵³ Für einen Überblick zur *Prinzipal-Agent*-Theorie siehe u.a. Richter/Furubotn (1996), Milgrom/Roberts (1992) oder Spremann (1990).

1. (residuale) Verfügungsrechte getauscht werden,
2. der Nutzen der einen Partei in irgendeiner Form von dem Verhalten der anderen Partei abhängt bspw. bei Auftragsverhältnissen und
3. eine Vertragspartei besser informiert ist als die andere (Informationsasymmetrien).

Das Modell unterstellt, daß die besser informierte Vertragspartei (der Agent) typischerweise nicht im bestmöglichen Interesse der weniger informierten Partei (des Prinzipals) handelt. Das ist deshalb problematisch, weil der Prinzipal das Verhalten des Agenten nicht kostenlos beobachten kann und externe Ereignisse, die Handlungsergebnisse beeinflussen können können. Der Agent erhält somit einen diskretionären Handlungsspielraum, d.h. sein Raum möglicher Alternativen vergrößert sich. Das Kosten-Nutzen-Kalkül verändert sich dahingehend, daß einige Alternativen mangels Kontrollmöglichkeiten des Prinzipals günstiger werden. Das Prinzipal-Agent-Problem ist also in erster Linie ein Motivationsproblem, das durch Setzen von Anreizen überwunden werden kann. Man spricht im Zusammenhang mit der Agency-Theorie auch von der Theorie der Anreize (*Incentives Theory*).

In der Literatur findet man zwei Ansätze des Prinzipal-Agent-Modells: den positiven und den normativen Ansatz.¹⁵⁴ In der *positiven* Agency-Theorie steht die Identifizierung und Analyse der Konsequenzen von Verhaltensrisiken im Zentrum. Die *normative* Agency-Theorie (*Mechanism Design*) beschäftigt sich hingegen mit der optimalen Gestaltung von Verträgen sowie deren Gleichgewichtsbedingungen. Erstere ist eher empirisch, letztere eher formal ausgerichtet. Die normative Prinzipal-Agent-Theorie ist ein Gebiet der Informationsökonomik und hält sich weitgehend an das Instrumentarium der neoklassischen Mikroökonomie (Nutzenmaximierung unter Nebenbedingung). Beide Ansätze unterscheiden sich auch hinsichtlich der Verhaltenshypothesen: Die normative Agency-Theorie setzt vollkommene Rationalität voraus, die positive hingegen beschränkte Rationalität. Die Verhaltensannahmen der positiven Agency-Theorie decken sich insofern mit denjenigen der Transaktionskostenökonomik. Es wird jedoch zusätzlich zwischen verschiedenen Arten von Verhaltensrisiken und Risikoneigungen der Akteure differenziert. Die Transaktionskostenökonomik berücksichtigt nicht die Risikoaversion der Akteure, sondern unterstellt im Gegenteil risikoneutrale Akteure.

¹⁵⁴ Vgl. Salanie (1997).

Das Gestaltungs- bzw. Effizienzkriterium von Verträgen sind die *Agency-Kosten*. Darunter fallen die *Signalisierungskosten* (des Agenten) oder Screeningkosten (des Prinzipals), die *Überwachungskosten* des Prinzipals sowie der *Residualverlust*. Die Agency-Kosten sind das Pendant zu den Transaktionskosten der Transaktionskostenökonomik, die zur Absicherung gegen Opportunismus anfallen. Wegen der Informationsasymmetrien bzw. wegen des diskretionären Spielraums des Agenten können keine *First Best*-Lösungen (auf der Kontraktkurve) realisiert werden. Ziel der Prinzipal-Agent-Theorie ist es also, eine institutionelle *Second Best*-Lösung zu suchen, d.h. eine Lösung, die die Agency-Kosten minimiert.

Die Agency-Theorie kennt drei Arten von Verhaltensrisiken, die nachfolgend zunächst einmal vorgestellt werden: *Adverse Selection*, *Moral Hazard* und *Hold-up*.¹⁵⁵ Sie werden dann in Abschnitt 2.3 in Zusammenhang mit Netzwerken betrachtet.

2.1.2. Adverse Selection

Adverse Selection bezeichnet ein Verhaltensrisiko, das aufgrund von asymmetrischer Information *vor* Vertragsabschluß zustande kommt. Dieses Risiko entsteht dadurch, daß der Agent dem Prinzipal relevante Informationen vor dem Eingehen der Vertragsbeziehung vorenthält (*Hidden Characteristics*). Der Prinzipal trifft dadurch eine für ihn selbst ungünstige Auswahl seines Vertragspartners (negative Risikoauslese). Der Agent verschafft sich einen Handlungsspielraum, den er opportunistisch ausnutzen und damit den Nutzen des Prinzipals negativ berühren kann. Die mangelnde Differenzierungsmöglichkeit zwischen guten und schlechten Anbietern führt zu einer Nivellierung der Preise, bei der die guten Anbieter nicht mehr bereit sind, ihr Angebot aufrecht zu erhalten und die schlechten Anbieter einen zu hohen Preis erzielen.¹⁵⁶ Die guten Anbieter werden von schlechten verdrängt und im Extremfall kommt es zum vollständigen Marktversagen.¹⁵⁷

¹⁵⁵ Die herkömmliche Agency-Theorie differenziert an sich nur zwischen Adverse Selektion und Moral Hazard. Das Hold Up-Problem ist ein in der Transaktionskostentheorie identifiziertes Verhaltensrisiko. Die Integration der zwei Ansätze ist aber sinnvoll und erwünscht. Vgl. dazu Alchian/Woodward (1988), S. 67. Adverse Selection entspricht dem in Kapitel II behandelten Opportunismus vor Vertragsabschluß. Moral Hazard und Hold Up entsprechen dem Opportunismus nach Vertragsabschluß.

¹⁵⁶ Vgl. Spremann (1988).

¹⁵⁷ Vgl. Akerlof (1970) zit. in Richter/Furubotn (1996), S. 236.

Die Prinzipal-Agent-Theorie kennt zwei Mechanismen, mittels derer diese Risiken begrenzt werden können: *Signalling* und *Screening*. Sie zielen auf eine Reduktion der Informationsasymmetrien zwischen Prinzipal und Agent, wobei sich die besser informierte Partei selbst offenbart. Beim Signallingverfahren informieren die Agenten mittels glaubwürdigen Signalen über die Qualität ihrer Produkte oder über die Eigenschaften ihrer Leistungen. Beispiele solcher Signale sind Zeugnisse, Gütesiegel, Garantien oder Markennamen. Beim Screeningverfahren sucht ein Prinzipal, über verschiedene Verfahren Rückschlüsse auf die tatsächlichen Eigenschaften der Agenten zu ziehen. Dies kann beispielsweise über das Einholen von Auskünften oder spezielle Test- und Auswahlverfahren sein.

Für die Bereitstellung von Signalen und deren Screening sind Ressourcen erforderlich: die *Signalling-* bzw. *Screeningkosten*. Diese sind meist versunkene Kosten. Je höher die Kosten des Signals, desto höher seine Glaubwürdigkeit. Wirksam ist ein Signal oder ein Screeningverfahren, wenn das Selbstselektionskriterium¹⁵⁸ erfüllt ist, denn dann werden nur diejenigen Agenten Eigenschaften signalisieren können, die die signalisierten Eigenschaften auch tatsächlich besitzen. Zur Eindämmung des Adverse Selection-Risikos werden also Anreize ex ante in die Verträge eingebaut, um die eigennützigen und besser informierten Agenten dazu zu bewegen, sich ehrlich zu verhalten.

2.1.3. Moral Hazard

Moral Hazard bezeichnet ein Verhaltensrisiko, das aus asymmetrischer Information *nach* Vertragsabschluß resultiert. Beim Vertragsabschluß haben sowohl der Prinzipal als auch der Agent die gleichen Informationen. Unsicherheit besteht für beide bezüglich der künftigen Umweltzustände. Moral Hazard entsteht dadurch, daß der Agent Handlungsalternativen wählt, die nicht im Interesse des Prinzipals sind. Zudem kann der Prinzipal das Verhalten des Agenten nach Vertragsabschluß nicht oder nicht kostenlos überwachen. Es gibt zwei Arten von moralischen Risiken:

- Der Agent erlangt Informationen über die Umwelt, über die der Prinzipal nicht verfügt (*Hidden Information*).

- Der Prinzipal kann die Handlungen beispielsweise das Anstrengungsniveau des Agenten nicht unmittelbar beobachten (*Hidden Action*).

Der Prinzipal kennt nur das Ergebnis der Handlung des Agenten, aber er weiß nicht, inwiefern die ihm nicht bekannten Informationen in seinem Interesse eingesetzt wurden. Er weiß auch nicht, inwiefern das Resultat auf die Anstrengung des Agenten oder auf exogene Faktoren wie dem Zufall zurückzuführen ist.¹⁵⁹ Zur Begrenzung der durch Moral Hazard entstehenden Externalitäten kann der Prinzipal Ressourcen für die *Überwachung (Monitoring)* des Agenten aufwenden. Monitoring umfaßt alle Aktivitäten zur Feststellung, ob die Gegenpartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nachkommt.

Falls die Überwachung des Agenten unmöglich oder zu kostspielig ist, kann der Agent durch *selektive Anreize* an sein Verhalten gebunden werden, beispielsweise mittels Bindung der Entlohnung an das Ergebnis seiner Handlungen. Der Grundgedanke dahinter ist, daß die Höhe der Löhne an die Grenzproduktivität gebunden sein sollte. Dadurch entstehen optimale Anreize, zur Gesamtproduktivität beizutragen. Problematisch ist bei Moral Hazard, daß der Agent aufgrund der asymmetrischen Information weniger leistet. Mit einem zweckmässigen Entlohnungsschema kann der Agent motiviert werden, den optimalen Einsatz zu bringen. Das Entlohnungsschema bestimmt, welche (Umwelt-)Risiken vom Agenten und welche vom Prinzipal getragen werden. Übernimmt der Agent ein großes Umweltrisiko, mit dem das Ergebnis behaftet ist, wird er dafür eine entsprechende Risikoprämie bzw. eine hohe Ergebnisbeteiligung verlangen.

Dabei sind die Risikoneigungen des Agenten und des Prinzipals zu berücksichtigen. In der Regel wird von einem risikoaversen Agenten und einem risikoneutralen Prinzipal ausgegangen, da letzterer seine Risiken eher diversifizieren kann. Ein stark risikoaverser Agent wird

¹⁵⁸ Selbstselektion ist eine vom Prinzipal herbeigeführte Entscheidungssituation, mit der der Prinzipal den Agenten konfrontiert und durch welche sich das tatsächliche Merkmal des Agenten offenbart. Vgl. auch Spremann (1990), S. 578.

¹⁵⁹ Moral Hazard kann übereinstimmen mit dem Problem des Trittbrettfahrers (Free Rider), welches in der Ökonomie oft als Denkfigur herangezogen wird. Der Trittbrettfahrer profitiert von einem Gut, zu dessen Bereitstellung er nicht oder nur teilweise beigetragen hat.

eine hohe Risikoprämie verlangen, um die Umweltrisiken zu tragen. Bei einer ergebnisunabhängigen Entlohnung erhält der Agent keine Risikoprämie. Der Agent wird aber auch keinen Anreiz haben, sich anzustrengen. Kontroll- oder Anreizmechanismen sind eine notwendige, aber keine hinreichende Maßnahme zur Eindämmung des Moral Hazard, da einzig das Vertragsergebnis als Indikator für die Leistungsbereitschaft des Agenten herangezogen werden kann.¹⁶⁰ Die Meß- und Zuordnungsprobleme bleiben bestehen. Die tatsächliche Leistung bleibt dem Prinzipal verborgen. Eine andere Art der Bindung stellt eine (glaubwürdige) Garantiezusage seitens des Agenten beispielsweise als Kautions- oder als Pfand dar, die der Agent verliert, wenn er sich nicht im Interesse des Prinzipals verhält. Allerdings kann das Meß- und Zuordnungsproblem auch durch Garantiezusagen nicht umgangen werden. Außerdem muß der Wert der geleisteten Garantie mindestens so groß sein, wie die potentiellen Vorteile des Moral Hazard.

Beim Moral Hazard geht es also um die (ex ante) vertragliche Festsetzung von Anreizen, so daß die eigennützigen und besser informierten Agenten dazu bewegt werden, sich gleichzeitig auch im Interesse des Prinzipals zu verhalten. Dies geschieht durch Aufteilung von Risiken.

2.1.4. Hold-up

Moral Hazard kann zu einem weiteren Risiko führen, wenn der Prinzipal transaktionsspezifische irreversible Investitionen tätigt: dem *Hold-up-Risiko*. Hold-up bezeichnet eine Risikosituation nach Vertragsabschluß, in der der Agent einseitige (Vor-)Leistungen des Prinzipals zu dessen Schaden ausnutzen kann. Der Prinzipal kennt bei Vertragsabschluß die wahren Absichten des Agenten nicht (*Hidden Intention*). Der Agent kann daher in der Hold-up-Situation die aus der Beziehung resultierende *Quasirente*¹⁶¹ des Prinzipals teilweise oder gänzlich für sich abschöpfen. Der Agent erhält somit einen höheren Anteil am Gewinn, als ihm eigentlich zusteht. Problematisch bei der Quasirente ist, daß sie nicht eindeutig zurechenbar und daher jeder Vertragspartner versucht ist, sie sich anzueignen. Das wird insbesondere dann zum Problem, wenn der Prinzipal spezifische Investitionen tätigen muß (Lock-in). Aus Angst vor dem versteckten Opportunismus des Agenten wird tendenziell unter- oder überinvestiert. Im

¹⁶⁰ Vgl. Pfaffmann (1997), S. 43.

¹⁶¹ Unter Quasirente verstehen Klein/Crawford/Alchian "the excess of its value over its salvage value, that is, its

ersteren Fall wird die transaktionsspezifische Investition gar nicht erst getätigt. Im letzteren Fall wird übermäßig in Absicherungsmechanismen investiert. Im Extremfall entsteht zwischen Agent und Prinzipal ein bilaterales Monopol.

Die Transaktionskostenökonomik empfiehlt zur Begrenzung des Hold-up-Risikos die einheitliche Kontrolle (*ownership integration*).¹⁶² In dieser Logik ist das Hold-up-Problem das konstitutive Element für die Existenz von Unternehmen und definiert die *Grenzen der Firma*. Doch läßt sich argumentieren, daß bei wiederholten Interaktionen auch bei hochspezifischen Investitionen alternative Mechanismen zur Absicherung des Hold-up-Problems möglich werden: *implizite* Vertragsmechanismen, bspw. der gegenseitige Austausch von Geiseln (*hostages*), eine vertragliche Lösung, die Williamson selbst vorschlägt.¹⁶³ Bei hoher Spezifität kann also nicht notwendigerweise auf hohe Transaktionskosten und folglich auf Effizienzvorteile der *vertikalen Integration* von Aktivitäten geschlossen werden.¹⁶⁴ Der Trend zu Desintegration, Joint Venture, Outsourcing, Contracting Out belegt, daß trotz Hold-up-Risiken nicht alles unter einheitliche Kontrolle gebracht wird.¹⁶⁵ Damit rücken implizite Verträge als Alternative zur vertikalen Integration in den Vordergrund, ein vertragstheoretisches Argument für die Bedeutung von Netzwerken. Der nachfolgende Abschnitt (2.1.5) versucht nun Netzwerke vertragstheoretisch zu rekonstruieren.

Doch vorher sollen im nachfolgenden Überblick die drei vorgestellten Verhaltensrisiken und deren vertragstheoretischen Lösungen zusammenfassend gegenübergestellt werden:

value in its next best use to another renter." Klein/Crawford/Alchian (1978), S. 298.

¹⁶² Die einheitliche Kontrolle bzw. das gemeinsame Eigentum wird oft als vertikale Integration interpretiert. Dies schränkt aber den Begriff Integration unnötigerweise ein. Vgl. Alchian/Woodward (1988), S. 70.

¹⁶³ Vgl. Williamson (1983).

¹⁶⁴ Vgl. Langlois (1992), S. 114 zit. in Pfaffmann (1999), S. 618.

¹⁶⁵ Vgl. Holmström/Roberts (1998), S. 80.

Abbildung III-6: Informationsasymmetrien und vertragliche Lösungen

<i>Informationsasymmetrien bzw. Verhaltensrisiken</i>	<i>Adverse Selection</i>	<i>Moral Hazard</i>	<i>Hold Up</i>
<i>Ursache des Risikos</i>	Informations- asymmetrie Hidden Characteristics	Informations- asymmetrie Hidden Information Hidden Action	Lock In (Sunk Costs) Hidden Intention
<i>Zeitbezug zum Vertrag- sabschluß</i>	Ex ante	Ex post	Ex post
<i>Vertragliche Lösung</i>	Selbstselektion: Screening Signalling	Anreize Monitoring Garantie/Pfand	Integration: Eigentum Bilaterale Abhän- gigkeit: Geiseln

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Wolff (1995), S. 81/Spremann (1988), S. 572.

2.1.5. Netzwerke als implizite und wechselseitige Prinzipal-Agent-Beziehung

Die Netzwerkbeziehung läßt sich vertragstheoretisch analog zur *Prinzipal-Agent-Beziehung* rekonstruieren:

1. Zwischen zwei Netzwerkmitgliedern werden (residuale) *Verfügungsrechte* getauscht.
2. Im Unterschied zur klassischen Prinzipal-Agent-Beziehung sind die Abhängigkeiten der Vertragspartner *wechselseitig*, d.h. der Prinzipal der ersten Transaktion wird zum Agenten der zweiten Transaktion und umgekehrt.
3. Die Netzwerkakteure haben private Informationen, die wechselseitig asymmetrisch verteilt sind und Risiken verursachen können.
4. Durch die Wechselseitigkeit wird die Beziehung *dynamisch*: Die Interaktionen in Netzwerken sind typischerweise langfristig, so daß wiederholte Interaktionen sehr wahrscheinlich sind (iterierte Spiele) und der Zeitpunkt des Abbruchs der Netzwerkbeziehung unbekannt ist (infinite Spielfolge). Netzwerkverträge sind somit *implizit* und selbstdurchsetzend.

Die Vertragsbeziehungen in Netzwerken lassen also als *implizite* und *wechselseitige Prinzipal-Agent-Beziehungen* deuten. Es stellt sich nun die Frage, welche Arten von *impliziten* Mechanismen die Verhaltensrisiken Adverse Selection, Moral Hazard und Hold-up in Netzwerken absichern? Sie werden nachfolgend (2.2) vorgestellt.

2.2. Die impliziten Durchsetzungsmechanismen in Netzwerken

Aus dem dynamischen Zusammenhang des analog zur Prinzipal-Agent-Beziehung modellierten Netzwerkvertrags rücken neben Anreizen nun auch *implizite* Absicherungsmechanismen wie Reziprozität, Vertrauen, Reputation, Werte und Normen in den Vordergrund. Nachfolgend sollen diese unterschiedlichen impliziten Mechanismen vorgestellt und ihre Funktionsweise beschrieben werden, bevor in Abschnitt 2.3 gezeigt wird, wie diese Mechanismen in Netzwerken die drei vorgestellten Verhaltensrisiken eindämmen.

2.2.1. Reziprozität

Reziprozität ist eine für fast alle sozialen Systeme grundlegend anerkannte *Norm*, daß eine soziale Leistung immer zu einer (sofortigen oder späteren) Gegenleistung führt.¹⁶⁶ Reziprozitätsverhalten läßt sich auf drei Arten analysieren, auch wenn Reziprozität zuweilen als ein zweideutiges Konzept bezeichnet wird:¹⁶⁷ *Reziprozität als Norm* (2.2.1.1), als *Versicherung auf Gegenseitigkeit* (2.2.1.2) und als *strategisches Spielverhalten* (2.2.1.3).

2.2.1.1. Reziprozität als Norm

Eine Reziprozitätsbeziehung läßt sich als eine wechselseitige Gläubiger-Schuldner-Beziehung bzw. vertragstheoretisch als eine Prinzipal-Agent-Beziehung interpretieren.¹⁶⁸ Der Nutzen des Gläubigers hängt vom Verhalten des Schuldners ab. Dabei können opportunistisch ausgenutzte Informationsasymmetrien zu Externalitäten führen. Ein Vertragspartner erweist beispielsweise einem anderen Vertragspartner zum Zeitpunkt t_0 einen einseitigen Gefallen (soziale Kreditleistung) in der Erwartung, daß letzterer ihm zum Zeitpunkt t_n einen Gegengefallen (soziale Verbindlichkeit oder Obligation) leistet. Der Kreditgeber wird solange einen Gefallen leisten, wie die Kosten der Kreditleistung zum Zeitpunkt t_0 den Nutzen einer späteren Schuldleistung zum Zeitpunkt t_n nicht überschreiten. Wenn nun der eine Partner dem anderen Partner einen sozialen Kredit gewährt, kann der Kreditnehmer diese einseitige Leistung des

¹⁶⁶ Vgl. Gouldner (1960).

¹⁶⁷ Vgl. Powell (1990), 272ff.

¹⁶⁸ Vgl. auch Rippberger (1998), S. 154.

Kreditgebers opportunistisch ausnutzen und den Gefallen nicht erwidern bzw. seine Verbindlichkeit nicht zurückzahlen (Hold-up-Risiko).

Dabei ist die Höhe der Obligation nicht determiniert, sondern hängt von dem vom Kreditnehmer wahrgenommenen Wert der sozialen Verbindlichkeit und von folgenden weiteren situativen Faktoren zu dem gegebenen Zeitpunkt ab: Bedürfnisintensität des Kreditnehmers, den Ressourcen des Kreditgebers, Motiv des Kreditgebers und Freiwilligkeit des Gefallens. Je bedürfnisintensiver die Inanspruchnahme der Kreditleistung seitens des Kreditnehmers oder je kostenintensiver, selbstloser und freiwilliger die Kreditleistung seitens des Kreditgebers, desto größer das Schuldgefühl oder die Dankbarkeit, d.h. desto höher der Wert der Obligation. Der Wert der Obligation ist somit schwierig zu messen und zu beurteilen.

Es werden in Bezug auf die Modalität der Gegenleistung zwei Arten von Reziprozitätsnormen unterschieden: *generalisierte* und *balancierte Reziprozität*.¹⁶⁹ Die *generalisierte Reziprozität* bezeichnet ein Verhalten, bei dem eine Obligation nicht direkt ausgeglichen, aber unter ähnlichen Umständen und in ähnlicher Weise erwidert wird. Bei der *balancierten Reziprozität* wird hingegen die Leistung mit einer als *äquivalent* angesehenen Gegenleistung erwidert.

Die Reziprozitätsnorm wirkt dahingehend, daß die Handlungsalternative Hold-up im Kosten-Nutzen-Kalkül des Kreditnehmers wegfällt, da die Kosten (Abbruch der Beziehung durch den Kreditgeber, Reputationsverlust bzw. Verlust künftiger Verschuldungsmöglichkeiten) dieser Alternative den Nutzen (Ersparnis der Gegenleistung) übersteigen werden. Ist die Norm internalisiert, fließen neben den Sanktionen auch moralische Kosten (bspw. Gewissensbisse) in das Kosten-Nutzen-Kalkül mit ein.

Die durch Obligationen entstehenden Gläubiger-Schuldner-Beziehungen sind wiederholt und langfristig, da die wechselseitigen Obligationen solange nicht zu einem Abbruch der Beziehung führen, wie die gegenseitigen sozialen Konten nicht ausgeglichen sind. Die Wirksamkeit der Reziprozitätsnorm hängt, wie jede Norm, von ihrer Sanktionierung durch die Gesellschaft ab, es sei denn, die Reziprozitätsbeziehungen sind selbstdurchsetzend. Dies hängt von den *intrinsischen* und *extrinsischen* Anreize der Akteure ab. Ist die Norm internalisiert, dann wird

die Norm zur Präferenz, die Anreize intrinsisch, und es bedarf keiner weiteren sozialen Kontrolle. Extrinsische Anreize können ebenfalls zur Einhaltung der Norm führen. Solche Anreize sind beispielsweise die *Versicherung auf Gegenseitigkeit* oder die *Tit for Tat-Strategie bei wiederholten Spielen*.

2.2.1.2. Reziprozität als Versicherung auf Gegenseitigkeit

Reziprozitätsverhalten¹⁷⁰ ist dann vorteilhaft, wenn der Nutzen aus der Obligation für den Nutznießer höher ist, als die Kosten für denjenigen, der sie leistet. Zum Beispiel kann ein Informant durch die Mitteilung von Informationen, welche für ihn mit relativ geringen Kosten verbunden sind, beim Informierten einen hohen Nutzen erzeugen.¹⁷¹ Durch die jeweilige Erwidderung der Obligation entsteht eine langfristig beidseitig nutzensteigernde Anreizstruktur, die mit einer *Versicherung auf Gegenseitigkeit* verglichen werden kann. Die Leistung einer Obligation entspricht einer Versicherungsprämie zur Absicherung gegen soziale Risiken, die die Risikoneigung bspw. des Kreditgebers übersteigen. Durch die Leistung dieser Prämie erhält er einen Anspruch auf eine spätere Versicherungsleistung durch den ehemaligen Nutznießer der Obligation. Dieses Verhalten setzt wiederholte Interaktionen mit langem Spielhorizont, geschlossene soziale Systeme, gegenseitige Abhängigkeit und wenig hierarchische Strukturen voraus.¹⁷² Erst unter diesen Bedingungen ist Reziprozitätsverhalten extrinsisch motiviert und die Vertragsbeziehung selbstdurchsetzend.

Wie in Abschnitt 2.3.2 noch aufgezeigt wird, ist diese gegenseitige Versicherungsmöglichkeit auch in Netzwerken ein Anreiz zur Einhaltung von Verträgen und zur Leistung von Bürgschaften, Vermittlungsdiensten etc.

¹⁶⁹ Vgl. Knittlmayer (1998), S. 65.

¹⁷⁰ Rippberger beschreibt dieses Verhalten als reziprok *altruistisches* Verhalten. Da es sich bei der Versicherung auf Gegenseitigkeit um eine rationale Verhaltensstrategie handelt, wird hier der eine Verhaltensanomalie bezeichnende Begriff Altruismus vermieden. Vgl. Rippberger (1998), S. 155.

¹⁷¹ Vgl. Rippberger (1998), S. 155.

¹⁷² Vgl. Rippberger (1998), S. 156.

2.2.1.3. Reziprozität als strategisches Spielverhalten

Reziprokes Verhalten läßt sich auch spieltheoretisch erklären. Kooperatives Verhalten mit kooperativem Verhalten oder unkooperatives mit unkooperativem Verhalten zu erwidern, ist eine spieltheoretisch modellierte und empirisch bestätigte erfolgreiche Strategie zur Entstehung von Kooperation.¹⁷³ Die als *Tit for Tat* (wie Du mir so ich Dir) bezeichnete Verhaltensstrategie bedarf keiner weiteren vertraglichen Anreize, sondern ist selbstdurchsetzend. Denn durch wechselseitige Kooperation berücksichtigen die Akteure den Nutzen einer andauernden Beziehung in ihrem Nutzenkalkül mit. Beide Spieler erzielen bei diesem strategischen Verhalten einen höheren Nutzen als bei opportunistischem Verhalten. Tit for Tat ist eine mögliche spieltheoretische Erklärung der Reziprozitätsnorm.

Durch Kooperation in einer ersten Spielrunde, fordert der erste Spieler den anderen Spieler zu kooperativem Verhalten in der folgenden Spielrunde auf. Kooperiert der zweite Spieler in der darauffolgenden Runde, so erwidert der erste Spieler ebenfalls wieder mit Kooperation. Andernfalls beendet er die Kooperation. Sobald sich der unkooperative Gegenspieler kooperationswillig zeigt, wird die Beziehung wieder aufgenommen. Die Spieler kooperieren solange, wie der diskontierte Gewinn einer andauernden Kooperation größer ist, als der Gewinn eines einmaligen Vertragsbruchs (Folktheorem)¹⁷⁴. Daher gelten für die Tit for Tat-Strategie folgende Voraussetzungen:

- Die Spieler können sich wiedererkennen und sich erinnern, ob in der Vergangenheit kooperativ gespielt wurde.
- Die Spieler kommunizieren nur durch ihre Spielzüge. Dabei können sie kooperatives bzw. unkooperatives Verhalten als solches erkennen.
- Es besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit der Wiederbegegnung und ein unendlicher bzw. unbekannter Spielhorizont.

Diese Voraussetzungen sind in Netzwerken erfüllt, so daß die Tit for Tat-Strategie als impliziter Durchsetzungsmechanismus in Netzwerken eine große Bedeutung hat.

¹⁷³ Vgl. Axelrod (1984).

¹⁷⁴ Zum Folktheorem siehe Kapitel II.3.3.2., S. 21

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß Reziprozität das Kooperationsproblem durch die Wechselseitigkeit des Tausches löst. Die Anreize können *intrinsischer* Art sein, wenn sie auf internalisierten Normen (Reziprozitätsnorm) beruhen. Sie können auch *extrinsischer* Art sein, wenn sie auf dem Prinzip der Versicherung auf Gegenseitigkeit oder auf der Tit for Tat-Verhaltensstrategie beruhen. Letztere setzt, wie bereits in Kapitel II gezeigt wurde, wiederholte Interaktionen und einen unbekannten oder unendlichen Kooperationshorizont voraus. Reziprozität bildet die Grundlage von *Vertrauensbeziehungen*: Je mehr Kooperation durch Tit for Tat entsteht, desto mehr kann Kooperation im weiteren auch auf dem Vertrauensmechanismus beruhen. Die Vertrauenswürdigkeit der Akteure steigt mit positiven Erfahrungen aus Reziprozität und kooperativen Tit for Tat-Strategien.¹⁷⁵

2.2.2. Vertrauen

Vertrauen¹⁷⁶ gilt grundsätzlich als ein Mechanismus zur Absicherung gegen die Unvollständigkeit von Verträgen. Damit ist Vertrauen ein Mechanismus zur Lösung des Kooperationsproblems.

*"Trust is an important lubricant of a social system. It is extremely efficient; it saves people a lot of trouble to have a degree of reliance on other people's word."*¹⁷⁷

In der Literatur findet man zwei Arten von Definitionen von Vertrauen: Vertrauen *als Norm* und Vertrauen *als rationale Verhaltensstrategie*.¹⁷⁸ Im weiteren soll Vertrauen als Verhaltensstrategie im Rahmen des ökonomischen Standardmodells behandelt werden. Auf Vertrauen als Norm wird im Rahmen des Sozialkapitals (2.2.4) noch eingegangen. Vertrauen läßt sich somit institutionenökonomisch und vertragstheoretisch erfassen, wobei auch hier keine einheitliche Begriffsdefinition erwartet werden darf. GAMBETTA spricht von der *"elusive notion of trust"*.¹⁷⁹

¹⁷⁵ Vgl. Rippberger (1998), S. 198f.

¹⁷⁶ Vgl. u.a. Fukuyama (1995), Williamson (1993), Coleman (1990), Hardin (1990), Bradach/Eccles (1989), Gambetta (1988) und Ben-Porath (1980). La Porta (1996), Kreps (1990) und Dasgupta (1988) behandeln Vertrauen spieltheoretisch.

¹⁷⁷ Arrow (1974), S. 23.

¹⁷⁸ Zur Definition von Vertrauen als Rationalverhalten siehe beispielsweise Hardin (1990), Gambetta (1988), zur Definition von Vertrauen als Norm siehe beispielsweise Elster (1989), S. 146.

¹⁷⁹ Gambetta, (1988), S. 9.

Vertrauen bedingt zum einen eine Vertrauens Erwartung (2.2.2.1) und eine Vertrauenshandlung seitens des Vertrauensgebers (2.2.2.2) und zum anderen die Honorierung des Vertrauens durch den Vertrauensnehmer (2.2.2.3).¹⁸⁰

2.2.2.1. Vertrauens Erwartung seitens des Vertrauensgebers

Vertrauen ist eine rationale *Erwartung* eines Akteurs (des Vertrauensgebers, d.h. desjenigen, der Vertrauen schenkt) über das Verhalten eines anderen Akteurs (des Vertrauensnehmers). Eine Vertrauenssituation ist somit eine Risikosituation.¹⁸¹ Das Risiko resultiert aus der Unsicherheit des Verhaltens anderer (Verhaltensrisiken). Denn der Vertrauensgeber muß eine riskante Vorleistung im Vertrauen auf kooperatives Verhalten des Vertrauensnehmers vornehmen, bevor er die Handlungen des letzteren beobachten und überwachen kann. Dem Vertrauensnehmer eröffnet sich ein diskretionärer Handlungsspielraum, den er potentiell zum Schaden des Vertrauensgebers ausnutzen kann. Vertrauen bezieht sich also auf die Motivation des Vertrauensnehmers.¹⁸² Vertrauensbeziehungen lassen sich analog zur Prinzipal-Agent-Beziehung rekonstruieren mit dem Vertrauensgeber als Prinzipal und dem Vertrauensnehmer als Agenten. Eine Prinzipal-Agent-Beziehung liegt deshalb vor, weil das Verhalten des Vertrauensnehmers den Nutzen des Vertrauensgebers beeinflusst und weil Informationsasymmetrien vor und nach Vertragsabschluß bestehen, die zu Externalitäten führen können. Zu einem Entscheidungsproblem kommt es natürlich nur, wenn nicht generell alle Menschen vertrauenswürdig sind (*blindes* Vertrauen), sondern die Entscheidung über die Vertrauenswürdigkeit einer Person mit Risiken und mit unterschiedlichen Konsequenzen je nach gewählter Handlungsalternative verbunden ist.

Der Vertrauensgeber erwartet, daß sich der Vertrauensnehmer mit hoher Wahrscheinlichkeit kooperativ, ehrlich bzw. vertragskonform verhält.¹⁸³ Die Wahrscheinlichkeit muß so hoch sein, daß der vertrauende Akteur die Kooperation überhaupt eingeht und sich einen positiven

¹⁸⁰ Vgl. Rippberger (1998), S. 38ff. Die folgenden Ausführungen basieren auf Rippberger (1998), Kapitel 3, 4 und 5.

¹⁸¹ "Situations, involving trust constitute a subclass of those involving risks. They are situations, in which the risk one takes depends on the performance of other actors." Coleman (1990), S. 91.

¹⁸² Vgl. Dasgupta (1998), S. 52.

(erwarteten) Nutzen verspricht.¹⁸⁴ Vertrauenswürdig ist ein Akteur, wenn die Wahrscheinlichkeit, daß er sich kooperativ verhält, *größer* als 0,5 eingeschätzt wird. Hingegen wird man einem Akteur *mißtrauen*, von dem man glaubt, daß die Wahrscheinlichkeit, daß er sich kooperativ verhält, *kleiner* als 0,5 ist. Dem Vertrauensgeber eröffnen sich somit zwei Möglichkeiten, Risiken zu begrenzen: er kann *vertrauen* oder *mißtrauen*. Mißtraut der Vertrauensgeber dem Vertrauensnehmer, geht er die Vertragsbeziehung erst gar nicht ein bzw. er sichert sich ab, was nicht gratis ist. Ob der Vertrauensgeber dem Vertrauensnehmer Vertrauen schenkt, hängt also erstens von der Vertrauenswürdigkeit (größer 0.5) und zweitens vom erwarteten Nutzen (Differenz zwischen Gewinn- und Verlusterwartung) ab.

Bei der Bildung der Vertrauenserwartung wird der Vertrauensgeber mit dem Risiko konfrontiert, einen vertrauensunwürdigen Vertragspartner auszuwählen (Adverse Selection-Risiko).¹⁸⁵ Der Vertrauensnehmer kann beispielsweise Vertrauenswürdigkeit (nämlich eine höhere Wahrscheinlichkeit für kooperatives Verhalten) vortäuschen (Hidden Characteristics). Der Vertrauensgeber wird daher versuchen, die Motivation des Vertrauensnehmers zu antizipieren, und seine Erwartung darauf gründen. Vertrauen setzt damit rationales Interesse des Vertrauensnehmers an der Vertragsbeziehung voraus. Vertrauen begründet implizit einen Verzicht des Vertrauensnehmers, sich durch Informationsasymmetrien einen Vorteil zu verschaffen. Dieser Verzicht verursacht ihm aber Kosten, die er nur dann auf sich nehmen wird, wenn der Nettonutzen aus der Kooperation für ihn positiv ist. Der Vertrauensgeber wird daher versuchen, an Informationen über die Präferenzen bzw. die Nutzenfunktion des Vertrauensnehmers zu gelangen.¹⁸⁶ Dabei kann der Vertrauensgeber entweder auf bereits vorhandene eigene oder fremde Informationen über die Motivation des Vertrauensnehmers (bspw. Reputation) zurückgreifen oder Ressourcen in das Screening von potentiellen Vertrauensnehmern inves-

¹⁸³ "trust [...] is a particular level of the subjective probability with which an agent assesses that another agent or group of agents will perform a particular action, both before he can monitor such action [...] and in contexts in which it affects his own action [...]." Gambetta (1998), S. 217.

¹⁸⁴ Er wird Vertrauen schenken, wenn die Gewinnerwartung (Wahrscheinlichkeit zu gewinnen (p)*Gewinn) größer ist als die Verlusterwartung (Wahrscheinlichkeit zu verlieren (1-p)*Verlust). Die Differenz zwischen Gewinnerwartung und Verlusterwartung entspricht dem erwarteten Nutzen (*Expected Utility*).

¹⁸⁵ Die Entscheidung, einem vertrauensunwürdigen Akteur zu vertrauen, läßt sich beispielsweise auf eine Fehlinformation über die Wahrscheinlichkeit kooperativen Verhaltens (p) seitens des Akteurs zurückführen. Die Wahrscheinlichkeit (p) wurde in diesem Fall überschätzt.

¹⁸⁶ Die Informationskategorien werden in Tabelle III-5 noch genauer spezifiziert.

tieren.¹⁸⁷

Ein

Akteur wird umso mehr Informationskosten auf sich nehmen, je höher der Erwartungsnutzen aus der Vertrauensbeziehung ist.

Die Erwartung kooperativen Verhaltens des Vertrauensnehmers reicht jedoch noch nicht aus, um Kooperation zu erklären. Eine Erwartung kooperativen Verhaltens größer als 0,5 und ein positiver Erwartungsnutzen sind noch keine hinreichenden Bedingungen für eine auf Vertrauen beruhende Kooperation. Vertrauen setzt neben der Vertrauenserwartung auch eine *Handlung* seitens des Vertrauensgebers, die des *Anvertrauens*, voraus.

2.2.2.2. Vertrauenshandlung seitens des Vertrauensgebers

Die *Vertrauenshandlung* ist die Erbringung einer freiwilligen, irreversiblen und damit riskanten Handlung (etwas anvertrauen) – ohne echtes Commitment des Vertrauensnehmers¹⁸⁸ – unter Verzicht auf explizite vertragliche Absicherungsmechanismen gegen die aus der Handlung resultierenden Verhaltensrisiken.¹⁸⁹ Der Vertrauensgeber setzt sich damit durch die Vertrauenshandlung ungeschützt dem Moral Hazard- und dem Hold-up-Risiko aus. Der Vertrauensgeber wird daher bei der Vertrauenshandlung die Höhe des (wahrgenommenen) Risikos und seine (subjektive) Risikoneigung abwägen.¹⁹⁰ Eine Vertrauenserwartung wird dann nicht zu einer Vertrauenshandlung führen, wenn die Risiken dem Vertrauensgeber zu hoch erscheinen bzw. seine Risikoneigung übersteigen. Sind die Risiken für den Vertrauensgeber vertretbar, wird dieser auf Schutzmaßnahmen gegen die Verhaltensrisiken verzichten. Die Risiken werden in diesem Fall nicht mehr begrenzt, sondern von der Vertrauenserwartung "absorbiert". Übersteigen die mit der Handlung verbundenen Risiken die Risikobereitschaft des Vertrauensgebers, so kann er zum einen auf die Vertragsbeziehung verzichten oder zum anderen die (kontrahierbaren) Risiken durch explizite vertragliche Anreize eingrenzen. Die vertraglichen Anreize verursachen ihm aber Transaktionskosten. Er wird daher nur solange in vertragliche Anreize investieren, wie die Transaktionskosten der vertraglichen Absicherung

¹⁸⁷ Die Informationen über die Vertrauenswürdigkeit beeinflussen Wahrscheinlichkeit (p), daß sich der Vertrauensnehmer vertrauenswürdig verhält.

¹⁸⁸ Vgl. Coleman (1990), S. 98.

¹⁸⁹ Vgl. Rippberger (1998), S. 117f.

¹⁹⁰ Vgl. Rippberger (1998), S. 118f.

den Erwartungsnutzen bzw. seine Risikoprämie nicht überschreiten.¹⁹¹

2.2.2.3. Reaktion des Vertrauensnehmers

Schließlich kann der Vertrauensnehmer das Vertrauen des Vertrauensgebers honorieren oder enttäuschen. Die Honorierung von Vertrauen impliziert einen zunächst nicht kompensierten Nutzentransfer zugunsten des Vertrauensgebers. Enttäuschtes Vertrauen verursacht hingegen einen Nutzenverlust des Vertrauensgebers (Externalität), der dadurch entsteht, daß der Vertrauensnehmer entweder Informationen verschweigt (Hidden Information), Handlungen gegen das Interesse des Vertrauensgebers vornimmt (Hidden Action) oder die Quasirente des Vertrauensgebers enteignet (Hold-up). Der Vertrauensnehmer wird die Kosten und den entgangenen Nutzen durch einen Vertrauensbruch gegen den Nutzen der Honorierung des Vertrauens in einem Kalkül abwägen. Das Kosten-Nutzen-Kalkül entspricht der Maximierung einer seinen Präferenzen entsprechenden Nutzenfunktion unter Berücksichtigung der jeweiligen Handlungsrestriktionen. Ob der Vertrauensnehmer die Vertrauenserwartung honoriert, hängt einerseits von der *intrinsischen* Motivation bzw. seinen Präferenzen, andererseits von *extrinsischen* Anreizen und Sanktionen ab. Die intrinsische Motivation beruht auf den Präferenzen des Vertrauensnehmers, beispielsweise Altruismus. Präferenzen reflektieren die internalisierten Werte und Normen. Extrinsische Anreize können Reziprozität sein, d.h. die reziproke Erwartung von Vertrauen in der Zukunft und die reziproke Kompensation des unkompensierten Nutzentransfers (Dankbarkeit des Vertrauensgebers). Reziprozität setzt im Gegensatz zu intrinsischen Anreizen jedoch wiederholte Interaktionen voraus. Mittels internalisierter Präferenzen oder Reziprozität durchgesetzte Vertrauensbeziehungen werden zu selbstdurchsetzenden Verträgen. Vertrauen begründet in diesem Sinne eine implizite und reziproke Prinzipal-Agent-Beziehung.¹⁹² Zur Motivation des Vertrauensnehmers zur Honorierung von Vertrauen lassen sich neben den impliziten aber auch explizite Anreize (bspw. Vermeidung des Verlusts von Reputation) einsetzen.

¹⁹¹ Die *Risikoprämie* bezeichnet den (subjektiven) (Risiko-)Preis, den der Akteur zu zahlen bereit wäre, um von einem unsicheren zu einem sicheren Nutzenzuwachs zu gelangen. Ist dieser hoch, ist der Akteur risikofreudig, ist er niedrig, ist er risikofreudig. Vgl. Rippberger (1998), S. 122.

¹⁹² Dies ist das zentrale Thema von Rippbergers Dissertation *"Ökonomik des Vertrauens"* (1998).

Geteilt sind die Meinungen in bezug auf die Implikationen von Vertrauen. So meinen LA PORTA ET AL., daß Vertrauen insbesondere bei großen Organisationen, d.h. bei der Sicherstellung der Kooperation mit Unbekannten und bei geringer Wahrscheinlichkeit der Wiederbegegnung eine bedeutendere Rolle spielt als in einem kleinen Kreise mit hoher Wiederbegegnungswahrscheinlichkeit, wo die soziale Kontrolle der Familie, Freunde etc. wirkt.¹⁹³ Es läßt sich dann argumentieren, daß bei zunehmender Unsicherheit, die Vertrauens Erwartung, d.h. die Absorption von Risiken, immer wichtiger wird. Beispielsweise ist es bei Transaktionen hochkomplexer Art denkbar, daß die Transaktionskosten einer expliziten vertraglichen Absicherung prohibitiv sind, so daß in einem solchen Falle nur Vertrauen als Absicherungsmechanismus bleibt, wenn eine Transaktion stattfinden soll. HARDIN hingegen argumentiert, daß man nur selten einem Versprechen eines Unbekannten Glauben schenken wird und in diesen Fällen grundsätzlich auf explizite Verträge zurückgreifen wird.¹⁹⁴ Doch durch explizite Verträge lassen sich nur die explizit kontrahierbaren Risiken reduzieren. Für die Restrisiken bleibt nur der Vertrauensmechanismus.

Es läßt sich festhalten, daß Vertrauen und explizite vertragliche Anreize sowohl als alternative, als auch als komplementäre Mechanismen zu betrachten sind. Ihr Einsatz hängt von der Höhe der Vertrauens Erwartung, der Höhe der Risiken und der Risikoneigung der Akteure ab. Vertrauen als Mechanismus der Risikoabsorption nimmt in Netzwerken eine zentrale Rolle ein.

2.2.2.4. Informationskategorien des Vertrauensgebers

In der Literatur werden verschiedene Arten von Vertrauen unterschieden. Diese lassen sich nach dem *Informationsgrad des Vertrauensgebers* unterscheiden. Der Vertrauensgeber kann sich bei seiner Vertrauensentscheidung auf seine *eigene* Erfahrung stützen oder auf die Erfahrungen *Dritter*, wobei weiter unterschieden werden kann, ob diese Erfahrung mit dem Vertrauensnehmer *selbst* oder *mit Dritten* als Vertrauensnehmer gemacht wurden. Es lassen sich demnach vier Arten von Informationskategorien des Vertrauensgebers unterscheiden:

¹⁹³ La Porta et al. (1997), S. 333. Siehe La Porta et al. (1996) für eine empirische Untersuchung zur Bedeutung von Vertrauen in großen Organisationen (u.a. Bürokratie, große Firmen).

¹⁹⁴ Vgl. Hardin (1990), S. 189.

Abbildung III-7: Informationskategorien des Vertrauensgebers

	mit dem Vertrauensnehmer selbst	mit Dritten als Vertrauensnehmern
Eigene Erfahrung als Vertrauensgeber	Persönliches Vertrauen	Generalisiertes Vertrauen
Erfahrung Dritter als Vertrauensgeber	Reputation	Organisationskultur Sozialkapital

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Rippberger (1998), S. 99.

Als erstes werden die Informationen aus den *eigenen Erfahrungen* des Vertrauensgebers behandelt: *persönliches* Vertrauen (2.2.2.5) und *generalisiertes* Vertrauen (2.2.2.6). Die Informationen aus Erfahrungen Dritter (Reputation, Organisationskultur und Sozialkapital) werden in separaten Abschnitten (2.2.3 und 2.2.4) behandelt, da sie nicht nur eine *Informationsfunktion* über die Vertrauenswürdigkeit von Vertrauensnehmern, sondern zusätzlich auch eine *Anreizfunktion* extrinsischer oder intrinsischer Art beinhalten.

2.2.2.5. Persönliches Vertrauen

Persönliches oder *spezifisches* Vertrauen ist die eigene Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers durch den Vertrauensgeber in einer spezifischen Situation.¹⁹⁵ Sie setzt persönliche Erfahrung des Vertrauensgebers im Umgang mit dem Vertrauensnehmer voraus. Spezifisches Vertrauen läßt sich weiter differenzieren: einerseits in *situationsspezifisches* Vertrauen, das sich auf die situativen Umstände der Vertrauenssituation bezieht und andererseits in *personenspezifisches* Vertrauen, das sich auf die Merkmale des Vertrauensnehmers bezieht. Persönliches Vertrauen gründet der Vertrauensgeber auf seiner Einschätzung der Motivation (Nutzenfunktion) des Vertrauensnehmers, so daß er das Verhalten des Vertrauensnehmers prognostizieren kann.

WILLIAMSON unterscheidet zwei Kategorien von persönlichem Vertrauen: *kalkulierendes* und *nicht-kalkulierendes* persönliches Vertrauen.¹⁹⁶ Kalkulierendes Vertrauen setzt eine rationale (auch subjektive) Einschätzung der Risikosituation seitens des Vertrauensgebers und die ge-

¹⁹⁵ Vgl. Rippberger (1998), S. 105. Zucker unterscheidet in ähnlicher Hinsicht "*process based trust from recurrent transactions*" sowie "*characteristic based trust from social similarity*". Vgl. Zucker (1986) zit. in Brach/Eccles (1989), S. 282.

¹⁹⁶ Vgl. Williamson (1993).

zielte Begrenzung der Risiken durch Absicherungsmechanismen voraus. In diesem Sinne sollte eigentlich nicht von Vertrauen, sondern von strategischem Verhalten gesprochen werden. Der Begriff kalkulierendes Vertrauen stellt nach Williamson einen Widerspruch in sich dar (*contradictio in adjecto*). Persönliches Vertrauen sei vielmehr als ein Vertrauen ohne Kalkül und Überwachung des Vertrauensnehmers zu deuten. Persönliches Vertrauen impliziert damit aber nicht altruistisches Verhalten. Der Nutzen des Vertrauensgebers aus der Beziehung steht weiterhin im Vordergrund, ist jedoch emotionell begründet. Ein solches persönliches Vertrauen trifft damit nur auf enge Beziehungen zu, wie diejenigen in der Familie oder mit Freunden. WILLIAMSON'S Definition von persönlichem Vertrauen entzieht sich somit der ökonomischen Analyse. Persönliches Vertrauen in der Terminologie dieser Arbeit ist somit (aus analytischer Sicht) immer kalkulierend.

Hat der Vertrauensnehmer keine eigenen Kenntnisse und Erfahrungen über die Person des Vertrauensnehmers, wird er auf Vertrauenserfahrungen mit Dritten als Vertrauensnehmer zurückgreifen müssen, resp. auf *generalisiertes* Vertrauen.

2.2.2.6. Generalisiertes Vertrauen

Bei *generalisiertem* oder *institutionellem* Vertrauen beruht die Vertrauensentscheidung des Vertrauensgebers auf keinem spezifischen Merkmal, sondern auf einer *grundsätzlichen* Erwartungshaltung bezüglich der Vertrauenswürdigkeit von Vertrauensnehmern.¹⁹⁷ Auch hier gründet Vertrauen auf vergangene Erfahrungen des Vertrauensgebers, die seine Erwartungshaltung beeinflussen. Wurde der Vertrauensgeber in der Vergangenheit nicht enttäuscht, wird er eine positive Grundhaltung entwickeln. Diese reflektiert den Erfolg (Nettonutzen) der Strategie *Vertrauen zu schenken* in der Vergangenheit.

¹⁹⁷ Zucker identifiziert in ihrer historischen Analyse über den Wandel von Vertrauen neben dem "process-based trust" und dem "characteristic based trust" auch "institution based trust". Vgl. Zucker (1986) zit. in Brachach/Eccles (1989), S. 282. Williamson unterscheidet neben kalkulierendem und nicht-kalkulierendem persönlichem auch institutionelles Vertrauen, das die Einbettung von Verträgen in ein institutionelles Umfeld widerspiegelt.

Diese grundsätzliche Vertrauensbereitschaft kann sich auf eine Klasse von Akteuren mit klassenspezifischen Eigenschaften beziehen. Diese Eigenschaften können ethnischer, religiöser oder auch politischer Art sein. Einem solchen klassenspezifischen Vertrauen liegt nichts anderes als eine Selektion nach Risikogruppen zugrunde. Es wird im empirischen Teil dieser Arbeit noch gezeigt werden, daß in chinesischen Netzwerken dem klassenspezifischen Vertrauen bspw. in die ethnische Gruppe oder Dialektgruppe eine besondere Bedeutung zukommt.

Diese Erfahrungen können auch im Rahmen des Sozialisierungsprozesses überbracht und erlernt worden sein, so daß die generalisierte Vertrauenshaltung nicht nur von Individuum zu Individuum, sondern auch von Kultur zu Kultur variieren kann. Wie noch gezeigt wird, kennt die chinesische Kultur kein Vertrauen in die Gesellschaft als Ganzes, sondern ein auf Gruppen limitiertes Vertrauen.

Kann der Vertrauensgeber nur bedingt auf persönliche Erfahrungen spezifischer oder genereller Art zurückgreifen, kann er sich auf die *Reputation* des Vertrauensnehmers (2.2.3), auf die *Organisationskultur* (2.2.4) oder auf das *Sozialkapital* (2.2.5) stützen.

2.2.3. Reputation

Bei der Reputation¹⁹⁸ wird eine Verbindung zwischen ehrlichem bzw. vertragskonformen Verhalten in der Vergangenheit und dem künftig zu erwartenden Verhalten hergestellt.¹⁹⁹ Reputation für ehrliches Verhalten ist ein glaubwürdiges Versprechen ex ante, den Vertrag ex post nicht zu brechen. Reputation ist eine Erwartung des oder der Vertrauensgeber an den Vertrauensnehmer, sich entsprechend seinem "guten Ruf" an eine Abmachung zu halten. Der Vertrauensgeber kennt das Kalkül des Vertrauensnehmers, der sich solange ehrlich verhält, wie die diskontierte Gewinnerwartung größer ist, als der Gewinn eines einmaligen Vertragsbruchs (Folktheorem). Reputation ist damit selbstdurchsetzend. Wie Reziprozität und Vertrauen setzt Reputation dazu wiederholte Transaktionen voraus.

¹⁹⁸ Für einen Literaturüberblick zum Reputationsmechanismus siehe Klein (1997), S. 9ff.

¹⁹⁹ Vgl. Greif (1989/1997), S. 139.

Reputation kann als vertragliche Absicherung gegen zwei Arten von Verhaltensrisiken wirken: Als Signal gegen Adverse Selection und als Pfand gegen Moral Hazard. Reputation baut auf dem Vertrauen auf, daß der Vertragspartner die durch die Informationsasymmetrien vor oder nach Vertragsabschluß (Adverse Selection, Moral Hazard oder Hold-up) entstehenden Spielräume nicht opportunistisch ausnutzen wird, wenn er nicht seine Reputation aufs Spiel setzen will. In diesem Falle müssen keine Ressourcen für weitere vertragliche Anreize oder Sanktionen aufgewendet werden, um die Asymmetrien zu reduzieren. Reputation wirkt in zwei Richtungen: (1) Aufbau von Reputation als Reputationskapital (Informationskategorie) und (2) Verlust von Reputation als Sanktionsdrohung (extrinsischer Anreiz).

2.2.3.1. Reputation als Signal

Glaubwürdige Reputation wird aufgebaut, wenn sich der Vertrauensnehmer in der Vergangenheit vertragskonform verhalten hat und diese Information anderen Vertrauensgebern zugänglich ist. Reputation ist somit informationsstiftend. Der Aufbau von Reputation ist ein langwieriger Prozeß, während dessen die einmal aufgebaute Reputation schnell zerstört werden kann. Es ist daher ein mit hohen versunkenen Kosten verbundenes Signal. Reputation setzt laufende Kosten zum Erhalt der Reputation voraus, nämlich die laufende Einhaltung des Vertrags auch gegen das eigene momentane Interesse. Reputation ist je nach Perspektive desjenigen der für die Kosten aufkommt Signalling oder Screening. Reputation senkt aber die Risiken der Fehlauswahl, der Adverse Selection.

Reputation setzt voraus, daß diejenigen identifiziert werden können, die Verträge gebrochen haben und es müssen diejenigen, die Opfer eines Vertragsverstosses waren, den Vertragsbruch kommunizieren. Wenn die Gruppe zu groß ist, können diese Informationen aufgrund von *Anreizproblemen*, die aus Free Rider-Verhalten resultieren, nicht mehr bereitgestellt werden. Dann bedarf es einer weiteren Institution oder Organisation zur Bereitstellung der Reputationssinformationen.²⁰⁰

²⁰⁰ Auf die Frage, inwiefern die Gruppengröße auch bei Netzwerken eine Rolle spielt, wird noch im Rahmen der Clubtheorie (Kapitel IV) eingegangen werden.

MILGROM/NORTH/WEINGAST zeigen, daß private Richter in den Champagne-Messen im 12. und 13. Jahrhundert – ein zentrales Element der Lex Mercatoria – eine solche Institution darstellten, die Informationen über hängende Verfahren wegen Defektion gegen Kosten bereitstellten und Bussen gegen Verstöße verhängten.²⁰¹

GREIF/MILGROM/WEINGAST leiten ebenfalls die Notwendigkeit einer formellen Organisation her, wenn der bilaterale und multilaterale Reputationsmechanismus versagt.²⁰² Sie zeigen, daß historisch die Gilden im Mittelalter diese Funktion übernahmen. Die verschiedenen Gilden (z.B. die Hanse) sammelten und gaben Informationen an ihre Mitglieder weiter, setzten Sanktionen oder Embargos durch.

2.2.3.2. Reputation als extrinsischer Anreiz

Der Wert der Reputation läßt sich als Geisel (*reputational hostage taking*) bzw. als Pfand deuten.²⁰³ Die Höhe des Pfandes zeigt die Höhe des Strafpotentials an. Das Pfand hat keinen unmittelbaren Wert für den Vertrauensgeber. Reputationsverlust als vertragliche Sanktion beeinflußt den Alternativenraum des Vertrauensnehmers, in dem er den Nutzen bzw. die Kosten nicht-vertragskonformer Alternativen senkt bzw. erhöht. Reputation hat vorbeugende Wirkung, damit es nicht erst zum Verlustfall kommt. Der für den Vertrauensgeber eingetretene Schaden kann aber nicht begrenzt oder kompensiert werden. Vertragspartner mit guter Reputation senken die Agency-Kosten des Moral Hazard und Hold-up.

Reputation ist unter der Voraussetzung wiederholter Spiele selbstdurchsetzend. Bei nicht wiederholten Spielen bedarf es einer privaten Institution oder Organisation, die nicht nur die Informationen bereitstellt, sondern auch Sanktionen durchsetzt. Eine solche Funktion hatten, wie bereits erwähnt wurde, die privaten Richter in den Champagne-Messen (Bussen) oder die Gilden (Sanktionen) im Mittelalter, bevor der Staat diese Funktion übernahm.

²⁰¹ Vgl. Milgrom, North und Weingast (1990)

²⁰² Vgl. Greif, Milgrom und North (1994).

²⁰³ Vgl. Rose-Ackerman (1998), S. 310.

Neben Reputation lassen sich Informationen über die Vertrauenswürdigkeit von Vertragspartnern auch aus der Organisationskultur und dem Sozialkapital ableiten.

2.2.4. Organisationskultur

(Organisations-)Kultur läßt sich als – durch spezifische Allokation von Property Rights festgelegtes – Vertragsmuster betrachten. Sie manifestiert sich in *fokalen* Prinzipien, Normen oder Regeln, die als Handlungsrestriktionen festlegen, wie mit unvorhersehbaren Kontingenzen umgegangen werden soll.²⁰⁴ Diese Prinzipien, Normen oder Regeln dienen als Handlungsgrundlage und machen Verhalten prognostizierbar. Die Gleichsinnigkeit der Auslegung dieser Prinzipien oder Regeln durch die Beteiligten einer Organisation ist das, was bei KREPS als "Unternehmenskultur" oder was allgemein als "Organisationskultur" bezeichnet wird.

*"The organization will be characterized by the principle it selects. [...] In order to protect its reputation for applying this principle in all cases, it will apply the principle even when its application might not be optimal in the short run."*²⁰⁵

Sind Vertrauen, Reziprozität oder andere Normen das fokale Prinzip einer Organisation, so lassen sich daraus Informationen über die Vertrauenswürdigkeit ihrer Mitglieder ableiten. Bei der Anreizfunktion sind (1) formelle von (2) informellen Organisationen zu unterscheiden:

- (1) In der *formellen* Organisation wird die Organisationsleitung für kurzfristige Gewinne nicht ihre Reputation gegenüber ihren Mitgliedern aufs Spiel setzen. Daher wird sie auf die Durchsetzung dieses Prinzips oder der Normen achten.²⁰⁶ Die Organisation wird daher versuchen die Mitglieder zu sozialisieren, so daß sie die fokalen Prinzipien internalisieren. Man denke bspw. an aufwendige Schulungen der Mitarbeiter über Unternehmensphilosophien.

²⁰⁴ Das Konzept des *fokalen Prinzips* geht auf Schelling (1960) zurück und kommt aus der Spieltheorie. Danach haben die Spieler aufgrund ihrer Lebensgeschichte eine bestimmte durch die Spieltheorie nicht abbildbare kulturelle Prägung erhalten, die unter verschiedenen möglichen Gleichgewichtslösungen ein ganz bestimmtes Gleichgewicht als plausibel erscheinen läßt. Vgl. Rau-Bredow 1997, S. 216.

²⁰⁵ Vgl. Kreps (1990), S. 93.

²⁰⁶ Siehe Folktheorem in Kapitel II.3.2.2, S. 21

- (2) Bei *informellen* Organisationen kann hingegen angenommen werden, daß die Mitglieder eine ähnliche Präferenzstruktur aufweisen. Sie nehmen die gleichen Externalitäten wahr, so daß alle einen Nutzen daraus ziehen können, diese Externalität mittels Normen zu internalisieren.

Netzwerke sind informeller Natur, so daß eine Netzwerkkultur im Interesse aller Mitglieder sein wird. Die Frage nach der Grösse der informellen Organisation und der Bedeutung der Präferenzstruktur in Netzwerken, wird im Rahmen der Theorie des Clubs (Kapitel IV) nochmals aufgegriffen.

2.2.5. Sozialkapital

*Sozialkapital*²⁰⁷ wird konstituiert, sobald Akteure in soziale Beziehungen zueinander treten und gegenseitig Verpflichtungen (soziale Verbindlichkeiten oder Erwartungen) schaffen.²⁰⁸ Eine soziale Verbindlichkeit oder eine Vertrauenserwartung wird von rationalen Akteuren mit dem Anspruch eingelöst oder honoriert, künftig wechselseitig erwidert zu werden. Diese zukünftigen (moralischen) Ansprüche schaffen Sozialkapital. Reziprozität und Vertrauen sind elementare Mechanismen zur Produktion von Sozialkapital.²⁰⁹ Auch Normen und deren effektive Sanktionierung, Autoritätsbeziehungen sowie soziale Organisationen jeglicher Art sind Formen von Sozialkapital. Sie haben zum einen Informationscharakter über das zu erwartende Verhalten und Sanktionscharakter, da eine Übertretung der Normen gesellschaftlich sanktioniert werden.

*"Social Capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of entities having two characteristics in common: They all consist of some aspect of social structure and they facilitate certain actions of individuals who are within this structure.[...]Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between persons and among persons".*²¹⁰

²⁰⁷ Die folgenden Ausführungen basieren auf Coleman (1990), Kap. 12 "Social Capital", Coleman (1988) und Kirsch (1994), Kap. 3. Siehe auch Knack/Keefer (1997) für eine empirische Untersuchung zur Bedeutung von Sozialkapital für Wirtschaftswachstum.

²⁰⁸ Der Begriff "Sozialkapital" geht auf Loury zurück. Vgl. Loury (1977/87) zit. in Coleman (1990), S. 300. Er bezeichnet damit die zur Entwicklung von Humankapital nützlichen sozialen Ressourcen. Eng verwandt mit dem Konzept des Sozialkapitals sind Ben-Poraths "F-connections" (Families, Friends, Firms). Vgl. Ben-Porath (1980).

²⁰⁹ Vgl. Rippberger (1998), S. 169.

²¹⁰ Coleman (1990), S. 302.

Über Sozialkapital erhält ein Akteur Zugang zu Human-, Sach- und Informationskapital Dritter und kann dadurch seine eigenen Ressourcen potenzieren. Je höher die Anzahl und die Höhe der sozialen (ausstehenden) Verbindlichkeiten in einer Organisation, desto höher das Sozialkapital und desto vielfacher der Nutzen aus den Ressourcen für die Mitglieder der Organisation, da sie nun für andere zur Verfügung stehen, wenn sie gebraucht werden. Dies setzt voraus, daß die gewährten sozialen Kredite keinen "faulen" Kredite sind, d.h. nicht an vertrauensunwürdige Schuldner vergeben wurden und nicht zurückbezahlt werden.

Wie Investitionen in andere Formen von Kapital, werden Investitionen in Sozialkapital *verzinst*. Eine Verzinsung ergibt sich dadurch, daß die soziale Kreditleistung beim Erbringer geringere Kosten verursacht, als der daraus resultierende Nutzen für den Begünstigten. Damit wird jedoch der Anspruch verbunden, daß umgekehrt ersterer dann eine Obligation beanspruchen kann, wenn der Nutzen für ihn größer ist als die Kosten bei letzterem, so daß sich für beide ein Nutzenzuwachs ergibt. Die Zinsen entsprechen dann dem Nettonutzengewinn. Geschieht die Bildung von Verpflichtungen zielgerichtet, läßt sich Sozialkapital auch als *Versicherung auf Gegenseitigkeit* deuten.

Sozialkapital unterscheidet sich jedoch vom Sach- oder Humankapital, insofern als es kein privates Gut darstellt, über das private Verfügungsrechte definiert und durchgesetzt werden können. Die meisten Formen von Sozialkapital haben Gruppen- oder Kollektivgutcharakter. Das heißt, daß diejenigen, die in Sozialkapital investieren, nicht den gesamten Nutzen daraus ziehen. Rationale Akteure haben daher eigentlich keinen Anreiz, Sozialkapital bereitzustellen und durchzusetzen. Es müsste daher eigentlich unterinvestiert werden. Die meisten Formen des Sozialkapitals entstehen jedoch als Nebenprodukt anderer Aktivitäten. Sozialkapital wird nur unter ganz spezifischen Umständen um seiner selbst Willen produziert:²¹¹

- in geschlossenen sozialen Systemen (Closure), in denen die Mitglieder Anreize haben, Externalitäten zu internalisieren, indem bspw. Normen bereitgestellt und durchgesetzt werden,

²¹¹ Vgl. Coleman (1990), S. 319ff.

- in formalen Organisationen, in denen die Struktur der Organisation von Positionen abhängt und nicht von den Positionsinhabern und die von der Mobilität ihrer Mitglieder unberührt bleiben oder
- bei ideologisch motivierter Bereitstellung.

Alternative Institutionen, die die soziale Einbindung des Individuums lösen, wie staatliche Aktivitäten, z.B. Sozialversicherungen, sind einerseits hinderlich für die Produktion von Sozialkapital und führen andererseits dazu, daß sich das Sozialkapital über die Zeit entwertet, weil es nicht gebraucht wird. Denn Sozialkapital benötigt wie auch Sach- oder Humankapital, Ersatzinvestitionen: soziale Beziehungen müssen gepflegt, Normen regelmäßig kommuniziert werden.

Netzwerke erfüllen die Bedingung geschlossener sozialer Systeme, so daß in Netzwerken Sozialkapital auch um seiner selbst willen produziert wird. Es wird in Kapitel V noch gezeigt, daß die chinesische Gesellschaft sehr starke Werte und Normen kennt, die die Bildung von Sozialkapital in Netzwerken fördern.²¹²

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß Reziprozität, Vertrauen, Reputation, Organisationskultur und Sozialkapital in Netzwerken Anreiz- und Vertragsdurchsetzungsmechanismen darstellen, die zur Reduktion von Verhaltensrisiken, d.h. zur Bewältigung des Ordnungsproblems, dienen. Reziprozität, Vertrauen und Reputation ist die *implizite* bzw. *selbstdurchsetzende* Durchsetzung unter der Voraussetzung wiederholter Interaktionen gemein, während Organisationskultur und Sozialkapital die Internalisierung von Normen oder die kollektive Durchsetzung in geschlossenen Gruppen voraussetzen, eine Bedingung, die Netzwerke erfüllen.²¹³

2.3. Netzwerke aus der Sicht der Agency-Theorie

Es wurde bisher gezeigt, daß (Unternehmens-)Netzwerke sich als *implizite reziproke Prinzipal-Agent-Beziehungen rekonstruieren* lassen. Es soll nun gezeigt werden, welche Verhaltensrisiken jeweils im Netzwerkvertrag mit welchen in Abschnitt 2.2 vorgestellten Mecha-

²¹² Siehe Kapitel V.4.2., S. 192

²¹³ Diese Bedingung wird Kapitel IV nochmals eingehend aufgegriffen.

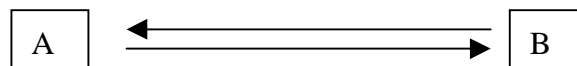
nismen vermindert oder verhindert werden und welche Agency-Vorteile damit verbunden sind. Dabei gilt es, zwei Konfigurationen von Akteuren in den Vertragsbeziehungen in Netzwerken zu unterscheiden:

1. Verträge zwischen Mitgliedern (*Insider*) eines Netzwerkes und
2. Verträge zwischen einem Mitglied (*Insider*) und einem Nichtmitglied (*Outsider*).

2.3.1. Netzwerkverträge zwischen Insidern

Die Vertragsbeziehungen innerhalb der Netzwerke sind bilaterale Verträge. Es besteht also zunächst eine Vertragsbeziehung zwischen zwei *Insidern* A und B, die dadurch charakterisiert ist, daß beide Akteure bereits mit mindestens einem anderen Akteur im Netzwerk eine erfolgreiche Transaktion getätigt haben und diese Information bekannt ist.

Abbildung III-8: Netzwerkvertrag mit zwei Insidern



Nachfolgend werden die Risiken dieser Vertragsbeziehung einzeln analysiert: (1) Adverse Selection, (2) Moral Hazard und (3) Hold-up.

- (1) A wählt einen nicht vertrauenswürdigen Partner (Adverse Selection): Das Risiko der Adverse Selection stellt sich innerhalb von Netzwerken nicht, da in ihnen Vertrauen herrscht. B hat seine Reputation durch Einhaltung von mindestens einem Vertrag als vertrauenswürdiger Partner bereits signalisiert. Diese Information steht im Netzwerk kostenlos zur Verfügung. Die Screeningkosten fallen für A somit weg. Damit spart B Investitionen (Signallingkosten) in seine Vertrauenswürdigkeit ein bzw. die erneute Leistung einer Risikoprämie ein, die A allenfalls hätte verlangen müssen. Gegenüber Transaktionen mit unbekannten Partnern auf Märkten können Screening- und Signallingkosten eingespart werden.
- (2) Wenn B Informationen oder Handlungen verschweigt (Moral Hazard), die A betreffen, kann das Verhalten von B Externalitäten verursachen. Das Moral Hazard-Risiko stellt sich im Prinzip auch bei jeder wiederholten Transaktion erneut. B kann beispielsweise Waren schlechter Qualität liefern. Hier kann Reputation als Pfand für die Beziehung wirken. Das

Risiko wird im Netzwerk sanktioniert. Wenn das unkooperative Verhalten von B im Netzwerk bekannt wird, wird kein anderer Netzwerkakteur mehr mit B Geschäfte machen wollen. Er verliert damit alle künftigen Geschäftsmöglichkeiten im Netzwerk. B wird in seinem Kosten-Nutzen-Kalkül den Nutzen des Vertragsbruchs den Kosten, d.h. den Verlust künftiger Gewinne (diskontierte Gewinnerwartung) gegenüberstellen. Solange die Kosten des Vertragsbruch höher sind als der Nutzen, – und dies ist bei dem langfristigen Spielhorizont in Netzwerken sehr wahrscheinlich – wird der Vertrag selbstdurchsetzend sein. Vergleichsweise werden Transaktionen auf Märkten nicht wiederholt bzw. ihre Wiederholung wird wegen der Anonymität der Partner nicht registriert, so daß Märkte zusätzlicher expliziter Absicherungsmechanismen gegen Moral Hazard bedürfen.

- (3) Das Hold-up-Risiko stellt sich in der Netzwerkbeziehung prinzipiell dann, wenn A eine irreversible Investition (z.B. Kauf einer besonderen Maschine, die nicht anderweitig verwendet werden kann) tätigen muß und er die wahren Absichten des B nicht kennt (Hidden Intention). Wie kann sich A innerhalb des Netzwerkes gegen einen Lock-in-Effekt und Enteignung der Quasirente absichern? Williamson schlägt die Integrationslösung, d.h. einheitliche Kontrolle und Gewinnmaximierung von A und B vor. In Netzwerken sind aber alternative selbstdurchsetzende Lösungen zur Lösung des Hold-up-Problems möglich. Insider A kann Insider B *vertrauen*. A absorbiert damit das Hold-up-Risiko. Sie können zudem wie beim Moral Hazard auch ihre Reputation als Geiseln austauschen. Im Netzwerk fallen gegenüber dem Markt keine Kosten für die Absicherung an. Eine solche ist allenfalls im Markt gar nicht interessant, wenn die Kosten der Absicherung den Nutzen aus dem Geschäft übersteigen. Gegenüber der Integrationslösung kann die Netzwerklösung interessant sein, wenn der Integrationsgewinn klein ist oder Integration nicht möglich ist.²¹⁴ Aus Angst vor der Enteignung der Quasirente wird nun nicht über- oder unterinvestiert.

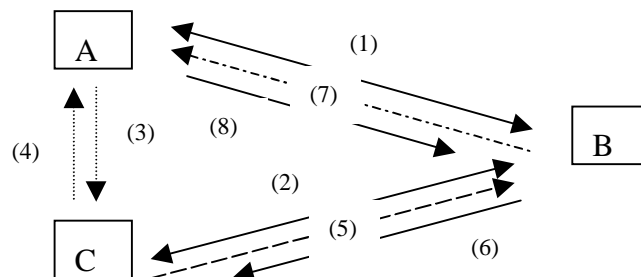
²¹⁴ Vgl. Volery (1996), S. 49ff.

Der Vorteil der Netzwerktransaktionen liegt also darin, daß in Netzwerken die aus Informationsasymmetrien resultierenden Verhaltensrisiken durch implizite Verträge gesenkt werden können.

2.3.2. Netzwerkverträge mit Outsidern (mit Intermediären oder Brokern)

Beim Netzwerkvertrag mit Outsidern des Netzwerkes kommt zum bilateralen Netzwerkvertrag zwischen den Insidern A und B (Pfeil 1) ein Outsider C hinzu. Die Vertragsstruktur ändert sich nun dahingehend, daß der Outsider bereits einen der beiden Insidern A oder B persönlich kennt oder A oder B die Reputation von C kennt, so daß ein Insider für ihn *bürgen* kann. A oder B werden zu einem *Intermediär* oder *Broker*.²¹⁵ Es wird angenommen, daß B und C sich bereits kennen (Pfeil 2) und A mit C ins Geschäft kommen möchte (Pfeile 3 und 4). B sei Intermediär.

Abbildung III-9: Netzwerkvertrag mit einem Outsider und einem Intermediär



Nun werden die Verhaltensrisiken wieder analysiert: (1) Adverse Selection, (2) Moral Hazard und (3) Hold-up.

(1) Grundsätzlich besteht ein Adverse Selection-Risiko für A (Pfeil 3). Doch da B die Reputation von C kennt (Pfeil 2), kann B dem A signalisieren (Pfeil 7), daß der Outsider C vertrauenswürdig ist. C muß keine neue Investitionen in seine Reputation tätigen, um seine Vertrauenswürdigkeit zu signalisieren. Für A reicht es, daß er die Reputation von B kennt. Es können im Gegensatz zur Markttransaktion mit anonymen Partnern wieder Screeningkosten gespart werden.

²¹⁵ Coleman unterscheidet drei Arten von Intermediäre: den Berater, den Bürgen und den Unternehmer. Vgl. Coleman (1990), S. 180ff.

Kennt C keines der Netzwerkmitglieder, ist die Transaktion identisch mit der Markttransaktion. Entweder wendet C Ressourcen auf, um seine Reputation aufzubauen und es fallen irreversible Signallingkosten für C an oder A investiert in Screening und erhebt eine Risikoprämie mindestens in Höhe der Screeningkosten.

- (2) Im Prinzip stellt sich nach Vertragsabschluß auch das Moral Hazard-Risiko. B wird gegenüber A zum Bürgen für C (Pfeil 7), indem er seine eigene Reputation aufs Spiel (Pfand) setzt. A geht also gar kein Risiko (weder ein Moral Hazard- noch ein Hold-up-Risiko) ein. C kann die Risikoprämie einsparen, die A verlangen würde, wenn er nicht die Garantie von B hätte. Weshalb sollte jedoch B einen Anreiz zu dieser Garantieleistung haben? Die Transaktionen in Netzwerken sind keine simultane Zug-um-Zug-Transaktionen. Mit der Garantieleistung entsteht auch zwischen B und C ein Vertrag (Pfeile 5 und 6). B erbringt mit der Garantie eine einseitige Leistung mit der Erwartung, zu einem späteren Zeitpunkt eine Gegenleistung zu erhalten (Reziprozität). Damit setzt sich B jedoch dem Hold-up-Risiko aus (Pfeil 6).
- (3) Das Hold-up-Risiko für B ist um so größer, je weiter Leistung und Gegenleistung auseinanderfallen. Weshalb sollte aber B Anreize haben, die Bürgschaft für C zu übernehmen? B sieht in der Mediationsleistung für Outsider C eine Möglichkeit, sich für einen Gegenfall, entweder durch A (Pfeil 8) oder durch C (Pfeil 6), in Zukunft zu *versichern* (*Versicherung auf Gegenseitigkeit*). Gegenüber der Markttransaktion kann die Risikoprämie eingespart werden.

Netzwerke haben einerseits bei der Bereitstellung von Informationen über die Mitglieder und andererseits bei der Sanktionierung opportunistischer Agenten gegenüber dem Markt einen Vorteil. Dieser Vorteil bei den Informationen und Sanktionen ist darauf zurückzuführen, daß die Netzwerkverträge zwischen In- und Outsidern selbstdurchsetzend sind und sie Agency-Kosten sparen können. Die Verträge sind selbstdurchsetzend, wenn die Bedingungen des Folktheorems (wiederholte Transaktionen und unendlicher Kooperationshorizont, d.h. Diskontfaktor nahe 1) erfüllt sind, was in Netzwerken strukturell der Fall ist.

3. Zusammenfassende Schlußbetrachtungen

Es wurde gezeigt, das mit der Definition des Netzwerks als Organisationsproblem die Transaktionskostenökonomik (Abschnitt 1) und als Vertragsproblem die Agency-Theorie (Abschnitt 2) für seine Analyse zugänglich wird. Netzwerke wurden zunächst als Organisation vertraglich implizit und relational vernetzter unabhängiger Akteure definiert (1.1). Netzwerke sind aus der Sicht der Transaktionskostenökonomik eine *hybride Organisationsform*, die bei Unsicherheit, wiederholten Transaktionen und bei gemischt bis hochspezifischen Investitionen effizient d.h. transaktionskostenminimierend ist (1.2). Doch die auf dem Markt-Hierarchie-Paradigma beruhende Definition der Netzwerke hat verschiedene Kritiker, die Netzwerke als ein auf Normen, Wettbewerb und Kooperation sowie Vertrauen aufbauendes drittes Transaktionsregime betrachten (1.3). Beide Interpretationen der Transaktionskostenökonomik entbehren nicht der Gefahr einer *ex post* Rationalisierung (1.4). Die Definition der Netzwerke als Vertragsproblem rückt hingegen (*ex ante*) vertragliche Anreize und Kontrollmechanismen in den Vordergrund. Netzwerke werden dazu analog zur Prinzipal-Agent-Beziehung als wechselseitige Vertragsbeziehung modelliert (2.1). Die Wechselseitigkeit der Vertragsbeziehung ermöglicht die impliziten Absicherungsmechanismen gegen die Verhaltensrisiken Adverse Selection, Moral Hazard und Hold-up durch Reziprozität, Vertrauen, Reputation, Werte und Normen der Organisationskultur und des Sozialkapitals (2.2 und 2.3). Tabelle III-10 faßt die Ergebnisse des Kapitels zusammen:

Abbildung III-10: Verhaltensrisiken und implizite vertraglichen Lösungen in Netzwerken

<i>Verhaltensrisiko/Informationsasymmetrie</i>	<i>Adverse Selection</i>	<i>Moral Hazard</i>	<i>Hold-up/Lock-in</i>
<i>Ursache des Risikos</i>	Hidden characteristics	Hidden information/Hidden action	Hidden intention
<i>Vertragsabschluß</i>	Ex ante	Ex post	Ex post
<i>Implizite vertragliche Lösung</i>	Reputation Persönliche Erfahrung Generalisierte Erfahrung Organisationskultur Sozialkapital	Extrinsische Anreize: Reputation Reziprozität Vertrauen Intrinsische Anreize: Werte und Normen	Integration Geiseln Vertrauen Werte

Es bleibt aber noch die Frage zu beantworten, weshalb die Lösung des Kooperationsproblems durch Netzwerke nun vorteilhafter sein sollte, als durch den Markt oder als durch die Hierarchie? Die Wechselseitigkeit der Transaktionen ermöglicht implizite vertragliche Lösungen, die die Agency-Kosten der Verhaltensrisiken senken. Bei Netzwerktransaktionen sind niedrigere (oder gar keine) Risikoprämien als bei Markttransaktionen möglich. Auf der anderen Seite erlauben die impliziten Mechanismen auch eine wirksame Absicherung gegen die Enteignung der Quasirente in Lock-in-Situationen, so daß keine Notwendigkeit zur Integration dieser Aktivität in die Unternehmung besteht.

Da aber die Agency-Kostenvorteile der Netzwerke an die Bedingung des Folktheorems gebunden sind, wird im nachfolgenden Kapitel IV diese Bedingung gelockert und anhand der Theorie der Clubs gezeigt, wie sich das Informations- und Durchsetzungsproblem in Netzwerken auch bei nicht wiederholten Transaktionen lösen läßt.

IV. NETZWERKE ALS GEGENSTAND DER THEORIE DER CLUBS

Die vertragstheoretische Analyse in Kapitel III hat gezeigt, dass Netzwerke, verstanden als implizite und wechselseitige Verträge, Agency-Kostenvorteile gegenüber alternativen Organisationsformen wie Markt und Unternehmung haben. Sie hat aber auch gezeigt, dass die Verträge in Netzwerken nur unter der Voraussetzung wiederholter Transaktionen und bei infinitem Kooperationshorizont (Folktheorem) selbstdurchsetzend sind.

In diesem Kapitel wird gezeigt, dass sich Netzwerke auch aus der Perspektive der *Theorie der Clubs* analysieren lassen. Aus der Clubtheorie lässt sich herleiten, dass in Netzwerken auch bei selten wiederholten Spielen Kooperation zustande kommt, wenn die Vertragsdurchsetzung als Clubgut hergestellt wird. Allerdings kann die Vertragsdurchsetzung nicht in jedem Umfang hergestellt werden. Netzwerke können daher keine beliebige Anzahl von Mitgliedern haben, wenn sie allokatationseffizient sein sollen. Im Zusammenhang mit Netzwerken interessieren daher folgende Probleme der Theorie der Clubs: die *optimale Grösse* von Clubs (Abschnitt 2) und die Möglichkeit der *Diskriminierung* von Individuen (Abschnitt 3). Aber im Gegensatz zur Clubtheorie werden Netzwerke nicht als eine Art Produktionsfunktion, sondern weiterhin als *institutionelles Arrangement* untersucht.⁴⁶³ Doch bevor zu diesen Problemen übergegangen wird, werden zuerst Netzwerke als Clubs definiert (Abschnitt 1). Die Ergebnisse werden in Abschnitt 4 zusammengefasst.

1. Theorie der Netzwerke als Clubs

In Kapitel II wurde gezeigt, dass Vertragsunsicherheit verschiedene Risiken entstehen lässt, die zu Externalitäten führen können. Zu einer Externalität kommt es, wenn einer der Tauschpartner einen Tauschvertrag nicht einhält und der andere Partner die Kosten des Vertragsbruchs tragen muss.⁴⁶⁴

⁴⁶³ Vgl. auch Zintl (1993), S. 96.

⁴⁶⁴ Man spricht in diesem Zusammenhang auch von *ineffizienten Vertragsbruch*. Beim effizienten Vertragsbruch bricht ein Tauschpartner den Vertrag, weil er einen anderen Tauschpartner mit besseren Vertragskonditionen gefunden hat, kompensiert aber den ursprünglichen Partner.

Man wird also versuchen die Vertragsrisiken zu minimieren, indem man unter den möglichen Tauschpartnern einen möglichst vertrauenswürdigen Partner aussucht. In einer Welt mit Vertragsunsicherheit spielt die *Identität* des Tauschpartners eine Rolle. Durch einen Zusammenschluss von Tauschpartnern mit gleichem Verhaltenskodex in einem Netzwerk, können die Externalitäten reduziert werden. Ein solcher Zusammenschluss zum Zwecke der gemeinsamen Reduktion von Vertragsunsicherheit lässt sich auch als *Club* modellieren. Netzwerke wären demnach *clubähnliche Arrangements* zur Reduktion von Vertragsrisiken bzw. zur Internalisierung der Tauschexternalitäten.

In einem ersten Schritt wird eine allgemeine Definition für Clubgüter vorgestellt (2.1) und diese in einem zweiten Schritt auf Netzwerke übertragen (2.2).

1.1. Definition eines Clubgutes

Unter einem *Club* verstehen SANDLER/TSCHIRHART in ihrem Survey zur Clubtheorie

*"A voluntary group deriving mutual benefit from sharing one ore more of the following: production costs, the members' characteristics, or a good characterized by excludable benefit."*⁴⁶⁵

Die in einem Club bereitgestellten *Clubgüter* haben in Bezug auf die zwei Güterdimensionen *Konsumrivalität* und *Ausschliessbarkeit* folgende konstitutive Eigenschaften:⁴⁶⁶

Bei Clubgütern ist *erstens* die Konsumrivalität abhängig von der Anzahl gleichzeitiger Nutzer (*partial rivalry*), und sie tritt bei Nutzerzahlen auf, die kleiner sind als die jeweils zugrunde gelegte *Gesellschaft*. Ab einer gewissen Nutzerzahl also können mit der Aufnahme weiterer Mitglieder Überfüllungseffekte auftreten, die zu Nutzeneinbussen oder zur Verschlechterung der Qualität des bereitgestellten Gutes bei den übrigen Mitgliedern führen (*congestion* oder *crowding*). Bei *privaten* Gütern ist der Konsum gegenüber allen anderen rivalisierend, während bei *öffentlichen* Gütern keine Konsumrivalität besteht oder erst bei Nutzerzahlen auftritt, die grösser sind als die jeweils betrachtete Gesellschaft. Private und öffentliche Güter stellen

⁴⁶⁵ Sandler/Tschirhart (1980), S. 1482.

⁴⁶⁶ Vgl. Cornes/Sandler (1996), S. 347ff. und Zintl (1993), S. 91f.

somit Grenzfälle dar. Das besondere bei *Clubgütern* im Vergleich zu öffentlichen Gütern ist, dass der Überfüllungseffekt zu einer endlichen Mitgliederzahl führt, während bei öffentlichen Gütern die Nutzerzahl keine Rolle spielt oder die gesamte betrachtete Gesellschaft umfasst. OLSON spricht daher bei öffentlichen Gütern von *inkluisiven Clubs* und bei Gütern mit partieller Rivalität von *exklusiven Clubs*.⁴⁶⁷

Bei Clubgütern können *zweitens* Nichtmitglieder sowohl von der Bereitstellung als auch vom Konsum des betrachteten Gutes ausgeschlossen werden (*excludability of benefits*). Können alle bis auf den einzelnen Nutzer ausgeschlossen werden, handelt es sich um ein *Privatgut*. Bei *öffentlichen Gütern* lässt sich hingegen das Ausschlussprinzip nicht durchsetzen, da die Kosten des Ausschlusses prohibitiv hoch wären. Clubgüter setzen daher voraus, dass die Kosten des Ausschlusses von Nichtmitgliedern (*exclusion costs*) den Nutzen des Clubs für alle Mitglieder nicht übersteigen. Im Gegensatz zu öffentlichen Gütern wird (vereinfachend) angenommen, dass bei der Produktion und beim Konsum von Clubgütern auch keine Anreizprobleme wie Trittbrettfahrer-Verhalten bestehen. Clubs können daher als Formen *unproblematischer Kooperation* betrachtet werden.⁴⁶⁸

Die Clubtheorie unterstellt, dass der Ein- und Austritt in den Club *freiwillig* erfolgt und dass die Individuen durch den Beitritt einen *positiven Nettonutzen* erzielen, der Nutzen also höher als die Kosten der Mitgliedschaft ist. Es wird zunächst von *homogenen* Mitgliedern mit identischen Präferenzen und gleicher Ausstattung ausgegangen (*homogenous clubs*). Daher wird auch angenommen, dass die beim Eintritt in den Club zu entrichtenden Mitgliederbeiträge für alle gleich sind (*anonymous crowding*) und nicht von der Identität oder Attributen eines Mitglieds abhängen (*nonanonymous crowding*). Diese Annahme wird später aufgegeben und von *heterogenen* Mitgliedern mit unterschiedlichen Präferenzen ausgegangen. Ausserdem wird davon ausgegangen, dass ein Individuum nur die Wahl zwischen einer Mitgliedschaft oder Nichtmitgliedschaft im Club und nicht die Wahl zwischen alternativen Clubs hat. Die Anzahl Clubs in der Gesellschaft spielt hier somit keine Rolle.

⁴⁶⁷ Vgl. Olson (1965), S. 34ff.

⁴⁶⁸ Vgl. Zintl (1993), S. 91.

1.2. Netzwerke als Clubs

Netzwerke lassen sich als clubähnliche Arrangements deuten, in denen das Clubgut *Reduktion der Vertragsrisiken* produziert wird, von dessen Nutzung Nichtmitglieder ausgeschlossen werden können. Die Reduktion von Vertragsrisiken und Unsicherheit lässt sich als Clubgut kostengünstig bereitstellen, da

- Informationen über Neigung zu nicht vertragskonformen Verhalten der Tauschpartner, kostengünstiger von Netzwerkmitgliedern als von Nichtmitgliedern zu erhalten sind: Ist das Netzwerk genügend klein, werden Informationen über Mitglieder bei Tauschprozessen als Nebenprodukt mitgeliefert. Ist die Gruppe grösser kann eine Informationspflicht aller Mitglieder über das Verhalten anderer Mitglieder durchgesetzt werden oder es braucht eine zentrale Informationsstelle.⁴⁶⁹ Jedenfalls sind die Informationen über das Verhalten der Mitglieder im Netzwerk allen zugänglich, jedoch nach aussen hin privat.
- neben dem Abbruch der Beziehung (impliziten Vertrag) weitere Sanktionen möglich sind, die bei Nichteinhaltung von Netzwerkregeln von den übrigen Mitgliedern durchgesetzt werden. Netzwerksanktionen können den Verlust von Vorzugskonditionen, Ausschluss von weiteren Transaktionen (Handelsboykott) oder gar zum Ausschluss aus dem Netzwerk führen. Die im Netzwerk eingegangenen sozialen Beziehungen können zusätzlich als Pfand (*social collateral*)⁴⁷⁰ wirken und ermöglichen ein Pooling von ökonomischen und sozialen Sanktionen.⁴⁷¹ Sanktionen sind auch dann besonders wirksam, wenn man zugleich auf mehreren Märkten operiert (bspw. Kreditmarkt und Gütermarkt). Die Sanktionen wirken in jedem dieser Fälle dahingehend, dass ein Vertragsbruch für Mitglieder eines Netzwerkes teurer wird.

Der Nutzen einer Mitgliedschaft im Netzwerk liegt darin, dass die Kosten zur Vertragsabsicherung nicht mehr privat aufgebracht werden müssen, sondern sich (gleich) auf alle Clubmitglieder verteilt und damit mehr Tauschgewinne realisiert werden können. Die Kosten einer Mitgliedschaft beinhalten die Opportunitätskosten der Vertragseinhaltung mit Clubmitgliedern, falls Outsider bessere Verträge anbieten, die Einhaltung der Clubregeln (Informations- und

⁴⁶⁹ Bspw. die bereits erwähnte Institution der privaten Richter in der Lex Mercatoria auf den Champagne-Messen. Siehe dazu Milgrom/North/Weingast (1990).

⁴⁷⁰ Vgl. Besley/Coate 1995, S. 16.

Sanktionspflicht) und gegebenenfalls die Diskriminierung des Clubs durch Outsider.

Wie beim klassischen Clubgut stellt sich auch beim Clubgut Vertragssicherheit in Netzwerken das Überfüllungsproblem. Ab einer kritischen Grösse des Netzwerkes wird sich mit zunehmender Zahl von Mitgliedern die Qualität bei der Nutzung des Clubgutes Vertragssicherheit verschlechtern und zu Nutzeneinbussen für die Mitglieder führen. Diese resultieren aber nicht aus der Konsumrivalität selbst – je mehr Mitglieder beitreten desto mehr zuverlässige Partner hat es im Netzwerk –, sondern daher, dass das Clubgut Vertragssicherheit nicht in jedem beliebigen Umfang produziert werden kann.⁴⁷² Mit steigender Nutzerzahl wird der Informationsfluss teurer und die Durchsetzung schwieriger, so dass ab einer kritischen Grösse des Netzwerkes die Bereitstellung von Vertragssicherheit zu teuer wird.

Als nächstes sollen die Aussagen der (reinen) Clubtheorie in Bezug auf die Grösse von Clubs (Abschnitt 2) auf Netzwerke übertragen werden. In einem weiteren Schritt werden die Annahmen gelockert und die Mitgliedschaftskriterien (Abschnitt 3) untersucht.

2. Optimale Grösse von Netzwerken

Es lässt sich im Zusammenhang mit Netzwerken analog zu BUCHANAN'S Clubmodell argumentieren, dass der Nutzen und die Kosten einer Mitgliedschaft von der Grösse des Netzwerkes abhängen. Es handelt sich also um ein *Optimierungsproblem*, das sich jedoch je nach Perspektive anders stellt:⁴⁷³

1. Aus der Perspektive innerhalb des Netzwerkes (*within the club viewpoint*) ergibt sich die optimale Grösse eines Netzwerkes aus dem Kosten-/Nutzenkalkül *eines repräsentativen Mitglieds*.
2. Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive (*total-economy viewpoint*) ergibt sich die optimale Grösse des Netzwerkes aus der Betrachtung von *Mitgliedern und Nichtmitgliedern*.

⁴⁷¹ Vgl. Spagnolo 1999, S. 2.

⁴⁷² Vgl. Zintl (1993), S. 95

⁴⁷³ Vgl. Buchanan (1965).

Die zwei Optimierungsprobleme werden nachfolgend anhand zweier Modelle erläutert. Es wird gezeigt, dass die optimale Grösse eines Netzwerkes aus individueller (2.1) und sozialer Sicht (2.2) nicht übereinstimmen müssen.

2.1. Aus der Perspektive eines repräsentativen Netzwerkmitgliedes

Es wird von einem *gegebenen Niveau* von Vertragssicherheit im Netzwerk ausgegangen. Der Nutzen aus der Netzwerkmitgliedschaft besteht darin, dass ein Mitglied beim Tausch mit Mitgliedern (*Insidern*) aufgrund der im Netzwerk gemeinsam durchgesetzten Sanktionen weniger – im Idealfall keine – Vertragsbrüche und daraus höhere Folgekosten erleidet, als mit Nichtmitgliedern (*Outsidern*), d.h. er kann also Netzwerkmitgliedern mehr vertrauen als Nichtmitgliedern. Je grösser das Netzwerk, d.h. je mehr Mitglieder im Netzwerk, je weniger Vertragsbrüche finden statt bzw. desto mehr Vertragssicherheit wird generiert. Doch diesem Vorteil stehen auch Mehrkosten gegenüber. Die Kosten einer Mitgliedschaft in einem Netzwerk bestehen aus Informations- und Sanktionskosten. Die Informations- und Sanktionskosten sind ebenfalls eine Funktion der Anzahl Mitglieder im Netzwerk. Durch die zusätzlichen Mitglieder sind mehr Informationen bereitzustellen und damit wird die Sanktionierung teurer. Die *optimale Netzwerkgrösse* ist dann erreicht, wenn der individuelle Grenznutzen eines zusätzlichen Mitglieds, den individuellen Grenzkosten entspricht. Dieser Zusammenhang wird nun *analytisch* und *graphisch* dargestellt.

CARR/LANDA gehen in ihrem Modell von einer Gesellschaft mit $N + 1$ Individuen aus, wovon $n + 1$ einem Club bzw. Netzwerk angehören.⁴⁷⁴ Um das Modell zu vereinfachen, wird angenommen, dass jeder Tauschpartner (*Insider* und *Outsider*) in jeder Periode nur einen Tauschgang durchführt und dass es nur einen Typ von Vertragsbruch bzw. Externalität geben kann, der Kosten von BC verursacht. Bei einem Tausch unter Insidern sei die Wahrscheinlichkeit eines Vertragsbruches Π_1 und beim Tausch zwischen einem Insider und einem Outsider Π_2 . Da es teurer ist, im Club Verträge zu brechen als ausserhalb, kann davon ausgegangen werden, dass im Club weniger Vertragsbrüche entstehen und Π_1 kleiner ist als Π_2 . Die Vertragsbruchswahrscheinlichkeiten lassen sich auch als Grad der Vertrauenswürdigkeit der

⁴⁷⁴ Siehe Carr/Landa (1983).

Tauschpartner definieren.⁴⁷⁵ Die erwarteten Vertragsbruchskosten beim Tausch mit einem Insider sind somit $\Pi_1 BC$ und mit einem Outsider $\Pi_2 BC$. Die verursachten Mehrkosten für Information und Durchsetzung durch ein neues Mitglied seien für alle Neumitglieder gleich. Es handelt sich daher um einen *homogenen* Club.

Angenommen ein Tauschpartner führt je Periode einen Tausch mit allen Individuen N auf dem Markt durch, so lassen sich die erwarteten Vertragsbruchskosten (*Total Expected Breach Cost*) wie folgt berechnen:

$$TEBC = n \Pi_1 BC + (N - n) \Pi_2 BC. \quad (1)$$

Kommt ein Mitglied zum Club hinzu, sinken die erwarteten Vertragsbruchskosten. Nimmt man beispielsweise an, ein Club bestehe aus nur einem Mitglied und er überzeugt einen seiner Tauschpartner in den Club einzutreten, so reduzieren sich seine erwarteten Vertragsbruchskosten. Denn bliebe sein Partner ausserhalb des Netzwerkes, hätte er höhere Vertragsbruchskosten zu erwarten. Je mehr Tauschpartner im Club eintreten, desto weiter sinken die erwarteten Vertragsbruchskosten. Wird also ein Tauschpartner Mitglied, sinken die erwarteten Vertragsbruchskosten ($TEBC'$) bei $n + 1$ Clubmitgliedern auf

$$TEBC' = (n + 1) \Pi_1 BC + (N - n - 1) \Pi_2 BC. \quad (2)$$

Die Differenz zwischen den Gleichungen (2) und (1) gibt den ökonomischen (Netto-)Vorteil eines zusätzlichen Mitglieds an,

⁴⁷⁵ Vertrauenswürdigkeit misst die komparativen erwarteten Vertragsbruchwahrscheinlichkeiten. In diesem Modell wird nur von zwei Vertragsbruchwahrscheinlichkeiten bzw. Vertrauensgraden ausgegangen, nämlich dem der Insider $\Pi_2 - \Pi_1$ und dem der Outsider $\Pi_2 - \Pi_2 = 0$ bzw. kein Vertrauen.

$$\begin{aligned}
\Delta TEBC &= TEBC' - TEBC \\
&= [(n+1)\Pi_1' BC + (N-n-1)\Pi_2 BC] - [n\Pi_1 BC + (N-n)\Pi_2 BC] \\
&= n\Pi_1' BC + \Pi_1' BC - \Pi_2 BC - n\Pi_1 BC \text{ (erweitert mit } -\Pi_1 BC) \\
&= n\Pi_1' BC + \Pi_1' BC - \Pi_1 BC - \Pi_2 BC - n\Pi_1 BC + \Pi_1 BC \\
&= n\Pi_1' BC + \Pi_1' BC - n\Pi_1 BC - \Pi_1 BC - \Pi_2 BC + \Pi_1 BC \\
&= (n+1)(\Pi_1' - \Pi_1)BC - (\Pi_2 - \Pi_1)BC
\end{aligned} \tag{3}$$

wobei der Term $(n+1)(\Pi_1' - \Pi_1)BC$ den Grenzkosten (MC) und $(\Pi_2 - \Pi_1)BC$ dem Grenzertrag (MB) entspricht. Die Grenzkosten ergeben sich aus der erhöhten Wahrscheinlichkeit des Vertragsbruchs innerhalb des Clubs, der Grenzertrag aus der Verlagerung von Transaktionen in den Club ($\Pi_2 > \Pi_1' > \Pi_1$).

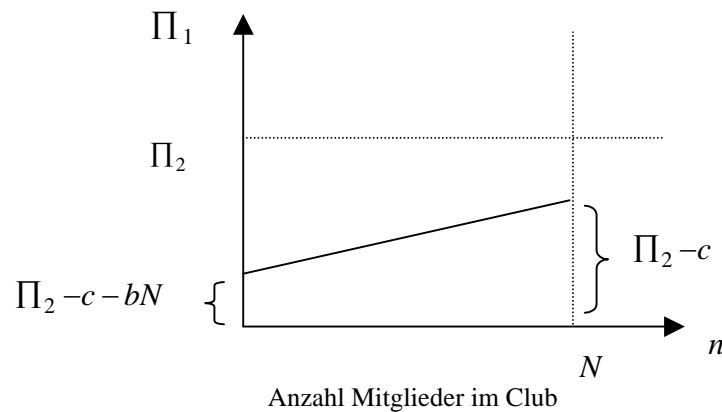
Die Grenzkosten, d.h. die zusätzlichen Informations- und Durchsetzungskosten durch ein neues Mitglied, steigen mit jedem zusätzlichen Mitglied an.⁴⁷⁶ Die Grenzkostenkurve (MC) hat also eine positive Steigung (siehe Abb. IV-2). Sie lässt sich folgendermassen herleiten: der Einfachheit halber wird angenommen, dass zwischen der Wahrscheinlichkeit des Vertragsbruchs im Club Π_1 und der Anzahl Mitglieder n im Club ein positiver linearer Zusammenhang besteht bzw. Π_1 eine Funktion von n ist, so dass

$$\Pi_1 = (\Pi_2 - c - bN) + bn = \Pi_2 - c + b(n - N), \tag{4}$$

wobei c den Rückgang der Wahrscheinlichkeit eines Vertragsbruches darstellt, wenn alle dem Club beitreten ($n=N$), dann ist $\Pi_1 = \Pi_2 - c$, und wobei b der Differenz zwischen Π_1' bei $n+1$ Mitgliedern und Π_1 bei n Mitgliedern, d.h. $\Delta \Pi_1$ entspricht (siehe Abb. IV-1).⁴⁷⁷

⁴⁷⁶ Mit zunehmenden Mitgliedern werden aber die Sanktionen auch wirksamer. Es wird angenommen, daß dieser Effekt kleiner ist als der eben oben beschriebene Kosteneffekt zunehmender Mitglieder.

⁴⁷⁷ Es geht hier um die Randpunkte von einem Club mit einem Mitglied bis zu einem Club in dem alle Mitglieder sind.

Abbildung IV-1: Wahrscheinlichkeit des Vertragsbruchs und Größe des Clubs

Quelle: Carr/Landa (1983), S. 142

Die Grenzkosten (MC) sind somit

$$\begin{aligned}
 MC &= (n+1)(\Pi'_1 - \Pi_1)BC \\
 &= (n+1)\{[\Pi_2 - c + b(n+1-N)] - [\Pi_2 - c + b(n-N)]\}BC \\
 &= (n+1)bBC \\
 &= bBC + nbBC
 \end{aligned} \tag{5}$$

d.h. ein zusätzliches Mitglied verursacht $b \cdot BC$ zusätzliche Kosten und die Grenzkostenkurve ist somit steigend.

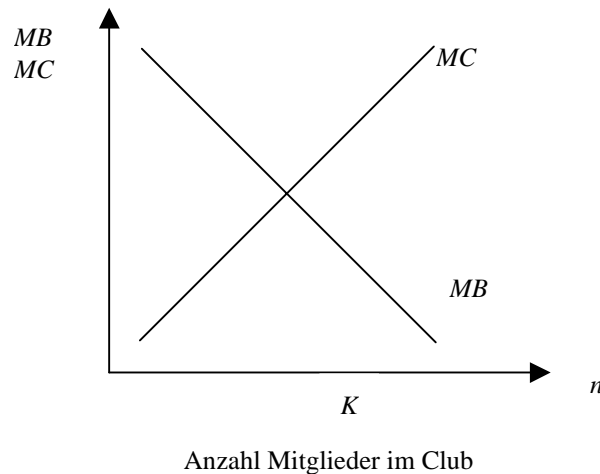
Der Grenzertrag entspricht dem Rückgang der Vertragsbruchskosten bei einem zusätzlichen Mitglied. Der Grenzertrag (MB) berechnet sich ausserdem wie folgt:

$$\begin{aligned}
 MB &= (\Pi_2 - \Pi_1)BC \\
 &= \{\Pi_2 - [\Pi_2 - c + b(n-N)]\}BC \\
 &= c - b(n-N)BC \\
 &= c + b(N-n)BC \\
 &= c + bNBC - bnBC
 \end{aligned} \tag{6}$$

Mit zunehmender Anzahl von Mitgliedern n sinkt der Grenzertrag. Die Grenzertragskurve ist somit fallend (siehe Abb. IV-2).

Die *optimale Grösse* bzw. die optimale Anzahl von Mitgliedern K im Club ist erreicht, wo sich die Grenzkostenkurve und die Grenzertragskurve schneiden (siehe Abb. IV-2).

Abbildung IV-2: Die optimale Clubgröße



Quelle: Carr/Landa (1983), S. 143

Bisher wurde die optimale Zahl der Mitglieder eines Netzwerkes aus der Perspektive eines einzelnen repräsentativen *Mitgliedes* betrachtet. Doch stellt sich nun die Frage, ob dieses Optimum auch aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive, d.h. aus der Sicht der Mitglieder *und* Nichtmitglieder optimal ist.

2.2. Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive

In Netzwerken wird Vertragssicherheit durch die diskriminierende Wahl von (vertrauenswürdigen) Tauschpartnern sicherstellt. Je mehr Mitglieder ein Netzwerk umfasst, desto weniger Vertragsbrüche finden einerseits statt, und desto mehr Tauschpartner stehen andererseits zur Auswahl, d.h. desto mehr Spezialisierungsvorteile können ausgenutzt und Tauschgewinne realisiert werden. Auf der anderen Seite aber nehmen die Kosten der Vertragsdurchsetzung mit steigender Mitgliederzahl im Netzwerk zu, so dass es zu einem Trade-off zwischen Vertragssicherheit und Tauschgewinnen kommt.

COOTER/LANDA zeigen in ihrem Model auf, dass in diesem Fall die optimalen Grössen von Clubs bzw. Netzwerken aus individueller und gesamtwirtschaftlicher Perspektive *nicht* über-

einstimmen.⁴⁷⁸ Es werden zwei Arten von Eintrittsregeln in den Club unterschieden: (1) jeder hat das Recht auf Eintritt in den Club, was dem freien Eintritt entspricht; (2) die bereits eingetretenen Clubmitglieder kontrollieren den Eintritt von Neumitgliedern, was einem Monopol entspricht, wobei das Monopol diskriminierend (unterschiedliche Eintrittsbedingungen) oder nicht diskriminierend (gleiche Eintrittsbedingungen) sein kann. Angenommen, dass für Neumitglieder der Eintritt kontrolliert aber *keine* diskriminierenden bzw. gleiche Mitgliederbeiträge erhoben werden (nicht-diskriminierendes Monopol), so wird die optimale Grösse, die den Gewinn eines einzelnen Mitgliedes im Netzwerk maximiert, kleiner sein, als diejenige optimale Grösse, die die Gewinne der gesamten Gesellschaft maximiert.⁴⁷⁹ Denn ein repräsentatives Mitglied richtet sich bei der Entscheidung über die Aufnahme eines neuen Mitgliedes nach der Maximierung *seines (Durchschnitts-)Gewinnes* und nicht nach der Maximierung des Gesamtgewinns von Mitgliedern und Nichtmitgliedern.

Im Gegenzug wäre ein Netzwerk mit vollkommen freien Eintritt zu gross im Vergleich zum sozialen Optimum. Die beiden Optima stimmen nur dann überein, wenn *perfekt diskriminiert* bzw. frei verhandelt werden kann. In diesem Fall muss der Mitgliederbeitrag *genau* dem Vorteil der Clubmitgliedschaft entsprechen. Es kann auch gezeigt werden, dass die Mitgliederzahl in einem Netzwerk abnimmt, wenn ausserhalb des Netzwerkes durch Vertragsrecht mehr Vertragssicherheit gewährleistet wird. Diese Zusammenhänge werden wieder *analytisch* und *graphisch* dargestellt.

Im gesamtwirtschaftlichen Modell wird analog zum individuellen Modell zwischen Insidern i und Outsidern $I-i$ unterschieden. Es geht wieder um die Wahrscheinlichkeit ineffizienter Vertragsbrüche. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Insider den Vertrag mit einem anderen Insider einhält, sei p und dass er den Vertrag bricht $1 - p$. Entsprechend sei die Wahrscheinlichkeit, dass ein Insider einen Vertrag mit einem Outsider einhält π und bricht $1 - \pi$, wobei wieder gilt $p > \pi$. Die durchschnittliche Auszahlung für einen Vertrag zwischen Insidern sei ν , und diejenige für einen Vertrag zwischen einem Insider und Outsider sei γ . Die erwartete Aus-

⁴⁷⁸ Vgl. Cooter/Landa (1984).

⁴⁷⁹ Die Argumentation ist analog zur Unterversorgung einer Gesellschaft bei einem nicht-diskriminierenden Monopolisten.

zahlung eines Insidervertrages beträgt somit $p\nu$ und eines Outsidervertrages $\pi\gamma$. Es wird nun weiter zwischen dem Anteil der Insiderverträge t an den gesamten Verträgen mit $0 < t < 1$ und dem Anteil an Outsiderverträgen $1-t$ unterschieden. Die erwartete durchschnittliche Auszahlung aus der Sicht eines repräsentativen Mitgliedes beträgt dann

$$V = t p \nu + (1-t)\pi\gamma, \quad (7)$$

wobei die Wahrscheinlichkeit für die Einhaltung eines Vertrages p im Netzwerk mit zunehmender Anzahl von Mitgliedern i abnimmt, da die Vertragsdurchsetzung schwieriger wird, so dass $p = p(i)$ und $\partial p / \partial i < 0$ ist. Die durchschnittliche Auszahlung ν nimmt hingegen mit steigender Anzahl Mitglieder i zu, da mit mehr Tauschpartnern und unterschiedlichen Gütern mehr Spezialisierung möglich wird. Doch die durchschnittliche Auszahlung ν nimmt – bei gegebener Grösse des Netzwerkes – mit zunehmenden Anteil an Insiderverträgen t ab, denn mit zunehmenden Anteil von Insiderverträgen verzichtet man auf Möglichkeiten ausserhalb des Netzwerkes, so dass gilt

$$\nu = \nu(i, t) \quad \text{mit} \quad \frac{\partial \nu}{\partial i} > 0 \quad \text{und} \quad \frac{\partial \nu}{\partial t} < 0. \quad (8)$$

Wenn man (8) in (7) einsetzt, erhält man folgende erwartete durchschnittliche individuelle Auszahlung,

$$V = t p(i) \nu(i, t) + (1-t) \pi\gamma \quad (\text{individuelle Perspektive}). \quad (9)$$

Clubmitglieder werden also solange weitere Mitglieder aufnehmen, bis diejenige optimale Mitgliederzahl i_m erreicht ist, die die durchschnittliche individuelle Auszahlung V relativ zu t maximiert, so dass gilt

$$\frac{\partial V(i, t)}{\partial i} = p \frac{\partial \nu}{\partial i} + \nu \frac{\partial p}{\partial i} = 0 \quad (10)$$

d.h. dass an der Stelle i_m der Grenznutzen $p \partial \nu / \partial i$ eines zusätzlichen Mitgliedes gerade den Grenzkosten $\nu \partial p / \partial i$ entspricht.

Betrachtet man hingegen die Auszahlungen von In- und Outsiden I , erhält man folgende Gleichung

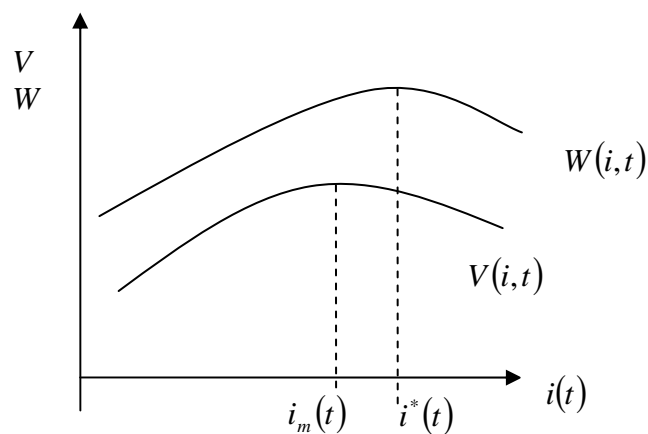
$$W = i V(i, t) + (I - i) \pi \gamma \quad (\text{soziale Perspektive}). \quad (11)$$

Die sozial optimale Clubgrösse ist diejenige Mitgliederzahl i^* , die die gesamte Auszahlung der Gesellschaft W relativ zu t maximiert.

$$\frac{\partial W(i, t)}{\partial i} = 1 * V + i \frac{\partial V}{\partial i} - \pi \gamma = i \frac{\partial V}{\partial i} + (V - \pi \gamma) = 0 \quad (12)$$

Da eingangs angenommen wurde, dass eine Clubmitgliedschaft einen positiven Nettonutzen bringt, muss die erwartete individuelle Auszahlung V im Club grösser sein, als die erwartete Auszahlung $\pi \gamma$ beim Tausch mit Outsidern, so dass $V - \pi \gamma > 0$ ist. Damit die Bedingung erster Ordnung erfüllt ist, muss im sozialen Optimum $\partial V / \partial i < 0$ (gemäss Gleichung 12) gelten, während beim individuellen Optimum (gemäss Gleichung 10) gilt $\partial V / \partial i = 0$. Die sozial optimale Clubgrösse $i^*(t)$ ist dann grösser als die individuell optimale Clubgrösse $i_m(t)$ (was zu beweisen war). Es kann nun graphisch gezeigt werden, dass die sozial optimale Mitgliederzahl im sinkenden Bereich der individuell optimalen Auszahlungskurve liegt (siehe Abb. IV-3).

Abbildung IV-3: Optimale Clubgrösse aus individueller und sozialer Sicht



Optimale Anzahl Mitglieder im Club

Quelle: Cooter/Landa (1984), S. 18

Die Abbildung geht implizit vom Fall des Clubs als nicht-diskriminierenden Monopolisten aus. Eine Übereinstimmung der zwei Optima kann erreicht werden, wenn der Eintritt zusätzlicher Mitglieder weiterhin kontrolliert wird, aber die Eintrittsgebühr frei und kostenlos verhandelt werden kann, d.h. wenn perfekt diskriminiert wird. COOTER/LANDA zeigen, dass in diesem Fall die Eintrittskosten der Neumitglieder genau der jeweiligen Differenz der Auszahlungen von Insidern und Outsidern $V - \pi\gamma$ entspricht. Freie Verhandlungen sind aber nicht kostenlos und somit unrealistisch. Daher kommen nur die zwei Situationen des Monopols oder des freien Eintritts in Frage, wobei das Monopol nicht-diskriminierend oder (nicht perfekt) diskriminierend sein kann.⁴⁸⁰ Im Monopolfall wird die tatsächliche Clubgrösse zu klein und im Fall des freien Eintritts zu gross im Vergleich zur gesamtwirtschaftlich optimalen Clubgrösse ausfallen. Der zweite Fall ist allerdings auch kein stabiles Gleichgewicht, da der Club bei freiem Eintritt das Gut nicht mehr produzieren und zerfallen würde. Es lässt sich also daraus folgern, dass eine Wirtschaft ineffizient sein wird, wenn der Zugang zu ihren Netzwerken nicht durch (im optimalen Fall perfekt diskriminierende) Beiträge beschränkt wird.

Durch die Einführung oder Verbesserung des staatlichen *Vertragsrechts* kann unter bestimmten Annahmen (Π_2 wird reduziert) die Bedeutung der Clubs reduziert werden. Angenommen ein Club verhält sich wie ein nicht-diskriminierender Monopolist, dann wird durch ein zusätzliches Mitglied die durchschnittliche Auszahlung v zunehmen ($\partial v / \partial i > 0$). Durch das zusätzliche Mitglied wird im Monopolclub mehr Spezialisierung und Tausch möglich. Da aber die Vertragsdurchsetzung mit jedem zusätzlichen Mitglied schwieriger wird ($\partial p / \partial i < 0$), heben sich im Optimum die beiden Effekte auf. Dann würde die Auszahlung V bei einer kleinen Veränderung von i unverändert bleiben. Sinkt der Grenzertrag bei gleichbleibenden Grenzkosten, so liegt das Optimum weiter links, d.h. bei einem kleineren i . Eine Erhöhung der erwarteten Auszahlung eines Outsidervertrages $\pi\gamma$ durch Einführung des Vertragsrechts bewirkt also eine Reduktion der Anteils an Insidertransaktionen t im Netzwerk, denn man wird die Möglichkeiten ausserhalb des Netzwerkes ausschöpfen wollen. Es braucht somit keinen grossen Club mehr, um die Spezialisierungsvorteile zu erreichen. Diese können nun ausser-

⁴⁸⁰ Für den mathematischen Beweis, siehe Cooter/Landa (1984), S. 18ff.

halb des Netzwerkes erreicht werden. Die optimale Anzahl Mitglieder im Monopolclub wird kleiner und der Einfluss der Netzwerke schwindet.

Erfolgreiche Clubs werden die Tendenz haben, sich wie ein diskriminierender Monopolist zu verhalten, d.h. hohe Eintrittsbarrieren schaffen. Diese Eintrittsbarrieren können die Form von besonderen Mitgliedschaftskriterien annehmen. Diese verhindern den Eintritt von Outsidern bzw. erhöhen deren Eintrittskosten. Im nachfolgenden Abschnitt soll der Einfluss der Diskriminierung von Nichtmitgliedern auf die optimale Clubgrösse und den Einfluss der Mitgliedschaftskriterien bzw. Eintrittskosten in Netzwerken näher untersucht werden.

3. Homogenität und Exklusivität von Netzwerken

Bisher wurde die Frage nach der optimalen Anzahl der Mitglieder aus der individuellen und gesamtwirtschaftlichen Perspektive beantwortet, aber die Frage *welche* Mitglieder im Netzwerk aufgenommen werden sollen, wurde noch nicht geklärt. Denn es wurden bis jetzt nur homogene Netzwerke betrachtet, d.h. Netzwerke deren Mitglieder identische Präferenzen und identische Ausstattungen haben. Damit verhielten sich die Mitglieder identisch (gleiche Vertragsbruchswahrscheinlichkeit, gleiche zusätzlichen Informationskosten durch ein jeweiliges neues Mitglied).

Heterogene oder *gemischte* Netzwerke sind Netzwerke, deren Mitglieder entweder unterschiedliche Präferenzen (andere Eigenschaften oder Attribute) oder unterschiedliche Ausstattungen haben. Dadurch besteht die Möglichkeit Nichtmitglieder zu diskriminieren. Da letztere aufgrund der fehlenden gemeinsamen Eigenschaften nicht mehr gleiche, sondern höhere Informationskosten verursachen, werden sie bei ihrem Eintritt ins Netzwerk auch höhere Beitragszahlungen leisten müssen. Das Optimalkalkül des repräsentativen Mitglieds zur Aufnahme weiterer Mitglieder wird zum Problem der *optimalen Diskriminierung* von Nichtmitgliedern. Nachfolgend werden zunächst zwei Effekte der Diskriminierung auf die optimale Clubgröße, der Grad der *Homogenität* und der Grad der *Solidarität*, untersucht bevor auf die Kriterien zur Aufnahme von Mitgliedern und deren Wirkungen eingegangen wird.

3.1. Homogene versus heterogene Netzwerke

Wenn man die Annahme der Homogenität der Mitglieder aufgibt, so kann die Wahrscheinlichkeit des Vertragsbruchs bzw. der Grad der Vertrauenswürdigkeit je nach Art der Mitglieder verschieden sein, z.B. je nach sozialer Nähe/Distanz⁴⁸¹ oder Art der Bindungen.⁴⁸² Der Club wird dann immer heterogener, je mehr Tauschpartner mit unterschiedlichen Vertrauensgraden aufgenommen werden.

Es sei zunächst angenommen, dass die Informationen über die Vertrauenswürdigkeit eines Tauschpartners *kostenlos* zur Verfügung stehen. Der Grad an *Homogenität* wird daran gemessen, welcher Anteil der Mitglieder den gleichen Vertrauensgrad hat. Dies drückt sich in gleichen *Attributen*, bspw. der gleichen Ethnie, aus. Der Grad an *Solidarität* wird daran gemessen, welcher Anteil der Mitglieder die gleichen Werte und Normen teilt (*moral community*). Welchen Einfluss haben nun der Grad der Homogenität und der Grad der Solidarität eines Clubs auf den Kurvenverlauf der Grenzkosten und des Grenzertrags sowie auf die optimale Mitgliederzahl?⁴⁸³

1. *Verschiebung der Grenzkostenkurve*: Eine grössere Homogenität der Mitglieder senkt die Informations- und Durchsetzungskosten, so dass die Steigung der Grenzkostenkurve kleiner sein wird, als bei einer heterogenen Gruppe. Der Schnittpunkt *verschiebt* sich nach *rechts* (siehe Abb. IV-4). Die optimale Anzahl der Mitglieder wird in der homogenen Gruppe K_2 *grösser* sein, als in der heterogenen Gruppe K_1 . Sind die zusätzlichen Mitglieder anderer ethnischer Herkunft (Outsider), so können die Durchsetzungskosten aufgrund erschwerter Kommunikation schlagartig ansteigen und es kann ein Sprung in der Grenzkostenkurve entstehen (siehe Abb. IV-5).⁴⁸⁴
2. *Verschiebung der Grenzertragskurve*: Andererseits kann bei einer homogenen Gruppe aufgrund gemeinsamer Werte und Normen mehr Solidarität erwartet werden, so dass die Grenzertragskurve der solidarischen Gruppe *oberhalb* der weniger solidarischen Gruppe

⁴⁸¹ Vgl. Landa (1994), S. 103 ff.

⁴⁸² Vgl. Granovetter (1982). Er unterscheidet zwischen starken Bindungen (*strong ties*) und schwachen Bindungen (*weak ties*).

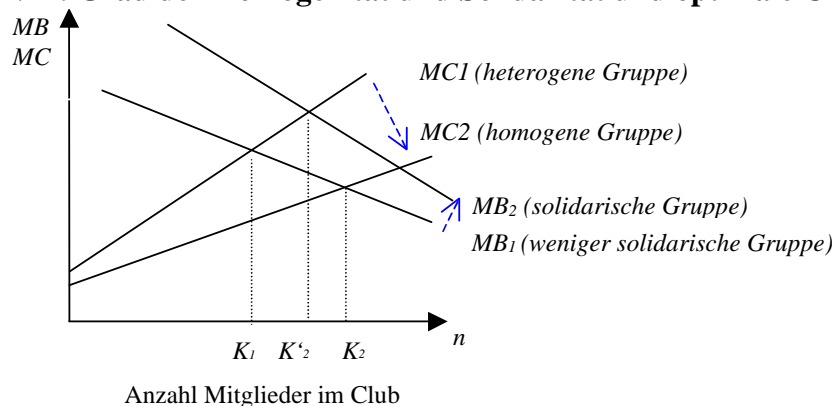
⁴⁸³ Siehe Carr/Landa (1984), S. 142ff.

⁴⁸⁴ Dies ist eine neue Annahme, die nicht mit der im ursprünglichen Modell entwickelten Grenzkostenkurve diskutiert werden kann, da letztere stetig ist. Dies gilt auch für die Grenzertragskurve, die im Modell die

liegen wird bzw. sich nach rechts verschiebt. Die optimale Clubgrösse der solidarischeren Gruppe K'_2 ist dann *grösser* als diejenige der weniger solidarischen Gruppe K_1 (siehe Abb. IV-4). Analog ist bei heterogenen Gruppen aufgrund divergierender Werte und Normen ebenfalls ein Sprung in der Grenzertragskurve möglich (siehe Abb. IV-6).⁴⁸⁵

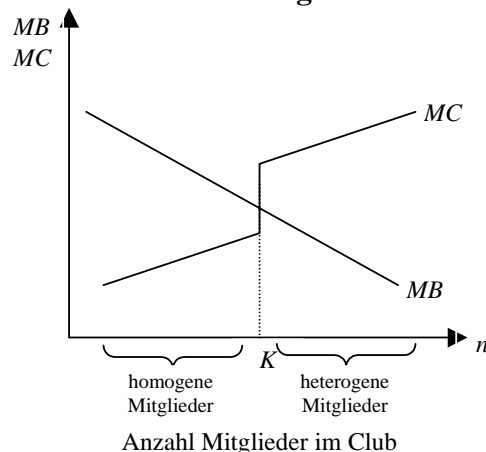
Je homogener und solidarischer also die Mitglieder eines Netzwerkes, desto höher die optimale Mitgliederzahl.

Abbildung IV-4: Grad der Homogenität und Solidarität und optimale Clubgröße



Quelle: Carr/Landa (1983), S. 144/145

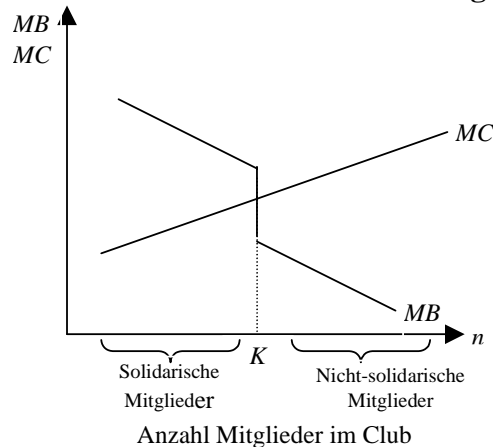
Abbildung IV-5: Grad der Homogenität der Mitglieder und optimale Clubgröße



Quelle: Carr/Landa (1983), S. 145

gleiche Steigung hat.

⁴⁸⁵ Argumentation analog zur Fußnote 24.

Abbildung IV-6: Grad der Solidarität der Mitglieder und optimale Clubgröße

Quelle: Carr/Landa (1983), S. 146

Netzwerke können also in ihrem Grad an Homogenität variieren, je nachdem wieviele ihrer Mitglieder ähnliche Präferenzen bzw. die gleichen Verhaltenserwartungen teilen. Was aber macht die Homogenität aus? Netzwerke können z.B. in Bezug auf Eigenschaften und Attribute wie ethnische Identität homogen sein. Der Frage, nach welchen *Kriterien* Mitglieder identifiziert werden können, bzw. wie sich die Eintrittskosten für Nichtmitglieder bestimmen, wird im nächsten Abschnitt nachgegangen.

3.2. Inklusive versus exklusive Netzwerke

Bisher wurde davon ausgegangen, dass die Identifikation der Mitglieder kostenlos sei. Doch in der Realität fallen zur Identifikation von (vertrauenswürdigen) Mitgliedern Kosten an. Es gibt zwei Möglichkeiten, diese Kosten zu reduzieren. Einerseits können sich Mitglieder bei der Wahl ihrer Tauschpartner nach Signalen orientieren (Screening), die über das erwartete Verhalten Aufschluss geben. Solche Signale können bspw. Namen, ethnische oder religiöse Identität sein. Andererseits können Nichtmitglieder in ihre Reputation als Substitut für diese Signale investieren, wie z.B. Konversion oder Befolgung gleicher religiöser Diätregeln (Signalling). CARR/LANDA führen die Persistenz zahlreicher Bräuche und Sitten in relativ geschlossenen Gemeinschaften darauf zurück, dass sie die Screeningkosten reduzieren.⁴⁸⁶

⁴⁸⁶ Vgl. Landa (1994), Kap. 3 und 4.

1. *Namen und Familiennamen:* Durch die Namengebung können Individuen von anderen anonymen Individuen unterschieden werden. Sie bekommen eine Identität mit physischen Merkmalen, eigener Geschichte und Biographie. Ein Name kann daher als Proxy für die Reputation eines Individuums dienen. Durch den Familiennamen kann er zudem einer sozialen Gruppe – Kernfamilie, erweiterte Familie oder Clan – zugeordnet werden, deren Name aufgrund der Vererbbarkeit reputationsstiftend ist. So lassen sich in der Geschichte verschiedene institutionelle Arrangements und Bräuche wiederfinden, die den *Namen als Signal* benutzen wie Handelsgruppen (z.B. Medici Banken, Rothschild Banken, Hokkien-chinesische Clans im Gummihandel), Namenswechsel ethnischer Chinesen (z.B. in Thailand), Ahnenkult und Genealogie sowie fiktive Familienbeziehungen. Diese Mitgliedschaftskriterien haben den Vorteil einer flexiblen Definition. Wie in Kapitel V noch gezeigt wird, haben Namen für chinesische Netzwerke eine bedeutende Funktion.
2. *Ethnische Zugehörigkeit:* Die ethnische Zugehörigkeit ist ein weiteres Signal, das als Ausschlußkriterium herangezogen werden kann. Während man den Namen ändern kann, ist der ethnische Status nicht veränderbar oder nachahmbar. Es handelt sich um ein echtes Signal.⁴⁸⁷ Echte Signale bilden eine natürliche Grenze der Clubs. Ethnische Identität kann eine besondere Wertegemeinschaft und Blutsgemeinschaft implizieren, die eine gemeinsame Verständigung durch das Teilen gleicher Werte und Normen sowie Herkunft erlaubt. Ethnische Zugehörigkeit vermittelt dann Informationen über das zu erwartende Verhalten bzw. die Vertrauenswürdigkeit eines Individuums gleicher ethnischer Herkunft. Das ist eine mögliche Erklärung, weshalb sich solche Gruppen über die Zeit als ethnische Aktivitätsgruppen (Chinesen in Südostasien⁴⁸⁸, jüdisch dominierter Diamantenhandel⁴⁸⁹ oder gar die Mafia) oder ethnische Berufsgattungen (Chinesen werden meist mit Handelsaktivitäten assoziiert) gehalten haben.⁴⁹⁰ Auch die ethnische Zugehörigkeit ist, wie in Kapitel V noch gezeigt wird, in Taiwan und in Südostasien ein wichtiges Signal für Vertrauenswürdigkeit.

⁴⁸⁷ Vgl. Frank (1988).

⁴⁸⁸ Siehe dazu das Modell ethnisch homogener Gruppen von Mittelsmännern (EHMGs) von Landa (1994).

⁴⁸⁹ Vgl. Bernstein (1992).

⁴⁹⁰ Solange ethnische Clubs besondere Vorteile bringen ist auch ein Anhalten von ethnischem Nationalismus zu erwarten. Und solange einige ethnische Clubs erfolgreicher sind als andere, werden ethnische Konflikte anhalten. Vgl. Congleton 1995.

3. *Religion*: Die Zugehörigkeit zur Religion läßt sich ebenfalls als Signal für Vertrauenswürdigkeit deuten wie z.B. bei den Juden im Mittelalter im europäischen Mittelmeerraum.⁴⁹¹ Auch hier lassen sich einige Bräuche religiöser Gruppen ökonomisch deuten wie bspw. besondere Diätregeln. In Taiwan stellt die Religionszugehörigkeit zum Taoismus, Buddhismus oder Christentum ebenfalls ein Signal dar. Sie ist aber bei der Betrachtung der Unternehmensnetzwerke nicht so bedeutend.
4. *Insignien und Signale*: Insignien aller Art wie Kleidung, Flaggen, Abzeichen usw. sind Symbole von Gruppenidentität und senken ebenfalls die Screening- oder Signallingkosten.

Diese als Signale fungierenden Attribute sind eine Erklärung, weshalb sich Netzwerke entlang solcher unnachahmbarer Mitgliedsriterien wie ethnische Herkunft bilden.⁴⁹² Diese Mitgliedschaftskriterien als Eintrittsbarrieren senken einerseits die Identifikationskosten von Mitgliedern, andererseits erhöhen sie die Kosten des Eintritts für Nichtmitglieder. Je echter die Signale, desto höhere Eintrittsbarrieren stellen sie dar und desto *exklusiver* das Netzwerk. Je günstiger die Signale erworben werden, desto einfacher der Eintritt, desto *inklusive* das Netzwerk.

Zu bedenken hierbei ist aber, daß aufgrund der Attribute der Clubmitglieder das Netzwerk nicht zu groß sein darf, da ansonsten die Gruppe größer wäre als die optimale Grösse. Denn dann kann es zu Überfüllungseffekten kommen und Trittbrettfahrer-Verhalten möglich werden, so daß das Clubgut nicht mehr allokatationseffizient bereitgestellt würde. Die Grenze der inklusiven Netzwerke ist die (individuell) optimale Clubgrösse.

⁴⁹¹ Zu den Koalitionen jüdischer Magribi-Händler im 11. Jahrhundert siehe Greif (1989) und Greif (1993).

⁴⁹² La Croix interpretiert diese Signale auch als gruppenspezifisches Sozialkapital. Siehe La Croix (1989). Gruppen sind homogen in Bezug auf mindestens ein gruppenspezifisches Attribut, das (1) von Insidern günstiger aufgebracht werden kann, als von Outsidern, (2) dessen Akquisition gruppenspezifische (versunkene) Investitionen benötigt, die als Pfand wirken und aus dem (3) eine genügend hohe Quasirente gezogen werden kann. Dies erklärt die Tendenz zu kleinen homogenen Gruppen und die Wahl ethnischer, religiöser oder genealogischer Charakteristiken als Attribute. Ferner erklärt dies die Isolation dieser Gruppen und deren häufige Diskriminierung in der Gesellschaft, bspw. die Diskriminierung ethnischer Chinesen in Indonesien und Malaysia.

4. Zusammenfassende Schlussfolgerungen

Es wurde gezeigt, dass sich Netzwerke als clubähnliche Arrangements definieren lassen, die Vertragsexternalitäten internalisieren und Vertragssicherheit kollektiv produzieren (Abschnitt 1). Erfolgreiche Netzwerke werden die Tendenz haben, sich wie Monopolisten zu verhalten und Eintrittsbarrieren in Form von diskriminierenden Mitgliedschaftskriterien zu schaffen (Abschnitt 2). Sie werden die Grösse des Netzwerkes unter der sozial optimalen Grösse beschränken. Dazu werden sie exklusive Mitgliedschaftskriterien wählen, die als besondere Attribute und Eigenschaften hohe Eintrittsbarrieren schaffen (Abschnitt 3). Für ein Nichtmitglied bedeutet dies um so höhere Eintrittskosten, je exklusiver das Netzwerk ist. Für Mitglieder aber senkt es die Screeningkosten zur Identifizierung von Mitgliedern mit gleichen Präferenzen.

Exklusive Netzwerke können zu einer starken Segmentierung der Gesellschaft (*partitioning*) führen, was aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive nicht wachstumsfördernd ist. Denn Spezialisierung und Arbeitsteilung sind innerhalb der Netzwerke begrenzt, und es können weniger Tauschgewinne realisiert werden. Je exklusiver das Netzwerk also ist, desto höher sind die Opportunitätskosten bzw. die entgangenen Gewinne infolge der Nichtaufnahme von Mitgliedern. Die Eintrittsschranken entsprechen Marktschranken von Interessengruppen oder Kartellen, die sich Monopolrenten sichern wollen. Solche Eintrittsschranken können gesellschaftlich unproduktiv sein. Die *Offenheit von Netzwerken* ist somit ein entscheidendes Kriterium zur Beurteilung ihrer gesamtwirtschaftlichen Effizienz.⁴⁹³

Ist jedoch die Umwelt ausserhalb des Netzwerkes durch hohe Vertragsunsicherheit charakterisiert, ist die Zwangsöffnung exklusiver Netzwerke keine Lösung, da aufgrund der prohibitiv hohen Transaktionskosten kein Tausch mehr stattfinden würde. Gerade in Entwicklungsländern sind das Vertragsrecht oft unterentwickelt und die Gerichte korrupt, so dass Netzwerke ein bedeutendes alternatives Arrangement zur Absicherung von Verträgen darstellen.

⁴⁹³ Siehe hierzu auch Annen (1999), S. 18ff.

Eine Möglichkeit zur Reduzierung der Exklusivität von Netzwerken und ihrer Eintrittsschranken besteht darin, die Signale weniger exklusiv zu machen, in dem bspw. die Sprachbarrieren reduziert werden. So wird z.B. in Singapur der Gebrauch des Englischen gefördert.⁴⁹⁴ Die Mitglieder werden homogener und das Netzwerk grösser (wie in Abb. III-4 gezeigt wurde). Ausserdem können durch die Internalisierung gemeinsamer Werte die Mitglieder solidarischer werden, wodurch auch das Netzwerk grösser wird (wie in Abb. III-5 gezeigt wurde). Je kleiner also der Unterschied zwischen Insidern und Outsidern desto grösser können Netzwerke werden. Nähert sich das Netzwerk jedoch dem Zustand freien Eintritts, wird das Gut im das Netzwerk nicht mehr bereitgestellt und das Netzwerk wird zusammenbrechen.

Die Exklusivität der Netzwerke kann noch durch ein weiteres institutionelles Arrangement reduziert werden: durch *Intermediäre* oder *Mittelsmänner*. Intermediäre vermitteln Transaktionen zwischen Insidern und Outsidern. Sie übernehmen die Funktion eines Brokers oder Garanten, der sich darauf spezialisiert, Informationsasymmetrien gewinnbringend zu reduzieren. Intermediäre machen aus geschlossenen Netzwerken offene Netzwerke. Mittelsmänner verbinden geschlossene Netzwerke zu einem Wirtschaftsraum, eine Funktion die ihrerseits oft von ethnisch homogenen Gruppen wahrgenommen wird. Es wird in Kapitel V gezeigt, dass gerade in der chinesischen Gesellschaft solche Vermittlungsleistungen kulturell verankert sind.

Schliesslich besteht die Möglichkeit, die Rechtsordnung zu verbessern – insbesondere das Vertragsrecht und dessen gerichtliche Durchsetzung. Die Rechtsordnung senkt die Risiken des Tausches mit Outsidern bzw. anonymen Partnern und erhöht dadurch die Auszahlungen mit Outsidern mit dem Effekt, dass die optimale Clubmitgliedschaft kleiner wird (wie in Abschnitt 2.2 gezeigt wurde). Die Rechtsordnung, als öffentliches Gut bereitgestellt, ermöglicht die Realisierung maximaler Spezialisierungsvorteile und Tauschgewinne. Netzwerke würden somit zu einer inklusiven Gruppe im Sinne OLSON's. Ein solches inklusives Netzwerk entspricht jedoch einem Idealzustand, der die lückenlose Durchsetzung von Rechtsnormen und

⁴⁹⁴ Derzeit bemüht sich der Staat in Singapur den Gebrauch des sog. *Singlish* zu reduzieren, ein Sprachmix aus Chinesisch und Englisch, den man außerhalb Singapurs kaum versteht und den Gebrauch von reinem Mandarin oder Englisch zu fördern. Vgl. FEER vom 2. September 1999.

explizite Verträge voraussetzen würde. Diese Diskussion und die möglichen Schlussfolgerungen für die Bedeutung von Netzwerken werden im Schlusskapitel nochmals aufgegriffen.

Es wird im nächsten Kapitel empirisch zu analysieren sein, *inwiefern Unternehmensnetzwerke in Taiwan offene Netzwerke darstellen, welche Attribute für ihre Mitglieder charakteristisch sind und wie homogen diese Netzwerke sind*. Es wird dabei gezeigt, dass in Unternehmensnetzwerken die Institution der Mittelsmänner eine grosse Rolle spielt und kulturell tief verankert ist. Schliesslich wird geprüft, *in welchem Verhältnis Netzwerke als Clubs zur Rechtsordnung (formellen Institutionen) und zu den gesellschaftlichen Werten und Normen (informellen Institutionen) in Taiwan stehen*.

V. UNTERNEHMERISCHE NETZWERKE IN TAIWAN: EINE EXPLORATORISCHE ANALYSE

Vor der eigentlichen Beschreibung und Analyse der Unternehmensnetzwerke in Taiwan, werden die Wirtschaftsordnung und die Wirtschaftsorganisation Taiwans vorgestellt (Abschnitt 1). In einem zweiten Schritt werden dann die taiwanesischen Unternehmensnetzwerke mittels der in Kapitel III identifizierten Eigenschaften beschrieben, und es wird gezeigt, daß sie ein wichtiges Organisationsprinzip der Wirtschaftsorganisation Taiwans darstellen (Abschnitt 2). In einem dritten Schritt wird analysiert, inwiefern die taiwanesischen Unternehmensnetzwerke aus vertragstheoretischer Sicht im Vergleich zu vertikal integrierten Unternehmen und dem Markt Transaktionskostenvorteile haben und ob Taiwans Unternehmensnetzwerke aus club theoretischer Sicht offene Netzwerke darstellen (Abschnitt 3). Schließlich wird gefragt, inwiefern sich Taiwans Netzwerke auch über die postkonfuzianische Kultur (Abschnitt 4) und über die Schwäche der Rechtsinstitutionen (Abschnitt 5) erklären lassen. Die Ergebnisse werden in Abschnitt 6 zusammengefaßt.

1. Taiwans Wirtschaftsordnung und Wirtschaftsorganisation

Zunächst wird das institutionelle Umfeld Taiwans beschrieben (1.1). Wie in Kapitel II ausgeführt wurde, beschreiben die Wirtschaftsverfassung und die verfolgte Wirtschaftspolitik Taiwans die konstitutionelle Ebene und stellen für den Strukturwandel und die Wirtschaftsorganisation Taiwans Restriktionen dar.⁴⁹⁵ Bei der Beschreibung der Wirtschaftsorganisation Taiwans (1.2) wird daher auch untersucht, inwieweit formelle Institutionen die Wirtschaftsorganisation Taiwans erklären.

1.1. Das institutionelle Umfeld Taiwans

In diesem Abschnitt werden die Wirtschaftsverfassung Taiwans (1.1.1) sowie die seit 1945 betriebene Wirtschaftspolitik (1.1.2) und der Strukturwandel (1.1.3) der taiwanesischen Wirtschaft kurz beschrieben. Diese Themen sind in der Literatur ausführlich behandelt worden, und es wird jeweils auf weiterführende Literatur verwiesen.

⁴⁹⁵ Siehe Kapitel II.6., S. 40.

1.1.1. Taiwans Wirtschaftsverfassung

Taiwan ist nach eigenem Verständnis der freie Teil Chinas⁴⁹⁶, der unter Kontrolle der 1912 gegründeten *Republic of China* (ROC) steht.⁴⁹⁷ Der Rahmen für Taiwans Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik ist in der Verfassung der Republik China (auf Taiwan) verankert.⁴⁹⁸ Sie definiert die Struktur der Property Rights:

*"Die Wirtschaft der Nation soll sich am Prinzip der Volkswohlfahrt orientieren, den Ausgleich der Bodenrechte und die Beschränkung des Privatkapitals verwirklichen, um die Ausgewogenheit und ausreichende Mittel für Staatsfinanzen und Lebenshaltung der Bevölkerung zu erlangen [offizielle Übersetzung]."*⁴⁹⁹

Die Verfassung sichert einerseits die bürgerlichen Grundrechte und die wirtschaftlichen Grundrechte wie Berufs- und Gewerbefreiheit, Vertragsfreiheit und das Recht auf Eigentum sowie dessen Garantie.⁵⁰⁰ Andererseits aber schränkt die Verfassung zur Realisierung des *Prinzips der Volkswohlfahrt (minsheng)* genau diese Grundrechte ein, indem sie den Ausgleich der Bodenrechte, die Kontrolle des Kapitals, die Förderung der Industrialisierung sowie den sozialen Wohlfahrtsstaat fordert. Sie legitimiert den Staat, auf diesen Gebieten in das Wirtschaftsgeschehen zu intervenieren. Vor diesem Hintergrund ist die starke Rolle des Staates in der Wirtschaftsentwicklung Taiwans seit 1945 zu sehen, die noch heute ansatzweise den

⁴⁹⁶ Nach dem Verständnis der Volksrepublik China ist Taiwan eine "abtrünnige" Provinz Chinas. Die beiden unterschiedlichen Interpretationen der völkerrechtlichen Situation Taiwans führt regelmässig zu Spannungen auf den beiden Seiten der Taiwan-Strasse. Die Transkription der chinesischen Namen und Begriffe erfolgt in *Pin-Yin*, das der Standardaussprache des in Beijing gesprochenen Hochchinesisch folgt.

⁴⁹⁷ Von den Portugiesen (*Ilha Formosa*) und Holländern (*Fort Zeelandia*) im 17. Jahrhundert ursprünglich erobert, wurde Taiwan 1683 zunächst als Präfektur der Provinz Fujian und 1885 als eigenständige Provinz in das Reich der mandschurischen Qing-Dynastie einverleibt. Nach dem Frieden von Shimonoseki im Jahre 1895 wurde Taiwan zu einer Kolonie Japans zur Zeit der Meiji. Mit dem Ende des Zweiten Weltkrieges gelangte Taiwan wieder als Provinz in das Hoheitsgebiet Chinas, das 1912 zur Republik ausgerufen worden war. Zur Geschichte Taiwans siehe u.a. Rubinstein (1999) und Shambaugh (1998).

⁴⁹⁸ Die Verfassung der Republik China geht auf die politische Philosophie Sun Yat-sens (*Sun Yixian*) zurück, dem Gründer- und Landesvater (*guofu*) der Republik China (1912), der das chinesische Kaiserreich über eine Erziehungsdiktatur in einen demokratischen Rechtsstaat überführen wollte. Seine "Drei Volksprinzipien" (*sanmin zhuyi*), Nationalismus (*minzu*), Demokratie (*minquan*) und Wohlfahrt des Volkes (*minsheng*), sind zwar im Gegensatz zu marxistischen Anschauungen – insbesondere gegen den Klassenkampf als treibende Kraft der gesellschaftlichen Entwicklung – entstanden, doch stehen sie den Marxisten insofern nahe, als dass sie den Kapitalismus durch die Verstaatlichung von Banken, Eisenbahnen, Reedereien und Grossbetrieben zügeln sollen. Vgl. Weggel (1992), S. 32ff. Die drei Volksrechte sind bis heute Bestandteil der 1947 in Nanjing verabschiedeten Verfassung der Republik China.

⁴⁹⁹ Art. 142 Verfassung der Republik China.

⁵⁰⁰ Art. 7 bis 24 und Abschnitt II "Rechte und Pflichten des Volkes" der Verfassung der Republik China.

Charakter der Wirtschaftspolitik bestimmt. Der Einfluß des Staates betrifft heute noch den Kapitalmarkt, die Staatsunternehmen, die staatlichen Monopole – wobei hier ein umfangreiches Privatisierungs- und Deregulierungsprogramm in Gang ist – und die Industrie- und Technologiepolitik.

1.1.2. Wirtschaftspolitik seit 1949

Taiwans Wirtschaftsentwicklung läßt sich grob in fünf Phasen aufteilen, in denen der Staat eine besondere Rolle gespielt hat.⁵⁰¹ In der Beurteilung der genauen Rolle des Staates – nicht nur in der Entwicklung Taiwans, sondern auch der anderen ostasiatischen Länder – besteht nach wie vor kein Konsens. Dabei stehen sich *Neoklassiker* und *Revisionisten* gegenüber. Neoklassische Erklärungsansätze sprechen dem Markt die entscheidende Rolle für das Wirtschaftswachstum zu.⁵⁰² Die Politikanweisung ist daher, möglichst wenig in den Markt einzugreifen und den Markt durch makroökonomische Stabilität (niedrige Inflation, ausgeglichener Haushalt, stabiles Zinsniveau) zu fördern. Revisionistische Erklärungsansätze führen hingegen den Entwicklungserfolg der ostasiatischen Länder (zusätzlich) auf selektive staatliche Interventionen und auf einen autoritären Entwicklungsstaat zurück.⁵⁰³ Die Weltbankstudie "East Asian Miracle" (1993) versucht erstmals die beide Sichtweisen zu integrieren und schlägt einen funktionellen Ansatz zur Erklärung der asiatischen Entwicklungserfolge vor (*Washington Consensus*), der auf drei Politikvarianten aufbaut: fundamentale Politik (*Get the fundamentals right*), selektive Politik (*Get the interventions right*) und institutionelle Politik (*Get the institutions right*).⁵⁰⁴

Taiwans Entwicklung läßt sich sehr gut mit diesem Ansatz erklären, denn der Staat verfolgte in der Tat eine Strategie des marktorientierten Interventionismus, d.h. einerseits marktorientierte Ressourcenallokation durch makroökonomische Stabilität und offene Märkte und andererseits selektive Interventionen zur Förderung der Industrialisierung.⁵⁰⁵ Die Entwicklungs-

⁵⁰¹ Zur Rolle des Staates in Taiwans Entwicklung siehe u.a. Aderbach/Dollar/Sokoloff (1994), Güllner (1994), Wade (1990), Pang (1992), Amsden (1991), Li (1988) und Gold (1986).

⁵⁰² Vgl. Weltbank (1991).

⁵⁰³ Vgl. u.a. World Bank (1993), Wade (1990).

⁵⁰⁴ Vgl. World Bank (1993), S. 87.

⁵⁰⁵ Vgl. Hermann-Pillath (1998), S. 263.

phasen und die verfolgte Wirtschaftspolitik werden in Abbildung V-1 dargestellt:⁵⁰⁶

Abbildung V-1: Entwicklungsstrategien in Taiwan 1949-1999

	<i>Entwicklungsphase</i>	<i>Wirtschaftspolitik</i>
1950er Jahre	Strukturwandel des Agrarsektors Importsubstitution im Bereich der Leichtindustrie	Agrarreform Staatliche Planung
1960er Jahre	Exportindustrialisierung	Außenhandelspolitik Steuer- und Fiskalpolitik Export Processing Zones
1970er Jahre	Importsubstitution im Bereich der Schwerindustrie	Staatliche Industriepolitik Infrastrukturpolitik Staatsunternehmen
1980er Jahre	Industrielles Upgrading	Selektive Industriepolitik Selektive FDI-Politik* Science-based Industrial Park
1990er Jahre	Dienstleistungsorientierung	Liberalisierung (APROC) Strategische FDI Allianzen Go South FDI Policy

* FDI = Foreign Direct Investment

Quelle: Herrmann-Pillath 1998 mit eigenen Ergänzungen

Aus der Abbildung V-1 wird deutlich, daß die staatliche Wirtschaftspolitik Taiwans die Entwicklung bis weit in die 1980er Jahre prägte. Eine gelungene *Agrarreform* ermöglichte den Strukturwandel des Agrarsektors und legte die Grundlage für Taiwans Industrialisierung. Nach einer ersten Phase der *Importsubstitution*, die nicht den erhofften Erfolg zeitigte, schwenkte die Regierung unter dem Druck der damals militärisch und wirtschaftlich Hilfe leistenden USA in den 1960er Jahren auf eine Strategie der *Exportindustrialisierung* über. Dank unternehmerischer KMU, günstiger Weltkonjunktur und den USA als Hauptabnehmer verlief sie sehr erfolgreich. In den 1970er Jahren wurde die Exportorientierung durch eine Importsubstitution in der Schwerindustrie ergänzt, in der die staatlichen Unternehmen eine Schlüsselrolle einnahmen. Mittels einer selektiven Industriepolitik und Förderung ausländischer Investitionen in Taiwan wurde ein industrielles *Upgrading* angestrebt, welches in den 1980er Jahren die Basis für die Entwicklung einiger Hochtechnologieindustrien insbesondere der Elektronikindustrie legte, die heute das Standbein der taiwanesischen Exportwirtschaft ist.

⁵⁰⁶ Für eine anschauliche Übersicht der Entwicklungsstadien siehe World Bank (1993) und für eine ausführliche Behandlung der Entwicklungsphasen siehe Güllner (1994).

Seit Beginn der 1990er Jahre zieht sich der Staat zunehmend aus dem Wirtschaftsgeschehen zurück. Mittels Liberalisierung und Deregulierung – nicht zuletzt auch aufgrund der WTO Beitrittsverhandlungen – möchte der Staat Taiwan zu einem regionalen Wirtschaftszentrum für Transport-, Kommunikations- und Finanzdienstleistungen (*Asia Pacific Regional Operation Center*, kurz *APROC*) ausbauen.

1.1.3. Strukturwandel seit 1949

Die eingeschlagene Entwicklungsstrategie führte zu einer beachtlichen Wirtschaftsentwicklung, die in Abbildung V-2 veranschaulicht wird.

Abbildung V-2: Taiwans Entwicklung 1952-1998 im Überblick

Jahr	1952	1985	1998 ⁵⁰⁷
Bevölkerung	8,1 Mio.	19,3 Mio.	21,9 Mio.
BSP nominal	1,7 Mia. USD	63,1 Mia. USD	262,3 Mia. USD
BSP Pro Kopf	196 USD	3'297 USD	12'040 USD
Anteil am BIP in %:			
Landwirtschaft	32,2	5,8	2,9
Industrie (verarb. Ind.)	19,7 (12,9)	46,3 (37,6)	34,0 (27,0)
Dienstleistungen	48,1	47,9	63,1
Anteil am BSP in %			
Export	8,0	53,3	48,8
Import	14,1	39,8	46,8
Exchange Rate NT\$/US\$	40,05 USD (1965)	39,80	32,21 ⁵⁰⁸
Forex Reserven	< 100 Mio. USD	22,5 Mia. USD	90,3 Mia. USD

Quelle: Taiwan Statistical Databook (TSDB) 1999.

Als die Japaner 1945 Taiwan an China zurückgaben, war die Insel eine koloniale Agrarwirtschaft mit einem BSP pro Kopf von weniger als 196 USD. Heute hat Taiwan mit einem BSP

⁵⁰⁷ In Folge der Asienkrise und der daraus resultierenden Abwertung des NT-Dollars um 17% seit 1996 sind die in US-Dollar ausgedrückten Kennziffern 1998 wechsellkursbedingt schlechter ausgefallen als 1997. Die Tal-fahrt des NTD hat im vierten Quartal 1997 begonnen und betrifft daher weniger die Zahlen von 1997 als vor allem die Zahlen von 1998. Das BSP und BSP pro Kopf ist in NT-Dollar ausgedrückt hingegen gewachsen. Das Jahr 1998 ist daher ein ungünstiges Vergleichsjahr und wurde hier nur aus Aktualitätsgründen ausgewiesen.

⁵⁰⁸ Interbank closing rates, Dezember 1998.

von 262,3 Mia. USD (Weltrang 19) und einem BSP Pro Kopf von über 12'040 USD die OECD-Länder fast eingeholt. In weniger als fünfzig Jahren hat sich Taiwan, mit einer durchschnittlichen realen Wachstumsrate von 8,4%, von einem Agrarstaat zur 14. Exportnation der Welt entwickelt, die heute Waren im Wert von ca. 50% des BIP exportiert.⁵⁰⁹

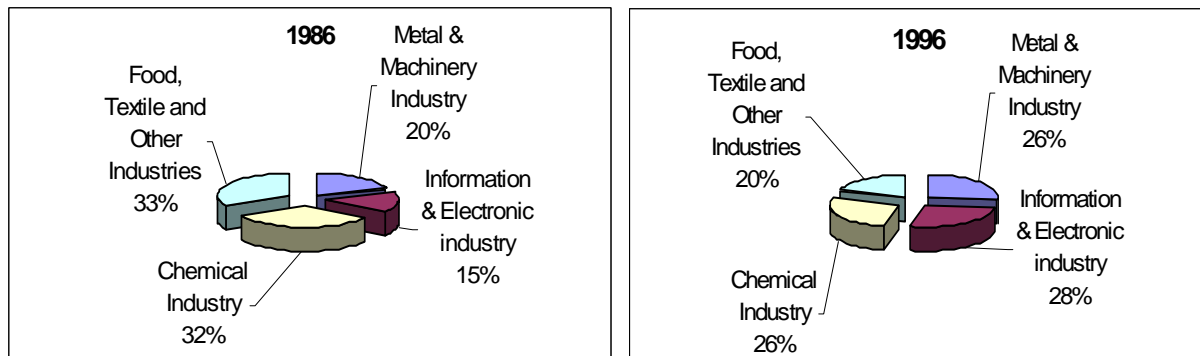
Der schnelle strukturelle Wandel der taiwanesischen Volkswirtschaft wird ebenfalls in Abbildung V-2 deutlich: Der schrumpfende Agrarsektor, noch ein wichtiger Pfeiler in den 1950er und 1960er Jahren, setzte Kapital und Arbeit zugunsten des Industriesektors frei, der seinen Höhepunkt (ca. 46%) Mitte der 1980er Jahre erreichte. Steigende Faktorpreise (Löhne, Boden), verschärfte Umwelt- und Arbeitsvorschriften sowie die Konkurrenz aus den asiatischen Billiglohnländern führten bereits Mitte der 1980er Jahre zu ersten Produktionsverlagerungen in den südostasiatischen Raum. Mit zunehmenden Exporten erwirtschaftete Taiwan enorme Handelsüberschüsse, die zu einer starken Aufwertung der taiwanesischen Währung führten. Dies beschleunigte den Wandel des industriellen Sektors und erklärt den Rückgang des Anteils der verarbeitenden Industrie seit Mitte der 1980er Jahre. Um die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu halten, möchte sich Taiwan heute als *Forschungs- und Technologieinsel* etablieren; eine Entwicklung, die durch den APROC-Plan sowie durch eine aktive Technologiepolitik vom Staat gefördert wird.

Parallel dazu wandelte sich auch die Industriestruktur Taiwans, insbesondere die Struktur des wichtigsten Industriesektors, der verarbeitenden Industrie. Dieser Wandel wird in Abbildung V-3 veranschaulicht: Dominierten bis Mitte der 1980er Jahre noch die arbeitsintensiven Industrien (Textil- und Bekleidungsindustrie, Nahrungs- und Genußmittelindustrie sowie Holzprodukt- und Papierindustrie) sind es seither zunehmend kapital- und technologieintensive Güter (Chemie inkl. Plastikprodukte, Metall- und Metallwaren, Maschinen, Elektronik, Fahrzeugbau und Präzisionsinstrumente). Der Rückgang der Leichtindustrie ist die Folge der massiven Produktionsauslagerungen der arbeitsintensiven und umweltverschmutzenden Industrien, insbesondere der Textilindustrie, in die südostasiatischen Billiglohnländer und nach China. Dafür entwickelte sich die Elektronikindustrie zu der führenden Branchen der taiwanesischen Industrie. Heute gehört Taiwan weltweit zu den führenden Herstellern von Notebook-PC und peripheren Geräten (Motherboards, Monitore, Graphikkarten, Integrierte Schal-

⁵⁰⁹ Vgl. TSDB (1999).

tungen usw.) mit weltweiten Marktanteilen bis zu 50%.⁵¹⁰

Abbildung V-3: Struktur der verarbeitenden Industrie 1986 und 1996⁵¹¹



Quelle: DGBAS (1992) und MOEA/Department of Statistics (Febr. 1999).

Die bisherigen Ausführungen zum marktorientierten Interventionismus in Taiwan und dessen wirtschaftlichen Erfolgen sind in der Literatur ausreichend belegt. Der von der Weltbankstudie identifizierte dritte wachstumsrelevante Bereich, die *Institutionen*, ist hingegen in der Literatur weitaus weniger behandelt worden. Die Untersuchung des Beitrags der Institutionen zu Taiwans Wirtschaftsentwicklung ist zwar Gegenstand der revisionistischen Erklärungsansätze (*political economy approach*), doch stehen in diesen Ansätzen die formellen Institutionen, der Aufbau des Staates sowie die Beziehungen zwischen Staat und Wirtschaft im Vordergrund. HAMILTON, Herausgeber eines der ersten Sammelbände zur Organisation der Wirtschaft in Ostasien, beklagt, daß keiner der Revisionisten bei der Untersuchung der Rolle des Staates die Organisation der taiwanesischen Wirtschaft untersucht, ein Defizit, das auch WADE in seiner ansonsten ausgezeichneten Analyse zur Rolle des Staates in Taiwans Entwicklung zugibt:⁵¹²

"So Taiwan's dualistic industrial structure is densely interconnected, and the export success of the smaller firms cannot be understood independently of the productive performance of the big firms. This being said, I should stress that the organization of firms – their seize, the way they grow, their methods of doing business, and their relationships between them is a major gap in the argument of

⁵¹⁰ Bspw. liefert Taiwan 10% des globalen Halbleitermarktes, 16% der Weltmarktes für Speicherchips und 75% der weltweit benötigten Computergrafikchips. Vgl. Wirtschaftswoche (1999).

⁵¹¹ Auf der Basis der relativen Gewichte im Produktionsindex.

⁵¹² Vgl. Hamilton et al. (1997).

*this book. Any discussion of an economy's development should give a central place to the organization of firms and industries. But since little evidence is available on this subject for Taiwan, and since my primary interest is the uses of public power, I say little more about it".*⁵¹³

Es läßt sich zu Recht fragen, wie man die Rolle des Staates beurteilen kann, ohne die mikro-ökonomischen Institutionen der taiwanesischen Wirtschaft zu kennen. Mit ein Ziel dieses Kapitels ist es, einen Beitrag zu dieser Frage zu leisten. Nachfolgend wird daher die industrielle Organisation der taiwanesischen Wirtschaft näher untersucht.

1.2. Taiwans Wirtschaftsorganisation

Während Neoklassiker die Rolle der kleinen dynamischen Familienunternehmen für Taiwans Industrialisierung hervorheben, identifizieren die Revisionisten für Taiwan einen Dualismus zwischen großen Unternehmen (Staatsunternehmen, private Großunternehmen) einerseits und privaten kleinen und mittleren Unternehmen andererseits.⁵¹⁴ Sie verstehen diesen Dualismus aber nicht als unverbundenes Nebeneinander dieser Unternehmenssektoren, sondern identifizieren Koppelungseffekte zwischen ihnen. Sie beschreiben sie als Abhängigkeitsverhältnis der kleinen von den großen Unternehmen. Die Revisionisten vertiefen ihre Analyse aber nicht weiter. Daß die Koppelungseffekte eher einer besonderen Arbeitsteilung entsprechen als einem Dualismus, wird nachfolgend gezeigt. Aber auch die Neoklassiker bleiben eine Antwort auf die Frage schuldig, wie die kleinen Unternehmen Taiwans Industrialisierung ermöglicht haben sollten.

Unterschiede in der Unternehmensstruktur ergeben sich auch beim regionalen Vergleich.⁵¹⁵ Taiwans Wirtschaftsorganisation ähnelt auf ersten Blick in Bezug auf Zahl und Struktur der Unternehmen derjenigen Japans und Südkoreas. Doch ergibt sich ein differenzierteres Bild, wenn man die unterschiedlichen Unternehmen nach Größe und Beitrag zum BIP analysiert: Taiwan hat den grössten Staatssektor und den grössten KMU-Sektor im Vergleich zu Japan und Südkorea, während letztere einen grossen privaten Grossfirmensektor aufweisen.⁵¹⁶

⁵¹³ Wade 1990, S. 70.

⁵¹⁴ Vgl. Wade (1990), S. 70. und Amsden (1991), S. 1123.

⁵¹⁵ Für einen detaillierten historischen und institutionellen Vergleich siehe Witley (1992).

⁵¹⁶ Vgl. Hamilton (1997), S. 242.

Nachfolgend wird die Betriebsstruktur der taiwanesischen Wirtschaft genauer untersucht. Sie setzt sich aus Staatsunternehmen (1.2.1), privaten Großunternehmen (1.2.2) und privaten KMU (1.2.3) zusammen.

1.2.1. Staatsunternehmen

Taiwans Staatsunternehmen haben eine lange Geschichte, die bis in die japanische Kolonialzeit zurückgeht.⁵¹⁷ Die Auflösung des japanischen Kolonialbesitzes hinterließ 775 staatliche und private Unternehmen in den Bereichen Agrarwirtschaft, industrielle Rohstoffe, Banken, Verkehr und Kommunikation.⁵¹⁸ Die japanischen Unternehmen wurden 1945/46 etwa zur Hälfte von der Regierung der Republik China übernommen und zu 22 Staatsunternehmen fusioniert.⁵¹⁹ Die andere Hälfte wurde an private Kapitalgeber veräußert. Über die reorganisierten Staatsunternehmen, insbesondere Taiwan Power Company, Taiwan Fertilizer Corporation, Taiwan Sugar Corporation und Chinese Petroleum Corporation, kontrollierte der Staat die Schlüsselbereiche für Taiwans Industrialisierung: Strom, chemische Düngemittel, Zucker und Erdöl. Weitere Staatsunternehmen wie Farmen und Fabriken wurden gegründet, um die notleidenden Veteranen zu beschäftigen, sowie im Bereich der Verteidigungsindustrie.⁵²⁰ Im Rahmen der zweiten Phase der Importsubstitution Anfang der 1970er Jahre konzentrierten sich die Neugründungen von Staatsunternehmen auf die Schwerindustrie (Taiwan Metal Mining, China Steel, Taiwan Aluminum, Taiwan Machinery Manufacturing und China Shipbuilding).

Das Resultat der Auflösung des kolonialen Besitzes war, daß Anfang der 1950er Jahre mehr als 50% der Industrie in staatlichem Besitz war und die Staatsunternehmen bis in die Mitte der 1960er Jahre einen hohen Anteil an der industriellen Wertschöpfung hatten, wie aus Abbildung V-4 ersichtlich wird.⁵²¹ Daran hat die im Rahmen der Agrarreform (1949-1955) erfolgte

⁵¹⁷ Zur Rolle der Staatsunternehmen siehe Hamilton (1997), Wade (1990) und Chou (1988).

⁵¹⁸ Vgl. Güllner (1994), S. 114.

⁵¹⁹ Vgl. Chou (1988), S. 175.

⁵²⁰ Vgl. Hwang (1998), S. 10.

⁵²¹ Die offiziellen Statistiken tendieren dazu, den Staatssektor zu unterschätzen, da die privatwirtschaftlich

Umverteilung des Bodens nichts geändert.⁵²² Die Staatsunternehmen sollten verhindern, daß sich mächtige private Monopole herausbilden, eine Erfahrung die in der Zeit vor 1949 auf dem Festland gemacht wurde. Mit dem Wechsel von der Importsubstitution zur Exportorientierung der Wirtschaft in den 1960er Jahren nahm der Anteil der Staatsunternehmen an der industriellen Wertschöpfung kontinuierlich ab. Betrachtet man den Anteil der Staatsunternehmen an den Bruttoanlageinvestitionen, sieht man, daß sie Mitte der 1970er Jahren wieder an Bedeutung gewannen.⁵²³ Seit Mitte der 1980er Jahre sinkt der staatliche Einfluß jedoch wieder stetig. Der Anteil an der Bruttowertschöpfung in Taiwan machte 1998 aber noch immer mehr als 10% aus, was doppelt so hoch ist wie in Südkorea und Japan.⁵²⁴

Abbildung V-4: Anteil der Staatsunternehmen

	Anteil der Staatsunternehmen an	
	der industriellen Wertschöpfung (Bruttowertschöpfung)	den Bruttoanlageinvestitionen
1952 (zu Preisen von 1981)	56.6	31.7
1955	51.1	37.8
1960	47.9	33.5
1965	41.3	20.9
1970	27.7	29.4
1975	22.1	40.3
1980 (zu Preisen von 1986)	20.9	34.1
1985	18.8	24.0
1990 (zu Preisen von 1996)	14.8	24.6
1995	13.3	14.5
1998	12.5	11.3

Quelle: TSDB 1999.

organisierten Parteiunternehmen und die Unternehmen des Veteranenkomitees nicht berücksichtigt werden.

⁵²² Im Rahmen der Bodenreform mussten die Grossgrundbesitzer ihr Land, insgesamt 37% der Kulturfäche Taiwans, an die Pächter verkaufen. Im Gegenzug wurden sie mit Aktien an Staatsunternehmen kompensiert.

⁵²³ Chou spricht von einer U-Kurve der Bedeutung der Staatsunternehmen in Taiwans Industrialisierung. Vgl. Chou (1988), S. 176.

⁵²⁴ Vgl. Hamilton (1997), S.

Die Staatsunternehmen sind verschiedenen Regierungsbehörden wie dem Wirtschaftsministerium, dem Finanzministerium, dem Verkehrsministerium, der Kommission für Veteranenangelegenheiten sowie den Provinz- und Stadtregierungen unterstellt.⁵²⁵ Ende 1991 hatte die Zentralregierung 55 Unternehmen, die Provinzebene 35, die Stadt Taipei fünf, die Stadt Gao-schiung zwei und andere Städte acht Unternehmen.⁵²⁶ Davon waren jedoch nur 33 eigentliche Staatsunternehmen, an denen der Staat mehr als die Hälfte des Stammkapitals hielt. Die restlichen Unternehmen waren private Firmen mit besonderem Status, die den verschiedenen Behörden oder der *Guomindang*-Partei unterstanden. So konnte der Staat die gesetzlichen Bestimmungen für Staatsunternehmen umgehen, seinen hohen Technokraten bei der Pensionierung attraktive Posten anbieten oder sich über die privat organisierten Parteiunternehmen an anderen privaten Firmen beteiligen. Dies wurde insbesondere bei strategischen Joint Ventures mit internationalen Firmen praktiziert. Private Firmen wurden unter staatlicher Obhut auch aus außenpolitischen Gründen organisiert, so bspw. China Airlines.

Wie aus Abbildung V-5 entnommen werden kann, befanden sich 1998 unter den größten 100 Industrieunternehmen Taiwans noch fünf Staatsunternehmen, die etwa 20% des Umsatzes der größten 100 Industrieunternehmen ausmachen. Unter den größten 100 Dienstleistungsunternehmen befanden sich noch 10 Staatsunternehmen und unter den größten 100 Finanzunternehmen noch 19 Staatsunternehmen (davon sind mittlerweile vier privatisiert worden), die sogar 44% des Umsatzes der ersten 100 Finanzdienstleister ausmachen. Unter den im Fortune-Magazin erscheinenden größten globalen 500 Unternehmen befinden sich zwei taiwanische Unternehmen, darunter ein Staatsunternehmen: die China Petroleum Corporation (Rang 485).⁵²⁷

⁵²⁵ In Konsequenz des Alleinvertretungsanspruchs Chinas (ROC) unterscheidet die Verfassung der Republik China zwischen zentralen Organen und Organen auf der Ebene der Provinz Taiwan (Gouverneur, Provinzregierung und Provinzversammlung). Im Rahmen der mit fortschreitender Demokratisierung Hand in Hand gehenden Verfassungsreform wurde 1997 die Auflösung der Provinzregierung beschlossen. Vgl. Art. 9 der ergänzenden Artikel zur Verfassung vom 21. Juli 1997.

⁵²⁶ Vgl. Hsu (1998), S.13.

⁵²⁷ Die andere Unternehmung ist Cathay Life (Rang 472). Vgl. Fortune (1999).

Abbildung V-5: Vergleich Staatsunternehmen und Grossunternehmen in Taiwan

	Alle Unternehmen*		Staatsunternehmen	
	Umsatz in Mrd. NTD	% BSP***	Anzahl	Umsatz in Mrd. NTD
Industrie Top 100	2'498.5	30.6	5	527.0 (21%)**
Services Top 100	1'924.6	23.6	10	712.2 (37%)**
Financial Top 100	2'661.2	32.6	19	1'289.8 (44%)**

* Staatsunternehmen, private große Unternehmen und Unternehmen mit einer ausländischen Beteiligung von über 50% (FDI).

** In Klammern steht der Anteil am Umsatz der jeweiligen TOP 100.

*** Diese Angaben dienen nur zur Illustration der Grössenordnungen.⁵²⁸

Quelle: Commonwealth 1998, eigene Berechnungen.

Die Staatsunternehmen dienten zur wirtschaftspolitischen Lenkung und waren integraler Bestandteil der Industriepolitik des Staates, insbesondere in der zweiten Phase der Importsubstitution im Bereich der Schwerindustrie (1975-85). Staatsunternehmen wurden in den Upstream-Industrien gegründet, die Leverage-Effekte auf die nachgelagerten Industrien erzielen konnten, z.B. in der Stahl-, Kunstfaser-, Plastik- oder Halbleiterindustrie.⁵²⁹ Sie sollten damit wichtige Grundstoffe und Halbfertigerzeugnisse für die verarbeitende mittelständische Industrie bereitstellen. Die Zusammenarbeit von Staatsunternehmen mit den (halb-)staatlichen Forschungseinrichtungen, bspw. dem Industrial Technology and Research Institute (ITRI), sollten das Upgrading der taiwanesischen Industrie fördern. Nicht selten sind heute führende High-Tech-Unternehmen ehemalige Spin-offs dieser Forschungsinstitute, wie die United Microelectronic Corporation (UMC) oder die Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC). Beide Firmen sind Spin-offs der Electronic Research and Service Organization (ERSO), der Elektronikabteilung des ITRI. Das ERSO hatte die Funktion, neue Technologien in der Elektronik (Halbleiter, Wafer, Design) zu entwickeln und einzuführen und das

⁵²⁸ Daten zur privaten Unternehmensstruktur ausserhalb der börsenkotierten Unternehmen sind schwer zugänglich, da sie nicht im statistischen Jahrbuch enthalten sind. Die einzige Informationsquelle ist der auf chinesisches erscheinende *Industrial and Commercial Census*, der alle fünf Jahre vom *Directorate-General of Accounting and Statistics* (DGBAS) durchgeführt wird. *Commonwealth* ist ein auf chinesisches erscheinendes Wirtschaftsmagazin, das jährlich Daten zu den grössten Unternehmen Taiwans publiziert.

⁵²⁹ Vgl. Wade (1990) und Chou (1988).

Know-how zu den privaten Firmen zu transferieren. Das ERSO war für die Entwicklung der Halbleiterindustrie in Taiwan von großer Bedeutung.⁵³⁰ Die staatlichen Forschungsinstitute hatten auch die Aufgabe, die Importabhängigkeit bei Schlüsseltechnologien und -komponenten, vor allem aus Japan z.B. LCD-Displays, zu reduzieren.

Unter dem Druck der Globalisierung und des Wachstums des privaten Sektors in Taiwan wurden die Argumente für die Existenz von Staatsunternehmen immer weniger überzeugend. Ihre Rentabilität lag weit unter derjenigen des Privatsektors. Einige wie bspw. die Taiwan Motor Co. waren bereits seit langem defizitär. Mit der Demokratisierung hatte auch der innenpolitische Druck gegen öffentliche Verschwendung, wachsende Staatsausgaben und Korruption zugenommen. Die Regierung beschloß daher 1989 ein umfangreiches Privatisierungsprogramm. Das Programm sah je nach Profitabilität, Vermögenslage und Entwicklungsmöglichkeiten der Staatsunternehmen drei mögliche Verfahren vor: Verkauf von Regierungsanteilen, Veräußerung zugrundeliegender Vermögenswerte oder Liquidation. Die erste Privatisierungsrunde sollte 22 Unternehmen umfassen und bis 1995 abgeschlossen sein. Dieser Plan kam aber nur langsam voran und stieß auf viele Hindernisse: politischer Widerstand im Parlament, Widerstand der Beschäftigten und der Direktoren oder administrative Probleme wie überbewertete Aktienpakete oder mangelndes Käuferinteresse. Bis Ende 1996 waren nur 12 Staatsunternehmen der ersten Runde privatisiert. Der Privatisierungsplan wurde im Dezember 1996 gesetzlich überarbeitet und vereinfacht, um die Privatisierungen zu beschleunigen. Es wurde ferner beschlossen, die Bevölkerung an den Privatisierungen zu beteiligen und bei den Privatisierungen von Taipower, Chunghwa Telecom und Chinese Petroleum 30% des Aktienkapitals als Volksaktien herauszugeben. Bis Ende September 1999 wurden vom Council for Economic Planning and Development (CEPD), der eigenständigen Planungsbehörde der Regierung, zwanzig Privatisierungsprojekte abgeschlossen, und weitere 39 sollen bis Mitte 2002 vollendet sein.⁵³¹

⁵³⁰ Für eine Fallstudie zur Entwicklung der Halbleiter-Industrie in Taiwan siehe Wu (1992).

⁵³¹ Das Tempo der Privatisierung wurde vor allem von der Provinzregierung vorangebracht, die vor ihrer Auflösung möglichst viel Besitz liquidieren wollte, bevor dieser an die Zentralregierung fällt. Vgl. Hwang (1998), S. 18.

Durch die Staatsunternehmen hat die Nationalregierung eine Konzentration privater Wirtschaftsmacht, wie sie vor 1949 auf dem Festland herrschte, vermieden. Auch die Herausbildung von Konglomeraten, wie sie in Japan oder Südkorea zu beobachten sind, wurden durch die Staatsunternehmen unterbunden. Die Bedeutung von Taiwans Staatsunternehmen ist heute zwar rückläufig, doch ist ihr Einfluß noch immer größer als in Japan oder Südkorea.

1.2.2. Private Großunternehmen

Während in Taiwan der Staatsunternehmenssektor groß ist, ist der private Großunternehmenssektor im Vergleich zu Südkorea und Japan klein. Der Großunternehmenssektor besteht aus großen privaten Unternehmen und Unternehmensgruppen sowie aus ausländischen Unternehmen, d.h. Unternehmen mit einer ausländischen Beteiligung von über 50%. Als große Unternehmen werden üblicherweise Unternehmen mit über 500 Mitarbeitern bezeichnet. Unternehmen zwischen 250 und 500 gelten als mittlere Unternehmen. Im Jahre 1998 machten Unternehmen mit über 250 Mitarbeitern gerade 2,2% aller Firmen aus.

Nachfolgende Abbildung zeigt die heutigen Umsätze der größten Unternehmen im Vergleich zum BSP:

Abbildung V-6: Umsätze der größten privaten Unternehmen im Vergleich zum BSP in % im Jahr 1998

	Top 5	Top 10	Top 20
Industrie	4.7	7.4	11.1
Dienstleistungen	2.9	5.2	7.6
Finanzdienstleistungen	6.9	8.6	10.6

* inkl. ausländische Unternehmen

Quelle: Commonwealth 1998, eigene Berechnungen.

Wie in Japan und Südkorea sind auch in Taiwan unter den großen Unternehmen, Unternehmensgruppen (*jituanqiye* oder *guanxiqiye*) zu finden.⁵³² Unternehmensgruppen (*business*

⁵³² Taiwans Unternehmensgruppen sind weitaus weniger erforscht worden als diejenigen Japans oder Südkoreas. Für weiterführende komparative Literatur siehe Perry (1999), Hamilton (1998), Hamilton (1997), Numazaki (1996), Orru/Biggart/Hamilton (1991), Hamilton/Kao (1990), Hamilton/Biggart (1988) und Greenhalgh (1988).

groups) sind Netzwerke oder Cluster von rechtlich selbständigen Firmen, die ökonomisch verbunden sein können, aber keine konsolidierte Buchhaltung und kein übergeordnetes Management aufweisen.⁵³³ Häufig zitierte Unternehmensgruppen in Taiwan sind Formosa Plastics, die Cathay-Gruppe (heute Linden-Gruppe), die Chinatrust-Gruppe und die President-Gruppe. Taiwans Unternehmensgruppen sind aber, wie gleich noch gezeigt wird, weitaus weniger bedeutend als die japanischen oder südkoreanischen Unternehmensgruppen. In Taiwan waren 1983 nur ca. 40% der 500 größten Unternehmen eigentliche Unternehmensgruppen. Da aber Taiwans Unternehmensgruppen vielfach aus Netzwerken von kleineren oder mittleren Unternehmen bestehen, sind sie schwer statistisch zu erfassen.

Die Soziologen HAMILTON, BIGGART und ORRU (University of California, Davis) und die taiwanesishe Forschergruppe von KAO SHENG-SHU (Tunghai University) haben in den 1980er Jahren Taiwans 100 größten Unternehmensgruppen analysiert und mit Südkorea und Japan verglichen. Sie kommen zu folgenden Ergebnissen.⁵³⁴

- (1) Taiwans Unternehmensgruppen sind kleiner als die japanischen und südkoreanischen Unternehmensgruppen in Bezug auf Anzahl Gruppenfirmen, Anzahl Beschäftigte und Umsatz sowie auf ihren Anteil am BSP.
- (2) Sie sind vor allem in der verarbeitenden Industrie zu finden und sind weit weniger konzentriert als in Japan oder Südkorea. Im Jahr 1983 lag der Anteil der 96 größten Unternehmensgruppen Taiwans am Umsatz der verarbeitenden Industrie bei 19%, gegen 45% in Japan und 33% in Südkorea.
- (3) Konzentrationen, gemessen am Anteil der Unternehmensgruppen am gesamten Branchenumsatz, sind nur in wenigen Upstream-Bereichen, im Textilbereich (synthetische Fasern, Baumwollspinnerei), bei chemischen Produkten, bei Erdölderivaten (Plastik) und in der Nahrungsmittelindustrie festzustellen. Der Anteil der Unternehmensgruppen am Branchenumsatz betrug bspw. im Jahr 1983 in diesen Bereichen zwischen 25% und 50%.

⁵³³ Vgl. Hamilton/Zeile/Kim (1990).

⁵³⁴ Vgl. Orru/Biggart/Hamilton (1991), S. 383ff., Hamilton/Kao (1990), und Hamilton/Zeile/Kim (1990), S. 111. Diese Untersuchung wurde bedauerlicherweise nicht aktualisiert.

HAMILTON folgert daraus, *erstens*, daß der taiwanesischen Industriestruktur eine besondere Arbeitsteilung zugrunde liegt, in der die großen Unternehmensgruppen Zwischenprodukte für den heimischen Markt produzieren und ähnlich wie die Staatsunternehmen in vorgelagerten Industriesektoren zu finden sind, deren Produkte von der Exportindustrie nachgefragt werden.⁵³⁵ Taiwans große Unternehmensgruppen seien daher nachfragegeleitet und zwar vom exportorientierten Industriesektor, der von den KMU dominiert wird.

Eine *zweite* Schlußfolgerung ist, daß die Unternehmensgruppen im Vergleich zu Südkorea und Japan nur schwach vertikal integriert, aber dafür branchenübergreifend diversifiziert sind. Die Far Eastern Textile-Gruppe beispielsweise integrierte die Baumwoll- und Synthetik-Produktion bis zur Bekleidung, diversifizierte aber danach in eine Warenhauskette und eine Zementfabrik.⁵³⁶ Vertikale Integration läßt sich höchstens in Upstream-Bereichen beobachten, in denen manche Unternehmensgruppen in Bezug auf einzelne Zwischengüter fast ein Monopol halten. Eine weitere Integration im Upstream-Bereich wird durch die Staatsbetriebe blockiert. Die Integration im Downstream-Bereich, wie Produktion von Kapitalgütern oder Massenproduktion von Konsumgütern, läßt sich nicht beobachten, so daß die Unternehmensgruppen primär in Bereiche investieren, die nichts mit ihrer eigentlichen Kernkompetenz zu tun haben.

Drittens, kann eine gewisse Konstanz der dreiteiligen Arbeitsteilung (Staatsunternehmen, große Unternehmen und KMU) seit den 1970er Jahren beobachtet werden. Taiwans Staatsunternehmen und Unternehmensgruppen wuchsen mit ähnlichen Raten wie der Exportsektor.

Die Gründe für die kleineren Unternehmensgruppen in Taiwan sind vielfältig: Bereits während der Kolonialzeit verboten die Japaner taiwanesischen Firmen ohne japanische Anteilseigner die Bezeichnung *kaisha* (*Corporation*), so daß die taiwanesischen Firmen in jener Zeit kleine unabhängige Geschäfte und Partnerschaften waren. Im taiwanesischen Unternehmensrecht sind ferner Holdingstrukturen verboten, und konsolidierte Abschlüsse werden nicht ver-

⁵³⁵ Siehe Fenstra/Huang/Hamilton (1997) und Fenstra/Yang/Hamilton (1997) für den empirischen Test dieser Hypothese. Siehe auch Chou (1988).

⁵³⁶ Vgl. EAAU (1995), S. 105.

langt. Des weiteren werden große Privatunternehmen in Taiwan steuerlich überproportional besteuert und im Vergleich zu den Staatsunternehmen generell benachteiligt. Neben politischen Argumenten, der Vermeidung von privaten Monopolen und der starken Rolle des Staates in der Wirtschaftsverfassung (Prinzip der Volkswohlfahrt), spielen auch Differenzen zwischen den Festländern, die nahezu alle Schlüsselstellen des Staates besetzten, und Taiwanesen, die sich einzig als private Unternehmer betätigen konnten, eine Rolle.⁵³⁷ Schließlich ist die historisch überkommene Erbteilungsregel, als Grund für die kleineren Unternehmensgruppen anzuführen, nach der beim Tod des Vaters der Familienbesitz nicht – wie in Japan – auf den ältesten Sohn, sondern zu gleichen Anteilen auf alle Söhne aufgeteilt (*fenjia*) wird, so daß es in den meisten Fällen zu einer Aufspaltung der Unternehmensgruppe kommt, wobei jeder Sohn eine der Unternehmungen der Gruppe erbt. Die Tendenz zu kleinen Firmengrößen in Taiwan läßt sich also historisch, politisch und institutionell erklären.

Doch bleibt damit die Frage unbeantwortet, weshalb die großen Unternehmensgruppen und Staatsunternehmen nicht im Downstream-Bereich tätig werden? Das ist der Bereich, in dem die vielen exportorientierten KMU tätig sind, die nachfolgend untersucht werden.

1.2.3. Kleine und mittelständische Unternehmen

Taiwan hatte 1998 über eine Million kleine und mittlere Unternehmen (*zhongxiaoqiye*)⁵³⁸, was 97,8% aller Unternehmen und 78% der gesamten Beschäftigung entspricht.⁵³⁹ Ihre ökonomische Bedeutung spiegelt sich auch im Anteil am gesamten Umsatz aller Unternehmen in Taiwan von 30,1% und an den gesamten Exporten von 23,8% wieder. Diese auf der Grundlage von Mehrwertsteuer-Statistiken berechneten Anteile unterschätzen jedoch tendenziell die Bedeutung der KMU.⁵⁴⁰ Das Board of Foreign Trade (BOFT), die Außenhandelsabteilung des

⁵³⁷ Unternehmer der grossen Privatunternehmen sind meist Festlandchinesen mit guten Beziehungen zu der Regierung, z.B. die Far Eastern Textile Group oder Taiyuen Textile aus Shanghai. Vgl. Gold (1986), S. 88.

⁵³⁸ Die Definition der KMU ist von der Branche abhängig: In der verarbeitenden Industrie, Bauwirtschaft und Bergbau werden KMU als Unternehmen mit weniger als 200 Beschäftigten und mit einem Kapital von weniger als NTD 60 Mio. definiert, in den anderen Bereichen als Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten und weniger als NTD 80 Mio. Kapital (1995 revidierte Definition). Siehe SMEA/CIER (1999), S. 21.

⁵³⁹ Vgl. SMEA/CIER (1999), S. 22ff. Im Gegensatz zu den grossen Unternehmen ist die Datenlage zu den KMU in Taiwan nicht schlecht. Die Small and Medium-Sized Enterprise Administration (SMEA), die KMU-Abteilung des Wirtschaftsministeriums, publiziert zusammen mit dem Chung-hua Institute of Economic Research (CIER) jährlich ein Weissbuch zur Lage der KMU in Taiwan.

⁵⁴⁰ Diese Statistiken sind nicht unproblematisch, denn die Steuermoral in Taiwan ist schlecht und Steuerhinter-

Wirtschaftsministeriums, weist bspw. einen KMU-Anteil an den gesamten Exporten von 46,5% aus.⁵⁴¹ Die letzte Industrieerhebung von 1996 ergab, daß die KMU in Taiwan 47,6% der gesamten Wertschöpfung (definiert als Umsatz abzüglich Vorleistungen) erwirtschafteten.⁵⁴² Und dieser Anteil steigt seit den 1970er Jahren, was auf die steigende Produktivität der KMU im Vergleich zu den großen Unternehmen hindeutet.

Der gesamte Umsatz der KMU verteilte sich 1998 primär auf die Wirtschaftszweige Handel (43,8%), verarbeitende Industrie (33,6%) und Baugewerbe (11,7%). Die Exporte der KMU teilten sich zu 48,2% auf den Handelssektor und zu 44,6% auf den verarbeitenden Industriesektor auf. Die KMU in der verarbeitenden Industrie beschäftigten jedoch mehr Personen als der Handelssektor.⁵⁴³

Die KMU sind auf der Insel sehr gleichmäßig verteilt: in Taibei und Taoyuan im Norden, in Taichung in der Mitte und in Gaoshiung im Süden Taiwans, wobei die KMU der verarbeitenden Industrie vor allem in Taoyuan und Taichung (wo auch die Feldforschung durchgeführt wurde) angesiedelt sind. Knapp 40% der KMU waren 1998 weniger als 5 Jahre alt, 22% waren zwischen 5 und 10 Jahren alt und 38,5% waren älter als 10 Jahre.⁵⁴⁴

Die KMU waren 1998 zu 63% als Eigentümerunternehmen organisiert, 29% als Gesellschaften mit beschränkter Haftung und zu 7% als Aktiengesellschaften. KMU sind vor allem Familienunternehmen. Sie beschäftigten 1998 im Schnitt sieben Personen, davon waren durchschnittlich aber nur vier bezahlte Mitarbeiter. Die restlichen Mitarbeiter sind in der Regel unbezahlte Familienmitglieder.

ziehung ist weit verbreitet. Daher sind die vom Finanzministerium publizierten Zahlen tendenziell zu niedrig.

⁵⁴¹ Für diese Differenz lassen sich noch weitere Erklärungen finden: Viele KMU, die ihre Produktion nach China oder Südostasien ausgelagert haben, beziehen ihre Zwischengüter und Schlüsselkomponenten weiterhin bei ihren grossen inländischen Lieferanten, so dass dadurch die Exporte grosser Firmen überbewertet sind. Ferner werden grosse Exportaufträge von grossen Firmen zerlegt und an die KMU als Zulieferer weitergegeben, die somit indirekt an diesen Exportaufträgen beteiligt sind. Siehe SMEA/CIER (1998), S. 21.

⁵⁴² Vgl. SMEA/CIER (1999), S. 26

⁵⁴³ Vgl. SMEA/CIER (1999), S. 31.

⁵⁴⁴ Vgl. SMEA/CIER (1999), S. 32ff.

Die KMU in Taiwan sind also heute noch bedeutend, auch wenn ihr Gewicht, bedingt durch den strukturellen Wandel der taiwanesischen Wirtschaft, rückläufig ist. Mit der Aufwertung des Taiwan-Dollars und den steigenden Lohnkosten ab Mitte der 1980er Jahre sahen sich auch die KMU gezwungen, ihre arbeitsintensiven Produktionen nach China und Südostasien zu verlagern. Sie haben dazu beigetragen, daß Taiwan seit Ende der 1980er Jahre selber mehr im Ausland investiert, als Direktinvestitionen nach Taiwan fließen. In Taiwan zurückgeblieben sind hauptsächlich KMU im High-Tech-Bereich und mit hoher Wertschöpfung.

Die KMU spielten für Taiwans Entwicklung eine große Rolle. Sie waren der Motor der Exportindustrialisierung. In den 1980er Jahren betrug ihr Anteil an den gesamten Exporten mehr als 60%.⁵⁴⁵ Dieser Anteil sank erst 1995 unter die 50%-Marke. Daß die KMU für die Entwicklung von Bedeutung waren, ist nicht umstritten. Umstritten ist aber, *weshalb* die KMU so erfolgreich waren und wie die KMU Taiwans Industrialisierung vorantreiben konnten.⁵⁴⁶

Nach AMSDEN spielten die Staatsunternehmen, die großen Unternehmen und die ausländischen Unternehmen von Beginn der 1950er Jahre bis zu Beginn der 1970er Jahre eine große Rolle für die Industrialisierung Taiwans.⁵⁴⁷ Im Jahr 1961 beispielsweise betrug der Anteil der Firmen mit über 500 Mitarbeitern an der Bruttowertschöpfung der Industrie 65% und im Jahre 1971 noch immer 56%.⁵⁴⁸ Sie vertritt die These, daß bis zu diesem Zeitpunkt die KMU noch nicht die Produktqualität erreicht hatten, um als Zulieferer von großen Firmen zu arbeiten und daß erst die großen Firmen die Entwicklung der KMU ermöglicht haben. Sie führt die Entwicklung der KMU auf folgende Koppelungseffekte zwischen den großen und kleinen Unternehmen zurück: (1) grosse Firmen waren eine wichtige Finanzierungsquelle für die KMU (Handelskredite, Ausrüstungs- und Umlaufkapital); (2) sich selbständig machende Mitarbeiter von Großfirmen ermöglichten den Transfer von Technologie zu den KMU; (3) ausländische

⁵⁴⁵ Vgl. SMEA/CIER (1998), S. 186.

⁵⁴⁶ Vgl. Amsden (1991), S. 1121.

⁵⁴⁷ Ihre These deckt sich bis zu einem gewissen Grad mit der These der U-förmigen Entwicklung der Staatsunternehmen von Chou (1988).

⁵⁴⁸ Der Anteil grosser Firmen ist natürlich hoch, da sich Taiwan in der zweiten Importsubstitutionsphase befand, in der die Entwicklung der Schwerindustrie staatlich gefördert wurde. Die Bruttowertschöpfung konzentrierte sich (1971) dementsprechend auch auf die Schwerindustrie, die Chemie- und Grundstoffindustrie (26,3%) sowie auf die Metall- und Maschinenindustrie und die Ausrüstungsindustrie (25,8%) gegen 16,8% in der Leichtindustrie. Vgl. Ho (1980), S. 127 in Amsden (1991), S. 1123.

Unternehmen ermöglichten durch Spill-over-Effekte auf die inländischen Zulieferer ebenfalls Technologietransfer.

Diese Argumentation trifft aber ab Beginn der 1970er Jahre nicht mehr zu. Die Konstanz der dreiteiligen Arbeitsteilung seit Beginn der 1970er Jahre deutet auf eine unabhängige und schnelle nachholende Entwicklung und ein konstantes Upgrading der KMU hin. Wie läßt sich diese rasante Entwicklung der KMU erklären?

Die taiwanesischen Unternehmer entdeckten mit der Exportorientierung die enormen Möglichkeiten des Weltmarktes. Wo immer sie eine Marktnische sahen, versuchten sie, Exportprodukte schneller und günstiger als die Konkurrenz auf den Markt zu bringen sowie auch neue Güter zu produzieren. Wurde der Erfolg eines Exportproduktes bekannt, stürzten sich weitere Unternehmer in das gleiche Geschäft, wobei die realisierten Gewinne in Diversifikation investiert wurden, bis mit der ersten Tätigkeit kein Gewinn mehr erzielt werden konnte. Die taiwanesischen KMU konkurrierten somit sehr stark untereinander um die ausländischen Aufträge. Die Taiwanesen bezeichnen dieses Verhalten als den *Bienenschwarmeffekt*.⁵⁴⁹ Ein Beispiel für diesen Bienenschwarmeffekt findet man in der PVC-Industrie. Eine der größten privaten Unternehmensgruppen ist *Formosa Plastics*, die in den 1950er Jahren – in der Importsubstitutionsphase – von Y.C. Wang mit Unterstützung des Staates gegründet wurde.⁵⁵⁰ Bedeutend wurde die Firma aber erst in der Exportphase, als die KMU anfangen, günstige Plastikprodukte auf dem Weltmarkt abzusetzen. Ende der 1950er Jahre belieferte *Formosa Plastics* ca. 100 KMU; in den 1970er Jahren waren es bereits 1'300 KMU.⁵⁵¹ In den 1980er Jahren kamen dann weitere PVC-Lieferanten hinzu und drängten die Position des Marktführers zurück.

Der Binenschwarmeffekt führte zu explosionsartigen Entwicklungen kleiner KMU im verarbeitenden Sektor, insbesondere im Konsumgüterbereich (Textil, Schuhe, Fahrräder⁵⁵², Spielzeuge⁵⁵³, Unterhaltungselektronik usw.).

⁵⁴⁹ Vgl. Hamilton (1997), S. 253.

⁵⁵⁰ Wang hatte gute Beziehungen zur Regierung.

⁵⁵¹ Vgl. Hamilton (1997), S. 254

⁵⁵² Für eine Fallstudie zur Fahrradindustrie siehe Chu (1997).

⁵⁵³ Für eine Fallstudie zur Spielzeugindustrie siehe Chen (1992).

Ähnlich verlief die Entwicklung auch in technologieintensiven Bereichen (bspw. Personalcomputer)⁵⁵⁴ ab Mitte der 1980er Jahre, so auch heute. Der Schwarm neuer Anbieter infolge niedriger Markteintritts- und Austrittskosten führte zu einem intensiven Wettbewerb, der auf die Margen drückte und Produktzyklen beschleunigte.

Der hohe Wettbewerb veränderte ständig die Angebots- und Nachfragestrukturen bei den intermediären Gütern: Um zu überleben mußten die KMU schnell innovieren, sei es durch neue Produkte, Reduzierung der Kosten, schnelle Diversifizierung oder durch schnelles Einholen der führenden Unternehmen.⁵⁵⁵ Der schnelle Wandel der taiwanesischen Industrie von der Produktion von leichtindustriellen Gütern hin zu technologieintensiven Gütern veranschaulicht die große Flexibilität, Adaptionfähigkeit und Innovationsfähigkeit sowohl der taiwanesischen KMU als auch der inländischen großen Produzenten von Zwischengütern.

Diese Entwicklung ist nicht zuletzt auf den einmaligen Unternehmergeist – ganz im Sinne des SCHUMPETER'schen Unternehmers – der Taiwanesen zurückzuführen, eine Eigenschaft, die generell den Chinesen nachgesagt wird.⁵⁵⁶ Setzt man die absolute Zahl der KMU ins Verhältnis zur Bevölkerung Taiwans, so wäre jeder zwanzigste Einwohner ein Unternehmer, ein sog. *laoban* (Chef). Betrachtet man das Verhältnis zur arbeitenden Bevölkerung, so kommt ein Unternehmer auf 10 Beschäftigte.

Ganz anders entwickelte sich die Industriestruktur vergleichsweise in Südkorea. Der Unterschied liegt nicht in der Branchenstruktur, sondern in der Unternehmensstruktur. Während in

⁵⁵⁴ Für eine Fallstudie zur PC-Industrie siehe Chang (1992).

⁵⁵⁵ Vgl. Levy/Kuo (1991), S. 367. Sie vergleichen die unterschiedliche Firmenentwicklung und Firmenstrategien in der Computerindustrie in Südkorea und Taiwan.

⁵⁵⁶ Das Sprichwort "lieber der Schnabel eines Huhnes sein als der Schwanz eines Ochsen" (*ning wei jikou, bu wei niuhou*) spiegelt die Mentalität der Chinesen auch in Taiwan wieder. Dieser Faktor wird von Wade mit dem Argument bestritten, dass laut einer Umfrage Hochschulabsolventen lieber für eine grosse Firma arbeiten, als für eine KMU. Vgl. Wade (1990), S. Die Wahl der künftigen Arbeitgeber richtet sich heute nach Kriterien wie Reputation des Unternehmens und Gehaltsmöglichkeiten. Firmen werden gerne nach dem Bonus eingestuft, den sie am chinesischen Neujahr den Mitarbeiter auszahlen. Die Gehälter der KMU sind bekanntlich schlecht und die Entwicklungsmöglichkeiten nach oben sehr begrenzt. Daher ist das Resultat der Umfrage verständlich. Für die bereits berufstätigen Taiwanesen ist der Wunsch, sein eigener Chef (*laoban*) zu sein, noch sehr stark. Die Selbständigkeit ist heute noch gesellschaftlich hoch anerkannt.

Taiwan zwischen den 1960er und 1980er Jahren die Anzahl der KMU explosionsartig zunahmen, aber deren Mitarbeiterzahl relativ klein blieb, nahm in Südkorea die Zahl der Mitarbeiter in den Unternehmen zu, die Zunahme der Anzahl Firmen blieb hingegen vergleichsweise gering.⁵⁵⁷

Diese Tatsache spiegelt sich in Unterschieden der Organisation der Produktion wieder. Während sich in Taiwan bspw. in der Schuhindustrie einzelne Produktionsschritte auf viele KMU verteilen, sind die gleichen Produktionsschritte in Südkorea in einem großen Unternehmen integriert.⁵⁵⁸ Folgt man dem in Kapitel III vorgestellten Transaktionskostenansatz lassen diese Unterschiede in der Produktionsstruktur vermuten, daß in Taiwan die horizontale Organisation von Transaktionen über den Markt oder marktähnliche Organisationsformen Transaktionskosten spart, während in Südkorea die vertikale Organisation in Unternehmen transaktionskostensparend ist. Mit anderen Worten scheinen die Markteintrittskosten und die Marktbenutzungskosten in Taiwan kleiner zu sein als in Südkorea.⁵⁵⁹

Die hohe Wettbewerbsintensität durch die niedrigen Markteintrittskosten in Taiwans KMU-Sektor deutet ferner auf einen hohen Spezialisierungsgrad der KMU hin, d.h. viele KMU sind nur auf einzelne Produktionsschritte spezialisiert. Je höher aber der Spezialisierungsgrad ist, desto ausgeprägter und zugleich interdependenter ist die Arbeitsteilung in der Industrie.

Die Analyse der Wirtschaftsorganisation Taiwans hat also ergeben, daß eine besondere Arbeitsteilung zwischen Staatsunternehmen und Großunternehmen im Bereich der Intermediärgüter und der KMU im Export von Konsum- und Kapitalgütern existiert. Es lassen sich ferner in Bezug auf die Organisation der Industrie zwei Hypothesen festhalten, daß einerseits in Taiwan *die Produktion nicht vertikal in Großunternehmen integriert*, sondern vielstufig in KMU organisiert ist und daß andererseits die taiwanesischen Unternehmen aufgrund der be-

⁵⁵⁷ Vgl. Scitowsky (1986), S. 146 zit. in Hamilton (1997), S. 255.

⁵⁵⁸ Vgl. Levy (1988), S. 44 zit. in Hamilton (1997), S. 255.

⁵⁵⁹ Zu einem gleichen Ergebnis kommt Levy (1991).

sonderen Spezialisierung und Arbeitsteilung sehr *interdependent* sein müssen. Wie lassen sich diese Phänomene erklären? Im nächsten Abschnitt wird gezeigt, daß als Reaktion auf die hohe Spezialisierung und Interdependenz Taiwans Unternehmen nicht über den Markt, sondern in einem speziellen institutionellen Arrangement, in *horizontalen Netzwerken von Unternehmen*, interagieren.

2. Unternehmensnetzwerke in Taiwan

In der Tat lassen sich in Taiwans Wirtschaftsorganisation Netzwerke als dominantes Organisationsprinzip beobachten. Die Netzwerkstruktur der taiwanesischen Wirtschaft wurde bislang nur von Anthropologen, Ethnologen und Organisationssoziologen thematisiert, auf deren empirische Arbeiten sich auch dieses Kapitel abstützt.⁵⁶⁰ Diese werden durch eigene Beobachtungen, die im Rahmen eines Feldforschungsaufenthaltes in Taiwan gemacht wurden, ergänzt.⁵⁶¹ Die Netzwerkorganisation beschränkt sich keineswegs auf Unternehmensnetzwerke. Netzwerke sind auch im politischen und im sozialen Bereich von Bedeutung. Die vorliegende Untersuchung beschränkt sich jedoch auf Netzwerke im Wirtschaftsbereich im allgemeinen und auf Netzwerke zwischen kleinen und mittleren Unternehmen im speziellen.

In einem ersten Schritt (2.1) werden kurz das methodische Vorgehen bei der Feldforschung erläutert sowie die hinzugezogene Sekundärliteratur vorgestellt. Als nächstes (2.2) werden Taiwans Unternehmensnetzwerke auf Grundlage der in Kapitel III entwickelten institutionenökonomischen Definition abgegrenzt. Diese unterscheidet die Akteure (2.3) und die Art der in Netzwerken getauschten Property Rights (2.4).

2.1. Methodisches Vorgehen

Die empirischen Informationen zu diesem Kapitel wurden im Rahmen eines Feldforschungsaufenthaltes im März 1999 in Taiwan gesammelt. Als Visiting Student am *Center for East Asian Economies and Societies* an der *Tunghai University* in Taichung führte die Verfasserin zusammen mit Prof. Chen Shieh-shuan, Soziologe und Direktor des Instituts, und seinen Mitarbeitern zehn Interviews mit taiwanesischen kleinen und mittleren Unternehmern in Taichung

⁵⁶⁰ Siehe dazu Orru/Biggart/Hamilton (1997), Hamilton (1996) und Greenhalgh (1988, 1994).

(Stadt und Landkreis) und im Landkreis Changhua durch. Zwei weitere Interviews wurden mit Hilfe des *Deutschen Wirtschaftsbüros*, der Vertretung des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT) in Taiwan, in den Landkreisen Taoyuan und Taipei geführt.

Die befragten Unternehmen wurden nach zwei Kriterien ausgesucht: (1) Querschnitt verschiedener Industrien von traditionellen Industrien hin zu High-Tech-Industrien und (2) möglichst Englisch sprechende Gesprächspartner (ansonsten wurde mit Übersetzer gearbeitet). Die Gesprächspartner waren geschäftsführende Gesellschafter und meist Gründer ihrer Unternehmen. Die Interviews waren halb strukturiert. Sie wurden anhand eines Basisfragebogens durchgeführt, der im Befragungsprozeß laufend ergänzt wurde. Die Gespräche dauerten in der Regel zwischen zwei und vier Stunden und wurden von den Mitarbeitern des Instituts aufgezeichnet. Die interviewten Unternehmen verteilten sich auf folgende Industriebranchen:

Abbildung V-7: Feldinterviews nach Industriebranche

<i>Industriebranche</i>	<i>Produkte</i>	<i>Kategorie der Industrie</i>
Chemische Industrie Plastikindustrie	Chemische und Plastikverarbeitung für leichtindustrielle Produkte	Leichtindustrie
Maschinenindustrie	Komponenten für Maschinen, Maschinendesign und Montage	Schwerindustrie High-Tech-Industrie
Konsumelektronik	Konsumgüter	Leichtindustrie
Möbelindustrie	Konsumgüter	Leichtindustrie
Leder- und Schuhindustrie	Konsumgüter	Leichtindustrie
Autoindustrie	Autozubehör	Leichtindustrie
Optische Industrie	Schlüsselkomponenten	High-Tech-Industrie
Metallindustrie	Verarbeitung für leichtindustrielle und High-Tech-Produkte	Leichtindustrie High-Tech-Industrie

Quelle: Güllner (1999), S. 13.

Da die eigenen Informationen (Primärdaten) keine repräsentative Auswertung erlauben, werden sie durch weitere qualitative empirische Studien zu Taiwans Unternehmensnetzwerken (Sekundärdaten) ergänzt. Unter anderem wurden folgende (Englisch sprachige) empirische Studien herangezogen:

- eine Studie zur PC-Industrie in Taiwan von Luo/Yeh (1999);

⁵⁶¹ Siehe auch dazu den detaillierten Feldforschungsbericht Güllner (1999).

- eine Studie zu den Direktinvestitionen der taiwanesischen KMU in Südostasien von Chen (1998);
- Hamilton's (1997) Studie zur Organisation der taiwanesischen Wirtschaft;
- eine Studie des australischen Wirtschaftsministeriums (East Asia Analytical Unit/EAAU 1995) zu den überseechinesischen Netzwerken in Südostasien;
- eine Studie zu den Zulieferernetzwerken in der Elektronik-, Spielzeug-, Bekleidungs- und Schuhindustrie von Shieh (1992).

In den nachfolgenden Abschnitten werden die eigenen Ergebnisse und die Ergebnisse der o.g. empirischen Studien zusammengeführt.

2.2. Taiwans Unternehmensnetzwerke: eine Definition

Taiwans Unternehmensnetzwerke werden hier institutionenökonomisch, gemäß der in Kapitel III entwickelten Definition, als *Organisation vertraglich implizit vernetzter selbständiger Akteure* definiert.⁵⁶²

In Kapitel III wurden Netzwerke nach *Akteuren* unterschieden. Es lassen sich in Taiwan je nach Akteuren zwei Arten von Unternehmensnetzwerken unterscheiden: (1) Unternehmensnetzwerke, deren Akteure Familienmitglieder sind, und (2) Unternehmensnetzwerke, deren Akteure enge persönliche Beziehungen (*guanxi*) nicht familiärer Art untereinander unterhalten.⁵⁶³ Erstere bezeichnet HAMILTON als *Familiennetzwerke* und letztere als *guanxi-Netzwerke*.⁵⁶⁴

Desweiteren wurden in Kapitel III Netzwerke nach der *Richtung der Vertragsbeziehung* unterschieden. Es lassen sich zwei Arten von Vertragsbeziehungen in Taiwans Unternehmens-

⁵⁶² Vgl. Kapitel III.1.1., S. 50.

⁵⁶³ Vgl. Numazaki (1996) und Hamilton (1996).

⁵⁶⁴ Die Trennung von Familie und Guanxi ist hier klassifikatorisch begründet. Eine Trennung zwischen den beiden Akteursgruppen ist an sich nicht möglich und wirkt eher künstlich. Guanxi ist ein sozio-kultureller Schlüsselbegriff. Eine Diskussion des Guanxi-Begriffes aus sozio-kultureller Sicht erfolgt in Kapitel V.5., S. 188.

netzwerken unterscheiden: (3) vertikale und (4) horizontale Vertragsbeziehungen.⁵⁶⁵ In Familiennetzwerken findet man typischerweise vertikale Vertragsbeziehungen. Guanxi-Netzwerke können vertikal oder horizontal organisiert sein. Große Unternehmensgruppen können auf vertikalen oder horizontalen Vertragsbeziehungen beruhen, KMU-Netzwerke sind überwiegend horizontal organisiert, wobei in beiden Fällen die Aktivitäten von vertikalen, horizontalen oder lateralen Wertschöpfungsstufen verbunden werden können.

Nachfolgende Abbildung faßt die dominierenden Formen der Netzwerkorganisationen in Taiwan zusammen, wobei diese Trennung klassifikatorischer Art ist und die Übergänge in der Realität fließend sein können :

Abbildung V-8: Dominierenden Formen von Unternehmensnetzwerken in Taiwan

	<i>Familiennetzwerke</i>	<i>Guanxi-Netzwerke</i>
Akteure	Intra-familiär	Inter-familiär
Vertragsbeziehungen	Vertikal	Vertikal/Horizontal
Beispiele für institutionelle Arrangements in Taiwan	Unternehmensgruppen Familienbetriebe	Unternehmensgruppen KMU-Netzwerke

Im Vordergrund dieser Arbeit steht die empirische Untersuchung *horizontaler Guanxi-Netzwerke* zwischen KMU.

2.3. Akteure in Taiwans Unternehmensnetzwerken

Zum Verständnis chinesischer Sozialstrukturen ist die Erläuterung der Familienbeziehungen und der guanxi-Beziehungen unerlässlich.⁵⁶⁶ Sie gelten für die chinesische Gesellschaft in China, Taiwan, Hongkong, Singapur und für ethnische Chinesen in Südostasien oder Übersee.

2.3.1. Familie

Über die Bedeutung der Familie in der chinesischen Gesellschaft wurde von Anthropologen,

⁵⁶⁵ Auch diese Trennung ist klassifikatorischer Natur, denn eine eindeutige Trennung ist oft nicht möglich.

⁵⁶⁶ Auf die konfuzianische Sozialstruktur wird in Kapitel V.4., S. 188 noch ausführlicher eingegangen.

Ethnologen, Soziologen und Chinawissenschaftlern bereits viel geforscht.⁵⁶⁷ Kern der chinesischen Gesellschaft ist die Familie (*jia*)⁵⁶⁸. Die Familie ist der Grundbaustein eines patrilinealen Verwandtschaftssystem.⁵⁶⁹ Die Grenzen der Familie sind bei den Chinesen aber im Gegensatz zu anderen asiatischen Gesellschaften nicht klar definiert und fließend. Der Übergang von der Familie zu entfernten Verwandten, zu Clanmitgliedern, zur Dorfgemeinschaft, zur gemeinsamen Dialektgruppe und zur ethnischen Gruppe ist fließend. Man spricht daher auch vom *erweiterten* Familienkreis, der flexibel definiert sein kann. Je weiter man sich aber vom Kern der Familie entfernt, desto schwächer sind die Bindungen.⁵⁷⁰

Die Beziehungen in der chinesischen Familie sind hierarchisch aufgebaut. Das Familienoberhaupt handelt (treuhänderisch) für alle Familienmitglieder.⁵⁷¹ Er verwaltet bspw. das Vermögen und das Einkommen der Familie. Das Familienoberhaupt ist aber nicht nur gegenüber den Familienmitglieder verpflichtet, sondern auch gegenüber seinen Ahnen. Die Beziehungen in der chinesischen Familie werden durch verinnerlichte konfuzianische Werte und von gesellschaftlich sanktionierten Normen geregelt.⁵⁷² Diese legen die Beziehungen und Verhaltenserwartungen zwischen den einzelnen Familienmitgliedern fest und je nach Bindungsgrad auch gegenüber der Verwandtschaft. Die Beziehungen zwischen Mitgliedern der erweiterten Familie sind vertikal ausgerichtet.

Die meisten chinesischen Unternehmen, seien sie klein oder groß, sind Familienunternehmen.⁵⁷³ Sie werden nach den oben beschriebenen Prinzipien geführt.⁵⁷⁴ In der Regel sind die Angestellten Familienmitglieder der Kernfamilie. Sind sie es nicht, werden sie wie Familienmitglieder behandelt, und es werden die gleichen Verhaltenserwartungen wie bei Familien-

⁵⁶⁷ Siehe dazu u.a. Kao (1996), Kao/Hamilton (1990), Redding (1990) und Greenhalgh (1988).

⁵⁶⁸ Das Wort *jia* bedeutet sowohl Haus als auch Familie. Das Schriftzeichen für *jia* setzt sich aus einem Dach und darunter einem Schwein zusammen, was soviel bedeutet wie ein Haus, in dem (auch) Tiere gehalten werden, also ein sich selbst versorgender Hof einer Grossfamilie.

⁵⁶⁹ Entlang der väterlichen Seite der Familie. Vgl. Fei (1947/92), S. 83.

⁵⁷⁰ Siehe Abbildung V-15, S. 185. Der Bindungsgrad bzw. die Intensität der Beziehung wird in Kapitel V.3.2., S. 185 nochmals aufgegriffen.

⁵⁷¹ Zur Interpretation der chinesischen Familie aus der Sicht der ökonomischen Theorie der Familie, siehe auch auch Krug (1993).

⁵⁷² Der Inhalt und die Bedeutung konfuzianischer Werte und Normen wird in Kapitel V.4., S. 188 noch ausführlich behandelt.

⁵⁷³ Wong hat ein Modell der chinesischen Familienunternehmung entwickelt. Vgl. Wong (1985).

⁵⁷⁴ Zur Führungsstruktur in chinesischen Familienunternehmen siehe Redding (1990).

mitgliedern vorausgesetzt. Neben den Familienbeziehungen spielen in der chinesischen Gesellschaft guanxi-Beziehungen eine wichtige Rolle.

2.3.2. Guanxi

Chinawissenschaftler definieren guanxi als Beziehungen persönlicher und reziproker Art, die Akteure vertikal (bspw. Lehrer-Schüler) oder horizontal (bspw. unter Freunden) binden.⁵⁷⁵ Guanxi bezeichnet eine Gruppe bzw. ein Netzwerk von Akteuren, die bestimmte *gemeinsame Attribute* (*tong*) aufweisen. Wie bei der Familie ist die Grenze dieser Gruppe fließend. Die gemeinsamen Attribute können neben der Familien- bzw. Blutsverwandtschaft, die gleiche Herkunft aus einem Dorf (*tongxiang*), der gemeinsame Clan (*tongzong*), der gleiche Dialekt und die gemeinsame Ethnie (*tongzhong*), der gemeinsame Name (*tongxing*), das gleiche Geburtsjahr im Mondkalender (*tongnian*)⁵⁷⁶, der gemeinsame Besuch der Schule oder Universität (*tongxue*), der gemeinsame Arbeitsplatz (*tongshi*), die gleiche Partei (*tongdang*) usw. sein.⁵⁷⁷ Auch die Beziehungen Lehrer-Schüler oder Vorgesetzter-Untergebener haben Bindungscharakter. Guanxi-Beziehungen sind Beziehungen an sich, also Beziehungen nicht-familärer Art. Sie lassen sich aber auch als *erweiterte* Familienbeziehungen deuten, je nach dem wie intensiv der Bindungsgrad und damit auch die normativen Verhaltenserwartungen sind.⁵⁷⁸

Die Identifikation über die *ethnische* Herkunft und über den gemeinsamen *Dialekt* spielt bei Chinesen eine große Rolle.⁵⁷⁹ Taiwans Bevölkerung besteht ethnisch zu 98% aus Han-Chinesen, die in verschiedenen Wellen aus dem chinesischen Festland zugewandert sind.⁵⁸⁰ Daneben leben auf Taiwan sogenannte Ureinwohner malayisch-polynesischen Ursprungs, die

⁵⁷⁵ Guanxi-Beziehungen werden hier rein instrumentell betrachtet. In der chinesischen Sozialtheorie beinhaltet Guanxi auch emotionale und normative Aspekte. Diese werden in Kapitel V.4.3., 194 ausgeführt.

⁵⁷⁶ Eine bekannte *tongnian*, d.h. eine informelle Gruppe der im gleichen Jahr geborenen, vereinigt verschiedene einflussreiche Industrielle Taiwans wie Wang Yong-qin (Formosa Plastics), Cai Wan-chun (Cathay Group), Lin Yi-jia (Taiwan Glass Group), Tu Yong-liang (Wan Yuan Textile) und verschiedene Beamte der Regierung. Vgl. Numazaki (1996), S. 76.

⁵⁷⁷ Eine ähnliche Typologie schlägt Menkhoff vor: kinship, locality, surname, co-worker, classmate, sworn brotherhood, friendship und outsiders. Vgl. Menkhoff (1993), S. 103 ff.

⁵⁷⁸ Der Inhalt der normativen Verhaltenserwartungen wird in Kapitel V.4., S. 188 behandelt.

⁵⁷⁹ Dieser Zusammenhang spielt bei den taiwanesischen Auslandsinvestitionen eine besondere Rolle und wird in Kapitel V.2.4.5., S. 172 eingehend behandelt.

⁵⁸⁰ Han-Chinesen entwickelten unter der Han-Dynastie 206 v. Chr. 220 n. Chr. erstmals eine einheitliche chinesische Kultur.

knapp 2% der Gesamtbevölkerung ausmachen.⁵⁸¹ Doch müssen unter den *Han-Chinesen* die Dialektgruppen weiter unterschieden werden: Die sich heute als gebürtige *Taiwanesen* bezeichnenden Inselbewohner sind vor allem im 17./18. Jahrhundert zugewanderte *Hokkien-Chinesen*, die aus den südchinesischen Provinzen Guandong und Fujian kamen.⁵⁸² Sie machen heute ca. 67% der Gesamtbevölkerung aus. Dazu gehören auch – die ursprünglich aus dem Norden Chinas vertriebenen – *Hakka-Chinesen*, die heute ca. 15% der Bevölkerung Taiwans darstellen.⁵⁸³ Die als *Festländer* bezeichneten Inselbewohner, sind die vor dem Bürgerkrieg 1947-49 geflüchteten Chinesen, die heute einen Anteil von ca. 15% an der Gesamtbevölkerung haben.⁵⁸⁴ Die Differenzierung zwischen Taiwanesen und Festländern geht weniger auf den Dialekt zurück – 85% der Bevölkerung Taiwans spricht Fukien-Dialekt (*minnanhua*), eine Variante des im Süden der Provinz Fujian gesprochenen Hokkien-Dialekts, während die Festländer Hochchinesisch (*guo yü*, wörtlich Landessprache) sprechen –, sie ist vielmehr politisch-historischer Natur. Die Taiwanesen (*benshengren*) und die Festländer (*waishengren*) haben ein historisch und politisch bedingtes zwiespältiges Verhältnis zueinander, das auch die Wirtschaftsentwicklung Taiwans maßgeblich prägte.⁵⁸⁵

⁵⁸¹ Die Ureinwohner gehören neun Hauptstämmen an: *Ami, Atayal, Paiwan, Bunun, Puyuma, Rukai, Tsou, Saisiyat* und *Yami*. Der größte Stamm sind die *Ami*. Heute leben etwa 396.000 Ureinwohner auf Taiwan. Vgl. Government Information Office (1998).

⁵⁸² Die *Hokkien* kommen aus dem Süden der Provinz Fujian, bei Xiamen und Amoy. Sie werden als *kejia* bzw. Gastchinesen bezeichnet.

⁵⁸³ Vgl. Government Information Office (2000). *Hakka* sind an sich nicht aus Guangdong, sondern ursprünglich (ca. 4 Jh. v.Chr.) aus dem Norden Chinas in den Süden Chinas ausgewandert. Sie heißen auf Chinesisch *kejia* (Gastfamilie). *Hakka-Chinesen* sind für Geschäftstüchtigkeit, Fleiss, Sparsamkeit und Organisationstalent bekannt. Siehe dazu Kiang (1991). Taiwans *Hakkas* wohnen bspw. hauptsächlich in den Kreisen Taoyuan, Hsinchu und Miaoli.

⁵⁸⁴ Sie kamen ursprünglich von ganz China, aber besonders aus den Provinzen Jiangsu, Zhejiang und Shanghai (das administrative und geschäftliche Zentrum des GMD-Regimes), Sichuan und Shandong (die Armeebasis der GMD) und Fujian und Guandong.

⁵⁸⁵ Im Zuge des Bürgerkrieges auf dem Festland ab 1947 und nach der Ausrufung der Volksrepublik China durch *Mao Zedong* 1949 wurde die Nationalregierung Chinas unter General Chiang Kai-shek (*Jiang Jiexi*) zur Flucht nach Taiwan gezwungen. Die noch auf dem Festland 1947/48 kraft Verfassung gewählte und von der Nationalpartei (*Guomindang*) dominierte Exilregierung etablierte sich als ein auf die Wiedereroberung des Festlandes ausgerichtetes und kraft Kriegsrecht und Ausnahme Gesetze autoritär regierendes Regime. Der "Zwischenfall vom 28. Februar" (1947) sowie die Zeit des "Weissen Terrors" in den 1950er Jahren und der "Zwischenfall von Gaoshiung" (1979), in denen jegliche lokale Opposition verfolgt wurde, prägten das Verhältnis zwischen den Festländern und Taiwanesen bis heute. Die Taiwanesen wurden bis zur Aufhebung des Kriegsrechtes 1987 und bis zu Beginn des Demokratisierungsprozesses auf Taiwan konsequent aus dem nationalen politischen Leben ausgeschaltet. Taiwanesen betätigten sich daher im wirtschaftlichen Bereich.

Guanxi-Beziehungen nehmen gerade bei Unternehmensnetzwerken eine besondere Stellung ein. Laut CHEN ist guanxi für Unternehmensnetzwerke von größerer Bedeutung als die Familie.⁵⁸⁶ Sie ermöglichen den Zugang zu Akteuren außerhalb der Familie und deren Ressourcen. Diese Beobachtung deckt sich mit Studien für Singapur und Hongkong.⁵⁸⁷ Sie bestätigen die These von GRANOVETTER über die effektive Stärke von originär schwachen (guanxi)-Bindungen gegenüber starken (familiären) Bindungen.⁵⁸⁸

Die Bedeutung der zwei Arten von Bindungen der Akteure in den unterschiedlichen Arten von Netzwerken wird nachfolgend aufgezeigt.

2.4. Arten von Unternehmensnetzwerken

Netzwerke lassen sich neben der Art der Akteure auch nach Art der getauschten Ressourcen und der Rechte an ihnen, d.h. nach Property Rights, unterscheiden.⁵⁸⁹ Wie in Kapitel III gezeigt wurde, sind sie der Gegenstand des vertraglichen Tausches in Netzwerken.

Empirisch lassen sich fünf Arten von getauschten Property Rights in taiwanesischen Unternehmensnetzwerken unterscheiden.⁵⁹⁰

Abbildung V-9: Arten von Netzwerken nach Ressourcen in Taiwan

<i>Unternehmensnetzwerke</i>	<i>Ressourcen</i>
Kapitalnetzwerke	Gründungskapital und Investitionskapital
Arbeitsnetzwerke	Personal- und Management-Ressourcen
Produktionsnetzwerke	Produktionswissen und –organisation
Marketingnetzwerke	Marktinformationen und Absatzkanäle
Auslandsinvestitionsnetzwerke	Informationen/Investitionskapital im Ausland

⁵⁸⁶ Vgl. Chen (1994).

⁵⁸⁷ Zu Singapur siehe Menkhoffs (1993) explorative Studie zum chinesischen Unternehmertum, in der er 33 chinesische Handelsfirmen befragte und zu Hongkong siehe Wongs (1988) Studie zum Erfolg emigrierter shanghainesischer Unternehmer, in der er 23 Baumwollspinnereien untersuchte.

⁵⁸⁸ Vgl. Granovetter (1982), S. 105ff.

⁵⁸⁹ Zur Definition der Property Rights siehe Kapitel II.4.2., S. 29.

⁵⁹⁰ Vgl. Güllner (1999), S. 26, Hamilton (1998), S. 187, Hamilton (1997), S. 270ff., Greenhalgh (1994), S. 766., Hamilton/Zeile/Kim (1990), S. 118. und Tam (1990).

2.4.1. Kapital- und Investitionsnetzwerke

In allen empirischen Untersuchungen wird die Bedeutung von Netzwerken für den Zugang zu finanziellen Mitteln, Gründungskapital, Umlaufkapital oder für Investitionsmittel, hervorgehoben. Die Kapitalnetzwerke können auf Familiennetzwerken oder auf guanxi-Netzwerken beruhen. Sie haben verschiedene Funktionen: Poolen von Kapitalressourcen, Risikoaufteilung und Zugang zu Informationen.

Eine Untersuchung der *Tunghai* Forschergruppe aus dem Jahr 1983 ergab, daß 84 der Top 96 Unternehmensgruppen in Familienbesitz waren. Davon waren 23 im Besitz des Familienoberhaupts und 61 im Besitz von mehreren Familienmitgliedern (Vater und Söhne, Brüder, Brüder und deren Söhne). Die restlichen 12 waren im Besitz von Freunden (guanxi). Die nachfolgende Übersicht veranschaulicht die Art der Familienbeziehungen in den fünf größten Unternehmensgruppen Taiwans.⁵⁹¹

Abbildung V-10: Art der Beziehungen in den Unternehmensgruppen (1983)⁵⁹²

Unternehmensgruppe	Anzahl Firmen	Anzahl Kernführungs-personen	Art der Beziehungen	Direktor	Manager	Stock Holder
Formosa ⁵⁹³	18	2	2 Brüder	10	5	14
Linden	12	1	-	5	0	1
Tainan	33	11	2 Familien	28	7	59
Yue Loong	10	1	-	7	2	4
Far Eastern	17	4	Familie+ Freund	9	8	10
Shin Kong	21	5	Familie	21	12	18

Quelle: Orru/Biggart/Hamilton (1992), S.385,

⁵⁹¹ Für weitere Literatur zu den Unternehmensgruppen siehe u.a. Hamilton (1997), Numazaki (1996) und Hamilton/Kao (1990).

⁵⁹² Die Daten sind etwas veraltet, aber Formosa Plastics, die zur Linden-Gruppe gehörenden Cathay Life Insurance und Shinkong Life Insurance gehören noch heute zu den führenden Unternehmen Taiwan, siehe FEER vom 30.12.1999, S. 82.

⁵⁹³ Zur Gründungsgeschichte der Formosa Plastics und der Tainan-Unternehmensgruppen siehe Numazaki, (1996) S. 73ff.

Die eigene Untersuchung ergab, daß alle untersuchten Unternehmen mit Hilfe der Familie (Bruder, Vater und Sohn) oder mit Hilfe von guanxi-Beziehungen (Freunde, Nachbarn, Kollegen) gegründet wurden. Ein Beispiel für eine Gründung mit guanxi-Beziehungen ist ein befragter Maschinenhersteller, der 1986 als Chefsingenieur eines halbstaatlichen Forschungsinstituts mit einem Startkapital von NTD 4 Millionen zusammen mit 50 Arbeitskollegen, die sich mit je ca. NTD 10.000 beteiligten, seine Firma gründete.⁵⁹⁴

Das Startkapital variierte bei den befragten Unternehmen, zwischen NTD 100'000 und 16 Millionen. Ihr eingetragenes Aktienkapital beträgt heute zwischen NTD 12 Millionen und 40 Millionen mit zwei Ausnahmen, die über eine Milliarde NTD Aktienkapital ausweisen.⁵⁹⁵ Eine dieser zwei Firmen startete in der Chemieindustrie und diversifizierte in Kooperation mit einem ehemaligen Vorgesetzten in die Plastikindustrie. Die andere Firma startete in der Metallverarbeitung für die Leichtindustrie und diversifizierte mit Hilfe eines staatlichen Industrialisierungsprogramms in die Luftfahrtindustrie.

In den meisten Fällen sind die Kapitalgeber stille Teilhaber der Firma, die am Erfolg, nicht aber an der Führung des Unternehmens beteiligt werden. Es gibt eine traditionelle chinesische Konvention, die besagt, daß eine "Partnerschaft" (*hugu* oder wörtlich kombinierte Aktien) nur durch eine Person vertreten wird und diese allein nach aussen hin für die Solvenz des Unternehmens verantwortlich ist. In der Regel hält die Familie die Kapitalmehrheit. Bei den meisten der befragten Unternehmen blieb die Kapitalstruktur seit der Gründung unverändert. Die Beteiligung von Personen außerhalb des Familienkreises an den Unternehmen ist tendenziell kürzerfristiger Natur. Ein Unternehmer berichtete, daß ein Freund sich aus dem Unternehmen zurückzog, weil er das Kapital für andere Zwecke benötigte. Bei einer der befragten Firmen, die im High-Tech-Bereich tätig war, kam das Kapital von zwei Venture-Kapitalfirmen. Das Gründungskapital der befragten Unternehmen kam in den wenigsten Fällen von einer regulierten Finanzinstitution.

⁵⁹⁴ Vgl. Güllner (1999), S. 27f.

⁵⁹⁵ Die Informationen zum Kapital der befragten Unternehmen wurden aus den Firmenbroschüren und der Datenbank des Wirtschaftsministeriums ITIS entnommen. Sie gelten als nicht als sehr zuverlässig. Während der Interviews konnten nur wenige Informationen zu den Finanzdaten der Unternehmen gewonnen werden.

Kapitalnetzwerke sind daneben auch für die Finanzierung von Investitionen zur Expansion der Firma, zur Aufstockung des Grundkapitals, für den Kauf von weiterem Land, für den Bau weiterer Fabrikgebäude oder zur Beteiligung an anderen Unternehmen von Bedeutung. Mangels Zugang zu Krediten von Staatsbanken oder internationalen Organisationen werden Investitionen schätzungsweise fast zur Hälfte durch zurückbehaltene Gewinne und zu einem Drittel durch private Quellen oder den informellen Kapitalmarkt finanziert.⁵⁹⁶ Je kleiner das Unternehmen ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß die Investitionen eigenfinanziert sind. Ein Unternehmer der verarbeitenden Chemiebranche berichtete, daß es sich bei allen seinen Beteiligungen um Firmen von Freunden, ehemaligen Mitarbeitern oder Vorgesetzten handelte. Seine Entscheidungen über eine Beteiligung bauten dabei auf Vertrauen in seine Geschäftspartner auf und wurden ohne eine langfristige Geschäftsstrategie getätigt.

Eine Erklärung für die Bedeutung der Familien- und guanxi-Netzwerke für den Zugang zu Kapital ist die entwicklungsbedingte Kreditknappheit in Taiwan zwischen den 1950er Jahren und 1980er Jahren und die konservative Kreditpolitik der Staatsbanken. Alle befragten Unternehmen, die vor 1990 gegründet wurden, bestätigten, daß sie bei der Gründung ihres Unternehmens keinen Zugang zu Bankkrediten hatten. Bankkredite werden auch noch heute nur auf der Basis von Hypotheken oder auf der Basis von Bürgschaften zweier der Bank bekannten Bürgen, nicht aber aufgrund von Rentabilitätsüberlegungen vergeben. Diese Kreditpolitik wird auch als Pfandhausmentalität bezeichnet. Es gibt mehrere Gründe für diese konservative Einstellung der Banken: Informationen über Unternehmen in Taiwan sind aufgrund unzureichender Rechnungslegungsstandards und mangelnder Kontrollmöglichkeiten sehr unzuverlässig. Trotz der umfangreichen Bankreform von 1989 wird der Bankensektor in Taiwan noch heute von Staatsunternehmen dominiert⁵⁹⁷, deren Angestellte staatlichen Beförderungsprinzipien unterliegen, so daß sie keine Risiken eingehen wollen. Der staatliche Einfluß im Bankensektor wird ideologisch mit dem *Prinzip der Volkswohlfahrt* begründet. Die konservative Kreditpolitik der Staatsbanken hat auch historische Gründe wegen der schlechten Erfahrungen

⁵⁹⁶ Vgl. Hamilton (1997), S. 279.

⁵⁹⁷ Im Jahr 1980 gab es nur vier private Banken. Mit der Revision des Bankengesetzes 1989 wurde Taiwans Finanzsektor liberalisiert. Bis 1992 wurden 16 Privatbanken neu zugelassen. Mit der Revision wurden auch die Tätigkeitsbeschränkungen für ausländische Banken gelockert und sie wurden den Inlandsbanken gleichgestellt. 1991 waren 35 ausländische Banken in Taiwan aktiv. Vgl. Shea (1994), S. 227.

mit der Hyperinflation auf dem Festland vor 1949. Die Vergabe staatlich subventionierter Kredite war ferner eines der Instrumente der Industriepolitik, in deren Genuß vor allem die Staats- und Parteiunternehmen und einige wenige private Großfirmen mit guten politischen Beziehungen kamen. Ohne Pfandleistung, persönliche Beziehungen zu den Banken oder einflußreiche Bürgen hatten KMU keinen Zugang zu Bankkrediten. KMU sehen sich auch heute noch gezwungen, in gute Beziehungen mit den Banken, bspw. durch Abhalten von Banketten, zu investieren.

Alle befragten KMU bis auf eine Ausnahme hatten zum Zeitpunkt ihrer Gründung keine Aktiva oder Bürgschaften, die sie der Bank als Sicherheit hätten anbieten können. Die Ausnahme ist ein Unternehmer, der sein Haus verpfändete und 1989 mit einem Hypothekarkredit von 1,9 Mio. NTD seine Handelsfirma startete. Alle anderen Unternehmen mußten auf privates Kapital von Familienmitgliedern und guanxi-Beziehungen (inkl. Mitarbeiter) oder auf andere informelle Finanzierungsquellen zurückgreifen.

Die *informellen* Finanzierungsquellen in Taiwan umfassen, Kunden- und Lieferantenkredite in Form vordatierter Schecks, Kredite von Mitarbeitern, ungesicherte Kredite von Sparklubs auf Gegenseitigkeit (*biao hui*, *huzu hui*), Pfandverleiher und deren Vermittlung durch Notare (*daishu*) sowie Geldverleiher (*dixia quanzhuang*).⁵⁹⁸ Es wird geschätzt, daß sich zwischen 1976 und 1981 große private Unternehmen zu ca. 60% über Banken finanzierten, während die KMU weit darunter lagen.⁵⁹⁹ Der restliche Teil der Finanzierung, schätzungsweise zwischen 30% und 40%, wurde über den informellen Kreditmarkt sichergestellt. Die Staatsunternehmen hingegen sollen zu 96% Zugang zu Bankkrediten gehabt haben. Der informelle Kapitalmarkt soll in den 1970er Jahren bis zu 30% des gesamten Kreditvolumens generiert haben mit Zinsen, die 50% bis 100% über denjenigen der Banken lagen. In den 1950er Jahren lagen sie sogar 300% darüber.⁶⁰⁰ Die Zentralbank publizierte bis vor kurzem noch die Zinsen der verschiedenen Kategorien informeller Kredite (*interest rates on deposits with firms, unsecured loans, loans against postdated checks*) und berücksichtigte diese in ihrer Geldpolitik. Der staatliche Bankensektor und die konservative Kreditpolitik führten letztendlich zu einer Verbrei-

⁵⁹⁸ Zur Beschreibung der einzelnen informellen Kreditquellen siehe Güllner (1999), S. 29ff. Zu Taiwans informellem Finanzsystem siehe Shea (1994), S. 233ff. und Winn (1994), S. 197ff.

⁵⁹⁹ Vgl. Wade (1990), S. 161.

⁶⁰⁰ Vgl. Wade (1990), S. 161.

tung des informellen Kreditmarktes und erhöhten die Bedeutung der Kapitalnetzwerke.

Das von der Familie und über guanxi-Beziehungen bereitgestellte Kapital und die vergebenen Kredite unterliegen durchaus einem rationalen Kalkül der Kapitalgeber. Mangels zuverlässiger (öffentlicher) Informationen über die Kreditwürdigkeit eines Geschäftspartners können diese in Netzwerken bereitgestellt werden. Die Risikoprämie läßt sich über langjährige persönliche Erfahrungen, über die Reputation eines Geschäftspartners im Netzwerk oder über einen Intermediär in Netzwerken kostengünstig schätzen. Da die Investitionsmöglichkeiten über den regulierten Kapitalmarkt relativ beschränkt und die Zinsen auf Einlagen niedrig waren, schauten sich viele Taiwanesen nach alternativen profitablen Anlagen um. Die Verträge zwischen einzelnen Akteuren in den Kapitalnetzwerken basieren auf Vertrauen und Reziprozität, d.h. sie sind selbstdurchsetzend. Die Kapitalnetzwerke geben den Investoren eine enorme Flexibilität in den Investitionen und haben darüber hinaus noch eine Versicherungsfunktion gegen kurzfristige Liquiditäts- und Finanzierungsprobleme, die der formelle Finanzmarkt nicht bieten kann. Neben persönlicher Erfahrung und Reputation als kostengünstigen Signalen für die Kreditwürdigkeit sowie Vertrauen und Reziprozität als kostengünstigen Durchsetzungsmechanismen spielen in den Investitionsentscheidungen aber auch Risikoaspekte und Rentabilitätsüberlegungen der Kapitalanleger eine Rolle, so daß in den Kapitalnetzwerken eine effiziente Allokation der Ressourcen durchaus gegeben ist.

Es kann also zunächst festhalten gehalten werden, daß Kapitalnetzwerke zwar als Antwort auf Kapitalknappheit und auf unzulängliche Finanzinstitutionen gedeutet werden können. Kapitalnetzwerke wären dann ein Phänomen unzulänglicher formeller Institutionen, deren Bedeutung mit zunehmender Entwicklung adäquater Finanzinstitutionen zurückgehen würde. Die informellen Kapitalnetzwerke scheinen jedoch auch eine effiziente Allokation der knappen Kapitalressourcen ermöglicht zu haben.

*"Taiwan is extremely, extremely effective at focusing capital on the newest and best ideas in the high-tech arena, [...] or whatever direction the industry is moving in."*⁶⁰¹

⁶⁰¹ FEER vom 13. Januar 2000.

Die knappen privaten Kapital- und Investitionsmittel werden in Form von Eigentumsbeteiligungen den erfolgreichen exportorientierten KMU zugeführt. Die Familien- und guanxi-Kapitalnetzwerke waren für Taiwans KMU während der Exportindustrialisierung jedenfalls die wichtigste Kapitalquelle. Mit dem zunehmenden Wandel der Industriestruktur Taiwans von traditionellen zu technologieintensiven Industrien stellt sich berechtigterweise die Frage, ob die informellen Kapitalnetzwerke ausreichend Kapital für die Finanzierung der High-Tech-Industrialisierung generieren können. Ein Indiz dafür, daß die Netzwerke heute nicht mehr genügend Kapital bereitstellen können, sind die zunehmende Bedeutung von Risikokapital- und Investmentgesellschaften sowie des Kapitalmarkts zur Finanzierung der High-Tech-Unternehmen, insbesondere in der Computer- und Informationsindustrie.⁶⁰² Doch bevor eine abschließende Beurteilung erfolgt, sollen in Abschnitt 3 die Transaktionskostenvorteile der Kapitalnetzwerke genauer untersucht werden.

2.4.2. Personalnetzwerke

Die eigene Befragung ergab, daß neben Kapitalressourcen Netzwerke auch für den Zugang zu Management- und Personalressourcen von Bedeutung sind.

Taiwans KMU sind in erster Linie kleine Familienunternehmen, in denen Eigentum und Kontrolle meist in einer Person verbunden sind. Aber auch in großen Unternehmen dominieren, wie schon bei den fünf größten Unternehmensgruppen in Abbildung V-10 ersichtlich war, Familienmitglieder oder Freunde in der Unternehmensführung. Im Unterschied zu den KMU werden in Unternehmensgruppen die täglichen Managementaufgaben in den einzelnen zur Gruppe gehörenden Unternehmen von angestellten Führungskräften wahrgenommen. Die langfristige Kontrolle obliegt jedoch den Kernführungspersonen der einzelnen Unternehmen, die auf der Ebene der Gruppe einen sog. "inner circle" (*bandi*), eine informelle bzw. virtuelle Holding, bilden.⁶⁰³ Die Kernführungspersonen kommen wiederum aus dem Kreis der Familie oder guanxi. Auch bei Unternehmensgruppen sind also faktisch Eigentum und Kontrolle in

⁶⁰² Vielleicht ist aber auch die weite Verbreitung von Venture-Capital in Taiwan zur Finanzierung der erfolgreichen High-Tech-Unternehmen genau auf die lange Erfahrung von privaten Ventures in Kapitalnetzwerken zurückzuführen.

⁶⁰³ Vgl. Hamilton/Kao (1990).

einer Hand vereint.⁶⁰⁴ Es kommt zudem nicht selten vor, daß ein Mitglied des inneren Führungskreises mehrere Positionen in einer Firma innehat. Ein Interviewpartner bspw., ein Marketing-Verantwortlicher und Sohn des Chairman, fungierte gleichzeitig als Marketing-Manager für drei Unternehmen der Gruppe, die auch auf seiner Visitenkarte angegeben waren. Die Präferenz für Familie und guanxi-Beziehungen als Führungskräfte ist auf die starke Vertrauensbasis und Loyalität zurückzuführen, die man von Familienmitgliedern und Freunden erwarten kann.

Aber auch für die Rekrutierung von Mitarbeitern spielen Netzwerke eine Rolle.⁶⁰⁵ Mitarbeiter sind oft Familienmitglieder, Verwandte oder Freunde der Manager. Ein befragter Schuhhersteller berichtete, daß ein Großteil seiner Mitarbeiter aus seiner Nachbarschaft kommt, in der jeder jeden kennt, und auf Empfehlung angestellt wird. Job-hopping ist in Taiwan ansonsten weit verbreitet, insbesondere nach dem Auszahlen des Jahresbonus nach dem chinesischen Neujahr. Durch die Überlappung von persönlicher Beziehung und Angestelltenbeziehung können Mitarbeiter an die Unternehmung gebunden und die Loyalität verstärkt werden. Dafür sind aber auch die Verpflichtungen der Unternehmer gegenüber ihren Mitarbeitern ähnlich hoch wie gegenüber Familienmitgliedern. Am stärksten sind diese Bindungen natürlich bei Familienmitgliedern, die nicht selten ausgebeutet werden. Das erwähnte Beispiel aus der Leichtindustrie läßt vermuten, daß bei unqualifizierten Arbeiten in traditionellen Industrien Personalnetzwerke besonders verbreitet sind. Aber auch High-Tech-Unternehmer rekrutieren Manager oder Ingenieure aus dem Kreise ihrer Universitätskollegen, bspw. von der Chia-Tung University, der Taiwan University Electrical Engineering oder von halbstaatlichen Forschungsinstitutionen, wie ITRI und ERSO.

Eine zusätzliche Erklärung für die Bedeutung der Personalnetzwerke ist die sich verschärfende Arbeitsmarktlage in Taiwan. Nach der Absorption der durch den Rückgang der Landwirtschaft freigesetzten Arbeitskräfte und der zunehmenden Beschäftigung der Frauen kämpfte

⁶⁰⁴ Dies ist auch eine Erklärung, dafür dass Unternehmensgruppen ungern an die Börse gehen, weil sie die Kontrolle verlieren würden und Finanzinformationen preisgeben müssten, die nur dem "inner circle" bekannt sind. Vgl. Hamilton (1997), S. 269. Sie lassen daher oft nur 20-30% des Aktienkapitals kotieren oder beschränken die Stimmrechte. Vgl. Withley (1992), S. 58.

⁶⁰⁵ Vgl. auch Withley (1992), S. 60f.

Taiwan ab Beginn der 1980er Jahre mit einem immer knapperen Arbeitskräfteangebot und steigenden Löhnen. In den lohnintensiven Industrien wurden immer mehr ausländische Arbeitskräfte insbesondere aus den Philippinen beschäftigt. Daraufhin verschärfte die Regierung die Einwanderungsbestimmungen, was die Arbeitsmarktsituation in Taiwan weiter zuspitzte. Mit dem zunehmenden Druck zum Upgrading der Produktion wurde insbesondere das Angebot an qualifizierten Arbeitskräften knapper. Gerade KMU sind auf die Treue ihrer qualifizierten Arbeitskräfte angewiesen. Sie investieren daher viel in die Ausbildung ihrer Fachkräfte. KMU berichten, daß sie Mühe haben, ihre qualifizierten Ingenieure bspw. nicht an die führende Halbleiterindustrie zu verlieren, die weit bessere Gehälter (insbesondere erfolgsorientierte Jahresboni) zahlt. Durch Loyalitätsbonds, Ausbildungsmöglichkeiten im Ausland und Mitarbeiteraktien versuchen KMU Anreize für ihre Mitarbeiter zu schaffen, der Firma treu zu bleiben. Ähnlich ist das Verhalten bei Mitgliedern des inneren Führungskreises, die nicht zur Familie gehören. Eine Firma wird alles unternehmen, eine Führungskraft nicht zu verlieren (Gewinnbeteiligung und Boni). Der Wettbewerb zwischen den Unternehmen um kompetente Führungskräfte und Ingenieure ist in Taiwan sehr intensiv.

Ein weiteres Problem der KMU ist, daß aufgrund der Familiendominanz die Aufstiegsmöglichkeiten für Mitarbeiter, die nicht der Familie angehören, beschränkt sind. Mitarbeiter mit einer gewissen Branchenerfahrung werden ihre eigene Firma gründen wollen. Um die Loyalitätsbonds nicht zu verlieren, beteiligen sich die ehemaligen Arbeitgeber oft bei Spin-offs ihrer ehemaligen Mitarbeiter. Ein Autolampenhersteller erwähnte, daß einer seiner besten Manager sich aus privaten Gründen im Süden Taiwans niederlassen wollte. Er baute dort eigens für seinen langjährigen Manager eine Fabrik. Ein anderer Gesprächspartner erwähnte, daß er aufgrund seiner persönlichen Bindung zu seinem ehemaligen Arbeitgeber nicht als direkter Konkurrent begann, sondern sich in einer anderen Geschäftssparte selbständig machte.

Netzwerke spielen also für den Zugang zu qualifizierten Mitarbeitern und für die Bindung der Mitarbeiter an die Unternehmung eine Rolle. Eine auf harter Arbeit und besonderen Fähigkeiten beruhende Anstellungs- und Beförderungspolitik stellt in den Personalnetzwerken eine effiziente Allokation der Arbeitsressourcen sicher. Mit Anreizen wie Gewinnbeteiligung, Aktienoptionen und Boni wird Leistung honoriert. Die Personalnetzwerke lassen sich wie die Kapitalnetzwerke als eine Antwort auf Knappheiten auf dem Arbeitsmarkt und die staatliche Regulierung des Arbeitsmarktes deuten. Doch bevor auch hier eine abschließende Würdigung

erfolgt, sollen ihre Transaktionskostenvorteile in Abschnitt 3 untersucht werden.

2.4.3. Produktionsnetzwerke

Studien zu Taiwans Industriestruktur unterstreichen die Flexibilität der taiwanesischen Industrie, die sowohl mit der schnellen Expansion als auch mit der großen Fluktuation der Welt-nachfrage seit den 1960er Jahren fertig wurde.⁶⁰⁶ Taiwans Wettbewerbsfähigkeit rührt also von der flexiblen und kostengünstigen Organisation der Produktion her. Die Studien zeigen auf, daß Taiwans Industriestruktur durch einzigartige arbeitsteilige Produktionsnetzwerke charakterisiert ist.⁶⁰⁷ Sie sind sowohl in traditionellen Industrien (Textil-, Bekleidungs- und Schuhindustrie) als auch in technologieintensiven Industrien (Maschinenkomponenten- oder Elektronikindustrie) anzutreffen.

Die befragten Unternehmen wiesen in Bezug auf die Gründung des Unternehmens und den Aufbau der Produktion ein sehr ähnliches Muster auf. Die Gründerunternehmer arbeiteten meist bei einem Importunternehmen für diverse Materialien im Upstream-Bereich. Nach ein paar Jahren Erfahrung machten sie sich allein oder mit einem Partner selbständig, wobei die eine Seite Kapital oder Marktkenntnis einbrachte und die andere die Produktionserfahrung. Einige Beispiele seien hier zur Illustration genannt: Ein Unternehmer im Bereich der verarbeitenden Chemie arbeitete bei einem Importeur für chemische Rohmaterialien und begann mit der Produktion von Schaumstoff für die Möbelindustrie. Seine Produktionstechnologie akquirierte er durch Trial-Error-Verfahren auf Grund verschiedener chemischer Produktspezifikationen, die er als Importeur kennengelernt hatte. Ein anderer Unternehmer, ein ehemaliger Bankdirektor, tat sich mit einem Partner, der das technische Know-how einbrachte, zusammen und startete die Produktion von Nähmaschinen für einen japanischen Markenhersteller. Ein weiterer befragter Unternehmer, der selber als Ingenieur mehrere Jahre für einen japanischen Kamerahersteller tätig war, startete mit Freunden die Produktion von Linsen für die japanische Kameraindustrie. Ein weiteres Beispiel ist das zweier Nachbarn, einer mit Kapital und der andere mit Erfahrungen in der Schuhproduktion, die eine Produktion von Sport- und Freizeitschuhen für amerikanische Markenhersteller starteten. Und als letztes Beispiel sei der

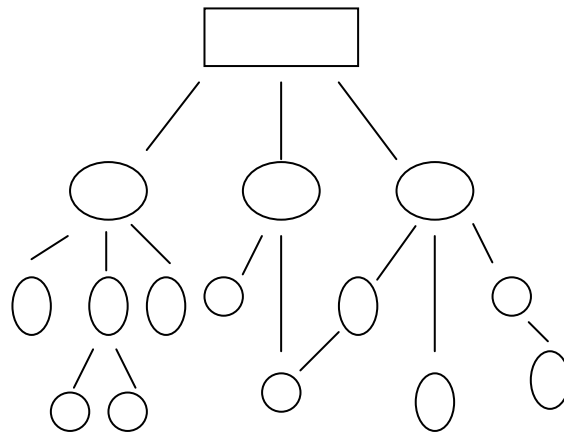
⁶⁰⁶ Vgl. u.a. Shieh (1992), Levy (1991) und Levy/Kuo (1991).

⁶⁰⁷ Shieh's Studie "Boss Island" (1992) ist eine der umfassendsten empirischen Arbeiten in englischer Sprache

Fall eines Unternehmers genannt, der als Einkäufer für eine amerikanische Möbelfirma seine Industrieerfahrung sammelte und anschließend eine Handelsfirma eröffnete. In den meisten Fällen reichte die Spezialisierung bzw. die Produktionstechnologie oder die Kapazität nicht aus, um alle Aufträge oder Produktionsschritte selber zu realisieren, so daß auf verschiedenen Ebenen der Produktion Auslagerungen bzw. *(Sub)Contracting* von Produktionsschritten notwendig waren.

In Taiwan stehen je nach Industrie zwei Formen von "Subcontracting Networks" (*xieli chang shang*) im Vordergrund: "Center Satellite Assembly Systems" und "Small Firm Networks".⁶⁰⁸ In den Center Satellite Assembly Systems verbindet ein Zentrum viele Zulieferer. In den Small Firm Networks sind viele unabhängige KMU untereinander verbunden (siehe Abbildung V-11 und V-12).⁶⁰⁹

Abbildung V-11: Center-Satellite System

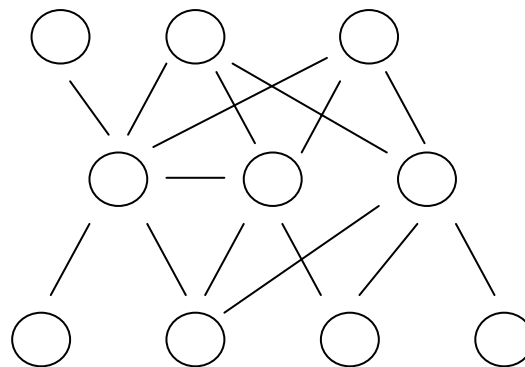


Quelle: Luo/Yeh (1999).

auf diesem Gebiet.

⁶⁰⁸ Luo/Yeh unterscheiden noch einen dritten Typ, den "Conglomerate Network" mit multiplen Zentren. Das sind mehrere vernetzte "Center-Satellite Networks". Vgl. Luo/Yeh (1999), S. 16.

⁶⁰⁹ Zu den Small Firms Networks siehe auch Perrow (1992).

Abbildung V-12: Small Firm network

Quelle: Luo/Yeh (1999).

Die vergleichende empirische Studie von Luo und Yeh (1999) zwischen der PC-Industrie und der Textilindustrie ergab bspw., daß die Produktionsnetzwerke mittlerer und größerer Firmen in der Elektronikindustrie als Center Satellite Assembly System mit einem Zentrum als *Contractor* und verschiedenen Ebenen von *Subcontractor* organisiert, während in traditionellen Industrien KMU als Small Firm Networks funktionieren.⁶¹⁰

In Produktionsnetzwerken lassen sich nach der Richtung ihrer Wertschöpfung (1) horizontales versus vertikales Subcontracting und nach Lokalisierung der Partner in (2) Inside Contracting versus Outside Contracting unterscheiden.⁶¹¹

(1) *Vertikales Subcontracting* bezeichnet die Auslagerung einzelner Produktionsschritte an kleine Subcontractors oder Heimarbeiter. *Horizontales Subcontracting*, bezeichnet die Auslagerung ganzer Produktionsaufträge an andere Contractors (*Order Transfer*) oder einzelner Produktionsschritte an andere Contractors (*Task Transfer*). Erfolgt die Auslagerung, weil die eigene Produktionskapazität nicht mehr ausreicht, spricht man von *Capacity Subcontracting*. Erfolgt sie, weil die benötigten Produktionsschritte über die eigene Spezialisierung hinausgehen, spricht man von *Specialization Subcontracting*.

⁶¹⁰ Vgl. Luo/Yeh (1999), S. 8ff.

⁶¹¹ Vgl. Hsieh (1992), S. 54f.

(2)Die zweite Dimension hingegen betrachtet, ob der Subcontractor innerhalb der Produktionsstätte des Subcontractors lokalisiert ist und parallel zu dessen Produktion arbeitet oder außerhalb dessen Fabrik produziert. In der Regel ist mit Subcontracting die Auslagerung von Produktionsschritten außerhalb des Contractors gemeint.

Doch was sind die Gründe für den Aufbau von Produktionsnetzwerken? Nach welchen Kriterien treffen die Unternehmer in Taiwan die Entscheidung, selbst zu produzieren oder die Produktion vertikal oder horizontal auszulagern (*To make or to subcontract*)? Die Kriterien für Subcontracting sind Kosten und Flexibilität:⁶¹²

- Einsparung von fixem Kapital (Kapitalknappheit insbesondere vor 1989)
- Einsparung fixer Lohnkosten (Arbeitskräfteknappheit, Arbeitsrecht und Arbeiterbewegungen ab den 1980er Jahren)
- anreizkompatible Entlohnung (z.B. Qualität)
- Ausnutzung von *Economies of Scale and Scope* (niedrigere Stückkosten)
- Mangel an Spezialisierung (technisches Know-how oder Ausrüstung)
- Mangel an Kapazität (steigende Weltmarktnachfrage, saisonale Nachfragefluktuationen, Lieferfristen)
- Verteilung von (Umwelt-)Risiken

Mangel an Arbeitskräften und Lohnkosten waren in den Befragungen häufige Argument für Subcontracting, insbesondere in den lohnintensiven Industrien mit teilbaren Produktionsschritten. Aus HSIEH'S Untersuchung geht hervor, daß Subcontracting bereits vor den 1970er Jahren in Zeiten knappen Kapitals begann, sich aber erst in den 1980er Jahren mit zunehmender Arbeitskräfteknappheit ausweitete.⁶¹³

Ein weiterer Beleg dafür ist, daß die in Billiglohnländer, vornehmlich China und Südostasien, ausgelagerte Produktion zu 100% innerhalb des Unternehmens integriert ist und nicht mehr in arbeitsteiligen Produktionsnetzwerken organisiert ist.⁶¹⁴

Der Mangel an technologischen Know-how wurde als weiteres Argument für die Netzwerk-

⁶¹² Vgl. Hsieh (1992), S. 82ff.

⁶¹³ Vgl. Hsieh (1992), S. 84.

produktion aufgeführt. Das gilt insbesondere für den Hochtechnologie-Bereich, so in der Elektronikindustrie, in der sich viele KMU auf das Assembling von Personal Computern spezialisiert haben und alle Komponenten von Zulieferern erhalten, zu deren Produktion sie selber mangels Know-how nicht in der Lage wären.

Als letztes Kriterium wurden Skalenerträge genannt, die durch Subcontractors realisiert werden können, bspw. wenn die Anschaffung einer besonderen Ausrüstung nötig wird. Ein Hersteller von Maschinenkomponenten berichtete, daß er nur diejenigen Teile im Hause herstellt, die in kleinen Mengen benötigt werden und für große Mengen die Produktion – zur Ausnutzung von Skalenvorteilen des Subcontractors – auslagert.⁶¹⁵

Gemäß einer 1988 bei Textil-, Spielzeugwaren- und Elektronikherstellern durchgeführten Umfrage, antworteten 38% der befragten Contractors, daß sie in der Lage wären, die ausgelagerten Produktionsschritte selber zu produzieren, 37%, daß ihnen die Ausrüstung dazu fehlte, 17%, daß die Auslagerung preislich günstiger, und nur 8%, daß eine Auslagerung teurer war.⁶¹⁶ Diese Umfrage zeigt, daß ca. ein Drittel der Produktionsschritte und Aufträge aus Kapazitätsgründen und zwei Drittel aus Spezialisierungsgründen ausgelagert wurden. In den eigenen Befragungen standen Kostenargumente und die Verteilung von Risiken im Vordergrund.

Zur Illustration eines Produktionsnetzwerkes sei folgendes Beispiel aus der Leichtindustrie, der Textilindustrie, beschrieben (siehe Abbildung V-13):⁶¹⁷

Ein ausländischer Käufer legt ein Design vor und plazierte bei der Handelsfirma in Taipei einen Auftrag für Sportbekleidung. Der Produktionsplan wird mit dem Kunden abgestimmt. Die Handelsfirma sucht für diesen Auftrag einen inländischen Bekleidungsproduzenten, z.B. die Produktionsfirma H. Letztere erledigt nur die Musteranfertigung, die Qualitätskontrolle und

⁶¹⁴ Siehe dazu auch Kapitel V.2.4.5., S. 172.

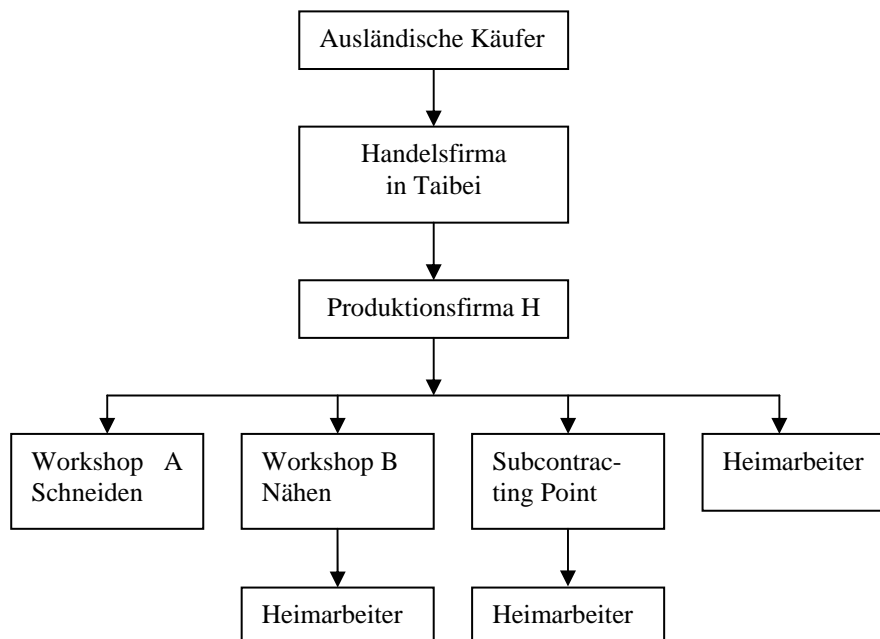
⁶¹⁵ Theoretisch kann auch eine Firma diese Skaleneffekte erreichen, wenn sie die Teile selber produziert und den Überschuss verkauft. Allerdings trägt sie dann auch das Absatzrisiko.

⁶¹⁶ Vgl. Hsieh (1992), S. 88f.

⁶¹⁷ Das Beispiel ist von Hsieh (1992), S.53.

die Verpackung und lagert die weiteren Produktionsschritte vertikal aus (Vertical Subcontracting). Die Produktionsschritte Nähen und Schneiden vergibt die Produktionsfirma H an Familienworkshops, Heimarbeiter oder "Subcontracting Points", die weitere Heimarbeiter beschäftigen (Capacity Subcontracting). Workshop A transferiert nach Erledigung seines Produktionsschrittes Schneiden den Auftrag horizontal weiter an Workshop B Nähen usw. (Task Transfer). Würde die Firma H bspw. einen Auftrag für Anzüge erhalten, wird sie diesen mangels Spezialisierung horizontal an einen anderen Contractor weitergeben (Specialization Subcontracting). Aus diesem Beispiel wird deutlich, daß die Produktionsnetzwerke durch vertikales und horizontales Auslagern von Produktionsaufträgen oder einzelnen Produktionsschritten flexibel organisiert sind und ihre Produktionskapazität an hohe Nachfragefluktuationen anpassen können.

Abbildung V-13: Organisation eines Subcontracting Network in der Bekleidungsindustrie



Quelle: Hsieh (1992), S. 53.

In manchen Fällen haben die Handelsfirmen eine eigene Produktionsfirma für ein Produkt und lassen andere Produkte über die Subcontracting Networks produzieren (Specialization Subcontracting). Umgekehrt kann eine Produktionsfirma eine Handelsfirma oder -abteilung einrichten, um mehr Produkte zu vertreiben (*Upward Network Extension*). Die Handelsfirma

wird in der Regel jeglichen Kontakt zwischen dem beauftragten Produzenten (H in dem Beispiel) und den ausländischen Kunden vermeiden. Den Produktionsfirmen wird auch untersagt, direkt an die ausländischen Käufer Preisangebote zu unterbreiten. Meist arbeiten Produktionsfirmen in einem ersten Stadium mit Handelsfirmen zusammen, bis sie sich eine Reputation in der Branche erarbeitet haben, und versuchen in einem zweiten Stadium, Aufträge direkt vom Kunden zu bekommen (Upward Network Extension).

Der Aufbau eines Produktionsnetzwerkes und die Wahl potentieller Produktionspartner oder Zulieferer kann formell über den Markt oder informell über Netzwerke erfolgen: Formelle Wege sind die Konsultation von Einkaufskatalogen, die von den verschiedenen Branchenverbänden publiziert werden, die Schaltung von Inseraten in Zeitungen oder die Vermittlung über den Branchenverband. Doch sehr oft wird der Kontakt informell über persönliche Netzwerke (Familie, *guanxi*) hergestellt. Dies gilt insbesondere für die traditionellen Industrien. Im Hochtechnologie-Bereich werden eigene Einkaufsbüros im In- und Ausland eingerichtet, die neue Subcontractors suchen und betreuen. Sie benutzen eine Kombination von formellen und informellen Methoden. Die Handelsfirmen beschäftigen in der Regel eine Person als "Contracting Person", die sich im Produktionsbereich gut auskennt und gute Beziehungen zu den einzelnen Herstellern, Rohstofflieferanten oder zum Branchenverband hat. Als Subcontractors kommen oft ehemalige Mitarbeiter vor, die sich mit der Hilfe des ehemaligen Arbeitgebers selbständig gemacht haben (*Spin-off*).⁶¹⁸ Die gegenseitigen Vorteile sind offensichtlich: der selbständige Mitarbeiter kann mit Aufträgen von seinem Arbeitgeber rechnen, und er wird somit nicht so schnell zum Konkurrenten der ehemaligen Unternehmung. Die Beziehung kommt einer *Quasi-Integration* gleich. Spin-offs sind die verbreitetste Form taiwanesischer Unternehmungsgründung. Der Bienenschwarmeffekt hat seinen Ursprung in den Spin-offs. Aus den Interviews kam aber auch hervor, daß in den seltensten Fällen ein ehemaliger Mitarbeiter direkter Konkurrent wird, da er auf diese Weise schnell seine Reputation in der Branche verlieren würde. Bei den befragten Unternehmen waren Spin-offs vor allem da anzutreffen, wo keine lokale Industrie vorhanden war, in der man auf Zulieferer zurückgreifen konnte.

⁶¹⁸ Für einen Überblick zum Spin-Off-Prozess siehe Hsieh (1992), Kapitel 7.

Eine Produktionsfirma kann auch für mehrere Handelsfirmen oder ein Subcontractor für mehrere Contractors arbeiten. Dies fördert den Wettbewerb. Inwieweit diese Beziehungen in Netzwerken aber kompetitiv sind, hängt von den Abhängigkeitsverhältnissen, ab. Es lassen sich drei Arten von Abhängigkeiten unterscheiden: (1) gegenseitige Abhängigkeit, ein Contractor steht einem Subcontractor gegenüber, (2) *Forward Dependency*, ein Contractor steht mehreren Subcontractors gegenüber oder (3) *Backward Dependency*, mehrere Contractors stehen einem Subcontractor gegenüber.⁶¹⁹ (4) Unabhängigkeit besteht, wenn viele Subcontractors vielen Contractors gegenüber stehen. Je abhängiger die Beziehung, desto weniger wettbewerbsfördernd ist sie. Werden in der Beziehung zudem transaktionsspezifische Investitionen getätigt, sind sie der Gefahr des Hold-up ausgesetzt.

Die Interdependenz der Vertragsbeziehungen in Netzwerken läßt sich jedoch nicht nur an der Zahl der Contracting Partners messen. Hierzu zählen auch (1) Umfang und Bedeutung der ausgelagerten Produktion für den Contractor, (2) Umfang der Produktion für den Subcontractor, (3) Dauer der Beziehung, (4) geographische Konzentration, (5) Überschneidung mit anderen Netzwerken, (6) Exitoptionen aus bestehenden Beziehungen sowie deren Kosten⁶²⁰:

- (1) Die eigene Befragung ergab, daß der Umfang der ausgelagerten Produktion weit variierte von 10% bis 100%. In der Elektronikindustrie sind bspw. die PC-Hersteller oft reine Assembler und beziehen alle Teile von Subcontractors, die ihnen technisch überlegen sind.
- (2) Für gleiche einzelne Teile oder Produktionsschritte wurden in der Regel zwei Subcontractors beauftragt, was auf eine relative Abhängigkeit der Contractors hinweisen würde.
- (3) Der Anteil der Produktion eines Subcontractors für einen einzigen Contractor variierte je nach Größe und je nach Industrie von 5% bis über 50% und bei Spin-offs bis zu 100%. Spin-offs sind oft exklusive Subcontractors. Subcontractors produzieren jedoch in der Regel für zwei oder drei Contractors, was ebenfalls auf eine relative Abhängigkeit der Subcontractors hinweist.
- (4) Die Beziehungen sind in den traditionellen Industrien mit einem Durchschnitt von 5 bis 8 Jahren langfristig angelegt. In der Elektronikindustrie können diese je nach Produktzyklus (3-6 Monate) auch kürzer sein.

⁶¹⁹ Vgl. Luo/Yeh (1999), S. 4.

-
- (5) Contractors und Subcontractors sind nicht unbedingt geographisch konzentriert, sondern teils im Inland (z.B. Maschinenbau in Taichung, Elektronik in Hsinchu, Textilspinnereien in Tainan), teils im Ausland (Südostasien) verteilt.
 - (6) Einige der Produktionsnetzwerke überlappen sich mit Kapitalnetzwerken.
 - (7) Exit bzw. der Wechsel eines Partners kann drei Ursachen haben: Preis, Qualität oder Lieferzeiten. Die Exitoption wird in den traditionellen Industrien aufgrund der starken persönlichen Bindungen so weit wie möglich vermieden, indem auf den Partner Preisdruck ausgeübt wird, der dann versuchen wird, seine Preise an die seiner Konkurrenten anzupassen. Ist die Qualität schlecht, wird der *Contractor* versuchen seinem *Subcontractor* zu helfen, seine Qualität zu verbessern. In der Elektronikindustrie mit wesentlich kürzeren Lebenszyklen spielen Preis und Qualität eine gleich wichtige Rolle. Bei ungenügender Qualität wird das Auftragsvolumen vorübergehend reduziert und an die anderen *Subcontractors* im Netzwerk vergeben, aber die Beziehung wird nicht ganz abgebrochen. Die Exitkosten bzw. die Kosten eines Partnerwechsels sind somit als hoch anzusehen, da die über die Zeit hinweg getätigten Investitionen in die Kooperation versinken (*Sunk Costs*).

Es soll festgehalten werden, daß Taiwans arbeitsteilige Produktionsnetzwerke einerseits als Antwort auf Restriktionen wie Arbeitskräfteknappheit, steigende Lohnkosten, rigide Arbeitsmarktbestimmungen, Kapitalknappheit sowie mangelndes technisches Know-how gedeutet werden können. Andererseits erfolgt in Produktionsnetzwerken eine effiziente und flexible Allokation dieser knappen Ressourcen: Die Organisation der Produktion orientiert sich an Kostenaspekten (niedrige Fixkosten) und an der Nachfrage. Die besondere Arbeitsteilung erlaubt Kosteneinsparungen durch die Realisierung von Spezialisierungsvorteilen und Skalenerträgen bei Produkten mit kurzen Lebenszyklen wie der Modeindustrie oder der Elektronikindustrie. Die niedrigen Eintrittsbarrieren (niedrige *Start-up Costs*) sorgen zudem für intensiven Wettbewerb (Bienenschwarmeffekt). Die relative Unabhängigkeit der Vertragspartner fördert kooperativ-kompetitive Lösungen. Produktionsnetzwerke weisen in Bezug auf die Vertragsdurchsetzung andererseits auch Transaktionskostenvorteile auf, die es noch in Abschnitt 3 im Detail zu untersuchen gilt. Taiwans Produktionsnetzwerke waren zumindest für Taiwans Exportindustrialisierung entscheidend, da sie die organisatorischen Voraussetzungen

⁶²⁰ Vgl. Luo/Yeh (1999).

schafften, mit der rapide steigenden, aber fluktuierenden Exportnachfrage nach leichtindustriellen Gütern mitzuhalten. Die Produktionsnetzwerke sind der Grund für Taiwans Überlegenheit in der Produktion kleiner Volumina mit großer Vielfalt und kurzen Lieferzeiten. Es hat allen Anschein, daß Produktionsnetzwerke auch den Strukturwandel hin zu technologieintensiven Industrien, insbesondere in der Elektronikindustrie bewältigen können.

2.4.4. Marketingnetzwerke

Netzwerke sind für Firmen in Taiwan auch als Absatzwege von Bedeutung. Von Interesse sind weniger die inländischen Absatzkanäle als vielmehr die Exportkanäle der KMU, die direkt oder indirekt die Exportindustrialisierung Taiwans getragen haben. Die ersten Industrien, die Mitte der 1960er Jahre mit dem Export begannen, waren Industrien, die bereits während der Importsubstitutionsphase für den inländischen Markt produziert hatten und die freie Kapazitäten hatten: die Textilindustrie und Nahrungsmittelindustrie. Auch Industrien wie z.B. Maschinen, Werkzeuge, Plastik etc., so kam in den eigenen Befragungen hervor, begannen als KMU mit Importsubstitution und schwenkten dann zur Exportproduktion über.

KMU in Taiwan starten meist mit *Original Equipment Manufacturing* (OEM). In einem zweiten Schritt übernehmen sie das Design der Produkte (*Original Design Manufacturing*), und in einem letzten Schritt vertreiben sie die Produkte unter der eigenen Marke (*Original Brand Manufacturing*). Unter den befragten KMU berichteten einige, daß sie versucht haben, im Inland Produkte unter der eigenen Marke zu vertreiben, jedoch dabei nicht besonders erfolgreich waren.

Für die exportorientierten KMU in Taiwan sind drei Absatzkanäle von Bedeutung:⁶²¹ (1) ausländische Importeure oder Einkaufsbüros, (2) Inländische Handelsfirmen und (3) der direkte Export der Produktionsfirmen.

(1) Einer der ersten Exportkanäle waren die überseechinesischen Händler; doch waren deren Märkte auf Südostasien beschränkt.⁶²² Handelsnetzwerke haben bereits eine lange Traditi-

⁶²¹ Vgl. Hsing (1998), S. 126 und Levy (1991), S. 157.

⁶²² Vgl. Gold (1986), S. 81.

on bei Überseechinesen in Südostasien.⁶²³ Weit bedeutender für die Exportexpansion Taiwans waren *japanische* Handelsfirmen und *amerikanische* Masseneinkäufer.

Ein Grund für die Bedeutung der *japanischen Handelsfirmen* in Taiwan war, daß die Japaner Ende der 1960er Jahren begannen, die heimische Produktion für den US-Markt nach Taiwan zu verlagern, um einerseits die Kosten zu senken und andererseits die amerikanischen Importquoten für japanische Produkte zu umgehen. So wird zum Beispiel der Anfang der Exportorientierung in Taiwans Schuhindustrie auf die Entscheidung des Handelshauses Mitsubishi zurückgeführt, zu Beginn der 1970er Jahre die Produktion von Plastiksandalen nach Taiwan zu verlagern.⁶²⁴ Es wird geschätzt, daß die japanischen Generalshandelshäuser (*sogo shosha*)⁶²⁵ zu Beginn der Exportindustrialisierung mehr als die Hälfte der taiwanesischen Exporte vertrieben.⁶²⁶

Ausländische Einkaufsbüros oder Importeure waren und sind auch heute noch für die Exportleistung Taiwans von Bedeutung. Viele amerikanische Kaufhäuser und Handelsketten (bspw. K-Mart) begannen in Taiwan Einkaufsbüros einzurichten, ein Trend der sich heute unter dem Stichwort "Global Sourcing" fortsetzt. In Taiwan haben heute auch europäische Versandhäuser ihre International Purchasing Offices. Die ausländischen Einkäufer spielten vor allem für das Exportwachstum leichtindustrieller Güter eine Rolle, insbesondere Textil, Bekleidung, Schuhe und Fahrräder. Der Ursprung der Fahrradindustrie in Taiwan zu Beginn der 1970er Jahre wird beispielsweise auf amerikanische Fahrradimporteure zurückgeführt, die OEM-Aufträge in Taiwan plazierten, nachdem sich die Nachfrage nach Fahrrädern in den USA mit der Ölkrise plötzlich verdoppelte.⁶²⁷ Den Kontakt zu den inländischen Handels- und Produktionsfirmen erhielten sie durch die staatliche Aussenhandelsagentur (China External Trade Council, CETRA) oder durch Branchenverbände und deren Messen sowie durch persönliche Kontakte.

⁶²³ Siehe dazu u.a. EAAU (1995) und Menkhoff (1993).

⁶²⁴ Vgl. Levy (1991), S. 155.

⁶²⁵ *Shosha* ist eine Verkürzung von *Shoji kaisha*, was Handelsunternehmen bedeutet. *Sogo* bedeutet allumfassend oder allgemein. *Sogo sosha* sind ein Nachkriegsphänomen in Japan. Sie betreiben typischerweise Handel mit vielen Produkten, Import und Export, haben internationale Büros und besitzen eine grosse Macht in den Bereichen Marketing und Finanzen. Ihre hauptsächliche Gewinnquelle ist der Handel und nicht das verarbeitende Gewerbe. Vgl. Redding/Withley (1990), S. 88.

⁶²⁶ Vgl. Chu (1997), S. 61.

⁶²⁷ Vgl. Chu (1997), S. 59.

(2) Mit der Exportexpansion gewannen, dem japanischen Beispiel folgend, auch inländische Handelsfirmen in Taiwan an Bedeutung. Waren im Jahre 1974 etwa 2'777 Exporthändler registriert, waren es 1984 bereits 20'597, ca. das 7.5fache.⁶²⁸ Im Jahre 1986 zählte Taiwan 65'000 Handelsfirmen, was der Hälfte der Zahl der Produktionsfirmen entsprach.⁶²⁹ Wie im vorangehenden Abschnitt gezeigt wurde, stehen die Handelsfirmen am Anfang der Produktionskette. Sie übernehmen die Auftragsabwicklung mit dem ausländischen Kunden, die sprachliche Übersetzung der Produktspezifikationen für die Produktionsfirmen, die technische Anpassung der Spezifikationen sowie die Überwachung der Qualität und Lieferfristen durch angestellte Qualitätsinspektoren, die eng mit den Produktionsfirmen zusammenarbeiten. Mit der Verlagerung der traditionellen Industrien nach China und Südostasien übernehmen taiwanesishe Handelsfirmen die Koordination und Qualitätskontrolle der taiwanesischen Produktionsfirmen heute auch in diesen Ländern. Sie spielen ferner eine wichtige Rolle in der Produktentwicklung und im Design durch ihre Nähe am Kunden und an den Markttrends. Schließlich übernehmen die Handelsfirmen die Koordination der Aufträge zwischen den lokalen Produzenten. Dazu benötigen Handelsfirmen genaue Informationen über Solvenz, Produktionskapazität und Technologieniveau der Produktionsfirmen. Handelsfirmen nehmen somit eine Scharnierfunktion in der Koordination der Produktionsnetzwerke ein.

(3) Der direkte Export von KMU gewinnt mit zunehmender Exporterfahrung immer mehr an Bedeutung. Unter den befragten KMU hatten alle befragten Firmen direkten Kontakt zu Exportkunden sei es über Agenten oder über die eigene Exportabteilung. Kontakte werden überwiegend über die Teilnahme an ausländischen Messen geknüpft, auf denen taiwanesishe Firmen auf einem von den jeweiligen Branchenverbänden oder von der staatlichen Außenhandelsagentur (CETRA) organisierten Stand auftreten oder sie haben direkt potentielle Kunden kontaktiert.

Es ist also eine weitere Arbeitsteilung festzustellen zwischen der Produktion einerseits und dem Marketing andererseits. Diese Arbeitsteilung hat zu Beginn der Exportindustrialisierung insbesondere in der Leichtindustrie den Anschluß zum Weltmarkt ermöglicht. Die inländischen Handelsfirmen spielten dabei eine besondere Rolle in Taiwan. Ob diese Desintegration

⁶²⁸ Vgl. Levy (1991), S. 157.

von Vertrieb und Produktion in technologieintensiven Industrien erhalten bleibt, lässt sich mit zunehmender Entwicklung Taiwans in Frage stellen. Doch bevor eine abschließende Würdigung erfolgt, sollen neben den allokativen Vorteilen, auch die Transaktionskostenvorteile in Abschnitt 3 genauer analysiert werden.

2.4.5. Auslandsinvestitionsnetzwerke

Die Aufwertung des NT-Dollars und die steigenden Lohnkosten in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre zwangen Taiwans Unternehmen, sich an die neuen Bedingungen anzupassen, entweder durch Erhöhung der Wertschöpfung oder durch Verlagerung der arbeitsintensiven Produktion in Billiglohnländer. Taiwans Unternehmen reagierten unter anderem mit der massiven Auslagerung der Leichtindustrien, die auch im Inland einem starken Wettbewerbsdruck unterlagen, nach China (Shenzen und Fujian) und Südostasien (Thailand, Malaysia, Indonesien, Vietnam und Philippinen). Taiwan wurde somit ab Ende der 1980er Jahre neben Japan und den USA zu einem bedeutenden ausländischen Investor in der Region. Taiwans ausländische Direktinvestitionen wurden bis 1988 überwiegend in Nordamerika getätigt. Zwischen 1952 und 1988 zog Nordamerika mit 356 Mio. USD über 50% der gesamten taiwanesischen Auslandsinvestitionen an. Seither übertreffen die Direktinvestitionen in China und Südostasien bei weitem die Direktinvestitionen in Industrieländern. Zwischen 1951 und 1998 flossen ca. 12 Mrd. USD an taiwanesischen Investitionen in die Industrieländer, gegen ca. 6 Mrd. in die südostasiatischen Länder und 13 Mrd. nach China.⁶³⁰

Waren die vor 1988 getätigten taiwanesischen Auslandsinvestitionen aus Gründen der Marktexpansion getätigt worden, so werden die Investitionen in Südostasien und China seither primär zur Ausnutzung der komparativen Lohnkostenvorteile getätigt. Der lokale Absatzmarkt, hohe Bodenpreise in Taiwan und die Umgehung von Handelsbarrieren sind hingegen nur von sekundärer Bedeutung für die Entscheidung einer Standortverlagerung der Produktion nach Südostasien.⁶³¹ Die Direktinvestitionen in den Industrieländern hingegen zielen weiterhin auf

⁶²⁹ Vgl. Hsing (1998), S. 126.

⁶³⁰ Vgl. MOEA/Investment Commission (1999). Es handelt sich hier um die von der taiwanesischen Regierung offiziell genehmigten Auslandsinvestitionen. Inoffizielle Schätzungen besagen, dass doppelt so viele Investitionen nach China geflossen sind.

⁶³¹ Vgl. Chen (1998), S. 10.

Marktexpansion sowie Zugang zu Marktinformationen. Hier scheint jedoch ein neuer Aspekt an Bedeutung zu gewinnen: die Entwicklung neuer Technologien, insbesondere in der Elektronikindustrie.⁶³² Taiwanische Unternehmen der Elektronikbranche investieren immer mehr in Forschungslaboratorien, bspw. in Kaliforniens Silicon Valley. Auch scheinen neuerdings Direktinvestitionen getätigt zu werden, um näher am Markt zu sein. Die Analyse beschränkt sich im weiteren auf die Investitionen in Südostasien und China.

Im Gegensatz zu den Direktinvestitionen der OECD-Länder, die durch große multinationale Unternehmen dominiert werden, werden heute die Direktinvestitionen Taiwans von KMU dominiert. Dies sind in erster Linie die exportorientierten KMU der traditionellen Industrien. Laut CHEN nahmen die taiwanesischen KMU eine Vorreiterrolle an und investierten als erste Unternehmen in China und Südostasien, bevor die großen Unternehmen nachzogen.⁶³³ Er spricht daher von "multinationalen KMU". Taiwans KMU hatten in Reaktion auf die sich ändernden Angebotsbedingungen weniger Spielraum zur Umstrukturierung als die großen Unternehmen. Im Jahre 1987 hob die taiwanische Regierung die Wechselkurskontrollen auf und erlaubte die Ausfuhr von Devisen in Höhe von 5 Mio. NTD je Einwohner und Jahr ins Ausland. Zudem befreit die Steuergesetzgebung von Personen im Ausland realisierte Einkommen von der Einkommenssteuer, während die Körperschaftssteuern auf dem konsolidierten gesamten Einkommen erhoben werden. Auslandsinvestitionen sind zwar genehmigungspflichtig. Kleine Unternehmen können diese Vorschrift aber relativ einfach umgehen.⁶³⁴ KMU begannen mittels Privatpersonen Kapital auszuführen, das für kleine Direktinvestitionen, oft ohne Genehmigung, eingesetzt wurde. Die Orientierung nach Südostasien wurde von der Regierung mit der außenpolitisch motivierten "Go South-Policy" unterstützt, um die Auslandsinvestitionen von China abzulenken.

⁶³² Siehe World Bank (1999), S. 40. Im Jahre 1997 wurde bspw. in 55 Projekte in Europa investiert, davon 44 in der Computerindustrie.

⁶³³ Das von Chen (1998) herausgegebene Buch ist gegenwärtig eine der umfassendsten empirischen Studie zu taiwanesischen Firmen in Südostasien.

⁶³⁴ Daher klaffen die Zahlen für die offiziell genehmigten Auslandsinvestitionen der taiwanesischen Regierung und die entsprechenden Zahlen der Empfängerstaaten auseinander. Die offiziellen Statistiken unterschätzen somit die Direktinvestitionen der taiwanesischen KMU in Südostasien. Siehe Chen (1998), S. 12f.

Es ist nicht verwunderlich, daß die taiwanesischen Unternehmen im allgemeinen und die KMU im besonderen in Länder investiert haben, deren Kultur und Sprache ihnen am nächsten stehen und in denen sie auf lokale ethnische Chinesen zurückgreifen konnten.⁶³⁵ In Vietnam ist Taiwan bspw. der größte Investor, in Indonesien der drittgrößte Investor, in Thailand und den Philippinen der achtgrößte Investor. In China ist Taiwan nach Hongkong der zweitgrößte Investor, wobei ein Teil der Investitionen Taiwans auch via Hongkong getätigt werden.⁶³⁶ Die taiwanesischen Direktinvestitionen wurden wie schon zu Beginn der Exportindustrialisierung mit Hilfe der Überseechinesen in Südostasien getätigt. Sie knüpfen an eine lange Tradition chinesischer Händler in Südostasien an, den *Sojourners* der südlichen Seen (*nanyang hua-chiao*), die China im 18./19. Jahrhundert während der Qing-Dynastie mit der Absicht verlassen hatten, wieder zurückzukehren.⁶³⁷ Sie kamen überwiegend aus den chinesischen Provinzen Guandong, Fujian und Hainan und wurden zu seßhaften ethnisch chinesischen Minderheiten (*hua ren*). Es wird geschätzt, daß außerhalb Chinas ca. 50 Mio. Überseechinesen leben.⁶³⁸ Heute stellen diese chinesischen Minderheiten in Thailand 8%, in Indonesien 4%, in den Philippinen 1% und Malaysia 37% der Bevölkerung dar.⁶³⁹ Ethnische Chinesen dominieren je nach Immigrationsland unterschiedliche Berufsgattungen, wobei der Handel und der Finanzbereich allen Ländern gemein ist.⁶⁴⁰ Die durch die Handelsaktivitäten erzielten Gewinne wurden hauptsächlich in Produktion, Bauwirtschaft oder Banken reinvestiert, wodurch einige noch heute erfolgreiche chinesische Unternehmenskonglomerate in der gesamten Region entstanden, wie bspw. die Li Ka-shing-Gruppe (Cheung Kong, Hutchinson Whampoa, Hongkong Electric) in Hongkong, die Robert Kuok-Gruppe (Shangri-La, South China Morning Post) in Malaysia oder die Liem Sioe Liong-Gruppe (Salim Group) in Indonesien.⁶⁴¹

⁶³⁵ Die Studie des australischen Wirtschaftsministeriums (EAAU 1995) zur Rolle der ethnischen Chinesen in Südostasien ist derzeit eine der umfassendsten auf diesem Gebiet. Siehe auch Redding (1995), Menkhoff (1993) und Kao (1993).

⁶³⁶ Es wird geschätzt, dass Taiwans Direktinvestitionen in China ca. 20% der gesamten Auslandsinvestitionen ausmachen. Vgl. EAAU (1995), S. 198.

⁶³⁷ Zur Geschichte der chinesischen Händler in Südostasien siehe Menkhoff (1993), Kapitel 3.

⁶³⁸ Vgl. Redding (1995), S. 61.

⁶³⁹ Vgl. EAAU (1995), S. 25.

⁶⁴⁰ Ethnische Chinesen sind vor allem in Nischenmärkten tätig und in Bereichen mit schnell liquidierbarem Eigentum und nicht in landwirtschaftlichen Aktivitäten, da ihnen meist die Akquisition von Grund und Boden verwehrt wurde. Daher haben Chinesen eine lange Tradition als Mittelsmänner im Handel im südostasiatischen Raum. Siehe EAAU (1995), S. 27ff.

⁶⁴¹ Für weitere Informationen siehe EAAU (1995).

Neben der ethnischen Herkunft sind für Chinesen in Südostasien die Dialektgruppen von Bedeutung (siehe Abbildung V-14), wobei diese allerdings zunehmend in den Hintergrund geraten.⁶⁴² Dabei handelt es sich um Dialekte aus den südostchinesischen Provinzen Chinas. In Thailand dominieren die Dialektgruppen Teochew und Hainanesen, in Malaysia die Hokkien und Hakka, in Indonesien die Hokkien und in Vietnam die Kantonesen.⁶⁴³

Abbildung V-14: Chinesische Dialektgruppen nach ihrer Herkunft

Dialekt	Herkunft
Foochow	Im Norden der Provinz Fujian
Hokchia	Im Zentrum der Provinz Fujian, bei Fuqing
Henghua	Im Zentrum der Provinz Fujian, bei Putian
Hokkien	Im Süden der Provinz Fujian, bei Xiamen und Amoy
Teochew	Östlich von Guandong, bei Shantou
Hakka	Nordöstlich von Guandong
Kantonesen	Im Zentrum und Westen von Guandong
Hainanesen	Hainan Insel

Quelle: Redding 1995, S. und Menkhoff (1993), S. 46.

Ein begleitendes Phänomen der Emigration war der Aufbau von dialektbasierten Selbsthilfeorganisationen (*hui*)⁶⁴⁴, die teils als soziale Gruppen und teils als Handelskammern fungierten und die eine wichtige Rolle in der Integration der ethnischen Chinesen spielten.⁶⁴⁵ Für Taiwanesen spielen diese Dialekt- und Clanverbindungen außerhalb Taiwans an sich keine große Rolle. Sie orientieren sich vielmehr nach Familien- oder guanxi-Beziehungen sowie nach Kontakten durch die lokalen Wirtschafts-, Industrie- und Branchenverbände (z.B. der Chinese National Federation of Industries) oder auch Clubs wie Rotary oder Lions. Daher werden taiwanesischen Investoren von den Überseechinesen eher als Halbchinesen wahrgenommen. Doch stehen die Taiwanesen in Bezug auf die sprachlichen Dialekte den Fujian am nächsten. Taiwanesischen Investoren investieren daher vornehmlich in den südostasiatischen Staaten mit einer starken Präsenz von Fujian, wie in Malaysia und Indonesien. Überseechinesen fungieren

⁶⁴² Die Bedeutung der Dialektgruppen wird in Kapitel V.3.2, S 185 noch näher behandelt.

⁶⁴³ Vgl. EAAU (1995), S. 14f.

⁶⁴⁴ Das sind insbesondere Clan-, Herkunfts-, Dialektvereine sowie Gilden. Diese können auch internationalen Charakter haben wie bspw. die International Society der Fuzhous, die internationale Teochew, Hakka oder Fukienese Association. Siehe EAAU (1995), S. 17 und S. 33.

⁶⁴⁵ Die Dialektvereine übernehmen bspw. Funktionen wie die Mediation bei finanziellen Streitigkeiten, Zuteilung von Einflussbereichen in Geschäften und Handel, Unterstützung der Geschäftsleute sowie Kreditverga-

dabei oft als lokale Partner oder übernehmen diverse Vermittlerfunktionen.

Die Auslandsinvestitionsnetzwerke setzen sich je nach Umfang der Auslandsinvestition aus Kapitalnetzwerken für den Zugang zu Kapital und Investitionsmitteln und Produktionsnetzwerken für die Organisation der Produktion zusammen. Sie werden hier aufgrund ihrer großen Bedeutung für die Industriestruktur Taiwans und die taiwanesischen Direktinvestitionen in Südostasien als eigenständige Netzwerkressource ausgeführt. Die eigene Befragung ergab, daß der Zugang zu Kapital für Auslandsinvestitionen durch Kapitalnetzwerke erfolgt. Ein befragter Unternehmer, der in China, Thailand und den Philippinen sowie in Australien investiert hat, berichtete, daß er diese Investitionen teils mit japanischen Lieferanten, teils mit befreundeten taiwanesischen Geschäftspartnern und sogar mit seinem ehemaligen Vorgesetzten zusammen getätigt hatte. Hinter den Investitionsentscheidungen standen dabei weniger strategische Überlegungen als vielmehr ad hoc Beteiligungsmöglichkeiten. Er bestätigte, daß er sich, wenn die Rendite nicht mehr stimmte, von diesen Projekten zurückziehen könnte, ohne die persönlichen Geschäftsbeziehungen zu verletzen.

Die Auslandsinvestitionsnetzwerke haben einen wesentlichen Einfluß auf die Industriestruktur in Taiwan. CHEN'S Studie zufolge, dienen die Auslandsinvestitionen nach China und Südostasien wertschöpfungsmässig mehr der horizontalen als der vertikalen Integration der Produktion. Die eigene Befragung ergab zwei grundsätzliche Arten von Investitionsnetzwerken: (1) arbeitsteilige intra-regionale Produktionsnetzwerke oder (2) Export des gesamten Produktionsnetzwerkes, wobei erstere tendenziell vertikal und letztere tendenziell horizontal organisiert sind.⁶⁴⁶

(1) Die erste Art der Auslandsinvestition besteht in der Verlagerung der Produktion oder auch einzelner Produktionsschritte unter Anwendung der gleichen Technologie in andere Länder. Für den Zugang zu lokalen Informationen und behördlichen Genehmigungen greifen Taiwaner auf die überseechinesischen Netzwerke zurück. Die Funktionen Einkauf, Marketing, F&E und Finanzen bleiben hingegen bei der Mutterfirma in Taiwan zurück.

be und Zugang zu gepooltem Risikokapital.

⁶⁴⁶ Zum gleichen Ergebnis kommen Chen (1998), S. 19 und 36ff.

In der Regel werden die Inputs und die Maschinen für die Produktion in Taiwan eingekauft oder hergestellt und zur ausländischen Tochtergesellschaft geschickt, die ihre Produkte in Drittländer exportiert. Eine von der CEPD 1991 durchgeführte Umfrage ergab, daß 53% der taiwanesischen Investoren ihre Produktion verlagerten, um billiger in Drittländer zu exportieren. Ein befragter taiwanesischer Schuhhersteller bspw. berichtete, daß er einen Teil seiner Produktion 1993 nach Guangzhou in China verlagern mußte, nachdem alle seine taiwanesischen Konkurrenten bereits in China weit günstiger produzierten.⁶⁴⁷

Im umgekehrten Fall spezialisiert sich die Auslandstochter auf die Produktion von Halbfertigerzeugnissen, die in der Mutterfirma in Taiwan zum Endprodukt verarbeitet werden. Doch ergab die CEPD-Umfrage, daß nur ca. 13% der Investoren Halbfertigerzeugnisse für Taiwan produzieren.

Es entsteht eine intra-regionale Arbeitsteilung, in der die Auslandsunternehmen vertikal zu den Mutterunternehmen in Taiwan integriert sind. Diese intra-regionalen Produktionsnetzwerke bewirken einen Intrafirmenhandel mit Inputs und Halbfertigerzeugnissen zwischen Taiwan und seinen südostasiatischen Nachbarn. Die Handelsstatistiken bestätigen diesen Trend, so haben sich bspw. die Exporte von elektronischen Komponenten (Dioden, Transistoren und Halbleiter) nach Hongkong, dem indirekten Handelskanal für China, zwischen 1984 und 1998 mehr als verdoppelt.⁶⁴⁸ Diese Art von Auslandsinvestitionsnetzwerken zeigt, daß die taiwanesischen Produktionsnetzwerke sich durchaus in die internationale Arbeitsteilung integrieren lassen. Während Südostasien und China Taiwans Leichtindustrien übernehmen, spezialisiert sich Taiwan auf High-Tech-Industrien.

- (2) Die zweite Art von Auslandsinvestition ist die Verlagerung des gesamten Produktionsnetzwerkes inkl. taiwanesischer Zulieferer. In diesem Fall wird das gesamte Netzwerk horizontal dupliziert. Ein befragter Unternehmer, Schaumstoffhersteller für die Möbelindustrie, berichtete, daß er seine Produktion nach Thailand verlegen mußte, weil seine Kunden nicht mehr die Transportkosten zahlen wollten. Eine solche Verlagerung des gesamten

⁶⁴⁷ Die Taiwan Footwear Association schätzt, dass bereits 1993 80% der taiwanesischen Schuhindustrie ihre Produktion nach China verlagert hatte. Vgl. Kao (1993), S. 34.

⁶⁴⁸ Da die Inputs meist im Upstream-Bereich produziert werden und dieser von grossen Unternehmen und Staatsunternehmen dominiert wird, wirkt sich die Auslagerung der Produktion der KMU auf die Exportquote der kleinen Unternehmen aus. Dieses Phänomen ist eine Erklärung für die sinkenden Exportraten der KMU in Taiwan seit Ende der 1980er Jahre. Vgl. auch Kapitel V.1.2.3., S. 138.

Produktionsnetzwerkes erfolgt oft auch auf Initiative und mit Unterstützung des größten Kunden. So hat bspw. der Markenhersteller NIKE seinen taiwanesischen OEM-Lieferanten dazu veranlaßt das gesamte Produktionsnetzwerk nach Südostasien zu verlagern. Je nach Entwicklungsstand des Landes kann aber auch auf lokale Zulieferer zurückgegriffen werden, wobei die eigene Technologie dem Niveau der lokalen Zulieferer angepaßt wird. Dies ist oft bei kleinen KMU der Fall, die nicht ein ganzes Zulieferernetzwerk von Taiwan aus unterhalten können. In diesem Fall wird das Netzwerk insoweit dupliziert, daß in Taiwan das betreffende Produkt qualitativ besser und teurer für den Exportmarkt hergestellt wird und im Ausland qualitativ weniger anspruchsvoll und billiger für den lokalen Markt produziert wird. Die Funktionen Marketing, F&E und Einkauf gehen auf die ausländische Tochtergesellschaft über. Die CEPD-Studie ergab, daß 33% der befragten Investoren für den lokalen Markt produzieren. Für den Aufbau des lokalen Zulieferernetzwerkes greifen KMU auf persönliche Beziehungen zu Überseechinesen zurück. Die exportierten Produktionsnetzwerke schlagen sich in einer mehr oder weniger tiefen Integration in die lokale Wirtschaft nieder. Taiwan leistet insofern einen großen Beitrag zur industriellen Entwicklung seiner südostasiatischen Nachbarn.

Die Befragung von CHEN ergab auch, daß die taiwanesischen KMU bei ihren Auslandsinvestitionen zuerst die erste Strategie einschlagen, d.h. ihre Produktion für den Export in Drittländer verlagern, dann aber wegen der hohen Transportkosten und zeitlichen Verzögerungen des Im- oder Exports von Halbfertigerzeugnissen zur zweiten Strategie übergehen. Der Trend bei Auslandsinvestitionen scheint demnach dahin zu gehen, daß die taiwanesischen Tochtergesellschaften in Südostasien vermehrt für den dortigen Markt produzieren und weniger in Drittländer exportieren.

Die eigene Befragung zeigte zudem, daß die taiwanesischen Investoren die Produktion in den Tochtergesellschaften tendenziell mehr integrierten als in Taiwan. Die meisten Produktionsschritte werden im Ausland bspw. in China innerhalb der Unternehmung erledigt, während in Taiwan die gleichen Produktionsschritte an Subcontractors ausgelagert werden. Dies deutet nicht nur darauf hin, daß lokale Subcontractors mit genügendem Know-how fehlen, sondern auch, daß die Netzwerkbeziehungen zwischen den lokalen ethnischen Chinesen und Taiwanern nicht auf der gleichen Vertrauensbasis wie in Taiwan beruhen. Dieser Befund wird im nächsten Abschnitt 3 noch weiter ausgeführt werden.

Es wird bei der Betrachtung der leichtindustriellen Produktionsnetzwerke in Südostasien deutlich, daß diese Direktinvestitionen ressourcenorientiert sind, d.h. sie ermöglichen den Zugang zu knappen Ressourcen wie Arbeitskräfte, Boden, Kapital oder Management.⁶⁴⁹ Die bedeutende Stellung der KMU in den Auslandsinvestitionen Taiwans ist einerseits auf die sich verschlechternden Angebotsbedingungen in Taiwan zurückzuführen, die die KMU im leichtindustriellen Bereich am meisten getroffen haben, sowie auf formelle Institutionen, die kleine Investitionen vergleichsweise begünstigen. Die Verlagerung der leichtindustriellen Industrien ließ die Industriestruktur Taiwans nicht unberührt. Ob der Wandel der Industriestruktur beschleunigt wird, hängt davon ab, inwiefern Taiwans KMU durch technologisches Upgrading Produktdifferenzierung betreiben können oder in den Dienstleistungssektor wechseln.⁶⁵⁰ Erfolgreich in der Produktdifferenzierung waren Unternehmen im Bereich der Konsumelektronik, die den Sprung in die Computerindustrie schafften. Die Verlagerung der Leichtindustrie in Billiglohnländer verlängert zwar die Produktlebenszyklen dieser Güter, doch bergen die Auslandsinvestitionen, die mit zunehmender Integration in die lokale Wirtschaft transaktionsspezifischer werden, die Gefahr des *Lock-in*. Sollten sich die Angebotsbedingungen auch in diesen Ländern verändern, können die taiwanesischen Firmen aufgrund des versunkenen Charakters ihrer Investitionen ihre Produktion nicht so einfach wieder in ein anderes Land verlagern. Dennoch ermöglichen die Auslandsinvestitionsnetzwerke die spontane Integration der gesamten südostasiatischen Region zu einem Markt.⁶⁵¹ Von den ressourcenorientierten Direktinvestitionen sind die strategisch motivierten Auslandsinvestitionen in die Industrieländer zu unterscheiden, die hier nicht Gegenstand der Analyse waren, wohl aber künftig an Bedeutung gewinnen werden, wenn Taiwan den technologischen Vorsprung gegenüber den Billiglohnländern halten möchte.

⁶⁴⁹ Dunning und Narula (1996) sprechen bei dieser Art von Direktinvestitionen auch von einer primitiven Form der Globalisierung, zit. in Chen (1998), S. 3f.

⁶⁵⁰ Wenn man bedenkt, dass zwischen 1985 und 1998 der Dienstleistungssektor von 47,9% auf 63,1% des BSP gewachsen ist (siehe Abb. V-2, S. 126) und dass zwischen 1986 und 1996 die abwandernden Industrien durch wachsende Anteile der kapital- und technologieintensiven Industrien ersetzt wurden, scheinen Befürchtungen eines "Whollowing Out" oder einer De-Industrialisierung Taiwans unbegründet.

⁶⁵¹ Vgl. Hermann-Pillath (1994).

Es läßt sich aus diesem Abschnitt 2 zusammenfassend festhalten, daß eine Erklärung für die Bedeutung der Netzwerke in Taiwan einerseits in unzulänglichen formellen Institutionen zu finden ist. Das institutionelle Arrangement der Netzwerke wären somit nur eine *Second best*-Lösung. Denn wenn die formellen Institutionen besser gestaltet würden, würden die Netzwerke in ihrer eigentlichen Funktion geschwächt und man könnte erwarten, daß ihre Bedeutung über die Zeit zurückgeht. Andererseits lassen sich Netzwerke als ein alternativer Allokationsmechanismus zum Markt verstehen, durch den Ressourcen wie Kapital, Personal, Produktionsschritte, Absatzkanäle und Investitionen allokatationseffizient getauscht werden. Netzwerke würden demnach in Bezug auf die Allokation knapper Ressourcen ein ähnliches Resultat wie der Markt produzieren. Sollen Netzwerke aber eine *First-best*-Lösung darstellen, muß gezeigt werden, daß sie gegenüber dem Markt zusätzliche Vorteile haben, nämlich Transaktionskostenvorteile in der Durchsetzung der Netzwerkverträge. Dieser Zusammenhang ist Gegenstand des nachfolgenden Abschnitts.

3. Vertragsstrukturen in Taiwans Unternehmensnetzwerken

In diesem Abschnitt sollen nun anhand des in Kapitel III und IV entwickelten theoretischen Instrumentariums die Vertragsstruktur sowie die Mitgliederstruktur in Netzwerken analysiert werden. In einem ersten Schritt wird die Effizienz der Vertragsdurchsetzung in Netzwerken vertragstheoretisch untersucht (3.1), und in einem zweiten Schritt wird die Effizienz der Netzwerke clubtheoretisch beurteilt (3.2).

3.1. Anreize und Durchsetzung in Taiwans Unternehmensnetzwerken

Charakteristisch für taiwanesisische Unternehmensnetzwerke sind die auf die persönlichen Beziehungen beruhenden langfristigen, selbstdurchsetzenden Verträge. Allen Arten von Netzwerken ist die Vertragsdurchsetzung durch Vertrauen, Reputation und Reziprozität gemein. Wie aber werden die einzelnen Vertragsrisiken in den verschiedenen Arten von Netzwerken vertraglich abgesichert?

(1) In Kapitalnetzwerken beruht die Vertragsdurchsetzung überwiegend auf den Mechanismen Vertrauen und Reputation:

Sind die Akteure im Kapitalnetzwerk *Familienmitglieder*, so bestehen innerhalb der Fami-

lie wegen der sozialen Nähe der Akteure wenig Informationsasymmetrien. Veruntreuendes Verhalten (Moral Hazard) kann sehr schnell aufgedeckt werden. Da die Familienbeziehung zudem einen sehr langfristigen Horizont aufweist, lohnt sich reziprok kooperatives Verhalten. Die chinesische Familie bildet darüber hinaus eine Wirtschaftseinheit, die über Einkommen und viele weitere Ressourcen entscheidet sowie viele Versicherungsfunktionen wahrnimmt. Unkooperatives Verhalten würde von den Familienmitgliedern dahingehend sanktioniert, daß künftig der Zugang zu diesen Ressourcen verwehrt würde. Die konfuzianischen Werte und Normen weisen den Familienmitgliedern zudem hierarchisch klare Verhaltenserwartungen zu, für deren Verletzung eine Sanktionierung durch alle Familienmitglieder (und in der Gesellschaft) zu erwarten ist. Die chinesische Familie hat somit starke Sanktionsmöglichkeiten zur Durchsetzung von Verträgen.

Sind die Akteure in Kapitalnetzwerken hingegen aus dem *Kreise der guanxi*, so kann eine Veruntreuung (Moral Hazard) zum Verlust der Reputation im gesamten Netzwerk führen, d.h. zum Verlust von weiterem Kapital, von allen anderen durch das Netzwerk zugänglichen Ressourcen (Informationen und Kontakte) und von jeglichem Versicherungsschutz im Netzwerk. Neben dem Verlust von Ressourcen und Versicherungsschutz kann die Sanktionierung auch bedeutende soziale Nachteile nach sich ziehen, die die Konsequenzen eines Fehlverhaltens zusätzlich härter machen. Die Verträge sind daher selbstdurchsetzend. Vertrauen wird zu einer möglichen Absicherungsstrategie. Vertrauen ist eine transaktionskostengünstigere Strategie als die Formulierung eines expliziten (rechtlich durchsetzbaren) Vertrages, was von Chinesen bereits als Mangel an Vertrauen identifiziert wird. Informationen über die Vertrauens- und Kreditwürdigkeit des Geschäftspartners lassen sich über langjährige persönlichen Erfahrungen, über die Reputation eines Geschäftspartners im Netzwerk oder über einen Intermediär in Netzwerken kostengünstig gewinnen. Im Kapitalnetzwerk besteht an sich kein Adverse Selection-Risiko. Die Verträge in Kapitalnetzwerken haben somit starke ex ante und ex post Absicherungsmechanismen gegen vertragliche Risiken, die die Transaktionskosten der Vertragsdurchsetzung im Vergleich zum Markt reduzieren. Innerhalb von Kapitalnetzwerken kann ein guter Teil der Risikoprämie eingespart werden, d.h. in Kapitalnetzwerken können Kapital und Investitionsmittel günstiger besorgt werden als am anonymen Markt. Kapitalnetzwerke ermöglichen zudem das Poolen von Kapitalressourcen zu der erforderlichen Masse und die Aufteilung der (Umwelt-)Risiken

auf die einzelnen Kapitalgebern. Vertrauen kann zudem mögliche Hold-up-Risiken absorbieren.

bieren.

(2) In Personalnetzwerken sind die Anreize sowohl implizit als auch explizit. Die Aktivierung persönlicher Netzwerke zur Rekrutierung von Mitarbeitern läßt an sich eine Dreiecksbeziehung entstehen. Die Qualität und Loyalität der rekrutierten Mitarbeiter wird durch den Vermittler garantiert (Netzwerk mit einem Outsider und einem Intermediär). Das Risiko der Adverse Selection wird durch die Reputation des Garanten abgesichert. Das starke Job-Hopping-Phänomen in Taiwan wird durch die Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen durch Loyalitätsbonds und zunehmend auch mit expliziten Anreizen eingedämmt. Um zu vermeiden, daß firmenspezifisches Know-how an die Konkurrenten gelangt, werden Mitarbeiter oft wie Familienmitglieder behandelt. In einem extrem wettbewerblichen Umfeld mit niedrigen Ein- und Austrittsbarrieren ist ein Mitarbeiternetzwerk vital. Daher werden Spin-offs eigener Mitarbeiter vom ehemaligen Arbeitgeber unterstützt. Diese Spin-off-Unternehmer haben zur ausgeprägten Arbeitsteilung in der Wirtschaftsorganisation Taiwans geführt.⁶⁵²

(3) In Produktionsnetzwerken kann die Abhängigkeit der Vertragspartner je nach Grad der Arbeitsteilung variieren. Neben Vertrauen, Reputation und Reziprozität zur Absicherung gegen Vertragsrisiken wie Moral Hazard oder Hold-up werden auch explizite Anreize in Produktionsnetzwerken eingesetzt, die eine Balance zwischen Wettbewerb und Kooperation herstellen. In den eigenen Befragungen wurden folgende Anreize erwähnt: technische Hilfe, Bereitstellung von Maschinen, Werkzeugen oder Produktionsstätten sowie Zahlungsbedingungen, Kredite oder Kapitalbeteiligung. Mit technischer Hilfe können Moral Hazard-Probleme bspw. Qualitätsprobleme in der Zuliefererbeziehung vermieden sowie die Informationsasymmetrien bezüglich der Produktionsweise des Zulieferers reduziert werden. Contractors oder Handelsfirmen können somit die Kapazität, Fähigkeiten und eventuell auch die Solvenz ihrer Zulieferer besser einschätzen. Des weiteren können Contractors

Maschinen, Werkzeuge oder Produktionsräumlichkeiten ihren Zulieferern zur Verfügung

⁶⁵² Tam beobachtet für Hongkong das selbe Phänomen. Er bezeichnet die Spin-Offs als zentrifugale Tendenz zur Fission und Fusion, was einen starken Innovationswettbewerb erlaubt. Er führt die Tendenz zum Subcontracting sogar auf das Loyalitätsproblem der Mitarbeiter zurück. Der Markt sei verlässlicher als Mitarbeiter. Vgl. Tam (1990), S. 177.

stellen. Dadurch können sie einerseits die Zulieferer an sich binden und die Qualität besser kontrollieren, d.h. Informationsasymmetrien reduzieren. Andererseits können sie vermeiden, daß die Zulieferer mit der von ihnen erworbenen Technologie zum Konkurrenten laufen oder selbst zum Konkurrenten werden. Finanzielle Anreize wie Kapitalbeteiligung und Lieferantenkredite sind weitere Mittel zur Bindung der Vertragspartner. Die Vertragsbeziehungen scheinen sich in High-Tech-Industrien jedoch in der Weise zu verändern, das große Contractors mit mehreren kleinen Zulieferern arbeiten, die vom vorgelagerten Contractor abhängig sind, was die Vertragsbeziehungen grundsätzlich verändert (Backward Dependency). Die Änderung geht dahin, daß die Zulieferer nun einem höheren Hold-up-Risiko ausgesetzt sind.⁶⁵³ Das ist dann der Fall, wenn Zulieferer transaktionsspezifische Investitionen tätigen müssen, bspw. in eine Maschine oder in eine Lizenz, die sie nicht anderweitig verwenden können. Die Vertragstheorie schlägt zur Absicherung gegen Hold Up-Risiken vertikale Integration vor. Doch ist bislang in Taiwan in den Produktionsnetzwerken noch keine Tendenz zur vertikalen Integration zu beobachten. Taiwans Produktionsnetzwerke sind demgegenüber wertschöpfungsmässig vertikal integrierte Netzwerke zwischen unabhängigen Produktionspartnern (*quasi-integrierte horizontale Netzwerke*). Dieses Phänomen ist ein Beleg, dass Hold-up-Phänomäne nicht nur durch vertikale Integration gelöst werden können, sondern daß alternative Mechanismen wie Vertrauen in langfristigen Beziehungen wirksam sein können. Die relative gegenseitige Abhängigkeit zwischen Contractor (nur 2 Lieferanten) und Subcontractor (2 bis 3 Kunden) läßt sich dabei als eine bewußte Strategie zur Förderung von Vertrauen deuten.

- (4)Die Produktionsnetzwerke werden durch Handelsunternehmen mit den Marketingnetzwerken verbunden. Die langfristigen Vertragsbeziehungen mit Produktionsnetzwerken reduzieren die Informationsasymmetrien zwischen Handelsunternehmen und Produktionsfirmen. Handelsfirmen können Moral Hazard-Risiken somit besser vorbeugen, was ihnen die Ausnutzung niedrigerer Risikoprämien erlaubt. Die Nähe zum Markt verschafft ihnen ei-

⁶⁵³ In Japan haben sich die kleinen Zulieferer in einer Suppliers Association organisiert, die ein Gegengewicht zu den starken Kunden bilden und sie vor der Ausbeutung beschützen will. Vgl. Holmström/Roberts (1998), S. 82

nen wichtigen Informationsvorsprung gegenüber den Produktionsfirmen. Daneben können auch Handelsunternehmen explizite Anreize, insbesondere finanzieller Art, zur Steuerung der kompetitiv-kooperativen Arbeitsteilung einsetzen.

(5) In den Vertragsbeziehungen der Auslandsinvestitionsnetzwerke kommt eine neue Art von Akteuren mit besonderen Attributen, die Überseechinesen, hinzu. Die bindenden Attribute der gleichen Sprache sowie der ethnisch bedingt ähnlichen Werte und Normen senken die Transaktionskosten der Vertragsbeziehungen. Doch wie bereits gezeigt wurde, ist der Bindungsgrad der ethnischen Herkunft und der Dialektgruppe weit schwächer als derjenige der Verwandtschaft. Taiwanesishe Investoren klagen oft über schlechte Erfahrungen mit lokalen Chinesen. Ethnische Herkunft und Dialektgruppe reichen nicht aus, um eine informelle Vertragseinhaltung zu garantieren. Auch Taiwanesen beschreiten in diesen Fällen zur Durchsetzung der Verträge den Rechtsweg. Aufgrund dieser Unsicherheiten mit den lokalen Partnern halten taiwanesishe Investoren bei Gemeinschaftsunternehmen mit lokalen Partnern, wenn dies gesetzlich möglich ist, in der Regel die Mehrheit, um die gesamte Kontrolle zu behalten. In Umfeldern, wo die Vertragsdurchsetzung nicht informell gesichert werden kann, ist zudem eine eindeutige Tendenz zur Integration der Produktion zu beobachten. Daneben wird das Ausmaß der Arbeitsteilung im Ausland durch das Vorhandensein von technisch und kapitalmässig ausreichend ausgerüsteten lokalen Zulieferern bestimmt.

Es läßt sich also festhalten, daß neben den ausgeführten historischen, politischen und formellen institutionellen Restriktionen taiwanesishe Unternehmensnetzwerke Transaktionskostenvorteile in der Durchsetzung der Verträge haben. Aufgrund des langfristigen Kooperationshorizonts, bspw. bei Produktionsnetzwerken 5 bis 8 Jahre, und der damit einhergehenden hohen Wahrscheinlichkeit der Wiederholung von Geschäften sind die Verträge in den taiwanesischen Unternehmensnetzwerken selbstdurchsetzend. Dadurch sparen sie im Vergleich zum Markt die Risikoprämien für mögliche Verhaltensrisiken ein. Die taiwanesischen Unternehmensnetzwerke produzieren also ähnliche alloкатive Resultate wie der Markt, aber zu niedrigeren Transaktionskosten.

Wie verhalten sich aber die Kosten der Vertragsdurchsetzung in taiwanesischen Unternehmensnetzwerken, wenn die Kontakte nicht mehr bilateral, sondern kollektiv im Club durchge-

setzt werden? Dieser Zusammenhang ist Gegenstand des nachfolgenden Abschnitts.

3.2. Taiwans Netzwerke als Clubs

Gemäß Kapitel IV können taiwanesischen Unternehmensnetzwerke alternativ als clubähnliche Arrangements definiert werden, in denen die Clubgüter Vertragssicherheit oder Vertrauen bereitgestellt werden. Es wurde gezeigt, daß ein solches Clubgut mit steigender Mitgliederzahl im Netzwerk nicht mehr beliebig produziert werden kann. Daher stellt sich das Problem der optimalen Größe von Unternehmensnetzwerken. Das heißt, daß zur Garantie von Vertragssicherheit in Netzwerken, die Mitgliederzahl nicht mehr beliebig ist, sondern daß es eine optimale Mitgliederzahl gibt. Eine Beschränkung der Mitgliederzahl kann durch besondere Mitgliedschaftskriterien, d.h. durch diskriminierende Eintrittskosten erreicht werden. Wie sehen nun diese Mitgliedschaftskriterien in taiwanesischen Unternehmensnetzwerken aus?

Die Mitgliedschaftskriterien lassen sich über gemeinsame Attribute der Mitglieder in einem Netzwerk definieren. Diese können zudem in ihrer Intensität variieren. LANDA hat die verschiedenen Transaktionspartner in der chinesischen Gesellschaft ausgehend von der Familie als engster Beziehung nach dem Bindungsgrad geordnet (siehe Abbildung V-15).⁶⁵⁴

Abbildung V-15: Kategorien der chinesischen Familie und der erweiterten Familie

Kategorien	Bindungsgrad
Familie	1
Entfernte Verwandte	2
Clan-Mitglieder	3
Dorfgemeinschaft ⁶⁵⁵	4
Dialektgruppe	5
Ethnische Gruppe	6
Nicht-Chinesen	7

Quelle: Landa (1994).

⁶⁵⁴ Vgl. Landa (1994).

⁶⁵⁵ Es hier nicht nur die gemeinsame Herkunft von einem Dorf sondern, auch aus derselben Stadt, demselben Landkreis oder derselben Provinz gemeint. In den Städten stehen die Nachbarn einem oft näher als entfernte Verwandte (*Yuan qin bu ru jin lin*). Vgl. Yang (1994), S. 155.

Je weiter man von der Familie entfernt ist, desto schwächer ist der Bindungsgrad und desto höher das Risiko von Fehlverhalten. Man wird bspw. von einem Nicht-Familienmitglied eine höhere Risikoprämie verlangen als von einem Familienmitglied, denn zur Absicherung werden zusätzliche (Transaktions-)Kosten anfallen. Ein Studie ethnischer Chinesen in Südvietnam kam zum Ergebnis, daß ethnisch chinesische Geldverleiher in Saigon halb soviel Zinsen von ethnisch chinesischen Kaufleuten verlangten als von ethnischen Vietnamesen.⁶⁵⁶ Bei einem Nicht-Chinesen oder Ausländer ist die Risikoprämie am höchsten. Daher werden die Eintrittskosten von Nicht-Chinesen am höchsten sein. Die Eintrittskosten in Netzwerken werden sich also nach der Risikoprämie orientieren.

Dieses Phänomen wurde bei den Investitionsnetzwerken und der Kooperation zwischen Taiwanen und Überseechinesen tatsächlich deutlich. Zur Auswahl der Transaktionspartner und zur Bestimmung der Risikoprämie wird man sich an Signalen orientieren. Wichtige Signale in Taiwan sind der gleiche Familienname, die gleiche Sprache (Hochchinesisch oder Minnan-Dialekt), gleicher Schulbesuch, gleicher Arbeitsplatz, Schüler-Lehrer- und Angestellten-Vorgesetzten-Verhältnis sowie die gleiche ethnische Zugehörigkeit (Festlandchinesen oder Taiwanen). In Südostasien sind es die Dialekte, die sofort die gemeinsame Herkunft signalisieren; ethnische Herkunft scheint aber als Signal für Vertrauenswürdigkeit nicht ausreichend. Früher haben Dialekte zudem eine ganze Reihe weiterer sozialer und kultureller Charakteristika signalisiert, wie Diät, Kleidung und sogar sozialen Status. So begannen bspw. viele ethnisch chinesische Banken mit der Spezialisierung auf verschiedene Dialektgruppen als Kundengruppen.⁶⁵⁷ Das Signal Familienname ist einfach festzustellen, die Sprache schwer zu erlernen. Die ethnische Zugehörigkeit ist hingegen nicht nachzuahmen. Transaktionspartner, die solche Signale als Proxis für ihre Reputation nicht aufweisen können, wie bspw. westliche Geschäftspartner (Outsiders) müssen selber in den Aufbau einer Reputation für Vertrauenswürdigkeit investieren oder eine höhere Risikoprämie in Kauf nehmen. Da die Signale nicht

⁶⁵⁶ Barton (1983) zit in EAAU (1995), S. 123.

⁶⁵⁷ Die meisten Banken in Singapur entstanden durch dialektbezogene Kundengruppen: Die United Overseas Bank bspw. begann mit Hokkien-Kunden. Sie expandierte dann durch den Kauf von zwei weiteren Banken, die ebenfalls spezifische Dialektgruppen bediente, nämlich Kantonen und Hakka. Die Overseas Union Bank war ursprünglich eine Teochiew-Bank. Die Hock Hua Bank in Malaysia ist eine der letzten dialektbezogenen Banken für die Fuzhou-Gemeinschaft. Nicht-Fuzhou werden zwar auch bedient genießen aber nicht die gleichen Konditionen wie die Fuzhou. Vgl. EAAU (1995), S. 140f.

so einfach erworben werden können, sind chinesische und taiwanesishe Unternehmensnetzwerke als exklusive Netzwerke zu deuten.

Taiwanesishe Unternehmensnetzwerke sind zudem relativ homogen. Ein Netzwerk ist um so homogener, je mehr Mitglieder die gleiche Werte teilen (Präferenzstruktur), d.h. Mitglieder mit dem gleichen Bindungsgrad. In Kapitel IV wurde gezeigt, daß ein homogenes Netzwerk mehr Mitglieder aufnehmen kann als ein heterogenes. Je mehr Mitglieder ein Netzwerk hat, desto mehr Tauschpartner stehen für Geschäfte zur Verfügung, und desto arbeitsteiliger ist das Netzwerk. Interessanterweise findet man in Taiwan bei allen Arten von Unternehmensnetzwerken eine starke Präferenz für Transaktionspartner aus dem Kreis der (erweiterten) Familie oder *guanxi*, d.h. mit Partnern mit einem hohen Bindungsgrad, so daß taiwanesishe Unternehmensnetzwerke durchaus als homogene Netzwerke bezeichnet werden können.

Trotz der starken Präferenz für Transaktionspartner mit hohen Bindungsgraden können taiwanesishe Unternehmensnetzwerke nicht als geschlossene Netzwerke bezeichnet werden.⁶⁵⁸ Durch Mittelsmänner und Intermediäre, die als Garanten für unbekannte Transaktionspartner auftreten, können Signalkosten eingespart bzw. Eintrittskosten gesenkt werden. Ohne die Vermittlung von Geschäftspartnern wären taiwanesishe Unternehmensnetzwerke undenkbar. Die Vermittlungsaktivitäten nehmen einen großen Raum im wirtschaftlichen Leben Taiwans an. Sie beruhen auf reziproken Gefälligkeiten, die Chinawissenschaftler gerne auf konfuzianische Normen zurückführen, auf die in Abschnitt 4 eingegangen wird, die aber durchaus den Charakter von Versicherung auf Gegenseitigkeit haben.⁶⁵⁹ Durch die reziproken Vermittlungsfunktionen können Unternehmensnetzwerke miteinander verbunden werden. In offenen Netzwerken im Gegensatz zu geschlossenen Netzwerken ist die Arbeitsteilung und Spezialisierung nicht begrenzt, was aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive wachstumsfördernd ist.

Schließlich wurde in Kapitel IV gezeigt, daß mit einer Verbesserung der Rechtsordnung die Bedeutung der Netzwerke zur Produktion von Vertragssicherheit abnimmt. Die chinesische

⁶⁵⁸ "*Guanxiquiyue* sind keine geschlossenen Gruppen". Vgl. Numazaki 1996, S. 76

⁶⁵⁹ Die Chinesen unterscheiden interessanterweise zwischen "Beziehungen knüpfen" und "Beziehungen ausspielen".

Gesellschaft hat keine ausgeprägte juristische Tradition (siehe nachfolgenden Exkurs am Ende des Kapitels). Chinesen greifen aufgrund des konfuzianischen Kulturerbes vor allem zu außergerichtlichen Verfahren wie Mediation, Vergleiche und Schiedsgerichtsbarkeit zurück und rufen äußerst selten gerichtliche Instanzen an. In den eigenen Befragungen wurden gerichtliche Schritte nur bei Streitigkeiten mit ausländischen Geschäftspartnern erwähnt. Dieser Mangel an juristischer Tradition mag auch noch heute eine Erklärung für die Bedeutung von Unternehmensnetzwerken in Taiwan sein, eine Erklärung auf der in Kapitel VI noch weiter eingegangen wird.

Es läßt sich also festhalten, daß offene Unternehmensnetzwerke für die Wirtschaftsentwicklung Taiwans bis heute ein bedeutendes institutionelles Arrangement darstellen, welches wichtige Allokationsfunktionen zu niedrigeren Transaktionskosten als der Markt und die Unternehmenshierarchie wahrnimmt. Wenn Netzwerke ein dem anonymen Markt überlegenes Arrangement wären, müßten sich Unternehmenswerke nach taiwanesischen Muster im Institutionenwettbewerb nicht nur in allen asiatischen, sondern auch in westlichen Wirtschaften durchsetzen. Könnte es sein, daß die Unternehmensnetzwerke taiwanesischen Musters nur im taiwanesischen Kontext erfolgreich sind und nicht in andere sozio-kulturelle Milieus übertragen werden können? Die Gründe für die große Bedeutung der Unternehmensnetzwerke in Taiwan wären dann neben unzulänglichen formellen Institutionen auch in den informellen Institutionen zu suchen, der konfuzianischen Kultur und dem Sozialkapital Taiwans, die den Gegenstand des nachfolgenden Abschnitts bilden.

4. Taiwans (post)konfuzianische Kultur

In Kapitel III wurde gezeigt, daß sich aus den Werten und Normen einer Gesellschaft Informationen über das erwartete Verhalten, bspw. die Vertrauenswürdigkeit, des Transaktionspartners ableiten lassen. Diese Werte und Normen sind Teil der Kultur und des Sozialkapitals einer Gesellschaft. Werte und Normen stellen informelle Restriktionen dar, die als Werte internalisiert und selbstdurchsetzend sind und als Normen von der Gesellschaft sanktioniert werden. Die bisherige Analyse der Netzwerke erfolgte ohne Berücksichtigung eines speziellen kulturellen Hintergrundes. Mit der Berücksichtigung der informellen Institutionen, stellt sich mithin die Frage, ob Netzwerke ein exklusiv chinesisches Phänomen darstellen.

Jede Diskussion über chinesische Werte und Normen muss mit dem *Konfuzianismus* beginnen

(4.1). Taiwan gehört neben China, Hongkong, Singapur, Korea, Japan und Vietnam zum (post)konfuzianischen Kulturkreis. In einem zweiten Schritt werden die klassische konfuzianische Ordnung und ihre Prinzipien vorgestellt (4.2), und schließlich wird auf drei (gegenwärtige) sozio-kulturelle Konzepte zur Beschreibung chinesischer sozialen Interaktionen eingegangen (4.3), die interessante Parallelen zu Netzwerken aufweisen. Nachfolgender Abschnitt wird aber in keiner Weise dem Umfang und der Komplexität der Materie gerecht. Wenn die kulturellen Variablen dennoch behandelt werden, so geschieht dies in der Überzeugung, daß, trotz knapper Darstellung, informelle Institutionen in der institutionenökonomischen Analyse der Netzwerke ihren Platz haben.

4.1. Konfuzianismus der großen und kleinen Tradition

Der *Konfuzianismus (rujiao)* wird als Ausdruck der chinesischen Kultur und Zivilisation betrachtet. Der Begriff Konfuzianismus ist schwer bestimmbar. Er umfaßt Sittenlehre, (Volks-) Religion, Sozialtheorie, Sozial- und Staatsphilosophie.

*"Konfuzius selbst [Konfuzius (Kongzi) lebte von 551 bis 479 v. Chr., Anm. des Verfassers], der weniger ein philosophisches System als eine Reihe praktischer Lebensweisheiten und ein neues, im Gewande der Restauration auftretendes politisches Programm verkündete, scheint sich einer Gruppe von ritualkundigen "Schriftgelehrten" (ru) zugehörig gefühlt zu haben [...]."*⁶⁶⁰

Der Konfuzianismus als Staatsphilosophie entstand als Reaktion auf das Chaos und die Dekadenz in der *Zhou*-Dynastie. Er wird als Konfuzianismus der Großen Tradition bzw. des Mandarinats bezeichnet. Seine Staatsphilosophie wurde in der *Han*-Dynastie übernommen (206 v.Chr. bis 220 n.Chr.). In dieser Zeit kamen neben dem Konfuzianismus alternative Lehren zur Lösung der Ordnungsfrage auf, wie der Taoismus, der Buddhismus oder der Legalismus.⁶⁶¹ Allen ist die Selbstkultivierung als Weg zur Harmonie zwischen Himmel, Mensch und Natur gemein; der (aus Indien überlieferte) Buddhismus durch spirituelle, der Taoismus durch naturbezogene, der Legalismus durch Gesetz sanktionierte und der Konfuzianismus durch sittliche Kultivierung des Menschen. Im 13. Jahrhundert n.Chr. fand eine Konsolidierung dieser

⁶⁶⁰ Lackner (1998), S. 427.

⁶⁶¹ Zum Legalismus siehe den Exkurs am Ende dieses Kapitels, S. 207.

Strömungen statt.⁶⁶² Es entstand der Konfuzianismus als Wertesystem zur Bewältigung des Alltagslebens, der Konfuzianismus der Kleinen Tradition bzw. des kleinen Mannes. Die moderne Reinterpretation der konfuzianischen Werte wird auch als "moderner" *Neokonfuzianismus*, *Postkonfuzianismus* oder *Metakonfuzianismus* bezeichnet, wobei ersterer eine kultur-nationalistische Konnotation hat und letztere mit der Modernisierungsfähigkeit in Zusammenhang steht.⁶⁶³ HERRMANN-PILLATH spricht von *Volkskultur*, da der Konfuzianismus nur eine der oben erwähnten Strömungen darstellt, die die chinesische Kultur geprägt haben.⁶⁶⁴

Der Konfuzianismus wurde lange als das größte Hindernis zur Modernisierung der chinesischen Gesellschaft und zur Entwicklung einer modernen Marktwirtschaft in China gesehen.⁶⁶⁵ Max WEBER stellte in seiner Religionssoziologie die *endogene* Modernisierungsfähigkeit der konfuzianischen Gesellschaften der Großen Tradition in Frage.⁶⁶⁶ Neben den sozio-kulturellen Bedingungen (Personalismus, Familismus, Paternalismus und Mandarinatsbürokratie) sah WEBER u.a. im konfuzianischen Ideal der moralischen Kultivierung des Menschen und damit einhergehend in der Verurteilung von gewinnorientierten Aktivitäten – Händler galten als die unterste soziale Klasse – Haupthindernisse für die Entstehung einer unternehmerischen Klasse und die wirtschaftliche Entwicklung Chinas. Er bestritt aber nicht die Möglichkeit einer erfolgreichen Übernahme des westlichen Kapitalismus.⁶⁶⁷

Der Erfolg der asiatischen Tigerstaaten stellte zunehmend die endogene Stagnationsthese Webers in Frage. Auf der Suche nach alternativen Erklärungsansätzen begann man den Zusammenhang zwischen der postkonfuzianischen Kultur (*rujia houqi wenhua*), dem Konfuzianismus der kleinen Tradition und der Wirtschaftsentwicklung zu analysieren (sog. *postkonfu-*

⁶⁶² Vgl. Redding (1990), S. 49.

⁶⁶³ Zum Neokonfuzianismus siehe Tu (1994). Zum Postkonfuzianismus siehe Redding (1990), S. 2f. Zum Metakonfuzianismus siehe Weggel (1992), S. 122f. und (1994), S. 154f.

⁶⁶⁴ Vgl. Herrmann-Pillath (1997), S. 68f.

⁶⁶⁵ Ein negatives Portrait der chinesischen Kultur zeichnet Bo Yang (1992) in seinem kontroversen Buch "The Ugly Chinaman" (*qoulou de zhong guo ren*).

⁶⁶⁶ Die Religionssoziologie findet sich in zweien seiner Werke: "Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus" Vgl. Weber (1996) und "Die Religionen Chinas: Konfuzianismus und Taoismus" Vgl. Weber (1989). Zur Weber-Rezeption in China und seiner Diskussion in Taiwan, siehe Gransow (1992), Kapitel 10.

⁶⁶⁷ Vgl. Tai (1989), S. 8ff.

zianische Hypothese).⁶⁶⁸ Dabei werden konfuzianische Werte wie Arbeitsethik, Profitstreben, Frugalität oder Pragmatismus im Hinblick auf ihren positiven Einfluss auf das Wirtschaftswachstum untersucht.⁶⁶⁹

Doch stellt sich zunächst die Frage, wie die klassische konfuzianische Sozialordnung aussieht.

4.2. Die konfuzianische Sozialordnung

Die konfuzianische Sozialtheorie zielt auf den Einklang von Mensch und Natur in einer harmonischen Ordnung. Das Individuum wird als interaktives soziales Wesen betrachtet. Die Versittlichung zwischenmenschlicher Beziehungen steht im Zentrum der konfuzianischen Ordnung. Die chinesische Gesellschaft versteht sich daher weder als individualistische noch als kollektivistische, sondern als eine auf zwischenmenschlichen Beziehungen basierende Gesellschaft.⁶⁷⁰

Die konfuzianische Sozialtheorie beruht auf drei grundlegenden Ideen: Benevolenz oder Menschlichkeit (*ren*) (4.2.1), Sitten oder Ritual (*li*) (4.2.2) und Rechtschaffenheit oder Gerechtigkeit (*yi*) auf.⁶⁷¹ Auf ihnen beruht wiederum die ideale konfuzianische Ordnung (*lun*) (4.2.3).

4.2.1. Ren (Menschlichkeit)

Ren ist die höchste Stufe moralischer Kultivierung.⁶⁷² Diese findet aber nicht innerhalb des Individuums, sondern erst im sozialen Kontext statt. Wenn jemand kein *ren* hat (*ta bu shi ren*),

⁶⁶⁸ Die Postkonfuzianische These wurde erstmals von Kahn (1979) explizit aufgestellt. Anhänger dieser These, die im weiteren als Kulturalisten bezeichnet werden, sind u.a. Weggel (1994), Tu (1991), Sautter (1990), Redding (1990), Tai (1989), Berger/Hsiao (1988) und Wong (1988).

⁶⁶⁹ Vgl. dazu die einflussreiche Studie "The Spirit of Chinese Capitalism" zur chinesischen ökonomischen Kultur von Redding (1990), der 72 auslandschinesische Unternehmer nach ihren Werten befragte. Siehe auch Hofstede, der in einem umfassenden Value Survey arbeitsbezogene kulturelle Werte in 40 Ländern untersucht. Vgl. Bond/Hofstede (1990), S. 384.

⁶⁷⁰ Vgl. King (1991), S. 65.

⁶⁷¹ Vgl. Gabrenya/Hwang (1996), S. 300. *Yi* wird hier nicht weiter behandelt, da es das Verhältnis zwischen Herrscher und Untertan definiert und hier die zwischenmenschlichen Beziehungen im Vordergrund stehen.

⁶⁷² "Subduing yourself and submitting to ritual is what constitutes ren" (*ke ji fu li*) zit. in Fei (1947/92), S. 75.

wird damit ausgedrückt, daß das Verhalten dieser Person gegenüber einer anderen Person nicht nur nicht akzeptabel ist, sondern darüber hinaus nicht menschlich ist. Im Gegensatz dazu bedeutet "wissen wie man als Mensch zu handeln hat" (*hui zuo ren*) eine moralisch integre Person zu sein. Es ist kein Zufall, daß das Schriftzeichen für *ren* ein echtes Piktogramm ist, das zwei Menschen zeigt.

4.2.2. Li (Rituale)

Ordnung wird in der konfuzianischen Gesellschaft nicht durch Gesetze erreicht sondern durch Rituale (*li*) durchgesetzt.⁶⁷³ Rituale sind die durch Tradition überbrachten moralischen Werte und Normen einer Gesellschaft, die durch Sozialisation und Bildung verinnerlicht werden. FEI spricht daher auch von "Rule of Ritual" im Gegensatz zur "Rule of Law".⁶⁷⁴ *Li* ermöglicht die Aufrechterhaltung der Ordnung (*lun*).

4.2.3. Lun (Ordnung)

Die konfuzianische Sozialordnung (*lun*) beruht auf einer *Differenzierung* von wechselseitigen Rollenbeziehungen. Die Rollenbeziehungen differenzieren zwischen zwei Dimensionen: (a) die in einer Rollenbeziehung beteiligten Individuen und (b) die Art der moralischen Verhaltenserwartung in den Rollenbeziehungen.⁶⁷⁵ Harmonie wird erreicht, wenn die wechselseitigen Rollenbeziehungen in Einklang mit der idealen Ordnung sind (*bu shi qi lun*). Die ideale konfuzianische Sozialordnung beruht auf fünf kardinalen Rollenbeziehungen (*wu lun*).⁶⁷⁶ Gerechtigkeit zwischen Herrscher und Untertan (*junchen you yi*), Warmherzigkeit zwischen Vater und Sohn (*fuzi you qin*), Distinktion zwischen Ehegatte und Ehefrau (*fufu you bie*), Ordnung zwischen älteren und jüngeren Brüdern (*zhangyou you xu*), Ehrlichkeit zwischen Freunden (*pengyou you xin*).⁶⁷⁷

Jede	Rollenbeziehung	enthält	einen	wechselseitigen	Verhaltenskodex.
------	-----------------	---------	-------	-----------------	------------------

⁶⁷³ Die Übersetzung ist nicht eindeutig. *Li* kann Sitte, Ritual, Etiquette bedeuten. "The Book of Rites" (*lij*) ist einer der konfuzianischen Klassiker, der in der Zeit der westlichen Han-Dynastie (206 v.Chr. - 8 n.Chr.) kompiliert wurde. Das Werk enthält eine Diskussion der rituellen Praktiken.

⁶⁷⁴ Vgl. Fei (1947/92), S.96.

⁶⁷⁵ Vgl. King (1991), S. 66.

⁶⁷⁶ Vgl. Fei (1947/92), S. 66f.

⁶⁷⁷ Vgl. King (1991), S. 66.

Der wichtigste Rollenbeziehung ist die Vater-Sohn-Beziehung, in der vom Vater Warmherzigkeit (*ci*) und vom Sohn filiale Pietät (*xiao*) erwartet wird. Ordnung und Stabilität werden durch die eindeutige Festlegung von *Über-* und *Unterordnungsverhältnissen* (Ältere vor Jüngeren⁶⁷⁸, Höher vor Tiefergestellten) in den Beziehungen erreicht (vertikale Ordnung). Über diese Beziehungen hinaus gibt es keine Ordnung, sondern nur noch *Unordnung* (*luan*), ein Zustand, der als schlimmer angesehen wird, als Unrecht zu erleiden.⁶⁷⁹

Die Familie hat in der konfuzianischen Sozialordnung eine zentrale Stellung. Sie erfüllt verschiedene Funktionen, wie materielle Absicherung, Religion, Bildung sowie Unterhaltung und kann somit fast alle Grundbedürfnisse eines Individuums befriedigen. Die Familie als Wirtschaftseinheit war lange Zeit ein Ideal der traditionellen chinesischen Familie. Die Familie verpflichtet (1) jedes Familienmitglied zur Einbringung allen Einkommens in das Familienvermögen, (2) die Deckung der täglichen Ausgaben der Familienmitglieder aus dem Familienvermögen, (3) die Aufteilung des Überschusses auf alle Familienmitglieder und (4) die langfristige Orientierung der Familie (Ahnenkult, Frugalität zugunsten kommender Generationen). Die Familie ist neben der konfuzianischen Schulbildung der hauptsächliche Ort der Sozialisierung, in der die Internalisierung der konfuzianischen Normen zu Werten stattfindet. Drei der kardinalen Beziehungen beziehen sich direkt auf die Familie, wobei auch der Staat (*guojia*, wörtlich Staatsfamilie) als eine Verlängerung der Familie zu verstehen ist.

Der Weg der moralischen Kultivierung führt vom Selbst zur Familie, von der Familie zum Staat und vom Staat zur ganzen Welt (*tianxia*, wörtlich: unter dem Himmel):

*"Their self being cultivated, their families were regulated; their families being regulated, their states were rightly governed. Their states being rightly governed, the whole empire was made tranquil and happy. From the Son of Heaven [Selbstverständnis der chinesischen Kaiser] down to the mass of people, all must consider the cultivation of the person the root of everything besides."*⁶⁸⁰

⁶⁷⁸ Die chinesische Sprache unterscheidet bspw. ältere und jüngere Geschwister (*gege*, *didi*, *jiejie*, *meimei*). Man fragt oft bei einer ersten Begegnung nach dem Alter.

⁶⁷⁹ Vgl. Weggel (1992), S. 137.

⁶⁸⁰ Aus dem konfuzianischen klassischen Werk "*Da Xue*" (The Great Learning) zit. in Fei (1947/92), S. 69 und 74. Dieses Werk ist neben den *Annalects*, *The Works of Mencius* und *Doctrine of the Mean* eines der vier klassischen Werke der chinesischen Zivilisation. Der Autor ist nicht bekannt.

Neben den vorgegebenen Beziehungen wie derjenigen zwischen dem Vater und dem Sohn, und in deren Verlängerung zwischen dem "Sohn des Himmels" (*tianzi*) und seinen Untertanen, können andere Beziehungen, wie diejenige zwischen Freunden, frei konstruiert werden (horizontale Ordnung). Außerhalb der Familie ist das Individuum auch in der chinesischen Gesellschaft Architekt seiner Beziehungen, ein Punkt der in der Gestaltung der Netzwerke eine besondere Rolle einnimmt und für die Gestaltung von Marktbeziehungen fundamental ist.

Die nachfolgenden Gestaltungsprinzipien sozialer Interaktionen (*guanxi*, *renqing* und *mianzi*) haben ihren Ursprung in den konfuzianischen Ordnungsprinzipien (*ren*, *li* und *lun*).

4.3. Guanxi, renqing und mianzi als Prinzipien sozialer Interaktion

Zur Beschreibung der *gegenwärtigen* chinesischen Sozialordnung werden von chinesischen und taiwanesischen Sozialwissenschaftlern drei "indigene" sozio-kulturelle Schlüsselbegriffe gebraucht:⁶⁸¹ *guanxi* (4.3.1), *renqing* (4.3.2) und *mianzi* (4.3.3).⁶⁸²

4.3.1. Guanxi (persönliche Beziehungen)

Guanxi ist ein moderner Begriff, der dem alltäglichen Sprachgebrauch entnommen wurde.⁶⁸³ Guanxi kennt in den westlichen Sprachen kein genaues Äquivalent. Es bezeichnet soviel wie partikularistische Beziehung oder persönliches Netzwerk. Guanxi ist aber auch im chinesischen Sprachgebrauch sehr vieldeutig und besitzt je nach Kontext sowohl positive als negative Konnotationen.⁶⁸⁴

⁶⁸¹ Zur Indigenisierungsdebatte siehe Yang (1999), Kap. 1 und Gransow (1992), S. 192ff.

⁶⁸² Vgl. King (1991), S. 63. Diese, in der Suche nach indigenen Theorien als Reaktion zur mangelnden Erklärungskraft der Modernisierungstheorie, entwickelten Begriffe sind in der Forschung über chinesische Gesellschaften mittlerweile anerkannt, doch wurde noch keine eindeutige Begriffsbildung erzielt. Vgl. Yang (1999), S. 20.

⁶⁸³ Guanxi wird in der Wade-Gilles-Umschrift *kuan'shi* geschrieben. Man findet auch *quanxi* oder *kuanshi*.

⁶⁸⁴ Für eine umfassende Analyse des guanxi-Begriffes siehe Yang (1999), Kap. 2 sowie Yang (1992), Kap. 1 und 3.

Konfuzianismus wird oft als kollektivistisch oder als gruppenorientiert misinterpretiert. Das Gruppenkonzept wie bspw. die Familie (*jia*) ist in der chinesischen Gesellschaft ein elastisches und flexibles Konzept ohne feste Gruppengrenzen.⁶⁸⁵ Der Ausdruck *zi jia ren* (wörtlich: Leute meiner Familie) kann beliebige Person ein- oder ausschließen. Werden alle Personen eingeschlossen spricht man von *yi jia ren* (wörtlich: alle aus einer Familie).⁶⁸⁶ Guanxi beginnt mit der Differenzierung zwischen dem selbst (*ji*) und der Gruppe (*qun*) bzw. zwischen Insidern (*zijiren*) und Outsidern (*wairen*) einer Gruppe.⁶⁸⁷ Die Grenze der Gruppe wird durch die gemeinsamen Attribute (*tong*) definiert, auf die bereits in Abschnitt 2 eingegangen wurde. Je mehr gemeinsame Attribute ein Individuum mit anderen hat, desto mehr guanxi-Beziehungen kann es aufbauen.⁶⁸⁸ Die Beziehungen sind langfristig angelegt und können die Auflösung der Gruppe lange überleben. Außerhalb der Familien- und guanxi-Beziehungen gibt es keine Rollenzuweisungen. Der Umgang mit Outsidern unterliegt keinen Regeln. Dies drückt sich in einer starken Familien- und Gruppensolidarität nach innen und in einem hemmungslosen Familien- und Gruppenegoismus bzw. unerbittlichen Wettbewerb nach aussen aus.

4.3.2. Renqing (gegenseitige Verpflichtung)

Guanxi steht zudem in einem engen Zusammenhang mit renqing. Renqing bedeutet eine Verpflichtung zur Erwidrung von Gefälligkeiten (Geschenke, Bankette etc.).⁶⁸⁹ Auch die Vermittlung von sozialen Beziehungen ist eine solche Verpflichtung, die erwidert werden muß. Guanxi wird in diesem Fall mit der Hilfe von Intermediären (*zhong jian ren*) auf der Grundlage gegenseitiger Gefälligkeiten konstruiert.⁶⁹⁰ Der Ausdruck "*la guanxi*" (wörtlich: guanxi ziehen) bedeutet ausgehend von vorhandenen Beziehungen neue Beziehungen aufbauen.⁶⁹¹

⁶⁸⁵ Vgl. Fei (1947/92), S. 60ff (Kap. 4).

⁶⁸⁶ Man findet auch den Ausdruck *tian xia yi jia*, wörtlich "unter dem Himmel eine Familie".

⁶⁸⁷ In der VR China werden Outsider auch als "roh" (*sheng*) und Insider als "gekocht" (*shu*) bezeichnet. Vgl. Ganbrenya/Hwang (1996), S. 311.

⁶⁸⁸ In China ist aus dem guanxi-Konzept eine ganze Kunst der Kultivierung von guanxi-Beziehungen (*guanxi-xue*) entstanden. Für eine ethnographische Studie zu *guanxi-xue* in der VR China siehe Yang (1994).

⁶⁸⁹ Vgl. Yang (1994), S. 126. "Gifts, Favors and Banquets", so lautet auch bezeichnenderweise der Titel ethnographischen der Studie zu *guanxi-xue*.

⁶⁹⁰ Für eine ausführliche Beschreibung der Konstruktion bzw. Vergrößerung von Netzwerkes siehe Yang (1994), S. 123ff.

⁶⁹¹ Der Schritt zur Korruption, wenn nicht legale Gefälligkeiten ausgetauscht werden, ist dabei nicht weit, bspw. heisst: "etwas über guanxi erledigen" wörtlich auf Chinesisch: "durch die Hintertür laufen" (*zou hou men*).

Renqing hat drei verschiedene Bedeutungen: (a) renqing als emotionelle Antwort, (b) renqing als soziale Ressource und (c) renqing als Norm.⁶⁹²

- (a) HWANG unterscheidet drei Arten von guanxi-Beziehungen in Abhängigkeit von renqing: instrumentelle, gemischte und expressive Beziehungen.⁶⁹³ Bei expressiven Beziehungen wie Familienbeziehungen, Verwandtschaft und nahen Freunden hat renqing einen stark bindenden und hoch affektiven Charakter (*ganqing*)⁶⁹⁴. Beziehungen mit Fremden, vor allem ökonomische, sind rein instrumentell und beinhalten kein renqing. Nicht familiäre Beziehungen sind gemischte Beziehungen; je mehr gemeinsame Attribute erfüllt sind, desto mehr renqing hat die Beziehung. Mißachtet eine Person die renqing-Regeln (*bu dong renqing*), bedeutet dies, daß sie in Bezug auf das richtige moralische Verhalten im Umgang mit Anderen in der Gesellschaft nicht gut erzogen wurde.
- (b) Renqing ist ein wichtiges Medium für partikulare Tauschbeziehungen. Ausdrücke wie "ich schulde ihm renqing, er schuldet mir renqing" oder "es ist kein renqing zwischen uns" zeigen auf, daß renqing eine Art soziale Ressource sein kann. Der Wert der sozialen Ressource steigt, je mehr und je einflußreichere guanxi-Beziehungen eine Person hat.
- (c) Renqing beinhaltet auch die Erwartung der Erwidierung eines Gefallens, Geschenkes etc. Renqing ist eine sozial sanktionierte Norm. Sie beruht auf generalisierter Reziprozität (*heibao*).⁶⁹⁵ Über renqing werden guanxi-Beziehungen zu reziproken Beziehungen. Doch variiert der Umfang der Reziprozität vom Bindungsgrad. Die Kultivierung von renqing ist eine Bedingung für die Erhaltung von guanxi-Beziehungen, obwohl das Ideal der konfuzianischen Moral an sich die Idee des Gefallens ohne Gegenleistung ist. Renqing führt zu endlosen reziproken Spielfolgen, wobei die moralisch beste Strategie ist, den anderen in der Schuld zu lassen. Das "renqing-Spiel" läßt sich durchaus als eine Versicherung auf Gegenseitigkeit deuten.⁶⁹⁶

⁶⁹² Es wird hier im wesentlichen der Definition von Hwang (1987) gefolgt.

⁶⁹³ Vgl. Hwang (1987), S. 949ff.

⁶⁹⁴ Ganqing bezeichnet die affektive Komponente in persönlichen Beziehungen, während renqing ein rein sozialer Ausdruck ist. Vgl. King (1991), S. 74.

⁶⁹⁵ Zur Definition von generalisierter Reziprozität siehe Kapitel III.2.2.1.1., S. 74.

⁶⁹⁶ Vgl. Kapitel III.2.2.1.2., S. 76.

4.3.3. Mianzi (Gesichtswahrung)

Der soziale Sanktionsmechanismus für renqing ist "das Gesicht wahren" (*mianzi*). Mianzi ist eine soziale Position oder Prestige für vergangene eingehaltene renqing- und Rollenverpflichtungen. Durch Einhaltung der renqing-Regel kann man "Gesicht gewinnen", d.h. Reputationskapital aufbauen. Man kann auch anderen "Gesicht geben" (*gei mianzi*), bspw. in dem man an einem Bankett teilnimmt oder einen Vorgesetzten nicht öffentlich kritisiert. Handelt man nicht gemäß renqing als Norm oder Rollenverpflichtung, verliert man "sein Gesicht" (*mei you mianzi*) bzw. seine Ehre. "Das Gesicht verlieren" ist eine starke Form von Scham, die während der Sozialisation in der Familie verinnerlicht wird. Mianzi fungiert also sowohl als Signal für Vertrauenswürdigkeit als auch als Pfand.⁶⁹⁷ Der Wirkungsgrad der Moral Sua-sion ist aber abhängig vom Bindungsgrad. Die Angst vor einem Gesichtsverlust, des eigenen Gesichtes oder desjenigen eines anderen, führt zur Scheue vor Konflikten in der chinesischen Gesellschaft. Um die harmonische *Ordnung* zu erhalten, werden Konflikte möglichst vermieden. Ist ein Konflikt unvermeidbar, so wird zu dessen Beilegung ein Mediator – in der Regel eine respektierte dritte Partei – beigezogen, der dazu verhilft, den Gesichtsverlust der Parteien zu minimieren.

Guanxi, renqing und mianzi stabilisieren also die Verhaltenserwartungen und ermöglichen Vertrauen in sozialen Interaktionen. Die chinesische Gesellschaft kennt allerdings nur zwei Arten von Loyalitäten: (1) filiale Pietät (*xiao*) gegenüber dem Vater sowie deren Verlängerung, dem Gehorsam (*zhong*) gegenüber den Herrscher und (2) die Loyalität unter Freunden (*xin*). Die chinesische Sprache kennt kein Wort für eine Loyalität gegenüber der Gesellschaft. Vertrauen (*xinren*) ist somit an die Familie und je nach gegenseitiger Obligation (*renqing*) und Investition in die Wahrung des Gesichtes (*mianzi*) auch an Personen außerhalb der Familie, die *guanxi*-Beziehungen, gebunden. Ausserhalb dieser Interaktionskreise kann man – ausser einem Minimum an Höflichkeit – kein Vertrauen erwarten, da der andere Transaktionspartner wie man selbst hemmungslos die eigenen Interessen und die der Familie verfolgen wird. Vertrauen außerhalb der Familie muß erst aufgebaut werden, d.h. entweder durch Erfah-

⁶⁹⁷ Diese zwei Funktionen werden im Chinesischen auch sprachlich unterschieden: Prestige und Reputation ist das eigentliche mianzi. Die Funktion des Gesichtsverlustes als Pfand wird als *lian* bezeichnet. Vgl. Gabrea-

rung als Vertrauensgeber mit dem Vertrauensnehmer selbst (spezifisches Vertrauen) oder durch Netzwerkmitglieder als Vertrauensgeber oder als Vertrauensnehmer.⁶⁹⁸ Das Vertrauen ist demnach nicht generalisiert, sondern bleibt auf das Netzwerk beschränkt.⁶⁹⁹ Der Aufbau von spezifischem Vertrauen ist eine transaktionsspezifische Investition, so daß es verständlich ist, das Chinesen nur in langfristige Beziehungen investieren wollen, um die versunkenen Investitionen zu begrenzen.

Guanxi, renqing und mianzi bilden *Sozialkapital*. Sie schaffen im Netzwerk gegenseitige soziale Verbindlichkeiten und Erwartungen.⁷⁰⁰ Über sein Sozialkapital erhält ein Akteur Zugang zu wertvollen Ressourcen, auch ökonomischer Art. Je mehr soziale Verbindlichkeiten in einem Netzwerk ausstehen, desto höher ist das Sozialkapital und um so vielfacher der Nutzen für die Mitglieder im Netzwerk, eine Strategie die im renqing-Spiel regelmäßig praktiziert wird. Das impliziert aber zugleich große individuelle Investitionen, da man sozial verpflichtet ist, auf jede Gefälligkeitsanfrage (renqing) anderer einzugehen, wenn man nicht sein Gesicht bzw. Reputation verlieren will. Chinesen sagen von sich selbst, sie seien hoffnungslos in ein Netz von Beziehungen (*guanxi wang*) und Verpflichtungen (*renqing wang*) eingebunden.⁷⁰¹ Durch renqing und mianzi können Ressourcen mitunter strategisch manipuliert werden, ein Machtspiel das die Chinesen sehr oft spielen, aber an sich moralisch verurteilen.⁷⁰² Doch findet man im heutigen Alltag Abwehrstrategien bzw. verschiedene Mechanismen, um sich gegen den Mißbrauch von guanxi zu schützen: Exit aus dem Netzwerk⁷⁰³, nicht zu persönliche Beziehungen eingehen, unpersönliche instrumentelle Beziehungen unterhalten, klare Regeln spezifizieren und durchsetzen (bspw. moderne

nya/Bond (1996), S. 312.

⁶⁹⁸ Vgl. Abbildung III-7., S. 84. Zur Definition von spezifischen und generalisierten Vertrauen siehe Kapitel III.2.2.2.5., S. 84 und 2.2.2.6., S. 85,

⁶⁹⁹ Wong unterscheidet in Anlehnung an Luhmann zwischen Systemvertrauen und persönliches Vertrauen. Vgl. Wong (1996), S. 14ff.

⁷⁰⁰ King bezeichnet guanxi, renqing und mianzi auch als "stock of knowledge" zur Bewältigung des Alltagslebens. Vgl. King (1991), S. 63. Zur Definition von Sozialkapital siehe Kapitel III.2.2.5., S. 90.

⁷⁰¹ Vgl. Hwang (1987).

⁷⁰² Guanxi kann durchaus zu Kriminalität, Korruption und Faktionismus führen, wie die eindrucklichen Fallstudien von Yang (1999) zu guanxi in der Affäre der vierten Zhanghuaer Kreditgenossenschaft und der Miaokouer Kreditgenossenschaft zeigen. Vgl. Yang (1999), Kap. 6 bis 8.

⁷⁰³ Eine Strategie, die sowohl in der Mandarinatsbürokratie als auch von chinesischen Händlern während der Zeit der kaiserlichen Dynastien praktiziert wurde. Mandarine wurden (zur Zeit der Qing-Dynastie) nicht in ihren Heimatorten eingesetzt, sondern wurden für höchstens drei Jahre an einem Ort nominiert, dessen Dialekt sie in der Regel nicht sprachen. Dorfnachbarn verkauften ihre Ware eher auf dem (anonymen) Markt einer Stadt als unter sich. Vgl. Fei (1947/92).

spezifizieren und durchsetzen (bspw. moderne Managementregeln) sowie die Strategie der Kompartimentalisierung, d.h. Trennung der sozialen und ökonomischen Lebensbereiche.⁷⁰⁴ So lautet bspw. ein chinesisches Sprichwort, "zwischen Brüdern müssen die Konten bereinigt sein" (*qin xiong di ming suan zhang*). Diese Mechanismen deuten auf die Zunahme instrumenteller Beziehungen⁷⁰⁵ und die Notwendigkeit einer allgemeingültigen "Rationalität" menschlicher Interaktionen hin⁷⁰⁶, eine Notwendigkeit die bereits WEBER als Bedingung für Modernisierung formulierte.

Bei der Betrachtung der Werte und Normen bei Interaktionen in der chinesischen Gesellschaft sind die Parallelen zu den beschriebenen vertragstheoretischen Durchsetzungsmechanismen erstaunlich. Neben den impliziten Mechanismen findet man in Taiwan Werte und Normen, die Netzwerke zusätzlich stützen. Chinesen haben historisch eine lange Tradition in der Selbstorganisation. Das Sprichwort "der Himmel ist hoch und der Kaiser weit weg" zeigt die inaktive Rolle des Staates als Ordnungsfaktor und die Notwendigkeit für Werte und Normen, die zwischenmenschliche Interaktionen ordnen und durchsetzen.⁷⁰⁷

Es gibt noch kein Anzeichen, daß in Taiwan die Werte und Normen *renqing* und *mianzi* oder *guanxi* an Bedeutung verloren haben. Sie sind bei der Gestaltung sozialer und ökonomischer Beziehungen noch immer dominant. Sie haben sich aber den Bedürfnissen einer modernen Marktwirtschaft, nicht zuletzt durch die Integration Taiwans in die Weltwirtschaft, angepaßt. *Guanxi*, *renqing* und *mianzi* ermöglichen in den Unternehmensnetzwerken Taiwans eine kompetitiv-kooperative Arbeitsteilung. Hat aber der internationale Wettbewerb die *guanxi*-Netzwerke "domestiziert" oder in der Sprache WEBERS "rationalisiert"?

Dass diese Frage berechtigt ist, zeigt sich beim Vergleich von Netzwerkverbindungen der Taiwanesen mit derjenigen der ethnischen Chinesen in Südostasien. Durch gute *politische* *guanxi*-Verbindungen haben sich Überseechinesen in Südostasien für die Errichtung von

⁷⁰⁴ Während der eigenen Interviews wurde oft erwähnt, dass "Freund Freund und Geschäft Geschäft ist" (*shu huan shu, lu huan lu*).

⁷⁰⁵ Vgl. Hwang (1987), S. 969.

⁷⁰⁶ Vgl. King (1991), S. 79f.

⁷⁰⁷ Vgl. Fei (1947/92), S. 113.

Handelsbarrieren zur Protektion ihrer Geschäfte eingesetzt und Renten gesichert. Diese Renten ermöglichen ihnen weit höhere Gewinnspannen als diejenigen der taiwanesischen Investoren in Südostasien. Überseechinesen bezeichnen Taiwanesen im Minnan-Dialekt bezeichnenderweise als "gen-cho", was dem Sprichwort "leben um zu arbeiten" entspricht. Anstatt wie die Taiwanesen Ressourcen produktiv in ihre Wettbewerbsfähigkeit zu investieren, investieren Überseechinesen über politische Netzwerke in Rent-Seeking.⁷⁰⁸

5. Zusammenfassende Bemerkungen

In Abschnitt 1 wurden das institutionelle Umfeld und Taiwans Industrieorganisation beschrieben. Taiwans Wirtschaftsverfassung stellt für die Wirtschaftsorganisation exogene Restriktionen dar. Taiwans Wirtschaftsordnung wird massgeblich durch das in der Verfassung verankerte Prinzip der Volkswohlfahrt geprägt. Das Prinzip bestimmte weitgehend den Charakter der seit 1945 verfolgten interventionistischen Wirtschaftspolitik und dadurch auch Taiwans Strukturwandel. Die Analyse der Industrieorganisation Taiwans ergab eine besondere Arbeitsteilung zwischen Staatsfirmen und privaten Grossfirmen im Upstream-Bereich einerseits und den KMU im exportorientierten Downstream-Bereich andererseits. Eine Tendenz zur vertikalen Integration von Wertschöpfungsaktivitäten in Unternehmensgruppen lässt sich in Taiwans Industrie aber nicht feststellen. Diese Feststellung führte zur Hypothese, dass in Taiwan Markttransaktionen gegenüber der vertikalen Integration Transaktionsvorteile haben müssen. Diese Hypothese wird dadurch bekräftigt, dass in Südkorea die gleichen Produktionsschritte vertikal integriert sind (1.2).

In der Tat lassen sich in Taiwans Industrieorganisation marktähnliche Organisationsstrukturen beobachten. Diese Organisationsform entspricht nicht dem anonymen Markt, sondern besteht aus arbeitsteiligen Netzwerken von interdependenten KMU (Abschnitt 2):

"The small size and highly specialized nature of most Chinese Family Business results in high levels of interdependence between firms. Not only are many manufacturing firms dependent on orders from

⁷⁰⁸ Da politische Netzwerke in Taiwan nicht Gegenstand dieser Analyse waren, kann über die Bedeutung politischer guanxi in Taiwan keine Aussage gemacht werden. Sie spielen aber auch in Taiwan eine Rolle. Doch waren sie in der seit den 1960er Jahren verfolgten Wirtschaftspolitik weniger wirksam als vergleichsweise in Südostasien. Eine Erklärung ist die relative Isolierung der Technokraten und der GMD-Regierung gegenüber den privaten Interessen in der Wirtschaftspolitik Taiwans. Diese Konstellation in Taiwan hat verschiedene Gründe, wobei historische und geopolitische Aspekte von grosser Bedeutung sind. Vgl. Güllner (1994) und

*trading firms, large buyers and other manufacturers but they often subcontract works as well. Each firm is connected to a large number of other ones through a complex web of deals, obligations, personal ties and joint activities. Market relations are therefore highly particularistic and are based on personal knowledge or the reputation of exchange partners. Trust generated through personal connections is, thus, a crucial feature of inter-firm exchanges"*⁷⁰⁹

Persönliche Netzwerke spielen für die Unternehmung zudem beim Zugang zu allen Arten von Ressourcen (Kapital, Personal, Produktion, Marketing, Auslandsinvestitionen) eine grosse Rolle (2.4). Netzwerke verbinden die Vorteile kompetitiver Markttransaktionen mit den Vorteilen persönlicher Kooperation. Netzwerke produzieren somit ähnliche alloкатive Resultate wie der Markt aber zu niedrigeren Transaktionskosten.

Die vertragstheoretische Analyse der Netzwerke (Abschnitt 3) ergab, dass Verträge in Netzwerken selbstdurchsetzend sind, so dass die Agency-Kosten zur Absicherung gegen Adverse Selection, Moral Hazard oder Hold-up eingespart werden können. Selbstdurchsetzend sind die Vertragsbeziehungen durch die Mechanismen Reziprozität, Reputation und Vertrauen. Netzwerke erlauben somit eine "Quasi-Integration" der Produktion, d.h. eine vertikale Integration der Wertschöpfung und Arbeitsteilung in einem kompetitiv-kooperativen Netzwerk unabhängiger KMU.

Durch die Diskriminierung von Nicht-Mitgliedern in Netzwerken lässt sich Vertrauenswürdigkeit als Clubgut bereitstellen und kollektiv durchsetzen. Signalling in Form von Attributen erlaubt eine einfache Feststellung der Risikoprämien, die je nach Bindungsgrad variieren. Durch die Institution der Mittelsmänner lassen sich Netzwerke miteinander verbinden, so dass mehr Tauschgewinne realisiert und mehr Spezialisierung erreicht werden können. So werden die taiwanesischen Unternehmensnetzwerke zu offenen Netzwerken.

Wenn die taiwanesischen Unternehmensnetzwerke ein effizientes Arrangement darstellen – effizient in Bezug auf Allokation und Transaktionskosten – weshalb hat sich dann diese

Organisationsform nicht durch institutionellen Wettbewerb in anderen Volkswirtschaften sei

Withley (1992).

⁷⁰⁹ Withley (1992), S. 56.

es im Westen oder Osten durchgesetzt? Es wurde gezeigt, dass die taiwanesischen Unternehmensnetzwerke, neben historischen Gründen einerseits auf Taiwans unzulängliche formelle Institutionen und andererseits auf Taiwans (postkonfuzianische) informelle Institutionen zurückzuführen sind.

Netzwerke haben vor allem in institutionell unsicheren Umfeldern (diskretionären Eingriffe des Staates, Kriege und Revolutionen) Vorteile, wie sie das vorindustrielle China in seiner zweitausendjährigen Geschichte erlebt hat und zu einem gewissen Grad auch Taiwan, das von der Volksrepublik China stets militärisch bedroht wird. Die Unternehmensnetzwerke in Taiwan lassen sich auch als historisch gewachsene institutionelle Arrangements zur Bewältigung von Unsicherheit deuten.⁷¹⁰

Unternehmensnetzwerke sind aber wie auch gezeigt wurde, ein Produkt unzulänglicher formeller Institutionen wie schwacher Rechtsschutz, inkonsequente Rechtsdurchsetzung, inadäquate Gesetze (z.B. Rechnungslegungsstandards), diskretionäre Eingriffe des Staates sowie staatliche Regulierungen (z.B. des Bankensektors oder der Arbeitsmärkte). Suboptimale formelle Institutionen können wohl in manchen Fällen eine Erklärung für Unternehmensnetzwerke liefern. Sie sind aber weder notwendig noch hinreichend. Viele Entwicklungsländer wiesen ähnlich unzureichende formelle Institutionen auf wie Taiwan, ohne vergleichbar effiziente Unternehmensnetzwerke entwickelt zu haben. Andererseits finden sich Unternehmensnetzwerke auch in Ländern mit funktionierenden formellen Institutionen.

Die Wirtschaftsorganisation Taiwans ist auch ein Produkt seiner postkonfuzianischen informellen Institutionen. Von den beschriebenen Vertragsmechanismen in Netzwerken (Reziprozität, Vertrauen und Reputation) lassen sich eindeutige Parallelen zu den konfuzianischen Werten und Normen (renqing, mianzi und xinren) ziehen. Sie zeugen von einer "Einbettung" ökonomischer Prozesse in soziale Strukturen. Die Parallelen lassen sich auch transaktionskostenökonomisch deuten: Die Vertragsmechanismen Reziprozität, Vertrauen und Reputation in Netzwerken werden durch Werte und Normen zusätzlich unterstützt. Die postkonfuzianischen Werte und Normen senken die Transaktionskosten dieser Organisationsformen zusätzlich. Taiwans informelle Institutionen könnten eine hinreichende Erklärung für die Evolution von

Netzwerken als dominante Organisationsform liefern.

An diese Feststellungen lassen sich die Fragen anknüpfen, welchem Wandel Unternehmensnetzwerke unterliegen würden, wenn entweder die formellen Institutionen verbessert und/oder die postkonfuzianischen informellen Institutionen sich abschwächen würden. An dieser Stelle seien nur vorläufige Antworten gegeben, die in Kapitel VI abschliessend beurteilt werden sollen.

(1) Welche Wirkung hätte eine Veränderung der formellen Institutionen, insbesondere wenn der Rechtsschutz verbessert würde?

Gemäss clubtheoretischer Argumentation dürften die Netzwerke mit zunehmender institutioneller Sicherheit an Bedeutung verlieren. Mit zunehmendem Rechtsschutz nehmen die Transaktionskostenvorteile der Netzwerke ab, und es können ausserhalb der Netzwerke mit mehr Transaktionspartnern getauscht bzw. Tauschgewinne realisiert werden. Im Gegensatz zu den Advokaten des Kulturalismus, die Netzwerke als dauerhafte Alternative zum westlichen Kapitalismus sehen, wird die Notwendigkeit von mehr "Rule of Law" zur Modernisierung der postkonfuzianischen Volkswirtschaften auch von manchen chinesischen Soziologen anerkannt:

*"Without such system trust, social investment in personal trust will become too expensive and too costly for business."*⁷¹¹

Sie sehen aber in guanxi-Netzwerken kein Hindernis für die Modernisierung per se, sondern fordern ein Mix von formellen und informellen Institutionen.⁷¹² Für Hongkong und Taiwan, die ein Minimum an Rechtsstaatlichkeit (Eigentumsrecht und Vertragsrecht) aufweisen, wird immer wieder auf die Funktion des Rechtsschutzes als "mean of last resort" hingewiesen. Rechtsstaatlichkeit im westlichen Sinne wird sich vermutlich in dem Masse graduell durchsetzen, wie Konflikte mit informellen Normen in der Gesellschaft nicht mehr effektiv sanktioniert werden können. Ein solcher Institutionenmix kann sich lange halten.

⁷¹⁰ Vgl. auch Redding (1990) und Withley (1992).

⁷¹¹ Wong (1996), S. 23.

⁷¹² Vgl. auch King (1991), S. 80.

Einen kräftigen Modernisierungsschub scheint die Globalisierung auf die Wirtschaftsorganisation Taiwans gehabt zu haben. Mit zunehmender Integration Taiwans in die Weltwirtschaft sehen sich die taiwanesischen Unternehmen mit neuen Regeln bzw. äusseren Restriktionen konfrontiert. Die Exportorientierung Taiwans blieb nicht ohne Rückwirkung auf die Netzwerke exportorientierter KMU. Über die Handelsunternehmen wirkten sich der Markt und der Preisdruck durch die internationale Konkurrenz auch auf die nachgelagerten Produktionsnetzwerke aus. Die Integration Taiwans in die Weltwirtschaft fordert von den Netzwerken bei gleicher Kooperation maximale (Allokations-)Effizienz, die auf die persönlichen Netzwerke disziplinierend wirkt, wie die Äußerung "Freund ist Freund und Geschäft ist Geschäft" zeigt.

(2) Welche Wirkung hätte ein Wandel der postkonfuzianischen Werte und Normen? Wird die chinesische Familie als Wirtschaftseinheit die Modernisierung überleben?

Die Erfahrung der westlichen Gesellschaft hat gezeigt, daß mit zunehmender Entwicklung und Mobilität neue Absicherungsmechanismen außerhalb der Familie notwendig und auch möglich werden, die in Konsequenz die Familie wirtschaftlich (und auch sonst) desolidariert. Es ist daher wahrscheinlich, daß sich auch die konfuzianischen Werte und Normen langfristig verändern werden. Das hätte, wie bereits gesehen, eine Schwächung der informellen Durchsetzungsmechanismen zur Folge, so daß die Netzwerke Transaktionskostenvorteile verlieren würden.

Ob aber ein Wandel der formellen oder informellen Institutionen endogen erfolgen kann, hängt vom Grad der "Pfadabhängigkeit" der Unternehmensnetzwerke als institutionelles Arrangement ab. Diese Frage sowie die vorläufig beantworteten Fragen, sollen nun im sechsten und letzten Kapitel auch theoretisch abschliessend beurteilt werden.

EXKURS: CHINAS RECHTSTRADITION

Die Geburt der formalen Rechtsinstitutionen Chinas gehen auf die Zeit der Zhou-Dynastie (1122-256 v.Chr.) zurück. Die sog. Gesetzesschule oder *Legalismus* (*fajia*) entstand in Reaktion auf die chaotischen Zustände in der Zhou-Dynastie und stand in Konkurrenz zum Konfuzianismus bei der Lösung des Ordnungsproblems.⁷¹³ Diese Zeit war von der Auseinandersetzung zwischen der konfuzianischen und legalistischen Staatsphilosophie geprägt, ein Konflikt der über 2000 Jahre ausgetragen wurde und bis heute andauert. Während sich die Konfuzianer für ein "Regieren durch die Sitten" (*li*) einsetzen, plädieren die Legalisten für ein "Regieren durch Gesetze" (*fa*).⁷¹⁴ Wie bereits gezeigt wurde, basiert der Konfuzianismus auf der Harmonisierung von Himmel, Mensch und Natur durch sittliches Verhalten und durch den vom "Himmel mandatierten" (*tian ming*) Herrscher als sittlich vollkommenes Vorbild. Die Legalisten hingegen glauben, daß Harmonie zwischen Himmel, Mensch und Natur, nur durch eine Rechtsordnung aufrechterhalten werden könnte. Sie fordern eine Rechtsordnung, in der alle Menschen gleichgestellt sind und in der menschliches Verhalten durch Gesetz und staatliche Strafverfolgung gesteuert wird. Dabei liegt aber die rechtschaffende Gewalt auch bei den Legalisten nicht beim Volk, sondern beim Herrscher. Die Legalisten stipulieren also keine "Rule of Law" nach westlichem Verständnis, sondern eine "Rule by Law".

Die Legalisten setzten sich kurzzeitig während der kurzlebigen Qin-Dynastie (221-206 v. Chr.) durch. Der Kaiser der Qin-Dynastie ist der erste Kaiser, der gestützt auf die Legalisten mit totalitären Mitteln China vereinigte, was die Legalisten diskreditierte. Unter der machtvollen Han-Dynastie (206 v.Chr. – 220 n.Chr.) setzte sich der Konfuzianismus durch und wurde zur Staatsdoktrin. In dieser Zeit wurde das chinesische Recht konfuzianisiert, wobei der Konfuzianismus auch mit legalistischen Elemente angereichert wurde. Ein Markstein wurde mit der ersten überlieferten Kodifikation des Rechts in der Tang-Dynastie (618-609) gelegt, auf der nicht nur die nachfolgenden chinesischen Dynastien, sondern auch die Herrscher Koreas, Vietnams und Japans aufbauten. Die letzte kaiserliche Kodifizierung des chinesischen Rechts erfolgte unter der mandschurischen Qing-Dynastie (1644-1911). Der sog. Qing-Code (*ta qing lüli*) von 1740 galt bis zur Republikanischen Revolution 1911. Der Qing-

⁷¹³ Vgl. Chiu/Fa (1994). Siehe auch Heuser (1998), S. 407ff.

Code sah keine unabhängige Rechtsprechung vor. Diese war vielmehr Teil der staatlichen Administration und hatte dem Staat und der Gesellschaft zur Aufrechterhaltung der konfuzianischen Ordnung zu dienen. Im Gegensatz zum Römischen Recht lag der Fokus des Qing-Code auf dem Staatsrecht (Straf- und Verwaltungsrecht) und nicht auf dem Zivilrecht. Zivilrechtliche Angelegenheiten wurden entweder aus dem Recht ausgeklammert (bspw. Vertragsrecht) oder nur im Rahmen des Strafrechts behandelt (bspw. Eigentumsrechte, Erbrechte und Eherecht).

*"The general neglect of civil law in the Code is even more evident in the area of greatest importance [...]: commercial affairs. Of the 436 Statutes in the Code, only eight dealt at all with what is usually called commercial law."*⁷¹⁵

Gegen Ende ihrer Herrschaft erkannten die Qing-Herrscher die Notwendigkeit rechtlicher Reformen zur Modernisierung Chinas. Die Reformen, die das chinesische Recht dem westlichen Recht angleichen sollten, orientierten sich dabei an japanischem Recht (das ursprünglich von der Tang-Dynastie übernommen wurde) und an deutschem Recht.

Das Privatrecht blieb im chinesischen Recht also unterentwickelt. Die Legalisten konzipierten das chinesische Recht für eine agrarische und nicht für eine kommerzielle Gesellschaft. Konflikte unter den Privatpartien wurden über informelle Kanäle gelöst: Geschäftliche Streitigkeiten wurden innerhalb von Berufsverbänden und Händlergilden (*hui guan*) gemäß lokalem Brauch geschlichtet.⁷¹⁶ Konflikte zwischen Personen und Familien wurden über Mediation (*tiaochu*) von Dorfvorstehern (*tsungli*) bereinigt. In den wenigsten Fällen kamen Streitigkeiten vor ein Gericht, wo sie von Magistraten mangels kodifizierten Recht auf der Basis von Gewohnheitsrecht – und im Gegensatz zum Strafrecht – flexibel ausgelegt und entschieden wurden. Da den Ansprüchen des Klägers vom Magistraten in der Regel nicht vollständig stattgegeben wurde, war der Anreiz gross, Streitigkeiten über den Mediationsweg zu lösen. Dem Magistrat zukommende Streitigkeiten konnten auf seine Anordnung auch zunächst über Mediation gelöst werden. Die mangelnde Kodifizierung des Privatrechts bedeutet aber nicht,

⁷¹⁴ Vgl. Weggel (1994), S. 115.

⁷¹⁵ Brockman (1980), S. 85.

⁷¹⁶ Diese lokale Handelsbräuche können aber nicht mit der Lex Mercatoria verglichen werden, deren Jurisdiktion sich über alle Händler eines Gebietes erstreckte. Vgl. Brockmann (1980), S. 92.

daß chinesische Geschäftsleute kein Bedürfnis nach Regeln oder kein Rechtsbewußtsein hatten. Sie entwickelten ein auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes und auf Gewohnheit beruhendes privates Vertragsrecht, das die Rechte und Verpflichtungen der Parteien definierte sowie Anreize zur Vertragserfüllung setzte. Verträge mit unbekannten Handelspartnern beruhten weitgehend auf selbstdurchsetzenden Mechanismen wie Anzahlungen, Zug um Zug-Tausch und Pfand.⁷¹⁷ Das gewohnheitsrechtliche Vertragsrecht entsprach weitgehend einem privaten Rechtssystem, ein System, das sich – wie die exploratorische Analyse der Netzwerke gezeigt hat – bis heute gehalten hat.

Die eigentliche Kodifizierung des Privatrechts erfolgte erst unter der GMD-Regierung der Republik China zwischen 1928 und dem Beginn des sino-japanischen Krieg 1937, wobei hier nur das Strafrecht (1928, revidiert 1935), das Zivilrecht (1929), das Unternehmensrecht (1929), das Insolvenzrecht (1935), das Handelsmarkenrecht (1936) sowie die Nanjing-Verfassung⁷¹⁸ (1947) erwähnt seien.⁷¹⁹ Nach der Flucht der Nationalregierung nach Taiwan wurde das Rechtssystem nicht mehr grundsätzlich revidiert, sondern nur noch ergänzt. Diese Ergänzungen wurden stark vom amerikanischen Recht beeinflusst.

Der Mangel an juristischer Tradition und zivilen Rechtsbewußtsein in Taiwan kann (1) historisch, (2) politisch und (3) kulturell erklärt werden:

(1) Da das Recht keine bürgerlichen und ökonomischen Rechte zum Schutze des Bürgers vor dem Staat intendierte, sondern einzig den Interessen des Staates zu dienen hatte, war auch keine Notwendigkeit für ein juristisches Verteidigungssystem gegenüber dem Staat gegeben. Einen unabhängigen Juristenstand im westlichen Sinne gab es an sich nicht. Die

⁷¹⁷ Siehe dazu Brockmann's für ausführliche Beschreibung des gewohnheitsrechtlichen Vertragsrechts auf Taiwan Ende des 19. Jahrhunderts.

⁷¹⁸ Die Nanjing-Verfassung teilt die Staatsgewalt in fünf Gewalten (*yuan*) auf. Neben den drei klassischen Gewalten der Legislative, Exekutive und Judikative führt die Verfassung zusätzlich die Prüfungs- und Kontrollgewalt ein. Das Legislativ*yuan* entspricht einem ordentlichen Parlament, das Exekutiv*yuan* der Regierung und das Justiz*yuan* der rechtsdurchsetzenden Gewalt. Dem Kontroll*yuan* obliegt die Disziplinarkontrolle über die Beamten und die politischen Mandatsträger, während das Prüfung*yuan* für die Durchführung der staatlichen Eintrittsexamina für Beamte zuständig ist. An der Spitze des Staates steht der Staatspräsident. Das Legislativ*yuan* teilt sich die Aufgaben mit der verfassungsgebenden Nationalversammlung, wobei letztere im Zuge der jüngsten Verfassungsreformen abgeschafft wird.

⁷¹⁹ Vgl. Chiu/Fa (1994), S. 3ff.

Magistrate, zugleich Administratoren und Richter, wurden nicht juristisch, sondern konfuzianisch geschult und staatlich geprüft. Anwälte nach heutigen Verständnis gab es nicht. Ihre Funktionen beschränkten sich auf das Verfassen von Klagen. Der schlechte Ruf der Anwälte im kaiserlichen China geht auf die Praxis der illegalen "litigation trickster" (*sung-kun*) zurück. Wie die staatlich lizenzierten und streng überwachten Gerichtsschreiber (*tais-hu*), berieten die illegalen Anwälte und verfaßten Klageschriften und bereicherten sich dabei an der überwiegend analphabetischen Bevölkerung. Während die Magistraten, Schreiber und der gesamte Justizapparat die Interessen des Herrschers vertraten, galten die damaligen "Anwälte" als unehrlich und zynisch. Das bis heute andauernde Mißtrauen und die mangelnde Anerkennung des Juristenstandes sind also historisch begründet.

- (2) Die Rechtsprechung war im Sinne des Herrschers instrumentalisiert.⁷²⁰ Das Recht galt dem Ausbau der staatlichen Macht. Dies trifft historisch nicht nur auf die kaiserlichen Dynastien zu, sondern auch für die kommunistische Regierung der Volksrepublik China bis heute sowie für die Nationalregierung der Republik China bis zur Aufhebung des Kriegsrechts 1987. Als autoritäre Regimes hatten sie kein Interesse an einer unabhängigen Justiz.
- (3) Konflikte werden in der chinesischen Kultur mindestens als Nullsummenspiele betrachtet, bei denen es einen Verlierer geben muß und an denen die Beziehung in der Regel in die Brüche geht, womit die Sache zu einem Negativsummenspiel wird. Konflikte sind daher zu vermeiden oder durch einen Kompromiß beizulegen. Chinesen bedienen sich daher bis heute in geschäftlichen Angelegenheiten nicht der gerichtlichen Klage, sondern informeller Streitschlichtungsmechanismen wie Mediation sowohl innerhalb des Gerichts als auch außerhalb der Gerichte.⁷²¹ Daneben sind Vergleiche, Schiedsgerichtsbarkeit oder "Public Notarization" üblich.

Der Mangel an juristischer Tradition spiegelt sich auch im wenig entwickelten Justizapparat Taiwans wieder. So kommt in Taiwan bspw. ein Anwalt auf 12'000 Einwohner, während in den USA das Verhältnis 1 zu 400 beträgt. Ein Grund hierfür ist in der juristischen Ausbildung

⁷²⁰ Vgl. Cohen (1980), S. 8f.

⁷²¹ Diese Feststellung wurde von Macaulay auch für amerikanische Geschäftsleute in Wisconsin gemacht. Vgl. Macaulay (1963), S. 62f. In seine Studie kommt er zum Schluss, dass Verträge und Vertragsrecht überflüssig sind, weil es viele Arten von nichtrechtlichen Sanktionen gibt. Zwei Normen seien unter den Geschäftsleuten in Wisconsin verbreitet: (1) "Commitments are to be honored in almost all situations; one does not welsh on a deal. (2) One ought to produce a good product and stand behind it". Vgl. Macaulay (1963, S. 63). Obschon

und dem streng regulierten Berufsstand zu suchen. Recht wird auf der Ebene des Grundstudiums der Hochschulen gelehrt und vom Bildungsministerium streng überwacht. Da viele Abgänger nicht als Anwälte oder Richter arbeiten, sondern die Beamtenlaufbahn einschlagen oder im Privatsektor Karriere machen, ist das Rechtsstudium sehr generalistisch ausgerichtet. Die Richterkarriere kann in Taiwan nach Bestehen des Richterexamens beim Prüfungsyuan⁷²² auch ohne Rechtspraxis eingeschlagen werden. Die Anforderungen an den Staatsanwalt, der in Taiwan mit mehr Kompetenzen ausgestattet als ein Staatsanwalt bspw. im amerikanischen Recht, sind die gleichen wie an einen Richter. Richter und Staatsanwälte werden auf Lebenszeit ernannt. Der Weg zur Anwaltschaft ist in Taiwan ebenfalls sehr schwierig. Anwalt kann man entweder über die sehr strenge Anwaltsprüfung des Prüfungsyuan oder über den indirekten Weg werden: das Prüfungsyuan kann Richter, Staatsanwälte, Rechtsprofessoren oder Militärjuristen als Anwälte – teils mit Prüfung teils ohne Prüfung – zertifizieren. Ein Anwalt muß zudem der lokalen Anwaltskammer angehören, bevor er praktizieren kann. Die Kammern stehen unter strenger Aufsicht des Justizyuans.⁷²³ Ausländische Anwälte wurden bislang aufgrund unklarer Gesetzesauslegung nur begrenzt zugelassen.

Es läßt sich zusammenfassend festhalten, daß Taiwans mangelnde juristische Tradition historisch, macht- und bildungspolitisch sowie kulturell bedingt ist. Dies ist aber nicht zu verwechseln mit einem mangelnden Rechtsbewußtsein. Während durch den Demokratisierungsprozeß mittelfristig eine schärfere Trennung der Gewalten sowie eine größere Unabhängigkeit der Justiz zu erwarten ist, läßt sich die historisch und kulturell gewachsene rechtliche Aufgabenteilung zwischen dem staatlich durchgesetzten öffentlichen Recht einerseits und dem privat durchgesetzten Vertragsrecht andererseits nicht so schnell verändern.

veraltet, wird diese Studie noch häufig zitiert.

⁷²² Das Prüfungsyuan ist für die Durchführung der staatlichen Eintrittsexamina für Beamte zuständig.

⁷²³ Das Justizyuan besteht aus der Justizverwaltung und aus der höchsten Berufungsinstanz, dem Supreme Court, und seinen Bezirksgerichten, einem Verwaltungsgericht und einer Disziplinarkommission für öffentliche Angestellte sowie aus dem Verfassungsgericht, dem Council of Grand Justices.

VI. NETZWERKE ALS ORDNUNGSPRINZIP: ERGEBNISSE UND IMPLIKATIONEN

In diesem Kapitel sollen nun die wichtigsten Ergebnisse herausgearbeitet und diskutiert werden. Abschnitt 1 faßt die wichtigsten Zusammenhänge je Kapitel zusammen. Abschnitt 2 hält die wichtigsten Ergebnisse fest und zeigt die möglichen ordnungstheoretischen und -politischen Implikationen auf. Die Ergebnisse dieser Arbeit werden in Abschnitt 3 abschließend gewürdigt.

1. Zusammenfassung

Ausgangspunkt dieser Arbeit war das Ordnungsproblem als Problem der Kooperation (*credible commitment*). In Kapitel II wurde die ordnungsstiftende Funktion von Institutionen, Property Rights und Verträgen, d.h. den konstitutiven Begriffen der NIÖ, aufgezeigt. Institutionen reduzieren Verhaltensrisiken und ermöglichen mehr Spezialisierung und Tausch. Institutionen lassen sich einseitig, bilateral und durch Dritte (Staat und Gesellschaft) durchsetzen, wobei in dieser Arbeit die bilaterale Durchsetzung durch implizite Verträge in Netzwerken im Vordergrund stand. Institutionen haben einen Einfluß auf die beim Tausch anfallenden Kosten der Verhaltensbindung. Institutionen bilden zusammen mit den an ihnen beteiligten Akteuren und ihren Zielen *Organisationen*, woran die institutionenökonomische Arbeitsdefinition der Netzwerke anknüpfte.

Netzwerke – als eine alternative Form von Organisation *zwischen* und *neben* Markt und Hierarchie definiert – wurden in Kapitel III der Analyse durch die Transaktionskostentheorie zugänglich. Netzwerke wurden hinsichtlich ihres Beitrags zur Lösung des Verhaltensbindungsproblems und der dabei anfallenden Transaktionskosten (nach Vertragsabschluß) untersucht. Mit der Modellierung der Netzwerke als Vertragsproblem wurden Netzwerke der Untersuchung durch die Agency-Theorie zugänglich, die eine ex ante Perspektive auf die Anreizprobleme und auf die vertraglichen Lösungen ermöglichte. Die typischen Anreiz- und Kontrollmechanismen in Netzwerken sind Reziprozität, Vertrauen und Reputation. Diese impliziten Mechanismen ermöglichen unter der Voraussetzung wiederholter Interaktion die Absicherung gegen Adverse Selection, Moral Hazard und Hold-up. Es wurde gezeigt, daß Netzwerke als implizite und wechselseitige Principal-Agent-Beziehungen unter der Voraussetzung eines langfristigen Kooperationshorizontes gegenüber dem Markt oder der Unter-

nehmung

(Agency-)

Kostenvorteile haben.

Kapitel IV behandelte Netzwerke aus der Sicht der Clubtheorie. Es wurde gezeigt, daß Netzwerke Vertragssicherheit nicht nur in bilateralen wiederholten Verträgen, sondern als Clubgut auch kollektiv bereitstellen können. Durch die Diskriminierung von Nicht-Mitgliedern in Form von Mitgliederbeiträgen kann eine optimale Clubgrösse erreicht werden, die um so größer ist, je solidarischer und je homogener das Netzwerk ist. Durch Signale (Namen, Dialekt, ethnische Zugehörigkeit), die die Vertrauenswürdigkeit von Vertragspartnern signalisieren, lassen sich Mitgliederbeiträge einsparen. Es wurde schließlich gezeigt, daß durch die Einführung eines staatlich durchgesetzten Vertragsrechts Netzwerke ihre Vorteile verlieren, da sie aufgrund des Überfüllungsgeffekts in ihrer Größe beschränkt sind.

Die aus der Vertrags- und Clubtheorie abgeleiteten Vorteile von Netzwerken konnten in der Untersuchung der Unternehmensnetzwerke in Taiwan in Kapitel V bestätigt werden. Es wurde gezeigt, daß Taiwans Unternehmen Ressourcen wie Kapital und Investitionen, Personal, Produktion, Marketing und Auslandsinvestitionen über Netzwerke statt über den Markt oder in der integrierten Unternehmungen tauschen. Damit können bei ähnlicher allokativen Effizienz wie auf Märkten Transaktionskostenvorteile sich selbstdurchsetzender Verträge (insbesondere durch Reziprozität, Vertrauen und Reputation) realisiert werden. Die Absicherung gegen Hold-up-Probleme erfolgt in Taiwan nicht durch vertikale Eigentumsintegration, sondern alternativ durch vertikale Vernetzung der Wertschöpfungsaktivitäten in horizontalen Netzwerken. Die Untersuchung der konfuzianischen Werte und Normen ergab zudem, daß Normen (wie renqing und mianzi) xinren Verhaltenserwartungen formen und zusätzliche Sanktionsmöglichkeiten für einmalige Transaktionen bereitstellen. Sie können somit die Verhaltensbindungskosten zusätzlich senken und machen das spezifisch chinesische an den Unternehmensnetzwerken in Taiwan aus. Die Parallelen zwischen den sich selbstdurchsetzenden Mechanismen und den kulturell überlieferten Werten und Normen (Renqing als Reziprozitätsnorm, Mianzi als Reputationsmechanismus) deuten zudem auf eine lange Tradition der Selbstorganisation der chinesischen Gesellschaft hin. Dies wird nicht zuletzt bei der Betrachtung der taiwanesisch-chinesischen Rechtsordnung bestätigt, die historisch kein Zivil- und Vertragsrecht kannte. Daher wurde auf private Lösungen zurückgegriffen, die in dieser Arbeit theoretisch

beschrieben wurden und die, wie gezeigt wurde, noch heute trotz Einführung des Vertragsrechts in Taiwan von Bedeutung sind.

2. Diskussion der Ergebnisse und ihre Implikationen

Nachfolgend sollen die Ergebnisse dieser Arbeit diskutiert und deren ordnungspolitischen Implikationen aufgezeigt werden. Dabei werden, erstens die Rolle der Rechtsordnung in der Durchsetzung von Verträgen (2.1), zweitens die Bedeutung der vertikalen Integration in der Industrieökonomik (2.2) und schließlich die Erklärung der Netzwerke aus formellen und informellen Restriktionen (2.3) hinterfragt.

2.1 Netzwerke zwischen Anarchie und Ordnung

*"[T]he inability of societies to develop effective, low cost enforcement of contracts is the most important source of both historical and contemporary underdevelopment in the Third World"*⁷²⁴

Ein erstes Ergebnis dieser Arbeit ist, daß in Taiwan informelle Mechanismen in (Unternehmens-)Netzwerken eine effektive und kostengünstige Durchsetzung von Verträgen ermöglichen. Es wurde gezeigt, daß implizite Verträge das Ordnungsproblem bilateral und in Clubs multilateral lösen können.⁷²⁵

Es läßt sich dann fragen, im welchen Verhältnis die selbstdurchsetzenden Mechanismen sowie die Clubsanktionen in Netzwerken einerseits und die staatliche Rechtsordnung bei der Durchsetzung von Verträgen andererseits stehen. Dazu werden zwei Ausgangssituationen unterschieden: Netzwerke in einem anarchischen Naturzustand (2.1.1) und Netzwerke in einer Rechtsordnung (2.1.2). Im ersten Fall ist die im Netzwerk produzierte Vertragssicherheit ein Ersatz für die Rechtsordnung selbst; im zweiten Fall füllt sie die Lücken der Rechtsordnung.⁷²⁶

⁷²⁴ Vgl. North (1990), S. 54.

⁷²⁵ Die Durchsetzung durch verinnerlichte Normen, Werte und Moral standen nicht im Vordergrund dieser Arbeit, da in erster Linie eine kulturinvariante Argumentation gesucht wurde. Zur Rolle der Moral als Durchsetzungsmechanismus siehe Platteau (1994).

⁷²⁶ Vgl. auch Zintl (1993), S. 101ff.

2.1.1 Netzwerke und Anarchie

Ist die Ausgangslage der regellose Naturzustand, besteht ausserhalb des Netzwerkes Anarchie, d.h. die Macht des Stärkeren, und innerhalb der Netzwerke besteht Vertragssicherheit. Aufgrund prohibitiver Transaktionskosten würde kaum oder gar kein Tausch mit Outsidern stattfinden.

Die impliziten Verträge in Netzwerken bieten einen Ersatz für eine Vertragssicherung durch die Rechtsordnung an. Aus der Sicht der Agency-Theorie beschränken sich aber implizite Netzwerkverträge auf unendlich und unter bestimmten Bedingungen auf endlich wiederholte Transaktionen. Die kritische Grösse ist dabei die Gewichtung der Zukunft durch die Diskont-rate. Einmalige Transaktionen wie sie dem anonymen Markt unterstellt werden, lassen sich durch implizite Verträge nicht durchsetzen.

Clubs lassen sich ebenfalls als Ersatz einer Rechtsordnung deuten. Ihr Vorteil gegenüber impliziten Verträgen ist die multilaterale Durchsetzung, so dass die Vertragsdurchsetzung auch bei einmaligen Transaktionen möglich wird.⁷²⁷ Doch wurde gezeigt, dass Netzwerke aus der Sicht der Clubtheorie Vertragssicherheit nicht im beliebigen Umfang bereitstellen können, da ab einer bestimmten Mitgliederzahl, die durchschnittlichen Grenzkosten (Vertragsdurchsetzungskosten) eines zusätzlichen Mitgliedes den Grenznutzen (Tauschgewinn) übersteigen werden. Trotz positiver Netzwerkexternalitäten (je mehr am Netzwerk teilhaben, desto höher der Nutzen für jeden) bleibt aufgrund des Überfüllungseffekts Vertragssicherheit im Netzwerk auf eine limitierte (optimale) Anzahl Transaktionspartner beschränkt und es können nicht alle potentiellen Tauschopportunitäten realisiert werden. Erfolgreiche Netzwerke werden daher diskriminierende Mitgliederbeiträge erheben und die (individuell optimale) Grösse des Netzwerkes wird kleiner ausfallen als die sozial optimale Grösse.

Damit ist aber nicht die Frage geklärt, ob die Rechtsordnung gegenüber Netzwerken ein leistungsfähigeres Ordnungssystem wäre. Die staatliche Rechtsordnung ist ein Sanktionsmechanismus, der auch mit zunehmender Nutzerzahl keinem Überfüllungseffekt unterliegt und von

⁷²⁷ Für eine spieltheoretische Begründung siehe Kandori (1992).

der gesamten Bevölkerung nicht rivalisierend genutzt werden kann. Staatlich durchgesetzte Rechtsnormen ermöglichen als öffentliches Gut die Realisierung maximaler Spezialisierungsvorteile und Tauschgewinne. Die Einführung einer Rechtsordnung erhöht die erwarteten Auszahlungen des Tausches mit Outsidern, während im Netzwerk die Vorteile eines zusätzlichen Mitgliedes durch erhöhte Informationskosten aufgefangen werden. Netzwerke verlieren somit ihren komparativen Vorteil.⁷²⁸ Es können mehr Tauschopportunitäten realisiert werden, die wiederum mehr wachstumsfördernde Spezialisierung und Arbeitsteilung ermöglichen. Der durch die Rechtsordnung ermöglichte anonyme Tausch stellt eine Pareto-Verbesserung dar, da Ressourcen nun auch außerhalb des Netzwerkes der besten Nutzung zugeführt werden können. In diesem Sinne lassen sich Netzwerke als Ersatz für eine nicht verfügbare, aber wünschenswerte Rechtsordnung deuten.

In der Literatur wird gemeinhin argumentiert, dass informelle Arrangements wie Netzwerke eine Vorstufe zur leistungsfähigeren Ordnungsform, der staatlichen Rechtsordnung, darstellen.⁷²⁹ WEDER bemerkt, dass es wohl auffallend sei,

*"dass die Beispiele der Clubdurchsetzung aus dem Mittelalter und aus Entwicklungsländern stammen – Umfelder die nicht eben durch wirtschaftliche Effizienz und Wachstum gekennzeichnet sind".*⁷³⁰

Historische Beispiele sind u.a. die Maghribi-Händler oder Händler aus Genua im Mittelmeerraum⁷³¹, jüdische Händler in Europa⁷³², die Gilden und die Hanse im Mittelalter⁷³³, die Lex Mercatoria und die Champagne-Messen⁷³⁴. Die taiwanesischen Unternehmensnetzwerke wären dieser Argumentation folgend eine Erscheinungsform institutioneller Unterentwicklung, eine Form primitiven Tausches.⁷³⁵

⁷²⁸ Laut Zucker (1986) zit. in Greif (1997), S. 253 ist genau ein solches Phänomen in den USA Mitte des 19. Jahrhunderts aufgetreten. Die großen Gewinne des Inter-Gruppenhandels und des Handels über große geographische Distanzen habe zu einer Desintegration der informellen Vertragsdurchsetzung in kleinen Gruppen geführt.

⁷²⁹ Siehe insbesondere North (1990) und Weber (1904/1996).

⁷³⁰ Weder (1993), S. 73.

⁷³¹ Vgl. Greif (1989) und Greif (1993).

⁷³² Vgl. Landa (1988), S. 89.

⁷³³ Vgl. Greif/Milgrom/Weingast (1994).

⁷³⁴ Vgl. Milgrom/ North/Weingast (1990).

⁷³⁵ Zum primitiven Tausch siehe Posner (1980) und Sahlin (1972/76).

Nimmt man die staatliche Rechtsordnung als Referenzmodell, stellen diese alternativen Institutionen allesamt institutionelle *Second-best*-Lösungen dar. Mit einer solchen Argumentation verfällt man aber dem *Nirvana-Approach*, da vollkommene Institutionen einem Idealzustand entsprechen. Daher wird im folgenden Abschnitt eine andere Ausgangslage unterschieden, in der Netzwerke im Rahmen einer bestehenden, aber unvollkommenen Rechtsordnung beurteilt werden.

2.1.2 Netzwerke und Rechtsordnung

Es wurde in Kapitel II gezeigt, dass wegen der Komplexität und Unsicherheit menschlichen Verhaltens Institutionen nicht vollkommen sind. Rechtsnormen können nicht lückenlos durchgesetzt werden, und Verträge können nicht alle Kontingenzen explizit berücksichtigen. Die Risiken aus dieser Unvollkommenheit, die Umwelt- und Verhaltensrisiken, lassen sich durch alternative Institutionen wie Netzwerke senken.

In Kapitel II wurde auch ausgeführt, dass sich jeweils diejenigen Institutionen durchsetzen, die insgesamt die Transaktionskosten minimieren. Netzwerke minimieren Transaktionskosten, weil sie bilaterale und multilaterale Informations- und Durchsetzungsvorteile haben.

*"Die Konstellation, in der eine bestimmte Transaktionsform Vorteile erzeugt, enthält auch die Anreiz zu ihrer Bildung. Selbst wenn man nicht unterstellt, dass Institutionen planvoll optimiert werden, ist – jedenfalls in einer Rechtsordnung, die freie Verträge ermöglicht und damit Wettbewerb impliziert – die evolutionäre Durchsetzung kostenminimierender Institutionen plausibel."*⁷³⁶

Die Lücken der Rechtsordnung können von zweierlei Arten sein: (1) absichtlich mangelnder Rechtsschutz für beispielsweise nicht schützenswerte oder illegale Aktivitäten und (2) unvollkommener Rechtsschutz trotz rechtlicher Normierung der Verträge.⁷³⁷

(1) Es gibt Transaktionen, denen die Rechtsordnung den Schutz versagt (illegale Aktivitäten).

Den Schutz illegaler Aktivitäten können alternative Organisationen übernehmen, wie bspw. die Mafia.⁷³⁸ Gerade in Entwicklungsländern sind das Vertragsrecht oft unter-

⁷³⁶ Zintl (1993), S. 103.

⁷³⁷ Vgl. Zintl (1993), S. 101f.

⁷³⁸ Vgl. Gambetta (1993).

entwickelt und die Gerichte korrupt, so dass sie sogar zu zusätzlichen Risiken bzw. Transaktionskosten führen können.⁷³⁹ In diesen Ländern spielen private Mechanismen eine besondere Rolle, wie die empirische Literatur zeigt.⁷⁴⁰ Je vollständiger also die Rechtsordnung und die zu ihr passende Rechtskultur, desto weniger wird auf alternative Sicherungsformen zurückgegriffen.⁷⁴¹ Anarchie und (vollkommene) Rechtsordnung sind demnach nicht dichotome Formen, sondern ein Kontinuum.

(2) Doch auch rechtliche normierte Transaktionen können unvollständig sein, wie in der Agency-Literatur deutlich wurde.⁷⁴² Die Gerichte haben nicht alle Informationen und können diese eventuell gar nicht oder nur zu sehr hohen Kosten einholen und verifizieren. Die Rechtsbürokraten haben zudem eigene Zielfunktionen, die nicht unbedingt mit derjenigen des Prinzipals (der Legislative in diesem Fall) übereinstimmen müssen. Dadurch eröffnen sich den Bürokraten diskretionäre Spielräume, die (auch) durch Rent-Seeking von Lobbies (bspw. Anwälte) oder durch Bestechungsgelder (Korruption) ausgefüllt werden. Diese Erkenntnis führte bereits in den 1970er Jahren zur Forderung der Privatisierung des Rechts.⁷⁴³ Aufgrund der besseren Information können private Parteien besser das Niveau der benötigten Vertragsdurchsetzung beurteilen. Da es um ihre privaten Gewinne geht, werden die privaten Parteien für eine effiziente Absicherung der Verträge sorgen. Hingegen besteht bei der staatlichen Durchsetzung die Gefahr, dass zu viele Transaktionen stattfinden, im Vergleich zum effizienten Gleichgewicht (Übernutzung).⁷⁴⁴ Im Bereich des Vertragsrecht ist es daher nicht verwunderlich, dass die private Vertragsdurchsetzung so weit verbreitet ist.

⁷³⁹ Zu den Konsequenzen korrupter Gerichte auf private Verträge, siehe Mui (1999).

⁷⁴⁰ Zur Rolle informeller Vertragsdurchsetzung im sub-saharischen Afrika oder Ghana siehe Fafchamps (1999) und (1996); zu Lateinamerika siehe de Soto (1989); zu Italien siehe Gambetta (1993).

⁷⁴¹ Vgl. Zintl (1993), S. 104.

⁷⁴² Neben der in Kapitel III angegebenen Literatur zur Agency-Theorie, siehe auch die Opponenten des "legalen Zentralismus" wie Galanter (1985) oder Williamson (1985).

⁷⁴³ Vgl. Becker/Stigler (1974) schlagen für zur Lösung des Informationsproblems die (private) Durchsetzung durch das Opfer mit anschließender (Stückpreis-)Kompensation vor. Mit dieser privaten Lösung fallen im Grunde die Fixkosten der Gerichte weg und es bleiben nur noch die variablen Kosten der Durchsetzung übrig. Zur Lösung des Problems divergierender Zielfunktionen schlagen sie Effizienzlöhne (efficiency wages), Löhne die höher wären als die alternativen Einkommensquellen, vor. Landes und Posner (1975) führen die Idee des "victim enforcement" weiter und unterscheiden die Durchsetzung zwischen privaten und öffentlichem Recht. Sie weisen auf die Gefahr der "Übernutzung" der privaten Durchsetzung hin und fordern für diesen Fall öffentliche Durchsetzung. Sie weisen ferner auf die Unterschiede zwischen öffentlichem Recht insbesondere Strafrecht, die hohe Investitionen in die Verfolgung benötigen und dem privatem Recht insbesondere Vertragsrecht das abgesehen von Bereitstellung der Gerichte durch Private getragen wird.

⁷⁴⁴ Vgl. Wiggins (1991), S. 636ff.

Je unvollständiger die Rechtsordnung, desto wichtiger werden also private bzw. informelle Vertragsdurchsetzungsmechanismen. Es wurde gezeigt, dass Netzwerke solche informellen Arrangements sind, die mit zunehmenden Grad der Unvollständigkeit der Rechtsordnung an Bedeutung gewinnen. Netzwerke können Lücken der Rechtsordnung füllen und komplementäre (Informations-)Funktionen wahrnehmen.

"[D]ass eine abstrakte Rechtsordnung Anonymität [anonyme Transaktionen] ermöglicht, bedeutet weder, dass sie persönliche Vertrauensverhältnisse [persönliche Transaktionen] restlos überflüssig macht, noch dass diese nicht mit ihr vereinbar sind".⁷⁴⁵

Private Vertragsdurchsetzungsmechanismen wie Reputation spielen daher nicht nur in Entwicklungsländern, sondern auch in entwickelten Marktwirtschaften eine Rolle. Sie haben zu zahlreichen (zentralisierten) Informationsinstitutionen und Informationsbrokern geführt wie Börsen, Ratingagenturen, (Kredit-)Auskunfteien, Kreditkarten oder Markennamen.⁷⁴⁶ Sie dienen alle dazu, wie in Netzwerken, Informationen bereitzustellen, die auf dem Markt nicht verfügbar sind. Ohne diese Informationen würden bei Markttransaktionen höhere Risikoprämien verlangt werden.

Auch Reziprozität und Vertrauen sind in entwickelten Marktwirtschaften zu finden. Ein besonders überzeugendes Beispiel ist die informelle Organisation des jüdisch dominierten Diamantenmarktes.⁷⁴⁷ Eine anderes Beispiel für eine "Ordnung ohne Gesetz" ist ELLIKSON'S Studie über die informellen Institutionen der Viehzüchter in Shasta County in den USA, die nicht nur Verträge informell, sondern auch Property Rights privat definieren und durchsetzen.⁷⁴⁸ Nicht zuletzt belegt die umfangreiche empirische Literatur zu regionalen und industriellen Distrikten (z.B. Silicon Valley) und zu strategischen Allianzen zwischen Unternehmen die weite Verbreitung von Netzwerken auch in westlichen Industriegesellschaften.

⁷⁴⁵ Zintl (1993), S. 107.

⁷⁴⁶ Vgl. Greif (1997), S. 245.

⁷⁴⁷ Vgl. Bernstein (1992).

⁷⁴⁸ Vgl. Ellikson (1991). Zu weiteren Beispielen für "soziale Ordnungen ohne Gesetz" siehe auch den Sammelband von Casson (1997), Part II.

2.1.3 Zur Rolle der staatlichen Vertragsdurchsetzung in der Wirtschaftsentwicklung

Der positive Einfluß institutioneller Sicherheit (staatlich gesicherter Property Rights und durchgesetzter Verträge) auf Wirtschaftswachstum ist verschiedentlich empirisch getestet und bestätigt worden.⁷⁴⁹ Dabei wurde neben den OECD-Ländern für Asien (inkl. Taiwan) eine signifikante Beziehung zwischen Wachstum und staatlicher Rechtsdurchsetzung festgestellt. Die Weltbank schätzt die rechtliche Infrastruktur gemessen an der Rechtsdurchsetzung in Taiwan als gut ein.⁷⁵⁰ Doch gerade in Asien und Taiwan spielen neben der formellen Vertragssicherung auch informelle Mechanismen eine Rolle, die in diesen Studien nicht separat gemessen wird.

Die exploratische Fallstudie zu Taiwans Unternehmensnetzwerken hat zudem gezeigt, daß Taiwans private Vertragsdurchsetzungsmechanismen historisch gewachsen sind, während das Rechtssystem aus Deutschland und Japan übernommen und mit amerikanischen Gesetzen ausgebaut wurde. Das Vertragsrecht ist in Taiwan somit nicht wie in den USA (*Uniform Commercial Code*) aus Gewohnheitsrecht geronnen. Auch das europäische Zivilrecht ist durch überkommenes Gewohnheitsrecht (*ius commune*) beeinflußt worden.⁷⁵¹ Das in der chinesischen Gesellschaft verankerte Rechtsverständnis ist somit kein Abbild der formellen Rechtsordnung. In diesem Sinne ist Taiwan kein "Rule of Law State", in dem die Gesetze mit Normen konsistent sind und in dem die Rechtskultur der Gesellschaft die formale Rechtsdurchsetzung zusätzlich stützt, was gerade dann von Bedeutung ist, wenn die formale Rechtsordnung Verträge nicht effektiv durchsetzen kann. Sondern die Situation in Taiwan ist ein "Rule of State Law", in der der Staat die Gesetze ohne Unterstützung der Gesellschaft zu hohen Kosten allein durch sein Gewaltmonopol durchsetzt.⁷⁵²

⁷⁴⁹ Vgl. Clague/Keefer/Knack/Olson (1997), S. 68ff.

⁷⁵⁰ Vgl. Weltbank (1998/99), S. 225. Taiwan hat den Wert 8.84 und liegt damit über den Werten von Singapur, Hongkong, Spanien, Portugal, Italien und Irland. Die Industrieländer haben vergleichsweise Werte über 9. Die Durchsetzung ist eine Kombination aus zwei Variablen (RULELAW und CONRISK), deren Wert 1 bis 10 erreichen kann und dem International Country Risk Guide entnommen sind. RULELAW ist eine Einschätzung der Tradition von Recht und Ordnung eines Landes in der Zeit 1982-1995. CONRISK ist eine für denselben Zeitabschnitt geltende Einschätzung der Möglichkeiten der Regierung, einen Vertrag durch Unterzeichnung einseitig zu modifizieren. Vgl. Weltbank (1998) S. 222.

⁷⁵¹ Vgl. Cooter (1996), S. 206ff.

⁷⁵² Siehe dazu Cooter (1996).

Weder das formale Rechtssystem noch die private Durchsetzung in Netzwerken sind zwingenderweise das effizienteste System. Der Wirtschaftshistoriker GREIF argumentiert, daß es keine *einzig*e optimale Kombination von Vertragsdurchsetzungsinstitutionen gibt, sondern multiple institutionelle Optima möglich sind, die unter verschiedenen ökonomischen und gesellschaftlichen Bedingungen effizient sein können.⁷⁵³ Die Effizienz hängt von ökonomischen, sozialen und kulturellen sowie politischen Faktoren ab.

Für Taiwan hängt die Effizienz der Netzwerke vom Grad ihrer Offenheit (Segmentierung durch exklusive Signale), vom Grad der Effizienzgewinne außerhalb der Netzwerke (Weltmarkt), von der Qualität und Unabhängigkeit des Rechtssystems, von der eigenen Rechtskultur, vom Grad der Flexibilität in der Vertragsdurchsetzung, von der Höhe der versunkenen Kosten (Pfadabhängigkeit), von der Funktionsweise des bilateralen und multilateralen Reputationsmechanismus sowie von der Effektivität der sozialen Sanktionen (Werte und Normen) ab.

Mit der weiteren Integration Taiwans in die Weltwirtschaft, dem langfristigen kulturellen Wandel der Werte und Normen im Laufe des Entwicklungsprozesses, der zu erwartenden Stärkung des Rechtssystems durch die Demokratisierung und der potentiellen Angleichung der Werte und Normen an die abstrakte Rechtsordnung werden Taiwans Unternehmensnetzwerke voraussichtlich von ihrer heutigen Bedeutung und Effizienz im Vergleich zur Rechtsordnung einbüßen. Netzwerke füllen aber heute wichtige Lücken der taiwanesischen Rechtsordnung.

Das erstaunliche Ergebnis der Analyse der Unternehmensnetzwerke in Taiwan ist, entgegen der herrschenden Meinung in der Ordnungstheorie und -politik, wie viel Spezialisierung und Arbeitsteilung mit der informellen Vertragsdurchsetzung (bei gesicherten Property Rights) erreicht wurde. Den informellen Mechanismen der Vertragsdurchsetzung ist künftig in der Entwicklungs- bzw. Ordnungspolitik vermehrt Beachtung zur schenken.

⁷⁵³ Vgl. Greif (1997).

Das nächste Ergebnis bezieht sich sowohl auf das Ausmaß, als auch auf die Qualität der Spezialisierung und Arbeitsteilung, die durch Netzwerke erreicht werden können.

2.2 Netzwerke zwischen Markt und Hierarchie

Als zweites Ergebnis läßt sich festhalten, daß Netzwerke dem Markt und der Unternehmung unter bestimmten Bedingungen überlegen sein können. Nachfolgend sollen die Vorteile und Nachteile der Netzwerke gegenüber dem Markt (2.2.1.) und der Unternehmung (2.2.2) kurz gegenübergestellt werden. Dieses Ergebnis hat einige Implikationen für die Beurteilung des Stellenwertes der (vertikalen) Integrationslösung in der Industrie- und Transaktionskosten-ökonomik.

2.2.1 Netzwerke und Markt

Es wurde theoretisch und empirisch gezeigt, daß Netzwerke im Vergleich zum (unvollkommenen) Markt Informations- und Sanktionsvorteile haben.

Gegenüber dem Markt lassen sich in Netzwerken Signalling- und Screeningkosten einsparen, da diese Informationen im Netzwerk (privat) bereitgestellt werden: bei impliziten Verträgen aus eigener Erfahrung aufgrund vergangener Transaktionen (bilaterale Reputation) und bei Clubs aufgrund der Erfahrungen aller Mitglieder (multilaterale Reputation). Damit kann in Netzwerkverträgen die Risikoprämie eingespart werden, die man bei der Markttransaktion auf den Preis schlagen müßte.

Wie im Fall der Produktionsnetzwerke in Taiwan deutlich wurde, können Netzwerke eine hohe Flexibilität (z.B. Subcontracting Workshops) in der Produktion ermöglichen. Damit können Netzwerke eine ähnlich hohe Spezialisierung und Arbeitsteilung (Spezialisierung auf kleinste Produktionsschritte) wie der Markt erreichen.

Der Markt hat erst dann Vorteile, wenn diese Risikoprämie durch staatlich garantierte Verträge gesichert wird. Der Markt ist also eine Funktion der Rechtsordnung. Die staatliche Vertragssicherung senkt die Risikoprämie für alle Marktteilnehmer, so daß keine Information

über die Vertrauenswürdigkeit der Tauschpartner mehr benötigt wird und somit auch kein Unterschied mehr zwischen persönlich bekannten Marktteilnehmern (Insidern) und unbekannten Marktteilnehmern (Outsidern) gemacht werden braucht. Da aber die staatliche Durchsetzung nicht vollkommen ist, lassen sich nicht alle Risiken bei Markttransaktionen absichern. Dies ist insbesondere bei den Risiken des Moral Hazard und Hold-up der Fall, da diese durch Gerichte nicht verifiziert werden können. Je vollkommener die Rechtsordnung ist, desto besser können Märkte ihre Anreizwirkung und Spezialisierungsfunktion wahrnehmen.

Den Kostenvorteilen stehen aber auch Nachteile gegenüber. Netzwerke ziehen die Diskriminierung von unbekannten Tauschpartnern nach sich. Netzwerke führen dadurch zu einer Segmentierung der Gesellschaft, die die Gefahr von Kollusion und Rent-Seeking birgt, auch wenn diese Effekte durch Mittelsmänner eingedämmt werden können. Beide Effekte sind auf der Ebene der Volkswirtschaft nicht wohlfahrtsfördernd. Der Markt wird durch Netzwerke fragmentiert und es können nicht alle Spezialisierungsvorteile zwischen den Netzwerken realisiert werden.

Die Konzentrationseffekte müssen aber nicht nur negativ bewertet werden. Sie können auch positive Effekte nach sich ziehen. Netzwerke können unvollkommene Märkte unterstützen, Skalenvorteile realisieren, Ressourcen poolen, Risiken diversifizieren, Vertrauen schaffen und die Umweltbedingungen für Investitionen stabilisieren.

Auch wurde bisher ein Kostenaspekt vernachlässigt: die Kosten der bilateralen und multilateralen Durchsetzung werden von den Parteien selbst getragen, während diese bei staatlich gesicherten Verträgen von einem größeren Kollektiv bezahlt werden und im individuellen Kalkül wegfallen. Netzwerke müssen hingegen errichtet (fixe Kosten) und gepflegt werden (variable Kosten), was sich in einem einmaligen und in laufenden Mitgliederbeiträgen niederschlägt. Die Mitgliederbeiträge in Netzwerken sind transaktionsspezifisch und versinken beim Ausscheiden und bei Auflösung des Netzwerkes.

Die empirische Analyse hat gezeigt, daß der Markt gegenüber Netzwerken in Taiwan keine größeren Vorteile besitzt. Netzwerke ermöglichen ähnliche alloкатive Resultate (Preis), Spezialisierung und Arbeitsteilung wie der Markt aber mit Vorteilen in den Informations- und Durchsetzungskosten. Der Markt wird in Taiwan an Bedeutung gewinnen, je vollständiger

Taiwans Rechtsordnung wird und je näher die Rechtskultur der formellen Rechtsordnung kommt.

2.2.2 Netzwerke und Unternehmung

Auch gegenüber der (integrierten) Unternehmung können Netzwerke Vorteile haben. In der Transaktionskostenliteratur wird als Begründung für die Wahl der Unternehmung als Organisationsform das Hold-up-Risiko angeführt. Doch auch in Netzwerken läßt sich die Enteignung der Quasirente bei einer transaktionsspezifischen Investition vermeiden. Vertrauen in einer kooperativen Beziehung absorbiert diese Risiken, und es können Nachteile der Integration wie Verlust der Anreizwirkung und administrative Kontrollkosten vermieden werden. Vertikale und horizontale Integration lassen sich in Netzwerken als Quasi-Integration zwischen unabhängigen Partnern, in horizontalen Netzwerken, realisieren.

Wie in der Unternehmung können in Netzwerken *Economies of Scale* und *Scope* realisiert werden. Sie erreichen zwar nicht den Umfang der Unternehmung, sind aber für kleinere Mengen und für Produkte mit kurzen Lebenszyklen geeignet. Netzwerke haben gegenüber der Unternehmung den Vorteil, sich flexibel der Nachfrage anpassen zu können, ein Vorteil, der für Taiwans KMU während den Ölkrisen in den 1970er Jahren entscheidend war.

Die empirische Analyse der (Unternehmens-)Netzwerke in Taiwan hat zudem ergeben, daß die Wertschöpfung zwischen Contractor, Subcontractor und Workshops vertikal vernetzt ist. Anstatt die Produktion vertikal in einer Unternehmung zu integrieren wird die Produktion in den (horizontalen) Produktionsnetzwerken vertikal quasi-integriert. Horizontales Subcontracting kommt zwar vor, nämlich dann wenn Aufträge die eigene Kapazität übersteigen, doch spielt es eine untergeordnete Rolle. So kommt es, daß gleiche Produktionsschritte in Taiwan horizontal und nicht wie z.B. in Südkorea in einer integrierten Unternehmung organisiert werden.⁷⁵⁴

⁷⁵⁴ Die gleiche Beobachtung wurde auch zwischen amerikanischen und japanischen Subcontracting Systems gemacht. Vgl. Taylor/Wiggins (1997).

2.2.3 Zur Rolle der Eigentumsintegration in der Wirtschaftsentwicklung

Das erstaunliche Ergebnis der Analyse der Unternehmensnetzwerke in Taiwan ist, entgegen der herrschenden Meinung in der Industrieökonomik, daß sich Hold-up-Probleme nicht nur durch Eigentumsintegration, sondern durch Quasi-Integration der Produktion in Netzwerken lösen lassen. Damit verliert die "Chandler'sche" Unternehmung, die integrierte Großunternehmung, die historisch für die Wirtschaftsentwicklung der USA bedeutend war, an Erklärungskraft.⁷⁵⁵ Dafür gewinnen Unternehmensnetzwerke taiwanesischen Typus und alternative (horizontale) institutionelle Arrangements wie "Industrial Districts", "Third Italy Districts" oder Innovationsnetzwerke, die in dieser Arbeit nicht behandelt wurden, als Erklärungsansätze an Bedeutung.⁷⁵⁶ Ihr Stellenwert wurde bislang in der Industrieökonomik nicht erkannt.

Schließlich bleibt die Frage zu beantworten, inwiefern Taiwans (Unternehmens-)Netzwerke ein Produkt besonderer formeller oder informeller Restriktionen sind.

2.3 Netzwerke zwischen formellen und informellen Restriktionen

Als drittes Ergebnis läßt sich festhalten, daß Taiwans Unternehmensnetzwerke sich auch als Ergebnis von Restriktionen erklären lassen. Bei der Erklärung der Netzwerke in Taiwan stehen sich ahistorische und kulturinvariante Erklärungen auf der einen Seite und kulturalistische Erklärungen auf der anderen Seite gegenüber. Der erste Ansatz beschreibt Netzwerke als ein Konstrukt, das sich aus formellen Restriktionen erklären läßt (2.3.1). Der zweite Ansatz erklärt Netzwerke als kulturelles Produkt, d.h. als Ergebnis informeller Restriktionen (2.3.2). Letzterer tendiert nicht selten dazu, Netzwerke als asiatisches oder als spezifisch chinesisches Phänomen zu mystifizieren.⁷⁵⁷

⁷⁵⁵ Vgl. Chandler (1990).

⁷⁵⁶ Vgl. Langlois/Robertson (1995), S. 124ff.

⁷⁵⁷ Vgl. Greenhalgh (1994). Die Anthropologin publizierte dazu im American Ethnologist einen provokativen Aufsatz mit dem Titel "Deorientalizing the Chinese Family Firm".

2.3.1 Netzwerke als Ergebnis formeller Restriktionen

Aus der empirischen Analyse der Unternehmensnetzwerke in Taiwan wurde deutlich, daß verschiedene formelle Restriktionen die Existenz von Netzwerken kleiner und mittelständischer Unternehmen erklären können. Diese sind insbesondere (1) der internationale Wettbewerbsdruck, (2) die Diskriminierung zwischen Festländern und Taiwanesen und (3) die konservative Wirtschaftspolitik der Guomindang-Regierung⁷⁵⁸:

(1) Der internationale Wettbewerbsdruck: Mit dem Wechsel von der Importsubstitution zur Exportorientierung wurde Taiwans spektakuläres Wirtschaftswachstum eingeleitet. Wie gezeigt wurde, blieb das schnelle Wachstum aber nicht ohne Konsequenz für die Industriestruktur. Taiwans KMU begannen, die Möglichkeiten des Weltmarktes auszuschöpfen, und verschafften sich Zugang zu Ressourcen, nämlich günstigen Arbeitskräften und Kapital, in dem sie ihre persönlichen Netzwerke aktivierten: die Familie, die Verwandtschaft und Freunde. Die knappen Mittel wurden durch den Zusammenschluß unabhängiger KMU zu flexiblen Produktionsnetzwerken gepoolt. Um auf dem Weltmarkt mithalten zu können, mußten Taiwans KMU mangels Know-how und Qualität günstig und flexibel produzieren. So konnten die Nachfrageschwankungen insbesondere während der zwei Ölkrisen aufgefangen werden. Die Produktionsnetzwerke verteilten die Nachfragerisiken auf das gesamte Netzwerk. Die niedrigen Eintrittsschranken und der intensive inländische Wettbewerb (Bienenschwarmeffect) drückten auch auf die Kosten. Hinzu kam der ausländische Wettbewerb der Billiglohnländer, insbesondere China, der zur Auslagerung der Netzwerke in diese Länder führte. Die durch den internationalen Wettbewerb entstehende Kosten*restriktion* ließ sich durch die "flexible Spezialisierung" in horizontalen Unternehmensnetzwerke bewältigen.⁷⁵⁹

(2) Die Differenzierung zwischen Taiwanesen und Festländern: Seit ihrem Exil auf Taiwan 1949 beanspruchte die GMD-Regierung zur Wiedereroberung des Festlandes das politische Monopol und einen grossen Teil der wirtschaftlichen Ressourcen. Die lokalen Eliten wurden ausgeschaltet und Taiwanesen von jeglicher Mitbestimmung auf zentraler Ebene ausgeschlossen. Diese Diskrimination der Taiwanesen führte zu einer ethnischen Arbeits-

⁷⁵⁸ Vgl. auch Greenhalgh (1994), S. 764.

teilung auf Taiwan, in der die Festländer alle Staatsposten inkl. Staatsunternehmen inne hatten, während die Taiwaner nur privaten unternehmerischen Tätigkeiten nachgehen konnten. Taiwaner sahen sich mangels Zugang zu staatlichen Leistungen gezwungen, alle ihre Ressourcen (Personal, Kapital, Information) privat durch soziale Netzwerke zu mobilisieren.

(3) Die konservative und interventionistische Wirtschaftspolitik der Guomindang-Regierung:

Die Wirtschaftspolitik des Staates war ideologisch auf die Verhinderung von Vermögenskonzentration in privaten Händen und somit auch gegen private Großfirmen ausgerichtet. Der Staat kontrollierte dazu die Rohmaterialien und die Produktion von Zwischengütern und benachteiligte große private Firmen auch steuerlich. Wie gezeigt wurde, war insbesondere die staatliche Kreditpolitik eine wichtige Restriktion für die KMU, die gezwungen waren, sich über den informellen Kreditmarkt und privat über Kapitalnetzwerke zu finanzieren.

Taiwans Unternehmensnetzwerke entstanden als eine Form der Selbsthilfe. Sie ermöglichten den Zugang zu und das Poolen von knappen Ressourcen, die Diversifikation und die Versicherung von Risiken.

Damit läßt sich die herrschende Meinung in Bezug auf die Rolle des Staates in der Wirtschaftsentwicklung Taiwans hinterfragen. Insbesondere die zwei letzten Restriktionen sind bei der Erklärung der Wirtschaftsentwicklung Taiwans wenig berücksichtigt worden.⁷⁶⁰ Die KMU Taiwans waren bis zu einem gewissen Grad *trotz* der Wirtschaftspolitik des Staates erfolgreich und keineswegs nur *aufgrund* der wachstumsförderlichen Wirtschaftspolitik. Positiv für Taiwans Wirtschaftsentwicklung waren die Außenhandelspolitik, die Technologiepolitik und die Bildungspolitik der GMD-Regierung. Die verfolgte Industriepolitik hingegen ist nicht nur positiv zu beurteilen.

Taiwans Unternehmensnetzwerke lassen sich plausibel durch formelle Restriktionen, d.h. kulturinvariant, erklären. Eine Konsequenz daraus ist, daß Prognosen bei der Veränderung der

⁷⁵⁹ Vgl. Piore/Sabel (1984).

⁷⁶⁰ Mit Ausnahme von Gold (1986) und Greenhalgh (1994).

Restriktionen möglich werden, und zwar daß Netzwerke bei einer Verbesserung des rechtlich institutionellen Rahmens – Liberalisierung des Finanzsektors und demokratische Kontrolle – voraussichtlich ihre heutige Bedeutung verlieren werden. Welche Bedeutung hingegen informelle Restriktionen haben, soll nachfolgend diskutiert werden.

2.3.2 Netzwerke als Ergebnis informeller Restriktionen

Die kurze Abhandlung der (post)konfuzianischen Kultur hat bereits gezeigt, daß die chinesischen Werte und Normen erstaunliche Parallelen zur (Selbst-)Organisation der Wirtschaft und Gesellschaft Taiwans aufweisen. Es liegt daher nahe, Netzwerke als ein Produkt der Geschichte und Kultur der Chinesen zu interpretieren.

In der fünftausendjährigen Geschichte Chinas hat es grob betrachtet nur drei glorreiche Epochen gegeben: die Zeit während der "Spring and Autumn and Warring States" (770-221 v.Chr.), während der Tang-Dynastie (650-756 n.Chr.) und während der ersten 100 Jahre der Qing-Dynastie (1660-1760).⁷⁶¹ Die restliche Zeit der Geschichte Chinas war durch Kriege, Aufruhr und Hungersnöte geprägt. Die Ablösungen der Dynastien stürzten China meist für einige Jahrzehnte ins Chaos, und die neuen Dynastien brauchten ebenso lang, um ihre Macht zu konsolidieren. Kurz gesagt, Chinesen lebten in ihrer langen Geschichte unter ständiger Unsicherheit, so das es sehr verständlich ist, daß sich Institutionen herausgebildet haben, die das Ordnungsproblem privat lösen können. Die Familie und Netzwerke sind solche Institutionen, die in einem der Anarchie vergleichbaren Zustand Ordnung nach innen gewährleisten können. Die chinesische Gesellschaft hat demnach eine lange Tradition in der Selbstorganisation, die sich in den konfuzianischen Werten und Normen reflektiert.

Für Taiwan war zudem die Besatzungszeit der Japaner und die Herrschaft der GMD auch eine Periode der Unsicherheit. Die Kultur der Selbstorganisation setzte sich in Taiwan angesichts dieser Unsicherheiten weiter fort. Das institutionelle Umfeld wird sich jedoch mit der Demokratisierung Taiwan vermutlich stabilisieren, unter der Voraussetzung, daß der fragile aber friedliche Status quo zwischen der Volksrepublik und der Republik China anhält. Man kann

⁷⁶¹ Vgl. Yang (1992), S. 51.

daher erwarten, daß sich in einem stabileren institutionellen Umfeld die Werte und Normen der taiwanesischen Gesellschaft langfristig wandeln werden.

Es wird somit in dieser Arbeit die These vertreten, daß die postkonfuzianische Kultur allein Netzwerke nicht zu erklären vermag – diese lassen sich bereits kulturinvariant erklären –, sondern, daß die Werte und Normen Netzwerke zusätzlich stützen. Entsprechend dürften die Netzwerke bei einem Wertewandel an Bedeutung verlieren. Damit wird zur abschließenden Frage dieser Arbeit übergeleitet, ob Netzwerke den institutionellen Wettbewerb überleben werden.

2.3.3 Netzwerke und institutioneller Wettbewerb

Die Frage nach der Wettbewerbsfähigkeit der Netzwerke als institutionelles Arrangement, läßt sich unter Rückgriff auf das in Kapitel II vorgestellte Schaubild (Abbildung II-7, S. 42) reformulieren: Welchen Produktionspunkt können die taiwanesischen Netzwerke im (theoretischen) Produktionsmöglichkeitenraum (bei gegebener Faktorausstattung sowie Technologie) realisieren? Man kann davon ausgehen, daß Taiwans Volkswirtschaft mit der informellen Durchsetzung in Netzwerken auch ohne staatliches Vertragsrecht einen Produktionspunkt oberhalb der Produktionsmöglichkeitenkurve I erreicht, dieser Punkt aber ohne Einführung einer staatlichen und möglichst vollständigen Vertragsdurchsetzung unterhalb der Produktionsmöglichkeitenkurve II bleiben wird.

Netzwerke stellen nur unter bestimmten Bedingungen (bei wiederholten Transaktionen, bei optimaler Grösse des Netzwerkes) ein wettbewerbsfähiges institutionelles Arrangement dar. Je unvollständiger die Rechtsordnung aber ist, desto bedeutender sind die *Netzwerke als Ordnungsprinzip*.

3. Schlußfolgerungen

Die Arbeit soll mit einer Beurteilung des wissenschaftlichen Beitrages, dessen Einschränkung und mit einem Ausblick auf die künftige Forschung abgeschlossen werden.

Erstes Ziel dieser Arbeit war es zu überprüfen, inwiefern sich die Instrumente der Neuen Institutionenökonomik auf die Analyse von Netzwerken im chinesischen Kulturkreis anwenden

lassen. Mit der institutionenökonomischen Rekonstruktion der Netzwerke als Organisation und deren Anwendung auf taiwanesishe Unternehmensnetzwerke sollte in dieser Arbeit ein Beitrag zur *angewandten Institutionenforschung* geleistet werden.

Die taiwanesischen Netzwerke lassen sich durchaus als ein auf rationalen Akteuren beruhendes Arrangement beschreiben. Kulturelle Aspekte wurden in dieser Arbeit als stützende informelle Institutionen berücksichtigt, verändern aber die Argumentation nicht grundsätzlich.

Netzwerke sind ein Phänomen sowohl in Entwicklungsländern als auch in westlichen Industriegesellschaften. Die oben ausgeführten Ergebnisse lassen sich also durchaus auf Industrieländer übertragen. Besonders interessant ist dabei der Vergleich zwischen der vorliegenden Arbeit und einer Studie, die die Inter-Firmen-Kooperationen zwischen KMU in der Schweiz untersucht.⁷⁶² Beide Studien kommen in wichtigen Punkten zu sehr ähnlichen Ergebnissen:

- Inter-Firmen-Kooperationen sind in der Schweiz verbreitet und nehmen an Bedeutung zu;
- sie beruhen auf impliziten Verträgen;
- die Inter-Firmen-Kooperationen sind vertikal orientiert (Zuliefererkooperationen und Vertriebskooperationen);
- sie zielen primär auf die Erhöhung des Marktanteils, indirekt aber auch auf die Reduktion von Unsicherheit, auf die Erhöhung der Flexibilität und auf die Beeinflussung der Konkurrenz;
- gegenseitiges Vertrauen ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für Inter-Firmen-Kooperationen.

Ein zweites Ziel bestand darin, einen Erklärungsansatz zu bieten, weshalb es sich für private Wirtschaftsakteure lohnen könnte, in Netzwerken anstelle individuell über den Markt oder innerhalb von Unternehmenshierarchien zu wirtschaften. Anhand der Instrumente der Institutionenökonomik, der Transaktionskostenökonomik (Netzwerke als Hybride), der Agency-

⁷⁶² Vgl. Volery (1996).

Theorie (Netzwerke als wechselseitige und implizite Principal-Agent-Beziehungen) und der Clubtheorie (Netzwerke als Clubs) konnten die Vorteile der Netzwerke gegenüber den alternativen Organisationsformen Markt und Hierarchie herausgearbeitet werden. Diese Vorteile ließen sich – bezogen auf die Unternehmensnetzwerke in Taiwan – exploratorisch nachweisen. Damit sollte ein Beitrag zur *vergleichenden Institutionenforschung* geleistet werden.

Schließlich setzte sich diese Arbeit als drittes Ziel, aus institutionenökonomischer Perspektive die Wettbewerbsfähigkeit der Netzwerke in Taiwan zu beurteilen. Es wurde gezeigt, daß Netzwerke unter bestimmten Bedingungen ein zur Rechtsordnung alternatives wettbewerbsfähiges Arrangement darstellen können, theoretisch aber eine vollkommene Rechtsordnung den Netzwerken überlegen wäre. Netzwerke haben daher in einer funktionierenden, aber unvollkommenen Rechtsordnung wichtige komplementäre Funktionen. Damit sollte ein *Beitrag zur Ordnungspolitik* geleistet werden.

Mit der institutionenökonomischen Rekonstruktion von Netzwerken wurde erstmals ein vertragstheoretisches Netzwerkmodell erarbeitet, anhand dessen verschiedene empirische Netzwerkphänomene analysiert werden können. Hierin besteht der wesentliche Beitrag dieser Arbeit.

Die Institutionenökonomik erwies sich grundsätzlich als ein nützliches theoretisches Instrumentarium. Die *Anwendung* der Begriffe und Zusammenhänge der NIÖ auf den empirischen Untersuchungsgegenstand der Unternehmensnetzwerke in Taiwan war hingegen mit Problemen behaftet. Als Haupthindernis stellten sich die vagen Begriffe der NIÖ heraus, die im Laufe der empirischen Untersuchung ad hoc spezifiziert werden mußten. Ein Konsens über die Operationalisierung der Begriffe der NIÖ ist von zentraler Bedeutung. Es muss vermieden werden, dass der gleiche theoretische Begriff unterschiedlich operationalisiert wird, da sonst sehr unterschiedliche Ergebnisse herauskommen können. Problematisch sind nach wie vor die Transaktions- bzw. die Agency-Kosten, die schwierig empirisch meßbar sind, was die Institutionenökonomik auf qualitative Vergleiche beschränkt und ihren wissenschaftlichen Beitrag schmälert.

Die ökonomischen Vertragstheorien (Transaktionskostentheorie, Agency-Theorie und Theorie impliziter Verträge) haben sich in der theoretischen Rekonstruktion von Netzwerken als sehr aussagekräftig erwiesen. Nachdem Netzwerke nun aus komparativ-statischer Sicht betrachtet wurden, wäre eine dynamische Analyse interessant. Die Existenz von Netzwerken in Industrieländern wird vielfach aus Innovationsgründen erklärt, und eine solche Untersuchung wäre auch für Taiwan interessant.

Erschwerend für die theoretische Auseinandersetzung mit Netzwerken war die fast nicht mehr zu überschauende interdisziplinäre Literatur zu dem Thema und das Fehlen eines einheitlichen theoretischen Rahmens. Daher wurde in dieser Arbeit auf eine Übersicht zur Literatur verzichtet. Mit der Agency-Theorie wurde ein Instrument der NIÖ aufgegriffen, das vergleichsweise noch wenig auf Netzwerke angewandt wurde. Um so erfreulicher ist es, wenn die Ergebnisse der Anwendung der Vertragstheorie auf Netzwerke und vergleichbare Phänomene, verglichen werden können, wie es mit der empirischen Untersuchung der KMU in der Schweiz möglich war.

Einschränkungen sind auch auf der empirischen Ebene vorzunehmen. Die exploratorische Analyse der Netzwerke beruht auf einem sehr kleinen Datensatz, der nicht repräsentativ ist. Angesichts der zeitlichen, finanziellen und vor allem sprachlichen Restriktionen wurde die eigene empirische Analyse mit (englischsprachiger) Sekundärliteratur ergänzt. Die Ergebnisse haben nur exploratorischen Charakter. Zu überlegen wäre auch, ob und wie Fallstudien, die nur beschränkt vergleichbar sind, durch quantitative Erhebungen ergänzt werden könnten.

Interessant wäre nun ein Vergleich der taiwanesischen Unternehmensnetzwerke mit anderen empirischen Netzwerkphänomenen in Industrie- und Entwicklungsländern wie den *Industrial Districts* (Marshallian Districts⁷⁶³, Third Italy Districts⁷⁶⁴, Innovation Districts⁷⁶⁵) und anderen regionalen *Cluster* (u.a. Italien, Mexiko, Brasilien, Indien, Frankreich, Silicon Valley).⁷⁶⁶ Auf-

⁷⁶³ Vgl. Marshall (1961/95).

⁷⁶⁴ Vgl. Brusco (1982), Putnam (1993).

⁷⁶⁵ Vgl. Saxenian (1991).

⁷⁶⁶ Vgl. Perry (1999), den Sammelband Van Dijk/Rabelotti (1997) für Industrial Districts, den Sammelband von Staber/Schaefer/Sharma (1996) für regionale Netzwerke. Siehe auch Rabelotti/Schmitz (1999).

schlußreich wäre ein Vergleich in Bezug auf die Dimensionen: Grad der Arbeitsteilung, Spezialisierungsgrad und Integrationsgrad sowie die Bedeutung der privaten/informellen Durchsetzungsmechanismen. Dabei könnten Netzwerke auch im Verhältnis zum Entwicklungsstand des Landes betrachtet werden.

Als Fazit dieser Arbeit lässt sich festhalten, daß die Bedeutung der Netzwerke bezogen auf die asiatischen Länder im allgemeinen und auf Taiwan im speziellen tendenziell überschätzt und mystifiziert und bezogen auf die Industrieländer eher unterschätzt wird. Damit ist HERRMANN-PILLATH recht zu geben, der noch vor der Asienkrise und dem Zerfall des Asienmythos schrieb:

*Es drängen sich also Zweifel auf, ob nicht bei der Konfrontation zwischen westlichen und östlichen Konzeptionen eher Wahrnehmungsunterschiede an sich vergleichbarer Realitäten zutage treten und nicht tatsächliche Differenzen der gesellschaftlichen Strukturen. Anders gesagt: Es könnte sein, daß in beiden Fällen Wahrnehmungsverzerrungen vorliegen, und daß also für den Osten eine Brille aufgesetzt wird, die sehr stark informelle Strukturen betont und gegebenenfalls vorhandene formelle Institutionen vernachlässigt, und für den Westen eine andere, die eine eigentlich ähnlich wichtige Rolle der informalen Prozesse schlicht ausblendet und die rationalen, formal gesetzten Institutionen überbetont.*⁷⁶⁷

Der wesentliche Forschungsbeitrag dieser Arbeit liegt darin, daß mit dem entwickelten vertragstheoretischen Netzwerkmodell beiden Netzwerkphänomenen ein gemeinsames theoretisches Fundament zugrunde gelegt werden kann, der eine einheitliche Diskussion der Netzwerke im Westen und Osten erlaubt.

⁷⁶⁷ Herrmann-Pillath (1997), S. 55.

BIBLIOGRAPHIE

- Aderbach, J.D./Dollar, D./Sokoloff, K.L. (Hrsg.) (1994): *The Role of State in Taiwan's Development*, Armonk/NY: M.E. Sharpe (An East Gate Book).
- Alchian, A.A./Demsetz, H. (1972): Production, Information Costs, and Economic Organisation, *American Economic Review*, Vol. 62, S. 777-500.
- Alchian, A.A./Woodward, S. (1988): The Firm Is Dead; Long Live The Firm. A Review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism*, *Journal of Economic Literature*, Vol. 26 (March), S. 65-79.
- Annen, K. (1998): *Der Arme in der modernen Gesellschaft: eine verhaltenstheoretische Analyse im Rahmen eines erweiterten "Rational-Choice"*, Baden-Baden : Nomos.
- Annen, K.(1999): *Social Capital within the Urban Small Firm-Sector in Developing Countries – A Form of Modern Organization or a Reason for Economic Backwardness*, Washington University, St. Louis: Unpublished Manuscript.
- Amsden, A.H. (1991): Big Business and Urban Congestion in Taiwan: The Origins of Small Enterprise and Regionally Decentralized Industry (Respectively), *World Development*, 19/9, S. 1121-1135.
- Aoki, M./Gustafsson B./Williamson O.E. (1990): *The Firm as a Nexus of Treaties*, London Sage Publications.
- Araujo, L./Easton, G. (1996): Networks in Socioeconomic Systems: A Critical Review, in Iacobucci, D. (Hrsg.): *Networks in Marketing*, Thousand Oaks: Sage Publications.
- Arrow, K.J. (1974): *The Limits of Organization*, New York: W.W. Norton.
- Axelrod, R. (1984): *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.
- Axelsson, B./Easton, G. (1992): *Industrial Networks. A New View of Reality*, London: Routledge.
- Becker, G.S./Stigler, G.J. (1974): Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers, *Journal of Legal Studies*, Vol. 3, No.1, S. 1-18.
- Becker, G.S./Stigler, G.J. (1977): De Gustibus Non Est Disputandum, *American Economic Review*, No. 67, S. 76-90.
- Ben-Porath, Y. (1980): The F-Connection: Families, Friends and Firms and the Organization of Exchange, *Population and Development Review*, 6, S. 1-30.

- Bernstein, L. (1992): Opting Out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry, *Journal of Legal Studies*, 21 (1), S. 115-157.
- Besley, T. (1995): Non-Market Institutions for Credit and Risk Sharing in Low-Income Countries, *Journal of Economic Perspectives*, 9/3, S. 115-127.
- Blankart, C.B./Knieps, G. (1992): Netzökonomik, in Boettcher, E. et al. (Hrsg.), *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, Tübingen, S. 73-87.
- Bo, Y. (1992): *The Ugly Chinaman and the Crises of Chinese Culture*, St. Leonards: Allen & Unwin.
- Bond, M.H./Hofstede, G. (1990): The Cash Value of Confucian Culture, in Clegg, S.R./Redding, G.S. (Hrsg.): *Capitalism in Contrasting Cultures*, Berlin: de Gruyter.
- Bond, M.H. (1996): *The Handbook of Chinese Psychology*, Hong Kong: Oxford University Press.
- Bradach, J.L./Eccles, R.G. (1989): Price, Authority and Trust: From Ideal Types to Plural Types, *Annual Review of Sociology*, S. 97-118.
- Brockman, R.H. (1980): Commercial Contract Law in Late Nineteenth-Century Taiwan, in Cohen, J. et al. (Hrsg.): *Essays on China's Legal Tradition*, Princeton/NJ: Princeton University Press, S. 3-25.
- Brusco, S. (1982): The Emilian Model Productive Decentralisation and Social Integration, *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 6, No. 2, S. 167-84.
- Brousseau, E. (1993): Les théories des contrats: une revue, *Revue d'économie politique*, 103 (1), S. 1-81.
- Buchanan, J.M. (1965): An Economic Theory of Clubs, *Economica*, Vol. 32, S. 1-14.
- Carr, J.L./Landa, J.T. (1983): The Economics of Symbols, Clan Names, and Religion, *Journal of Legal Studies*, Vol. 12 (January).
- Casson, M. (Hrsg.) (1997): *Culture, Social Norms and Economics, Volume II: Economic Performance*, Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- Chandler, A.D., Jr. (1990): *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge/MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Chang, C.C. (1992): The Development of Taiwan's Personal Computer Industry, in Wang, N.T. (Hrsg.): *Taiwan Enterprises in Global Perspective*, Armonk/NY: M.E. Sharpe (An East Gate Book).

- Chen, C.N. (1992): Internalization of Taiwan's Toy Industry, in Wang, N.T. (Hrsg.): Taiwan Enterprises in Global Perspective, Armonk/NY: M.E. Sharpe (An East Gate Book).
- Chen, S.S. (1994): Cooperation Network and Social Structure. A Socio-Economic Analysis of Taiwan's Small and Medium-Sized Enterprises (*chin.: Xie Li Wang Le Yu Sheng Huo Jie Qou – Taiwan Zhong Xiao Qi Ye De She Hui Jing ji Fen Xi*) Taipei: Lian Jing.
- Chen, T.J. (1998): Taiwanese Firms in Southeast Asia. Networking Across Borders, Cheltenham/U.K.: Edward Elgar.
- Chiu, H.D./Fa, J.P. (1994): Taiwan's Legal System and Legal Profession, Occasional Papers/Reprints Series in Contemporary Asian Studies, Number 5 (124), University of Maryland School of Law, Baltimore/Maryland.
- Chou, T.C. (1988): The Evolution of Market Structure in Taiwan, *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, Vol. 35 (1988), No. 2, S. 171-194.
- Chu, W.W. (1997): Causes of Growth: a Study of Taiwan's Bicycle Industry, *Cambridge Journal of Economics*, No. 21, S. 55-72.
- Clague, C./Keefer, P./Knack S./Olson, M. (1997): Institutions and Economic Performance: Property Rights and Contract Enforcement, in Clague, C. (Hrsg.): Institutions and Economic Development. Growth and Governance in Less Developed and Post Socialist Countries, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Coase, R.H. (1936): The Nature of the Firm, *Economica*, No. 4, S. 386-405.
- Coase, R.H. (1960): The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, No. 3, S. 1-44.
- Cohen, J.A. (1980): Introduction, in Cohen, J. et al. (Hrsg.): Essays on China's Legal Tradition, Princeton/NJ: Princeton University Press, S. 3-25.
- Coleman, J.S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, Volume 94 (Supplement), S. 95-120.
- Coleman, J.S. (1990): Foundations of Social Theory, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Commonwealth (1998): A business monthly, July (in Chinese).
- Congleton, R.D. (1995): Ethnic Clubs, Ethnic Conflicts and the Rise of Ethnic Nationalism, in Breton, A./Galeotti, G./Salmon, P./Wintrobe, R. (Hrsg.) Nationalism and Rationality, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Cooter, R./Landa, J.T. (1984): Personal versus Impersonal Trade: The Size of Trading Groups and Contract Law, *International Review of Law and Economics*, 4, S. 15-22.

- Cooter, R. (1996): The Rule of State Law Versus The Rule-of-Law State: Economic Analysis of the Legal Foundations, in Annual World Bank Conference on Development Economics 1996, Washington: BIRD/The World Bank.
- Cornes, R./Sandler, T. (1996): The Theory of Externalities, Public Goods, and Club goods, Second Edition, Cambridge: Cambridge University Press.
- Cuny, R.H./Stauder, J. (1993): Lokale und regionale Netzwerke, Wirtschaftsdienst 1993/III, S. 150-157.
- Dasgupta, P. (1988): Trust as Commodity, in Gambetta, D. (Hrsg.): Trust: Making and Braking Cooperative Relations, Cambridge/MA: Basil Blackwell, S. 49-72.
- DGBAS (1992): Statistical Yearbook, Directorate-General of Budget Accounting and Statistics, Executive Yuan, Republic of China.
- De Soto, H. (1989/1992): Marktwirtschaft von unten. Die unsichtbare Revolution in Entwicklungsländern, Zürich: Orell Füssli.
- Denzau, A.T./North, D.C. (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, Kyklos, Nr. 47, S. 3-31.
- Dietl, H.(1991): Institutionen und Zeit, Tübingen: Eigenverlag.
- Dijk, M.P./Rabelotti, R. (Hrsg.) (1997): Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries, London: Frank Cass.
- Ebers, M. (1997): Explaining Inter-Organizational Networks Formation, in Ebers, M. (Hrsg.): The Formation of Inter-Organizational Networks. Oxford/NY: Oxford University Press.
- EAAU East Asia Analytical Unit (1995): Overseas Chinese Business Networks in Asia. Canberra: Department of Foreign Affairs and Trade.
- Eggertsson, T. (1998): Neoinstitutional Economics, in The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law. London: Macmillan.
- Eggertsson, T. (1990): Economic Behavior and Institutions, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ellikson, R.C. (1991): Order without Law. How Neighbors settle Disputes. Cambridge: Harvard University Press.
- Elster, J. (1989): The Cement of Society: A Study of Social Order, Cambridge: Cambridge University Press.
- Erlei, M./Leschke, M./Sauerland, D. (1999): Neue Institutionenökonomik, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Fafchamps, M. (1996): The Enforcement of Commercial Contracts in Ghana, World Development, 24 (3), S. 427-448.

- Fafchamps, M. (1999): The Role of Business Networks in Market Development in Sub-Saharan Africa, in Aoki, M./Hayami, Y. (Hrsg.): Community in Economic Development.
- Far Eastern Economic Review (FEER), mehrere Jahrgänge.
- Fei, X.T. (1947/1992): From the Soil: The foundations of Chinese Society. Berkeley: University of California Press.
- Feldmann, H. (1995): Eine institutionenökonomische Revolution? Zur dogmenhistorischen Bedeutung der modernen Institutionenökonomik, Volkswirtschaftliche Schriften, Heft, 448, Berlin: Duncker Humblot.
- Feenstra, R.C./Huang, D.S./Hamilton, G.G. (1997): Business Groups and Trade in East Asia: Part I, Network Equilibria, NBER Working Paper, 5886, Cambridge/MA: National Bureau of Economic Research.
- Feenstra, R.C./Huang, D.S./Hamilton, G.G. (1997): Business Groups and Trade in East Asia: Part II, Product Variety, NBER Working Paper, 5887, Cambridge/MA: National Bureau of Economic Research.
- Frank, R.H. (1988): Passions Within Reasons, The Strategic Role of Emotions, New York: W.W. Norton.
- Frey, B. (1990): Ökonomie ist Sozialwissenschaft, Die Anwendung der Ökonomie auf neue Gebiete, München: Vahlen.
- Fukuyama, F. (1995): Trust: The Social Virtues and Creation of Prosperity, London: Hamish Hamilton.
- Furubotn, E.G./Pejovich, S. (1972): Property Rights and Economic Theory. A Survey of Recent Literature, Journal of Economic Literature, Vol. 10, S.1137-1162.
- Gabrenya, W.K./Hwang, K.K. (1996): Chinese Social Interaction: Harmony and Hierarchy on the Good Earth, in Bond, M.H. (Hrsg.): The Handbook of Chinese Psychology, Hong Kong: Oxford University Press.
- Galanter, M. (1985): Justice In Many Court Rooms, Private Ordering, and Indigenous Law, Journal of Legal Pluralism, 19, S. 1-47.
- Gambetta, D. (1993): The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection, Cambridge/MA: Harvard University Press.
- Gambetta, D. (1988): Can we Trust?, in Gambetta, D. (Hrsg.): Trust: Making and Breaking of Cooperative Relations, Cambridge/MA: Basil Blackwell, S. 213-237.

- Gibbons, R. (1992): *A Primer in Game Theory*, New York: Harvester Wheatsheaf.
- Gold, Th. (1986): *State and Society in the Taiwan Miracle*, Armonk/NY: M.E. Sharpe (An East Gate Book).
- Gouldner, A.W. (1960): The norm of reciprocity, *American Sociological Review*, Vol. 25, S. 161-78.
- Government Information Office (2000): *Taiwan Yearbook 2000*, Taipei.
- Granovetter, M. (1982): The Strength of Weak Ties. A Network Theory Revisited, in Marsden, P.V./Lin, N. (Hrsg.): *Social Structure and Networks Analysis*, Beverly Hills, S. 105-130.
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91, S. 481-510.
- Gransow, B. (1992): *Geschichte der chinesischen Soziologie*, Frankfurt a. M.: Campus-Verlag.
- Greenhalgh, S. (1988): Families and Networks in Taiwan's Economic Development, in Winckler, E.A./Greenhalgh, S. (Hrsg.): *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan* (S. 224-248), Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Greenhalgh, S. (1994): Deorientalizing the Chinese Family Firm, *American Ethnologist*, 21, S. 746-775.
- Greif, A. (1989): Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders, *Journal of Economic History*, Vol. 49, No.4 (Dec.), S. 852-82.
- Greif, A. (1993): Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Trader's Coalition, *American Economic Review*, 83/3, S. 525-548.
- Greif, A./Milgrom, P./Weingast, B. (1994): Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild, *Journal of Political Economy*, 102/4, S. 732-745.
- Greif, A. (1997): Contracting, Enforcement, and Efficiency: Economics beyond Law, in Annual World Bank Conference on Development Economics 1996, Washington: BIRD/The World Bank.
- Grossmann, S.J./Hart, O.D. (1986): The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration, *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 4, S.691-719.
- Grünärml, F. (1998): Vertrauen und Glaubwürdigkeit - aus der Sicht des Ökonomen, *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik* 24, Heft 3, S. 279-289.

- Güllner, P. (1994): Taiwan (ROC): Zur Rolle des Staates im wirtschaftlichen Entwicklungsprozess, Universität Freiburg/Schweiz, unveröffentl. Diplomarbeit.
- Güllner, P. (1999): Small and Medium Sized Enterprises Business Networks in Taiwan, Freiburg/Schweiz: Working Paper am Seminar für Wirtschafts- und Sozialpolitik, unveröffentl. Manuskript.
- Hamilton, G.G./Biggart, N.W. (1988): Market, Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East, *American Journal of Sociology*, 94 (Suppl.), S. 52-94.
- Hamilton, G.G./Kao, C.S. (1990): The Institutional Foundations of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan, in Calhoun, C. (Hrsg.): *Business Institutions, Comparative Social Research*, Vol. 12, Greenwich: JAI Press, S. 135-157.
- Hamilton, G.G./Zeile, W./Kim, W.J. (1990): The Network Structures of East Asian Economies, in Clegg, S.R./Redding, G.S. (Hrsg.): *Capitalism in Contrasting Cultures*, Berlin: de Gruyter.
- Hamilton, G.G. (1996): The Organizational Foundations of Western and Chinese Commerce: A Historical and Comparative Analysis, in Hamilton, G.G. (Hrsg.): *Asian Business Networks*, Berlin: De Gruyter.
- Hamilton, G.G. (1997): Organization and Market Process in Taiwan's Capitalist Economy, in Orrù, M./Biggart, N.W./Hamilton, G.G.: *The Economic Organization of East Asian Capitalism*, Thousand Oaks: Sage Publication.
- Hamilton, G.G. (1998): Patterns of Asian Network Capitalism: The Cases of Taiwan and South Korea, in Fruin, M. (Hrsg.): *Networks, Markets, and the Pacific Rim: Studies in Strategy*, New York: Oxford University Press.
- Hardin, R. (1990): Trusting Persons, Trusting Institutions, in Zeckhauser, R. (Hrsg.): *Strategy and Choice*, Cambridge/MA: MIT Press, S. 187-209.
- Hechter, M./Opp, D./Wippler, R. (1990): *Social Institutions: Their Emergence, Maintenance and Effects*, Berlin: De Gruyter.
- Herrmann-Pillath, C. (1994): Wirtschaftsintegration durch Netzwerke: Die Beziehungen zwischen Taiwan und der Volksrepublik China. Schriftenreihe zur Ostasienforschung, Band 4, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- Herrmann-Pillath, C. (1997): Netzwerke: Paradigmatische Grundlage chinabezogener Wirtschaftsforschung? Eine kritische Betrachtung ausgewählter Literatur, *Internationales Asienforum*, Vol. 28, No. 1, S. 53-90.
- Herrmann-Pillath, C./Lackner M. (Hrsg.) (1998): *Länderbericht China. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im chinesischen Kulturraum*, Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.

- Heuser, R. (1998): Chinesische Rechtskultur auf dem Wege vom Recht der Modernisierung zur Modernisierung des Rechts, in Herrmann-Pillath, C./Lackner M. (Hrsg.): *Länderbericht China. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im chinesischen Kulturraum*, Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Hirshleifer, J./Riley, J.G. (1992): *The Analytics of Uncertainty and Information*, Cambridge/MA: Cambridge University Press.
- Hodgson, G.M. (1993): Institutional Economics: Surveying the "Old" and the "New", *Metroeconomica*, No. 44 (1), February, S. 1-28.
- Holler, M.J./Illing, G. (1996): *Einführung in die Spieltheorie*, 3. Auflage, Berlin: Springer.
- Holmström, B./Roberts, J. (1998): The Boundaries of the Firm Revisited, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, No. 4, S. 73-94.
- Hsieh, G.S. (1992): "Boss" Island, The Subcontracting Network and Micro-Entrepreneurship in Taiwan's Development, New York: Peter Lang.
- Hsing, Y.T. (1998): The Work of Networks in Taiwan's Export Fashion Shoe Industry, in Fruin, M. (Hrsg.): *Networks, Markets, and the Pacific Rim: Studies in Strategy*. New York: Oxford University Press.
- Hsu, C.C. (1998): *Die öffentlichen Unternehmen in Taiwan. Eine verfassungsrechtliche Darstellung mit Vergleich zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Republik China* (Diss. Universität Tübingen), Tübingen: Eigenverlag.
- Hwang, K.K. (1987): Face and Favor: The Chinese Power Game, *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 4 (January), S. 945-975.
- Hwang, J. (1998): Der Preis der Privatisierung, *Freies China*, 11. Jhg., Nr. 6, S. 10-19.
- Jarillo, J.C. (1988): On Strategic Networks, *Strategic Management Journal*, No. 9, S. 31-41.
- Jeitziner, B./Klenewefers, H. (1995): Dualismus, Pluralismus oder Monismus der Steuerungssysteme?, *Jahrbuch für Politische Ökonomie*. Band 14, Tübingen: Mohr.
- Johanson, J./Mattson, L.G. (1987): Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with the Transaction-Cost Approach, *International Studies of Management*, No. 1, S. 33-48.
- Kandori, M. (1992): Social Norms and Community Enforcement, *Review of Economic Studies*, Vol. 59, S. 63-80.
- Kao, C.S. (1996): "Personal Trust" in the Large Businesses in Taiwan: A Traditional Foundation for Contemporary Economic Activities, in Hamilton Gary G. (Hrsg.): *Asian Business Networks*, Berlin: De Gruyter, S. 61-70.
- Kao, J. (1993): The Worldwide Web of Chinese Business, *Harvard Business Review*, No. 71 (March-April), S. 24-36.

- Kiang, C. (1991): *The Hakka Search for A Homeland*, Elgin/PA: Algheny Press.
- King, A.Y.C. (1991): Kuan-shi and Network Building: A Sociological Interpretation, in *Daedalus* 120 (Spring): *The Living Tree: The Changing Meaning of Being Chinese Today*, Cambridge/MA: American Academy of Arts and Sciences, S. 63-84.
- Kirchgässner, G. (1991): *Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Kirsch, G. (1993): *Neue Politische Ökonomie*, 3. Auflage. wisu-texte, Düsseldorf: Werner-Verlag.
- Klein, B./Crawford, R.A./Alchian, A.A. (1978): Vertical Integration, Appropriable Rents, and Competitive Contracting Process, *Journal of Law and Economics*, 21, S. 297-326.
- Klein, B./Leffler, K.B. (1981): The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance, *Journal of Political Economy*, 89/41, S. 615-41.
- Klein, D.B. (1997) (Hrsg.): *Reputation. Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct*, Ann Arbor/MI: The University of Michigan Press.
- Kleinewefers, H. (1983): Für wahr halten als Prozess, in Schenker, A. et al. (1983): *Wahrheit als Forschungsprinzip*, Freiburg/Schweiz: Universitätsverlag.
- Kleinewefers, H./Jans, A (1983): *Einführung in die volkswirtschaftliche und wirtschaftspolitische Modellbildung*, München.
- Kleinewefers, H. (1987): Ökonomische Theorie des Rechts. Über Unterschiede zwischen dem ökonomischen und dem juristischen Denken, in Dicke, D.C./Fleiner-Gerster, T. (1987): *Staat und Gesellschaft, Festschrift für Leo Schürmann zum 70. Geburtstag*, Freiburg/Schweiz: Universitätsverlag.
- Kleinewefers, H. (1995): Entscheidungen über Institutionen sind rational, *List-Forum*, Band 21, Heft 4, S. ??
- Kleinewefers, H. (1997): *Die Zukunft der Neuen Institutionenökonomik*, Referat vom 8.4.1997 (Unveröffentlichtes Manuskript).
- Knack, S. und Keefer, P. (1997): Does Social Capital have an economic pay-off? A Cross-Country Investigation, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112 (4), S. 1251-1288.

- Knittlmayer, H. (1998): Soziale Netzwerke und ordnungstheoretische Bedeutung aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik (NIÖ), Universität Freiburg/Schweiz, Unveröffentl. Diplomarbeit.
- Knoke, D./Kuklinski, J.H. (1982): Network Analysis, Sage University Paper Series on Quantitative Application in Social Sciences, Series No. 07-028, Beverly Hills: Sage Publications.
- Kubon-Gilke, G. (1997): Verhaltensbindung und die Evolution ökonomischer Institutionen. Institutionelle und Evolutorische Ökonomik, Band 3, Marburg: Metropolis.
- Kreps, D.M. (1990): Corporate Culture and Economic Theory, in Alt, J.E./Shepsle, K.A. (Hrsg.): Perspectives on Positive Political Economy, Cambridge/MA: Cambridge University Press.
- Krug, B. (1993): Chinas Weg zur Marktwirtschaft. Eine politisch-ökonomische Analyse der Wirtschaftstransformation 1978-1988, Marburg: Metropolis.
- Lackner, M. (1998): Konfuzianismus von oben? Tradition als Legitimation politischer Herrschaft in Taiwan, in Herrmann-Pillath, C./Lackner M. (Hrsg.): Länderbericht China. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im chinesischen Kulturraum, Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Landes, W./Posner, R. (1975): The Private Enforcement of Law, Journal of Legal Studies, Vol. 4, No. 1, S. 1-46.
- Landa, J.T. (1988): Underground Economics: Generic or Sui Generis? in Jenkins, J.: Beyond the Informal Sector, San Francisco: ICS Press.
- Landa, J.T. (1994): Trust, Ethnicity and Identity. Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift-Exchange, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Langlois, R.N./Robertson, P.L. (1995): Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions, London: Routledge.
- La Porta, R./Lopez-de-Silanes, F./Schleifer, A./Vishny R. (1996): Trust in Large Organizations, NBER Working Paper 5864, Cambridge/MA: NBER.
- La Porta, R./Lopez-de-Silanes, F./Schleifer, A./Vishny R. (1997): Trust in Large Organizations, American Economic Association Papers and Proceedings, 87(2), May, S. 333.
- Levine, R./Laoyza, N./Beck, Th. (1998): Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes, Development Research Group, Washington D.C.: World Bank.

- Levy, B. (1991): Transaction Costs, The Size of Firms and Industrial Policy. Lessons from a Comparative Case Study of the Footwear Industry in Korea and Taiwan, *Journal of Development Economics*, No. 34, S. 151-178.
- Levy, B./Kuo W.J. (1991): The Strategic Orientation of Firms and the Performance of Korea and Taiwan in Frontier Industries: Lessons from a Comparative Case Studies of Keyboard and Personal Computer Assembly, *World Development*, Vol. 19, No. 4, S. 363-374.
- Liu, J.D./Yeh, K. (1999): Transformation of Taiwan's Organizational Networks – Taking Notebook PC Industry as an Example. (Unveröffentl. Manuskript).
- Lindenberg, S. (1990): Homo Socio-Economicus. The Emergence of a General Model of Man in the Social Sciences, *JITE*, 146, S. 727-48.
- Macaulay, S. (1963): Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study, *American Sociological Review*, Vol. 28, S. 55-67.
- Marshall, A. (1961/95): Principles of Economics in Lazonick, W./Mass, W. (Hrsg.): Organizational Capability and Competitive Advantage, Aldershot: Edward Elgar.
- Menkhoff, T. (1993): Trade Routes, Trust and Trading Networks – Chinese Small Enterprises in Singapore, Saarbrücken: breitenbach.
- Miles, R.E./Snow, C.C. (1986): Organizations: New Concepts for New Forms, *California Mangement Review*, No. 3, S. 62-73.
- Milgrom, P.R./North, C.D./Weingast, B. (1990): The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs, *Economics and Politics*, 2, S. 1-23.
- Milgrom, P./Roberts, J. (1992): Economics, Organization and Management, Englewood Cliffs/NJ: Prentice-Hall International.
- MOEA/Investment Commission (1999): Statistics on Overseas Chinese & Foreign Investment, Outward Investment, Outward Technical Cooperation, Indirect Mainland Investment, Guide of Mainland Industry Technology, Mai, Ministry of Economic Affairs, Republic of China.
- MOEA/Department of Statistics (1999): Industrial Production Statistics Monthly, February, Taiwan Area, Republic of China.
- Mui, V.L. (1999): Contracting in the Shadow of a Corrupt Court, *JITE*, Vol. 155/2, S. 249-281.
- Naisbitt, J. (1995): 8 Megatrends, die unsere Welt verändern, Wien: Signum-Verlag.

- Nalebuff, B. (1998): Prisoners' Dilemma, in *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, London: Macmillan.
- Nohria, N./Eccles, R.G. (1992): *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston/MA: Harvard Business Scholl Press.
- North, D.C. (1981): *Structure and Change in Economic History*, New York: W.W. Norton.
- North, D.C. (1991): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge/MA: Cambridge University Press.
- North, D.C. (1993): Institutions and Credible Commitment, *JITE*, 149/1, S. 11-23.
- North, D.C./Wallis, J.J. (1994): Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach, *JITE*, Vol. 150 (4), S. 609-624.
- Numuzaki, I. (1996): The Role of Personal Networks in the Making of Taiwan's Guanxiquye (Related Enterprises), in Hamilton Gary G. (Hrsg.): *Asian Business Networks*, Berlin: De Gruyter, S. 71-85.
- OECD (1991): *Technology and the Economy: The Key Relationships*, Paris: OECD.
- Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action*, Cambridge: Havard University Press.
- Orrù, M./Biggart, N.W./Hamilton, G.G. (1991): Organizational Isomorphism, in East Asia in Powell, W.W./DiMaggio, P.J. (Hrsg.): *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago: The University of Chicago Press, S. 361-389.
- Orrù, M./Biggart, N.W./Hamilton, G.G. (1997): *The Economic Organization of East Asian Capitalism*, Thousand Oaks: Sage Publication.
- Ouchi, W.G. (1981): Markets, Bureaucracies and Clans, *Administrative Science Quarterly*, 25, S. 129-41.
- o.V. (1999): *Wirtschaftswoche*, Nr. 40, 30.09.1999.
- Pang, C.K. (1992): *The State and Economic Transformation. The Taiwan Case*, New York: Garland Publishing.
- Perry, M. (1999): *Small Firms and Network Economies*, London: Routledge.
- Perrow, C. (1992): Small Firm Networks, in Nohria, N./Eccles, R.G. (Hrsg.): *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*. Boston/MA: Harvard Business Scholl Press.
- Pfaffmann, E. (1997): Die vertragstheoretische Perspektive in der Neuen Institutionenökonomik. Relationale Verträge als Rahmen ökonomischer Interaktion, *WiST*, Heft 1 (Januar), S. 41-43.

- Pfaffmann, E. (1999): Die Grenzen des Transaktionskostenansatzes. Einige kritische Anmerkungen im Kontext von Make-or-Buy-Entscheidungen, *WiST*, Heft 11 (November), S. 616-619.
- Pflüger, M. (1997): Folktheoreme, *WiST*, Heft 8, S. 412-416.
- Picot, A./Dietl, H. (1990): Transaktionskostentheorie, *WiST*, Heft 4, S. 178-84.
- Piore, M.J./Sabel, C.F. (1984): *The Second Industrial Divide*, New York: Basic Books.
- Platteau, J.P. (1994): Behind the Market Stage Where Real Societies Exist: The Role of Public and Private Order Institutions, *The Journal of Development Studies*, 30/3, S. 533-577.
- Posner, R.A. (1980): A Theory of Primitive Society with Special Reference to Law, *Journal of Law and Economics*. S. 1-53.
- Powell, W.W. (1990): Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization, *Research in Organizational Behavior* 12, S.295-336.
- Powell, W.W./Smith-Doerr, L. (1994): Networks and Economic Life, in Smelser, N.J./Swedberg, J. (Hrsg.) *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Russell Sage Foundation, S. 183-205.
- Putnam, R.D. (1993): *Making Democracy Works. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton/NJ: Princeton University Press.
- Rabelotti, R./Schmitz H. (1999): The Internal Heterogeneity of Industrial Districts in Italy, Brazil and Mexico, *Regional Studies*, Vol. 33. No. 2, S. 97-108.
- Rau-Bredow, H. (1996): Reputation und wiederholte Spiele, *WiST*, Heft 4, S. 215-217.
- Redding, S.G. (1990): *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin: Walter de Gruyter.
- Redding, S.G./Withley, R.D. (1990): Beyond Bureaucracy: Towards a Comparative Analysis of Forms of Economic Resource Co-ordination and Control, in Clegg, S.R./Redding, G.S. (Hrsg.): *Capitalism in Contrasting Cultures*, Berlin: de Gruyter.
- Redding, S.G. (1995): Overseas Chinese Networks: Understanding the Enigma, *Long Range Planning*, Vol. 28, S. 61-69.
- Richter, R./Furubotn, E. (1996): *Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung*, Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Rippberger, T. (1998): *Ökonomik des Vertrauens: Analyse eines Organisationsprinzips*, Tübingen: Mohr Siebeck.

- Rose-Ackermann, S. (1998): Bribes and Gifts, in Ben-Ner, A./Putterman, L. (1998) (Hrsg.): Economics, Values, and Organization, Cambridge/UK: Cambridge University Press, S. 296-328.
- Rubinstein, M.A. (Hrsg.) (1999): Taiwan. A New History, Armonk/NY: M.E. Sharpe (An East Gate Book).
- Sahlin (1972/76): Age de Pierre, Age d'abondance. L'économie des sociétés primitives, Gallimard.
- Salanié, B. (1997): The Economics of Contracts: A Primer, Cambridge/MA: MIT Press.
- Sandler, T./Tschirhart, J.T. (1980): The Economic Theory of Clubs: An Evaluative Survey, Journal of Economic Literature, Vol. XVIII (December), S. 1481-1521.
- Sautter, H. (1990): Ordnung, Moral und wirtschaftliche Entwicklung. Das Beispiel Taiwan. (Ifo Forschungsberichte der Abteilung Entwicklungsländer, No. 71), München: Weltforum-Verlag.
- Saxenian, A. (1991): Institutions and the Growth of Silicon Valley, Berkeley Planning Journal, Vol. 6, S. 36-57.
- Schelling, Th.C. (1960): Strategy of Conflict, Cambridge/MA: Harvard University Press.
- Schmidt-Trenz, H.J. (1990): Außenhandel und Territorialität des Rechts: Grundlegung einer Neuen Institutionenökonomik des Außenhandels, Baden-Baden: Nomos Verlag.
- Shambaugh, D. (1998): Contemporary Taiwan, Studies on Contemporary China, Oxford/NY: Clarendon Press/Oxford University Press.
- Shea J.D. (1994): Taiwan: Development and Structural Change of the Financial System, in Patrick, H.T./Park, Y.C. (Hrsg.): The Financial Development of Japan, Korea, and Taiwan, New York: Oxford University Press, S. 222-287.
- Shieh, G.S. (1992): "Boss Island", The Subcontracting Network and Micro-Entrepreneurship in Taiwan's Development, New York: Peter Lang.
- SMEA/CIER (1998): White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan 1998, Taipei: Small and Medium Sized Business Enterprise Administration/Chung-Hua Institution of Economic Research.
- SMEA/CIER (1999): White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan 1999, Taipei: Small and Medium Sized Business Enterprise Administration/Chung-Hua Institution of Economic Research.
- Smith, A. (1776/1997): The Wealth of Nations, London: Penguin.

- Spagnolo, G. (1999): Social Relations and Cooperation in Organizations, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 38, S. 1-25.
- Spremann, K. (1988). Reputation, Garantie, Information, *Zeitschrift für die Betriebswirtschaft*, 58 Jhg., Heft 5/6, S. 613-629.
- Spremann, K. (1990): Asymmetrische Information, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 60 Jhg., Heft 5/6, S. 561-587.
- Staber, U.H./Schaefer, N.V./Sharma, B.(Hrsg.) (1996): *Business Networks, Prospects for Regional Development*, Berlin: de Gruyter.
- Steyer, R. (1997) Netzwerkeexternalitäten, *WIST*, Heft 4 (April), S. 206-210.
- Sydow, J. (1992): *Strategische Netzwerke: Evolution und Organisation*, Wiesbaden: Gabler.
- Sydow, J. (1995) *Netzwerkorganisation. Interne und externe Restrukturierung von Unternehmen*, *WiST*, Heft 12 (Dez.), S. 629-634.
- Tai H.C., (1989): The Oriental Alternative: An Hypothesis on Culture and Economy, in Tai, H.C. (Hrsg.): *Confucianism and Economic Development: An Oriental Alternative*, Washington D.C.: Washington Institute Press.
- TSDB (1999): *Taiwan Statistical Databook*, Council for Economic Planning and Development.
- Tam, S. (1990): Centrifugal Versus Centripetal Growth Processes: Contrasting Ideal Types for Conceptualizing the Development Patterns of Chinese and Japanese Firms, in Clegg, S.R./Redding, G.S. (Hrsg.): *Capitalism in Contrasting Cultures*, Berlin: de Gruyter.
- Taylor, C.T./Wiggins, S.N. (1997): Competition and Compensation: Supplier Incentives Under the American and Japanese Subcontracting System, *American Economic Review*, Vol. 87. No.4 (September), S. 598-618.
- Thompson, G./Frances, J./Levacic, R./Mitchell J. (1991): *Markets, Hierarchies and Networks, The Coordination of Social Life*. London: Sage Publications.
- Tietzel, M. (1985): *Wirtschaftstheorie und Unwissen. Überlegungen zur Wirtschaftstheorie jenseits von Risiko und Unsicherheit*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Tu, J.H. (1997): Taiwan. A solid Manufacturing Base and Emerging Regional Source of Investment, in Dobson, W./Yue C.S. (Hrsg.): *Multinationals and East Asian Integration*, Ottawa: International Development Research Centre, S. 63-81.
- Tu, W.M. (1991): Cultural China: The Periphery as the Center, *Daedalus* 120 (Spring): The Living Tree: The Changing Meaning of Being Chinese Today, Cambridge, MA: American Academy of Arts and Sciences, S. 1-32.

- Vanberg, V.J. (1994): *Rules & Choices in Economics*, London: Routledge.
- Volery, T. (1996): *La coopération inter-entreprises: Le cas des petites et moyennes entreprises suisses*, Diss. Universität Freiburg/Schweiz, Freiburg: Eigenverlag.
- Wade, R. *Governing the Market, Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton/NJ: Princeton University Press.
- Wassermann, S./Faust, K. (1994): *Social Network Analysis: Methods and Applications*, Cambridge/MA: Cambridge University Press.
- Weber, B. (1997): *Markets without Law? Theory and Evidence from Russia*, Diss. HSG, St. Gallen: Eigenverlag.
- Weber, M. (1989): *Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Konfuzianismus und Taoismus, Schriften 1915-1920*, in Schmidt-Glintzer H. (Hrsg.) in Zusammenarbeit mit P. Kolonko, Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Weber, M. (1996): *Die protestantische Ethik und der "Geist" des Kapitalismus*, Textausg. auf der Grundlage der ersten Fassung 1904/05, Weinheim: Beltz Athenäum.
- Weder, B. (1993): *Wirtschaft zwischen Anarchie und Rechtsstaat*, Diss. Universität Basel, Chur/Zürich: Rüegger Verlag.
- Weggel, O. (1992): *Taiwan, Kongkong*, München: Beck Reihe.
- Weggel, O. (1994): *Die Asiaten*, dtv, München: C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung.
- Wei, W. (1992): *Capitalism: A Chinese Version. Guiding a Market Economy in Taiwan*, Ohio: Asian Studies Center, Ohio University.
- Weltbank (1998): *Weltentwicklungsbericht 1998 - Washington D.C.: Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung/Die Weltbank*.
- Wiggins, S.N. (1991): *The Economics of the Firm and Contracts: A Selective Survey*, JITE, 147, S. 603-661.
- Williamson, O.E. (1983): *Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange*, *American Economic Review*, S. 519-540.
- Williamson, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1988): *The Economics and Sociology of Organization. Promoting a Dialogue*, in Farkas, G./England P. (Hrsg.): *Industries, Firms and Jobs. Sociological and Economic Approaches*, S. 159-183.

- Williamson, O.E. (1990): The Firm as a Nexus of Treaties: an Introduction, in Aoki, M./Gustafson B./Williamson O.E. (Hrsg.): The Firm as a Nexus of Treaties, London: Sage Publications, S. 1-25.
- Williamson, O.E. (1991a): Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly* 36 (June), S. 269-96.
- Williamson, O.E. (1991b): Economic Institutions: Spontaneous and Intentional Governance, *Journal of Law, Economics and Organization*, 7 (special issue), S. 159-87.
- Williamson, O.E. (1993a): Transaction Cost Economics Meets Posnerian Law and Economics, *JITE*, 149 (March), S. 99-118.
- Williamson, O.E. (1993b): Calculativeness, Trust and Organization Theory, *Journal of Law and Economics*, 36, S. 453-486.
- Williamson, O.E. (1993c): Transaction Cost and Organization Theory in Williamson, O.E. (1996): *The Mechanisms of Governance*, New York: Oxford University Press.
- Williamson, O.E. (1993d): The Evolving Science of Organization, *JITE*, 149 (1), S. 36-63.
- Williamson, O.E./Masten, S.E. (1995): *Transaction Cost Economics*, Aldershot/GB: Edward Elgar.
- Williamson, O.E. (1996): *The Mechanisms of Governance*, New York: Oxford University Press.
- Williamson, O.E. (1998), *Transaction Cost Economics: How it works, where it is headed*, *The Economist*, 146, S. 23-58.
- Winckler, E.A./Greenhalgh, S. (Hrsg.) (1988): *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*, Armonk/NY: M.E. Sharpe (An East Gate Book).
- Winn, J.K. (1994): Not by Rule of Law: Mediating State-Society Relations in Taiwan through Underground Economics, in Murray A. Rubinstein (Hrsg.): *The Other Taiwan: 1945 to present*, Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Withley, R. (1992): *Business Systems in East Asia. Firms, Markets, and Societies*, London: Sage Publications.
- Wolff, B. (1995): Zur theoretischen Begründung von Netzwerken aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik, in Jansen, D./Schubert, K. (Hrsg.): *Netzwerke und Politikproduktion: Konzepte, Methoden und Perspektiven*, Marburg: Schüren.
- Wolff, B. (1995). *Organisation durch Verträge*, Diss. Universität München, München: Eigenverlag.

- Wong, S.L. (1985): The Chinese Family Firm: A Model, *The British Journal of Society*, 36, (March), S. 58-72.
- Wong, S.L. (1988): *Emigrant Entrepreneurs. Shanghai Industrialists in Hong Kong*, Hong Kong: Oxford University Press.
- Wong, S.L. (1988): The Applicability of Asian Family Values to Other Socio-Cultural Settings, in Berger, P.L./Hsiao, H.H.M. (Hrsg.): *In Search of An East Asian Development Model*, New Brunswick: Transaction Books.
- Wong S.L. (1996): Chinese Entrepreneurs and Business Trust, in Hamilton, G.G. (1996) (Hrsg.): *Asian Business Networks*, Berlin: De Gruyter.
- World Bank (1991): *World Development Report 1991*, New York: Oxford University Press.
- World Bank (1993): *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy. A World Bank Policy Research Report*, New York: Oxford University Press.
- Word Bank (1999). *World Development Report 1999/2000 – Entering the 21st Century*, New York: Oxford University Press.
- World Bank (1999): *World Development Indicators*, Washington D.C. (CD ROM).
- Wu, S.H. (1992): The Dynamic Cooperation Between Government and Enterprise: The Development of Taiwan's Integrated Circuit Industry, in Wang, N.T. (Hrsg.) : *Taiwan Enterprises in Global Perspective*, Armonk/NY: M.E. Sharpe (An East Gate Book).
- Yang, K.C. (1999): *Die Logik von Guanxi. Eine Untersuchung über die chinesische institutionelle Kultur am Beispiel von Kreditgenossenschaften auf Taiwan*. Diss. Universität Bielefeld, Würzburg: Verlag Dieterich (erscheint demmächst).
- Yang, B. (1985/1992): *The Ugly Chinaman and the Crisis of Chinese Culture*, St. Leonard/AU: Allen&Unwin.
- Yang, M.M.H. (1994): *Gifts, Favors and Banquets: The Art of Social Relationships in China*, Ithaca/NY: Cornell University Press.
- Zintl, R. (1993): Clubs, Clans und Cliques, in Bernd-Thomas Ramb, Manfred Tietzel (Hrsg.): *Ökonomische Verhaltenstheorie*, München: Vahlen.